

Die Maklerprovision entfällt tatsächlich

WOHNEN Einen Monat nach Einführung des Bestellerprinzips ist es bereits Usus, dass die Vermieter die Gebühr zahlen. Das bestätigt der Mieterbund.

VON ELKE RICHTER, DPA

MÜNCHEN. Ja, es gibt Versuche, das zum 1. Juni eingeführte Bestellerprinzip bei Maklerprovisionen zu umgehen. So zeigen manche Inserate „nur beispielhaft“ Bilder und Daten der angebotenen Wohnung – wer mehr wissen möchte, muss ein Auftragsformular an den Makler schicken. Ein anderer verlangt bei Mietabschluss eine dubiose „Servicegebühr“ in Höhe von zwei Monatsmieten, für die der Mieter „Hilfe bei allen technischen Fragen“ erhält. Die gute Nachricht ist jedoch: Diese Beispiele aus dem überhitzten Wohnungsmarkt in München sind offensichtlich Einzelfälle.

Die allermeisten Makler halten sich nach der Erfahrung des Deutschen Mieterbundes an die neue gesetzliche Regelung, wonach immer derjenige die Provision bezahlen muss, der einen Makler beauftragt – also im Gegensatz zur bisherigen Praxis in der Regel der



Maklergebühren können nicht mehr einfach auf Mieter abgewälzt werden. Seit dem 1. Juni gilt das Bestellerprinzip.

Foto: dpa

Vermieter. Das sei auch nicht anders zu erwarten gewesen, betont Pressesprecher Ulrich Ropertz: „Es gibt keine wirtschaftlich vernünftige oder legale Möglichkeit, dies zu umgehen.“

Ausnahmen habe es zwar gegeben – beispielsweise erhoben Makler eine „Bearbeitungsgebühr“ oder behaupteten, dass die neuen Regelungen für möblierte Wohnungen nicht gälten. Aber dies seien schwarze Schafe, die es auch vor dem Stichtag schon gegeben habe, erläutert Ropertz. Ein Makler,

der so agiere, begeben sich jedoch auf dünnes Eis: „Zum einen riskiert er Geldbußen bis zu 25 000 Euro, zum anderen riskiert er, dass der Mieter nicht zahlt oder sein Geld zurückfordert – der Anspruch verjährt erst nach drei Jahren. Das ist kein wirkliches Geschäftsmodell, da herumzutricksen.“

Das sieht auch der Immobilienverband Deutschland (IVD) so, in dem sich Makler, Verwalter und Immobilienberater zusammengeschlossen haben. „Wir sagen unseren Mitgliedern:

DIE MIETPREISBREMSE

► **Mieter werden seit** dem 1. Juni besser vor aufgezwungenen Maklerkosten geschützt. In Regionen mit angespanntem Wohnungsmarkt darf bei einem Mieterwechsel die neue Miete künftig maximal zehn Prozent über dem ortsüblichen Niveau liegen. Ausgenommen sind umfassend modernisierte Wohnungen und Neubauten, die nach dem 1. Oktober 2014 erstmals bezogen werden. Wo die Preisbremse greifen soll, können die Bundesländer für fünf Jahre festlegen.

► **Außerdem können Maklergebühren** nicht mehr einfach auf Mieter abgewälzt werden. Wird ein Makler eingeschaltet, gilt für die Kosten dann das Prinzip: „Wer bestellt, der bezahlt.“ (dpa)

Lasst die Finger davon“, betont Verbandsjurist Christian Osthus. „Irgendwelche Schlupflöcher zu suchen ist Quatsch.“ Fundierte Aussagen zu den Folgen des Bestellerprinzips auf die Branche lassen sich Osthus zufolge zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht treffen. Schließlich sind erst wenige Wochen vergangen, seitdem der Markt durchgemischt wurde. Vor der Einführung der Neuregelung hatten die Makler Zeter und Mordio geschrien, zwei Betroffene versuchten

das Inkrafttreten gar mit einem Eilantrag in Karlsruhe zu verhindern.

Sie erhielten jedoch eine Abfuhr: Die beiden hätten nicht ausreichend dargelegt, dass sie oder der gesamte Berufsstand durch das Gesetz wirtschaftlich bedroht seien, hieß es in dem Ende Mai gefallenen Beschluss. Zumal die Gesetzesbegründung von Umsatzeinbußen für Wohnungsvermittler von insgesamt 310 Millionen Euro ausgehe. Das bedeute für die 37 900 professionellen Immobilienmakler in Deutschland einen durchschnittlichen Verlust in Höhe von jährlich etwa 8200 Euro. Bei im Schnitt 451 000 Euro Jahresumsatz pro Unternehmen sei von einer Existenzbedrohung des gesamten Berufsstandes nicht auszugehen, betonten die Richter.

IVD-Spezialist Osthus hingegen kontert, dass die auf Wohnungsvermietungen spezialisierten Makler durchaus schon jetzt teils hohe Einbußen hätten. Schließlich verschärft sich derzeit der Wettbewerb: Wo früher eine vom Mieter zu zahlende Provision von 2,38 Monatsmieten der Standard war, verhandeln die Vermieter nun durchaus über die Höhe der Courtage. „Jetzt wird geworben mit dem Preis“, schildert Osthus. In Köln etwa pendelt sich der Satz für eine Vermittlung derzeit bei 1 bis 1,5 Monatsmieten ein.