

Markmonitor Immobilien 2020

Abschlussbericht

Eine empirische Studie zum Immobilienmarkt mit Schwerpunkt
Verteilung der Maklerkosten

Prof. Dr. Stephan Kippes

Professor für Immobilienmarketing und Maklerwesen von der
Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen

Inhalt

Vorwort.....	3
1. Methodische Vorbemerkungen	5
1.1 Definition der Grundgesamtheit	5
1.2 Stichprobenziehung und Erhebung	6
2. Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser	7
2.1 Ausgangslage.....	7
2.2 Potenzielle Auswirkungen der Gesetzesänderung auf das Maklergeschäft.....	9
2.2.1 Positive Erwartungen der Makler	10
2.2.2 Negative Erwartungen der Makler	11
2.3 Potenzielle Reaktionen von Maklern bei Inkrafttreten der geplanten Gesetzesänderung	12
2.4 Ziele und Zielerfüllung.....	14
2.5 Verlierer und Profiteure der Neuregelung	16
3. Zusammenfassung	17

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

über viele Jahre hinweg war die Diskussion um das Bestellerprinzip für viele Unternehmen das wichtigste Thema überhaupt, das letztendlich eine existenzielle Bedeutung für die Branche hat. Dann wurde am 01.06.2015 ein (unechtes) Bestellerprinzip für den Bereich Wohnungsvermittlung eingeführt, das dahingehend unecht war, dass faktisch nur noch der Vermieter die Provision zahlen kann. Es folgten für die Branche weitere quälende Diskussionen über die Einführung einer derartigen Regelung auch für Kaufimmobilien.

Dann kam es nach langen Verhandlungen zu dem am 14.05.2020 vom Bundestag und am 05.06.2020 vom Bundesrat beschlossenen „Gesetzes über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ - ein sehr sperriger Titel, ohne dass der Gesetzgeber im BGB selbst den Terminus „Bestellerprinzip“ verwendet (erfreulich ist, dies sei nur am Rande angemerkt, dass der Gesetzgeber bei dieser Gelegenheit die Begriffe „Mäkler“ und „Mäklerlohn“, die als Relikt des ausklingenden 19. Jahrhundert noch immer im BGB enthalten waren, endlich getilgt hat).

Je nach Autor wird die ab 23.12.2020 geltende Regelung als „Bestellerprinzip“ bezeichnet, teilweise noch mit dem Wort „weich“ oder dem neudeutschen Begriff „light“ kombiniert, was insofern richtig ist, als der Gesetzgeber damit verhindert, dass weiterhin derjenige, der den Makler beauftragt, in der Lage ist, die mit dieser Beauftragung veranlassten Kosten abzuwälzen, obwohl die andere Vertragspartei (regelmäßig der Käufer) u.U. weniger von der Maklerleistung hat. Teilweise wird auch von „Halbteilungsprinzip“, „Provisionsteilung“, oder „paritätischer Maklerentlohnung“ gesprochen, was begrifflich aber damit kollidiert, dass weiterhin etwa eine reine Verkäuferprovision möglich ist.

Wie auch immer, das neue Gesetz schafft wichtige Fakten, auf die sich die Immobilienwirtschaft einstellen muss. Der Marktmonitor Immobilien hat traditionell jedes Jahr unterschiedliche Schwerpunktthemen. Der hier in Zusammenarbeit mit immowelt vorgelegte Marktmonitor 2020 versucht, wichtiges Datenmaterial hinsichtlich der neuen Regelung zusammenzutragen, wie die Branche die gefundene Regelung einschätzt und vor allem wie sich die Immobilienunternehmen vor dem Hintergrund der neuen Provisionsregelung aufstellen wollen.

Den Immobilienunternehmen kann vor dem Hintergrund der Veränderungen, die am Horizont sind, nur geraten werden sich so schnell wie möglich – eigentlich hätte man das schon längst tun sollen – zukunftsorientiert auszurichten. Insbesondere gilt es unbedingt den Bereich Innenprovision zu stärken.

Stärkung der Innenprovision heißt für mich Teilnahme an Akquisitionstrainings, Einsatz von Beziehungsmarketing, Farming oder sämtliche Aktivitäten, in denen sich der Makler als Spezialist für eine bestimmte Region oder ein Segment positioniert. Alles Strategien, die es erleichtern eine Innenprovision durchzusetzen. Hier gilt es anzusetzen. Und zu guter Letzt empfiehlt sich auch ein intensives Nachkaufmarketing (siehe [Marktmonitor Immobilien 2013](#)), wobei nicht zu verstehen ist, warum Immobilienunternehmen hier vielfach nichts oder fast nichts machen.

Ich wünsche Ihnen vor dem Hintergrund der einschneidenden gesetzlichen Veränderungen viel Erfolg bei den notwendigen unternehmerischen Entscheidungen und für die Zukunft alles erdenklich Gute,

Ihr Stephan Kippes

1. Methodische Vorbemerkungen

Der MARKTMONITOR IMMOBILIEN (MMI) 2020 behandelt erstmals nur ein Thema: das zum Zeitpunkt der Erhebung bereits konkrete Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser. Dieses mittlerweile verabschiedete Gesetz ist das Ergebnis jahrelanger Diskussionen, in deren Verlauf auch ein hartes Bestellerprinzip ähnlich den Regelungen bei der Vermietung von Wohnraum als Forderung aufkam. Die schlussendlich verabschiedete Fassung kann grundsätzlich als Kompromiss aufgefasst werden.

Weitere Erwähnung verdient die Tatsache, dass die Erhebung vor Beginn der Corona-Pandemie stattgefunden hat. Grundsätzlich kann davon ausgegangen werden, dass Einstellungen und Bewertungen des Gesetzesentwurf von den Verwerfungen der Corona-Krise nicht beeinflusst werden, jedoch stellt sich mit einiger Wahrscheinlichkeit die allgemeine wirtschaftliche Lage mancher Maklerunternehmen aktuell schwieriger dar als zu Beginn des Jahres. Daher kann nicht ausgeschlossen werden, dass Antworten auf Fragen wie beispielsweise die konkreten geschäftlichen Auswirkungen des Gesetzes bei einer neuerlichen Erhebung drastischer ausfallen könnten.

Abgesehen von der erstmaligen Monothematik der Studie und den dynamischen Entwicklungen der Corona-Krise folgt der MMI wieder strengen methodischen Anforderungen. Wie im MMI 2018 wurde auch in der aktuellen Erhebung das Sample nach Nielsen-Gebieten quotiert.

1.1 Definition der Grundgesamtheit

Dank der seit 2010 geleisteten Arbeit hinsichtlich Stichprobenplanung und Umsetzung konnte die methodische Nachbereitung der diesjährigen Studie auf die Überprüfung der vorliegenden Definitionen beschränkt werden. Maßgeblich ist die Strukturserhebung im Dienstleistungsbereich des Statistischen Bundesamtes dargestellt durch die Wirtschaftszweige (WZ) „Vermittlung von Immobilien für Dritte“ (68.31) und „Verwaltung von Immobilien für Dritte“ (68.32).

Anzahl Unternehmen gesamt	59.808
davon:	
... Vermittlung von Immobilien für Dritte	30.466
... Verwaltung von Immobilien für Dritte	29.342

Tab. 1: Struktur der WZ 68.31 (Vermittlung von Immobilien für Dritte) und 68.32 (Verwaltung von Immobilien für Dritte) lt. Statistischem Bundesamt, Destatis, veröffentlicht am 17. September 2019

Anzahl und Struktur der beiden dargestellten WZ gelten damit als angenommene Grundgesamtheit für die Gruppe „professionelle Immobilienvermittler“.

1.2 Stichprobenziehung und Erhebung

Auf Grundlage der definierten Grundgesamtheit (WZ 68.31 und 68.32) wurde eine Stichprobe (quotiert nach Nielsen-Region) aus der Kundendatenbank der immowelt gezogen. Diese enthält mehr als 20.000 Einträge und bildet damit knapp ein Drittel der Grundgesamtheit ab. Jede angeschriebene Adresse erhielt per E-Mail einen sogenannten Unique-Link zum Fragebogen, mit dem die Teilnahme an der Befragung nur einmal möglich war.

Eingeladen wurden 13.000 zufällig ausgewählte gewerbliche Immobilienanbieter, deren Adressen und Tätigkeitsbereiche validiert wurden. Der Rücklauf nach Bereinigung betrug insgesamt 1.018 Fragebögen (Rücklaufquote 8,3%). Die Befragung fand vom 7.2.2020 bis einschließlich 17.2.2020 statt.

Die Befragten verteilen sich wie folgt auf die Nielsen-Gebiete:

Nielsen-Gebiet	Wohnbevölkerung	Sample MMI
I (HB, HH, NI, SH)	16%	14%
II (NRW)	22%	19%
IIIa (HE, RP, SL)	14%	15%
IIIb (BW)	13%	17%
IV (BY)	16%	17%
V+VI (BB, BE, MV, ST)	12%	12%
VII (SN, TH)	8%	7%

Tab. 2: Regionale Verteilung der Wohnbevölkerung vs. Verteilung des Samples im MMI

Einzelne Abweichungen von der Verteilung der Wohnbevölkerung ergeben sich vor allem in Nielsen II und IIIb. Auf eine Gewichtung der Daten wurde verzichtet.

2. Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser

Am 14. Mai 2020 stimmte der Deutsche Bundestag dem Gesetzentwurf der Bundesregierung über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser zu. Mit den Stimmen der Fraktionen von CDU/CSU und SPD wurde das neue Gesetz in der 3. Lesung im Plenum verabschiedet. Der Bundesrat stimmte dem Gesetz in der Folge am 5. Juni zu. Am 23. Juni wurde es im Bundesgesetzblatt publiziert und tritt folglich planmäßig sechs Monate später, am 23. Dezember 2020, in Kraft. Das neue Gesetz schreibt vor, dass beim Verkauf von Wohnimmobilien das Vermittlungshonorar des Maklers vom Auftraggeber nur noch maximal zu 50 Prozent an die andere Vertragspartei weitergegeben werden kann. Wer die Dienste eines Immobilienmaklers in Anspruch nimmt, in den meisten Fällen ist dies der Verkäufer, zahlt also mindestens die Hälfte der Gebühren. Auch wenn es das Gesetz erlaubt, dass der Auftraggeber mehr als die halbe Summe übernimmt, wird es wohl bei vielen Immobilientransaktionen, an denen ein Makler beteiligt ist, auf eine paritätische Teilung der Kosten hinauslaufen. Diese Regelung gilt ab Inkrafttreten des Gesetzes bundesweit.

Das Ziel des neuen Gesetzes ist nach dem Willen der Bundesregierung die Entlastung von Immobilienkäufern durch die Senkung der Kaufnebenkosten, die in den meisten Bundesländern durch eine deutliche Erhöhung des Immobilienpreisniveaus (das letztendlich die Basis für die dann im Nachgang prozentual errechneten Kaufnebenkosten bildet) und speziell eine massive Erhöhungen der Grunderwerbssteuer stark angestiegen sind, und zumeist aus dem Eigenkapital geleistet werden müssen.

2.1 Ausgangslage

Bis dato verfügt Deutschland über keine einheitliche Regelung zur Maklerprovision beim Verkauf von Wohnimmobilien. In jedem Bundesland gibt es andere Marktusancen, welche Vertragspartei welchen Anteil der Courtage zu tragen hat. Oftmals herrschen sogar innerhalb eines Bundeslandes verschiedene Üblichkeiten – so ist dies beispielsweise in Niedersachsen der Fall. Die Höhe der Kosten und die Aufteilung sind im Normalfall Verhandlungssache zwischen dem Makler sowie

Verkäufer und dem Käufer. Die Provisionssätze der Makler betragen in Deutschland zumeist zwischen 5,95 Prozent oder 7,14 Prozent¹ vom Verkaufspreis der Immobilie.

In der Befragung gab nahezu jeder dritte Makler (31 Prozent) an, für seine Tätigkeiten die vollen 7,14 Prozent zu veranschlagen. Ein weiteres Drittel (31 Prozent) kann in seinem Marktumfeld immerhin einen Satz von 5,95 Prozent erzielen. Insgesamt herrschen regionale Unterschiede: In Berlin beispielsweise gaben 91 Prozent der befragten Makler an, im Regelfall 7,14 Prozent für ihre Dienste zu berechnen. In Brandenburg liegt der Anteil bei 88 Prozent. In Bayern beispielsweise berechnen nur 29 Prozent die vollen 7,14 Prozent.

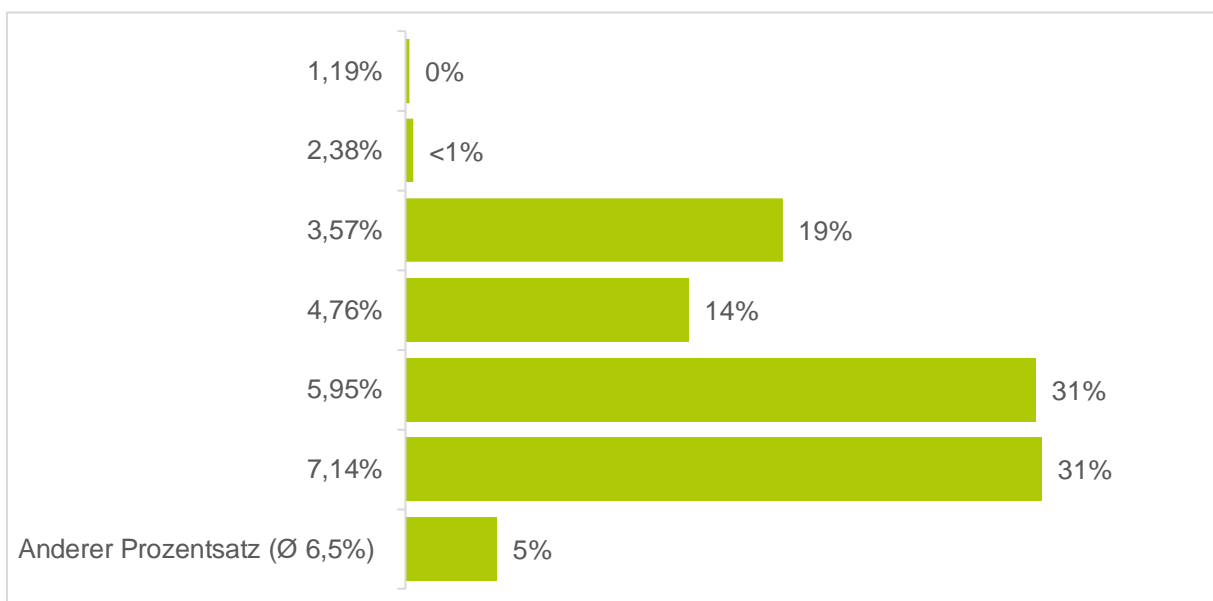


Abb. 1: Wie hoch ist in Ihrem Marktumfeld derzeit die übliche Gesamtprovision (von Käufern und/oder Verkäufern) bei der Vermittlung eines Kaufvertrags für Wohnimmobilien? (insgesamt in Prozent vom Verkaufspreis, inkl. MwSt.)

In knapp mehr als der Hälfte der Fälle (53 Prozent) tragen die Käufer der Immobilie die Kosten für die Provision – auch in den Bundesländern, in denen eine Teilung üblich wäre.

¹ Im gesamten Bericht wird die Maklerprovision als Brutto-Wert, also inklusive der gültigen Umsatzsteuer angegeben. Zum Zeitpunkt der Befragung lag diese im allgemeinen Satz bei 19 Prozent des Netto-Wertes.

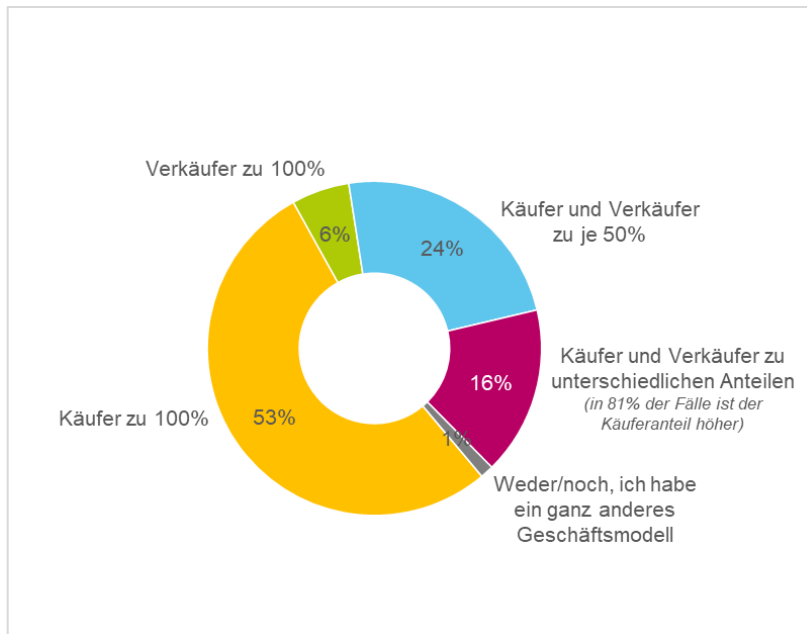


Abb. 2: Und von wem erhalten Sie aktuell nach der Vermittlung eines Kaufvertrags üblicherweise Ihre Provision?

Nur in rund einem Viertel der Fälle (24 Prozent) werden die Gebühren zu gleichen Teilen zwischen beiden Parteien geteilt. Vor allem in Regionen mit Objektknappheit und einem deutlichen Überhang an Interessenten zahlen Verkäufer in der Praxis oft nur einen kleinen Anteil oder gar keine Maklerprovision. Käufer nahmen die vollen 7,14 Prozent oder einen größeren Anteil der Maklerkosten auf sich, um nicht aus dem Kreis

der Interessenten für eine Immobilie auszuscheiden.

Hierbei ist der Preis allerdings ein Korrektiv: Dort wo der Makler einen höheren Anteil der Provision vom Verkäufer erhält, steigt der erzielbare Preis. Zahlt der Käufer einen Großteil der Provision oder übernimmt er sie komplett, sinkt der Preis. Es sind also letztendlich immer Preis und Provision gemeinsam zu betrachten.

2.2 Potenzielle Auswirkungen der Gesetzesänderung auf das Maklergeschäft

Die Mehrheit der befragten Makler (59 Prozent) empfindet die geplante Neuregelung zur Provision als Nachteil für ihr Geschäft – nur 22 Prozent sehen dadurch Vorteile. Kleinere Unternehmen bewerten das neue Gesetz als grundsätzlich negativer für ihre Tätigkeit als größere Unternehmen. Ein Grund hierfür dürfte darin liegen, dass große Marktteilnehmer bereits heute häufiger eine Innenprovision durchsetzen können, bzw. ihre Prozesse so durchstrukturiert haben, dass eine Umstellung leichter möglich ist. Ein Beleg dafür ist, dass eine negative Einschätzung bei denjenigen Maklern besonders stark ausgeprägt (74 Prozent) ist, für die eine reine Käuferprovision bisher übliche Praxis war. Makler, die bereits mit einer hälftigen Teilung der Provision operierten, sehen es ausgeglichener: Jeder Dritte aus dieser Gruppe (33 Prozent)

geht davon aus, dass die neue Regelung nichts ändert. Weitere 33 Prozent betrachten sie sogar als Vorteil für ihre Arbeit. Die wenigen Makler, die bisher dem Verkäufer ihre Courtage vollständig in Rechnung gestellt haben, sind sogar zu 40 Prozent der Ansicht, dass die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen sich positiv auf ihr Geschäft auswirken werden.

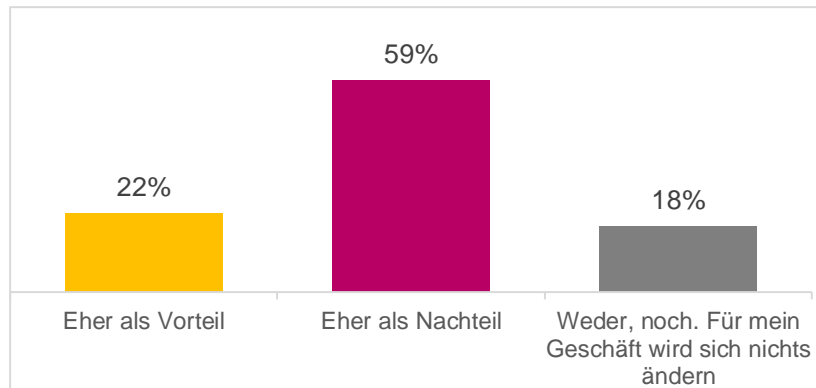


Abb. 3: In Zukunft soll das „Bestellerprinzip“ auch für Kaufimmobilien gelten: Empfinden Sie diese Regelung für Ihr Geschäft eher als Vorteil oder als Nachteil?

2.2.1 Positive Erwartungen der Makler

Knapp ein Viertel (22 Prozent) der befragten Makler sehen die Neuregelung sogar positiv für ihr Geschäft. Die Teilgruppe der Befragten, die die Neuregelung befürworten, erwarten mittelfristig Vorteile vor allem in einer Imageaufwertung des Maklerberufs (53 Prozent) sowie einer besseren Akzeptanz ihrer Provision (52 Prozent) bei den Kunden. Sie befürworten eine klare und bundesweit einheitliche Regelung und in der Praxis eine Teilung der Courtage, die für beiden Parteien fair erscheint, und dadurch weniger Verhandlungen nötig macht.

Etliche der Befragten erwarten durch das neue Gesetz auch eine Konsolidierung ihres Marktumfeldes: 43 Prozent der Makler rechnen in Zukunft mit weniger Wettbewerbsdruck, weil Konkurrenten infolge des neuen Gesetzes das Geschäft aufgeben könnten. Dass die Nachfrage nach Wohneigentum angesichts der neuen Provisionsregelung generell weiter steigt, nehmen die Immobilienprofis hingegen kaum an: Nur 4 Prozent der Befragten erwarten, dass mehr Kunden aufgrund der geteilten Maklerprovision den Kauf einer Immobilie erwägen.

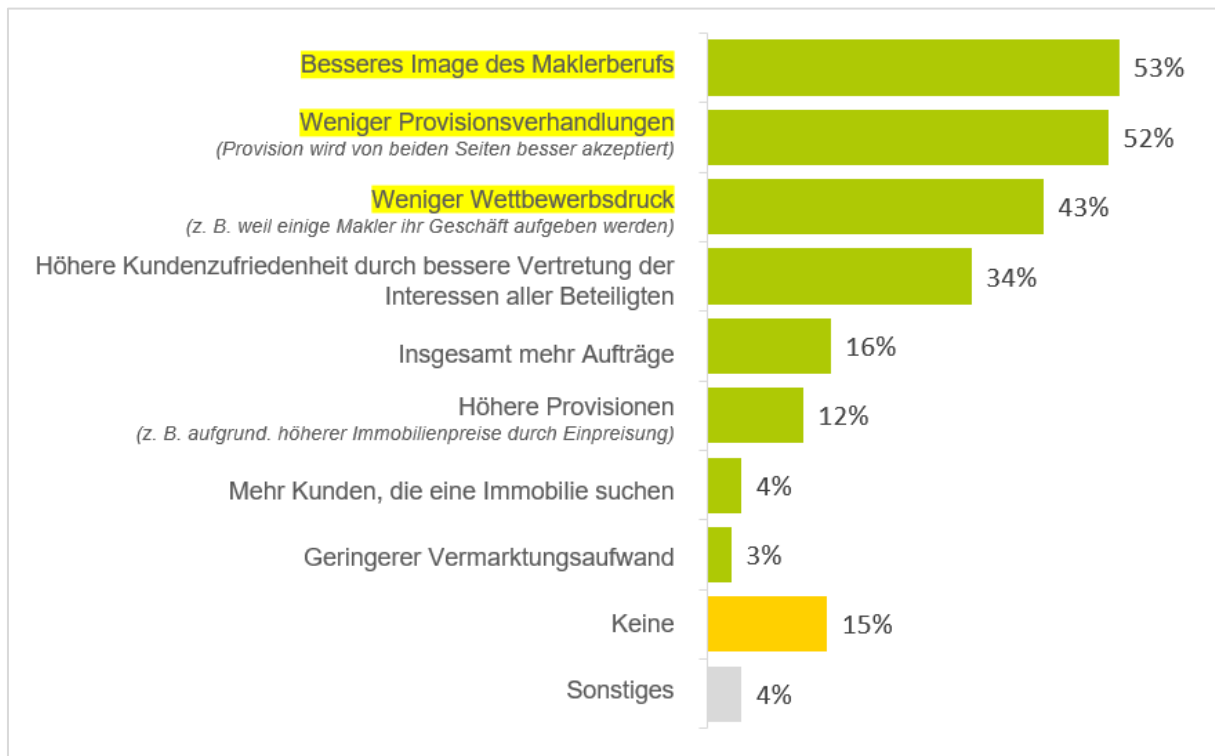


Abb. 4: Welche positiven Veränderungen erwarten Sie aufgrund des Gesetzes kurz- und mittelfristig für Ihr Geschäft?

2.2.2 Negative Erwartungen der Makler

Die Mehrheit der Befragten (59 Prozent) sieht das neue Gesetz wie erwähnt eher kritisch. 81 Prozent dieser Teilgruppe vermuten, dass Verkäufer künftig höhere Verkaufspreise einfordern werden, um die Kosten für die Courtage wieder einzuspielen. Vor allem dort, wo der Käufer bisher die Gebühr vollständig aufbringen musste, gehen 85 Prozent davon aus, dass der Verkäufer seinen Anteil künftig in den Verkaufspreis eingepreist sehen will. 63 Prozent der Befragten befürchtet durch das neue Gesetz auch einen steigenden Vermarktungsaufwand. Die neue Regelung sieht vor, dass der Käufer seinen Anteil erst bezahlen muss, wenn der Makler den Nachweis erbracht hat, dass der Verkäufer seinen bereits beglichen hat. Dies gilt zwar nur in dem Fall, dass kein Maklervertrag mit dem Käufer geschlossen wurde; dennoch befürchten die Befragten einen erhöhten Bürokratieaufwand.

Auch die Vermarktungsdauer eines Objekts könnte steigen, wenn infolge einer eventuellen Einpreisung der Courtage in den Verkaufspreis die Immobilienpreise weiter steigen. Drei Viertel derjenigen Makler (74 Prozent), die die Neuregelung negativ sieht, befürchtet sogar, dass ihnen ein Teil der Geschäftsgrundlage entzogen

wird, weil fortan mehr Eigentümer zunächst versuchen könnten, ihre Immobilie in Eigenregie zu vermarkten – und so in der Folge gänzlich auf die Dienste eines Makler verzichten könnten.

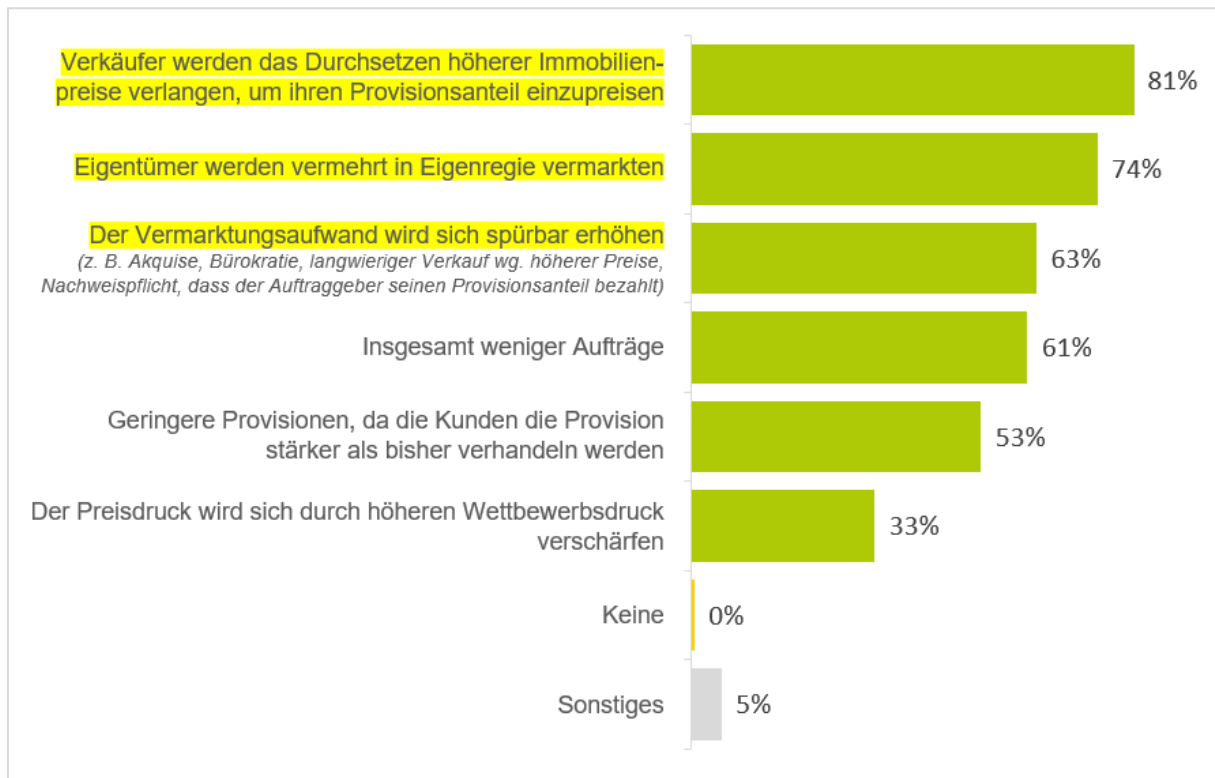


Abb. 5: Welche nachteiligen Veränderungen erwarten Sie aufgrund des Gesetzes kurz- und mittelfristig für Ihr Geschäft?

2.3 Potenzielle Reaktionen von Maklern bei Inkrafttreten der geplanten Gesetzesänderung

Die Mehrheit der befragten Makler erwartet, dass das neue Gesetz spürbare Auswirkungen auf ihr Geschäft haben wird. Nur 18 Prozent denken, dass sich nichts ändert. Trotzdem sieht knapp jeder 3. Makler (31 Prozent) derzeit keine Veranlassung, sein bisheriges Geschäftsmodell anzupassen. Fast jeder zweite Makler rechnet mit einer Konsolidierung des Markts, 9 Prozent befürchten, dass sie ihr Geschäft aufgeben müssen. Aus dieser Teilgruppe führt dann aber eine große Mehrheit (92 Prozent) an, dass die Geschäftsaufgabe aufgrund der Gesetzesänderung erfolgt. Je größer die Firma, desto geringer ist dabei die Angst, das Unternehmen schließen zu müssen: Alleintätige Makler denken zu 11 Prozent

über die Geschäftsaufgabe nach, Firmen mit 20 oder mehr Mitarbeitern nur zu 4 Prozent. Die Gründe hierfür dürften tendenziell ausdifferenzierte Geschäftsprozesse und der Gedanke sein, bei Problemen die Mitarbeiterzahl reduzieren zu können.



Abb. 6: Wissen Sie schon, wie Sie auf die veränderte Gesetzeslage reagieren werden?

Viele Makler erwarten hingegen, dass sie wegen der neuen Regelung wieder verstärkt um die Gunst der Kunden werben müssen: 15 Prozent der Befragten gehen davon aus, fortan mehr Werbung für die eigene Dienstleistung machen zu müssen. 27 Prozent werden bei der Auftragsanbahnung ihre Qualifikation wieder vermehrt in den Vordergrund stellen.

Als Reaktion auf die neue Gesetzeslage werden 38 Prozent der befragten Makler künftig versuchen, den Verkäuferanteil der Provision soweit möglich in den Kaufpreis einzurechnen. Bei den Unternehmen, die bisher komplett mit Käuferprovision gearbeitet haben, sind es gar fast die Hälfte (48 Prozent). Durch die Erfahrungen der Vergangenheit zeigt sich die Mehrheit der Makler zuversichtlich, dass der Provisionsanteil des Verkäufers fortan ganz oder teilweise in einen dann höheren Verkaufspreis einfließen wird: Drei von vier Maklern (73 Prozent) erwarten, mindestens einen Teil der Verkäufer-Courtage einpreisen zu können – 21 Prozent erwarten, dass sogar eine vollständige Einpreisung möglich sein wird. Ebenso 21 Prozent vertreten indes die Ansicht, dass in ihrem Marktumfeld keine Aufschläge mehr auf die Kaufpreise möglich seien.

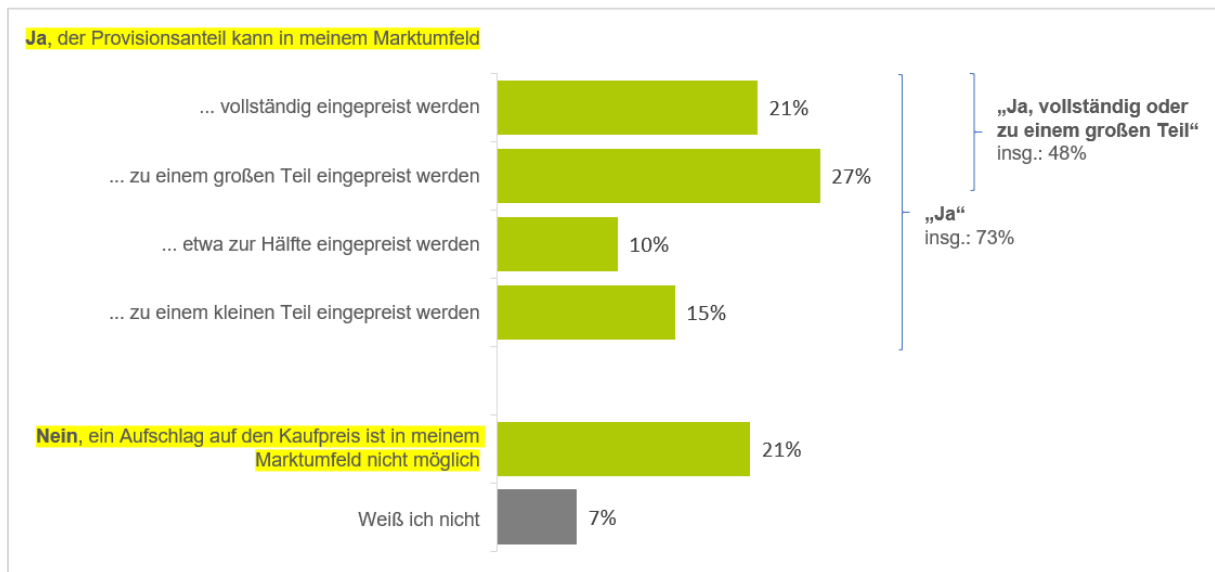


Abb. 7: Gibt es für die Verkäufer in Ihrem Marktumfeld noch Potential, ihren Anteil an der Provision auf den Kaufpreis einfach aufzuschlagen zu können?

2.4 Ziele und Zielerfüllung

Laut Aussage der Bundesregierung hat das neue Gesetz zwei zentrale Ziele: Die Schaffung einer bundesweit einheitlichen gesetzlichen Regelung und die Senkung der Nebenkosten beim Immobilienerwerb, um auch Familien mit geringen und mittleren Einkommen den Zugang zu Wohneigentum zu erleichtern. Mehr als jeder zweite Makler (56 Prozent) denkt, dass die neuen rechtlichen Rahmenbedingungen dazu geeignet sind, die Abwicklung der Maklerprovision in Zukunft in ganz Deutschland zu vereinheitlichen. Allerdings befürchten auch 54 Prozent, dass dadurch über die Höhe der Provision künftig intensiver verhandelt wird, da nun sowohl Verkäufer als auch Käufer ein Interesse daran haben, dass die Courtage so gering wie möglich ausfällt.

Unter den Immobilienprofis herrschen aber großer Zweifel, ob die Neuregelung auch die gewünschte Lenkungswirkung entfalten kann, den Zugang zu Wohneigentum zu erleichtern. Dass Immobilienkäufer durch das neue Gesetz finanziell entlastet werden, erwarten nur 18 Prozent der Makler. Im Gegenteil: Drei Viertel der Makler sind überzeugt, dass dieses Ziel nicht erreicht wird, zum Beispiel wegen einer zu erwartenden Einpreisung der Verkäuferprovision in den Kaufpreis (siehe Abb. 7). Das würde in der Praxis bedeuten, dass die Kaufpreise von Wohnungen und Häusern in Deutschland weiter ansteigen würden. In der Folge könnten sich auch nicht mehr

Menschen hierzulande eine eigene Immobilie leisten – nicht zuletzt, da durch höhere Kaufpreise auch höhere amtliche Nebenkosten anfallen.

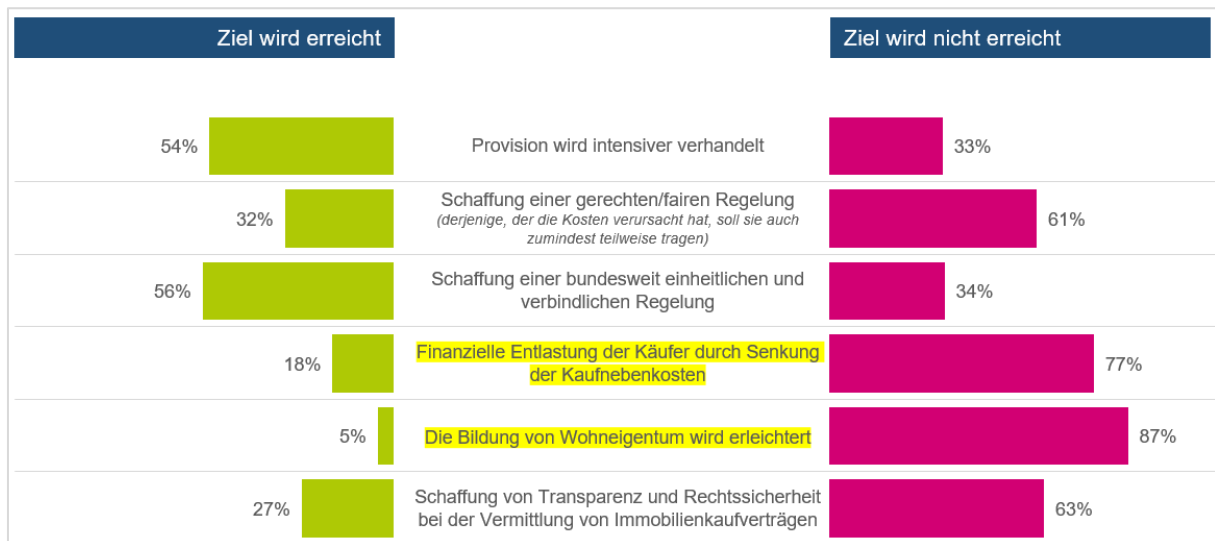


Abb. 8: Welche der folgenden Ziele werden durch das „Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ Ihrer Meinung nach grundsätzlich erreicht?
Fehlende Prozente zu 100% = weiß ich nicht / keine Antwort

In diesem Zusammenhang stimmen zwar viele Makler zu, dass die hohen Kaufnebenkosten in Deutschland ein Problem beim Immobilienkauf darstellen. Allerdings entstehen diese nicht allein durch die Maklergebühren, sondern vor allem auch durch die (bundesweit nicht mehr einheitlich geregelte) Grunderwerbsteuer², Notar- sowie Katasterkosten. 88 Prozent der Makler sehen darin die wahren Kostentreiber der Kaufnebenkosten, die aber durch die neue gesetzliche Regelung nicht angetastet werden. Dass die Neuverteilung der Maklerprovision zu einer spürbaren Senkung der Nebenkosten führen wird, bezweifeln daher viele Immobilienprofis.

Das eigentliche Problem für die hohen und zuletzt so stark gestiegenen Immobilienpreise liegt nach Ansicht der Experten ohnehin im mangelnden Angebot,

² Die Grunderwerbssteuer lag bis 1996 bundeseinheitlich bei 2 Prozent, von 1997 bis August 2006 bei 3,5 Prozent. Seit September 2006 obliegt die Höhe der Grunderwerbssteuer den Bundesländern. Sie liegt aktuell in einigen Bundesländern bei 6,5 Prozent. In keinem Bundesland beträgt sie weniger als 3,5 Prozent.

dem eine sehr große Nachfrage gegenübersteht. Darin sehen 71 Prozent der Befragten den eigentlich Kostentreiber.



Abb. 9: Warum glauben Sie, dass das Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten nicht oder kaum zu einer Entlastung der Käufer führen wird?

2.5 Verlierer und Profiteure der Neuregelung

Die Mehrheit der Makler (57 Prozent) sehen ihren Berufsstand als Verlierer der neuen Regelung, denn als Auswirkung erwartet viele vor allem Auftragsrückgänge und steigenden Preisdruck. Dass Immobilienkäufer eher zu den Verlierern des Gesetzes zählen, erwarten 28 Prozent der Befragten. 83 Prozent dieser Teilgruppe mutmaßen, dass die Preise für Immobilien nun erst recht weiter steigen werden. Als größten Nutznießer des neuen Gesetzes sehen 58 Prozent der Befragten den deutschen Staat. Steigende Preise sorgen für höhere Einnahmen durch Grunderwerbssteuer und Steuern auf Nebenkosten. Letztlich führe das neue Gesetz somit zu keiner Entlastung auf Seiten der Käufer, sondern komme nur dem Fiskus zugute.

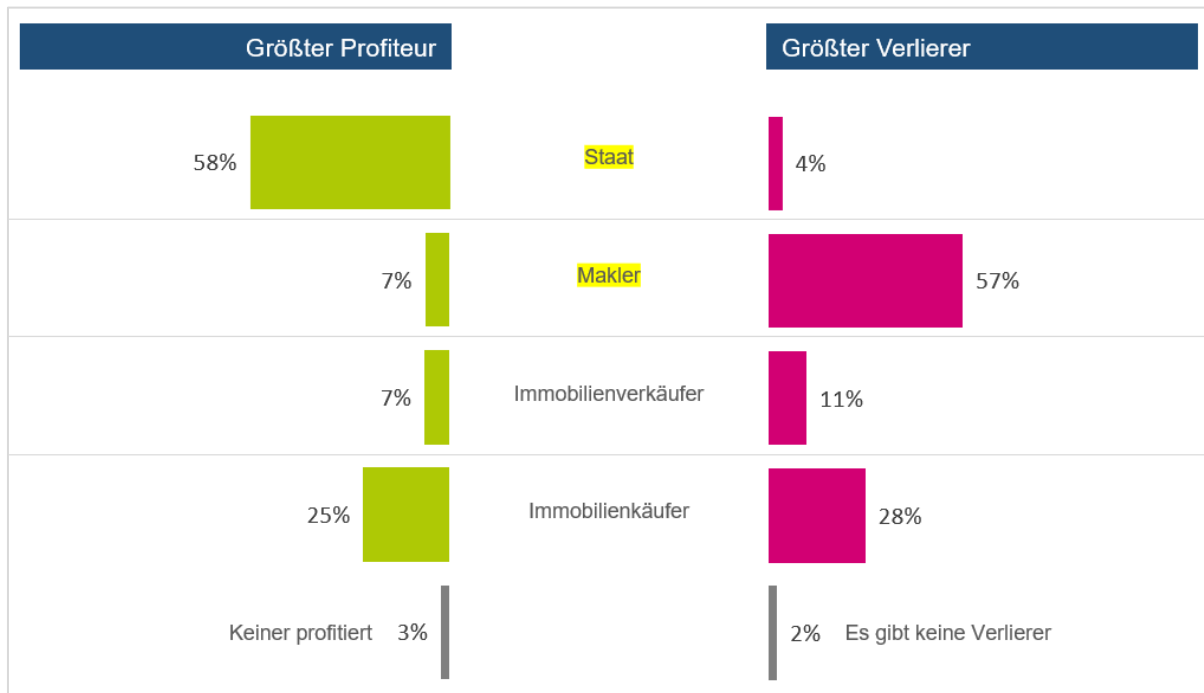


Abb. 10: Wer profitiert Ihrer Meinung nach am meisten von dem neuen Gesetz? Und wer ist Ihrer Meinung nach der größte Verlierer dieser Neuregelung?

3. Zusammenfassung

Eine Mehrheit der Immobilienprofis geht davon aus, dass das neue Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser spürbare Auswirkungen auf den Kauf oder Verkauf von Immobilien haben wird. Derzeit übernimmt in mehr als der Hälfte der Fälle der Käufer die Maklerkosten vollständig – was nach dem neuen Gesetz nicht mehr zulässig ist. Eine paritätische Teilung der Courtage, wie sie künftig in der Praxis wohl zum Standard wird, findet bisher nur in rund einem Viertel der Fälle statt.

Fast jeder zweite Makler erwartet daher eine Konsolidierung in seinem Wettbewerberumfeld. Jeder 10. Makler denkt darüber nach, sein Geschäft infolge der neuen Gesetzeslage aufzugeben. Drei Viertel der Makler fürchten nicht um ihre Verdienstmöglichkeiten, denn sie gehen davon aus, dass der Provisionsanteil vom Verkäufer ganz oder teilweise eingepreist wird.

Die erwartete Einpreisung der Courtage in den Verkaufspreis würde die Immobilienpreis in Deutschland weiter steigen lassen. Eine echte finanzielle Entlastung der Käufer würde somit nicht stattfinden. Daher bezweifeln viele Befragte, dass die neue Regelung die gewünschte Lenkungswirkung entfalten wird.

Hohe Hürden beim Immobilienkauf in Deutschland bleiben weiterhin die hohen Kaufnebenkosten (u.a. Grunderwerbsteuer, Notargebühren, Katasterkosten) und geringes Angebot bei gleichzeitig hoher Nachfrage – beide Aspekte werden durch das neue Gesetz nicht adressiert. Somit gehen viele Immobilienvermarkter davon aus, dass neben den Maklern vor allem die Käufer zu den Verlierern des neuen Rechtsrahmens gehören – obwohl das erklärte Ziel der Politik eigentlich war, Käufer von Immobilien zu entlasten. Dieses Ziel wird aus Sicht der befragten Makler aber klar verfehlt – nicht zuletzt deshalb, weil mit der Provision ein singulärer Teil der Kaufnebenkosten angegangen wurde, während die anderen Kostenblöcke unangetastet bleiben, oder wie die Grunderwerbssteuer in manchen Bundesländern regelmäßig erhöht wird.