ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Sagner, Pekka; Voigtländer, Michael

Research Report

Wo die Teilung der Maklerprovision wirkt

IW-Kurzbericht, No. 29/2021

Provided in Cooperation with:
German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Sagner, Pekka; Voigtländer, Michael (2021) : Wo die Teilung der Maklerprovision wirkt, IW-Kurzbericht, No. 29/2021, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/235667

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

IW-Kurzbericht 29/2021

Wo die Teilung der Maklerprovision wirkt

Pekka Sagner / Michael Voigtländer, 9. Mai 2021

Seit dem 23. Dezember 2020 wird die Maklerprovision beim Erwerb von Wohneigentum maximal hälftig zwischen Verkäufern und Käufern aufgeteilt. Die Gesetzesänderung soll Haushalte durch Senkung der Erwerbsnebenkosten beim Immobilienerwerb unterstützen. Auswertungen auf Basis von Inseratsdaten zeigen, wo Immobilienkäufer in den ersten Monaten nach der Einführung besonders entlastet wurden.

Insgesamt geringere Maklerprovisionen

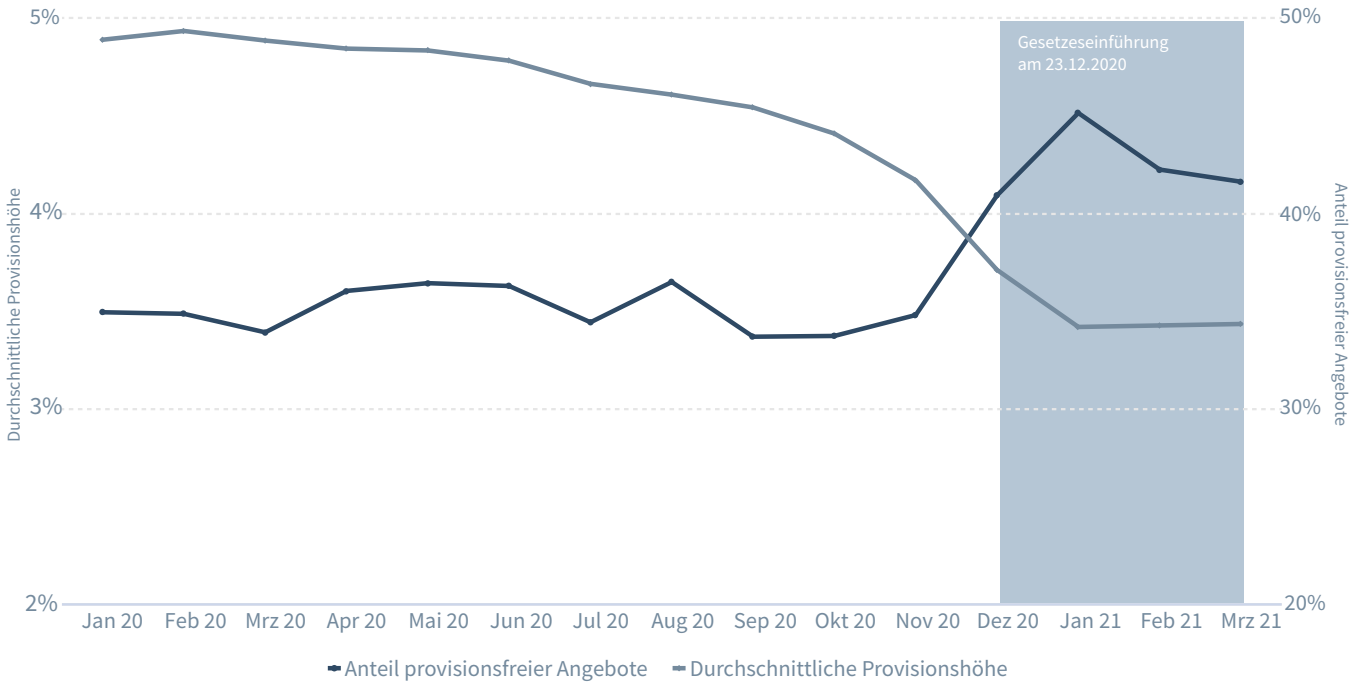
Vor Inkrafttreten des „Gesetzes über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ (vgl. BGBl. I 2020 S. 1245) lag die Maklerprovision für Käufer im bundesdeutschen Durchschnitt bei knapp unter 5 Prozent. Neben der Maklerprovision sind auch die anderen Teile der Erwerbsnebenkosten, die Grunderwerbsteuer und die Grundbuch- und Notarkosten, prozentual an den Kaufpreis der Immobilie gebunden. Somit ist die absolute Höhe der Maklervergütung und der Erwerbsnebenkosten als Ganzes in den vergangenen Jahren parallel zu den Kaufpreisen gestiegen. Während den vielerorts stark gestiegenen Kaufpreisen auf der Finanzierungsseite deutlich gesunkene Hypothekenzinsen gegenüberstehen, müssen die Erwerbsnebenkosten in der Regel im vollen Umfang aus Eigenkapital finanziert werden. Damit bilden die Erwerbsnebenkosten einen immer enger werdenden Flaschenhals beim Immobilienerwerb. In den ersten Monaten seit Einführung des neuen Gesetzes ist die durchschnittliche Maklerprovision um 1,5 Prozentpunkte gefallen, im Mittel sind für Käufer jetzt also noch knapp 3,5 Prozent Provision fällig (vgl. Abbildung). Bei einem mittleren Kaufpreis von 300.000 Euro für eine Eigentumsimmobilie könnten Käufer somit 4.500 Euro Eigenkapital sparen.

Maklerprovision überall gesunken

Vor Einführung des Gesetzes war es in einigen Bundesländern üblich, dass der Käufer die gesamte Provision zu tragen hatte, während es in anderen Regionen meist zu einer Teilung der Provision kam. Nach dem neuen Halbteilungsprinzip kann der Verkäufer, wenn er den Makler alleinig beauftragt hat, maximal 50 Prozent der Provision vom Käufer erstattet bekommen. Ist der Makler für beide Parteien tätig, so kann er nun von beiden Parteien lediglich eine Provision in gleicher Höhe verlangen. Die Provision für Käufer war zuvor beispielsweise in Brandenburg und Berlin am höchsten, wo durchschnittlich knapp 7 Prozent anfielen und Verkäufer in der Regel keine Provision zahlten. Am geringsten wiederum war sie im Saarland und in Bayern, wo im Durchschnitt zwi-

Durchschnittliche Provisionshöhe und Anteil provisionsfreier Angebote

Zeitraum: Januar 2020 bis März 2021



Quelle: Value AG; eigene Berechnungen

schen 3,5 und 4 Prozent aufzubringen waren. Allerdings konnte auch in Märkten, in denen es traditionell üblich war, dass die Maklerprovision geteilt wurde, beobachtet werden, dass die Provisionen für die Käufer über die Zeit anstiegen (vgl. Voigtländer, 2019).

Die durchschnittliche Maklerprovision ist in allen deutschen Landkreisen und Städten gefallen. Der durchschnittliche Rückgang betrug dabei mindestens 0,1 Prozentpunkte im Landkreis Cochem-Zell in Rheinland-Pfalz und höchstens 3,2 Prozentpunkte in Potsdam-Mittelmark. Dabei gilt im Grundsatz, dass die Provision in Regionen mit vorab hohem Niveau am stärksten zurückgegangen ist. In Berlin beispielsweise hat sich die Provisionshöhe fast halbiert und im Durchschnitt aller Inserate sind dort nun 3,6 Prozent Provision für den Käufer fällig. In Brandenburg ist diese etwas schwächer zurückgegangen, dort müssen noch 4 Prozent des Kaufpreises an den Makler überwiesen werden. Aber auch in Bundesländern, in denen in der Vergangenheit geringere Maklerprovisionen üblich waren, sank die durchschnittliche Provision, wenn auch deutlich schwächer. Im Saarland beispielsweise ging diese von 3,7 auf durchschnittlich 3,4 Prozent zurück, in Bayern von 3,8 auf 3,1 Prozent und auch im Land der Häuslebauer sank die Provision um einen Prozentpunkt von 4,4 Prozent auf 3,4 Prozent.

Im Vergleich der sieben größten deutschen Städte ist die durchschnittliche Provisionshöhe in Berlin am stärksten zurückgegangen. Aber auch in Hamburg (-2,6 Prozentpunkte) und Frankfurt am Main (-2,3 Prozentpunkte) ist sie deutlich gesunken. In diesen drei Städten war es vor Inkrafttreten des Gesetzes üblich, dass der Käufer die Provision vollständig trägt. Doch auch in den übrigen vier der sieben größten deutschen Städte zeigt das Gesetz messbare Wirkung: In Stuttgart sank die durchschnittliche Provision um 1,2 Prozentpunkte und in Düsseldorf, München und Köln um 0,8 bis 0,9 Prozentpunkte.

Mehr private Immobilienverkäufe

Auch der Anteil der Inserate, bei denen gar keine Maklerprovision anfällt, hat nach Einführung des Gesetzes deutlich zugenommen. Vor Einführung lag dieser bei rund 35 Prozent, in den ersten Monaten nach Einführung bei 43

Prozent (vgl. Abbildung). Damit scheint das Gesetz dazu geführt zu haben, dass mehr Immobilienbesitzer den Verkauf einer Immobilie in die eigenen Hände nehmen. Insbesondere in den Regionen, in denen es zuvor üblich war, dass die Käufer die Provision voll trugen, bieten sich Anreize für die Verkäufer, den Makler nun beim Verkauf außen vor zu lassen. So ist in Hamburg beispielsweise der Anteil der provisionsfreien Verkaufsinserate um 16 Prozentpunkte gestiegen, in Hessen hat der Anteil um 12 Prozentpunkte zugenommen. Einen nur leichten Anstieg um 2 Prozentpunkte gab es im Saarland und auch in Berlin nahm der Anteil der provisionsfreien Angebote mit einem Plus von 3 Prozentpunkten kaum zu.

Mehr Anreize zu verhandeln

Die Entwicklung der Maklerprovisionen konnte zwar nicht der Höhe nach, aber von der Richtung her erwartet werden. Während nach den vorherigen Regeln eine einseitige Erhöhung der Provision zu Lasten der Käufer möglich war – häufig sogar mit einer Provisionsfreiheit für Verkäufer geworben wurde – besteht nun ein starker Anreiz für Verkäufer, über die Provisionshöhe zu verhandeln. Hierdurch hat es bereits erste Bewegungen bei den Provisionssätzen gegeben, doch dies dürfte noch nicht das Ende der Entwicklung sein, auch wenn die Provisionssätze in den ersten Monaten seit Einführung des Gesetzes stagnieren. Vergleicht man die aktuelle Provisionshöhe in Deutschland mit dem europäischen Ausland, scheint es schließlich noch Potenzial für weitere Senkungen zu geben. So liegen die Provisionssätze in Schweden, den Niederlanden und dem Vereinigten Königreich bei 2 Prozent oder weniger, in Dänemark zumindest bei 4 Prozent (vgl. Voigtländer, 2019) – in Deutschland sind es dagegen aktuell für beide Seiten zusammen noch fast 7 Prozent. Bedenkt man, dass gleichzeitig die Zahl der ohne Makler inserierten Angebote gestiegen ist, verheißt dies einen intensiven Wettbewerb. Grundsätzlich zeigt etwa Stamsø (2015), dass Makler bessere Preise erzielen und auch schneller verkaufen können als Privatverkäufer. Derzeit schrecken aber die Provisionssätze Privatverkäufer noch ab. Zukünftig ist damit zu rechnen, dass Makler den Verkäufern stärker entgegenkommen, um Marktanteile zu gewinnen. Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass die Zahl der Transaktionen insgesamt eher stagniert, die Preise aber weiter steigen – für Makler ist es daher umso wichtiger, Transaktionen zu begleiten. Tatsächlich zeigt sich in vielen Märkten mit niedrigen Provisionssätzen, dass der Anteil der von Maklern begleiteten Verkäufe sehr hoch ist. Eine solche Entwicklung ist daher auch für Deutschland möglich. Allerdings geht Deutschland einen Sonderweg, da in keinem anderen Land eine hälftige Teilung vorgeschrieben ist. In anderen Märkten gilt in der Regel das Bestellerprinzip. Nicht nur aus diesem Grund erscheint es lohnend, die Entwicklungen im Markt regelmäßig zu beobachten. Dann lässt sich auch auf Basis längerer Datenreihen analysieren, welche Effekte die neuen Maklerregeln auf die Preisentwicklung hatten.

Hinweis: Eine interaktive Karte zur Veränderung der Provisionssätze bei Immobilienvermittlungen findet sich unter https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/HTML/2021/Maklerprovision/maklerprovision.html.

Literatur

Stamsø, Mary Ann, 2015, Selling a house and the decision to use a real estate broker in Norway, in: Property Management, 33. Jg., Nr. 2, S. 173–186

Voigtländer, Michael, 2019, Das Bestellerprinzip in der Immobilienvermittlung, in: IW-Trends, Heft 1, 46. Jg., S. 3-24