

Vermietung wirtschaftlich denken

Warum Effizienz in der Wohnraumvermietung erst durch
Volumen und andere Preismodelle entsteht

Ein Whitepaper für Maklerbüros

Inhalt

Executive Summary.....	3
1. Ausgangslage: Warum Vermietung als unrentabel gilt.....	4
2. Effizienz entsteht nicht durch Können, sondern durch Menge.....	7
3. Investitionen in der Vermietung rechnen sich erst ab einer kritischen Masse.....	8
4. Das Kernproblem klassischer Vergütungsmodelle.....	9
5. Vermietung aus Sicht des Vermieters.....	12
6. Das alternative Preismodell als Mengenhebel.....	14
7. Konkrete Auswirkungen auf Maklerbüros.....	17
8. Fazit & Handlungsempfehlung.....	20

dvgeno



Harald Leissl

geb. 1957

Fachwirt Finanzberatung (IHK)

Geprüfter Genossenschaftsberater (RBGP e.V.)

*Seit 1979 im Immobilienbereich als Berater, Verwalter
und Projektentwickler aktiv*

EXECUTIVE SUMMARY

Wohnraumvermietung gilt in vielen Maklerbüros als wirtschaftlich wenig attraktiv. Hoher operativer Aufwand, begrenzte Provisionen und wiederkehrende Haftungsrisiken führen dazu, dass Vermietung häufig nur selektiv oder gar nicht angeboten wird. Diese Einschätzung ist nachvollziehbar – sie erklärt jedoch nicht die tatsächlichen Ursachen.

Dieses Whitepaper zeigt, dass die wirtschaftliche Schwäche der Vermietung nicht aus der Tätigkeit selbst, sondern aus ihrer strukturellen Organisation als Einzelgeschäft resultiert. Vermietung ist ein prozessintensives Geschäft mit weitgehend fixem Aufwand pro Vorgang. Effizienz kann daher nicht durch Erfahrung oder Einzeloptimierung entstehen, sondern ausschließlich durch eine ausreichende Anzahl gleichartiger Vorgänge.

Anhand einer detaillierten Szenarioanalyse wird belegt, dass Vermietung unterhalb einer kritischen Masse zwangsläufig defizitär ist, ab dieser Schwelle jedoch deutlich wirtschaftlich wird. Gleichzeitig wird gezeigt, warum klassische Vergütungsmodelle genau dieses notwendige Volumen verhindern und warum ein erheblicher Teil des realen Vermietungsmarktes für Makler strukturell unsichtbar bleibt.

Abschließend wird dargelegt, warum bindungsbasierte, kooperative Modelle – wie sie u. a. von der dvgeno umgesetzt werden – einen strukturellen Zugang zu diesem Volumen schaffen können, ohne die Provision pro Vermietung zu senken oder die Rolle des Maklers zu ersetzen.



1. AUSGANGSLAGE: WARUM VERMIETUNG ALS UNRENTABEL GILT

In vielen Maklerbüros herrscht Einigkeit über eine scheinbar klare Wahrheit:

Vermietung lohnt sich nicht.

Der zeitliche Aufwand ist hoch, die Honorare im Vergleich zum Verkauf gering, und die rechtlichen Risiken erscheinen unverhältnismäßig. Entsprechend wird Vermietung häufig nur "mitgenommen", wenn sie sich ergibt - oder bewusst ganz vermieden.

Typische Aussagen aus der Praxis lauten:

- ❖ "Für zwei Kaltmieten machen wir uns diesen Aufwand nicht."
- ❖ "Vermietung blockiert Kapazitäten für lukrativere Verkaufsgeschäfte."
- ❖ "Der Abstimmungsaufwand mit Mietinteressenten ist enorm."
- ❖ "Ein Fehler in der Auswahl kann schnell rechtliche Folgen haben."

Diese Einschätzung ist nachvollziehbar - und in vielen Fällen sogar korrekt.

Denn betrachtet man die klassische Vermietung als Einzelauftrag, ist sie tatsächlich häufig wirtschaftlich unattraktiv.

1.1 Vermietung als Einzelauftrag

In der Praxis wird Vermietung oft wie ein isolierter Vorgang behandelt:

- ❖ Ein Objekt
- ❖ Ein Auftrag
- ❖ Ein Abschluss
- ❖ Ein Honorar

Der gesamte Prozess – von der Objektaufnahme über die Vermarktung bis zur Mieterauswahl – wird jedes Mal neu aufgesetzt. Unabhängig davon, ob im Jahr zwei oder zwanzig Vermietungen stattfinden.

Die Folge:

- ❖ Kaum Lerneffekte
- ❖ Keine echte Prozessoptimierung
- ❖ Hoher manueller Aufwand
- ❖ Geringe Skalierbarkeit

Was beim Verkauf einzelner Objekte aufgrund hoher Einmalhonorare funktioniert, stößt bei der Vermietung schnell an wirtschaftliche Grenzen.

1.2 Unvermeidbarer Grundaufwand je Vermietung

Eine klassische Wohnraumvermietung beginnt nicht mit dem Inserat, sondern deutlich früher. Bereits vor der eigentlichen Vermarktung fallen mehrere zeitintensive Abstimmungs- und Vorbereitungsleistungen an, die häufig unterschätzt werden.

Dazu zählen insbesondere:

- ❖ Bestandsaufnahme des Mietobjekts
- ❖ Abstimmung der Vermietungsbedingungen mit dem Vermieter
- ❖ Erstellung und Pflege des Exposés
- ❖ Schaltung und Verwaltung von Inseraten
- ❖ Bearbeitung zahlreicher Anfragen
- ❖ Terminorganisation und Durchführung von Besichtigungen
- ❖ Bonitäts- und Unterlagenprüfung der Mietinteressenten
- ❖ Abstimmung der Mieterauswahl mit dem Eigentümer
- ❖ Vertragsvorbereitung
- ❖ Organisation der Mietvertragsunterzeichnung
- ❖ Objektübergabe/Protokoll

Gerade der Vertragsabschluss ist in der Praxis häufig mit zusätzlichem Koordinationsaufwand verbunden – etwa durch Terminabstimmungen zwischen mehreren Parteien, Rückfragen zu Vertragsklauseln oder nachträgliche Anpassungen.

All diese Schritte sind zeitintensiv, wiederholen sich bei jeder Vermietung nahezu identisch und binden qualifizierte Arbeitszeit. Gleichzeitig werden sie in vielen Maklerbüros nicht standardisiert, da die Anzahl der Vermietungsaufträge zu gering ist, um strukturierte Prozesse, Software oder Automatisierung wirtschaftlich zu rechtfertigen.

Das Ergebnis ist eine Dienstleistung mit:

- ❖ hohem Fixaufwand pro Auftrag,
- ❖ geringer Skalierbarkeit,
- ❖ und begrenztem wirtschaftlichem Spielraum.

Solange jede Vermietung als individueller Einzelprozess behandelt werden muss, bleibt der Kostenblock hoch – unabhängig davon, ob am Ende zwei Kaltmieten oder ein anderes Einmalhonorar erzielt werden.

Hinweis: In kooperativen Modellen können einzelne Prozessschritte – wie etwa Bonitätsprüfung und Mietvertragsabschluss – zentralisiert und digital abgewickelt werden. Für das Maklerbüro reduziert sich dadurch der operative Aufwand erheblich, ohne die Kundenbeziehung zum Vermieter aufzugeben.

1.3 Die logische Konsequenz im Maklerbüro

Vor diesem Hintergrund ist es rational, dass viele Maklerbüros Vermietung:

- ❖ nur selektiv annehmen,
- ❖ nicht aktiv bewerben,
- ❖ intern als notwendiges Übel betrachten,
- ❖ oder vollständig aus dem Leistungsspektrum streichen.

Das Problem liegt jedoch nicht in der Vermietung selbst. Sondern in der Art und Weise, wie sie strukturell eingebettet ist.

1.4 Eine unbequeme, aber zentrale Erkenntnis

Vermietung scheitert in der Praxis selten an mangelnder Kompetenz oder fehlender Erfahrung. Sie scheitert an der fehlenden Voraussetzung für Effizienz. Denn Effizienz entsteht nicht durch einzelne Aufträge - sondern durch Wiederholung, Standardisierung und Volumen. Solange Vermietung als sporadisches Einzelgeschäft betrieben wird, bleibt sie zwangsläufig aufwendig und wirtschaftlich unattraktiv.

Wenn Vermietung also unter klassischen Bedingungen nicht effizient sein kann, stellt sich eine zentrale Frage:

Unter welchen Bedingungen kann Vermietung wirtschaftlich funktionieren?

Die Antwort führt direkt zu einem oft unterschätzten Faktor:
der notwendigen Auftragsmenge.

2. EFFIZIENZ ENTSTEHT NICHT DURCH KÖNNEN, SONDERN DURCH MENGE

Das vorangegangene Kapitel macht eines deutlich: Der Aufwand einer Vermietung ist zu großen Teilen fix. Unabhängig davon, wie erfahren ein Makler ist oder wie routiniert ein Büro arbeitet, müssen die wesentlichen Prozessschritte jedes Mal vollständig durchlaufen werden. Die individuelle Leistungsfähigkeit beeinflusst den Ablauf - nicht jedoch die grundsätzliche Struktur des Aufwands.

2.1 Warum Erfahrung allein keine Effizienz schafft

In vielen Dienstleistungsbereichen steigt die Effizienz mit wachsender Erfahrung. In der Vermietung ist dieser Effekt jedoch begrenzt. Der Grund:

Die meisten Arbeitsschritte sind nicht kreativ, sondern organisatorisch und administrativ:

- ❖ Abstimmungen
- ❖ Koordination
- ❖ Dokumentenprüfung
- ❖ Kommunikation mit mehreren Parteien

Diese Tätigkeiten lassen sich nur dann spürbar beschleunigen, wenn sie standardisiert und wiederholt werden. Einzelaufträge bieten dafür keine ausreichende Grundlage.

2.2 Der Unterschied zwischen Einzelprozess und Serienprozess

Effizienz entsteht dort, wo Prozesse:

- ❖ regelmäßig stattfinden,
- ❖ klar definiert sind,
- ❖ technisch unterstützt werden,
- ❖ und sich stetig optimieren lassen.

Das ist der entscheidende Unterschied zwischen:

sporadischer Vermietung → jeder Auftrag ein Einzelereignis und

volumenbasierter Vermietung → wiederkehrender, optimierbarer Prozess

Erst bei einer ausreichenden Anzahl von Vermietungen pro Jahr lohnt es sich,

- ❖ feste Abläufe zu definieren,
- ❖ Software einzusetzen
- ❖ Aufgaben zu bündeln oder auszulagern
- ❖ Prozessschritte zu automatisieren.

Erfahrung verbessert die Qualität, senkt aber nicht automatisch den Zeitbedarf pro Vorgang. Effizienz entsteht erst, wenn Abläufe sich wiederholen, Standards definiert werden und Routinen greifen.

2.3 Die wirtschaftliche Schwelle der Vermietung

In der Praxis bedeutet das:

- ❖ Bei wenigen Vermietungen pro Jahr bleibt der Aufwand hoch
- ❖ Fixkosten verteilen sich auf zu wenige Aufträge
- ❖ Investitionen in Technik, Tools oder Personal rechnen sich nicht

Die Folge ist ein Teufelskreis:

geringe Auftragsmenge → geringe Effizienz → geringe Wirtschaftlichkeit → keine Investitionen → dauerhaft geringe Effizienz

Dieser Kreislauf ist der eigentliche Grund, warum Vermietung in vielen Maklerbüros als unrentabel gilt.

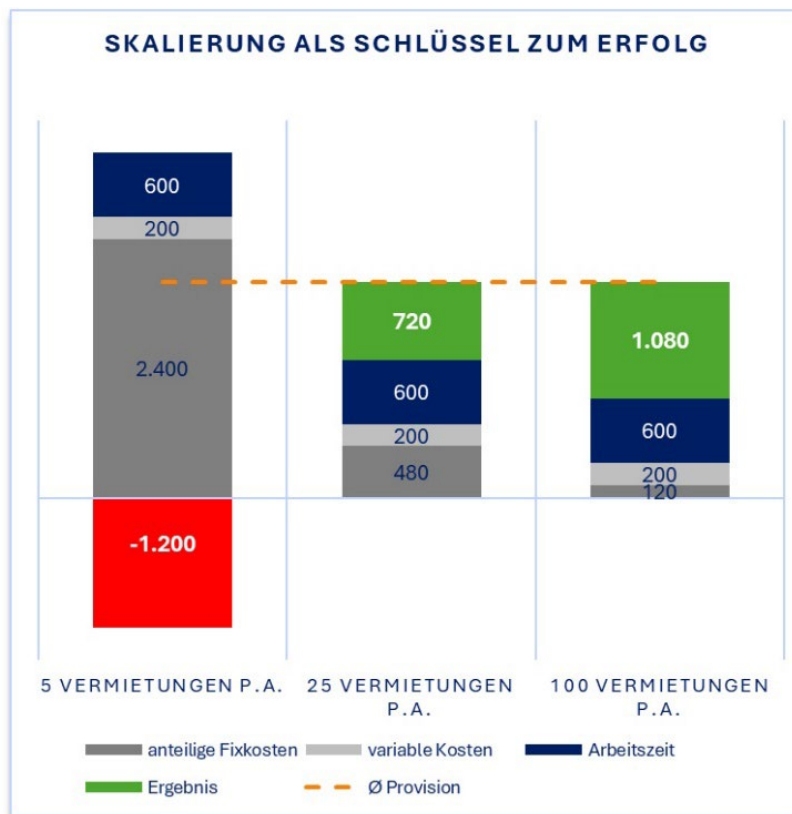
3. INVESTITIONEN IN DER VERMIETUNG RECHNEN SICH ERST AB EINER KRITISCHEN MASSE

3.1 Grundannahmen der Szenarioanalyse

- ❖ Jährliche Fixkosten: 12.000 €
- ❖ Variable Kosten je Vermietung: 200 €
- ❖ Arbeitszeit je Vermietung: 12 Std. × 50 € = 600 €
- ❖ Durchschnittlicher Erlös je Vermietung: 2.000 €

3.2 Vergleich

Vermietungen p.a.	(A) 5	(B) 25	(C) 100
Fixkostenanteil:	2.400 €	480 €	120 €
Variable Kosten	200 €	200 €	200 €
Arbeitszeit	600 €	600 €	600 €
Gesamtkosten je Vermietung:	3.200 €	1.280 €	920 €
Ergebnis je Vermietung:	-1.200 €	+720 €	+1.080 €
Jahresergebnis:	-6.000 €	+18.000 €	+108.000 €



4. DAS KERNPROBLEM KLASSISCHER VERGÜTUNGSMODELLE

Die in Abbildung 3.2 dargestellte Kosten- und Erlösstruktur macht ein zentrales Problem der klassischen Vermietung deutlich:

Die Wirtschaftlichkeit hängt nicht primär von der Qualität der Arbeit ab, sondern von der Auftragsmenge.

Gleichzeitig zeigt die Erlöslinie auf Basis einer durchschnittlichen Provision von 2.000 € pro Vermietung, dass dieser Erlös unabhängig vom Volumen konstant bleibt - während sich die Kostenstruktur je nach Anzahl der Vermietungen fundamental unterscheidet.

4.1 Warum das Einmalhonorar bei geringer Menge strukturell scheitert

Im Szenario A (5 Vermietungen pro Jahr) liegen die Gesamtkosten pro Vermietung mit rund 3.200 € deutlich oberhalb des erzielbaren Honorars.

Auffällig ist dabei insbesondere:

- ❖ der sehr hohe Fixkostenanteil pro Vermietung,
- ❖ die kaum veränderbare Arbeitszeit,
- ❖ und die fehlende Möglichkeit, Investitionen sinnvoll zu verteilen.

Das Ergebnis ist keine nachhaltige Marge, sondern ein ökonomischer Grenzbereich, in der Vermietung nur unter idealen Bedingungen funktioniert - und bereits kleine Abweichungen (zusätzliche Abstimmungen, Verzögerungen, Sonderfälle) die Wirtschaftlichkeit kippen lassen.

4.2 Warum Investitionen unter diesen Bedingungen unterbleiben

Solange sich Vermietung im Bereich von wenigen Aufträgen pro Jahr bewegt, ist das Verhalten vieler Maklerbüros rational:

- ❖ Prozesse werden nicht automatisiert
- ❖ Software wird nur eingeschränkt genutzt
- ❖ Personelle Ressourcen bleiben knapp
- ❖ Vermietung wird nicht aktiv ausgebaut

Denn:

Warum in Strukturen investieren, wenn die Auftragsbasis fehlt, um diese Investitionen zu tragen?

Genau dieser Mechanismus hält die Vermietung dauerhaft im ineffizienten Bereich.

4.3 Der Wendepunkt: mit steigender Menge sinkende Kosten

Erst im Szenario B (25 Vermietungen pro Jahr) zeigt die Grafik einen klaren Strukturwandel:

- ❖ der Fixkostenanteil pro Vermietung sinkt deutlich,
- ❖ die Gesamtkosten fallen klar unter das erzielbare Honorar,
- ❖ wirtschaftlicher Spielraum entsteht.

Hier beginnt Vermietung, sich prozessual zu lohnen. Nicht, weil die einzelne Vermietung weniger Arbeit macht – sondern weil sich der Aufwand erstmals sinnvoll verteilt.

4.4 Skalierung statt Einzelfalllogik

Im Szenario C (100 Vermietungen pro Jahr) wird der Skaleneffekt vollständig sichtbar:

- ❖ Fixkosten verlieren ihre dominierende Rolle,
- ❖ Arbeitszeit pro Vermietung sinkt durch Standardisierung,
- ❖ die Marge je Auftrag steigt signifikant.

Entscheidend ist:

Diese Effekte entstehen nicht durch höhere Honorare, sondern ausschließlich durch höheres Volumen.

4.5 Das eigentliche Problem klassischer Vergütungsmodelle

Die Grafik macht damit ein strukturelles Paradox sichtbar:

Um Vermietung effizient zu betreiben, braucht es Volumen.

Um Volumen zu erreichen, müsste der Zugang zur Dienstleistung niedrighschwelliger sein.

Das klassische Einmalhonorar begrenzt jedoch genau diese Nachfrage.

Hohe Einmalprovisionen führen dazu, dass:

- ❖ Vermieter Vermietungen häufiger selbst übernehmen,
- ❖ Makler nur selektiv beauftragt werden,
- ❖ das notwendige Auftragsvolumen dauerhaft ausbleibt.

Damit verhindert das Vergütungsmodell genau jene Menge, die erforderlich wäre, um die in Abbildung 3.2 gezeigten Skaleneffekte zu realisieren.

4.6 Zwischenfazit

Die wirtschaftliche Schwäche der Vermietung ist kein Zeichen mangelnder Effizienz im Maklerbüro.

Sie ist die logische Folge eines Vergütungsmodells, das auf Einzelabschlüsse statt auf Prozessvolumen ausgelegt ist.

Solange Vermietung als hochpreisiges Einzelprodukt angeboten wird, bleibt sie:

- ❖ mengenbegrenzt,
- ❖ strukturell ineffizient,
- ❖ und wirtschaftlich unattraktiv.

Wenn das klassische Vergütungsmodell die notwendige Auftragsmenge verhindert, stellt sich zwangsläufig die nächste Frage:

Wie müsste ein Preismodell gestaltet sein, damit Vermieter häufiger beauftragen - und Makler das notwendige Volumen erreichen können?

Diese Perspektive - Vermietung aus Sicht des Vermieters - steht im Mittelpunkt des nächsten Kapitels.

5. VERMIETUNG AUS SICHT DES VERMIETERS

Die bisherigen Kapitel haben die Vermietung aus betriebswirtschaftlicher Sicht des Maklers betrachtet. Um zu verstehen, warum das notwendige Auftragsvolumen in der Praxis so selten erreicht wird, ist jedoch ein Perspektivwechsel erforderlich:

Wie erlebt der Vermieter die Zusammenarbeit mit einem Makler?

5.1 Die Entscheidungslogik privater Vermieter

Für viele private Vermieter ist eine Vermietung kein regelmäßiger Vorgang, sondern ein punktuelles Ereignis:

- ❖ bei Mieterwechsel,
- ❖ bei Neuanschaffung einer Immobilie,
- ❖ oder bei besonderen Umständen.

Entsprechend wird die Entscheidung, einen Makler einzuschalten, meist situativ und kostengetrieben getroffen. Zentrale Fragen lauten dabei:

- ❖ "Lohnt sich das Honorar im Verhältnis zur Miete?"
- ❖ "Kann ich das nicht selbst erledigen?"
- ❖ "Wie hoch ist mein Risiko, wenn ich es selbst mache?"

Die Beauftragung eines Maklers ist aus Vermietersicht daher keine Selbstverständlichkeit, sondern eine Abwägung.

5.2 Die Hemmschwelle des klassischen Einmalhonorars

Ein hohes Einmalhonorar wirkt aus Vermietersicht wie eine Eintrittsbarriere:

- ❖ hoher Betrag auf einmal,
- ❖ geringer wahrgenommener Unterschied zur Eigenleistung,
- ❖ fehlende Planbarkeit zukünftiger Kosten.

Insbesondere bei durchschnittlichen Wohnraummieten entsteht schnell der Eindruck, dass Aufwand und Nutzen nicht in einem ausgewogenen Verhältnis stehen.

Die Folge ist kein grundsätzliches Misstrauen gegenüber Maklern - sondern eine Zurückhaltung bei der Beauftragung.

5.3 Das unterschätzte Bedürfnis nach Sicherheit und Entlastung

Gleichzeitig zeigen Gespräche mit Vermietern ein klares Bild:

Der tatsächliche Bedarf liegt weniger im „Inserieren“, sondern in anderen Bereichen:

- ❖ rechtssichere Auswahl der Mieter,
- ❖ Schutz vor Zahlungsausfällen,
- ❖ Vermeidung formaler Fehler,
- ❖ Entlastung bei Kommunikation und Dokumentation.

Diese Aspekte sind für Vermieter dauerhaft relevant – nicht nur zum Zeitpunkt der Neuvermietung. Das klassische Vergütungsmodell bildet diese Bedürfnisse jedoch kaum ab, da es ausschließlich auf den einmaligen Vermittlungserfolg fokussiert ist.

5.4 Warum viele Vermieter trotzdem selbst vermieten

Aus dieser Kombination entsteht ein typisches Verhalten:

- ❖ Vermieter übernehmen Vermietungen selbst,
- ❖ nutzen Portale und Vorlagen,
- ❖ nehmen bewusst Risiken in Kauf,
- ❖ und greifen nur im Problemfall auf externe Hilfe zurück.

Für den Makler bedeutet das:

- ❖ geringere Auftragszahlen,
- ❖ unregelmäßige Beauftragungen,
- ❖ Fokus auf schwierige oder zeitkritische Fälle.

Damit entsteht genau jene Mengenbegrenzung, die effiziente Prozesse verhindert.

5.5 Der entscheidende Denkfehler

Das Problem liegt nicht darin, dass Vermieter keine professionelle Unterstützung wünschen. Es liegt darin, wie diese Unterstützung angeboten und bepreist wird.

Ein einmaliges, hohes Honorar passt nicht zu einem Bedarf, der:

- ❖ regelmäßig wiederkehrt,
- ❖ auf Sicherheit und Entlastung abzielt,
- ❖ und langfristig relevant ist.

Aus Vermietersicht fehlt damit ein Angebot, das:

- ❖ niedrigschwellig einsteigt,
- ❖ planbar ist,
- ❖ und den tatsächlichen Nutzen widerspiegelt.

5.6 Konsequenz für das Auftragsvolumen

Solange Vermietungsleistungen primär als hochpreisige Einmalprodukte angeboten werden

- ❖ bleiben viele Vermieter außerhalb des Marktes,
- ❖ werden Vermietungen seltener vergeben,
- ❖ und entsteht kein stabiles Auftragsvolumen.

Das erklärt, warum selbst in angespannten Wohnungsmärkten die Zahl professionell abgewickelter Vermietungen begrenzt bleibt.

Wenn Vermieter grundsätzlich Bedarf haben, klassische Modelle diesen Bedarf aber nicht erreichen, stellt sich die nächste logische Frage:

Wie muss ein Preismodell aussehen, das Vermieter regelmäßig beauftragen - und Maklern das notwendige Volumen für effiziente Prozesse verschafft?

Die Antwort darauf liegt in einem alternativen, volumenfähigen Preismodell, das im nächsten Kapitel vorgestellt wird.

6. DAS ALTERNATIVE PREISMODELL ALS MENGENHEBEL

Die bisherigen Kapitel haben gezeigt, warum Wohnraumvermietung unter klassischen Bedingungen häufig unwirtschaftlich bleibt – trotz fachlicher Kompetenz und hoher Nachfrage nach Wohnraum.

Die Ursache liegt nicht im Markt, sondern in der Struktur des Angebots. Ein Preismodell, das auf Einzelabschlüsse und hohe Einmalhonorare setzt, begrenzt zwangsläufig die Anzahl der Beauftragungen. Wenn Vermietung wirtschaftlich funktionieren soll, muss daher nicht primär der Prozess selbst, sondern der Zugang zum Prozess neu gedacht werden.

Ein alternatives, volumenfähiges Preismodell wirkt genau an dieser Stelle: Es senkt die Eintrittshürde für Vermieter, erhöht die Beauftragungsquote und schafft damit erst die Voraussetzungen für Skaleneffekte.

6.1 Niedrige Einstiegshürden schaffen Nachfrage

Ein alternatives Preismodell setzt nicht am Ende der Vermietung an, sondern am Anfang der Entscheidungslogik des Vermieters. Kennzeichnend sind dabei insbesondere:

- ❖ geringe oder keine Einmalbelastung für den Vermieter,
- ❖ planbare, laufende Kosten,
- ❖ transparente Leistungspakete.

Aus Vermietersicht verändert sich dadurch die Abwägung grundlegend:

- ❖ Die Beauftragung wird risikoärmer
- ❖ Der Vergleich mit „Selbstvermietung“ verschiebt sich
- ❖ Die Hemmschwelle sinkt deutlich

Die Folge ist eine spürbar höhere Beauftragungsquote – insbesondere bei Vermietern, die bislang regelmäßig selbst vermietet haben und Makler nur in Ausnahmefällen eingeschaltet haben.

6.2 Mehr Aufträge ermöglichen Prozessreife

Steigt die Anzahl der Vermietungsaufträge, entstehen erstmals die Voraussetzungen für effiziente Strukturen:

- ❖ standardisierte Abläufe,
- ❖ digital unterstützte Prozesse,
- ❖ klare Zuständigkeiten,
- ❖ geringerer Zeitaufwand pro Vermietung.

Entscheidend ist dabei:

Diese Effekte entstehen nicht sofort, sondern erst mit wachsender Menge. Das Preismodell wirkt hierbei als Hebel, nicht als Selbstzweck. Bindungsbasierte Modelle setzen gezielt an der dauerhaften Beziehung zum Vermieter an und ermöglichen genau diese Mengeneffekte.

6.3 Einmalprovision je Vermietung – aber mit struktureller Wiederholung

Ein volumenfähiges Preismodell bedeutet nicht zwangsläufig, dass Makler auf ihre klassische Einmalprovision verzichten müssen. Im Gegenteil:

Auch in bindungs- und volumenorientierten Modellen kann der Makler für jede einzelne Vermietung weiterhin eine marktübliche Einmalprovision erhalten. Der entscheidende Unterschied liegt nicht in der Vergütungsart pro Auftrag, sondern in der Struktur der Kundenbindung auf Vermieterseite. Durch die dauerhafte Anbindung des Vermieters an eine Mitgliedschafts- oder Service-Struktur entsteht eine neue Situation:

- ❖ Der Makler erhält nicht nur den Erstauftrag,
- ❖ sondern automatisch auch alle Folgevermietungen derselben Immobilie.

Damit verschiebt sich die wirtschaftliche Logik von der Einzelbeziehung zur strukturellen Wiederholung.

6.4 Folgevermietungen statt Einmalbeziehung

In der Praxis erfolgen zahlreiche Mieterwechsel ohne öffentliche Vermarktung:

- ❖ der ausscheidende Mieter präsentiert einen Nachmieter,
- ❖ die Wohnung wird „unter der Hand“ weitergegeben.

Schätzungen aus der Praxis zeigen, dass dies bei rund 50 % aller Mieterwechsel der Fall ist. In klassischen Modellen kommen Makler in diesen Fällen regelmäßig nicht zum Zug.

Durch die strukturelle Bindung des Vermieters bleibt der Makler jedoch auch in diesen Situationen eingebunden, etwa durch:

- ❖ Prüfung des Nachmieters,
- ❖ rechtssicheren Abschluss des Mietvertrags,
- ❖ formale Abwicklung des Mieterwechsels.

➡ Auch diese Vermietungen werden provisionsfähig, obwohl sie ohne Marktauftritt stattfinden. Für den Makler bedeutet dies:

- ❖ einmalige Akquise des Vermieters,
- ❖ wiederkehrende Provisionen bei jedem Mieterwechsel,
- ❖ kein erneuter Wettbewerb um den Auftrag,
- ❖ kein Verlust von Vermietungen an informelle Lösungen.

Die Einmalprovision bleibt bestehen - sie tritt jedoch nicht mehr als isoliertes Ereignis auf, sondern als wiederkehrender Bestandteil einer laufenden Kundenbeziehung.

6.5 Der „unter der Hand“-Effekt - quantitative Einordnung

Die Bedeutung dieses Effekts lässt sich quantifizieren. Beispiel Großstadt:

- 1 Mio. Einwohner
- 525.000 Haushalte
- 60 % Mieterquote → 315.000 Mieterhaushalte
- 9 % Umzugsquote → 28.350 Mieterwechsel pro Jahr

Davon erfolgen rund 50 % ohne öffentliche Vermarktung, also etwa 14.175 strukturell unsichtbare Vermietungen pro Jahr. Durch die strukturelle Einbindung des Vermieters bleibt der Makler auch dann Teil des Prozesses, wenn:

- ❖ ein Nachmieter vom ausscheidenden Mieter gestellt wird,
- ❖ keine Inserate geschaltet werden,
- ❖ keine externe Akquise erforderlich ist.

Damit entsteht zusätzliches provisionsfähiges Volumen, das im klassischen Modell vollständig außerhalb des Maklermarktes liegt.

6.6 Zusätzlicher Hebel: Verkaufspotenziale aus der Vermieterbeziehung

Ein Aspekt, der in der klassischen Betrachtung von Vermietung häufig unberücksichtigt bleibt, ist das Verkaufs- und Kaufpotenzial, das sich aus dauerhaften Vermieterbeziehungen ergibt.

Private Vermieter sind im Durchschnitt Eigentümer von ca. 3,5 vermieteten Objekten, zuzüglich eines eigengenutzten Objekts. Hinter 100 angebundenen Vermietern stehen damit rund 450 Immobilien. Unter der Annahme, dass jährlich etwa 2 % des privaten Immobilienbestands aus unterschiedlichen Anlässen veräußert werden, ergibt sich daraus ein Potenzial von rund 9 Verkaufsobjekten pro Jahr.

Diese Verkaufsanlässe entstehen nicht zufällig, sondern aus der bestehenden Geschäftsbeziehung heraus. Der Makler ist bereits bekannt, eingebunden und vertraut - die Wahrscheinlichkeit, dass diese Objekte extern vergeben werden, sinkt erheblich.

Damit wirkt das bindungsbasierte Modell doppelt:

- ❖ Es macht Vermietung wirtschaftlich skalierbar,
- ❖ und schafft zugleich einen strukturellen Zugang zu hochwertigen Verkaufsaufträgen, ohne zusätzliche Akquise.

7. KONKRETE AUSWIRKUNGEN AUF MAKLERBÜROS

Die beschriebenen Effekte wirken sich nicht nur auf einzelne Vermietungen aus, sondern verändern das Vermietungsgeschäft strukturell. Für Maklerbüros ergeben sich daraus konkrete Vorteile auf drei Ebenen:

- ❖ wirtschaftlich
- ❖ operativ und
- ❖ strategisch.

7.1 Wirtschaftliche Stabilität statt Einmalumsatz

Durch die dauerhafte Bindung von Vermietern entsteht ein Vermieterbestand, aus dem regelmäßig neue Vermietungen hervorgehen - ohne dass jede einzelne Vermietung neu akquiriert werden muss. Für das Maklerbüro bedeutet dies:

- ❖ planbarere Erlöse aus wiederkehrenden Vermietungen,
- ❖ geringere Schwankungen im Vermietungsgeschäft,
- ❖ bessere Kalkulierbarkeit von Personal- und Zeitressourcen.

Die Einmalprovision pro Vermietung bleibt dabei erhalten. Sie tritt jedoch nicht mehr als isoliertes Ereignis auf, sondern als wiederkehrender Bestandteil einer laufenden Kundenbeziehung. Vermietung entwickelt sich dadurch von einem punktuellen Umsatz zu einem stabilen Erlösstrom.

7.2 Erschließung bislang „unsichtbarer“ Vermietungen

Ein erheblicher Teil des Vermietungsmarktes findet im klassischen Modell ohne Makler statt:

- ❖ Nachmieter werden intern vorgeschlagen,
- ❖ Wohnungen wechseln den Mieter ohne öffentliche Vermarktung,
- ❖ professionelle Unterstützung wird nur in Ausnahmefällen in Anspruch genommen.

Bindungsbasierte Modelle holen diese Vermietungen erstmals systematisch in einen strukturierten Prozess zurück. Für den Makler bedeutet das:

- ❖ zusätzliche Vermietungsaufträge ohne Wettbewerbsdruck,
- ❖ keinen Verlust von Vermietungen an informelle Lösungen,
- ❖ Zugriff auf einen Markt, der bislang faktisch nicht provisionsfähig war.

Damit steigt das verfügbare Auftragsvolumen, ohne dass sich der Wettbewerbsdruck proportional erhöht.

7.3 deutlich reduzierter Akquiseaufwand

Während im klassischen Modell jede Vermietung erneut akquiriert werden muss, verlagert sich der Akquiseaufwand in bindungsbasierten Modellen auf den Aufbau und die Pflege eines Vermieterbestands. Ein einmal gewonnener Vermieter:

- ❖ erzeugt mehrere Vermietungen über die Zeit,
- ❖ reduziert den Bedarf an kontinuierlicher Neukundengewinnung,
- ❖ erhöht den Ertrag pro Kundenbeziehung.

Das Verhältnis von Akquiseaufwand zu Vermietungsanzahl verbessert sich damit signifikant. Akquise wird von einer transaktionsbezogenen Tätigkeit zu einer bestandsorientierten Investition.

7.4 Operative Entlastung trotz höherem Volumen

Mit wachsendem Vermietungsvolumen greifen erstmals die in den vorherigen Kapiteln beschriebenen Skaleneffekte. Durch standardisierte und kooperative Prozesse kann die Anzahl der Vermietungen steigen, ohne dass der operative Aufwand proportional mitwächst. Dies ermöglicht:

- ❖ kürzere Durchlaufzeiten,
- ❖ geringere Fehlerquoten,
- ❖ klar definierte Zuständigkeiten.

Vermietung wird damit nicht nur wirtschaftlicher, sondern auch beherrschbar – selbst bei hoher Fallzahl.

7.5 Strategischer Mehrwert für das Maklerbüro

Langfristig verändert sich die Rolle der Vermietung im Maklerbüro grundlegend. Sie entwickelt sich von einem:

reaktiven Zusatzgeschäft

zu einem:

planbaren, skalierbaren Leistungsbereich.

Maklerbüros, die frühzeitig auf bindungsbasierte Modelle setzen, sichern sich einen strukturellen Zugang zu Vermieterbeständen, die für klassische Einzelbeauftragungen kaum erreichbar sind. Vermietung wird damit zu einem strategischen Baustein der Geschäftsentwicklung

7.6 Zusätzliche Verkaufs- und Kaufpotenziale aus Vermieterbeziehungen

Ein weiterer strategischer Effekt ergibt sich aus der Tiefe und Dauer der Vermieterbeziehung. Vermieterbeziehungen sind in der Regel keine Ein-Objekt-Beziehungen. Private Vermieter verfügen häufig über mehrere Immobilien und stehen im Laufe der Zeit vor unterschiedlichen Entscheidungsanlässen, etwa:

- ❖ Portfolioanpassungen,
- ❖ altersbedingte Veräußerungen,
- ❖ Erbschafts- oder Nachfolgethemen,
- ❖ Umschichtungen in andere Anlageformen.

Durch ein bindungsbasiertes Vermietungsmodell entsteht erstmals eine kontinuierliche, vertrauensbasierte Geschäftsbeziehung, in der der Makler als dauerhafter Ansprechpartner für die Immobilie etabliert ist. Für das Maklerbüro bedeutet das:

- ❖ Verkaufs- und Kaufanlässe entstehen aus der bestehenden Beziehung heraus,
- ❖ der Makler ist häufig frühzeitig eingebunden, noch vor einer offenen Markttansprache,
- ❖ die Wahrscheinlichkeit externer Konkurrenz sinkt deutlich.

Damit wirkt das Vermietungsgeschäft nicht nur stabilisierend, sondern auch akquisitionsersetzend für das Verkaufsgeschäft. Vermietung wird zum strategischen Zugang zu Eigentümerbeständen, aus denen sich langfristig zusätzliche, hochwertige Folgeaufträge ergeben.

8. FAZIT & HANDLUNGSEMPFEHLUNG

8.1 Fazit

Die wirtschaftliche Schwäche der Wohnraumvermietung ist kein Marktproblem. Sie ist das Ergebnis eines Vergütungs- und Strukturmodells, das Vermietung als Einzelereignis organisiert, obwohl sie faktisch ein wiederkehrender Prozess ist.

Dieses Whitepaper zeigt:

- ❖ Vermietung ist ein prozessintensives Dienstleistungsgeschäft mit hohem Fixanteil.
- ❖ Effizienz entsteht erst bei ausreichendem Volumen durch Wiederholung und Standardisierung.
- ❖ Volumen entsteht nur, wenn Vermieter niedrighschwellig und dauerhaft angebunden werden.
- ❖ Bindung ermöglicht automatische Folgevermietungen – auch außerhalb des offenen Marktes.

Damit wird deutlich:

Nicht höhere Provisionen machen Vermietung wirtschaftlich, sondern der systematische Zugang zu mehr Vermietungen pro Vermieter.

Vermietung wird dort wirtschaftlich, wo sie nicht mehr als Einzelfall behandelt wird, sondern als strukturiertes Bestandsgeschäft.

8.2 Für wen eignet sich ein bindungsbasiertes Vermietungsmodell?

Ein solcher Ansatz ist besonders geeignet für Maklerbüros, die:

- ❖ regelmäßig mit Vermietern arbeiten,
- ❖ in Ballungsräumen oder angespannten Wohnungsmärkten tätig sind,
- ❖ Vermietung professionell, aber ohne massiven Personalaufbau betreiben wollen,
- ❖ wiederkehrende Erlöse und planbare Prozesse schätzen.

Weniger geeignet ist ein solches Modell dort, wo Vermietung ausschließlich sporadisch, rein opportunistisch und ohne strategischen Anspruch erfolgt.

8.3 Handlungsempfehlung für Maklerbüros

Maklerbüros sollten ihre Vermietungstätigkeit nicht isoliert betrachten, sondern systematisch analysieren:

- ❖ Wie viele Vermietungen pro Jahr sind notwendig, damit Prozesse effizient werden?
- ❖ Welche Vermieterbeziehungen erzeugen wiederkehrende Mieterwechsel?
- ❖ Welche Vermietungen gehen heute an informelle Lösungen verloren?
- ❖ Welche Prozessschritte lassen sich standardisieren, kooperativ oder zentralisiert abwickeln?
- ❖ Welche Folgepotenziale (Vermietung, Verkauf, Kauf) entstehen aus dauerhaften Vermieterbeziehungen?

Auf dieser Grundlage lässt sich entscheiden, ob und in welcher Form ein bindungsbasiertes Modell sinnvoll in das eigene Geschäftsmodell integriert werden kann.

8.4 Abschließender Gedanke

Vermietung ist kein Nebenprodukt des Verkaufsgeschäfts. Richtig strukturiert, ist sie ein skalierbarer Leistungsbereich mit hoher Marktnachfrage, stabilen Erträgen und strategischem Mehrwert.

Der entscheidende Hebel ist dabei nicht der Preis, sondern die Struktur der Beziehung zum Vermieter.

München im Januar 2026