



# Der Makler in der Erstvermietung

Mit dem Erstbezug nach Sanierung und der wirtschaftlichen Verwertung von Eigentumswohnungen im Neubausektor gehen gehobene Anforderungen an die Aktivitäten von Immobilienvermittlern im Vermietungsgeschäft einher. Insbesondere die stark gestiegene Nachfrage nach dem sogenannten Betongold hat in den vergangenen zwei Jahren verstärkt zu einer Kaufbereitschaft für Wohnraum für Eigennutzer und insbesondere für Kapitalanlageobjekte geführt. Als Anreiz gelten erhöhte steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten für Denkmalmobilien und das Sicherheitsempfinden, welches von dem Sachwert an sich auszugehen scheint. Dass der Bedarf nach Wohnraum in Ballungsräumen enorm ist, bedarf wohl keiner weiteren Erläuterung. Dementsprechend groß ist die Bereitschaft in entsprechende Projekte zu investieren. Mit entscheidend für den Erfolg ist also die Rentabilität der Immobilie wird letztlich der Faktor Mieters selbst sein.

Bereits in der Planung eines Bauvorhabens bilden die nach Fertigstellung zu erzielenden Mieten eine kalkulatorische Grundlage für den Vertrieb der Wohnungen und das Argument, diese als Käufer zu erwerben. Eine Prognose der zu erwartenden Mieten richtet sich nicht ausschließlich nach der ortsüblichen Vergleichsmiete, sondern wird meistens stark von der Ausstattung und dem energetischen Standard zum Zeitpunkt der Neuvermietung festgemacht. Ebenfalls ausschlaggebend ist die preisliche Differenzierung innerhalb der Wohnanlage, abhängig z. B. von der Wohnungslage im Gesamtkomplex oder Extras wie mitvermietete Einbauküchen. Zur Beurteilung dieser Faktoren – die nachvollziehbar bewusst hergestellt werden, damit Verkaufsa-

argumente für potentielle Käufer erzeugt werden – konsultieren Bauträger und Architekten erfahrene Makler, um deren Marktkenntnis und die sich hieraus erkennbaren Anforderungsprofile der gehobenen Mieteklientel zu berücksichtigen.

In dieser Phase haben Immobilienvermittler zum einen die Option aktiv an der Gestaltung und der Qualität von Wohnraum mitzuwirken und zum anderen sich Objekte mit nicht unerheblichem Auftragsvolumen frühzeitig zu sichern. Als Basis für eine Zusammenarbeit gelten vertragliche Grundlagen, die Ansprüche, Pflichten und das Abgrenzen von Risiken regeln, mit denen bei Bauprojekten zu rechnen ist und auf die der Vermittler des Endproduktes Mietwohnung de facto keinen direkten Einfluss nehmen kann. Je nachdem, in welcher Phase des Projektes der Makler eingeschaltet wird, ist die Laufzeit eines Vermittlungsauftrags oder eventuell auch des Beratervertrags zu vereinbaren. Problematisch scheint die Tatsache, dass der Makler zwar eine Prognose der zu erwartenden Miete abgeben und letztlich auch realisieren soll, sich dazu gar schriftlich festlegt, jedoch den Maklervertrag nicht konsequent mit dem eigentlichen Eigentümer, dem späteren Käufer schließt. Für den Fall, dass es sich bei dem Vertrieb der Kaufobjekte nicht um den selben Makler handelt, der später auch die Vermietung übernehmen soll, ist eine stetige Kommunikation zu den zuständigen Verkäufern zu halten. Tatsächlich werden gerade im Bereich des Anlageimmobilien-Vertriebs zunehmend Banken und Finanzdienst-



Stefan Freiherr  
v. Ebner-Eschenbach

leister tätig, denen in der Schlussphase „Vermietung“ oftmals die notwendigen Kompetenzen fehlen. Rechtlich fragwürdig scheint die Beauftragung eines Maklers mit der Vermietung durch Immobilienerwerber, die noch nicht im Grundbuch eingetragen sind. Erst mit Abnahme und Bezahlung der Schlussrate findet die Eigentumsumschreibung statt und der Käufer wird legitimiert

auch Mietverträge über die Immobilie abzuschließen – es sei denn, er ist hierzu notariell im Kaufvertrag bevollmächtigt. Es bedarf also eines besonderen Fingerspritzengefühls, damit man sich in der Phase des Baus zum einen als Vermittler selbst, zum anderen aber auch den Käufer bzw. Eigentümer nicht in eine rechtlich problematische Stellung versetzt.

Insbesondere im Bereich der Denkmalschutzobjekte ist wiederholt zu beobachten, dass Käufer mit dem aktuell niedrigen Zinsniveau und der für bestimmte Einkommensklassen steuerlich vorteilhaften Sonderabschreibung geworben werden. Als Beispiel sei hier die Denkmalstadt Fürth genannt, die mit Ihren zahlreichen Einzeldenkmälern und dem Sanierungsgebiet im Stadtkern in den vergangenen Jahren dem Stadtbild ein Facelifting unterzogen hat. Besonders auffällig bei der Zusammensetzung der neuen Eigentümergemeinschaften ist der Wohnsitz der Erwerber. In der Regel werden die Wohnungen nicht in der Region direkt, sondern im restlichen Bundesgebiet vertrieben. Außerdem ist die Miete offensichtlich ein wesentlicher Baustein

zur Darstellung des Finanzierungskonzeptes. Als bemerkenswert lassen sich die Umstände einstufen, unter denen Anleger Immobilien vom Papier weg kaufen und schließlich begreifen, dass sie einen Immobilienberater vor Ort benötigen, der zum Gelingen des Vorhabens konstruktiv beiträgt. An diesem Punkt angekommen spricht der zukünftige Vermieter dem Auftragnehmer das Vertrauen aus – und das obwohl man sich hierzu oft erst persönlich begegnet, wenn das Geschäft bereits vollständig abgewickelt worden ist.

„Wie schnell können Sie meine Wohnung denn vermieten?“ heißt es häufig, wenn es darum geht, zeitnah Mieteinnahmen zu generieren. Ziel sollte stets die Vermittlung an erlesene Mieterklientel mit Blick auf Langfristigkeit sein. Die relevante Kernfrage, die sämtliche Beteiligte betrifft lautet jedoch, ab wann die Wohnung tatsächlich bezugsfertig ist.

Man unterscheidet grundsätzlich die Phasen „Fertigstellung des Sondereigentums“ und „Fertigstellung des Gemeinschaftseigentums“. Die Einhaltung von Fristen und Fertigstellungsterminen ist zwar wesentlicher Bestandteil des Vertrags des Käufers mit dem Bauträger – die Dinge verlaufen auf der Baustelle zuweilen jedoch anders als geplant. Gerade frisch gebackene Immobilienbesitzer sollten diesbezüglich sensibilisiert werden. Eine Wohnungsübergabe kann und darf grundsätzlich erst nach Abnahme des Sondereigentums erfolgen. Es spricht nichts dagegen, diese in der Phase der Fertigstellung zu bewerben und zu besichtigen, da ohnehin mit Interessierten auf der Baustelle zu rechnen ist, die diese trotz Hinweisschildern betreten werden<sup>1</sup>. Man sollte vorsorglich und organisatorisch klarstellen, wer legitimiert ist, die Immobilien offiziell anzubieten und für die Weitergabe und Bearbeitung von Anfragen zuständig ist. Es sollte also gezielt an dem Gebäude einen professionell gestalteten Hinweis auf den zuständigen Ansprechpartner geben – auch weil es nebenbei einen positiven Werbeeffect für die beauftragte Immobilienfirma hat. Eine Schlüsselfigur bildet der Bauleiter, der stets informiert werden sollte, wer sich auf der Baustelle aufhält und der im Gegenzug über entscheidende den Zeitpunkt der Vermietbarkeit betreffende Informationen verfügt.

Qualitativ hochwertige Produkte werden mit Sicherheit unter Einsatz der gängigen Vermittlungsaktivitäten und unter Berücksichtigung einer marktgerechten und zulässigen Einwertung des Mietpreises zu Resonanz und

folglich zu abschlusswilligen Mietinteressenten führen. Es gilt mitunter zu bedenken, dass bei der Erstvermietung und insbesondere bei der Vollvermietung eine komplette Hausgemeinschaft neu gebildet wird. Selbstverständlich ist die endgültige Entscheidung über die Vergabe einer Wohnung an den Interessenten dem Eigentümer zu überlassen, welcher den persönlich gewonnenen Eindruck des Maklers berücksichtigen wird. Auch wenn die Unterlagen und Nachweise einwandfrei sind, sollte der neuen Struktur das Bewusstsein zugrunde gelegt werden, passende Personen miteinander zu Nachbarn in einer Hausgemeinschaft zu erklären. Zufriedene Mieter und Vermieter werden auch bei Wechsel gerne wieder mit dem Makler zusammen arbeiten, wenn der Eindruck und die Kommunikation zu Beginn der Vollvermietung stimmig waren.

Ohnehin werden mit Mietbeginn Fragen von Mietern und Vermietern auftauchen, die nur der professionell agierende Immobilienberater souverän beantworten kann. Nachsorge ist ein nicht unerhebliches Thema der Erstvermietung, mit dem der Makler abhängig von der Rolle des Hausverwalters konfrontiert werden kann. Oftmals ringen sich Eigentümer aus Kostengründen nicht dazu durch, dem Verwalter neben dem Verwaltungsauftrag des Sondereigentums auch den der Mietverwaltung zu erteilen und glauben mit der Vermietung zusammenhängende Tätigkeiten vom Makler mit erledigen lassen zu können. Man sollte klar differenzieren zwischen Beratungsleistungen und der tatsächlichen Anfertigung von Mietverträgen<sup>2</sup> im Sinne des Vermieters, da man sich sonst der Gefahr der Doppeltätigkeit aussetzt und somit der Provisionsanspruch gegenüber dem Mieter hinfällig werden kann. Selbstverständlich bleibt der sogenannte Komplettservice inklusive der Wohnungsübergabe ein nicht unerhebliches Entscheidungskriterium eines Eigentümers für die Auswahl des Maklers. Auf sich eventuell daraus ergebendes Konfliktpotential und rechtliche Konsequenzen sei an dieser Stelle lediglich hingewiesen.

Dass es sinnvoll ist, den Verwalter frühzeitig mit in das Geschehen einzubinden, ergibt sich nicht nur aus der Tatsache, dass dieser bereits mit der Begründung des Sondereigentums ohnehin in der Teilungserklärung benannt ist, sondern dass auch vorbereitende Maßnahmen wie z. B. die rechtzeitige Bestellung von Abfalltonnen oder die offizielle Übernahme der Schließanlage nach Austausch der Bauschließzylinder in seinen Zuständigkeitsbereich fallen.

Mit dem vertraglich zugesicherten Mietbeginn und der Leistung der Mietsicherheit an den Vermieter hat der Mieter den Rechtsanspruch auf den Mietgegenstand Wohnung. Um Schwierigkeiten in Bezug auf Fertigstellungstermine und rechtzeitige Abnahmen der Bauleistungen zwischen Käufer und Bauträger zu vermeiden, sollte das Zeitfenster so gestaltet werden, dass der Mieter pünktlich zu dem vereinbarten Zeitpunkt tatsächlich einziehen kann. Frühere Übergaben und Kulanz bei kürzeren mietfreien Nutzungen werden vom Mieter wohlwollend hingenommen und erzeugen Toleranz und Verständnis gegenüber dem Vermieter, wenn bei Bezug der Wohnung die Arbeiten am Gemeinschaftseigentum noch nicht abgeschlossen sind. Solche Arbeiten können das Treppenhaus, den Garten/Außenanlagen oder auch die Außenfassade betreffen. Vorsorglich kann auch mit einer geminderten Miete zu Beginn des Mietverhältnisses für Verständnis geworben werden, sollte man die Wohnung nicht erst nach Fertigstellung und endgültiger Abnahme vermieten wollen. Im Zuge von Gewährleistungsansprüchen und Nachbesserungen müssen Mieter darauf hingewiesen werden, dass durchaus mit dem Besuch eines Handwerkers nach vorheriger terminlicher Absprache zu rechnen ist.

Es scheint nachvollziehbar, dass das Vermietungsgeschäft gerade im Sektor der Erstvermietung eine zeitaufwendige und ein hohes Maß an Qualifikation und Erfahrung erforderliche Aufgabe darstellt. Die Zukunft wird zeigen, inwiefern die aktuell noch offene Neuregelung der Maklerprovision in der Wohnraumvermietung durch ein Bestellerprinzip Einfluss nehmen wird. Faktisch können weder Vermieter überregional eine derartige Leistung erbringen, um das Angebot einer Vielzahl an Interessenten zeitlich flexibel zugänglich machen, noch werden Hausverwalter die Tätigkeiten unentgeltlich übernehmen – zudem das Geschäftsmodell eines Verwalters solche Aufgaben nicht als Schwerpunkt vorsehen dürfte. Dass für Wohnungsinteressenten, die provisionsfreie Angebote bevorzugen, andere Vergabekriterien bei Neuvermietung aus Vermietersicht gelten werden, ist unwahrscheinlich.

*Stefan Freiherr v. Ebner-Eschenbach M.A.,  
EBNER-ESCHENBACH IMMOBILIEN e.K.*

1) Wer sich zu Besichtigungen auf der Baustelle mit Mietinteressenten entschließt, sollte die gleichen Verkehrssicherungspflichten bedenken und den Versicherungsschutz mit dem zuständigen Bauträger abklären so als ob man mit Kaufinteressenten besichtigt!

2) Nachweis kombiniert mit Vertragsgestaltung- und Abschluss aus derselben Hand kann zur Doppeltätigkeit führen.