

Beck kompakt

[Richtig vermieten - beruhigt schlafen!](#)

Bearbeitet von
Von Helge Ziegler, und Ralf Stark, Rechtsanwalt

2. Auflage 2019. Buch. Rund 159 S. Klappenbroschur
ISBN 978 3 406 73679 7
Format (B x L): 10,4 x 16,1 cm

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

Zu [Inhalts-](#) und [Sachverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Tipp:

Der künftig für Sie tätige Makler ist natürlich nicht Ihr Arbeitnehmer, gleichwohl können Sie dem sich bewerbenden Makler gezielte Fragen stellen, wie er an Ihre persönliche Aufgabenstellung herangeht. Zwar benötigen Sie dafür nicht ein „Gremium“, aber es macht schon Sinn, wenn Sie nicht alleine die Gespräche führen, sondern Ihnen Ihr Partner oder ein guter Freund zur Seite steht.

Die Erstkontaktaufnahme mit einem Makler

Zunächst ist es an Ihnen, ein Kurz-Exposé für Ihre zu vermietende Immobilie anzufertigen. Dies sollte unter anderem Folgendes beinhalten:

- Ihre Kontaktdaten,
- die Adresse der zu vermietenden Wohnung,
- die Art der zu vermietenden Wohnung,
- eine Kurzbeschreibung der Wohnung mit ihren Besonderheiten, wie zum Beispiel Lage, Wohnfläche, Heizungsart, und
- ab wann die Wohnung neu zu vermieten ist.

Tipp:

Am besten schreiben Sie einige Makler per E-Mail oder Brief an und lassen ihnen so diese Informationen zukommen.

Außerdem teilen Sie jedem einzelnen mit, dass Sie ihm gegebenenfalls den Vermittlungsauftrag erteilen möchten und bereit sind, eine Provision an ihn zu bezahlen. Weiterhin regen Sie ein persönliches Gespräch an und fragen, ob er Interesse an dem Auftrag hat. Ferner sollten Sie den Hinweis anbringen, dass er im Falle dessen, dass es nicht auf einen Vermittlungsauftrag hinausläuft, nicht berechtigt ist, die ihm durch dieses Schreiben bekannt gewordenen Daten weiterzugeben.

Danach sollten sich die angeschriebenen Makler innerhalb von 2–4 Tagen bei Ihnen gemeldet haben. Mit den drei, die Ihnen am geeignetsten erscheinen, vereinbaren Sie dann telefonisch einen Termin für ein Treffen. Weil es erst einmal darum geht, sich kennenzulernen, muss dieses Gespräch nicht in der zu vermietenden Wohnung stattfinden. Dessen Büro wäre durchaus geeignet, weil man dann einen ersten Eindruck gewinnen kann. Außerdem hat der Makler dann auch die Gelegenheit zu zeigen, wie er bei anderen Vermittlungsaufträgen vorgeht.

Das erste Zusammentreffen mit dem Makler

Für das Erstgespräch haben Sie sich gut vorbereitet (Stichwort: Assessment Center). Am besten bringen Sie auch alle wesentlichen Informationen über die zu vermietende Wohnung mit, die für den Makler von Interesse sein könnten. Bei einer Mietwohnung sind das außer den obengenannten Angaben beispielweise der bisherige Mietvertrag, das Kündigungsschreiben und die drei letzten Nebenkostenabrechnungen. Bei einer Eigentumswohnung kommen die

Teilungserklärung und die Gemeinschaftsordnung hinzu. Bei einem Einfamilienhaus oder einer Wohnung in einem Mehrfamilienhaus ist es die Bauakte. In allen Fällen sollte ein Grundbuchauszug vorliegen, der nicht älter als ein Jahr ist.

Mit diesen Fragen können Sie die Kompetenz des Maklers besser einschätzen

Bei dem Gespräch sollten Sie nach dem Prinzip vorgehen: „Wer fragt der führt.“ Stellen Sie Ihrem Gesprächspartner offene W-Fragen (Wann?, Wieso?, Weshalb?, Warum? usw.). Denn diese Fragen können nicht nur einfach nur mit „Ja“ oder „Nein“ beantwortet werden. So erfahren Sie am ehesten das, was Sie gerne wissen möchten. Das könnten zum Beispiel folgende Fragen sein:

- Wie ermittelt der Makler die aktuell mögliche Miete?
- Wie erstellt er eine Wettbewerbsanalyse?
- Welche Referenzen kann der Makler benennen?
- Wie qualifiziert er Mietinteressenten und wie prüft er deren Bonität?
- Wo wird er die zu vermietende Wohnung anbieten?
- Warum verwendet er diese Medien?
- Wie werden Sie auf dem Laufenden gehalten und in welchen Abständen geschieht das?
- Wie viele derartige Objekte hat er innerhalb der letzten zwölf Monate vermittelt?
- Wie hoch waren die Abweichungen vom gewünschten Vermietungspreis zum tatsächlichen?

- Wie lange sind bei ihm die Vermietungsphasen?
- Wird er bei der Übergabe anwesend sein und ein Übergabeprotokoll anfertigen?
- Wird er dabei Fotos anfertigen?

Außerdem können Sie darauf achten,

- ob er anhand eines Leistungsverzeichnisses seine Dienstleistungen erläutern kann,
- ob er ein Vermietungskonzept hat und es Ihnen erläutert,
- welches Alleinstellungsmerkmal sein Unternehmen (USP – Unique selling position) hat oder er auf Ihre Frage nennt,
- ob er in Kurzform darlegen kann, wo die Stärken seines Unternehmens liegen (Elevator pitch) und warum Sie gerade ihn und nicht ein anderes Unternehmen beauftragen sollen,
- welche Ausbildungs- und Qualifikationsnachweise er vorweisen kann,
- ob er Ihnen unaufgefordert eine Mustermappe und Muster-Exposee zeigt,
- ob er einem Berufsverband angehört,
- ob er Ihnen nach dem Mund redet, nur um den Auftrag zu erhalten,
- ob er die Vermietung zu Beginn der neuen Mietzeit für realistisch hält,
- wer außer ihm in seinem Büro noch mit dem Vermittlungsauftrag beschäftigt ist und wie er einen guten Informationsfluss gewährleistet,

- ob er mit anderen Immobilienmaklern in Form eines Gemeinschaftsgeschäftes zusammen arbeitet (was unter Umständen die Vermietungsphase verkürzen könnte),
- ob er die allgemeinen Regeln des Anstandes beherrscht,
- ob er die Kunst der Moderation und der eleganten Gesprächsführung beherrscht,
- ob er nur mit einem qualifizierten Alleinauftrag (siehe unten) arbeitet,
- ob er eine informative Webseite hat und
- ob er ein Besichtigungskonzept hat (denken Sie hier an das Kapitel über die Wohnungsbesichtigung).

In einem Gespräch können Sie natürlich nicht alle diese Fragen stellen, aber insgesamt erhalten Sie so einen Eindruck, ob dieser Makler kompetent ist. Einige Fragen könnten unerfahrene Makler ins Straucheln bringen. Scheuen Sie sich also nicht, einige Antworten zu hinterfragen.

Auf den Punkt gebracht

Mit dieser Vorgehensweise ist es Ihnen nun möglich, mit hoher Wahrscheinlichkeit den richtigen Makler für die Vermietung Ihrer Wohnung zu beauftragen.

Die Qualität „prämierter Makler“

Jährlich, zumeist im Frühjahr, veröffentlichen renommierte Zeitschriften den oder die „Makler des Jahres“, die „1.000

besten Immobilienmakler“ oder „Die besten Franchisesysteme“ und steigern damit ihre Auflage.

Es ist verständlich und nachvollziehbar, wenn Immobilienmakler, die derart prämiert wurden, ihren Interessenten gerne diese Zeitschriften zur Verfügung stellen oder auf die Prämierung hinweisen. Es darf aber durchaus angezweifelt werden, ob die Bewertung nach objektiven und wissenschaftlichen Kriterien erfolgte. So kommt es beispielsweise vor, dass Journalisten mit Immobilienportalen kooperieren und deren Angaben zum Beispiel über die Insertionshäufigkeit des Maklers für ihre Bewertungen verwenden. So haben beide etwas davon, der Journalist und das Portal.

Ferner sollen dem Vernehmen nach auch „Kundenbewertungen“ von Maklerkollegen bei der Bewertung Berücksichtigung finden. Auch soll es vorkommen, dass Angehörige größerer Maklergesellschaften und -vereinigungen seitens der Geschäftsleitung Verhaltensregeln an die Hand bekommen, falls sie von den Medien befragt werden sollten.

Absolute Objektivität muss also bei diesen Auszeichnungen nicht unbedingt angenommen werden. Derartige Urkunden an der Bürowand des Maklers könnten durchaus kritisch gesehen werden.

Anders sind Auszeichnungen von Fortbildungseinrichtungen oder der Industrie- und Handelskammer zu bewerten, die in einem Büro gezeigt werden. Hier wurde die Leistung des Maklers fachlich überprüft.

Die Erteilung des Vermietungsauftrages

Mit dem Inkrafttreten des Bestellerprinzips ändert sich die Tätigkeit des Immobilienmaklers. Weil er bisher meist vom Vermieter beauftragt und in fast allen Fällen für seine Leistung vom Mieter bezahlt wurde, lag es in seinem Interesse, sich für beide Vertragspartner einzusetzen.

Dieses ausgewogene Engagement des Maklers dürfte mit der Einführung des Bestellerprinzips der Vergangenheit angehören. Heute wird ein Wohnungsvermietungs makler vom Vermieter beauftragt und bezahlt. Damit hat er dessen Interessen zu vertreten. Er handelt ähnlich einem Rechtsanwalt oder Steuerberater, denn er wird vom Vermieter bezahlt.

Die Varianten des Maklervertrages

Auch wenn die Textform genügt: Zu empfehlen ist der Abschluss eines schriftlichen Maklervertrages zwischen dem Vermieter und dem Makler. Darin sollte neben den Pflichten der beiden Vertragspartner natürlich auch die Honorierung des Maklers im Falle des Erfolgs geregelt sein. Dabei bieten sich folgende Varianten an:

Der Abschluss eines „Allgemeinen Maklervertrages“

Mit Abschluss des „Allgemeinen Maklervertrages“ erteilt der Auftraggeber dem Makler das Recht, das Objekt anbieten zu können. Zugleich verpflichtet er sich, dem Makler eine Vergütung zu zahlen, für den Fall, dass der Mietvertrag infolge der Nachweis- oder Vermittlungsaktivitäten des

Maklers zustande kommt. Das Besondere ist, dass für den Makler keine Verpflichtung besteht, tätig zu werden und der Vermieter auch weiterhin selbst aktiv sein kann. Dass diese Vertragsvariante den Makler nicht besonders motiviert, dürfte verständlich sein. Zudem kann man ein Objekt auch „verheizen“, wenn es über viele Wege oder Makler angeboten wird. Das hinterlässt schnell einen faden Beigeschmack.

Der Abschluss eines (einfachen) „Makler-Alleinauftrages“

Mit dem (einfachen) „Makler-Alleinauftrag“ verzichtet der Vermieter als Auftraggeber darauf, weitere Makler zu beauftragen und den Vertrag jederzeit widerrufen zu können. Kündigen kann er ihn aus wichtigem Grund natürlich immer. Das Besondere hieran ist, dass infolge dieser Einschränkung der Makler die Pflicht hat tätig zu werden. Der Makler-Alleinauftrag muss zeitlich begrenzt sein und darf nicht länger als ein Jahr dauern. Danach kann wieder ein neuer Vertrag abgeschlossen werden.

Der Makler erhält zwar den alleinigen Auftrag, die Immobilie vermitteln zu können, gleichzeitig behält sich aber der Vermieter das Recht der Selbstvermietung vor. Infolge dessen muss er Interessenten nicht an den Makler verweisen oder ihn hinzuziehen, wenn jemand Interesse zeigt. Auch bei dieser Vertragsvariante wird der Makler wenig Interesse zeigen, aktiv tätig zu werden.