

Maklerlos

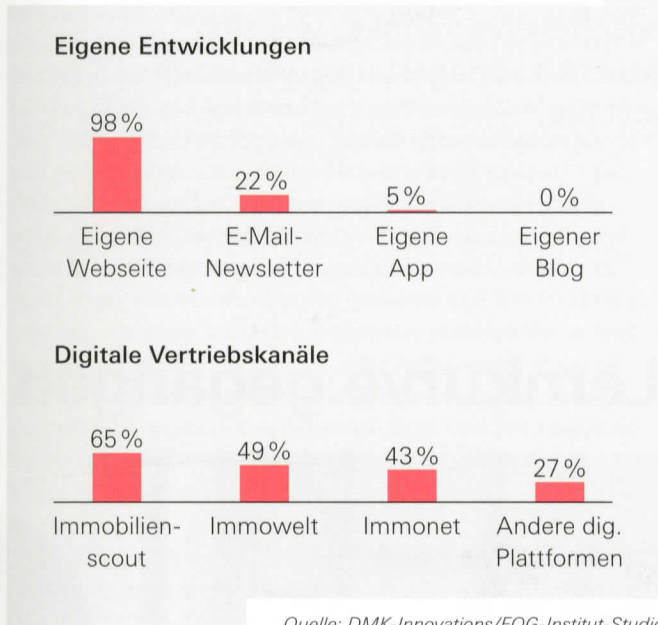
▲ Mietpreisbremse, Wohnungsnot, Gentrifizierung – im **Immobilien**sektor steckt Zündstoff. Zudem schüttelt das sogenannte **BESTELLERPRINZIP** die Maklerszene durcheinander. Große Online-Wohnungsbörsen und viele Startups fordern mit **DIGITALEN GESCHÄFTSMODELLEN** die etablierten Vermittler heraus. Eine Bestandsaufnahme. >

▲ Die Vorherrschaft bei der Verteilung von Wohnraum war noch nie härter umkämpft. Große Online-Wohnungsbörsen wie Immobilienscout24 oder ImmoWelt dominieren das Vermittlungsgeschäft und graben Offline-Maklern ihr Geschäftsterrain ab. 80 Prozent aller Wohnungen in Deutschland werden bereits über das Internet vermittelt – Tendenz steigend. Jetzt hat die digitale Transformation der Immobilienbranche durch eine neue mietrechtliche Regelung einen weiteren Schub erhalten. Seit dem ersten Juni gilt in allen Bundesländern nicht nur die verpflichtende Mietpreisbremse, sondern zudem das sogenannte Bestellerprinzip. Den Vermittler muss derjenige bezahlen, der ihn beauftragt hat. In den meisten Fällen ist dies der Vermieter. Vor Inkrafttreten des Mietrechtsnovellierungsgesetzes (MietNovG) konnte er die anfallende Maklercourtage, die oft mehrere Kaltmieten beträgt, bequem auf den Mieter abwälzen. Das ist nun nicht mehr möglich. Prompt ist für Immobilienbesitzer der Anreiz deutlich gesunken, einen klassischen Makler mit der Suche von Mietern zu beauftragen.

Als Ersatz stehen zahlreiche Branchenneulinge parat, die den Vermittlungsjob ausschließlich online abwickeln. Das Portal Deutsche-Startups zählte im Zuge der Gesetzesänderung rund 30 neugegründete Internetfirmen, die den Makler mit innovativen digitalen Ansätzen umgehen wollen. Bei ihrer kleinen Branchenrevolution setzen die Startups auf das Beste, was das Web 2.0 zu bieten hat: soziale Netzwerke, Online-Auktionen und Matchingbörsen. „In Großstädten bewerben sich bis zu 700 Menschen auf eine Wohnung, etliche stehen vor der Tür“, beschreibt Christian Dau vom Startup Faceyourbase in München die gegenwärtige Wohnungssituation. „Da dachten wir, das muss anders gehen, und zwar mit einem digitalisierten und standardisierten Online-Prozess.“ Die Idee hinter Faceyourbase ist schnell beschrieben – ein Fakt, der zum Erfolg der jungen Firma beitragen könnte. Das Prinzip orientiert sich an Online-Dating-Plattformen, bei denen beide Parteien – Mieter und Vermieter – Profile einrichten, einerseits mit persönlichen Informationen wie Beruf, Gehalt

Digitale Kommunikation.

Makler klassisch – Kunden innovativ



oder Foto, andererseits mit detaillierten Angaben zum Wohnobjekt. Je mehr die Mieter auf der „digitalen Matchingbörse“ von sich preisgeben, desto höher die Wahrscheinlichkeit, vom Vermieter zu einer Wohnungsbesichtigung eingeladen zu werden. „Jede Angabe ist freiwillig, es gibt keine Pflicht“, erklärt Dau. „Wer vernünftige Angaben macht, hat gute Chancen, wer wenig angibt, hat geringe.“ Die Einstellung eines Bewerberprofils ist kostenfrei. Erst wenn es zu einem „Match“ kommt, zahlt der potenzielle Mieter an Faceyourbase rund zehn Euro, um an einem persönlichen 15-minütigen Besichtigungstermin teilnehmen zu dürfen. Erhält er den Zuschlag, gehen weitere 30 Euro an das Internetportal. Hierdurch entfallen lästige Massenbesichtigungen und dem Vermieter fällt die Kandidatenauswahl leichter.

Immobranche: kein Bewusstsein für disruptives Potenzial

Solche Angebote dürften vor allem junge, netzaffine Menschen ansprechen, die sich die teure Maklercourtage sparen möchten. Im Umfeld der alteingesessenen Wohnungswirtschaft scheint man diesen Trend erkannt zu haben: Laut einer Studie von DMK Innovations gehen 40 Prozent der deutschen Wohnungsgesellschaften davon aus, dass in erster Linie jüngere Mieter entsprechende Dienstleistungen gerne digital einkaufen würden. Gleichzeitig verdeutlicht die Umfrage das geringe Bewusstsein in der Branche für das disruptive Potenzial der Digitalisierung: Demnach glauben 86 Prozent, dass sich ihr Kerngeschäft aus Vermietung und Verwaltung nicht grundlegend ändern wird. „Revolutionen gibt es selten“,

sagt Andreas Hubert, Vizepräsident des Immobilienverbandes Deutschland (IVD). „Auch die Entstehung der Online-Portale hat gezeigt, dass der Beruf des Maklers weiter enorm wichtig ist. Der allergrößte Teil der Immobilien, die Sie im Internet finden, wird von professionellen Immobilienvermittlern eingestellt.“ Wie die Studie zudem zeigt, mangle es fast 70 Prozent der Immobilienfirmen an geeigneten Strategien, ihr Business durch digitale Geschäftsmodelle zu ergänzen.

Vertrauen kann man nicht auf einen Algorithmus übertragen

Des einen Mangel, des anderen Marktlücke: Das Berliner Startup Smmove hat sich Ebay zum Vorbild genommen und bietet Vermietern und Mietern eine Auktionsplattform an. Nach Profilerstellung und Bonitätsprüfung können Mietinteressenten ihr Höchstgebot für ein Objekt ihrer Wahl abgeben. Anschließend liegt es am Vermieter, aus den Höchstgeboten den passenden Mieter herauszusuchen. Wie bei Faceyourbase verdient auch Smmove erst nach erfolgreichem (Online-)Vertragsabschluss – rund 25 Prozent einer monatlichen Nettokaltmiete. Und dank ebenfalls eingeführter Mietpreisbremse könne es zu keinen exorbitanten Bieterwettstreiten kommen, erklärt Gründer und Geschäftsführer Alexander Kanellopoulos. „Wir spiegeln das erste Mal transparent und direkt das wider, was bisher hinter verschlossenen Türen vermutet wurde“, sagt der Startupper. „Das heißt aber nicht, dass man bei Smmove Angst haben muss, eine Spirale zu öffnen, die es unmöglich macht, passenden Wohnraum zum richtigen Preis zu bekommen.“ Über 4400 Wohnungen findet man mittlerweile auf der Plattform, rund 10 000 Mietinteressenten und 100 Vermieter warten auf den Zuschlag des virtuellen Hammers.

Das zeigt: Der Druck auf Makler und Wohnungsgesellschaften wächst. Noch berufen sich etablierte Vermittler auf ihren Erfahrungsvorsprung. „IVD-Makler haben durch ihre Ausbildung und Berufserfahrung fundierte Kenntnisse zum lokalen Immobilienmarkt, kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen und sind darin geübt, Wünsche und Bedürfnisse von Vermietern und Suchenden zusammenzubringen“, betont IVD-Vize Hubert. „Die Qualitäten und das Bedürfnis nach Vertrauen und Sicherheit kann man nicht so einfach auf einen Algorithmus übertragen.“ Doch die Nervosität in der Branche ist unverkennbar. Ein Bonner Makler hat mit sieben anderen Kollegen bereits Klage am Bundesverfassungsgericht gegen das Bestellerprinzip erhoben. Die Neuregelung gefährde die Existenz vieler kleiner Maklerbüros, so die Sorge der Kläger. Ein vergleichbarer Eilantrag aus dem Mai scheiterte jedoch, da nach Ansicht der Richter die Gefährdung eines gesamten Berufstandes nicht hinreichend belegt sei. In jedem Fall muss sich die Branche auf die weitere Konkurrenz aus dem Web 2.0 einstellen, die das dicke Geschäft mit dem Wohnraum vielleicht nicht schlagartig revolutionieren, es zweifelsohne aber auf ein anderes Level heben.

■ Redakteur: Yannick Polchow [@YPolchow](#)

♣ Illustration: Shutterstock/Linor R