

Voigtländer, Michael

Research Report

Ein Neustart für die Immobilienvermittlung

IW-Kurzbericht, No. 121/2020

Provided in Cooperation with:

German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Voigtländer, Michael (2020) : Ein Neustart für die Immobilienvermittlung, IW-Kurzbericht, No. 121/2020, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/228817>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

IW-Kurzbericht 121/2020

Ein Neustart für die Immobilienvermittlung

Michael Voigtländer, 9. Dezember 2020

Ab dem 23.12.2020 muss die Provision zwingend zwischen Käufer und Verkäufer geteilt werden – damit wird sich der Markt für Immobilienvermittler deutlich ändern. Zu rechnen ist vor allem mit sinkenden Provisionen, aber letztlich zeigt der Blick ins Ausland, dass auch die Makler selbst profitieren können.

Lange wurde politisch über eine Neuregelung der Provisionen für Makler gerungen, gestritten wurde dabei vor allem über die Frage, ob auch in Deutschland das in vielen anderen europäischen Ländern gebräuchliche Bestellerprinzip eingeführt werden sollte (Voigtländer, 2019). Dies hätte in der Mehrzahl der Fälle bedeutet, dass nur der Verkäufer den Makler bezahlt, da dieser die Dienstleistung beauftragt. Geeinigt hat man sich dann aber auf eine Aufteilung der Maklerprovisionen auf Käufer und Verkäufer, wobei zwingend ist, dass der Käufer maximal so viel zahlt wie der Verkäufer. Diese Regelung gilt ab dem 23.12.2020.

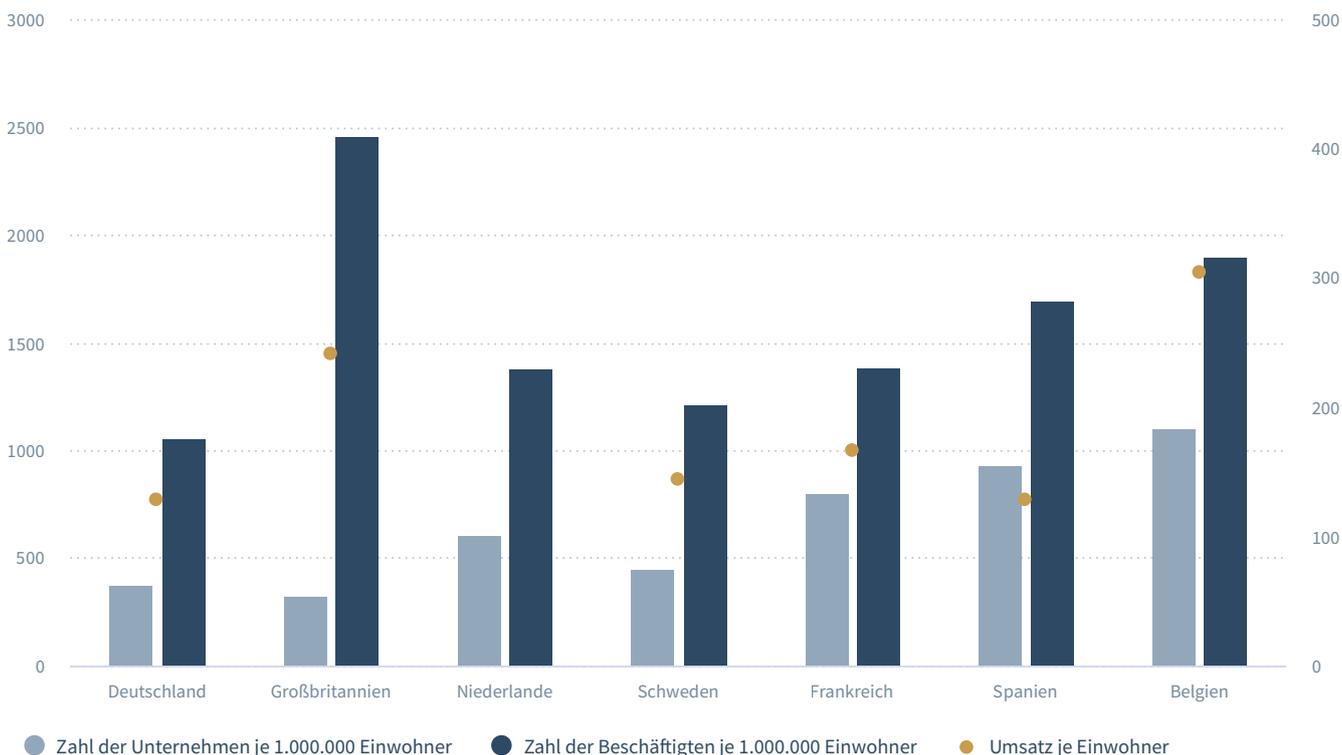
Auf den ersten Blick könnte man meinen, dass sich mit dieser Neuregelung außer in einigen Bundesländern kaum etwas ändern wird. In u. a. Berlin, Hamburg und Hessen hat bislang vorwiegend der Käufer die Provision gezahlt, während in den meisten anderen Bundesländern auch jetzt schon zumindest formal eine Teilung gilt.

Tatsächlich ist es aber so, dass gerade in angespannten Märkten fast nur der Käufer zahlt, selbst wenn formal die Provision geteilt wird. Einige Makler haben sogar sehr offen damit geworben, dass bei ihnen die Provision zu Lasten des Käufers geht. Voigtländer (2019) konnte überdies zeigen, dass zum Beispiel in Köln die Provision für Käufer über die letzten Jahre immer weiter gestiegen ist. 2019 musste bei jedem vierten Inserat bereits eine Provision von 5,95 Prozent gezahlt werden. Eine stärkere Belastung des Käufers ist zukünftig aber ausgeschlossen.

Damit wird sich der Markt deutlich ändern. Schließlich hat nun der Verkäufer ein echtes Interesse, über die Provisionshöhe zu verhandeln, was eben auch direkt dem Käufer nutzt. Dies kann zu einer deutlichen Entlastung der Käufer führen. In Ländern wie Schweden, den Niederlanden oder dem Vereinigten Königreich liegt die Provision oft bei 2 Prozent des Kaufpreises oder darunter. Ob es auch in Deutschland zu solchen Provisionen kommen wird, ist ungewiss, sicher erscheint jedoch, dass ein verstärkter Preiswettbewerb einsetzen wird. Darüber hinaus ist auch mit einer Differenzierung des Angebots zu rechnen. So wird es Anbieter geben, die vor allem mit geringen Provisionen überzeugen möchten, während andere ein größeres Leistungspaket, das etwa auch Home Staging oder exklusiv gestaltete Exposés beinhaltet, anbieten werden.

Noch viel Potenzial für deutsche Immobilienvermittler

Makler im europäischen Vergleich im Jahr 2018



Quelle: Eurostat

Nichtsdestotrotz müssen sich Makler damit aber auf geringere Provisionen je Transaktion einstellen – ein wesentlicher Grund, warum der Widerstand gegen eine Neuregelung so hoch war. Insbesondere wurde befürchtet, dass es zu Insolvenzen und Entlassungen kommen wird. Ein Blick ins europäische Ausland, in dem die Provisionshöhe oftmals sehr viel geringer ausfällt, zeigt jedoch, dass auch in einem neuen Wettbewerbsumfeld genug Potenzial für Makler gegeben ist.

Vergleicht man einmal die Zahl der Maklerunternehmen, die Zahl der Beschäftigten und die Umsätze im Jahr 2018 in Deutschland mit den Werten in Großbritannien, den Niederlanden, Schweden, Frankreich, Spanien und Belgien fällt auf, dass der Markt in Relation relativ klein ist. Absolut gesehen liegt der Umsatz mit 10,56 Milliarden Euro zwar am zweithöchsten hinter Großbritannien, doch gemessen an der Einwohnerzahl liegt Deutschland unter dem Niveau der anderen Länder (Abbildung). So beträgt der Umsatz in Deutschland je Einwohner nur 128,5 Euro, während es in Schweden 144 Euro, in Frankreich 166 Euro, in Großbritannien 241 Euro und in Belgien sogar 304 Euro sind. Lediglich

in Spanien liegt der Wert auf dem deutschen Niveau, für die Niederlande liegen keine Umsatzzahlen vor. Auch in Bezug auf die Beschäftigten ist der Markt eher klein: In Deutschland arbeiten 1.054 Menschen in der Immobilienvermittlung je eine Million Einwohner – dies ist der geringste Wert unter den betrachteten Ländern. Die Spanne reicht hier von 1.209 Beschäftigte (Schweden) bis 2.459 Beschäftigte (Großbritannien). Auch bei der Zahl der Unternehmen fällt Deutschland zurück, liegt aber noch vor Großbritannien – was vor allem auf größere Unternehmen im Königreich hinweist.

Wie sind diese Unterschiede angesichts der auf den ersten Blick ungünstigeren Provisionshöhe im europäischen Ausland zu erklären? Ein Grund ist im Transaktionsgeschehen zu finden. So werden in Deutschland weniger Transaktionen als in anderen Ländern durchgeführt, was unter anderem auf die geringe Wohneigenumsquote zurückzuführen ist. Entsprechend liegt die Zahl der Transaktionen in Deutschland nur bei sieben je 1.000 Einwohner, in Großbritannien sind es dagegen über 18, wie sich aus Daten der European Mortgage Federation berechnen lässt (EMF, 2019). Allerdings liegen

die Werte beispielsweise für die Niederlande (12) oder Belgien und Spanien (je 10) nicht wesentlich höher, und zudem ist zu berücksichtigen, dass die Zahl der Transaktionen überdies von den Erwerbsnebenkosten abhängt – insofern könnten niedrigere Maklerkosten auch das Transaktionsgeschehen positiv beeinflussen. Weiterhin übernehmen Makler in einigen Märkten noch Zusatzaufgaben. Gerade in Großbritannien, wo Immobilienkäufe nicht notariell beglaubigt werden müssen, erstellen Notare auch Kaufverträge. Außerdem, und dies ist vermutlich entscheidend, sind Makler im europäischen Ausland in deutlich mehr Transaktionen involviert als in Deutschland. In weniger als 60 Prozent der Fälle wird in Deutschland mit einem Makler verkauft (Toschka/Voigtländer, 2017), manche andere Beobachter gehen von einer noch geringeren Quote aus. Im Ausland dagegen werden oft über 90 Prozent der Transaktionen von Maklern betreut.

Gerade die hohen Käuferprovisionen haben in der Vergangenheit dazu geführt, dass Immobilienkäufer bevorzugt nach Inseraten ohne Makler gesucht haben. Im Ausland dagegen, wo Käuferprovisionen untypisch sind, werden Käufer eher skeptisch, wenn Wohnungen nicht professionell verkauft werden. Insofern bietet sich Maklern mit der Neugestaltung tatsächlich eine Chance, Marktanteile zu gewinnen – und es könnte sich schnell herausstellen, dass es sogar vorteilhaft ist, den Käufer ganz von der Provision zu befreien, weil dies die Nachfrage erhöht und dabei sogar ein höherer Kaufpreis durchsetzbar ist. Schließlich ist der höhere Kaufpreis im Regelfall finanzierbar, die Maklerkosten sind es hingegen nicht. In der Vergangenheit scheiterte diese Preissetzungsstrategie zumeist daran, dass Verkäufer kostenfreie Maklerleistungen gewohnt waren. Zudem könnten Makler ihr Geschäftsfeld erweitern, indem sie künftig gezielt und ausschließlich Käufer im Verkaufsprozess beraten. Im Vereinigten Königreich ist es durchaus üblich, dass potenzielle Käufer im Fall eines konkreten Kaufinteresses selbst einen Makler einschalten, der für sie die Immobilie begutachtet und die Kaufverhandlung führt – und zum Beispiel prozentual am Verhandlungserfolg beteiligt wird.

Die Reform der Maklerkosten wird natürlich nicht friktionsfrei sein. Gerade am Anfang werden Verkäufer vielleicht vermehrt versuchen, Kosten einzusparen und selbst zu verkaufen. Auch wird es Zeit brauchen, Käufer als Kunden zu entwickeln. Doch die internationalen Erfahrungen zeigen, dass es grundsätzlich ein hohes Bedürfnis nach professioneller, aber preisgerechter Unterstützung im Verkaufsprozess gibt. Für Makler, die sich in der schwierigen Umstellungsphase behaupten können, winkt am Ende ein höherer Marktanteil. Und wenn in der Umstellungsphase vor allem die Marktteilnehmer verschwinden, die derzeit als wenig professionell angesehen werden, könnte der Maklerberuf auch noch die Anerkennung erfahren, die ihm im europäischen Ausland schon längst zuteilwird.

Literatur

EMF – European Mortgage Federation, 2019, Hypostat 2019. A Review of Europe's Mortgage and Housing Markets, Brüssel

Toschka, Alexandra / Voigtländer, Michael, 2017, Das Bestellerprinzip für Immobilienkäufe, IW-Kurzbericht Nr. 6, Köln

Voigtländer, Michael, 2019, Das Bestellerprinzip in der Immobilienvermittlung. Internationale Praxis und ökonomische Effekte, in: IW-Trends, 46. Jg., Nr. 1, S. 3–24