EIN WHITEPAPER FÜR MAKLERBÜROS

Die Makler-Erfolgsformel

100
Vermieter

400
Wohnungen

26
Vermietungen p.a.

8
Verkäufe p.a.

Welches Potenzial in Vermieterbeziehungen steckt - und was es für Ihren Maklererfolg bedeutet

dvgeno

Ein Whitepaper für Maklerbüros

Inhalt

1. Wo Sie jetzt stehen 3
2. Woher die 400 Wohnungen kommen 4
3. Von der Wohnung zur Vermietung: die 26 im Jahr 5
4. Beitrag statt Provision: der Unterschied im Vertrag 7
5. Auftragsvervielfältigung: wie aus einem Auftrag viele werden 8
6. Der Verkaufszugang: von der Vermieter- zur Eigentümerbeziehung 9
7. Leadkauf oder Vermietung: zwei Wege zu Verkaufsmandaten 11
8. Skalierungseffekte 13
9. Fazit & nächster Schritt 15



Harald Leissl
geb. 1957
Fachwirt Finanzberatung (IHK)
Geprüfter Genossenschaftsberater (RBGP e.V.)
Seit 1979 im Immobilienbereich als Berater, Verwalter und Projektentwickler aktiv

1. WO SIE JETZT STEHEN

Vermutlich kennen Sie das: Um an Verkaufsmandate zu kommen, kaufen Sie Eigentümerkontakte oder zahlen Vermittlungsportalen einen Anteil an jeder Courtage – Aufwand, der anfällt, bevor überhaupt ein Auftrag feststeht, unabhängig vom Ausgang. Vermietung dagegen gilt in vielen Büros als Nebengeschäft: hoher Akquiseaufwand, geringe Marge je Vorgang, keine dauerhafte Bindung an den Vermieter – kaum ein Grund, dort mehr Zeit zu investieren. Sie ahnen vermutlich, dass es ein anderes System geben müsste: eines, in dem Vermietung nicht eine Kostenstelle neben dem eigentlichen Geschäft bleibt, sondern selbst zur Quelle für genau die Verkaufsmandate wird, die Sie sich sonst mühsam und teuer einkaufen.

Genau hier setzt die Makler-Erfolgsformel an. Vier Zahlen fassen zusammen, was aus 100 solchen Vermieterbeziehungen wird, wenn sie dauerhaft statt einmalig gedacht werden:

100 – 400 – 26 – 8

Rund 400 Wohnungen im Beziehungsradius, rund 26 Neuvermietungen und rund acht Verkäufe pro Jahr. Auf den folgenden Seiten steht, woher jede einzelne Zahl kommt, was sie im Unterschied zwischen einem klassischen Maklervertrag und dem *dvgeno*-Konzept bedeutet – und warum sie sich mit jeder weiteren Beziehung wiederholt, nicht nur addiert.

Der rote Faden ist einfach: Eine Vermietung ist im klassischen Modell ein einzelner Auftrag mit einem einzelnen Honorar. Im *dvgeno*-Modell ist sie der Anfang einer Beziehung, aus der wiederkehrende Vermietungsaufträge entstehen, die normalerweise gar nicht erst beim Makler landen – und aus der, über Jahre, auch Verkaufsmandate erwachsen. Die Vermietung ist damit nicht das Ziel, sondern der Zugang.

Der Begriff Dauerbeziehung ist dabei mehr als eine Umschreibung: *dvgeno* ist das erste und einzige Konzept, das einem Makler eine dauerhafte vertragliche Beziehung zum Immobilieneigentümer sichert – und ihn damit mit hoher Wahrscheinlichkeit an dessen zukünftigen Immobiliendispositionen beteiligt. Kapitel 5 zeigt, worauf diese Beziehung vertraglich beruht.

Die Kapitel 2 bis 4 zeigen, woher die 400 Wohnungen und die 26 Neuvermietungen kommen und was ein Beitrag statt einer Provision daran verändert. Kapitel 5 zeigt, wie aus einem einzelnen Auftrag über die Zeit mehrere werden. Kapitel 6 und 7 widmen sich der zweiten Ertragsebene – den acht Verkäufen und der Frage, was der Zugang zu ihnen sonst kosten würde. Kapitel 8 überträgt alles auf größere Bestände und zeigt, was davon in der Praxis bereits eingetreten ist. Kapitel 9 fasst zusammen, was zu tun ist.

2. WOHER DIE 400 WOHNUNGEN KOMMEN

Ein privater Vermieter ist selten Eigentümer einer einzelnen Wohnung. Nach dem Zensus 2022 besitzen die rund 5,3 Millionen privaten Vermieterhaushalte in Deutschland im Schnitt vier Wohnungen – drei davon vermietet, eine selbst genutzt. Wer einen Vermieter für sein Portfolio gewinnt, gewinnt damit im Aggregat über 100 solcher Beziehungen einen Bestand von rund 400 Wohnungen: 300 vermietete und 100 selbstgenutzte.



Diese 400 Wohnungen sind eine Rechnung über 100 Beziehungen, kein Portfolio-Typ – die Verteilung unter den einzelnen Vermietern ist sehr ungleich: 45 % der privaten Vermieter erzielen unter 5.000 € Netto-Mieteinnahmen im Jahr und haben typischerweise eine einzige Wohnung. Der Wert von vier Wohnungen gilt für den Bestand aus 100 Beziehungen – nicht für den einzelnen Vermieter, mit dem gerade gesprochen wird.

Diese Streuung ist zugleich der Grund, warum das Modell nicht auf den einzelnen Großbestand zielt, sondern auf die Beziehung selbst: Bei 100 Beziehungen gleichen sich viele kleine und wenige größere Bestände zu einem verlässlichen Aggregat aus – vorausgesetzt, jede einzelne Beziehung hält über Jahre an, nicht nur über eine einzelne Vermietung hinweg. Genau das ist der Gegenstand von Kapitel 5.

Von diesen 400 Wohnungen betrifft die Vermietung nur die zugeführten Mietobjekte. Die Beziehung selbst betrifft den gesamten Bestand – ein Unterschied, der erst in Kapitel 6 seine volle Bedeutung bekommt.

3. VON DER WOHNUNG ZUR VERMIETUNG: DIE 26 IM JAHR

In diesem Bestand von 400 Wohnungen wechseln nicht alle Mieter gleichzeitig. Bei einer Umzugsquote von 8,5 % (Quelle: Techem/ISTA) finden in den 300 vermieteten Wohnungen rund 26 Neuvermietungen pro Jahr statt – ungefähr alle vier Jahre einmal je Vermieterbeziehung.

Was mit dieser Neuvermietung passiert, unterscheidet die beiden Modelle. Im klassischen Modell ist jede Neuvermietung ein neuer Entscheidungspunkt: Der Vermieter beauftragt erneut einen Makler – denselben, einen anderen, oder gar keinen. Deutschlandweit laufen ca. zwei Drittel aller Mieterwechsel ohne Makler ab, weil Eigentümer die erneute Provision scheuen und selbst vermieten. Diese Vermietungen landen normalerweise nicht beim Makler.



Im *dvgeno*-Modell ist die Zuführung eines Objekts kein einmaliger Auftrag, sondern der Beginn einer über Jahre laufenden Vertragsbeziehung. Jede folgende Neuvermietung desselben Objekts geht automatisch an denselben Makler – ohne dass der Vermieter erneut entscheiden muss, ob er sich einen Makler leisten will.



Über zehn Jahre gerechnet zeigt sich der Unterschied: ob eine Vermietung ein Einzelereignis bleibt oder Teil einer Serie wird. Wie diese Serie vertraglich abgesichert wird, zeigt Kapitel 5.

4. BEITRAG STATT PROVISION: DER UNTERSCHIED IM VERTRAG

Der Grund, warum zwei Drittel aller Mieterwechsel ohne Makler ablaufen, liegt im klassischen Vergütungsmodell selbst. Bei einer Kaltmiete von 1.000 € kostet eine Neuvermietung dort rund 2.380 € (2,38 Kaltmieten) – fällig auf einen Schlag, vor jeder einzelnen Vermietung erneut. Für viele Vermieter ist das ein Kaufhemmnis: Sie zögern, vermieten selbst oder suchen den günstigsten Anbieter.



dvgeno ersetzt dieses Einmalhonorar durch einen monatlichen Beitrag von 3 % der Kaltmiete – bei den meisten Objekten 25 bis 35 € brutto. Im Beitrag zusammengefasst sind mehrere Leistungen, die im klassischen Modell einzeln vereinbart oder gar nicht angeboten würden:

- alle anfallenden Neuvermietungen des Objekts über die gesamte Dauer der Beziehung – ohne gesonderte Maklerprovision je Vermietung.
- die jährliche Nebenkostenabrechnung mit dem Mieter.
- die jährliche Mietanpassung zum Ausgleich der Inflation.
- optional, für 14,90 € im Monat zusätzlich: ein ServicePlus mit erweiterten Leistungen rund um das Mietverhältnis.

Für den Vermieter verschwindet damit der Moment, der bei jeder Neuvermietung neu über die Maklerbeauftragung entscheidet. Für den Makler bedeutet das Modell objektbezogen: 0,5 Kaltmieten für die Zuführung eines Objekts in den VermieterService, 1,5 Kaltmieten für jede Vermietung dieses Objekts – auch für jede Folgevermietung –, dazu 100 € je gebuchtem ServicePlus. Die Erstvermietung summiert sich auf 2,0 Kaltmieten oder mehr, rechnerisch dieselbe Größenordnung wie die klassische Maklergebühr. Der Unterschied entsteht danach.

5. AUFTRAGSVERVIELFÄLTIGUNG: WIE AUS EINEM AUFTRAG VIELE WERDEN

„Danach“ ist das Stichwort dieses Kapitels. Weil kein neues Einmalhonorar mehr zur Debatte steht, endet die Vermieterbeziehung im *dvgeno*-Modell nicht mit der Schlüsselübergabe. Sie wird zur Dauerbeziehung auf Basis einer Mitgliedschaft – und jede weitere Vermietung desselben Objekts fließt automatisch demselben Makler zu, ohne erneute Akquise, ohne erneutes Angebot, ohne dass der Vermieter sich neu entscheiden muss.

Bringt derselbe Vermieter ein weiteres Objekt ein, beginnt die Rechnung für dieses Objekt erneut – wieder 0,5 Kaltmieten plus 1,5 Kaltmieten (Kapitel 4). Auftragsvervielfältigung entsteht damit auf zwei Wegen zugleich: über die Zeit, durch wiederkehrende Folgevermietungen desselben Objekts, und über die Breite, durch weitere Objekte desselben Vermieters.

Das betrifft ausdrücklich auch die Vermietungen, die sonst unter der Hand liefen. Genau diese Vermietungen erklären den Zwei-Drittel-Anteil ohne Makler aus Kapitel 3 – einen Anteil, der so groß ist, weil das klassische Modell bei jeder Neuvermietung neu über den Makler entscheiden lässt. Fällt diese Entscheidung weg, fällt auch der Grund weg, sie zu vermeiden.



Diese vertragliche Dauerhaftigkeit ist der zentrale Unterschied zum klassischen Modell: Dort endet das Geschäftsverhältnis mit der ersten Provisionsrechnung, bei der *dvgeno* bleibt der Makler struktureller Teil der Dauerbeziehung. *dvgeno* ist damit **das erste und einzige Konzept**, das einem Makler diese dauerhafte vertragliche Beziehung zum Immobilieneigentümer sichert – und ihn so mit hoher Wahrscheinlichkeit an dessen zukünftigen Immobiliendispositionen beteiligt.

6. DER VERKAUFSZUGANG: VON DER VERMIETER- ZUR EIGENTÜMERBEZIEHUNG

Bislang ging es um die Vermietung der zugeführten Objekte. Die Beziehung selbst reicht weiter: Sie betrifft den gesamten Bestand des Eigentümers, nicht nur das vermietete Objekt. *dvgeno* sichert dem Kooperationsmakler die Information über die Kauf- und Verkaufsabsichten seiner Eigentümer vertraglich zu – ohne Beteiligung an der entstehenden Verkaufsprovision.

In dem Bestand von 400 Wohnungen finden bei einer Veräußerungsquote von 2,1 % pro Jahr – ein gutes Marktjahr; der Zyklusdurchschnitt liegt eher bei 1,8 % – rund acht Verkäufe pro Jahr statt, verteilt auf fünf bis sieben verkaufende Eigentümer.



Bei Gabriele Reichenberger, *dvgeno*-Partnerin seit 2017, steht dazu ein Erfahrungswert: 2 bis 4 zusätzliche Verkaufsmandate je 100 betreute Vermieter und Jahr, dazu ein verdoppeltes Vermietungsvolumen und ⅓ neuer Anfragen aus Empfehlungen ihrer eigenen Vermieter. Wie viele Mandate am Ende bei Ihnen landen, ist keine Zahl, die sich pauschal vorwegnehmen lässt – sondern eine Frage der eigenen Präsenz in der Beziehung.

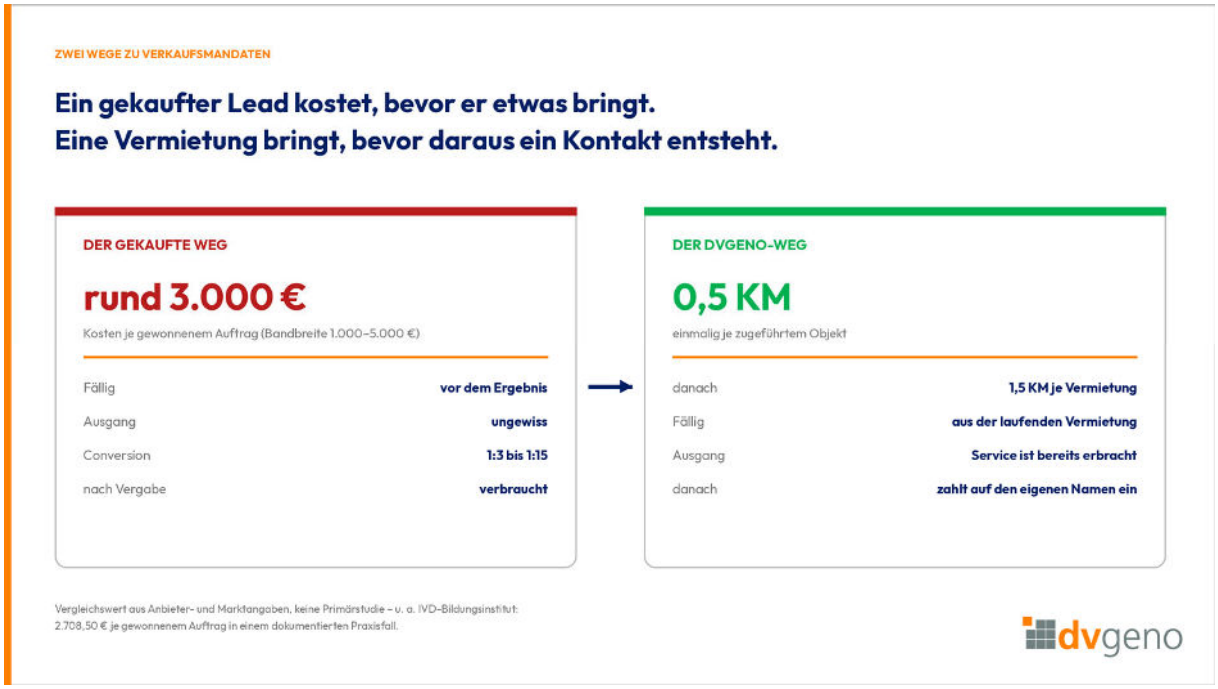
Dahinter steht eine Frequenzlogik: Ein Eigentümer trifft im Schnitt etwa alle zwölf Jahre eine Verkaufsentscheidung, ein Vermietungsanlass tritt je Beziehung dagegen etwa alle vier Jahre ein – auf jede Verkaufsentscheidung kommen damit gut dreimal so viele Vermietungsanlässe (bezogen auf die Beziehung; bezogen auf den gesamten Mietbestand liegt das Verhältnis bei rund viermal). Wer der Ansprechpartner ist, wenn der seltene Verkaufsmoment eintritt, kann niemand gezielt einkaufen, weil vorher unbekannt ist, welcher der 100 Eigentümer dran ist. Man kann nur dafür sorgen, dreimal vorher schon im Raum gewesen zu sein.

Die Vermietung ist damit nicht die billigere Akquise, sondern die einzige planbare.

Auch dieser Zugang ist Teil derselben Dauerbeziehung: Er entsteht nicht durch eine gesonderte Vereinbarung für den Verkaufsfall, sondern automatisch aus derselben vertraglichen Verbindung, die schon die Vermietung trägt. Solange die Beziehung aus Kapitel 5 besteht, besteht auch der Verkaufszugang.

7. LEADKAUF ODER VERMIETUNG: ZWEI WEGE ZU VERKAUFSMANDATEN

Verkaufsmandate lassen sich auch kaufen. Gekaufte Eigentümerkontakte kosten je nach Qualitätsstufe zwischen 25 und 600 € pro Kontakt; bei fünf bis fünfzehn vorfinanzierten Kontakten je gewonnenem Auftrag liegen die Kosten je Auftrag in der Größenordnung von 1.000 bis 5.000 €. Ein dokumentierter Praxisfall des IVD-Bildungsinstituts nennt 2.708,50 € je gewonnenem Auftrag. Erfolgsbasierte Portale verlangen stattdessen 30 bis 35 % der Courtage – bei jedem Verkauf, dauerhaft. Diese Werte stammen aus Anbieter- und Marktangaben, nicht aus einer Primärstudie.



Der Unterschied zur Vermietung liegt nicht in der Höhe, sondern in der Reihenfolge: Ein gekaufter Lead ist Aufwand vor dem Ertrag – der Makler finanziert fünf bis fünfzehn Kontakte vor, unabhängig vom Ausgang. Eine Vermietung ist Ertrag, aus dem ein Kontakt entsteht – der Beitrag läuft, der Service ist bereits erbracht, und die Beziehung zum Eigentümer entsteht nebenbei.

Zur Einordnung: Bei einem angenommenen Courtageertrag von 15.000 € aus einem Einfamilienhaus-Verkauf liegt der erfolgsbasierte Anteil eines Portals bei 4.500 bis 5.250 € – fällig bei jedem einzelnen Verkauf erneut, zusätzlich zum bereits laufenden Beitrag. Der Verkaufszugang aus der Vermietungsbeziehung ist dagegen mit demselben Beitrag abgegolten, der ohnehin für den laufenden VermieterService anfällt: Der Unterschied liegt in der Kostenform, nicht in der Kostenhöhe.

Auch danach bleibt ein Unterschied. Ein gekaufter Lead ist mit der Verwendung verbraucht; bei erfolgsbasierten Portalen bleibt der Eigentümer in seiner Wahrnehmung Kunde der Plattform. Die Vermieterarbeit zahlt dagegen auf den eigenen Namen ein: Bei Gabriele Reichenberger stammt ⅓ neuer Anfragen aus Empfehlungen ihrer eigenen Vermieter (Kapitel 6) – ein Beleg für diese Wirkung, kein pauschales Versprechen.

8. SKALIERUNGSEFFEKTE

Alles, was die Kapitel 2 bis 7 für 100 Vermieterbeziehungen beschreiben, skaliert linear: 200 Beziehungen ergeben rund 800 Wohnungen, 51 Neuvermietungen und 17 Verkäufe pro Jahr; 500 Beziehungen rund 2.000 Wohnungen, 128 Neuvermietungen und 42 Verkäufe. Die Logik ändert sich dabei nicht – nur das Volumen.



Genau dieses Volumen entscheidet über die Wirtschaftlichkeit der Vermietungstätigkeit. In einem Modellszenario mit 12.000 € Fixkosten im Jahr, 200 € variablen Kosten und 600 € Zeitaufwand je Vermietung sowie einem Erlös von rund 2.000 € je Vermietung stehen bei 5 Vermietungen im Jahr noch 6.000 € Verlust; bei 25 Vermietungen bereits 18.000 € Gewinn, bei 100 Vermietungen 108.000 €. Diese Zahlen sind Modellannahmen eines Szenarios, kein

Ertragsversprechen für ein konkretes Büro – sie zeigen aber, warum Wirtschaftlichkeit durch Wiederholung und Volumen entsteht, nicht durch ein hohes Honorar je Einzelvorgang.



Dass diese Rentabilitätsschwelle keine Modellrechnung im luftleeren Raum ist, zeigt die Praxis der aktuell rund neun aktiven *dvgeno*-Kooperationspartner. Eine Partnerin erreichte in den ersten acht Monaten ihrer Kooperation rund 60 Vermietungen – deutlich mehr als die 25 Vermietungen im Jahr (rund zwei pro Monat), ab der das Modellszenario im vorigen Absatz von Verlust in Gewinn dreht.

Der limitierende Faktor ist damit nicht das Modell, sondern die Zahl der betreuten Vermieterbeziehungen – und die wächst mit jeder Zuführung, die ein Vermieter selbst mitbringt, und mit jeder Empfehlung, die aus einer bestehenden Beziehung entsteht.

9. FAZIT & NÄCHSTER SCHRITT

Was diese Formel im Kern zusammenhält:

- 100 Vermieterbeziehungen stecken für rund 400 Wohnungen, rund 26 Neuvermietungen und rund acht Verkäufe pro Jahr – ein Potenzial, das weit über die einzelne Vermietung hinausreicht.
- Ein monatlicher Beitrag statt eines Einmalhonorars nimmt dem Vermieter den Entscheidungsmoment bei jeder Neuvermietung ab – und macht aus einem Auftrag eine Serie.
- Die Dauerbeziehung ist vertraglich gesichert, nicht nur versprochen: *dvgeno* ist das erste und einzige Konzept, das einem Makler eine dauerhafte vertragliche Beziehung zum Immobilieneigentümer sichert (Kapitel 5).
- Der Verkaufszugang ist eine vertraglich gesicherte Ansprechpartner-Position, kein Versprechen auf eine bestimmte Zahl an Mandaten.
- Eine Vermietung ist Ertrag, aus dem ein Kontakt entsteht – ein gekaufter Lead ist Aufwand, der vor jedem Ergebnis fällig wird.
- Skalierung ändert nur das Volumen. Die Logik bleibt vom ersten bis zum fünfhundertsten Vermieter dieselbe.
- Rund neun aktive Kooperationspartner und Einzelergebnisse wie rund 60 Vermietungen in acht Monaten zeigen, dass die Modellrechnung aus Kapitel 8 in der Praxis erreichbar ist.

Wie sich das Modell konkret in Ihr Geschäft einfügt, welche Provision für welche Handlung anfällt und ob es zu Ihrem Büro passt, zeigt Harald Leissl im kostenlosen Webinar – rund 19 Minuten, jederzeit abrufbar, mit Kapiteln zum Springen.

Kontakt: partner@dvgeno.de | 089 125 013 259

15-Minuten-Gespräch per Zoom buchen

München, im Oktober 2026