



Bundesinstitut
für Bau-, Stadt- und
Raumforschung

im Bundesamt für Bauwesen
und Raumordnung



BBSR-
Online-Publikation
12/2025

Nebenkosten beim Erwerb von Wohnimmobilien

von

Dr. Reiner Braun
Hubertus von Meien
Lukas Fuchs



Nebenkosten beim Erwerb von Wohnimmobilien

Das Projekt des Forschungsprogramms „Experimenteller Wohnungs- und Städtebau (ExWoSt)“ wurde vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Auftrag des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB) durchgeführt.

IMPRESSUM

Herausgeber

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR)
im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR)
Deichmanns Aue 31–37
53179 Bonn

Wissenschaftliche Begleitung

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung
Referat WB 1 „Wohnungs- und Immobilienmärkte“
Christoph Zander
christoph.zander@bbr.bund.de

Begleitung im Bundesministerium

Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB)
Referat W I 2 „Sozialer Wohnungsbau und Wohnungsgenossenschaften“
Nicola Müller

Auftragnehmer

empirica ag, Berlin/Bonn
Dr. Reiner Braun
Hubertus von Meien
Lukas Fuchs

Stand

Dezember 2024

Satz und Layout

Studio Individual
Mia Sedding

Bildnachweis

Titelbild: dontree_m (iStock.com)

Vervielfältigung

Alle Rechte vorbehalten

Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit, die Genauigkeit und Vollständigkeit der Angaben sowie für die Beachtung privater Rechte Dritter. Die geäußerten Ansichten und Meinungen müssen nicht mit denen des Herausgebers übereinstimmen

Zitierweise

Braun, R.; von Meien, H.; Fuchs, L., 2025: Nebenkosten beim Erwerb von Wohnimmobilien. Herausgeber: BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung. BBSR-Online-Publikation 12/2025, Bonn. <https://doi.org/10.58007/zesx-6v04>

DOI 10.58007/zesx-6v04

ISSN 1868-0097

Bonn 2025

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	5
Summary	7
1 Kurzfassung	9
1.1 Methodische Herausforderungen	11
1.2 Dienstleistungen im Rahmen des Eigentumsübergangs	11
1.3 Typische Konstellationen und deren absolute und relative Erwerbsnebenkosten	12
1.4 Bedeutung von Maklern im Kaufprozess	15
2 Einleitung	18
2.1 Hintergründe	18
2.2 Ziele der Untersuchung und Forschungsleitfragen	21
2.3 Aufbau der Studie, Forschungsfragen und Methodik	22
2.4 Wissenschaftliche Diskussion und Informationsquellen für Verbraucher	24
3 Prozesse, Dienstleistungen und Kosten im Überblick	28
3.1 Zeitlicher Ablauf und Prozessschritte bei der Eigentumsübertragung	28
3.2 Komponenten der Nebenkosten und deren inhaltlich-qualitative Analyse	34
3.3 Möglichkeiten zur Reduktion der Erwerbsnebenkosten und -gebühren für Verbraucher	52
3.4 Erwerbsnebenkosten für Kaufende – typische Konstellationen	57
4 Details zur Grunderwerbsteuer	61
4.1 Unterschiede auf Länderebene	61
4.2 Zeitliche Entwicklung der Steuersätze in Deutschland	62
4.3 Aktuelle Reformdiskussion um Länderöffnungsklauseln	63
4.4 Preiseffekte einer Absenkung der Grunderwerbsteuer	64
5 Details zu Provisionsquoten und realisierten Maklercourtage	69
5.1 Datenquellen für die Analyse von Maklercourtage	70
5.2 Die Dreiecksbeziehung zwischen Makler, kaufender und verkaufender Person	75
5.3 Beteiligung von Maklern: Provisionsquote	79
5.4 Preise für Maklerdienstleistungen: Höhe der Courtage	90
6 Schlussfolgerungen und Fazit	107
6.1 Absenkung der obligatorischen Erwerbsnebenkosten	108
6.2 Mehr Transparenz bei Maklercourtage	110
Anhang: Datensatzbeschreibungen	113
I. Immobilieninserate	113
II. Repräsentativbefragungen	119
III. Eigene Befragungen von Akteuren	119
IV. Weitere vorliegende Datensätze	122
Abbildungsverzeichnis	129
Tabellenverzeichnis	130
Literaturverzeichnis	131
Abkürzungsverzeichnis	139
Glossar	139

Zusammenfassung

Hintergrund und Ziele der Studie

Die vorliegende Studie analysiert vor dem Hintergrund der in den letzten zehn Jahren stark gestiegenen Immobilienpreise den aktuellen Stand und die Entwicklung der Erwerbsnebenkosten für Kaufende von Wohnimmobilien in Deutschland. Insbesondere werden die tatsächlich anfallenden Erwerbsnebenkosten in unterschiedlichen sachlichen und räumlichen Teilmärkten im Verhältnis zu den Gesamtumsätzen untersucht, wobei ein spezieller Fokus auf den Vermittlungskosten für Wohnimmobilien (Maklercourtage) liegt. Die hierfür durchgeführten empirischen Analysen mithilfe eines Methodenmix unter Einbeziehung von Daten aus Inseraten und eigenen Erhebungen sind Grundlage für eine Verbesserung der Markttransparenz.

Zunächst werden dafür die notwendigen Prozesse und Dienstleistungen beim Immobilienerwerb sowie die damit verbundenen Kosten im Allgemeinen beleuchtet. Typische Konstellationen (Objekte, Akteure, Vermittlungswege) und die damit verbundenen Kosten für privat Kaufende und Verkaufende werden, ebenso wie zeitliche Entwicklungen und die Rolle der Digitalisierung, beschrieben. Hierauf aufbauend werden die tatsächlichen Kosten – mit besonderer Berücksichtigung der Maklergebühren – für verschiedene Teilmärkte sowie hinsichtlich regionaler Unterschiede analysiert. Die Studie untersucht zudem den Marktanteil der Makler, die Auswirkungen neuer bzw. alternativer Vermittlungsformen sowie einer Gesetzesänderung zur Aufteilung der Courtage. Da es zur Tätigkeit und zu den Gebühren der Immobilienmakler nur wenig belastbare Daten gibt, werden neue Datenquellen erhoben, um eine möglichst gute Annäherung an das reale Marktgeschehen zu gewährleisten.

Die jüngste Entwicklung der Maklercourtage steht in engem Zusammenhang mit einer Gesetzesänderung aus dem Jahr 2020. Diese schreibt vereinfacht gesagt vor, dass private Kaufende von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen höchstens die Hälfte der Gesamtcourtage zahlen müssen. Die Wirksamkeit dieser Änderung in Bezug auf die Gesamtkosten für Kaufende wurde von einigen Akteuren vorab bezweifelt. Es wurde insbesondere erwartet, dass etwaige Reduzierungen der Käufercourtage durch Erhöhungen des Kaufpreises wieder zunichtegemacht würden. Mit derselben Argumentation wird zudem eine seit Jahren geplante Absenkung der Grunderwerbsteuer infrage gestellt. Beide Thesen werden im Rahmen einer Inzidenzanalyse anhand von inserierten Preisen überprüft.

Nach Zusammenführung aller Ergebnisse werden die Auswirkungen der Nebenkosten auf ökonomische und wohnungspolitische Ziele sowie auf die Erschwinglichkeit bei der Eigentumsbildung beurteilt und politische Handlungserfordernisse dargestellt.

Überblick über die Ergebnisse

Der starke Anstieg der Kaufpreise von Wohnimmobilien in den letzten Jahren hat für die Kaufenden zu annähernd proportionalen Anstiegen der Notar- und Grundbuchkosten geführt, da sich diese Gebühren an den Kaufpreisen bemessen. Die Kosten für die Grunderwerbsteuer sind sogar überproportional gestiegen, da bis auf Bayern alle Bundesländer die Steuersätze seit der Föderalismusreform ab 2007 erhöht haben.

Maklerdienstleistungen sind dagegen kein obligatorischer Bestandteil von Eigentumsübertragungen und deren Nebenkosten, und ihre Preise sind nicht spezifisch reguliert. Die durchgeführten Recherchen dokumentieren, dass auf dem Markt für Maklerdienstleistungen generell eine Informationsasymmetrie zwischen Anbietenden und Kunden vorliegt; diese ist offenbar in der Beziehung zwischen Maklern und der Käuferseite besonders stark ausgeprägt. Das genaue Leistungsangebot und die dahinterstehenden Kosten sind für Verbraucher insgesamt häufig intransparent.

Die durchgeführten quantitativen Analysen zeigen, dass derzeit bei etwa der Hälfte aller Wohnimmobilien-transaktionen in Deutschland Makler involviert sind. Die Gesetzesänderung im Jahr 2020 zur hälftigen Teilung der Courtage führte zu einem Rückgang des Anteils provisionspflichtig inserierter Angebote, der jedoch nur vorübergehender Natur war. Als weitere Entwicklung haben hybride Makler, die einen Großteil ihres Geschäfts digital abwickeln, ihren Marktanteil in den letzten Jahren kontinuierlich gesteigert. Das schwierigere Marktumfeld nach dem Ende der Niedrigzinsphase könnte jedoch zu einer Konsolidierung der Angebotsvielfalt führen, zudem mussten einige der neuen Marktakteure infolge der Gesetzesänderung ihr Geschäftsmodell anpassen.

In Bezug auf die Kosten von Maklerdienstleistungen zeigt sich, dass die von Maklern meist geforderte, häufig als „ortsüblich“ bezeichnete Käufercourtage für Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäuser 3,57 % brutto beträgt. Die Erhebungen im Rahmen dieses Projekts belegen gleichzeitig, dass die tatsächlich bezahlte Courtage bundesweit bei nur etwa 3 % liegt und die Höhe der Courtagessätze je nach Vermarktungsaufwand, regionaler Nachfragesituation und Objekttyp variiert.

Die Inzidenzanalysen im Rahmen der Untersuchung legen zudem nahe, dass die Annahme einer vollständigen Überwälzung von Nebenkostenabsenkungen auf die Kaufpreise zumindest bei aktuellen Marktbedingungen nicht zutrifft. Eine Senkung der Grunderwerbsteuersätze oder der Kostensätze für eine Notarin und den Grundbucheintrag könnte die Erschwinglichkeit von Wohneigentum daher verbessern. Denn selbst im Falle einer vollständigen Überwälzung würde sich die Erschwinglichkeit verbessern, da der Kaufpreis fremdfinanziert werden kann, während Nebenkosten in aller Regel durch Eigenkapital finanziert werden.

Fazit

In Bezug auf die annähernd proportional zu den Kaufpreisen gestiegenen obligatorischen Notar- und Gerichtskosten für die Kaufenden bzw. Verkaufenden ist zu hinterfragen, ob die an den Objektwert gekoppelte Gebührenordnung angesichts der überaus dynamischen Preisentwicklungen auf dem Immobilienmarkt die dahinterstehenden Leistungen von Notarinnen und Grundbuchämtern adäquat abbildet und sich die resultierenden Gebührensteigerungen entsprechend rechtfertigen lassen. Die Grunderwerbsteuer ist durch Erhöhungen der Steuersätze seit 2007 in fast allen Bundesländern im Vergleich zu den Kaufpreisen sogar überproportional gestiegen.

Auf politischer Ebene sollten daher Maßnahmen ergriffen werden, um Kaufende bzw. bestimmte Käufergruppen (z. B. Ersterwerbende oder Selbstnutzende) bei den obligatorischen Nebenkosten zu entlasten, etwa durch Rabatte oder einen gänzlichen Wegfall der Nebenkosten. Darüber hinaus könnte über eine (teilweise) Rezentralisierung bei der Festlegung von Grunderwerbsteuersätzen nachgedacht werden, bei der der Bund z. B. einen variablen Sockel-Steuersatz festlegt und die Länder lediglich bestimmte Zuschläge erheben dürfen.

Im Hinblick auf die Maklercourtage braucht es mehr Transparenz für Kaufende bezüglich der tatsächlichen Preise für Dienstleistungen und der dafür erbrachten Leistungen. Dies könnte etwa durch die Einführung eines Maklercourtage-Spiegels erfolgen. Ein solches Instrument könnte – analog zu einem Mietspiegel – verschiedenen optionalen Dienstleistungen Einzelpreise zuordnen, die teilnehmende Makler öffentlich aushängen und an eine zentrale Stelle überliefern. Zudem sollte die Qualität der Leistungen von am Markt tätigen Maklern stärker institutionell kontrolliert werden. Die Höhe der Courtage sollte jedoch zunächst frei verhandelbar bleiben und erst bei Unwirksamkeit anderer Instrumente in Erwägung gezogen werden.

Summary

Background and objectives of the study

Against the backdrop of the sharp rise in real estate prices over the past ten years, this study analyzes the current status and development of ancillary acquisition costs for buyers of residential real estate in Germany. In particular, the actual ancillary purchase costs incurred in different property and geographic submarkets are examined in relation to total sales, with a special focus on the brokerage costs for residential real estate (brokerage fee). The empirical analyses carried out for this purpose using a mix of methods, including data from advertisements and our own surveys, form the basis for improving market transparency.

First of all, the necessary processes and services in property acquisition and the associated costs in general are examined. Typical constellations (properties, players, brokerage channels) and the associated costs for private buyers and sellers are described, as are developments over time and the role of digitalization. Based on this, the actual costs – with special consideration of brokerage fees – are analyzed for various submarkets and with regard to regional differences. The study also examines the market share of brokers, the impact of new or alternative forms of brokerage and a change in the law on the distribution of brokerage fees. As there is little reliable data available on the activities and fees of real estate agents, new data sources are collected to ensure the best possible approximation of the real market situation.

The most recent development in estate agent fees is closely linked to a change in the law in 2020, which, put simply, stipulates that private buyers of single-family homes and condominiums must pay a maximum of half of the total fee. The effectiveness of this change in terms of the overall costs for buyers was questioned in advance by some stakeholders. In particular, it was expected that any reductions in the buyer's commission would be negated by increases in the purchase price. The same argument was also used to call into question a reduction in real estate transfer tax that has been planned for years. Both theses are examined as part of an incidence analysis based on advertised prices.

After combining all the results, the effects of ancillary costs on economic and housing policy objectives and on the affordability of property ownership are assessed and the need for political action is presented.

Overview of the results

The sharp rise in residential property purchase prices in recent years has led to almost proportional increases in notary and land registry costs for buyers, as these fees are based on the purchase prices. The cost of land transfer tax has even risen disproportionately, as all federal states apart from Bavaria have increased their tax rates since the federalism reform in 2007.

Estate agent services, on the other hand, are not an obligatory component of property transfers and their ancillary costs, and their prices are not specifically regulated. The research carried out documents that there is generally an information asymmetry between providers and clients in the market for brokerage services; this is apparently particularly pronounced in the relationship between brokers and the buyer side. The exact range of services and the underlying costs are often not transparent for consumers.

The quantitative analyses carried out show that brokers are currently involved in around half of all residential real estate transactions in Germany. The change in the law in 2020 to split the brokerage fee in half led to a decline in the proportion of offers subject to commission, although this was only temporary. As a further development, hybrid brokers, who conduct a large part of their business digitally, have continuously increased their market share in recent years. However, the more difficult market environment following the end of the

low-interest phase could lead to a consolidation of the variety of offerings, and some of the new market players have also had to adapt their business model as a result of the change in legislation.

With regard to the cost of brokerage services, it is clear that the buyer's commission for condominiums or single-family homes, which is often referred to as "customary for the location", is 3.57 % gross. At the same time, the surveys conducted as part of this project show that the actual commission paid nationwide is only around 3 % and that the level of commission rates varies depending on the marketing effort, regional demand situation and property type.

The incidence analyses conducted as part of the study also suggest that the assumption of a complete pass-through of reductions in ancillary costs to purchase prices does not apply, at least under current market conditions. A reduction in land transfer tax rates or notary and land registry fees could therefore improve the affordability of residential property. This is because affordability would improve even in the event of the tax being passed on in full, as the purchase price can be financed by borrowing, while ancillary costs are generally financed by equity.

Conclusion

With regard to the obligatory notary and court costs for buyers and sellers, which have risen almost in proportion to the purchase prices, it must be questioned whether the scale of fees linked to the property value adequately reflects the underlying services of notaries and land registries in view of the extremely dynamic price developments on the real estate market and whether the resulting fee increases can be justified accordingly. Due to increases in tax rates since 2007, land transfer tax has even risen disproportionately compared to purchase prices in almost all federal states.

Measures should therefore be taken at a political level to relieve buyers or certain groups of buyers (e.g. first-time buyers or owner-occupiers) of the obligatory ancillary costs, for example through discounts or the complete elimination of ancillary costs. In addition, a (partial) recentralization of the determination of real estate transfer tax rates could be considered, in which the federal government sets a variable basic tax rate, for example, and the federal states are only allowed to levy certain surcharges.

With regard to brokerage fees, more transparency is needed for buyers with regard to the actual prices for services and the services provided. This could be achieved, for example, by introducing a brokerage fee index. Such an instrument could – analogous to a rent index – assign individual prices to various optional services, which participating brokers would publicly display and transmit to a central office. In addition, the quality of the services provided by brokers operating on the market should be subject to greater institutional control. However, the amount of the brokerage fee should initially remain freely negotiable and only be considered if other instruments are ineffective.

1 Kurzfassung

Die vorliegende Studie stellt den aktuellen Stand und die Entwicklung der Erwerbsnebenkosten für Kaufende von Wohnimmobilien in Deutschland als einen wichtigen Einflussfaktor des Wohnungsmarktgeschehens ins Zentrum der Analysen. Dabei geht es auch um die Verbesserung der Markttransparenz. Ein wesentlicher Aspekt ist dabei die Untersuchung der in den unterschiedlichen sachlichen und räumlichen Teilmärkten tatsächlich anfallenden Erwerbsnebenkosten – insbesondere im Hinblick auf die Kosten für die Vermittlung der Immobilien (Courtage) – in Relation zu den Gesamtumsätzen in den jeweiligen Märkten. Mit Blick auf die Preisentwicklung am Wohnungsmarkt wird berücksichtigt, dass Transaktionskosten vermutlich auch preisbestimmend beim (Ver-)Kauf von Immobilien sind.

Forschungsleitfragen

Die Studie greift Fragestellungen zu den notwendigen und tatsächlich realisierten Prozessen und Dienstleistungen beim Immobilienerwerb und den damit zusammenhängenden Kosten grundlegend auf. Anschließend werden typische Konstellationen (Objekte, Akteure, Vermittlungswege) und deren Nebenkosten beschrieben sowie zeitliche Entwicklungen bei Nebenkosten und die Rolle der Digitalisierung aufgezeigt. Darauf aufbauend werden die tatsächlichen Kosten, unter spezieller Berücksichtigung der Makler, für unterschiedliche Teilmärkte sowie hinsichtlich regionaler Unterschiede und damit unter Berücksichtigung des Einflusses regionaler Wohnungsmarktbedingungen zusammengestellt. Ein zentraler Aspekt ist dabei die Analyse des Marktanteils der Makler, der Auswirkungen des Gesetzes über die Verteilung der Courtage und die Darstellung von neuen bzw. alternativen Vermittlungsformen. Im Ergebnis der Untersuchung werden zudem die Auswirkungen der Nebenkosten auf ökonomische und wohnungspolitische Ziele, wie auch auf die Erschwinglichkeit bei der Eigentumsbildung untersucht sowie Herausforderungen der Wohnungspolitik durch Nebenkosten und entsprechende Handlungserfordernisse dargestellt.

Vorgehensweise

Zunächst werden die zahlreichen Prozesse und Dienstleistungen im Rahmen des Eigentumsübergangs von Wohnimmobilien beschrieben (vgl. Abschnitt 1.2) und anschließend die dafür typischerweise anfallenden Kosten (vgl. Abschnitt 1.3) – getrennt nach gesetzlich vorgeschriebenen (vgl. Abschnitt 1.3.1) und nicht-obligatorische Leistungen (vgl. Abschnitt 1.3.2). Der Fokus liegt jedoch in der Betrachtung des Grads der Beteiligung von Maklern im Kaufprozess sowie den damit verbundenen Kosten (vgl. Abschnitt 1.4). Die Beantwortung der dazu formulierten Forschungsfragen stand im Mittelpunkt der Studie. Hierfür wurden umfassende empirische Schritte durchgeführt und aufbereitet (vgl. Abschnitt 1.1).

Die jüngste Entwicklung der Maklercourtage steht in engem Zusammenhang mit einer Gesetzesänderung aus dem Jahr 2020; diese schreibt – knapp umrissen – vor, dass private Kaufende von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen höchstens die Hälfte der Gesamtcourtage zu bezahlen haben. Die Wirksamkeit der durch diese Änderung induzierten Absenkung der Käufercourtage hinsichtlich der Gesamtkosten wurde vorab von einigen Akteuren bezweifelt. Insbesondere wurde die Erwartung geäußert, dass etwaige Reduktionen bei der Käufercourtage durch Überwälzung auf die Preise verpuffen würden. Mit der gleichen Argumentationsweise stellen einige Akteure auch die seit Jahren geplanten Absenkungen der in dieser Untersuchung analysierten Grunderwerbsteuer infrage. Beide Thesen werden in der vorliegenden Studie im Rahmen einer Inzidenzanalyse mithilfe von inserierten Preisen überprüft.

Tabelle 1
Übersicht zu den verwendeten Datenquellen

Name (Informationen zu ...)	Datenbasis	Zeitraum	n	Art
Hypofriends (Courtage + Provisionsquote)	Kundenstatistik	2019–22	743	Sonderauswertung für diese Studie
VdP (Courtage + Provisionsquote)	Sonderauswertung Finanzierungsdaten Mitgliedsinstitute	2019+ 2021 jeweils 1. Hj.	1.105	
Maklerverbund (Courtage)	Sonderauswertung vorliegender Transaktionsdaten	2021	ca. 12.000	
value Marktdaten (inserierte Courtage)	Inserate	2012–21	5,9 Mio.	
Haus&Grund (Courtage)	Mitgliederbefragung 05+06/2022	05/2021–05/2022	1.540	spezifische Fragen für diese Studie
kantar Ersterwerber Wohneigentum (REFERENZDATEN Courtage)	BBSR-Wohnungsmarktbeobachtung: Wohneigentumsbildung in Deutschland	2018–21	1.562	
infas Käufer und Verkäufer (REFERENZDATEN Provisionsquote)	Internetpanel 03/2023	2017–23	427	eigene Befragung für diese Studie
Makler (Courtage + Leistungsumfang)	regional geschichtete Stichproben im Zeitraum Januar bis April 2023	in den letzten 12 Monaten	120 (rd. 3.500 TA)	
Notare (Courtage, Provisionsquote, Kosten + Leistungsumfang)			42 (rd. 6.300 TA)	
Verwalter (Kosten + Leistungsumfang)			23	
Verkäufer ohne Makler (Motive und Ablauf Verkaufsprozess)			28	

TA = Transaktionen | VdP = Verband deutscher Hypothekenbanken

Quelle: Eigene Darstellung

Betrachtungszeitraum

Der Betrachtungszeitraum der vorliegenden Studie konzentriert sich auf die Jahre 2012 bis 2021. Die Jahre 2022 und 2023 konnten nur noch teilweise mitberücksichtigt werden. Damit werden insbesondere die Zustände und Entwicklungen der Niedrigzinsphase beleuchtet. Es ist nicht auszuschließen, dass einige Marktusancen sich unter den seither veränderten Rahmenbedingungen gewandelt haben oder sich noch wandeln werden. Zum Beispiel erscheint es plausibel, dass Makler in einem schwieriger gewordenen Marktumfeld mehr gefragt sind und daher öfter beteiligt sind als in den hier verwendeten Daten. Außerdem dürften die Unterschiede zwischen hybriden und „klassischen“ Maklern im Zuge einer Marktkonsolidierung immer weiter verschwinden.

1.1 Methodische Herausforderungen

Die Untersuchung der Nebenkosten basiert auf verschiedenen Datenquellen. Dazu zählen sowohl vorliegende Statistiken als auch eigens für diese Studie erhobene Daten (vgl. Abschnitt 2.3). Diese Vorgehensweise war aus mehreren Gründen erforderlich. Erstens decken vorliegende Datensammlungen nicht die erforderliche Bandbreite zur Beantwortung aller Forschungsleitfragen ab. Zweitens haben die unterschiedlichen Erhebungen spezifische Befragungsschwerpunkte. Drittens richten sie sich an unterschiedliche Zielgruppen. Zuletzt unterscheiden sie sich auch hinsichtlich ihrer Datenqualität (z. B. Stichprobengröße), betrachteten Marktsegmenten oder Objekttypen.

Insbesondere waren zur validen Erfassung der Beteiligung von Maklern am Verkaufsprozess (Provisionsquote) sowie der dabei tatsächlich bezahlten Provisionen (Courtage) besondere Hürden zu überwinden. Denn einfach zugängliche Daten aus öffentlichen Inseraten sind dafür nicht notwendigerweise repräsentativ und die dort angegebenen Courtagen entsprechen nicht unbedingt auch den tatsächlich bezahlten.

Deswegen wurden kaufende und verkaufende Personen zu individuellen Transaktionen befragt, aber auch Notarinnen und Makler zu aggregierten Erfahrungen aus einer Vielzahl von Transaktionen. Darüber hinaus wurden Auswertungen vorliegender Daten zu spezifischen Befragungsschwerpunkten bzw. Zielgruppen hinzugezogen. Nur so konnte die gesamte Bandbreite der regionalen und objektspezifischen Unterschiede für bestimmte Bereiche wenigstens näherungsweise abgebildet werden. Und nur so konnte weitgehend gewährleistet werden, dass nicht einzelne Akteursgruppen die Aussagekraft der Daten im Eigeninteresse verzerren. Im Ergebnis wurden insbesondere die Forschungsfragen zur Maklertätigkeit auf Basis einer Kombination mehrerer unterschiedlicher, zum Teil speziell erhobener Datensätze beantwortet.

1.2 Dienstleistungen im Rahmen des Eigentumsübergangs

Im Rahmen des Kaufs oder Verkaufs einer Immobilie sind zahlreiche begleitende Dienstleistungen erforderlich bzw. werden nach Bedarf in Anspruch genommen. Der Kaufprozess einer Immobilie ist zunächst von drei obligatorischen, gesetzlich vorgeschriebenen Dienstleistungen begleitet. Hinzu kommen zahlreiche nicht obligatorische Dienstleistungen. Im ineinandergreifenden Prozess sind obligatorisch erstens die Beurkundung des Kaufvertrags durch eine Notarin, zweitens die Ausstellung einer Unbedenklichkeitsbescheinigung durch das Finanzamt nach Entrichtung der Grunderwerbsteuer sowie drittens die Eintragung des Eigentumsübergangs ins Grundbuch durch das Amtsgericht. Beim Kauf von gebrauchten Eigentumswohnungen kann viertens eine Zustimmungserfordernis der anderen Wohnungseigentümer, die meist durch den WEG-Verwalter wahrgenommen wird, hinzukommen. Eine entsprechende Veräußerungsbeschränkung ist bei etwa jeder vierten Wohnungseigentümerschaft festgeschrieben. Die verknüpfende Mittlerrolle im Prozess dieser vier Akteure wird dabei von einer Notarin wahrgenommen.

Weitere häufig in Anspruch genommene, aber nicht obligatorische Dienstleistungen der Notarin umfassen die Veranlassung einer Eigentumsvormerkung zur Absicherung des Immobiliengeschäfts (fast immer), bei der Fremdfinanzierung die Bestellung einer Grundschuld (sehr oft) sowie die Bestellung diverser Grunddienstbarkeiten (zuweilen). All diese Dienstleistungen der Notarin führen auch zu Dienstleistungen des Amtsgerichtes, das diese Abmachungen im Grundbuch einträgt.

Darüber hinaus gibt es weitere Dienstleistungen anderer Akteure, die nicht obligatorisch sind, wohl aber typischerweise in Anspruch genommen werden. Dazu zählen in etwa der Hälfte aller Fälle die Vermittlungstätigkeit durch einen Makler – bei gleichzeitig sehr großen regionalen und objektspezifischen Unterschieden.

Streng genommen zählen bei Fremdfinanzierung des Immobilienerwerbs auch die Dienstleistung, d. h. die Kreditbereitstellung der finanzierenden Bank zu den Nebenkosten, ebenso wie Kosten zur Schaltung von

Suchinseraten, der Inanspruchnahme von Gutachtern (Bauingenieure bzgl. Bausubstanz oder Wertgutachter bzgl. Kaufpreis) oder im Zusammenhang mit Aufräum-, Renovierungs- und Sicherungsarbeiten unmittelbar nach dem Erwerb. Diese Komponenten sind allerdings nicht Gegenstand der vorliegenden Untersuchung.

1.3 Typische Konstellationen und deren absolute und relative Erwerbsnebenkosten

Absolut betrachtet fallen beim Kauf eines Einfamilienhauses (EFH) wegen des typischerweise hohen Kaufpreises die höchsten Nebenkosten an. Ein gebrauchtes EFH für 500.000 Euro, wie es z.B. eine erwerbende Person mit leicht überdurchschnittlichem Einkommen erwirbt, verursacht Erwerbsnebenkosten von etwa 50.000 Euro mit Makler (10 % des Kaufpreises) oder 35.000 Euro ohne Makler (7 %). Ein entsprechender Neubau für 750.000 Euro, wie es z.B. eine erwerbende Person mit klar überdurchschnittlichem Einkommen erwirbt, verursacht kaum höhere Erwerbsnebenkosten, weil im Neubau fast nie ein Makler im Spiel ist.

Wegen des geringeren Kaufpreises fallen die Nebenkosten bei Käufen von Eigentumswohnungen (ETW) geringer aus. Die typischen Kaufenden sind hier bevorzugt Ersterwerbende mit eher unterdurchschnittlichem Einkommen. Sie bezahlen bei einem Kaufpreis von 150.000 Euro mit Makler etwa 15.000 Euro Nebenkosten (10 %). Vor allem bei gebrauchten ETW kann bei bestehender Veräußerungsbeschränkung auch eine Verwalterzustimmung erforderlich sein, deren Kosten jedoch kaum ins Gewicht fallen.

Erheblich geringere Nebenkosten ergeben sich bei einer Zwangsversteigerung (im Beispiel 6 % des Kaufpreises) oder beim Grundstückskauf (im Beispiel 7 % des Kaufpreises). Die geringen Nebenkosten resultieren aber nicht nur aus dem hier angenommenen niedrigen Kaufpreis, der mit jeweils 150.000 Euro unterstellt wird. Vielmehr fallen bei Zwangsversteigerungen nur geringe Notarkosten und nie eine Courtage an, bei Grundstücken sind seltener als beim Haus- oder Wohnungskauf Makler beteiligt, entsprechend fällt meist auch keine Courtage an.

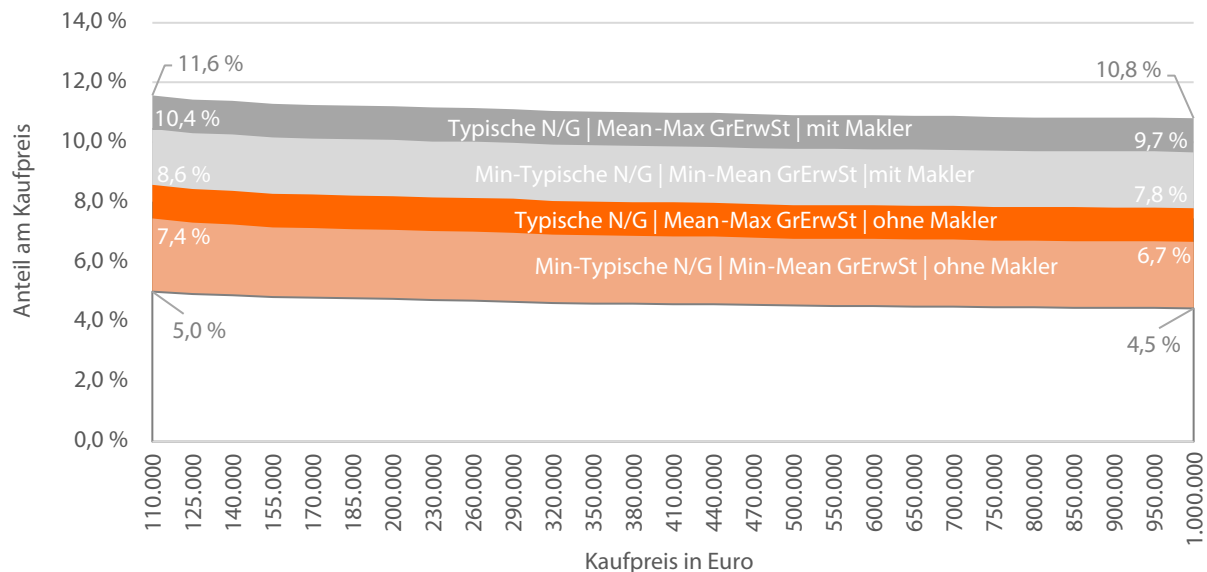
1.3.1 Kosten obligatorischer Dienstleistungen als Anteil am Kaufpreis

Die Höhe der Gebühren für Notarinnen und Amtsgerichte richten sich bundeseinheitlich nach dem seit 2013 unverändert geltenden Gerichts- und Notarkostengesetz. Demnach ergeben sich die Kosten als Prozentsatz vom Kaufpreis. Die Kosten entwickeln sich dabei leicht degressiv, d.h. je höher der Kaufpreis, desto geringer der Prozentsatz. Die typische Bandbreite liegt zwischen 0,9 und 1,4 % für die Notarin sowie 0,4 bis 0,6 % für das Amtsgericht. Ein typischer Wert für die Summe beider Akteure liegt bei rund 1,5 % – wenn man einen Objektprice von rund 400 bis 500 Tsd. Euro unterstellt. Hinzu kommen geringfügige Pauschalbeträge im zweistelligen Eurobereich.

Die Höhe der Grunderwerbsteuersätze kann seit der Föderalismusreform 2006 von den Bundesländern festgelegt werden. Stand 1.1.2023 liegt die Spanne zwischen 3,5 % des Kaufpreises in Bayern und 6,5 % in Brandenburg, Nordrhein-Westfalen, Saarland, Schleswig-Holstein und Thüringen. Beginnend von einem bundesweit noch einheitlichen Steuersatz bei 3,5 % gab es ab 2007 zahlreiche Erhöhungen: Als Erstes machten die Stadtstaaten Berlin und Hamburg von der neugeschaffenen Steuersatzkompetenz Gebrauch.

Abbildung 1
Typische Nebenkosten als prozentualer Anteil vom Kaufpreis

Bei Maklerbeteiligung wurde die Maklercourtage idealtypisch gesetzt (3 % entsprechend der empirischen Analyse tatsächlich bezahlter Courtagen).



Typische N/G: Typische Leistungen Notarin und Gericht, insbesondere Kaufvertrag, Grundschild, Eigentumsvormerkung, Eigentümereintrag und Eintrag
Min N/G: ohne Beurkundung Grundschild, kein Eintrag einer Grunddienstbarkeit oder Eigentumsvormerkung
Min, Mean, Max GrErSt: Grunderwerbsteuer 3,5 %, 5,3 % (transaktionsgewichtet), 6,5 %.
Mit/ohne Makler: 0 % bzw. 3 % Maklercourtage

Quelle: Eigene Berechnungen

Da sich die Kaufpreise für Wohnimmobilien in den vergangenen zehn Jahren im Großen und Ganzen verdoppelt haben, haben sich auch die Notar- und Grundbuchkosten entsprechend der hauptsächlichen Bemessungsgrundlage am Objektprice und den Festlegungen des Gerichts- und Notarkostengesetzes erheblich nach oben entwickelt. Sie weisen z.B. bei doppeltem Objektprice aufgrund der leicht regressiven Formel absolut eine Steigerung von ca. knapp 90 % auf. Der Kostenblock Grunderwerbsteuer ist wegen der zahlreichen Erhöhungen der Steuersätze außer in Bayern sogar überproportional zum Kaufpreis gestiegen.

Da obligatorische Nebenkosten typischerweise vollständig vom Kaufenden bezahlt werden, liefern sie immer wieder Diskussionen um ihren Einfluss auf die Erschwinglichkeit von Wohneigentum. Die dabei oft geäußerte These, dass Absenkungen vollständig in höheren Preisen verpuffen würden und mithin die Erschwinglichkeit unverändert ließen, kann die vorliegende Studie nicht bestätigen. Vielmehr kann anhand einer Inzidenzanalyse gezeigt werden, dass in der Realität nur ein eher kleiner Teil dieser Kosten auf die Kaufenden überwältzt wurde. Außerdem stiege durch geringere Nebenkosten der verbleibende Anteil des Eigenkapitals, der für die Finanzierung des eigentlichen Kaufpreises eingesetzt werden kann. Schon allein deswegen würde eine Absenkung der Grunderwerbsteuersätze – und idealerweise auch der Kosten für Notarin und Grundbucheintrag – das Potenzial zum Erwerb von Wohneigentum auf jeden Fall vergrößern.

1.3.2 Kosten nicht obligatorischer Dienstleistungen als Anteil am Kaufpreis

Die Inanspruchnahme von Dienstleistungen durch Makler ist in Deutschland nicht verpflichtend; die Preise hierfür bzw. die Kosten für die Kunden (wie auch für Umfang und Qualität der Leistungen) sind überdies nicht reguliert und damit prinzipiell frei verhandelbar. Gleichzeitig gibt es Marktkonstellationen, bei denen die Akteure (meist die Käuferseite) auf Objektebene keine Wahl haben, ob sie die Leistungen in Anspruch nehmen und mit welchen Kosten diese verbunden sind, da sie nicht Auftraggeber sind.

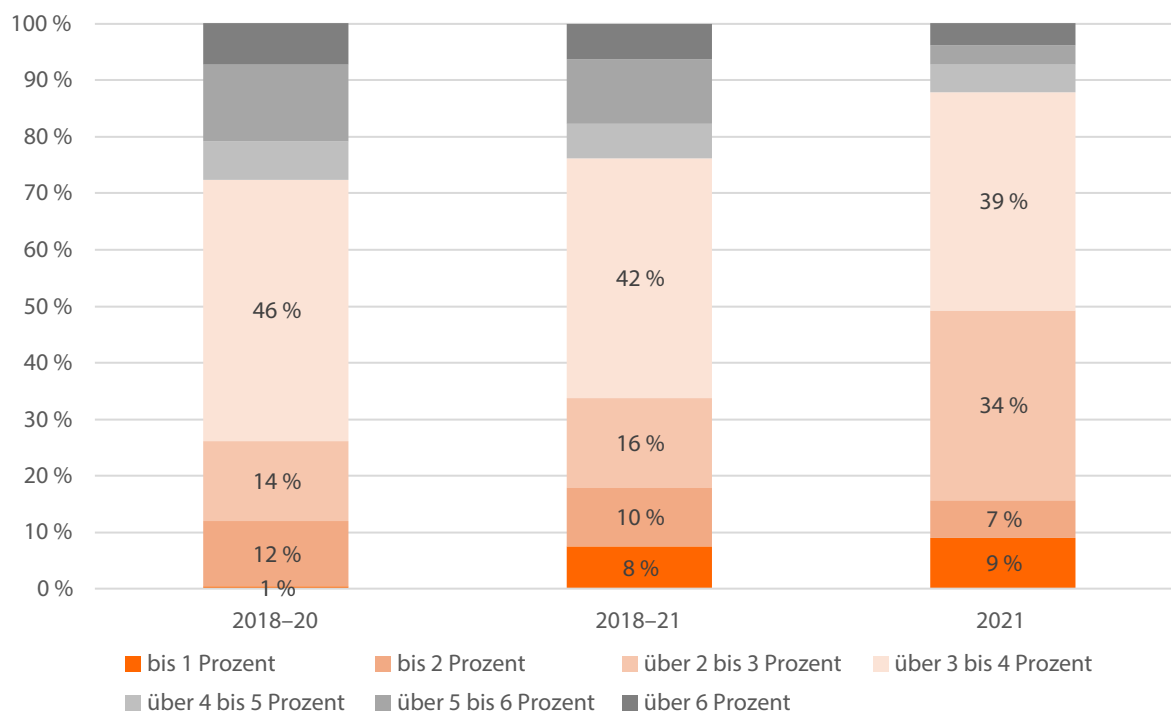
Tabelle 2
Typische, tatsächlich bezahlte Käufercourtage (brutto)

		Zeitraum		Veränderung
		2018–20	2021	
ETW	Median	3,57	-/-	-/-
	Mittelwert	3,54	-/-	-/-
EFH	Median	3,50	2,81	– 20 %
	Mittelwert	3,55	2,99	– 16 %
zusammen	Median	3,56	3,10	– 13 %
	Mittelwert	3,55	3,04	– 14 %

Quelle: BBSR-Wohnungsmarktbeobachtung, Datengrundlage Kantar-Erhebung „Wohneigentumsbildung in Deutschland 2018–2021“

Hinsichtlich der Kosten für die Kunden wird in dieser Studie zwischen der geforderten oder inserierten Courtage – von den Maklern gewohnheitsmäßig oft als „ortsüblich“ bezeichnet – und derjenigen Courtage unterschieden, die tatsächlich bezahlt wird. Insgesamt herrscht hier eine sehr hohe Intransparenz. Potenzielle Kaufende wissen oft nicht, dass oder wie sie die Maklerleistungen bzw. -courtage vermeiden können, Verkaufende sowie Kaufende haben keine Orientierungspunkte für die Höhe der üblicherweise tatsächlich bezahlten Preise. Die geforderte Courtage für Kaufende von ETW oder EFH liegt auf Grundlage der Auswertung der inserierten Angebote nach der Gesetzesänderung Ende 2020 derzeit in allen Regionen typischerweise bei brutto 3,57 %, die tatsächlich bezahlte auf Basis der Auswertung verschiedener Befragungen dagegen eher bei 3 % brutto.

Abbildung 2
Streueung der tatsächlich bezahlten Käufercourtage (brutto)



Quelle: BBSR-Wohnungsmarktbeobachtung, Datengrundlage Kantar-Erhebung „Wohneigentumsbildung in Deutschland 2018–2021“

Historisch bedingt unterliegt dieser durchschnittliche Prozentsatz allerdings einer nicht unerheblichen Bandbreite zwischen Regionen, Marktsegmenten und Käufergruppen. Große Unterschiede gab es, zumindest von Maklern und ihren Verbänden kommuniziert bzw. in älteren Inseraten zu beobachten, lange Zeit auch bei der Aufteilung der Courtage zwischen Kaufenden und Verkaufenden. Mancherorts zahlte die verkaufende Person nichts, anderswo die Hälfte oder auch weniger. Seit einer Gesetzesänderung Ende des Jahres 2020 ist vorgeschrieben, dass die privat kaufende Person von ETW oder EFH nicht mehr als die Hälfte bezahlt. Tatsächlich zeigen die Käufercourtage für ETW und EFH – inserierte wie auch tatsächlich bezahlte – einen scharfen Einschnitt seit der Gesetzesänderung, sodass sich die Beteiligten auch daranzuhalten scheinen. Insbesondere kann bei den nicht von der Gesetzesänderung betroffenen Objekttypen, namentlich Mehrfamilienhäuser (MFH) und Grundstücke, kein vergleichbarer Einschnitt beobachtet werden. Es besteht allerdings der Verdacht, dass Makler zuweilen Seitenzahlungen an die Verkaufenden leisten (Kick-backs, Tippgeberprämie etc.), sodass diese faktisch (teil-)kompensiert werden und doch weniger als die Hälfte der Gesamtcourtage tragen müssen.

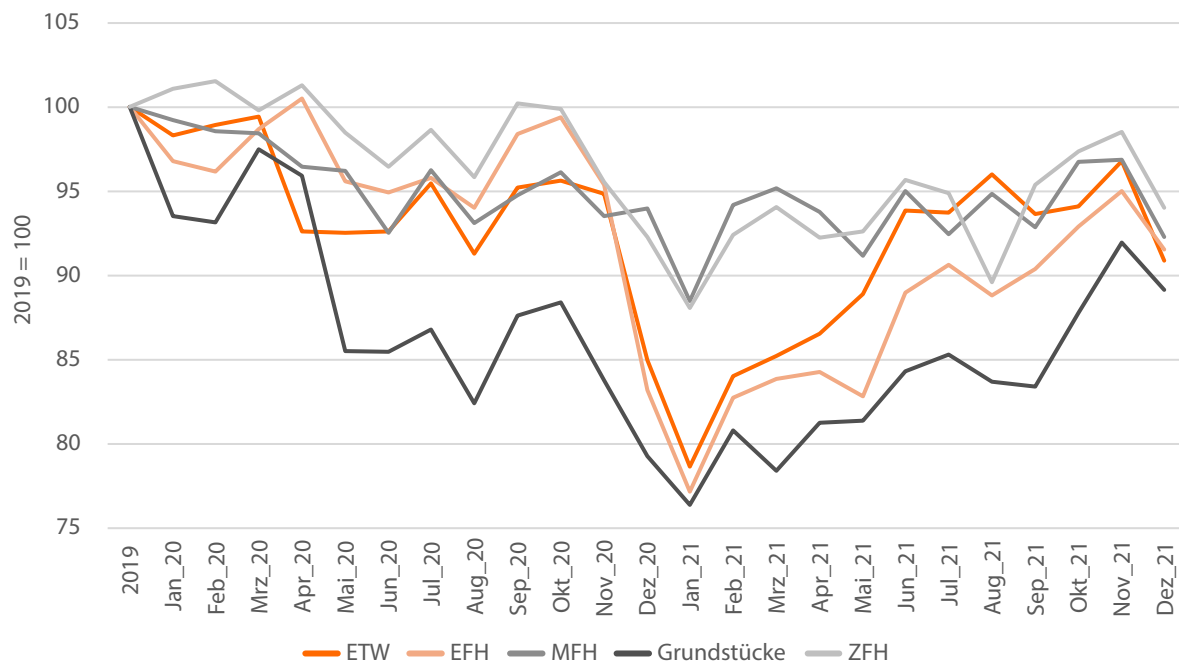
Die Höhe der Courtage, d. h. der prozentuale Anteil am Objektpreis, unterliegt einer beträchtlichen Bandbreite: Insbesondere bei hohem Vermarktungsaufwand können tendenziell höhere Courtagen beobachtet werden. Hohen Vermarktungsaufwand – und in der Folge die Durchsetzung höherer Courtagen – verursachen z. B. Transaktionen in Regionen mit sehr geringer oder sehr hoher Nachfrage, in Relation zum Kaufpreis auch preiswertere Objekte, wegen der größeren Individualität aber auch Eigenheime gegenüber ETW (noch mehr MFH und am stärksten Grundstücke). Höhere Courtagen gibt es schließlich nach wie vor in Ostdeutschland – diese Unterschiede dürften historisch gewachsen sein. Gebrauchte Immobilien und Neubauten unterscheiden sich dagegen nicht in der Höhe der Courtage.

Die Kosten für eine ggf. erforderliche Verwalterzustimmung bei WEG-Objekten („Veräußerungsbeschränkung“) sind in aller Regel Pauschalbeträge, die zwischen 150 und 250 Euro pro Wohnung liegen und im Grundsatz von der Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) getragen werden müssen. Hinzu kommen meist Kosten für die Beglaubigung der Unterschriften durch Notarinnen im zweistelligen Euro-Bereich.

1.4 Bedeutung von Maklern im Kaufprozess

Die Erhebungen im Rahmen der Studie zeigen, dass Makler bei etwa jeder zweiten Transaktion von Wohnimmobilien involviert sind. Am seltensten bei Bauland (ca. 20 %), bei EFH (ca. 40 %) seltener als bei ETW (ca. 50 %) und am häufigsten bei MFH (ca. 70 %). Ein Makler ist vor allem dann hilfreich, wenn das Objekt komplizierter, weil heterogener ist – deswegen sind Makler insbesondere dann in Transaktionen (kostenpflichtig) eingebunden, wenn es sich um sehr hochwertige Objekte handelt. Daneben spielt die Marktlage eine große Rolle: bei sehr hoher oder geringer Nachfrage ist der Vermarktungsaufwand größer und entsprechend eher ein Makler vonnöten. Weil Neubauten häufig vom Bauträger oder Investor selbst vertrieben werden und im Falle einer – grundsätzlich möglichen – Einschaltung kostenpflichtiger Makler überdies auf die „Nicht-Verflechtung“ zwischen Vermittlung und Eigentümerinteressen geachtet werden muss (kein Provisionsanspruch bei „echter Verflechtung“ (vgl. Abschnitt 3.2.2)), trifft man bei Bestandsobjekten häufiger auf einen Makler. Dasselbe gilt für öffentliche Inserate: Diese werden sehr viel öfter mithilfe kostenpflichtiger Makler vermittelt als über Mundpropaganda angebotene Objekte.

Abbildung 3
Provisionsquote nach Objekttypen 2019 bis 2021 (Index 2019 = 100)



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Darüber hinaus gibt es spezifische Personenkreise, die eher einen Makler beauftragen bzw. eher auf Objekte mit Makler stoßen. So gibt es Anzeichen, dass ältere Verkaufende öfter einen Makler beauftragen. Auch bei zeitnahe Kauf und Verkauf wird eher ein Makler eingeschaltet; hier spielen womöglich Vereinbarungen eine Rolle, wonach die Käuferprovision erlassen oder herabgesetzt wird, wenn die kaufende Person dem Makler im Gegenzug die Vermarktung einer anderen Immobilie anbietet, die sie sonst ohne Makler angeboten hätte. Als kaufende Person haben es Ausländer oder Ortsfremde sowie Selbstnutzende vermutlich auch öfter mit Maklern zu tun.

In den Monaten vor und nach der Gesetzesänderung 2020 (Dezember 2020) ist die Provisionsquote bei den inserierten Angeboten bei ETW und EFH vorübergehend stark eingebrochen. Offenbar wollten viele Verkaufende die ab dann fällige hälftige Courtage einsparen und haben vermehrt ohne Makler inseriert. Mittlerweile hat die Quote allerdings annähernd ihr altes Niveau wieder erreicht. Eine Hypothese in diesem Zusammenhang wäre, dass Makler Verkaufende mit dem Argument überzeugen konnten, im Gegenzug zur Kompensation der Verkäufercourtage den Kaufpreis entsprechend höher anzusetzen. Diese Entwicklung, also einer Überwälzung der bei den Kaufenden eingesparten Nebenkosten auf den Kaufpreis, ist allerdings vor allem für EFH überwiegend nicht zu erkennen, wie die eigene Inzidenzanalyse zeigt. Im Zuge der gestiegenen Zinsen und schlechteren Vermittelbarkeit von Immobilien könnte die Provisionsquote in naher Zukunft zudem weiter steigen.

Die Rolle hybrider Makler

Zunehmend verbreitet sich bei Maklern ein zweiteiliges Geschäftsmodell. Dabei erfolgt ein großer Teil des Geschäfts online und zentralisiert, während der Kundenkontakt und damit die Besichtigungen durch ortsansässige Makler übernommen wird (vgl. Kasten 1). Die Unterscheidung von hybriden und klassischen Maklern ist allerdings schwierig und dürfte künftig immer weiter verschwimmen. Der Marktanteil der in dieser Studie als hybride eingestuft Makler hat sich zwischen 2017 und 2020 von etwa 5 % auf nunmehr rund 10 % verdoppelt. Das Inkrafttreten der hälftigen Teilung der Maklercourtage führte hier nur zu zwischenzeitlichen Einbrüchen.

Kasten 1: Definition Hybridmakler

Als hybride oder online-Makler werden im Rahmen dieser Untersuchung Unternehmen bezeichnet, sich insbesondere durch zweiteiliges Geschäftsmodell auszeichnen: Zum einen erfolgt ein großer Teil des Geschäfts online (bspw. standardisiertes Erstellen von Exposés sowie das Einstellen von Objekten auf Internetportalen). Zum anderen werden „klassische“ Maklertätigkeiten, wie der Kundenkontakt und das Besichtigen der Objekte von ortsansässigen Maklern übernommen, die unter der Regie des hybriden Maklerunternehmens arbeiten, etwa als Subunternehmen, Franchisenehmer oder Freelancer. Häufig wurden diese Unternehmen im vergangenen Jahrzehnt gegründet (siehe auch Abschnitt 3.2.2, vgl. Roth 2023).

Hybridmakler haben vor der Gesetzesänderung 2020 oft damit geworben, dass für Verkaufende keine Provision anfällt (vgl. Dietz 2021).

Hybride Makler konzentrieren sich (noch) verstärkt auf einfache Vermittlungen und damit stärker als andere auf ETW. Bis zur Gesetzesänderung lag die Käufercourtage bei Hybridmaklern lange Zeit leicht höher als bei klassischen Maklern und die Verkäufercourtage in der Regel bei null. Mittlerweile sind sie bei ETW und EFH eher die Preisbrecher hinsichtlich der Käufercourtage. Dies dürfte sowohl Folge der Gesetzesänderung als auch des veränderten Marktumfeldes sein.

Bei ETWs und EFHs verteilen sich Hybridmakler vor allem auf größere Städte wie Berlin, Hamburg, Hannover oder München. Beim Bauland sind sie zudem im Berliner Umland, in weiteren ostdeutschen Kreisen sowie im Rheinland vergleichsweise stark vertreten.

Neue Markteintritte ausländischer Akteure

Im Zusammenhang mit der Digitalisierung und dem schwieriger gewordenen Marktumfeld sind aktuell im Jahr 2023 weitere Veränderungen zu beobachten: Während inländische Neugründungen wie McMakler oder Homeday massiv Stellen abbauen, stoßen neue Konkurrenten auf den deutschen Markt. Diese bauen ebenfalls auf digitale Prozesse. Dabei strebt z. B. die Schweizer Maklergruppe Necho eher einen Preiswettbewerb an, während das aus den USA stammende Maklerunternehmen Keller Williams eher einen Qualitätswettbewerb zwischen den Maklern in Gang zu setzen scheint.

2 Einleitung

Die Erwerbsnebenkosten spielen beim Kauf bzw. Verkauf von Wohnimmobilien eine wichtige Rolle. Sie erhöhen die Gesamtkosten jedes einzelnen Immobilienerwerbs und beeinflussen damit die Wohneigentumsbildung, den Eigentümerwechsel und die Flexibilität und Mobilität von Eigentümern. Die Marktmobilität von Wohnimmobilien sinkt, da die Nebenkosten bei jeder Transaktion aufgebracht werden müssen und die Gesamtkosten somit von der Umschlaghäufigkeit beeinflusst werden: Auch bei Selbstnutzenden werden so längere Haltedauern des Eigentums „erzwungen“, weil die Zusatzkosten kurzfristig i. d. R. nicht durch den Verkauf des Objektes Erlöst werden können – insbesondere wird bei jedem Verkauf die Grunderwerbsteuer – gemessen am Verkaufspreis – ausgelöst. Die hierdurch verringerte Liquiditätsnähe der Immobilie impliziert eine solche längere Haltedauer und macht den Erwerb u. a. für mobile Selbstnutzende unattraktiver (vgl. Faller/Heising/Dübel 2006).

Die Gutachterausschüsse in Deutschland listen in ihren Kaufpreissammlungen in den letzten Jahren regelmäßig über 700 Tsd. Transaktionen von Wohnimmobilien im Jahr auf (2010: 604 Tsd.; 2020: 752 Tsd.). Entsprechend der erheblichen Preissteigerungen der letzten Jahre hat der von den Gutachterausschüssen erfasste Geldumsatz für dieses Immobiliensegment im Jahr 2020 rund 217 Mrd. Euro erreicht (2010: knapp 96 Mrd. Euro). Damit wäre der bundesweite durchschnittliche Kaufpreis innerhalb einer Dekade von rund 159 Tsd. Euro auf 289 Tsd. Euro um 82 % gestiegen. Nicht in dieser Summe enthalten sind – überwiegend – die im Rahmen dieser Transaktionen anfallenden Nebenkosten. Diese steigen entsprechend ihrer weitgehenden Orientierung an den Objektpreisen mehr oder weniger proportional zu diesen an und müssen von den Vertragsparteien (überwiegend der Käuferseite) zusätzlich finanziert werden, bzw. mindern sie den möglichen Verkaufspreis.

Aufgrund zwischenzeitlicher gesetzlicher Veränderungen sind in den letzten 15 Jahren bei der Grunderwerbsteuer und der Kostenordnung (Grundbuch, Notarinnen) auch überproportionale Steigerungen dieser Kostenblöcke zu konstatieren. Die jüngste gesetzliche Regelung der Courtage („Gesetz über die Verteilung der Courtage bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“), die im Dezember 2020 in Kraft getreten ist, wirkt bei dieser Nebenkostenart prinzipiell dämpfend. Das tatsächliche Ausmaß der Wirkung auf Kosten und Preise durch diese Änderungen ist aufgrund der Optionalität, der grundsätzlichen Verhandelbarkeit der Preise und der unterschiedlichen Handhabung, welche Vertragsseite die Kosten trägt bzw. bisher getragen hat, aktuell aber nur schwer einzuschätzen.

2.1 Hintergründe

Die Berechnung der Grunderwerbsteuer sowie der Notar- und Grundbuchgebühren ist gesetzlich festgelegt. Um ihre Höhe für verschiedene Einzelfälle zu ermitteln, gibt es verschiedene Online-Tools, die viele optionale Leistungsbestandteile bei einer Berechnung berücksichtigen, sodass zum einen ein Korridor der Kosten insgesamt und zum anderen, die genauen Kosten auch für den Einzelfall ersichtlich werden. Anders sieht es bei den Preisen für Maklerdienstleistungen aus.

Fehlende Transparenz

Auf den Gesamtmarkt bezogen gibt es bis dato wenig Klarheit darüber, wie oft Makler beteiligt sind, also wie groß deren Anteil am Transaktionsmarkt insgesamt ausfällt (vgl. Kapitel 5.3). Da die Maklertätigkeit nur wenig reguliert ist und ihre Preise sowie zu erbringenden Leistungen grundsätzlich frei verhandelt werden können, ist darüber hinaus intransparent, welche Dienstleistungsqualitäten und Kosten mit der Einschaltung eines Maklers einhergehen. Aus Kundenperspektive ist also vielen Kaufenden – aber auch Verkaufenden – nicht klar, welche Leistungen der Makler zu welchen Kosten tatsächlich erbringt, oder auch welche Möglichkeiten bestehen, die Provision zu reduzieren oder ganz zu vermeiden (Kapitel 3.3). Insbesondere wird die Maklergebühr in

aller Regel zwischen verkaufender Person und Makler als Geschäft zulasten der kaufenden Person festgelegt, die dann keinen Einfluss mehr auf die tatsächlich erbrachte Leistung und den dafür zu bezahlenden Preis hat.

Aber auch für Verkaufende ist der Maklermarkt intransparent. Es gibt keine Preisübersichten oder Leistungskataloge, Makler selbst nennen meist die sogenannte „ortsübliche Courtage“ und beziffern allenfalls widerwillig Preise für Teilleistungen (Hagemann 2006). Empirische Erhebungen oder Übersichten zu tatsächlich bezahlten Courtagen existieren bisher genauso wenig wie vollständige Preis-/Leistungsverzeichnisse (vgl. auch Abschnitt 2.4.3). Zunehmend treten auch „Online-Makler“ bzw. „hybride Makler“ am Markt auf, die sich hinsichtlich Leistungsangebot und Preisen von den klassischen Maklern unterscheiden (vgl. Abschnitt 3.2.2).

Kontroll- und Überwälzungsproblematik der Gesetzesänderung aus 2020

Die Auswirkungen der Gesetzesänderung zur hälftigen Teilung der Maklerprovision mit Wirkung ab Dezember 2020 waren ex ante unklar und umstritten. Konkret müssen dazu zwei Fragen beantwortet werden.

Frage eins ist, ob Verkaufende mittlerweile tatsächlich mindestens die Hälfte der Gesamtcourtage bezahlen. Denn die einzelne kaufende Person hat keine Möglichkeit zu überprüfen, welchen Preis die verkaufende Person tatsächlich bezahlt hat (Kontrollproblem). Selbst wenn die verkaufende Person zunächst nachweislich dieselbe Summe entrichtet wie die kaufende Person, kann durch Seitenzahlungen des Maklers an die verkaufende Person eine versteckte Kompensation stattfinden (Kick-backs, Tippgeberprämie etc.) (vgl. Eckert 2022).

Frage zwei ist, welche Auswirkungen das Gesetz auf die Preisbildung hatte. So ist zunächst unklar, inwieweit eine nunmehr höhere Verkäufercourtage schlicht auf den Preis aufgeschlagen werden konnte – das auf jeden Fall versprechen die Makler in der Regel den Verkaufenden (Überwälzungsproblem; vgl. Abschnitt 5.4.5).

Darüber hinaus stellt sich auch die Frage, inwieweit die gesetzlich auf Wohnungen und Einfamilienhäuser begrenzte neue Regelung auch Auswirkungen auf die Provisionsquote, -aufteilung und -höhe bei anderen Objektklassen (MFH, Grundstücke) hat.

Ökonomische und wohnungspolitische Auswirkungen

Beim Eigentumserwerb ergeben sich bei der Finanzierung zwei große Herausforderungen: Erstens das wirtschaftlich gebotene Unterschreiten des Anteils des jeweiligen Einkommens, der für die Finanzierung (Zins und Tilgung) eingesetzt werden muss (Einkommenshürde). Angesichts von Preisen, die schneller als die Einkommen steigen, wird diese Hürde immer höher. Nach Modellberechnungen am Beispiel Baden-Württembergs hat sich der Anteil der 30- bis 44-jährigen Mieterhaushalte, die weniger als 35 % ihres Einkommens für Zinsen und Tilgungsleistungen aufwenden müssen, zwischen 2013 und 2022 von rund 61 % auf 27 % reduziert (s. Abbildung 4).

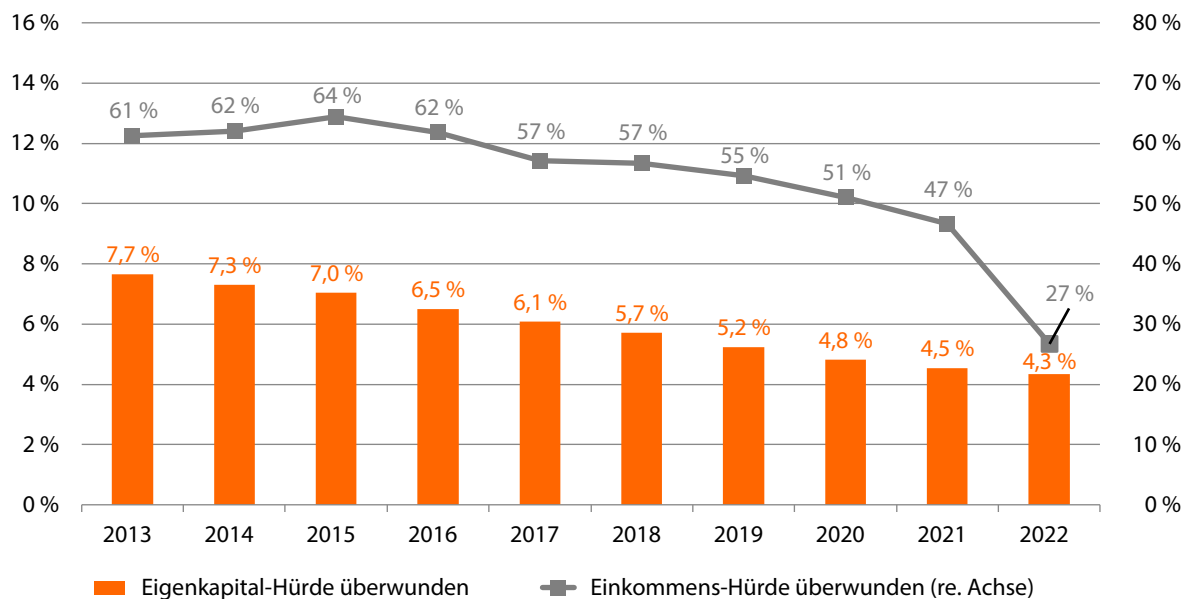
Die größte Hürde beim Kauf von Wohnimmobilien betrifft zweitens allerdings das Eigenkapital. Seit 2013 ist demnach der Anteil junger Mieterhaushalte, die in dieser Modellrechnung einen Eigenkapitalanteil von mindestens 25 % des (inserierten) Kaufpreises einschließlich der Nebenkosten aufbringen können, von lediglich knapp 8 % auf rund 4,3 % weiter gesunken (vgl. Balken in Abbildung 4).

Da die Erwerbsnebenkosten weitgehend aus dem Eigenkapital der Kaufenden finanziert werden müssen, haben sie angesichts ihrer im Vergleich zu den Kaufpreisen überproportionalen Steigerung in den letzten Jahren einen ausgeprägten negativen Effekt auf die Eigentumsbildung: Wenn ein zunehmender Anteil des Eigenkapitals für die Nebenkosten benötigt wird, bleibt immer weniger Eigenkapital für den eigentlichen Erwerbspreis übrig. Im Ergebnis geben die Banken keinen Kredit oder allenfalls nur noch zu schlechteren Konditionen mit höherem Zins- und anfänglichen Tilgungssatz sowie ggf. noch höherer Eigenkapitalquote oder anderen Sicherheiten.

Abbildung 4

Eigentumspotenzial unter den 30- bis 44-jährigen Miethaushalten in Baden-Württemberg 2013 bis 2022

Anteil 30- bis 44-jähriger Miethaushalte mit ausreichend Eigenkapital bzw. Einkommen



Modellrechnung: Eigenkapital-Hürde: Eigenkapital 25 % vom kreistypischen, inserierten Kaufpreis zzgl. Nebenkosten | Einkommens-Hürde: Zins und Tilgung < 35 % des kreistypischen Einkommens (Tilgungssatz jeweils so, dass nach 30 Jahren schuldenfrei)

Quelle: Braun et al. (2023)

Umgekehrt helfen niedrigere Nebenkosten beim Überwinden der Eigenkapitalhürde. Das gilt auch dann, wenn der Kaufpreis als direkte Folge steigt (z.B. durch Überwälzung der Verkäufercourtage). Denn die Eigenkapitalquote in Bezug auf den Kaufpreis steigt dann trotzdem (vgl. Kasten 5 auf S. 68; dies gilt ebenso für den Wert der Immobilie und damit für dessen Kreditsicherungsfunktion).

Lock-in Effekt und „Überkonsum“ an Wohnfläche durch hohe Transaktionskosten

Hohe Nebenkosten erschweren nicht nur den Erwerb von Wohnimmobilien, sondern verringern auch deren Marktmobilität. Denn anders als die Umsatzsteuer muss die Grunderwerbsteuer bei jeder Transaktion ohne eine Art „Vorsteuerabzug“ immer wieder aufs Neue aufgebracht werden.

Das verteuert zum einen eine arbeitsteilige Produktion: Beispielsweise muss ein Bauträger zunächst Grunderwerbsteuer auf den Kauf des unbebauten Grundstückes bezahlen und die später kaufende Person dann noch einmal Grunderwerbsteuer auf das nunmehr bebaute Grundstück.

Hohe Transaktionskosten können aber auch die Haltedauer verlängern, was sich in einem lock-in Effekt manifestieren und damit zu einem Überkonsum an Wohnfläche führen kann. So kann es z.B. nach dem Auszug der Kinder für Selbstnutzende im Hinblick auf die Reduzierung der Wohnfläche sinnvoll sein, in eine kleinere Wohnung umzuziehen. Der dabei mögliche Verkaufserlös wird jedoch geschmälert, wenn eine potenzielle kaufende Person bei gegebenem Kaufbudget dafür hohe Transaktionskosten aufbringen muss. Gleichzeitig schmälert dieser rechnerische Verlust anschließend das Budget der verkaufenden Person beim Kauf einer alternativen (z.B. altersgerechten) Wohnung. In der Folge wird der Umzug in eine kleinere Wohnung durch hohe Transaktionskosten verzögert oder gar verhindert (vgl. Faller/Heising/Dübel 2006: 17).

2.2 Ziele der Untersuchung und Forschungsleitfragen

Neben der Untersuchung der Höhe der Erwerbsnebenkosten als Transaktionskosten im engeren Sinn und ihrer konkreten Marktbedeutung ist eine analytische Betrachtung der hinter den jeweiligen Kostenblöcken stehenden Dienstleistungen bzw. Prozesse sowie um die dabei beteiligten Akteure von Bedeutung. Hier sind die Vermittlungs- bzw. Maklerdienstleistungen und -provisionen ein besonders wichtiger, aber bisher wenig empirisch erforschter Teil der Erwerbsnebenkosten. Gründe hierfür sind insbesondere die Optionalität und Verhandelbarkeit der Leistungen sowie die erst seit Ende 2020 geltenden gesetzliche Neuregelung bei den Maklercourtage. Insgesamt kursieren unterschiedliche Zahlen zu den Marktanteilen der Makler. Welche Marktanteile im Gesamttransaktionsmarkt tatsächlich anzutreffen sind, soll in diesem Forschungsprojekt analysiert werden. Bei der Vermittlung von Immobilien bzw. das Zusammenbringen von Verkaufs- und Kaufinteressenten sind neben den Maklern auch neue Akteure und Geschäftsmodelle für diesen Baustein zunehmend von Bedeutung (Immobilienplattformen, „Hybrid-Makler“ / PropTechs).

Das Forschungsprojekt soll somit den aktuellen Stand und die Entwicklung der mit dem Eigentumsübergang verbundenen Nebenkosten (Transaktionskosten im engeren Sinn) für Wohnimmobilien zur Selbstnutzung (EFH, ZFH, Eigentumswohnungen sowie Baugrundstücke) bzw. auch kleinere Vermietungsobjekte privater Eigentümer (Verbraucher) in den letzten 15 Jahren analysieren. Dabei sollen möglichst flächendeckende und regionalisierte Differenzierungen möglich sein, um unterschiedliche Wohnungsmarktbedingungen, aber auch regional spezifische Kostendifferenzierungen zu berücksichtigen.

Die Analyse soll schließlich die Auswirkungen der Erwerbsnebenkosten hinsichtlich wohnungspolitischer Ziele wie die Wohneigentumsbildung, Bezahlbarkeit des Wohnens, Mobilität u.a. m. – sowie ihren Einfluss auf die Prozesse auf den Wohnungsmärkten (Transparenz, Preisbildung etc.) erfassen und bewerten. Eine Einschätzung der wohnungspolitischen Handlungsbedarfe soll abschließend auf der Grundlage der empirischen Erkenntnisse vorgenommen werden.

Forschungsfragen

Die Forschungsfragen berühren die folgenden fünf Themengruppen:

- A. Sind grundlegend die Prozesse/Dienstleistungen und Ausgestaltung des Immobilienerwerbs und damit zusammenhängende Kosten aufzugreifen.
- B. Anschließend sollen typische Konstellationen (Objekte, Akteure, Vermittlungswege) und deren Nebenkosten vorgestellt werden.
- C. Die tatsächlichen Kosten, insbesondere für Grunderwerbsteuer (C1), aber auch unter spezieller Berücksichtigung der Makler (C2), sollen sodann für unterschiedliche Teilmärkte sowie hinsichtlich regionaler wie zeitlicher Unterschiede und des Einflusses regionaler Wohnungsmarktbedingungen sowie alternative Vermittlungsformen in Zeiten der Digitalisierung zusammengestellt werden.
- D. Dabei soll der Marktanteil der Makler aufgezeigt werden ...
- E. ... und die Auswirkung des Gesetzes über die Verteilung der Courtage analysiert werden.

Im Ergebnis sollen zudem die Auswirkungen der Nebenkosten auf ökonomische und wohnungspolitische Ziele, wie auch auf die Erschwinglichkeit bei der Eigentumsbildung untersucht sowie Herausforderungen der Wohnungspolitik durch Nebenkosten und entsprechende Handlungserfordernisse analysiert werden.

2.3 Aufbau der Studie, Forschungsfragen und Methodik

Zur Beantwortung der oben genannten Forschungsfragen A und B werden im Rahmen der Studie zunächst der Kaufprozess und das Interagieren der verschiedenen Beteiligten, deren Leistungen und die typischen Kosten dargestellt sowie eventuelle Einsparmöglichkeiten bei einzelnen Kostenkomponenten (vgl. Kapitel 3). Antworten auf die Forschungsfrage C1 liefert dann das vertiefende Kapitel 4 mit Details zu regionalen Unterschieden und zur zeitlichen Entwicklung bei der Grunderwerbsteuer. Basis sind Literatur- und Internetrecherchen sowie Experteninterviews.

Antworten auf die Forschungsfrage C2, nunmehr zu regional- und objektspezifischer Beteiligung von Maklern (Provisionsquote) sowie der dabei entstehenden Courtage werden durch einen Methodenmix aus verschiedenen Datenquellen analysiert (vgl. Kapitel 5, Übersicht der Datenquellen in Tabelle 3). Dabei wird auch der Marktanteil der Makler abgeschätzt und damit Forschungsfrage D beantwortet (vgl. Abschnitt 5.4.7). Forschungsfrage E, das Überwälzungsproblem der hälftigen Courtageteilung aus der Gesetzesänderung, wird insbesondere durch eine empirische Inzidenzanalyse auf Basis von Immobilieninseraten untersucht (vgl. Abschnitt 5.4.5).

Methodenmix: Verwendete Datensätze und deren Schnittmengen

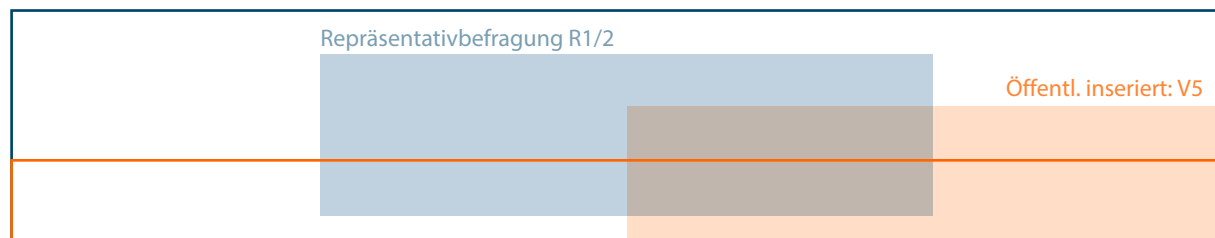
Immobilieninserate repräsentieren eine langjährige Sammlung öffentlich inserierter Wohnimmobilien (vgl. Kapitel I im Anhang) und sind ein ganz besonderer Datensatz. Der Vorteil besteht in der sehr großen Datenmenge, d.h. einer sehr hohen Anzahl erfasster Angebote, die differenzierte Zeitreihen für verschiedene Objektarten und Regionen ermöglicht. Allerdings sind damit auch zwei Nachteile verbunden: Zum einen sind dort nur inserierte und somit unverhandelte Courtagen zu beobachten, die womöglich von den tatsächlich bezahlten abweichen. Zum anderen repräsentieren die Daten eben nur einen Teil des Immobilienangebotes, sodass die Beteiligung oder die Kosten von Maklern womöglich nicht repräsentativ für den Gesamtmarkt sind.

Deswegen werden als Referenz auch zwei eigene Repräsentativbefragungen von Kaufenden und Verkaufenden herangezogen (kantar und infas). Für die im Rahmen der BBSR-Studie „Erwerber selbst genutzter Immobilien“ turnusgemäß durchgeführte Befragung (kantar-Erhebung) konnten für diese Untersuchung spezifische Fragen zu den Nebenkosten ergänzt werden, die durch infas durchgeführte Erhebung ist eine eigene Erhebung im Rahmen dieser Studie (vgl. Abschnitt 5.1.2). Daneben wurden regional geschichtete Akteurs-Befragungen von Notarinnen, Maklern und Verwalterinnen sowie Verkaufende ohne Makler durchgeführt sowie Auswertungen anderer, bereits vorliegender Datensätze vorgenommen (vgl. Kapitel III im Anhang).

Tabelle 3
Übersicht zu Schnittmengen der verwendeten Datenquellen

Datenquelle	liefert Informationen über			
	Anteil X+Y Anteil öff. Inserierte Objekte	Y bzw. W+Y Höhe der Provisionsquote	- Höhe der (Käufer-) Provision	- Mengengerüst der Objekttypen
eigene Befragungen				
E1. Notare	-	ja	ja	-
E2. Makler	ja	-	ja	-
E3. Verwalter	-	-	-	-
E4. Verkäufer*	-	-	-	-
Repräsentativbefragungen				
R1. infas**	ja	ja	(ja)	ja
R2. kantar	-	ja	ja	ja
Auswertung vorliegender Datensätze				
V1. VdP	-	ja	ja	-
V2. Haus&Grund	-	ja	ja	-
V3. Maklerverbund	-	-	ja	-
V4. Gutachterausschüsse	-	-	-	ja
V5. Öffentliche Inserate	-	ja	ja	ja

Gesamtmarkt: V1/2/4 und E1



Makler: V3 und E2

„ja“ = Information erhoben | *ohne Makler | **unplausible Werte bei Provisionshöhe
(Weitere Details zu den Datensätzen finden sich in Tabelle 1)

Quelle: Eigene Darstellung

Als Referenz für regional- und objektspezifische Mengengerüste der insgesamt gehandelten Objekte dienen die Daten der Gutachterausschüsse. Ein Vergleich mit den Strukturen aus den Repräsentativbefragungen und denen der Inserate lässt Schlussfolgerungen zu, inwieweit diese hinsichtlich des Mengengerüsts repräsentativ für alle Transaktionen sind (vgl. Abbildung 14 in Abschnitt 5.1 sowie Abschnitt 5.3.4). Deswegen ist es interessant, einen Abgleich mit einfacher zugänglichen Datenquellen herbeizuführen. Zum einen, um die Güte der Inserate anhand der Repräsentativerhebungen einzuordnen. Zum anderen aber auch, um in kommenden Jahren Veränderungen ohne aufwändige Befragung aus vorhandenen Datenbeständen einschätzen zu können.

Der Methodenmix aus Befragungen, die als begrenzte Stichprobe die Struktur der Nebenkosten in Bezug auf die Makler darstellen und erklären, in Kombination mit Mengengerüsten einfacher zugänglicher Datenquellen, ermöglicht die Herausforderungen für die Wohnungspolitik im Hinblick auf die Erwerbsnebenkosten herauszuarbeiten und resultierende Handlungserfordernisse zu beschreiben (vgl. Kapitel 6).

2.4 Wissenschaftliche Diskussion und Informationsquellen für Verbraucher

Die wissenschaftliche Literatur zur Zusammensetzung und Höhe der Nebenkosten sowie zu deren ökonomischen Auswirkungen beim Immobilienerwerb ist eher überschaubar. Vorhandene Studien konzentrieren sich meist auf einzelne Kostenblöcke, wie die Grunderwerbsteuer und die Courtage. Darüber hinaus gibt es im Internet zahlreiche Informationsquellen zu den Transaktionskosten, die jedoch eher als Ratgeber für Verbraucher gedacht sind.

2.4.1 Wissenschaftliche Diskussion

In Studien zur Grunderwerbsteuer wird der Frage nachgegangen, welche Anreize die einzelnen Bundesländer bei der Festlegung des Steuersatzes seit der Föderalismusreform von 2006 haben und wie sich eine Änderung des Steuersatzes auf den Immobilienmarkt auswirken würde (vgl. u. a. Fuest et al. 2019). Bisherige Forschungen zur Bedeutung der Makler beschäftigen sich zum einen mit den (möglichen) Auswirkungen verschiedener Gesetzesänderungen bzw. -vorhaben auf Kaufpreise und Courtage (vgl. u. a. Girard 2019). Zum anderen befassen sich vereinzelte Studien mit der konkreten Zusammensetzung und Höhe der Kaufnebenkosten für Kaufende und Verkaufende (vgl. u. a. Faller/Heising/Dübel 2006) sowie im Speziellen mit der Höhe der Courtage und den dafür erbrachten Leistungen sowie den Implikationen aus Verbrauchersicht (vgl. Hagemann 2006).

Forschung zur Grunderwerbsteuer

Die jüngere Forschung zur Grunderwerbsteuer beschäftigt sich vor allem mit den Auswirkungen unterschiedlicher Steuersätze in den Bundesländern nach der Föderalismusreform von 2006 (Details u. a. zur Entwicklung der Steuer finden sich in Abschnitt 4).

Der Schwerpunkt der Untersuchungen liegt dabei zum einen auf der Frage, welche Anreize die Bundesländer bei der Setzung des Steuersatzes haben. So weisen verschiedene Studien darauf hin, dass für die Länder im Rahmen ihres Interesses Steuereinnahmen zu generieren und vor dem Hintergrund der Ausgestaltung des Länderfinanzausgleichs der Anreiz besteht, die Grunderwerbsteuer zu erhöhen bzw. nicht zu senken (vgl. Buettner/Krause 2017; Fichte 2013; Boysen-Hogrefe 2017).

Hieran anschließend beschäftigen sich verschiedene Studien mit der Frage, welche Auswirkungen eine Erhöhung der Grunderwerbsteuer auf Transaktionszahlen, -volumen und Immobilienpreise (Inzidenz) haben. So zeigen Fritzsche und Vandrei (2019) am Beispiel von Ein- und Zweifamilienhäusern, dass eine Erhöhung der Steuer um einen Prozentpunkt und die dadurch steigende finanzielle Belastung potenzieller Käuferhaushalte zu einer langfristig sinkenden Zahl von Transaktionen führt.

Dolls et al. (2019) untersuchen zudem anhand eines Mikrodatensatzes aus etwa 17 Millionen Inseraten, welchen Effekt eine Erhöhung der Grunderwerbsteuer auf den Kaufpreis hat. Dafür verwenden sie ein Regressionsmodell. Die Autorenschaft kommt zu dem Ergebnis, dass der Kaufpreis nach Erhöhung der Grunderwerbsteuer sinkt, wobei die Auswirkungen auf den Preis erst zwölf Monate nach der Erhöhung am höchsten sind. Für ETW fallen die (negativen) Preisauswirkungen höher aus (Kaufpreis sinkt bis zu 4 %) als für EFH (Kaufpreis sinkt bis zu 2 %), bei einer Erhöhung der Grunderwerbsteuer um einen Prozentpunkt. In beiden Segmenten fällt der Preisrückgang somit höher aus als die gestiegene Steuerbelastung. Auch für Objekte, die kurz vor der Steuererhöhung inseriert wurden, ist ein Rückgang der Preise zu erkennen. Dieser fällt aber geringer aus als für Objekte,

die nach der Gesetzesänderung erstmalig inseriert werden. Die Autorenschaft zeigt außerdem, dass der negative Preiseffekt vor allem in Wachstumsregionen auftritt, während in Schrumpfsregionen kein signifikanter Preiseffekt festgestellt werden kann.

In einer anderen Studie untersuchen Petkova und Weichenrieder (2017) neben Preiseffekten auch die Auswirkungen auf die Anzahl an Transaktionen auf Basis aggregierter Werte auf Bundesland-Ebene. Dabei zeigt sich, dass eine Erhöhung der Grunderwerbsteuer um einen Prozentpunkt bei Einfamilienhäusern zu einem Rückgang der Anzahl an Transaktionen um 0,23 % und zu keiner signifikanten Preisänderung führt. Umgekehrt ist für ETW kein signifikanter Effekt in Bezug auf die Zahl der Transaktionen zu beobachten, dafür aber ein negativer Preiseffekt.

Krolage (2023) kommt zu dem Ergebnis, dass eine Subvention von Ersterwerbenden in Bayern vollständig in höhere Preise kapitalisiert wurde und im Ergebnis vor allem den Verkäufern zugutekam. Allerdings wird in der Studie nicht thematisiert, dass dadurch trotzdem die Eigenkapitalquote der Kaufenden gestiegen ist, wodurch die Erschwinglichkeit größer wurde.

Forschung über die Rolle der Makler

Faller/Heising/Dübel (2006) vergleichen die Höhe und Zusammensetzung der Kaufnebenkosten und die zugehörigen, mit einer Transaktion verbundenen Dienstleistungen in Deutschland und weiteren ausgewählten europäischen Ländern. In Bezug auf die Maklerbranche spricht die Autorenschaft dabei von fehlender Transparenz sowohl bei Leistungen als auch dafür anfallenden Kosten. Bei der Maklerprovision führe die in Deutschland „auch im internationalen Vergleich sehr geringe Regulierungsdichte“ (ebd.: 60) in Bezug auf Berufszugang, Haftung und Preisbildung entgegen der Erwartung nicht zu einem intensiven Wettbewerb um niedrige Preise und hohe Leistungen. Im Gegenteil komme es aufgrund geringer Marktmacht der Kunden sowie der Organisiertheit der Makler in Verbänden zu „einer Art Kartellbildung, bei denen Verbandsempfehlungen durchaus wie Preisabsprachen wirken können“ (ebd. 60). Zudem trügen Kaufende in der Praxis die Kosten größtenteils oder sogar vollständig allein, obwohl Makler in erheblichem Umfang Leistungen für Verkaufende erbringen würden. Die Autorenschaft stellt zudem Berechnungen zur konkreten Höhe der Nebenkosten für exemplarische Erwerbsprozesse an. Dabei rechnen sie aufgrund fehlender empirischer Grundlagen modellhaft zum einen mit einer Provisionshöhe von 7 % brutto, wie sie von Maklerverbänden empfohlen wurde. In einem zweiten Fallbeispiel legt die Autorenschaft eine Provision von 3,5 % zugrunde, um deutlich zu machen, dass die Provision „grundsätzlich verhandelbar“ sei und „daher regional wie auch im Einzelfall stark variieren“ könne (ebd.: 25).

Auch laut Hagemann (2006) fehle es in Bezug auf Kosten und konkrete Dienstleistungen insgesamt an „Transparenz in der Branche“, zudem sei „das Verbraucherwissen über die Ausgestaltung der Zusammenarbeit mit Maklern [...] vollkommen unzureichend, die Informationsmöglichkeiten ebenfalls“ (Hagemann 2006: 5). Gerade die Höhe der Courtage und ihre Aufteilung zwischen Kaufenden und Verkaufenden würden laut der Autorenschaft von den Maklern meist als „ortsüblich“ bezeichnet und selten öffentlich hinterfragt (vgl. ebd.: 5 & 19). Anhand von fingierten Anrufen bei Maklern sowie zahlreichen Interviews mit Kaufenden bzw. Verkaufenden legt die Autorenschaft dar, dass die Courtage, anders als behauptet, je nach Region häufig unterhalb der „ortsüblichen“ Höhe liege. Dies hänge vor allem davon ab, ob in einer Region die kaufende Person die Provision allein zahlt oder ob sie zwischen kaufender und verkaufender Person aufgeteilt werde. In ersterem Fall schätzt die Autorenschaft, dass die tatsächlich von der kaufenden Person zu zahlende Courtage häufig um bis zu 21 % unterhalb der als „ortsüblich“ deklarierten liege. Auch in Regionen, in denen laut Aussage der Makler die Courtage stets zur Hälfte zwischen kaufender und verkaufender Person geteilt werde, zeigten sich in der Praxis Abweichungen. Hier wurden insbesondere Zugeständnisse der Makler an die Verkaufenden sichtbar, ihren Anteil an der Courtage zu senken bzw. ganz auf ihn zu verzichten. Zudem würden die Makler den Verkaufenden vorschlagen, ihren Anteil an der Provision auf den Kaufpreis aufzuschlagen, damit sie faktisch komplett von den Kaufenden getragen werde. Insgesamt zeichne sich, laut der Autorenschaft, eine „Veränderung der

Provisionslandschaft hin zur ausschließlichen Käuferprovision ab“ (ebd.: 81 f). Diese Aussage trifft mittlerweile für ETW und EFH nicht mehr zu, da seit Ende 2020 vorgeschrieben ist, dass eine Partei die Provision maximal zur Hälfte der anderen Partei anlasten kann. Allerdings kann diese Vorschrift durch Seitenzahlungen umgangen werden (vgl. Absatz „Kosten“ in Abschnitt 3.2.2).

Auf verschiedene Angaben zur genauen Höhe der „üblichen“ Maklerprovision verweist darüber hinaus auch der wissenschaftliche Dienst des Bundestages (vgl. Deutscher Bundestag 2018).

In aktuellen Studien befassen sich Forschende vor allem mit den möglichen Folgen der Einführung eines Bestellerprinzips beim Immobilienkauf. Umstritten ist dabei vor allem die Frage, ob ein solches Prinzip dazu führen würde, dass Verkaufende ihren Teil der Provision auf den Kaufpreis aufschlagen und so auf die kaufende Person überwälzen. In diese Richtung argumentiert beispielsweise die Autorenschaft einer Studie des DIW-Econ, die im Auftrag einiger „führender Maklerunternehmen“ erstellt wurde. Die Autorenschaft geht davon aus, dass Kaufende durch die Einführung eines Bestellerprinzips nicht entlastet werden, da die Verkaufenden ihren Anteil der Courtage auf den Kaufpreis aufschlagen würden (vgl. DIW Econ GmbH 2019). Im Gegensatz argumentieren Toschka und Voigtländer (2017), dass eine solche Überwälzung (teilweise) denkbar sei, dies jedoch trotzdem zu einer Entlastung der Kaufenden führen würde, da die Courtage bislang vollständig aus Eigenkapital finanziert werden müsse (vgl. Toschka/Voigtländer 2017).

Darüber hinaus befassen sich weitere Untersuchungen mit den Auswirkungen der Gesetzesänderung zur hälftigen Teilung der Maklercourtage (2020) auf das Maklergeschäft allgemein sowie die Courtage im Speziellen. So gaben in einer Befragung knapp zwei Drittel der Makler an, ihre Courtage infolge der gesetzlichen Änderung angepasst zu haben (vgl. Kippes 2021). Einen solchen Effekt beschreiben auch Sagner und Voigtländer (2021), die anhand von inserierten Angebotsdaten von Januar 2020 bis März 2021 zeigen, dass die durchschnittliche inserierte Courtage nach Inkrafttreten des Gesetzes bundesweit gesunken ist (vgl. Sagner/Voigtländer 2021).

Forschung zur Digitalisierung des Grundbuchs

In den vergangenen Jahren wurden wiederholt Überlegungen laut, die Eintragungen in das Grundbuch mithilfe einer Blockchain-Technologie zu digitalisieren. Dies könne zu einer deutlich schnelleren Abwicklung eines Kaufvorgangs beitragen und böte somit Potenzial, um Kaufende bei den Nebenkosten für Notarin und Grundbuch zu entlasten (vgl. FINEXITY AG 2022).

Die aktuelle Bundesregierung aus SPD, Grünen und FDP hat dazu in ihrem Koalitionsvertrag festgelegt, in dieser Legislaturperiode eine Machbarkeitsstudie zu einem Blockchain-basierten Grundbuch in Auftrag zu geben (vgl. SPD/Bündnis 90/Die Grünen/FDP 2021).

2.4.2 Bewertung des Forschungsstandes und -bedarf

Die bisherige Literatur zu Nebenkosten beim privaten Wohnimmobilienerwerb fokussiert sich überwiegend auf einzelne Kostenblöcke, insbesondere die Grunderwerbsteuer sowie die Maklergebühren. Die Forschung zur Grunderwerbsteuer konzentriert sich zum einen darauf, welche Anreize die Bundesländer seit der Föderalismusreform 2006 bei der Festlegung ihrer Steuersätze haben. Zum anderen stehen die Folgen der im Zeitverlauf erfolgten Steuererhöhungen auf Immobilienpreise im Zentrum der Analysen.

Gegenstand der Untersuchungen zu Maklergebühren ist einerseits, inwieweit sich ihre tatsächliche Höhe von den als „ortsüblich“ bezeichneten Angaben der Makler(verbände) unterscheidet und welche Leistungen Makler beim Erwerbsprozess erbringen. Dies wurde bislang vor allem qualitativ anhand von Gesprächen mit Maklern unter Vorgabe (fiktiver) Verkaufs- bzw. Kaufabsicht („Mystery Shopping“) sowie Interviews mit Kunden untersucht. Andererseits analysieren verschiedene Studien die potenziellen Auswirkungen einzelner (teils nicht umgesetzter) Gesetzesreformen auf die von Maklern inserierten Provisionen sowie auf die Immobilienpreise.

Die wenigen Studien, die die konkrete Zusammensetzung und Höhe der Nebenkosten insgesamt beleuchten, arbeiten meist mit festen Annahmen zur Kostenhöhe und unterscheiden weder nach Objekttypen noch nach Kaufregionen. Dies erscheint vor allem in Bezug auf die Courtage problematisch, da es zu ihrer Höhe keinerlei offiziellen Daten, sondern lediglich Aussagen der Makler(verbände) zu „ortsüblichen“ Provisionen gibt. Untersuchungen deuten jedoch darauf hin, dass diese Angaben häufig nicht den tatsächlich bezahlten Kosten entsprechen und es, je nach Fallkonstellation, deutlich mehr Abweichungen gibt, als von den Maklern kommuniziert wird.

Diese Untersuchungen gehen methodisch vor allem qualitativ vor. Eine Gegenüberstellung der als „ortsüblich“ bezeichneten mit tatsächlich am Markt bezahlten Provisionen anhand empirischer Datensätze fehlt bislang. Unter anderem diese Lücke soll die vorliegende Studie schließen, indem Datensätze mit von Kunden tatsächlich bezahlten Maklergebühren quantitativ ausgewertet werden. Darüber hinaus wird anhand eines umfangreichen Datensatzes untersucht, wie sich die von Maklern inserierten Provisionen im Zeitverlauf entwickelt haben und ob sich bereits in den Inseraten regionale Unterschiede zur Provisionshöhe finden lassen. Anhand der inserierten Provisionen über mehrere Jahre lässt sich zudem der Einfluss der Gesetzesänderung 2020 zur hälftigen Teilung der Courtage analysieren.

Neben der Maklerprovision werden auch die weiteren Komponenten der Nebenkosten (Grunderwerbsteuer, Notargebühren sowie Gerichtskosten) detailliert analysiert und dargestellt. Dieses Vorgehen ermöglicht es, die Höhe und Zusammensetzung der Erwerbsnebenkosten wesentlich spezifischer darzustellen, als es in bisherigen Studien erfolgt ist. Ergänzend zu den vorgestellten Untersuchungen aus der Literatur werden zudem eigene Inzidenzanalysen durchgeführt. Hierbei werden zum einen die Auswirkungen einer Senkung der Grunderwerbsteuer auf die Kaufpreise untersucht. Zum anderen wird anhand aktueller Daten von Kaufobjekten untersucht, welchen Einfluss die Gesetzesänderung zur hälftigen Teilung der Provision auf die Immobilienpreise hat. Damit geht die Studie über bisherige Analysen zu den Folgen der Gesetzesänderung hinaus, in denen die Entwicklung der Provisionshöhe an sich dargestellt wurde.

2.4.3 Ratgeber im Internet

Ratgeber bzw. Übersichten zu den wichtigsten Positionen der Nebenkosten – insbesondere Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchgebühren sowie Maklercourtage – werden von unterschiedlichen Institutionen auf Online-Plattformen bereitgestellt. Häufig handelt es sich um interaktive und niedrigschwellige Informationsangebote von Finanzierungsinstituten oder -vermittlern, die damit gleichzeitig auf ihre Angebote verlinken (und die von Nutzenden eingetragenen Eingaben analysieren) können (vgl. Sparkasse o. J.; R+V 2017; Fölsche 2023). Auch wenn häufig nur Bandbreiten der jeweiligen Kosten angegeben werden, gibt es grundsätzlich auch differenziertere Online-Tools mit Wahlmöglichkeiten bei optionalen Leistungen (z. B. Notarinnen) und der Höhe des Objektpreises und der benötigten Kreditsumme, die wiederum die Grundbuch-/Notarkosten sowie Finanzierungskosten beeinflussen können (vgl. VR Bank Rhein-Neckar eG o. J.). Bei den Kosten für Maklerdienstleistungen werden in der Regel nur pauschalierte Anteile an der Kaufsumme ohne weitere Differenzierungen der damit verbundenen Dienstleistungen genannt. Zudem bleibt dabei häufig unklar, für welche konkreten Leistungen Kaufende bzw. Verkaufende genau bezahlen.

3 Prozesse, Dienstleistungen und Kosten im Überblick

Im Folgenden wird zunächst der zeitliche Ablauf einer „typischen“ privaten Immobilientransaktion dargestellt (vgl. Abschnitt 3.1). Dabei werden die einzelnen Prozesse, die damit verbundenen Dienstleistungen und Kosten bzw. Gebühren betrachtet (vgl. Abschnitt 3.2) – außerdem werden Möglichkeiten für Verbraucher skizziert, Kosten bzw. Gebühren bei bestimmten Dienstleistungen zu reduzieren (vgl. Abschnitt 3.3).

Anschließend werden typische Konstellationen und deren Nebenkosten beschrieben (vgl. Abschnitt 3.4). Differenziertere Analysen hinsichtlich zeitlicher Entwicklungen einschließlich der regionalen Unterschiede werden für die Grunderwerbsteuer in Kapitel 4 und für die Beteiligung von Maklern sowie deren realisierte Courtagen in Kapitel 5 aufgezeigt.

3.1 Zeitlicher Ablauf und Prozessschritte bei der Eigentumsübertragung

Eine Immobilientransaktion, einschließlich des juristischen Eigentumsübergangs, beinhaltet eine Abfolge von zahlreichen ineinandergreifenden Schritten, die von verschiedenen Akteuren initiiert, abgestimmt und schließlich vollzogen werden müssen. Sie sind in Bezug auf private Transaktionen überwiegend standardisiert und lösen in diesem Prozess reale Kosten für die Kaufvertragsparteien durch die Mittler (Notarinnen, Grundbuch, Finanzamt, Makler) aufgrund von Gebühren, Steuern oder auch ggf. Provisionsansprüchen im Falle einer Maklerbeteiligung aus. Nachfolgend werden die zentralen Schritte für ein Grundverständnis der Abläufe und der hiermit verbundenen Kosten für die Verbraucher skizziert. Der zeitliche Ablauf einer Immobilientransaktion kann in drei Phasen unterteilt werden:

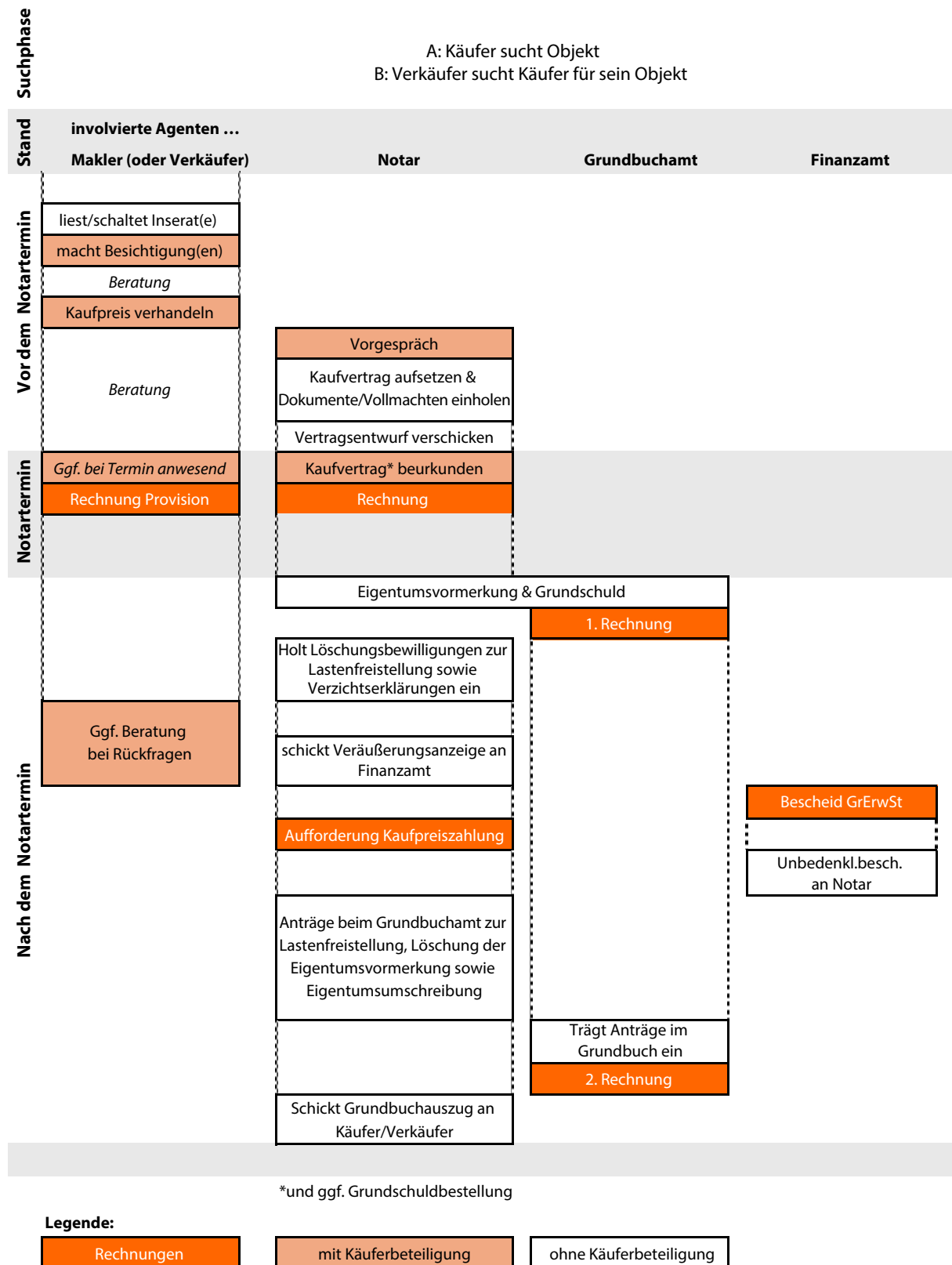
- Vorbereitungsphase („vor dem Notartermin“), endet mit der Aufsetzung des Kaufvertrages.
- Kaufphase i. e. S. („rund um den Notartermin“),
Beurkundung des Kaufvertrages und (bei Fremdfinanzierung), Bestellung einer Grundschuld durch die kaufende Person.
- Abwicklungsphase („nach dem Notartermin“), umfasst insbesondere die Lastenfreistellung als Voraussetzung zur Bezahlung des Kaufpreises. Endet mit dem Eintrag des neuen Eigentümers ins Grundbuch.

Vorbereitungsphase

Vor Beginn der Eigentumsübertragung steht die Suchphase an, in der Kaufende gezielt ein Objekt suchen bzw. Verkaufende nach einer kaufenden Person für ihr Objekt Ausschau halten. Haben Kaufende und Verkaufende zueinandergefunden, wird in der Regel das entsprechende Objekt besichtigt, ggf. von einem Gutachter in Augenschein genommen und der Kaufpreis ausgehandelt. Nicht zwingend, aber faktisch in etwa der Hälfte aller Transaktionen ist ein Makler am Transaktionsprozess beteiligt. Je nach Auftraggeber und Ausgestaltung des Maklervertrages kann es unter anderem zu dessen Aufgaben gehören, durch Wertermittlung der Immobilie bei der Kaufpreisfindung zu beraten sowie notwendige Unterlagen einzuholen (u. a. Grundriss, Energieausweis; siehe auch Abschnitt 3.2.2).¹

¹ Dies wurde sowohl bei Telefonanrufen unter Nennung einer Verkaufsabsicht bei Maklern als auch in Experteninterviews genannt.

Abbildung 5
Zeitlicher Ablauf der Transaktion (ohne Verwalter, Bank und Gutachter)



Quelle: Braun et al. (2023)

Parallel zur Aushandlung des Kaufpreises muss die Finanzierung gesichert werden. Dazu werden in der Regel entsprechende Kreditangebote von Banken eingeholt, verglichen und verhandelt. Im weiteren Sinne können der Aufwand für die Suche sowie die Kosten der Finanzierung ebenfalls den Nebenkosten zugerechnet werden – allerdings werden diese Aspekte im vorliegenden Forschungsprojekt nicht weiter detailliert. Sobald Finanzierung, Kaufpreis und alle anderen relevanten Details feststehen (z. B. Aufteilung Nebenkosten zwischen kaufender und verkaufender Person), erfolgt die obligatorische Auswahl einer Notarin für die Aufsetzung des Kaufvertrages. Bei privaten Immobilientransfers schlägt typischerweise die kaufende Person die Notarin vor (vgl. Stiftung Warentest 2018). Akzeptiert die verkaufende Person den Vorschlag, müssen beide Parteien die Notarin offiziell beauftragen und Angaben zu ihrer Person machen. Dies geschieht in der Regel über Online-Formulare oder per Mail.

Anschließend wird in der Regel ein Vorgespräch zwischen beiden Parteien und der Notarin vereinbart (dies findet jedoch nicht immer in Präsenz statt, sondern kann auch per Mailverkehr oder Telefon erfolgen). Im Vorfeld des Gesprächs sieht die Notarin zunächst das Grundbuch ein, um zu prüfen, ob und inwiefern das Objekt belastet ist (etwa durch eine Grundschuld oder Grunddienstbarkeiten). Ziel des Gesprächs ist es, zu klären, wie der Kaufvertrag ausgestaltet sein soll, da dieser festlegt, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, bevor der Eigentümerwechsel stattfindet. Hierfür nimmt die Notarin zunächst alle notwendigen Daten beider Parteien auf, erkundigt sich nach dem vereinbarten Kaufpreis und bespricht, welche Belastungen vor dem Eigentümerwechsel aus dem Grundbuch gelöscht und welche neu eingetragen werden sollen.

In diesem Zusammenhang erkundigt sich die Notarin bei der kaufenden Person, ob diese den Kaufpreis mithilfe eines Kredits finanziert. Hinsichtlich der Makler haben die Notarinnen laut Akteurs-Befragung in der Mehrheit der Fälle Kenntnis über deren Mitwirkung. Bei ca. der Hälfte der befragten Notarinnen ist in mehr als 75 % der Fälle bekannt, ob ein Makler am Transaktionsprozess beteiligt ist, bei weiteren 15 % der Notarinnen liegt der Kenntnisstand bei 50–75 % der Fälle (vgl. Tabelle 4, Frage a). In dieser Befragung gaben die Notarinnen zudem an, dass, wenn sie Kenntnis von der Mitwirkung eines Maklers haben, in 7 von 10 Fällen oft bzw. immer eine entsprechende Klausel über dessen Mitwirkung im Kaufvertrag aufgenommen wird (vgl. Tabelle 4, Frage b). Zudem gaben die Notarinnen an, dass die Form der Klausel stets deklaratorisch ist, also keine eigene Rechtspflicht begründet (vgl. Tabelle 4, Frage c).² Dies dient vor allem dazu, die Courtage als einen Bestandteil des Kaufprozesses zu Informations- und Dokumentationszwecken festzuhalten (vgl. Bundesnotarkammer 2020), was auch Notarinnen in Expertengesprächen als Hauptgrund für die Aufnahme einer solchen Klausel genannt haben.

² An der Befragung nahmen insgesamt 42 Notare teil, die für rund 6.300 beurkundete Kaufverträge innerhalb der letzten zwölf Monate stehen.

Tabelle 4
Akteursbefragung der Notarinnen

a) Maklerbeteiligung: Wie oft in etwa erhalten Sie Kenntnis, ob ein Makler an der Transaktion beteiligt ist?

	< 25 % der Fälle	25–50 % der Fälle	50–75 % der Fälle	> 75 % der Fälle
städtisch	16 %	23 %	12 %	49 %
ländlich	25 %	0 %	50 %	25 %
insgesamt	17 %	20 %	15 %	48 %

b) Maklerklauseln: In den Fällen, in denen Sie von einer Maklerbeteiligung Kenntnis haben: Wie oft werden Klauseln zur Beteiligung eines Maklers in den Kaufvertrag aufgenommen?

	Nie	Sehr selten	Teilweise	Oft	Immer	Weiß Nicht	Summe
städtisch	1 %	12 %	12 %	60 %	11 %	4 %	100 %
ländlich	0 %	0 %	0 %	100 %	0 %	0 %	100 %
insgesamt	1 %	13 %	11 %	61 %	10 %	4 %	100 %

c) Wenn es Klauseln gibt, welche Form hatten sie in den letzten 12 Monaten typischerweise?

	Deklaratorisch
städtisch	100 %
ländlich	100 %
insgesamt	100 %

d) Hat sich an der Häufigkeit der Transaktionen mit Makler durch die gesetzliche Neuregelung zur hälftigen Provisionsteilung (2020) unmittelbar bzw. derzeit etwas geändert? Hier: Anteil „Nein“

	Unmittelbar danach	Derzeit
städtisch	87 %	89 %
ländlich	100 %	100 %
insgesamt	88 %	90 %

e) Wodurch erfahren Sie typischerweise, ob ein Makler dabei ist?

	Parteien erwähnen es im Vorgespräch	Makler bei Beurkundung dabei	Klausel im Kaufvertrag
städtisch	46 %	87 %	54 %
ländlich	75 %	100 %	100 %
insgesamt	47 %	86 %	57 %

f) Falls ein Makler dabei ist, auf wessen Initiative werden Sie typischerweise mit der Beurkundung beauftragt?

	eher Makler	teils, teils	eher K oder VK
städtisch	70 %	21 %	10 %
ländlich	75 %	0 %	25 %
insgesamt	71 %	18 %	11 %

Quelle: eigene Befragung von Notarinnen

Als weiteren wichtigen Schritt holt die Notarin in dieser Phase eine Finanzierungsvollmacht der verkaufenden Person für die kaufende Person ein. Damit wird sichergestellt, dass die kaufende Person eine Grundschild für die Immobilie eintragen lassen kann, noch bevor sie ihm gehört.

Sind diese Fragen geklärt, setzt die Notarin einen Vertragsentwurf auf. Per Gesetz ist sie verpflichtet, den Entwurf beiden Parteien mindestens 14 Tage vor dem Beurkundungstermin zukommen zu lassen, um ihnen genug Zeit zur Einsicht und Vorbereitung möglicher Nachfragen zu geben (vgl. § 17 BeurkG).

Kaufphase (i. e. S.)

Zu Beginn der Kaufphase steht der Beurkundungstermin, bei dem die Notarin den Kaufvertrag in Anwesenheit aller Parteien (und ggf. des Maklers) im Wortlaut vorliest, erläutert, über die rechtliche Tragweite des Geschäfts belehrt und Fragen beantwortet. Sind alle Punkte geklärt und eventuell noch erforderliche Anpassungen des Vertragstexts von der Notarin vorgenommen, wird der Vertrag von den Parteien und der Notarin unterschrieben. Sofern der Kaufpreis (teilweise) fremdfinanziert wird, bestellt die Notarin zudem regelmäßig noch eine Grundschild für den Finanzierungsgläubiger der kaufenden Person (meist ein Kreditinstitut). Dies geschieht in einer gesonderten Urkunde. Unmittelbar danach stellen die Notarin und ein ggf. beteiligter Makler ihre Kosten in Rechnung.

Abwicklungsphase – Vollzug des Kaufvertrags

Auf Basis des beurkundeten Kaufvertrags beginnt die Notarin in der Abwicklungsphase damit, die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass die kaufende Person das Eigentum am Vertragsobjekt so erwerben kann, wie beabsichtigt. Erst wenn alle hierfür im Kaufvertrag vereinbarten Voraussetzungen vorliegen, muss die kaufende Person den vereinbarten Kaufpreis zahlen.

Zu diesen sogenannten Fälligkeitsvoraussetzungen gehört in aller Regel die Eintragung einer Eigentumsvormerkung im Grundbuch. Diese dient der Absicherung der kaufenden Person, da sie unter anderem sicherstellt, dass die Immobilie bis zur finalen Abwicklung des Kaufvorgangs an niemand anderen verkauft werden kann (vgl. Schulz o. J.). Die Vormerkung wird regelmäßig wieder gelöscht, sobald die kaufende Person als neuer Eigentümer im Grundbuch eingetragen ist. Wurde im Nachgang zur Beurkundung des Kaufvertrags von der kaufenden Person noch eine Grundschild für ihren Finanzierungsgläubiger bestellt, beantragt die Notarin gleichzeitig mit der Eintragung der Eigentumsvormerkung auch die Eintragung dieser Grundschild. Die Kosten für die Eintragung der Eigentumsvormerkung und – bei Fremdfinanzierung des Kaufpreises – der Grundschild für den Finanzierungsgläubiger stellt das Grundbuchamt der kaufenden Person in Rechnung (1. Rechnung Grundbuchamt).

Zu den Fälligkeitsvoraussetzungen gehört häufig auch die Sicherstellung der sogenannten Lastenfreistellung des Vertragsobjekts. Damit ist gemeint, dass die im Grundbuch am Vertragsobjekt eingetragenen Rechte zugunsten Dritter, die die kaufende Person nicht übernehmen will, gelöscht werden. Rechte zugunsten Dritter werden in Abteilung II und III des Grundbuchs als Belastungen des Vertragsobjekts eingetragen. Ihre Eintragung bewirkt, dass der jeweilige Eigentümer des Grundstücks für ihre Erfüllung verantwortlich ist. Diejenigen Belastungen, die den wirtschaftlichen Wert des Grundbesitzes mindern und/oder für die die kaufende Person nicht haften will, werden regelmäßig in Abwicklung des Kaufvertrags gelöscht.

Häufigster Fall für nicht übernommene Belastungen sind in Abteilung III des Grundbuchs eingetragene Grundschilden, die die verkaufende Person einst zugunsten ihrer Finanzierungsgläubiger bestellt hat. Diese Grundschilden werden nicht automatisch im Grundbuch gelöscht, wenn die zugrundeliegenden Kredite getilgt sind. In vielen Fällen ist jedoch noch ein Teil der durch die Grundschilden abgesicherten Forderungen offen. Um diese zu löschen, schickt die Notarin nach Beurkundung des Kaufvertrags eine Kopie davon an den Gläubiger der verkaufenden Person (meist ein Kreditinstitut) und beantragt die Erteilung einer Löschungsbewilligung

in grundbuchtauglicher Form für die Grundschild. Der Gläubiger schickt diese Bewilligung daraufhin an die Notarin. Hat die verkaufende Person ihre Schulden bereits vollständig bezahlt, erhält die Notarin die Bewilligung ohne weitere Auflagen. Sind noch Forderungen offen, erhält sie diese „zu treuen Händen“, d. h. verbunden mit dem Auftrag, die Grundschild erst dann beim Grundbuchamt löschen zu lassen, wenn die verbliebenen Forderungen mit einem entsprechenden Teil des Kaufpreises getilgt wurden.

Nach demselben Prinzip kümmert sich die Notarin um die Löschung bestehender Rechte in Abteilung II des Grundbuchs. Hierbei handelt es sich zum Beispiel um Wohn- oder Nießbrauchrechte, etwa von Verwandten der verkaufenden Person. Auch dafür schickt die Notarin zunächst eine Kopie des Kaufvertrags an die Begünstigten und bittet um eine entsprechende Löschungsbewilligung. Nicht wertmindernde Rechte in Abteilung II, wie Wege- oder Leitungsrechte, werden dagegen in der Regel nicht gelöscht, insbesondere wenn die jeweilige berechnigte Person weiter auf sie angewiesen ist. Bei in Abteilung II eingetragenen Vorkaufsrechten holt die Notarin eine Verzichtserklärung des Vorkaufsberechnigten auf Ausübung des Vorkaufsrechts ein. Gleiches gilt für nicht im Grundbuch eingetragene, aber gesetzlich vorgesehene Vorkaufsrechte (etwa für das Vorkaufsrecht der Gemeinden nach dem Baugesetzbuch).

Beim Kauf von Eigentumswohnungen kümmert sich die Notarin darüber hinaus um die Verwalterzustimmung, falls diese erforderlich sein sollte. In diesem Fall ist das in der Teilungserklärung oder per Beschluss der Eigentümerversammlung geregelt.

Eine weitere wichtige Voraussetzung, nicht für die Fälligkeit des Kaufpreises, sondern für die Eigentumsumschreibung, betrifft die Zahlung der Grunderwerbsteuer. Hierfür schickt die Notarin eine Veräußerungsanzeige sowie eine Kopie des Kaufvertrags an das Finanzamt. Daraufhin schickt das Finanzamt der kaufenden Person, die üblicherweise im Kaufvertrag als Steuerschuldner festgelegt wird, den Steuerbescheid sowie die entsprechende Zahlungsaufforderung (vgl. *McMakler o. J.*). Die kaufende Person hat anschließend einen Monat Zeit zur Zahlung der Steuer (vgl. § 15 GrESt). Diese Frist gilt unabhängig davon, ob der Kaufpreis bereits fällig ist. Sobald die kaufende Person die Grunderwerbsteuer bezahlt hat, schickt das Finanzamt eine Unbedenklichkeitsbescheinigung an die Notarin. Diese legt die Bescheinigung dem Grundbuchamt vor, damit das Eigentum umgeschrieben werden kann.

Sobald alle Fälligkeitsvoraussetzungen vorliegen (Eintragung der Eigentumsvormerkung, Lastenfreistellungsunterlagen, Verzichtserklärungen, Verwalterzustimmung bei ETW; vgl. Abschnitt 3.2.5), schickt die Notarin der kaufenden Person eine Aufforderung zur Zahlung des Kaufpreises – die Kaufpreisfälligkeitsermittlung. Wenn ein Teil des Kaufpreises zur Lastenfreistellung an Gläubiger der verkaufenden Person zu bezahlen ist, teilt die Notarin auch diese Tatsache der kaufenden Person mit. Die verkaufende Person erhält eine Abschrift der Mitteilung. Zur Zahlung ist der kaufenden Person eine im Kaufvertrag vereinbarte Frist ab dem Zeitpunkt des Zugangs der Mitteilung gesetzt (in der Regel 10–14 Tage). Nachdem der Eingang des Kaufpreises von der verkaufenden Person – und bei offenen Schulden der verkaufenden Person auch vom Gläubiger – bestätigt wurde, beantragt die Notarin unter Vorlage aller notwendigen Unterlagen (insb. auch der Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes) beim Grundbuchamt die Löschung der Eigentumsvormerkung und eventueller nicht übernommener Rechte sowie die Eigentumsumschreibung.

Im Anschluss werden der kaufenden Person die Kosten für die Löschung der Eigentumsvormerkung und die Eigentumsumschreibung vom Grundbuchamt in Rechnung gestellt (2. Rechnung Grundbuchamt); je nach Leistungsumfang und Arbeitsweise des Grundbuchamtes kann es auch weitere Rechnungen geben (vgl. Abschnitt 3.2.4). Die Kosten der Löschung von Belastungen trägt üblicherweise die verkaufende Person, sodass auch diese in diesem Fall eine Rechnung vom Grundbuchamt erhält.

Die Abwicklungsphase endet, indem die Notarin den Parteien entweder die Eintragungsbenachrichtigung des Grundbuchamtes oder einen vollständigen Grundbuchauszug zusendet und sie somit über den Eigentumsübergang informiert.

3.2 Komponenten der Nebenkosten und deren inhaltlich-qualitative Analyse

Im Rahmen dieser Untersuchung werden fünf zentrale Komponenten der Erwerbsnebenkosten – sortiert nach ihrer typischen Höhe – detailliert betrachtet: Die Grunderwerbsteuer, die Kosten bzw. Preise für Maklerdienstleistungen, die Notargebühren, die Gerichtskosten sowie die Kosten einer Verwalterzustimmung bei Wohnungseigentümergeinschaften (WEG). Weitere Kosten für Finanzierung, Gutachter, Inserate oder Kosten für Aufräum-, (einfachen) Renovierungs- oder Sicherungsarbeiten oder auch weitere Aufwendungen für die Suche werden hier, insbesondere wegen ihrer Heterogenität, nicht gesondert untersucht.

3.2.1 Grunderwerbsteuer

Allgemeine Informationen

Erwerbsvorgänge von inländischen Immobilien unterliegen grundsätzlich der Grunderwerbsteuer. Ausgenommen davon sind Verkäufe unter gradlinigen Verwandten, Schenkungen oder Erbschaften. Ebenso bleiben sogenannte „share deals“ unter bestimmten Umständen grunderwerbsteuerfrei, d. h. beim Verkauf von Gesellschaftsanteilen, bei dem das immobilienhaltende Unternehmen als solches und nicht die einzelne Immobilie bis zu maximal unter 90 % Anteilen an die kaufende Person übergeht.³ Diese Fälle sind aber für diese Untersuchung der Eigentumsübergänge an Privatpersonen nicht von direkter Relevanz.⁴

Die Zahlung der Grunderwerbsteuer stellt zudem eine Voraussetzung für den Eintrag im Grundbuch dar, der wiederum eine Voraussetzung für den juristischen Eigentumsübergang einer Immobilie ist (vgl. dazu auch Abschnitt 3.1). Hierzu dient die sogenannte „Unbedenklichkeitsbescheinigung“ des Finanzamtes, die nach Bezahlung der Steuerschuld erteilt wird. So gesehen ist die Grunderwerbsteuer eine „Umsatzsteuer für Grundstücke“ (vgl. § 15 GrESt; Scherf 2021). Entsprechend sind Umsätze, die unter das Grunderwerbsteuergesetz fallen, nicht umsatzsteuerpflichtig (vgl. § 4 UStG). Die Grunderwerbsteuer wird üblicherweise von der kaufenden Person bezahlt. Hierüber informiert die Notarin beide Parteien im Vorfeld der Beurkundung und hält es im Kaufvertrag explizit fest.

Leistungen

Eine explizite Gegenleistung gibt es bei der Grunderwerbsteuer als Verkehrssteuer nicht. Ihre Zahlung stellt jedoch eine wichtige Voraussetzung dafür dar, dass der Eigentümerwechsel im Grundbuch vermerkt und vollzogen werden kann. Wie in Abschnitt 3.1 bereits skizziert, wird die Steuer fällig, nachdem die Notarin nach Beurkundung des Kaufvertrages das zuständige Finanzamt informiert (Veräußerungsanzeige) und ihm eine beglaubigte Kopie des Kaufvertrages zukommen lässt. Auf Basis dieser Informationen wendet sich das Finanzamt daraufhin an den Steuerschuldner und lässt ihm einen Steuerbescheid mit einer Zahlungsaufforderung zukommen. Per Gesetz sind zunächst die kaufende und die verkaufende Person gleichermaßen Steuerschuldner, in aller Regel wird aber vertraglich die kaufende Person als Schuldner vereinbart. Der Schuldner hat einen Monat ab Bekanntgabe des Steuerbescheids Zeit zur Zahlung der Steuer (vgl. Finanzverwaltung NRW o. J.). Die Rechtswirksamkeit entsteht mit der Beurkundung des Kaufvertrags. Nach Zahlung der Summe schickt das Finanzamt eine Unbedenklichkeitsbescheinigung an die Notarin, die sie zusammen mit weiteren Unterlagen beim Grundbuchamt einreicht, damit die kaufende Person dort als neuer Eigentümer eingetragen werden kann.

³ Das heißt für Kapitalgesellschaften gilt eine prozentuale Obergrenze von unter 90 % der Gesellschafteranteile, die nicht als grunderwerbsteuerpflichtiger Erwerbsvorgang gewertet werden (Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG) § 1, (2a und 2b)) – und sofern sich die Anteile nicht innerhalb von 10 Jahren auf über 90 % erhöhen.

⁴ Indirekt können in manchen Märkten per Share-Deal gehandelte Immobilien durchaus die Immobilienmärkte und damit auch das Niveau der Nebenkosten beeinflussen, am offensichtlichsten durch die Erweiterung der Angebotsseite mittels umgewandelter Wohnungen nach WoEiG („Einzelprivatisierung“), die nicht selten aus größeren Transaktionen per Share-Deal stammen.

Kosten

Die Höhe der Grunderwerbsteuersätze kann seit 2006 von den Bundesländern festgelegt werden. Stand 1.1.2023 liegt die Spanne zwischen 3,5 % des Kaufpreises in Bayern und 6,5 % in Brandenburg, Nordrhein-Westfalen, Saarland, Schleswig-Holstein und Thüringen (zu den Unterschieden auf Länderebene vgl. Abschnitt 4.1, zur zeitlichen Entwicklung der Steuersätze vgl. Abschnitt 4.2, zur Inzidenz vgl. Abschnitt 4.4.1). Im Rahmen der Erwerbsnebenkosten stellt die Grunderwerbsteuer in Bezug auf ihre Höhe einen zentralen Kostenblock für die Vertragsparteien bzw. die kaufende Person dar. Insbesondere in den Bundesländern mit höheren Sätzen und bei Transaktionen ohne kostenpflichtige Maklerbeteiligung ist sie der dominierende Nebenkostenfaktor.

Ausblick

Laut Koalitionsvertrag der Ampelregierung von 2021 sollen künftig Ausnahmeregelungen gesetzlich ermöglicht werden (z. B. Freibeträge für Ersterwerbende). Eine konkrete Umsetzung und Ausgestaltung würde dann über die Bundesländer erfolgen (vgl. dazu auch Abschnitt 4.3).

3.2.2 Maklerprovision

Nur in knapp der Hälfte aller Wohnimmobilientransaktionen fallen kostenpflichtige Leistungen eines Maklers an (vgl. Abschnitt 5.2). Ein Großteil dieser Objekte wird von Maklern inseriert. Daher ist der Anteil der Makler bei den öffentlich inserierten Angeboten höher als im Marktdurchschnitt (49 % gegenüber 36 %; vgl. Tabelle 17). Objekte ohne Makler finden ihre Kaufenden dagegen häufiger durch Mundpropaganda oder spezielle Internetforen für Verkäufe ohne Makler (z. B. ohne-makler.net).

Die Beteiligung eines Maklers am Erwerbsprozess ist im Unterschied zu den Komponenten Grunderwerbsteuer, Notargebühren sowie Gerichtskosten nicht verpflichtend (vgl. Abschnitt 3.1). Die Maklertätigkeit ist außerdem insgesamt sehr wenig reguliert. Dies betrifft zum einen die Berufszulassung und zum anderen die von Maklern erbrachten Leistungen, einschließlich der für die beiden Vertragspartner anfallenden Kosten (vgl. Diskussion in Abschnitt 2.4.1).

Mangelnde Transparenz

Die sehr geringe Regulierungsdichte bei den Maklern äußert sich in einer geringen Markttransparenz für die Kunden, aber auch für Marktbeobachter. Dies zeigt sich bereits daran, dass es im Gegensatz z. B. zu Versicherungs- oder Finanzanlagenvermittlern aufgrund fehlender Registrierungspflicht kein offizielles Verzeichnis von Immobilienvermittlern gibt. Dadurch ist nicht bekannt, wie viele Immobilienmakler bundesweit tätig sind (vgl. Regiomanager 2016). Zudem sind die Voraussetzungen, um in Deutschland als Makler arbeiten zu dürfen, vergleichsweise gering. Die erforderliche behördliche Erlaubnis nach Gewerbeordnung (§ 34c Abs. 2 S. 1) wird selten verweigert. Die wenigen Fälle betreffen jedoch nicht die Qualifikation des Antragstellers, sondern eher, dass er keinen Nachweis der Zuverlässigkeit erbringen kann (er darf etwa in jüngerer Vergangenheit nicht für bestimmte Delikte rechtskräftig verurteilt worden sein) oder in „ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt“. Ist die Erlaubnis erteilt, besteht zwar eine Weiterbildungspflicht im Umfang von 20 Stunden innerhalb von drei Kalenderjahren. Ein „echter“ Sachkundenachweis ist hingegen kein Kriterium für die Erteilung der behördlichen Erlaubnis – auch deshalb soll laut Koalitionsvertrag der Bundesregierung von 2021 im Laufe der aktuellen Legislaturperiode ein Nachweis eingeführt werden (vgl. Bergische IHK o. J.; SPD/Grünen/FDP 2021).

Als eine Folge dieser geringen Regulierungsdichte ist die Struktur der am Markt tätigen Makler sehr heterogen. So gibt es Maklerketten, die mit hohem Spezialisierungsgrad bundesweit mit vielen Niederlassungen tätig sind. Auf der anderen Seite gibt es eine Vielzahl von Personen, die „quasi ohne jede Berufserfahrung und großen Aufwand“ als Makler arbeiten, sogenannte „Küchenmakler“ (vgl. Vogel 2018). Zudem beschäftigen eine Reihe von Kreditinstituten eigene Immobilienmakler, etwa die LBs. Im Zuge der Digitalisierung haben sich im

letzten Jahrzehnt zudem Maklerbüros etabliert, die einen Großteil ihrer Arbeit standardisiert online erledigen und den persönlichen Kundenkontakt vor Ort über angestellte Makler erledigen (siehe „Hybrid-Makler“ weiter unten in diesem Abschnitt).

In der Regel ist die verkaufende Person Auftraggeber des Maklers. Das bedeutet, dass Kaufende in diesem Fall die Maklerbeteiligung und die damit verbundenen Kosten („Außenprovision“) hinnehmen müssen. Zudem gibt es im Gegensatz zur Vermittlung von Mietwohnraum keine spezifischen gesetzlichen Regelungen zur Höhe der Maklerprovision, sondern lediglich festgeschriebene rechtliche Rahmenbedingungen, die bei Festlegung der Höhe beachtet werden müssen (beispielsweise keine „sittenwidrige“ Höhe). Daneben gibt es bestimmte Konstellationen, in denen keine Provision erhoben werden darf (vgl. § 653 BGB; § 195 BGB; Blankenstein o. J. b; Becker 2022). Dies ist etwa dann der Fall, wenn der Makler gleichzeitig Eigentümer des zum Verkauf stehenden Objekts ist (vgl. Berliner Morgenpost 2005). Gleiches gilt bei einer sogenannten „echten Verflechtung“ zwischen dem Makler und dem Hauptgeschäft (dem Immobilientransfer). In diesem Fall darf der Makler ebenfalls keine Provision verlangen.⁵

Hybride Makler

Im Zuge der Digitalisierung sind im Laufe des letzten Jahrzehnts verstärkt digitale, sogenannte Hybridmakler, am Markt erschienen. Bekannte Beispiele sind etwa das 2014 gegründete Unternehmen Homeday sowie das 2015 gegründete McMakler. Diese Unternehmen zeichnen sich durch ein zweigleisiges Geschäftsmodell aus. Dabei werden zum einen so viele Tätigkeiten wie möglich standardisiert und online abgewickelt, etwa das Erstellen von Exposés oder die Einwertung von Immobilien. Zum anderen besteht persönlicher Kontakt zum Kunden durch vor Ort ansässige Makler, die unter der Regie des hybriden Maklerunternehmens tätig sind und etwa Besichtigungen durchführen. Ziel dieses Geschäftsmodells ist es, sehr viel mehr Objektvermittlungen parallel durchführen zu können als klassische Makler und durch die Digitalisierung vieler Prozesse die Kosten zu reduzieren. Entsprechend setzen die Unternehmen darauf, durch großangelegtes Marketing möglichst viele Kunden zu gewinnen (vgl. Boutonnet 2022). Hinsichtlich der vermittelten Objekttypen liegt der Schwerpunkt hybrider Makler vor allem auf ETW.

Der Marktanteil hybrider Makler ist insbesondere im Zeitraum bis 2020 angestiegen. Dies dürfte vor allem darin begründet sein, dass hybride Makler vor der Gesetzesänderung 2020 in Verbindung mit dem oben genannten intensiven Marketing häufig mit einer sehr geringen oder sogar gar keiner Provision für Verkaufende geworben haben. Die Provision für Kaufende hingegen war in diesem Zeitraum leicht höher als die klassischer Makler (vgl. Abbildung 6; Diez 2021). Seit Inkrafttreten der Gesetzesänderung sowie infolge des aktuell veränderten Marktumfeldes sind hybride Makler jedoch verstärkt dazu übergegangen, durch geringere Käuferprovisionen als die als „ortsüblich“ deklarierten Sätze Kunden zu gewinnen (vgl. Fabricius 2021).

Darüber hinaus drängen aktuell verstärkt ausländische hybride Konkurrenten auf den deutschen Markt, die ebenfalls auf sehr geringe Provisionssätze und verstärkt digitalisierte Prozesse setzen. Ein Beispiel ist das Schweizer Unternehmen Necho, das mit einer Käuferprovision von 1,75 % wirbt (vgl. Dietz 2023) und dabei sehr stark auf digitale Prozesse setzt. Ob dieser „Kampfpreis“ dauerhaft und auch in der aktuell schwierigeren Vermarktungslage kostendeckend aufrechterhalten werden kann, muss sich allerdings erst noch zeigen. Das aus den USA stammende Maklerunternehmen Keller Williams expandiert aktuell ebenfalls nach Deutschland, zunächst bevorzugt in die A-Städte. Das Franchiseunternehmen bietet den angeschlossenen Maklern vielerlei optionale Dienstleistungen nach dem „Baukastenprinzip“ an und setzt damit – auch mithilfe der Digitalisierung – eher auf einen Qualitäts- als auf einen Preiswettbewerb mit der Konkurrenz.

⁵ Eine solche Verflechtung liegt unter anderem dann vor, wenn der Makler rechtlich, wirtschaftlich oder gesellschaftsrechtlich mit der kaufenden oder verkaufenden Person verbunden ist (vgl. Brennecke Rechtsanwälte 2017).

Leistungen

Im Gegensatz zu Notarinnen und dem Grundbuchamt gibt es für das Maklerwesen kein offizielles Leistungsverzeichnis, sondern lediglich eine eher allgemein gehaltene gesetzliche Unterscheidung. Zudem existieren Angaben verschiedener Immobilienportale sowie von Maklern selbst (vgl. Engel & Völkers o. J.; Kunert 2024), die jedoch keinerlei Verbindlichkeit haben.

Per Gesetz wird zwischen zwei Arten von Maklertätigkeiten unterschieden, durch die der Makler einen Provisionsanspruch erwirbt: Dem „Nachweis“ und der „Vermittlung“ (vgl. § 138 BauGB). Im erstgenannten Fall entsteht der Provisionsanspruch des Maklers dadurch, dass er eine kaufende Person auf ein zum Verkauf stehendes Objekt (etwa durch Übermittlung der Adresse) oder eine verkaufende Person auf einen Interessenten (etwa durch Übermittlung der Kontaktdaten) hingewiesen und damit die Möglichkeit eines Kaufvertragsabschlusses geschaffen hat (vgl. Bundesgerichtshof 2008). Ein „Vermittlungsmakler“ muss darüber hinaus weitere Pflichten erfüllen, um einen Provisionsanspruch zu erwirken. Wie der Name bereits suggeriert, vermittelt der Makler hier zwischen seinem Auftraggeber und der anderen Partei und erbringt Tätigkeiten, die auf „Herbeiführung der Abschlussbereitschaft des Vertragspartners“ (IHK Berlin, o. J.) abzielen, etwa durch das explizite Bewerben des Verkaufsobjekts (vgl. Lehmann 2009). In beiden Fällen muss jedoch die Maklertätigkeit ursächlich für das Zustandekommen des Kaufvertrages sein, damit ein Anspruch auf Provision entsteht. Welche Leistungen in beiden Fällen – dem „Nachweis einer Gelegenheit zu Vertragsabschluss“ bzw. der genannten „Herbeiführung der Abschlussbereitschaft“ – konkret erbracht werden müssen, ist jedoch nicht geregelt.

Tabelle 5
Ergebnisse der eigenen Maklerbefragung

a) Welche Dienstleistungen erbringen Sie typischerweise, falls Käufer Sie beauftragt?

	Städtisch	Ländlich	Insgesamt
Nachweis über zum Verkauf stehendes Objekt	96 %	66 %	93 %
Exposé des Objekts besorgen	90 %	100 %	91 %
Begleitung bei Besichtigungen	98 %	100 %	98 %
Beratung bei Kaufvertragserstellung	100 %	100 %	100 %
Sonstiges	55 %	20 %	52 %

b) Welche Dienstleistungen erbringen Sie typischerweise, falls Verkäufer Sie beauftragt?

	Städtisch	Ländlich	Insgesamt
Nachweis über einen Kaufinteressenten	99 %	100 %	99 %
Wertermittlung der Immobilie	92 %	100 %	93 %
Unterlagen besorgen und Exposé erstellen	99 %	100 %	99 %
Besichtigungen organisieren und durchführen	99 %	100 %	99 %
Sonstiges	59 %	78 %	61 %

c) Wie viel Prozent aller von Ihnen vermittelten Objekte werden öffentlich inseriert? (z. B. Immoscout)

	Anteil
städtisch	88 %
ländlich	92 %
insgesamt	88 %

d) Wie viel Prozent der Kunden haben versucht, über die Provision zu verhandeln?

	Mittelwert
städtisch	21 %
ländlich	22 %
insgesamt	21 %

e) Versuchen in der Regel eher Käufer oder Verkäufer, über die Provision zu verhandeln?

	Städtisch	Ländlich	Insgesamt
eher Verkäufer	42 %	25 %	40 %
eher Käufer	9 %	41 %	12 %
etwa gleich	49 %	34 %	47 %
Summe	100 %	100 %	100 %

Quelle: eigene Befragung von Maklern

Die Form der Tätigkeit (Nachweis oder Vermittlung) wird in der Regel im Maklervertrag festgelegt. Gespräche mit Fachleuten sowie Anrufe mit fiktiven Kaufs- bzw. Verkaufsabsichten bei Maklern zeigen, dass dabei jedoch meist nur von einer „Nachweis- und/oder Vermittlungstätigkeit“ die Rede ist. Welche Leistungen genau erbracht werden, wird in der Regel nicht explizit festgehalten.⁶ Zudem wurde bei den Anrufen deutlich, dass Makler in der Regel von einem „Gesamtleistungspaket“ sprechen, das sie standardmäßig anbieten würden. Einzelleistungen, die die Kosten für den Auftraggeber reduzieren würden, seien in der Regel nicht vorgesehen, jedoch „in Einzelfällen möglich“. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch Hagemann (2006: 10). Der Autor stellt in diesem Zusammenhang heraus, dass es strukturierte Handhabungsmöglichkeiten für Kunden bedürfe, damit diese Klarheit bezüglich tatsächlicher und möglicher Maklerleistungen gewinnen könnten (vgl. Hagemann 2006: 9). Auch Faller et al. (2006: 33) betonen die sehr geringe Regulierung von Maklerleistungen in Deutschland (siehe auch Abschnitt 2.4.1).

Nach öffentlicher Maklerdarstellung beinhalten ihre Leistungen für beauftragende Kaufende unter anderem⁷:

- Vorstellungen besprechen (Budget, bevorzugte Lage/Ausstattung etc.),
- Suche passender Immobilien und Nachweis eines Objektes (laut der Akteurs-Befragung erbringen Makler diese Leistung bei rund 9 von 10 vermittelten Objekten; vgl. Tabelle 5, Frage a),
- Überreichung Exposé (laut Akteurs-Befragung bei 9 von 10 vermittelten Objekten),
- Begleitung bei einer oder mehreren Besichtigungen (laut Akteurs-Befragung bei nahezu allen vermittelten Objekten),
- Beratung bei der Kaufvertragserstellung (laut Akteurs-Befragung bei allen vermittelten Objekten, dazu gehört meist auch ein gemeinsamer Notartermin: Die Akteurs-Befragung der Notarinnen deutet darauf hin, dass bei fast neun von zehn Beurkundungen des Kaufvertrags der Makler anwesend ist; vgl. Tabelle 4e),
- Informationen über wichtige Punkte zum Objekt (z. B. Schadstoffbelastung, Instandhaltung),
- Besorgung notwendiger Unterlagen (z. B. Energieausweis).

⁶ Im Internet verfügbare Muster-Maklerverträge bestätigen diesen Eindruck (vgl. IHK München 2022).

⁷ Bei einigen Leistungen ist in Klammern angegeben, bei wie vielen der von Maklern vermittelten Objekte diese Leistung – teilweise nach eigenen Angaben – erbracht wird (Quelle: für diese Studie durchgeführte Akteurs-Befragung; siehe Abschnitte 2.3 und III).

Nach öffentlicher Maklerdarstellung beinhalten ihre Leistungen für beauftragende Verkaufende unter anderem:

Vorbereitungsphase

- Wertermittlung der Immobilie (laut Akteurs-Befragung bei 9 von 10 vermittelten Objekten; vgl. Tabelle 5b),
- Unterlagen besorgen (Grundbucheinträge, Lageplan, Energieausweis etc.) und Vermarktung über Exposé (Fotos, Beschreibungstext, online stellen) (laut Akteurs-Befragung bei nahezu allen vermittelten Objekten),
- Beratung (z. B. Sachverständige besorgen, vertragliche Aspekte).

Verkaufsphase (i. e. S.)

- Nachweis von Interessanten (laut Akteurs-Befragung bei allen vermittelten Objekten),
- Besichtigungen organisieren (laut Akteurs-Befragung bei allen vermittelten Objekten),
- Kaufvertrag in Abstimmung mit der Notarin aufsetzen und gemeinsamer Notartermin (die Akteurs-Befragung der Notarinnen deutet daraufhin, dass sie in knapp 3 von 4 Fällen vom Makler beauftragt werden; vgl. Tabelle 4f),
- Vertragsverhandlungen mit Interessenten führen und Bonität prüfen.

Abwicklungsphase

- Schlüsselübergabe,
- Ansprechpartner für beide Parteien nach Abschluss.

Für Verkaufende, die einen Makler beauftragen, ergeben sich drei verschiedene Auftragsarten: Allgemeinauftrag, Alleinauftrag und qualifizierter Alleinauftrag. Beim Allgemeinauftrag kann die verkaufende Person mehrere Makler beauftragen und auch selbst versuchen zu verkaufen (Provision nur, wenn Maklertätigkeit kausal für den Verkauf ist). Beim Alleinauftrag wird nur ein Makler beauftragt, aber die verkaufende Person kann versuchen, selbst zu verkaufen (Provision nur, wenn Maklertätigkeit kausal für das Zustandekommen des Kaufvertrags ist). Beim qualifizierten Alleinauftrag wird die verkaufende Person nicht selbst tätig, die Provision ist dem Makler bei erfolgreichem Abschluss also garantiert.

Kosten

Ebenso wie bei den Leistungen existiert auch für die Provisionen von Maklern keine vorgegebene Gebühren- oder Entgeltordnung.

Es gilt grundsätzlich die Provision, die zwischen den Vertragsparteien vereinbart wurde, solange dabei nicht gegen allgemeine gesetzliche Grundsätze verstoßen wird (z. B. Sittenwidrigkeit entsprechend BGB § 195). In der Regel bemisst sich die Höhe der Provision auf Grundlage eines vereinbarten Anteils an dem in der Transaktion erzielten Kaufpreis (in Euro). Sehr selten wird auch eine Maklerpauschale (Makler-„Flatrate“) vereinbart, der Makler arbeitet dann ohne Provision, sondern für ein fixes Entgelt. Im Unterschied zum Provisionsmodell muss der Kunde hier allerdings in der Regel den Festpreis auch dann bezahlen, wenn es zu keiner erfolgreichen Vermittlung kommt (vgl. Stocker 2009).⁸ In Bezug auf die Aufteilung der Provision zwischen Kaufenden und Verkaufenden gab es in der Vergangenheit lange regional unterschiedlich vorherrschende Gepflogenheiten. Mancherorts zahlte nur die kaufende Person, anderswo war eine hälftige Teilung üblich, es gab aber auch andere Teilungsschlüssel (Hagemann 2006: 20). Der Ursprung dieser unterschiedlichen Gepflogenheiten, und inwiefern sie tatsächlich das reale Marktgeschehen widerspiegeln, lässt sich jedoch nicht eindeutig feststellen.

⁸ Ein Beispiel für ein solches Maklerunternehmen: Immo-for-less, (o. J.)

Falls der Makler und der Kunde keine Provisionshöhe festgelegt haben, gilt per Gesetz die „übliche“ Provision als vereinbart (vgl. § 632 BGB). Woran sich diese bemisst, ist gesetzlich wiederum nicht ausgeführt. In der Praxis dürfte sie sich vor allem durch einen Vergleich mit anderen Vergütungen in derselben Region bemessen (vgl. IHK Berlin o. J.). Die daraus abgeleiteten Provisionen werden von Makler(verbänden) häufig als „ortsüblich“ bezeichnet. Faller et al. (2006: 61) sprechen hierbei von „einer Art Kartellbildung, bei denen Verbandsempfehlungen durchaus wie Preisabsprachen wirken können“. Ähnlich äußert sich Hagemann, der von „gewohnheitsgemäße(n) Forderungen“ beziehungsweise „eingeübte(r) Argumentation“ spricht (vgl. Hagemann 2006: 8). Dieses Prinzip der „ortsüblichen“ Höhe wurde in der Vergangenheit bereits von Gerichten herangezogen, um Fälle von „Sittenwidrigkeit“ zu begründen (vgl. Haufe 2008).

In der Praxis scheint die tatsächlich bezahlte Provision jedoch regelmäßig unterhalb der als „ortsüblich“ bezeichneten Höhe zu liegen. So zeigen etwa Expertengespräche sowie Anrufe mit fiktiven Kauf- bzw. Verkaufsabsichten bei Maklern, dass die Provision unter anderem bei sehr hohen Objektpreisen sinkt oder auch, wenn es sich um ein Anlageobjekt handelt. Auch Hagemann (2006) findet insbesondere im Rahmen seiner empirischen Erhebungen deutliche Belege dafür, dass die tatsächlich bezahlten Provisionen häufig unterhalb der als „ortsüblich“ bezeichneten Höhe liegen (siehe hierzu auch Abschnitt 2.4.1). Der Autor identifiziert als Hauptgründe, wie hoch die „ortsübliche“ Provision in einer Region liegt – je höher, desto stärker sank die tatsächlich bezahlte Provision – und wie diese zwischen kaufender und verkaufender Person aufgeteilt wird: Bei hälftiger Teilung und Verhandlungsmacht der Verkaufenden sank die Provision stärker, als wenn nur Kaufende die Provision zahlten (Hagemann 2006: 81 f). Darüber hinaus findet der Autor Hinweise, dass in Verbänden oder Netzwerken organisierte Makler eine höhere Provision verlangen als nicht organisierte.

Seit Dezember 2020 gilt beim Verkauf von Wohnungen und Einfamilienhäusern an nicht gewerbliche Privathaushalte das Prinzip der hälftigen Kostenteilung der Maklerprovision (vgl. Kasten 2, Seite 41, und Auswirkungen in Abschnitt 5.4.4). Nach Inkrafttreten der Gesetzesänderung zeigten erste Recherchen jedoch, dass die Vorschrift durch Absprachen zwischen Makler und verkaufender Person teilweise umgangen wird, etwa durch nachträgliche Rückerstattung der gezahlten Provision (vgl. Eckert 2022).

Die Provision ist im Regelfall mit Unterzeichnung des Kaufvertrages verdient. Die Fälligkeit kann jedoch frei vereinbart werden. Die verkaufende Person hat ein Interesse (oder muss aus Liquiditätsgründen) auf den Eingang des Kaufpreises zu warten. Die kaufende Person wiederum hat seit der Gesetzesänderung 2020 ein Interesse, auf den Zahlungsnachweis der verkaufenden Person zu warten, sofern es sich um einen einseitigen Auftrag der verkaufenden Person mit Abwälzung handelt. Die genaue Fälligkeit wird meist im Maklervertrag geregelt.

Zentrales Forschungsinteresse: „Geforderte“ vs. „tatsächlich bezahlte“ Courtage

Die von Maklern bzw. in Inseraten als „ortsüblich“ deklarierte und geforderte Courtage liegt häufig höher als die tatsächlich bezahlte. Dieser Sachverhalt wird in dieser Studie detailliert anhand empirischer Daten untersucht (eine ausführliche Darstellung hierzu findet sich in Abschnitt 5).

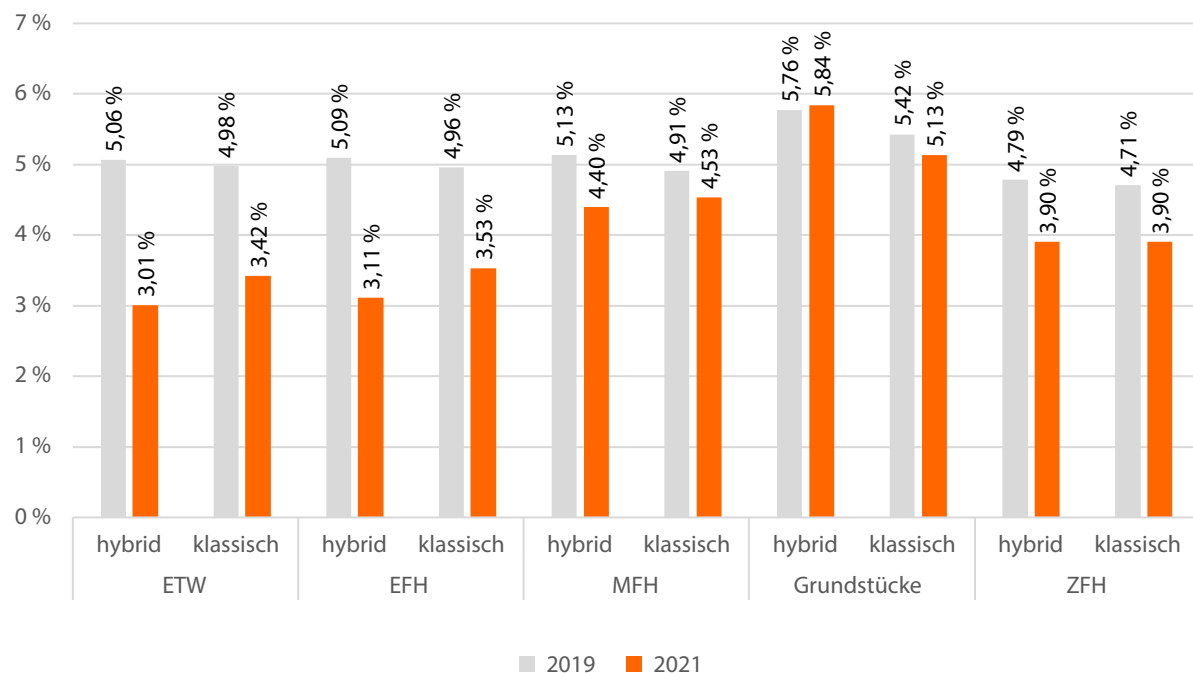
Im Ergebnis zeigt sich, dass die von Maklern in öffentlichen Inseraten typischerweise geforderten Provisionen im bundesweiten Median zwar aktuell häufig bei 3,57 %.⁹ Die weitergehenden, eigenen Analysen belegen jedoch, dass die tatsächlich bezahlte Courtage nicht selten unterhalb der als „ortsüblich“ deklarierten Höhe liegt (Tabelle 21). Als typischer Wert wäre eher eine Provision von 3 % zu nennen (vgl. Abschnitt 5.4.1). Allerdings unterliegen die Courtagen einer ganz erheblichen Streubreite (vgl. Abschnitt 5.4.2). Gründe für die Streuung

⁹ Die hier genannten 3,57 % Bruttocourtage entsprechen 3 % Nettocourtage, auf die beim aktuell gültigen Umsatzsteuersatz von 19 % zusätzliche 0,57 Prozentpunkte Umsatzsteuer aufgeschlagen werden. In älteren Untersuchungen wird, da sich die üblicherweise geforderte Nettocourtage von 3 % nicht verändert hat, z. B. von 3,48 % brutto berichtet – der 16 %-Steuersatz galt zwischen 1998 und 2006 sowie im zweiten Halbjahr 2020.

sind in objekt-, segment-, personen- und marktspezifischen Besonderheiten zu finden (vgl. Abschnitt 5.4.3) oder zwischenzeitlich auch in der Konkurrenz durch hybride Makler, die seit der Gesetzesänderung (vgl. Kasten 2 bzw. Auswirkungen in Abschnitt 5.4.4) ihre Strategie angepasst haben und mittlerweile oft zu den Preisbrechern zählen (vgl. Abschnitt 5.4.4). Eher selten spielen jedoch erfolgreiche Nachverhandlungen durch Verkaufende oder Kaufende eine Rolle (vgl. ebd.: 19 f, 148 f; Abschnitt 5.2).

Basierend auf diesen Ergebnissen unterscheiden wir im weiteren Verlauf der Studie die „geforderte“ oder „inse-rierte“ von der „tatsächlich bezahlten“ Courtage (vgl. auch Abschnitt 5).

Abbildung 6
Provision (Mittelwert) für hybride vs. klassische Makler, 2019 und 2021



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Kasten 2: Gesetz über die Verteilung der Maklercourtage bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser

Kurzbezeichnung: Gesetzesänderung „hälftige Teilung der Maklercourtage“

Das Gesetz trat am 23. Dezember 2020 in Kraft (vgl. Bundesgesetzblatt 2020).

Ziel

Das Gesetz soll im Ergebnis private Käufer von Wohnimmobilien von Nebenkosten entlasten, indem es eine maximal hälftige Überwälzung der Courtage auf eine Partei erlaubt, wenn der Makler nur von der anderen Partei beauftragt wurde (vgl. Bundesregierung 2020).

Zielgruppe

Die Regelung gilt nur für private Verbrauchende und nur beim Kauf von ETW und EFH (inklusive Einliegerwohnungen sowie Doppelhaushälften) (vgl. DAHLER & COMPANY 2020; immoverkauf24 2022).¹⁰

Die Regelung gilt nicht für MFHs, Zweifamilienhäuser und unbebaute Grundstücke sowie für alle gewerblichen Immobilienkäufe.

Möglichkeiten zur Verteilung der Maklergebühr*a) Doppelprovision*

Verkäufer (VK) schließt Vertrag mit Makler und gestattet ihm, auch für potenziellen Käufer (K) tätig zu werden. Provision wird 50/50 aufgeteilt.

b) Einseitiger Auftrag mit Provisionsteilung

VK schließt Vertrag mit Makler. Makler arbeitet nur für VK. Max. 50 % der Provision darf auf K abgewälzt werden. K muss erst zahlen, nachdem VK die eigene Zahlung nachgewiesen hat.

c) Einseitiger Auftrag ohne Provisionsteilung (Innenprovision)

VK schließt Vertrag mit Makler. Makler arbeitet nur für VK, der die Provision allein zahlt.

d) Einseitiger Auftrag der kaufenden Person (Außenprovision)

K beauftragt Makler mit Suche nach Objekt. Kommt Vertrag zustande, zahlt nur der K die Provision (vgl. Stiftung Warentest 2020).

Weitere Inhalte der Gesetzesänderung

Wenn der Makler mit einer Partei unentgeltliche Tätigkeit vereinbart, darf er auch von der anderen kein Geld nehmen. Der Maklervertrag muss in Textform vorliegen (z. B. E-Mail oder WhatsApp); mündlich bzw. Handschlag reichen nicht.

Bisherige Einschätzungen und Reaktionen

Sowohl im Vorfeld als auch im Nachgang gaben Vertreter aus der Maklerbranche als auch Verbraucherschützer Einschätzungen zur Notwendigkeit und Wirkungsweise der Gesetzesänderung ab.

Maklerbranche

- Der Immobilienverband Deutschland (IVD) stellte fest, dass die sogenannte „ortsübliche“ Courtage bereits vor der Gesetzesänderung in 75 % der Regionen zwischen VK & K geteilt (der Umfang wird nicht genannt) wurde (vgl. IVD 2021).

¹⁰ Allerdings ist der Anwendungsbereich teilweise unklar, z. B. bei einem ZFH, das in ein EFH umgebaut werden soll: wer sollte den Umbau überprüfen (vgl. Göddecke Rechtsanwälte 2021)?

- Der Ring Deutscher Makler unterstützt die Verfassungsbeschwerde einer Maklerin aus Berlin gegen die Gesetzesänderung (vgl. Diez 2022).
- In Expertengesprächen mit Maklern wird insbesondere bemängelt, dass der Verkäufer – anders als der Käufer – den Makler (aus Liquiditätsgründen) erst nach Erhalt des Kaufpreises bezahlen kann oder will. Damit muss der Makler in Fällen, in denen der Käufer seinen Anteil erst bezahlt, nachdem der Verkäufer seine Zahlung nachgewiesen hat also länger als bisher auf sein Geld warten (vgl. Kippes o. J.: 14). Nach Maklerangaben können sich dies insbesondere kleine Makler (zuweilen) nicht leisten.
- Bei fingierten Anrufen bei Maklern aus Verkäufersicht schlugen die Makler häufig vor, die Verkäuferprovision einfach auf den Kaufpreis aufzuschlagen. Ob das aber wirklich möglich und der Fall ist, kann der Verkäufer nicht prüfen (dies wird im Rahmen einer Inzidenzanalyse analysiert; vgl. Abschnitt 5.4.5).

Verbraucherschützer

- Nach Einschätzung der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg aus dem Jahr 2020 würde die Gesetzesänderung vermutlich keinen Einfluss auf die Höhe der Courtage haben. Sie empfahl damals deswegen eine gesetzliche Deckelung der Courtage, wie sie auch in anderen europäischen Ländern bereits üblich sei (vgl. Verbraucherzentrale Baden-Württemberg 2020). Auswertungen verschiedener Datenquellen zeigen jedoch einen Rückgang der Käuferprovision nach Inkrafttreten der Gesetzesänderung (vgl. Abschnitt 5.4.4).

3.2.3 Notargebühren

Allgemeine Informationen

Im Rahmen einer Immobilientransaktion ist die Beteiligung einer Notarin, insbesondere für die Beurkundung des Kaufvertrages, obligatorisch und gesetzlich festgelegt (vgl. § 311b). Ausnahmen gibt es lediglich bei Erbschaften oder Zwangsversteigerungen. Die Notarin ist per Gesetz zur Neutralität verpflichtet und berät beide Parteien unparteiisch (vgl. BNotO). In Deutschland wird zwischen zwei Arten von Notarinnen unterschieden: Anwaltsnotarinnen und hauptberufliche Notarinnen („Nurnotarinnen“). Diese unterscheiden sich lediglich darin, dass Anwaltsnotarinnen zusätzlich als Rechtsanwälte tätig sind (vgl. Bundesnotarkammer o. J. a). Je nach Bundesland bzw. Notarkammerbezirk sind meist ausschließlich hauptberufliche Notarinnen oder ausschließlich Anwaltsnotarinnen tätig. In einigen Regionen gibt es beide Arten. Insgesamt sind in Deutschland aktuell (Stand 2023) 6.658 Notarinnen tätig, wovon 74 % (4.952) als Anwaltsnotarinnen und 26 % (1.706) als hauptberufliche Notarinnen arbeiten (vgl. Bundesnotarkammer o. J. b).

Leistungen

Die Standardleistungen der Notarin bei jedem Immobilientransfer bestehen in der Beurkundung des Kaufvertrages sowie dessen Vollzug und Betreuung (Überwachung). Darüber hinaus gibt es weitere Leistungen, die optional und bei Bedarf erbracht werden können. Standardmäßig erbringt die Notarin folgende Leistungen (für eine ausführliche Darstellung siehe Abschnitt 3.1):

- **Beurkundung**

Die Notarin holt notwendige Informationen zu den Beteiligten (persönliche Daten) und dem Kaufobjekt ein, erstellt einen Vertragsentwurf (ggf. im Zusammenspiel mit einem Makler; siehe Abschnitt 3.2.2), den

sie beiden Parteien mindestens 14 Tage vor geplanter Beurkundung zuschicken muss und erteilt zu möglichen Nachfragen und Anmerkungen umfassende rechtliche Beratung. Sind alle Fragen geklärt, beurkundet sie den Kaufvertrag und veranlasst beim Grundbuchamt die Vormerkung des neuen Eigentümers (Eigentumsvormerkung), damit nicht an mehrere gleichzeitig verkauft werden kann.

■ Vollzug

Nach Beurkundung beginnt mit dem Vollzug der meist umfangreichste Teil der notariellen Arbeit. Insbesondere lässt sie eine Eigentumsvormerkung zugunsten der kaufenden Person im Grundbuch eintragen und sorgt für eine Lastenfreistellung des Objekts, was eine Voraussetzung für die Kaufpreiszahlung darstellt. Hierfür holt sie Löschungsbewilligungen für vorhandene Belastungen ein und stellt Anträge beim Grundbuchamt, insbesondere zur Löschung alter Grundschulden (hierdurch wird die verkaufende Person komplett aus der Haftung mit Bezug auf das Objekt genommen; die Notarin nimmt dazu Kontakt mit der Bank der verkaufenden Person auf) sowie von bestimmten Grunddienstbarkeiten (Wegerechte, Nießbrauchrechte etc.). Zudem prüft sie, ob für das Objekt Vorkaufsrechte existieren (bei der Gemeinde, Mietenden oder Erbpachtgebenden) und kümmert sich um eine entsprechende Verzichtserklärung. Zudem holt sie im Falle von Eigentumswohnungen, falls benötigt, die Zustimmung der Wohnungseigentümergeinschaft, meist in Form einer Verwalterzustimmung ein. Außerdem sendet sie eine Kopie des Kaufvertrages sowie eine Veräußerungsanzeige an das Finanzamt und schickt dem Gutachterausschuss eine Kopie des Kaufvertrages.

■ Betreuung

In diesem Abschnitt des Kaufprozesses versendet die Notarin die Kaufpreisfälligkeitsmitteilung an die kaufende Person, überwacht die Kaufpreiszahlung und reicht die Unbedenklichkeitsbescheinigung sowie die Anträge zum Eintrag des Eigentümerwechsels und zur Löschung der Eigentumsvormerkung beim Grundbuchamt ein.

Mögliche weitere Leistungen nach Bedarf sind: Beurkundung und Beantragung einer neuen Grundschuld, Anträge auf Grunddienstbarkeiten beim Grundbuchamt (z.B. Wege- oder Nießbrauchrechte) (vgl. Bundesnotarkammer o. J. c; Anlage 2 zu § 34 Abs. 3 GNotKG), Einrichtung eines Notaranderkontos¹¹ sowie beim Kauf einer ETW die Mitteilung über evtl. Wohngeldrückstände.

Kosten

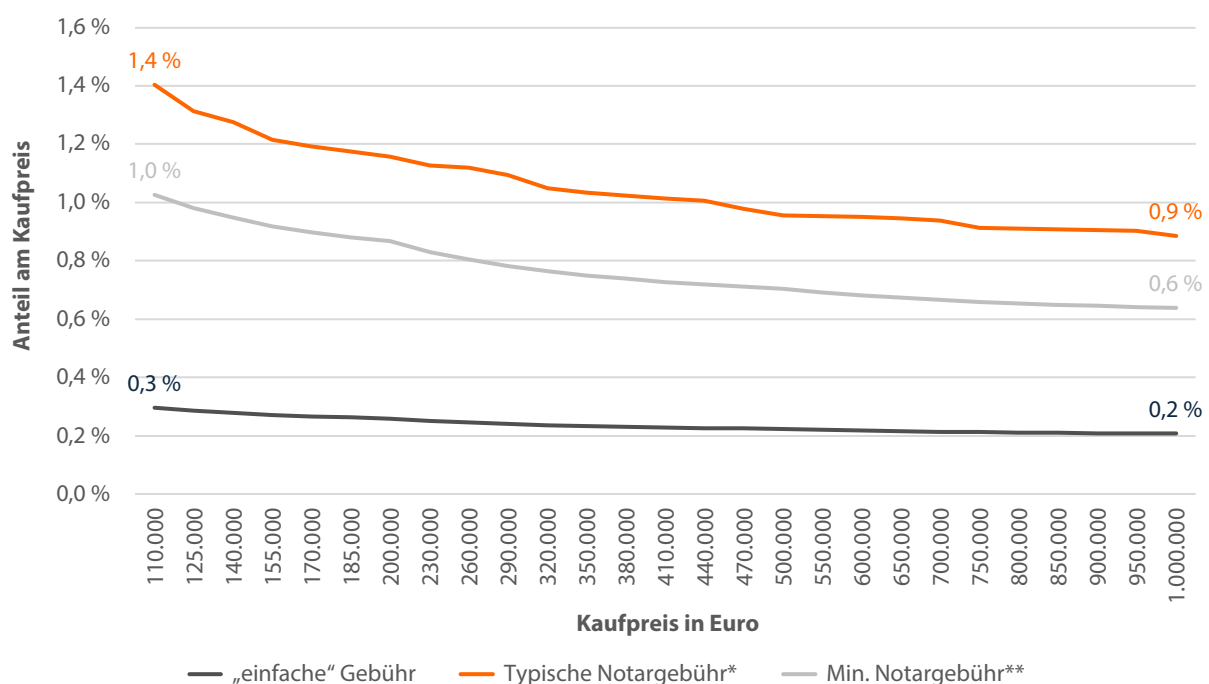
Notargebühren sind typischerweise von der kaufenden Person zu zahlen, da diese laut Gesetz die Kaufnebenkosten trägt (vgl. § 448 BGB). Meist wird die Kostenübernahme durch die kaufende Person auch im Kaufvertrag festgehalten. Abweichende Kostenaufteilungen sind möglich, etwa wenn die kaufende Person viel Marktmacht hat. Dies kommt aber sehr selten vor. Im Regelfall übernimmt die verkaufende Person nur ihn direkt betreffende Grundbuchänderungen wie etwa die Löschung einer alten Grundschuld oder eines Vorkaufsrechtes (vgl. Homeday o. J.).

¹¹ Die kaufende Person zahlt den Kaufpreis auf das Notaranderkonto ein, das von der Notarin treuhänderisch verwaltet wird (gegen Gebühr). Die Notarin zahlt das Geld erst dann an die verkaufende Person aus, wenn alle Vertragsbedingungen erfüllt sind. Dies kommt in der Praxis jedoch nur noch selten vor, da gesetzlich vorgeschrieben ist, dass die Notarin das Konto nur bei einem „berechtigten Sicherungsinteresse der am Verwahrungsgeschäft beteiligten Personen“ einrichten darf (vgl. NWB 2015). Ob ein solches Sicherungsinteresse besteht, liegt im Ermessen der Notarin. Es kann zum Beispiel dann bestehen, wenn die kaufende oder verkaufende Person durch ihr Mitwirken an der Zahlungsabwicklung, etwa aufgrund ihres Alters oder Ortsabwesenheit, überfordert wären (vgl. Immowelt 2022).

Die Höhe der Kosten richtet sich nach dem Gerichts- und Notarkostengesetz, das zum 1. August 2013 in Kraft getreten ist und die bis dahin geltende Kostenordnung ersetzt hat (vgl. Trenkel 2013). Notarinnen sind zudem umsatzsteuerpflichtig (vgl. Anlage 1 zu § 3 Abs. 2 GNotKG). Je nach individuellem Umfang der Leistungen und je nach Geschäftswert summieren sie sich auf etwa 0,9 % bis 1,4 % des Kaufpreises (vgl. Notarkostenrechner, o. J.). Die Kosten umfassen pauschale Gebühren für Kopien, Porto und Telekommunikation sowie Umsatzsteuer. Die Notargebühren sind mit Unterzeichnung des Kaufvertrages verdient. Bei geringeren Kaufpreisen liegt der prozentuale Anteil etwas höher, die Höhe hängt aber auch davon ab, ob und wie viele Vereinbarungen beurkundet werden sollen (z. B. Eintrag von Wegerechten oder Sondernutzungsrechten bei Eigentümergemeinschaften, vgl. Abbildung 7, Tabelle 6 und Tabelle 7).

Abbildung 7

Typische Notarkosten als prozentualer Anteil vom Kaufpreis in Abhängigkeit vom Kaufpreis und einfacher Gebührensatz nach Gerichts- und Notarkostengesetz



Typisch: a) Beurkundung (doppelter Gebührensatz; GS), Betreuung (halber GS) und Vollzug (halber GS) des Kaufvertrags, b) Beurkundung (einfacher GS) und Betreuung (halber GS) der Grundschuld (Annahme: 80 % vom Kaufpreis), c) Eintrag einer Grunddienstbarkeit im Wert von 5.000 Euro (30 Euro) sowie Auslagen (ca. 20 Euro (vgl. Bundesnotarkammer o. J. c)) und Dokumentenpauschale (ca. 10 Euro)

Min.: Beurkundung, Betreuung und Vollzug des Kaufvertrags, Beglaubigung statt Beurkundung der Grundschuld (Annahme: 80 % vom Kaufpreis), kein Eintrag einer Grunddienstbarkeit sowie Auslagen und Dokumentenpauschale

Quelle: Eigene Berechnungen

Gebühren werden nach doppelten, einfachen und halben Gebührensätzen abgerechnet. Sie bemessen sich beim Kaufvertrag am Kaufpreis und bei der Eintragung einer Grundschuld an der Kredithöhe. Der Anteil der Gebühren entwickelt sich mit steigender Bemessungsgrundlage degressiv (siehe Verlauf der Kurven in Abbildung 7). Zur Orientierung: Ein einfacher Gebührensatz inkl. Umsatzsteuer liegt bei rund 0,2 % bis 0,3 % des Kaufpreises (vgl. Abbildung 7 untere Linie). Eine typische Notardienstleistung mit Beurkundung, Kaufvertrag und Grundschuld kostet dann 0,9 % bis 1,4 % vom Kaufpreis – je nach Kaufpreishöhe (vgl. Abbildung 7 obere Linie). Eine „minimale“ Notardienstleistung (Beglaubigung statt Beurkundung der Grundschuld sowie keine Eintragung einer Grunddienstbarkeit) reduziert die Notargebühren auf 0,6 bis 1 % vom Kaufpreis (vgl. Abbildung 7 mittlere Linie). Für Kaufende, die den Erwerb komplett aus Eigenkapital finanzieren, fällt zudem die Beglaubigung der Grundschuld weg. Dies würde die minimalen Notargebühren nochmals leicht reduzieren (um maximal 70 Euro), wird jedoch an dieser Stelle nicht extra abgebildet.

Die folgenden Beispiele zeigen für ausgewählte Preise auch die detaillierte Zusammensetzung der einzelnen Komponenten der Notarkosten als absolute Eurobeträge (vgl. Tabelle 6 und Tabelle 7).

Tabelle 6
Beispielrechnung Notarkosten (Kaufpreis 500.000 Euro)

Kaufvertrag (Kaufpreis 500.000 Euro)		Bemessungs- grundlage	Betrag in Euro	Anteil am Kaufpreis	Gebührensatz
Beurkundung	Kaufvertrag inkl. Entwurf	500.000	1.870	0,4 %	doppelter
Betreuung	Überwachung Kaufpreiszahlung & Eigentumsumschreibung Grundbuch	500.000	467,50	0,1 %	halber
Vollzug	Einholung/Entwurf Genehmigun- gen & Löschungsbewilligungen	500.000	467,50	0,1 %	halber
Auslagen	Porto & Telekommunikation	Pauschal ca.	20	0,004 %	-
Dokumentenpauschale	Kopien	Pauschal ca.	20	0,004 %	-
Grundschuldbestellung (Bankkredit 300.000 Euro)					
Beurkundung	Bankkredit	300.000	585	0,1 %	einfacher
Betreuung	Eintrag Grundbuch	300.000	292,50	0,06 %	halber
Auslagen	Porto & Telekommunikation	Pauschal ca.	20	0,004 %	-
Dokumentenpauschale	Kopien	Pauschal ca.	20	0,004 %	-
Sonstiges					
Eintrag Grunddienstbarkeit	Wegerecht im Wert von 5.000 Euro	5.000	30	0,006 %	halber
Summe inkl. 19 % USt			4.513,08	0,9 %	
nachrichtl.: ohne Eintragung Grundschuld				0,7 %	

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage gesetzlich festgelegter Gebühren

Tabelle 7
Beispielrechnung Notarkosten (Kaufpreis 150.000 Euro)

Kaufvertrag (Kaufpreis 150.000 Euro)		Bemessungs- grundlage	Betrag in Euro	Anteil am Kaufpreis	Gebührensatz
Beurkundung	Kaufvertrag inkl. Entwurf	150.000	708	0,5 %	doppelter
Betreuung	Überwachung Kaufpreiszahlung & Eigentumsumschreibung Grundbuch	150.000	177	0,1 %	halber
Vollzug	Einholung/Entwurf Genehmigun- gen & Löschungsbewilligungen	150.000	177	0,1 %	halber
Auslagen	Porto & Telekommunikation	Pauschal ca.	20	0,01 %	-
Dokumentenpauschale	Kopien	Pauschal ca.	20	0,01 %	-
Grundschuldbestellung (Bankkredit 300.000 Euro)					
Beurkundung	Bankkredit	125.000	300	0,2 %	einfacher
Betreuung	Eintrag Grundbuch	125.000	150	0,1 %	halber
Auslagen	Porto & Telekommunikation	Pauschal ca.	20	0,01 %	-
Dokumentenpauschale	Kopien	Pauschal ca.	20	0,01 %	-
Sonstiges					
Eintrag Grunddienstbarkeit	Abwicklung des Kaufpreises	150.000	354	0,2 %	einfacher
Summe inkl. 19 % USt			2.315,74	1,5 %	
nachrichtl.: ohne Eintragung Grundschuld				1,2 %	

Quelle: Eigene Berechnungen auf Grundlage gesetzlich festgelegter Gebühren

3.2.4 Gerichtskosten (Grundbucheinträge)

Allgemeine Informationen

Im Grundbuch sind die Eigentumsverhältnisse (Abteilung 1), Lasten und Beschränkungen (Abteilung 2) sowie Grundpfandrechte (Abteilung 3) einer Immobilie eingetragen. Alle dort eingetragenen Informationen werden als bestehend angesehen (vgl. Niedersächsisches Justizministerium o. J.). Wer infolge einer Transaktion von Immobilien neuer Eigentümer wird, muss daher im Grundbuch eingetragen werden. Dasselbe gilt für spezielle Nutzungsrechte und die Besicherung von Krediten (Grundschriften). Die Eintragungskosten (Grundschriftbestellung) sind in der Regel von der kaufenden Person, die Löschungskosten (Lastenfreistellung) von der verkaufenden Person zu zahlen. Genauer hierzu regelt der notarielle Kaufvertrag.

Die Grundbuchämter sind in 15 Bundesländern bei den Amtsgerichten verortet (insgesamt 638 in Deutschland). Die Ausnahme besteht in Baden-Württemberg, dort sind sie bei den Kommunen angesiedelt (insgesamt 1.001 in Baden-Württemberg).

Leistungen

Die Standardleistung der Grundbuchstelle besteht in der Eintragung des neuen Eigentümers. Darüber hinaus gibt es weitere Eintragungen oder Löschungen verschiedener Tatsachen, die optional und bei Bedarf durchgeführt werden. Typischerweise kommt der Eintrag einer neuen Grundschrift hinzu, denn die weit überwiegende Mehrheit der Immobilien werden mit Fremdkapital finanziert und die Banken fordern eine entsprechende Absicherung ihrer Darlehen im Grundbuch. Die Eintragungen werden in Form eines amtlichen Grundbuchauszugs bestätigt (Kopie des Grundbuchauszugs). Die Leistungen im Einzelnen:

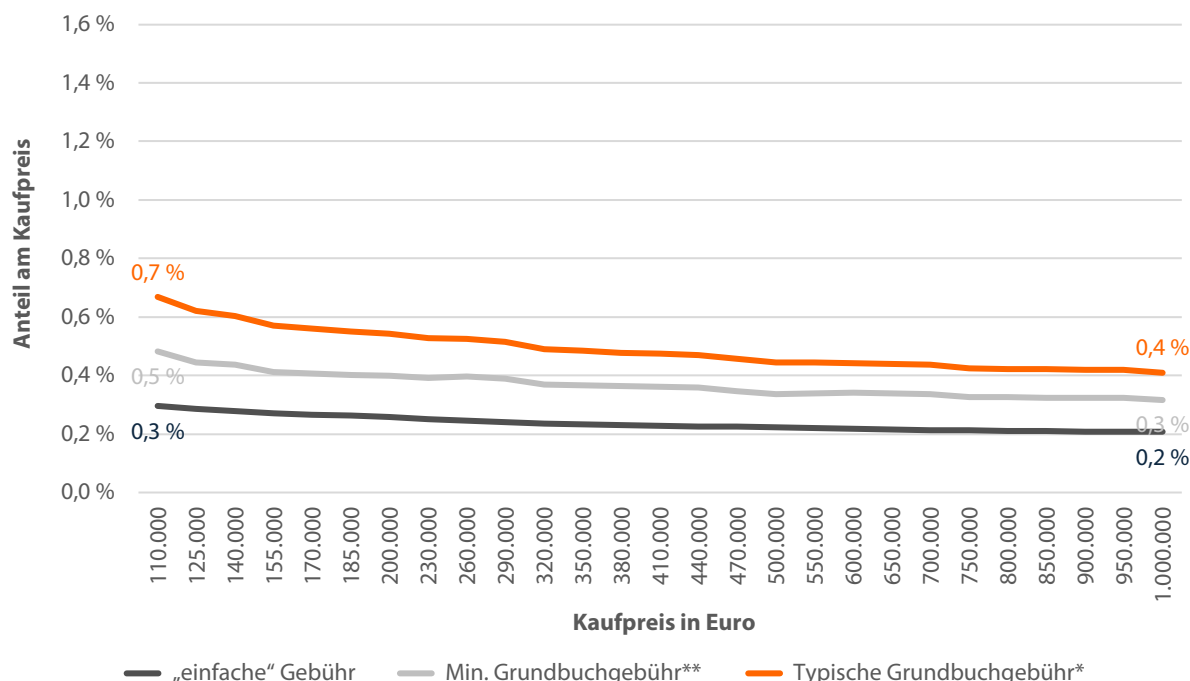
- Eintragung Eigentumsvormerkung (Vormerkung des neuen Eigentümers),
- Antrag neuer bzw. Löschung alter Grundschrift,
- Eintragung neuer Grundschrift,
- Eintragung des neuen Eigentümers,
- Löschung Eigentumsvormerkung,
- Eintragung Grunddienstbarkeiten (z. B. Wegerecht oder Vorkaufsrecht),
- Eintragung Sondernutzungsrechte bei ETW (z. B. Dachterrasse, Parkplatz, Keller).

Grunddienstbarkeiten werden eher selten direkt beim Kauf eingetragen. Beim Erwerb gebrauchter Immobilie bestehen diese Rechte meist schon. Bei Neubau werden sie häufig nicht direkt beim Kauf eingetragen, sondern mit Verzögerung. Für die Eintragung fällt eine halbe Gebühr an, die sich am Wert der Grunddienstbarkeit bemisst. Die Kosten fallen somit im Vergleich zu den Kosten anderer Leistungen eher gering aus.

Kosten

Die Höhe der Kosten richtet sich wie bei Notarinnen nach dem bundeseinheitlichen Gerichts- und Notarkostengesetz, allerdings sind die Gerichte – anders als Notarinnen – nicht umsatzsteuerpflichtig (vgl. Anlage 1 zu § 3 Abs. 2 GnotKG). Für die üblichen Leistungen (Eintrag und spätere Löschung der Eigentumsvormerkung sowie Eintrag des Eigentumsübergangs und neuer Grundschriften) werden in der Summe Gebühren in Höhe von etwa 0,4 % bis 0,7 % des Kaufpreises fällig (vgl. Abbildung 8 und Tabelle 8).

Abbildung 8
Typische Grundbuchkosten als prozentualer Anteil vom Kaufpreis



Typisch: Eintragung (halber GS) und Löschung (25 Euro) Eigentumsvormerkung, Eintrag Grundschild (einfacher GS; Annahme: 80 % vom Kaufpreis), Eigentümereintrag (einfacher GS), Eintrag einer Grunddienstbarkeit im Wert von 5.000 Euro (45 Euro) sowie Dokumentenpauschale (Annahme: 10 Euro)
Min.: keine Eintragung und Löschung einer Eigentumsvormerkung, Eintrag Grundschild (einfacher GS; Annahme: 80 % vom Kaufpreis), Eigentümereintrag (einfacher GS), kein Eintrag einer Grunddienstbarkeit sowie Dokumentenpauschale (ca. 10 Euro)

Quelle: Eigene Berechnungen

Weitere Gerichtsgebühren entstehen durch die Eintragung oder Löschung von Grunddienstbarkeiten oder durch die Löschung alter Grundschulden bzw. Grundpfandrechten. Die Kosten für eine Löschung alter Grundschulden bemessen sich an deren ursprünglicher Höhe; sie werden in aller Regel von der verkaufenden Person bezahlt.

Die Gebühren werden wiederum auf Basis von einfachen und halben Gebührensätzen abgerechnet, die sich beim Kaufvertrag am Kaufpreis und bei der Eintragung einer Grundschuld an der Kredithöhe orientieren. Zur Orientierung: Ein einfacher Gebührensatz liegt bei rund 0,2 % bis 0,3 % des Kaufpreises (vgl. Abbildung 8 untere Linie). Eine typische Grundbuchdienstleistung mit Eigentumsvormerkung, Eigentümereintrag und Grundschuld kostet dann bei einer unterstellten Fremdkapitalquote von 80 % etwa 0,4 % bis 0,7 % vom Kaufpreis – je nach Kaufpreishöhe (vgl. Abbildung 8 obere Linie).

Das folgende Beispiel zeigt für einen Kaufpreis von 500.000 Euro und einen Kredit von 400.000 Euro auch die detaillierte Zusammensetzung der einzelnen Komponenten der Gerichtskosten als absolute Eurobeträge (vgl. Tabelle 8).

Tabelle 8

Beispielrechnung Grundbuchkosten (Kaufpreis 500.000 Euro)

Kaufvertrag (Kaufpreis 500.000 Euro)		Bemessungs- grundlage	Betrag in Euro	Anteil am Kaufpreis	Gebührensatz
Eigentumsvormerkung	Eintragung	500.000	467,50	0,1 %	halber
Grundschild	Eintragung	300.000	635,00	0,1 %	einfacher
Eigentümer	Eintragung	500.000	935,00	0,2 %	einfacher
Eigentumsvormerkung	Löschung	Pauschal ca.	25,00	0,01 %	-
Dokumentenpauschale	Kopien	Pauschal ca.	10,00	0,002 %	-
Summe			2.072,50	0,4 %	
nachrichtl.: ohne Eintragung Grundschild				0,3 %	

Quelle: Eigene Berechnungen

3.2.5 Verwalterzustimmung

Im Folgenden werden die Leistungen und Kosten im Rahmen der Zustimmung der Wohnungseigentümergemeinschaft bzw. ihres Verwalters beim Erwerb von Eigentumswohnungen bei bestehender „Veräußerungsbeschränkung“ thematisiert.

Allgemeine Informationen

Wohnungseigentum wird entweder durch die vertragliche Einräumung von Sondereigentum (gemäß § 3 WoEigG) zwischen mehreren Eigentümern (z. B. Baugruppen nach der Fertigstellung) oder – häufiger – mittels Teilung durch einen Eigentümer begründet (§ 8 WoEigG). Die damit verbundene Teilungserklärung nimmt dabei eine zentrale Stellung ein und wird im Grundbuch eingetragen (vgl. Haufe 2024). In dieser Erklärung wird unter anderem festgehalten, dass die Wohnungseigentümer das Recht am Sondereigentum erhalten, welches die Eigentumswohnung beinhaltet. Dieses Sondereigentum kann die WEG ihren Miteigentümern nur unter strengen Voraussetzungen entziehen und sie somit aus der Gemeinschaft ausschließen (vgl. Haufe 2020). Deswegen kann die WEG in ihrer Teilungserklärung oder später per Mitgliederbeschluss festhalten, dass Mitglieder ihre Wohnung nur nach Zustimmung der Wohnungseigentümer oder eines Dritten verkaufen dürfen („Veräußerungsbeschränkung“) (vgl. § 12 WoEigG). So soll verhindert werden, dass Personen dort eintreten, die der Gemeinschaft durch ihr Verhalten schaden könnten.

Wie häufig Veräußerungsbeschränkungen Bestandteil von WEG sind, lässt sich schwer beziffern. Die eigene, auf sehr kleiner Fallzahl basierende Befragung von Verwaltern zeigt, dass in etwa jeder vierten verwalteten Wohneinheit eine Veräußerungsbeschränkung existiert (vgl. Tabelle 9a). In Gesprächen mit Verwaltern wurde zudem berichtet, dass Veräußerungsbeschränkungen bei neu gegründeten WEG immer seltener vorkommen. Grund hierfür sei, dass es nahezu keine Möglichkeit gebe, die Zustimmung zu verweigern, da die Hürden hierfür sehr hoch seien.

Tabelle 9
Ergebnisse der Verwalterbefragung

a) Bei wie vielen WEGs wird Zustimmung einer dritten Instanz benötigt, um eine Wohnung zu verkaufen?

	WEG	WE
insgesamt	65 %	26 %

b) Wie bekommen Sie diese nicht abgegoltenen Dienstleistungen beim Eigentümerwechsel vergütet?

	pauschal	stundenweise	beides	Summe
städtisch	92 %	7 %	1 %	100 %
ländlich	58 %	7 %	35 %	100 %
insgesamt	88 %	7 %	5 %	100 %

c) Wie hoch ist Ihre pauschale Vergütung für die nicht abgegoltenen Dienstleistungen?

	Mittelwert	Median
Pauschal Euro	190	200

d) Wie hoch ist Ihre pauschale Vergütung für die nicht abgegoltenen Dienstleistungen?

in Euro	< 150	150	150 – 250	250	> 250	Summe
Verteilung	13 %	35 %	38 %	8 %	6 %	100 %

Quelle: eigene Befragung von Verwaltern

Eine etwaige Zustimmungspflicht nach Wohnungseigentumsgesetz ist im Grundbuch verzeichnet, sodass bei einer Veräußerung eine beglaubigte Zustimmung der WEG bzw. deren Verwalter dort eingereicht werden muss. In aller Regel ist der WEG-Verwalter die zustimmungspflichtige Instanz (eine von ihm beauftragte Notarin übernimmt die Beglaubigung). In der Praxis erteilt der Verwalter in aller Regel seine Zustimmung. Ausnahmen gibt es meist nur bei objektiv belegbaren Zweifeln an der Fähigkeit zur Zahlung des Wohngeldes oder wenn der Verwalterin schädliches Verhalten der kaufenden Person in anderen WEGs aus der Vergangenheit bekannt ist (vgl. Haufe 2013a). Gespräche mit Verwalterinnen haben jedoch ergeben, dass dies nur äußerst selten passiert. Eine juristisch vorgesehene Frist für die Verwalterzustimmung existiert nicht. In der Regel erfolgt sie innerhalb von ein bis zwei Wochen nach Abschluss des Kaufvertrags, kann sich im Einzelfall jedoch auch länger hinziehen (vgl. Haufe o. J.).

Leistungen

Nach Abschluss des Kaufvertrags wird die Verwalterin von der Notarin aufgefordert, die nötigen Schritte für die Zustimmung zum Eigentümerwechsel einzuleiten. Im Anschluss prüft die Verwalterin in Einzelfällen die Bonität der kaufenden Person über eine Schufa-Auskunft.¹² In aller Regel wird die Zustimmung jedoch ohne diese Prüfung erteilt, solange der Verwalterin keine Gründe aus anderen Quellen bekannt sind, die gegen die Aufnahme der kaufenden Person sprechen. Hat er keine Einwände gegenüber der kaufenden Person, lässt er seine Zustimmung von einer Notarin beglaubigen.

¹² Hierzu kontaktiert sie ggf. die kaufende Person und fordert sie auf, eine entsprechende Auskunft einzuholen.

Im Anschluss an die abgegebene Zustimmung beginnt der WEG-bezogene „Wechselprozess“, bei dem der Verwalterin alle notwendigen Schritte einleitet, um die verkaufende Person aus der WEG zu entlassen und die kaufende Person aufzunehmen. Hierfür kümmert er sich unter anderem um eine Einzugsermächtigung der kaufenden Person, um das Wohngeld einzuziehen, speichert dessen Kontaktdaten und archiviert die Unterlagen der verkaufenden Person. Die genauen Leistungen werden im Verwaltervertrag mit der WEG festgelegt.

Kosten

Im Zuge der Verwalterzustimmung fallen Kosten für die notarielle Beglaubigung sowie die im Wechselprozess von der Verwalterin erbrachten Leistungen an. Die Gebühr für die Beglaubigung der Zustimmung liegt zwischen 20 und 70 Euro. Falls die beglaubigende Verwalter-Notarin nicht gleichzeitig die Käufer-Notarin ist, fallen weitere Kosten für die Zustellung der Beglaubigung an die Käufer-Notarin an. Die Leistungen im Wechselprozess kosten meist einen Pauschalbetrag (in rund 9 von 10 Fällen, vgl. Tabelle 9b), der in der Regel im Verwaltervertrag festgelegt sein sollte. Der Betrag liegt in 8 von 10 Fällen zwischen 150 und 250 Euro (vgl. Tabelle 9d), der Median beträgt 200 Euro (vgl. Tabelle 9c). Die genaue Höhe handelt die Verwalterin mit der WEG aus. Selten verlangen Verwalterinnen auch Vorschüsse oder stellen einzelne Leistungen stundenweise in Rechnung (in weniger als jedem zehnten Fall; vgl. Tabelle 9b). Grundlage für diese Angaben ist die durchgeführte Akteurs-Befragung, bei der 23 Verwalterinnen teilgenommen haben, die für rund 26.000 Wohneinheiten in knapp 1.400 WEG stehen (vgl. Abschnitt III.III). Aufgrund der geringen Fallzahl sind die Ergebnisse mit einer gewissen Unsicherheit behaftet.

Grundsätzlich werden Verwalterkosten nach allgemeinem Verteilungsschlüssel unter allen Eigentümern aufgeteilt. Sofern in der Teilungserklärung oder im Verwaltervertrag nicht anders geregelt, gelten auch die durch die Verwalterzustimmung verursachten Kosten als allgemeine Verwaltungskosten und werden auf alle WEG-Mitglieder umgelegt (vgl. Haufe, 2013b).

Vor allem in älteren WEGs ist jedoch häufig geregelt, dass die Kosten der Verwalterzustimmung vom neuen Eigentümer zu tragen sind. Die Notarin übernimmt diese Vorschrift für den notariellen Kaufvertrag dann entweder aus der Teilungserklärung oder wird von der Verwalterin über den entsprechenden Eigentümerbeschluss informiert.¹³ In neueren WEGs gibt es kaum noch Veräußerungsbeschränkungen, da die Verwalterinnen die Zustimmung ohnehin nur sehr selten verweigern (können), es kaum Möglichkeiten zur Prüfung gibt und letztlich dadurch nur unnötige Kosten bei der kaufenden Person oder der WEG sowie zusätzliche Arbeit bei der Verwalterin entsteht.

3.2.6 Sonstige Nebenkosten

Finanzierungskosten

Die meisten Immobilientransaktionen sind für die Kaufenden mit einer Fremdfinanzierung über Kredite verbunden. Die Nutzung solcher Kredite ist mit Kosten verbunden, die auch zu den Erwerbsnebenkosten gezählt werden können (vgl. Klein o. J. a). Diese Nebenkosten sind jedoch nicht Gegenstand der vorliegenden Untersuchung. Aufgrund der Komplexität dieser Thematik und der Heterogenität der Finanzierungen würde dies den Rahmen des Gutachtens sprengen. Gleichwohl gibt es Beziehungen zwischen Finanzierern und den anderen hier betrachteten Dienstleistungen – Finanzierer brauchen diverse Unterlagen im Rahmen des Erwerbsvorgangs.

¹³ Verwalterinnen legen die entsprechenden Extra-Kosten für die Zustimmung lieber auf die gesamte WEG um, da so ihr Aufwand kleingehalten wird. Da Eigentümerwechsel nicht sehr oft vorkommen und die Kosten dafür vergleichsweise gering sind, fiel dies bei der WEG-Abrechnung kaum ins Gewicht (sehr geringe Kosten pro WEG-Mitglied).

Zu den Finanzierungskosten zählen z. B. Nachweise der Krediterteilung, Bereitstellungszinsen, Wertgutachten, Zinsen, Umschuldungen oder Anschlussfinanzierungen. Bereitstellungszinsen belaufen sich in der Regel auf 0,2 % pro Monat der zu einem bestimmten Zeitpunkt noch nicht abgerufenen Kreditsumme, Wertgutachten durch Kreditinstitute kosten in der Regel zwischen 0,2 und 0,5 % der Darlehenssumme an Gebühren.

Weitere Nebenkosten

Weitere Nebenkosten fallen z. B. bei der Schaltung von Such-Inseraten an oder entstehen im Zusammenhang mit Aufräum-, (einfachen) Renovierungs- oder Sicherungsarbeiten unmittelbar nach dem Erwerb.

Beim Erwerb von gebrauchten oder (erst) noch im Bau befindlichen Immobilien kann es sinnvoll sein, einen Gutachter hinzuzuziehen, der die Bausubstanz oder mögliche versteckte Instandhaltungsrückstände bzw. die Bauarbeiten begutachtet (vgl. Sparkasse o. J.). Die Kosten können je nach Umfang und Aufwand bei wenigen hundert Euro bis zu mehreren Tausend Euro liegen.

3.3 Möglichkeiten zur Reduktion der Erwerbsnebenkosten und -gebühren für Verbraucher

Ein wichtiger Ansatzpunkt für eine geringere Nebenkostenbelastung ist die Reduktion der Höhe der jeweiligen Bemessungsgrundlage, die bei der Berechnung der Gebühren oder Steuern der Nebkostenelemente zugrunde liegt.

Bei den Grundbuch- und Notargebühren kann dies beispielsweise durch eine gezielte Suche nach Immobilien auf Erbpachtbasis erreicht werden, da hierbei kein Kaufpreis für das Grundstück zu berücksichtigen ist.

Auf dieselbe Weise kann ebenfalls der Betrag der Grunderwerbsteuer gesenkt werden, weil hier in Bezug auf das Grundstück als Bemessungsgrundlage der Barwert künftiger Erbpachtzahlungen gilt und nicht der Wert des Grundstücks. Letzterer wäre vor allem bei kurzer Restlaufzeit der Erbpacht meist deutlich größer. Zudem können Erwerbende den fälligen Steuerbetrag senken, indem sie zunächst nur ein unbebautes Grundstück erwerben und die Immobilie erst dann errichten lassen. Dadurch sinkt die Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer auf den Wert des unbebauten Grundstücks. Voraussetzung ist dabei allerdings, dass auf eine strikte Trennung zwischen Grundstücksverkaufenden und Hausbaufirma geachtet wird – bei einer bestehenden Verbindung zwischen diesen Parteien ginge das Finanzamt ansonsten von einem „einheitlichen Vertragswerk“ zur Ermittlung der steuerlichen Bemessungsgrundlage aus. Eine weitere Einsparmöglichkeit besteht darin, bestimmte, mitverkaufte bewegliche Gegenstände, die sich problemlos entfernen lassen, wertmäßig im Kaufvertrag auszuweisen (z. B. eine Einbauküche, Möbel oder eine Sauna). Dann besteht die Möglichkeit, deren Wert aus der Bemessungsgrundlage der Steuer herauszurechnen (vgl. Stiftung Warentest 2017).

Die Maklerprovision kann eingespart werden, indem nur Objekte ohne Provisionsverpflichtung bei der Suche herangezogen werden bzw. auf der Verkäuferseite der Prozess ohne Makler angegangen wird. Allerdings zeigen die Interviews mit Verkaufenden ohne Makler, dass dies vor allem dann erfolgreich ist, wenn die Marktsituation und das Objekt entsprechend attraktiv sind. Andernfalls besteht die Gefahr, dass der Verkaufsprozess sehr langwierig werden kann (siehe Abschnitt 3.3.1). Überdies berichten Verkaufende ohne Makler, dass bei eigenem Verkaufsbemühen oft belästigende Makleranfragen zu verzeichnen sind. Schließlich berichten diese Verkaufenden auch davon, dass die Transaktion weniger professionell oder weniger sachlich vonstattengehen kann (z. B. kein vermittelnder Makler bei Streit über Umfang gerechtfertigter Preisnachlässe für Schönheitsreparaturen oder kleinere Streitigkeiten bei der Wohnungsübergabe, z. B. bei bislang unentdeckten Mängeln). Das gilt insbesondere dann, wenn die Vertragsparteien wenig Erfahrung mit Immobilientransaktionen haben.

Weitere Einsparmöglichkeiten bei der Notarin oder beim Grundbuchamt sind in der Regel heutzutage kaum noch relevant (z. B. Verzicht auf Notaranderkonto, vgl. dazu Abschnitt 3.3.2) oder sie gehen mit nicht unerheblichen Risiken einher (Verzicht auf Beurkundung der Grundschuld oder auf Eigentumsvormerkung). Die Gründe dafür werden nachfolgend erläutert.

Zudem können im Kaufvertrag Regelungen zur Übernahme einzelner Transaktionskosten durch die verkaufende Person getroffen werden. Das dürfte aber in der Regel den Kaufpreis beeinflussen, der dann höher ausfällt. Darüber hinaus können sehr geringe Beträge eingespart werden, wenn keine Grunddienstbarkeiten eingetragen werden (Annahme hier: 45 Euro). Allerdings wird in Konsequenz auf entsprechende rechtliche Ansprüche verzichtet. Insofern ist dies ebenfalls eher als eine praxisferne Einsparoption einzustufen.

3.3.1 Je nach Marktlage und Objektgüte: ohne Makler verkaufen

Aus Verkäufersicht gibt es seit der Gesetzesänderung 2020 stärkere Anreize, auf einen Makler zu verzichten. Dies gilt insbesondere für Regionen, in denen es zuvor als üblich gegolten hat, dass die kaufende Person allein die volle Courtage bezahlt. Diesem Anreiz können geringe Markttransparenz oder geringe Nachfrage entgegenstehen.¹⁴

Tatsächlich schätzt mehr als die Hälfte der Verkaufenden ohne Makler sich so ein, dass sie „gute eigene Kenntnis des Marktes und des Objekts“ haben und dass ein Makler „Kein angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis“ bietet (vgl. Tabelle 10a). Knapp die Hälfte ist zudem davon überzeugt: „ohne Makler war höherer Verkaufspreis erzielbar“. Nur jeder Zehnte stimmt jedoch der Aussage zu, dass der „Makler wegen hoher Nachfrage nicht erforderlich“ war oder man „aus Prinzip“ keinen Makler beauftragen wollte. Die Ergebnisse aus der Befragung von Verkaufenden ohne Makler – dargestellt in Tabelle 10 basieren allerdings auf einer geringen Zahl Antwortender und können daher allenfalls Tendenzen abbilden (näheres zur Erhebung vgl. Kapitel III.IV).

¹⁴ Nach Aussage eines Maklers fordern Privatleute eher zu niedrige Preise, weil sie die enormen Preisanstiege am Markt im aktuellen Umfeld nicht mitbekommen (Aussage stammt aus dem April 2022, die Verhaltensweisen könnten sich angesichts der seitdem stark veränderten Marktbedingungen in vielen Regionen verändert haben).

Tabelle 10
Ergebnisse der Befragung von Verkaufenden ohne Makler

a) Was war der Grund, weshalb Sie ohne Makler inseriert haben?

	Anteil
Maklerkosten überstiegen Budget	4 %
Kein angemessenes Preis-Leistungs-Verhältnis	54 %
Ohne Makler höherer Preis erzielbar	43 %
Gute eigene Kenntnis des Marktes und Objektes	57 %
Makler wegen hoher Nachfrage nicht erforderlich	11 %
Aus Prinzip	14 %
Sonstiges	39 %

b) Wie schätzen Sie den selbst angestoßenen Verkaufsprozess ein?

	Preiserwartungen erfüllt	Aufwand machbar
Bereits verkauft	92 %	100 %
Noch nicht verkauft	43 %	75 %

c) Haben Sie (zu einem späteren Zeitpunkt) doch noch einen Makler eingeschaltet?

	Anteil „ja“
Bereits verkauft	0 %
Noch nicht verkauft	47 %

d) Würden Sie aufgrund Ihrer Erfahrungen wieder selbst (ohne Makler) verkaufen?

	Anteil „ja“
Bereits verkauft	92 %
Noch nicht verkauft	86 %

Quelle: eigene Befragung von Verkäufern ohne Makler

Erfolgreich abgeschlossene Transaktionen

Dabei ist zu berücksichtigen, dass nicht alle Befragten den Verkaufsprozess schon beendet hatten. Entsprechend geben 9 von 10 der Befragten, die bereits verkauft haben, an, dass sich ihre „Preiserwartungen erfüllt“ haben und sie „wieder selbst ohne Makler verkaufen“ würden. Sogar alle sagen hier, dass der „Aufwand machbar“ gewesen sei (vgl. Tabelle 10b). Diese erfolgreichen Verkaufenden berichten dann eher positiv über ihre Transaktion und betonen die eingesparte Provision:

„Attraktive Immobilien können ohne Makler verkauft werden.“

„Der Aufwand steht in keinem vernünftigen Verhältnis zu den Kosten für einen Makler.“

„Es ist nicht sonderlich schwer ein aussagekräftiges Exposee zu erstellen. Wer das nicht schafft, der braucht wahrscheinlich doch einen Makler. Ansonsten kann ich nicht verstehen, warum man überhaupt Makler braucht bei der heutigen Markttransparenz und den vielen simplen Apps, die einem beim Kauf oder Verkauf von Immobilien helfen. Ich gebe lieber einen höheren Nachlass als Courtage an Makler zu bezahlen.“

Noch nicht abgeschlossene Transaktionen

Bei denen, die noch nicht verkauft haben, stimmen aber nur noch 4 von zehn der Aussage zu, dass ihre „Preis-erwartungen erfüllt“ werden und halten 3 von 4 den „Aufwand für machbar“. Folgerichtig hat jeder Zweite, der noch nicht verkauft hatte, später dann doch noch einen Makler eingeschaltet (vgl. Tabelle 10c) und geben anteilig etwas weniger Befragte an, „wieder selbst ohne Makler verkaufen“ zu wollen (vgl. Tabelle 10d). Diese noch nicht erfolgreichen Verkaufenden berichten dann eher negativ über ihre Transaktion („ohne Makler ist der Aufwand einfach zu hoch“) und betonen mehr die Schwierigkeiten im Verkaufsprozess. Dazu zählen insbesondere Schwierigkeiten, die mit den zinsbedingten Marktveränderungen und daher mit dem Preisrückgang seit Mitte 2022 verbunden sind: „Jetzt sind die Zinsen höher und die Leute bekommen entweder keinen Kredit mehr oder sie wollen nicht so viel Zinsen zahlen.“

Skepsis gegenüber Maklern

Ein anderes Problem, das aus Sicht der befragten Verkaufenden gegen Makler spricht, sind Befürchtungen, dass dieser eher zu Preisnachlässen bereit ist, um zulasten der verkaufenden Person schneller an seine Provision zu kommen:

„Weiterhin arbeitet ein Makler gern über Preisnachlass beim Hauspreis, um das Objekt schnell zu ‚drehen‘.“

Der Schutz der Privatsphäre einer noch selbst bewohnten Wohnung kann ein weiterer Grund für den Verzicht auf einen Makler sein:

„Der Aufwand ist erheblich und meine Zeit begrenzt. Wenn die Immobilie bereits geräumt ist, dann ist es angenehmer einen Makler zu beauftragen. In unserem Fall war das Haus noch bewohnt und das war einer der Gründe es in Eigenregie zu machen.“

„Belästigung“ durch aufdringliche Makler

Ein spezielles Problem, über das Verkaufende ohne Makler berichtet haben, sind Makleranfragen. Diese erfolgen oft so zahlreich, dass sich die Kaufenden regelrecht „belästigt“ fühlen. Zuweilen versuchen Makler, die das Objekt gerne vermitteln würden, sogar dadurch zu überzeugen, dass sie suggerieren, bei der Beschaffung erforderlicher amtlicher Dokumente Vorteile zu haben.

„Es war noch einfacher ohne Makler zu verkaufen, als ich erwartet habe. Dabei habe ich teilweise sehr freche und sogar verlogene Versuche von Maklern erfahren müssen, die das Objekt vertreiben wollten.“

„Nicht so stressig wie erwartet, jederzeit wieder gern ohne Makler! Nur die zum Teil leicht übergriffigen Anrufe von Maklern, die sich versucht haben reinzudrängen, trotz Angabe, dass keine Kontaktaufnahme durch Makler erwünscht sind, waren störend.“

„Ohne Makler war so nervig, jeden Tag riefen andere Makler an, welche meine Immobilie verkaufen wollten. Da bin ich manchmal nicht ans Telefon mehr gegangen. Und für alle Papiere, welche benötigt sind für den Verkauf, sind die Fristen zu kurz und vom Staat zu kompliziert zu bekommen... das sieht schon so aus, dass man gezwungen ist, einen Makler zu beauftragen, weil die beim Beantragen von Notaren/Dokumenten bevorzugt werden.“

3.3.2 Verzicht auf Notaranderkonto (heute kaum noch relevant)

Bis um die Jahrhundertwende wurden Notaranderkonten im Vergleich zu heute sehr häufig eingerichtet. Diese Konten dienten dazu, Kaufpreiszahlungen und Nebenkosten der kaufenden Person bis zur Fälligkeit rechts-sicher aufzubewahren und sie dann der verkaufenden Person zu überweisen. Ein Notaranderkonto kostet

allerdings einen einfachen Gebührensatz, was für die kaufende Person, je nach Kaufpreis, einen vierstelligen Betrag bedeuten kann.

Tatsächlich schreibt das Beurkundungsgesetz mittlerweile vor (BeurkG, § 54a Absatz 2), dass eine Notarin ein Anderkonto nur noch einrichten darf, wenn ein „berechtigtes Sicherheitsinteresse“ gegeben ist (NWB 2015). Ein solches Interesse kann für die kaufende Person etwa dann vorliegen, wenn Handwerker schon vor dem Eigentumsübergang in der Wohnung arbeiten sollen, oder für die Notarin, wenn bei hohen Kaufpreisen (>1 Mio. Euro) allein die Notarkosten zehntausende Euro betragen.

Darüber hinaus waren Notaranderkonten in der Niedrigzinsphase besonders unattraktiv, weil die kontoführenden Banken z.T. mit –1 % p. a. einen Negativ-Zins verlangten und ggf. weitere Gebühren wegen Haftungsfragen hinzukamen. Zudem hat auch die DSGVO die Einrichtung von Notaranderkonten erschwert. So verfügten Notarinnen früher über vor eingerichtete Kontonummern zur Vorlage und mussten bei Bedarf nur per Fax die Freischaltung an die Bank melden: „Dieses Verfahren ist seit Einführung der DSGVO so einfach nicht mehr machbar und daher zeitaufwendiger“. Im Ergebnis äußern Notarinnen in Expertengesprächen, dass sie aus Eigeninteresse die Einrichtung von Notaranderkonten ohnehin ablehnen, wenn es nicht dringend erforderlich ist.

3.3.3 Option ohne Beurkundung der Grundschild

Es gibt theoretisch weitere Möglichkeiten, einige Notarkosten einzusparen. So muss per Gesetz der Eintrag einer Grundschild nicht zwingend notariell beurkundet werden, vielmehr reicht für den Eintrag im Grundbuch selbst eine Beglaubigung. Lässt man die Grundschild bei der Notarin nur beglaubigen und nicht beurkunden, reduzieren sich die Notarkosten um eineinhalb Gebührensätze auf 0,6 % bis 1,0 % des Kaufpreises (vgl. Abbildung 7 mittlere Linie).

Allerdings kann dieses Vorgehen an einer zu beurkundenden Vollstreckungserklärung der Bank scheitern oder an kleinsten Änderungen an den Unterlagen einer Beglaubigung (z.B. Korrektur eines Zahlendrehers), wodurch dann doch wieder eine Beurkundung erforderlich wird. Im Ergebnis dürften die Einsparungen nach Expertenaussage in aller Regel unwahrscheinlich oder sehr klein sein. Aber vor allem bestehen Banken in aller Regel auf eine Beurkundung, um entsprechende Rechtssicherheit zu erhalten.

3.3.4 Keine Eigentumsvormerkung

Denkbar wäre auch der Verzicht auf die Eigentumsvormerkung (Oberbegriff, im Spezialfall z.B. von unvermesenen Grundstücken wird auch von Auflassungsvormerkung gesprochen). Diese kosten beim Grundbuchamt einen halben Gebührensatz, der sich dann einsparen ließe.

Ein solches Vorgehen erscheint jedoch aus mehreren Gründen riskant. Denn die verkaufende Person könnte dann gleichzeitig an einen Dritten verkaufen. Außerdem wäre der Kaufvertrag im Falle einer Verkäuferinsolvenz durch den Insolvenzverwalter oder im Todesfall durch die Erben anfechtbar. Zudem bestehen Kreditinstitute häufig auf die Eigentumsvormerkung, um ihr Darlehen abzusichern. Denn dieses wird meist vor Beurkundung des Kaufvertrages ausgezahlt (siehe auch Abschnitt 3.1).

3.4 Erwerbsnebenkosten für Kaufende – typische Konstellationen

Die folgenden Auswertungen geben einen Überblick zur generellen Struktur und Höhe der Nebenkosten, in Bezug auf die sachlichen und regionalen Teilmärkte sowie hinsichtlich typischer Konstellationen bei einzelnen Objekttypen. Detaillierte Strukturen hinsichtlich abweichender Kosten in zeitlicher und regionaler Hinsicht liefern die spezifischen Vertiefungen der Kapitel 4 und 5 für die Komponenten Grunderwerbsteuer und Maklercourtage. Sofern nicht gesondert erwähnt, werden hier die Nebenkosten für die Käuferseite aufgeschlüsselt. Der Anteil der Verkaufenden an den Nebenkosten besteht in der Regel an ihrem Teil der Maklerprovision sowie Gebühren für die Löschung bestehender Rechte aus dem Grundbuch (siehe Abschnitt 3.2.4).

Tabelle 11
Übersicht zur Bandbreite typischer Nebenkosten

	Beteiligung	Bandbreite****	typischer Wert	Einsparmöglichkeiten
Finanzamt*	immer	3,5 % bis 6,5 %	5 %	-
Notar	immer	0,9 % bis 1,4 %	1,5 %	kaum / riskant
Gericht**	immer	0,4 % bis 0,6 %		kaum / riskant
Makler	knapp 50 %	0 % bis 3,57 %	3 %	hohe
Verwalter***	bei ETW	0 bis >250 Euro	200 Euro	-

*Grunderwerbsteuer | **Grundbucheintrag | ***nur bei ETW mit Veräußerungsbeschränkung | ****Anteil vom Kaufpreis inkl. USt, bei Makler nur Käuferanteil.

Quelle: Eigene Darstellung

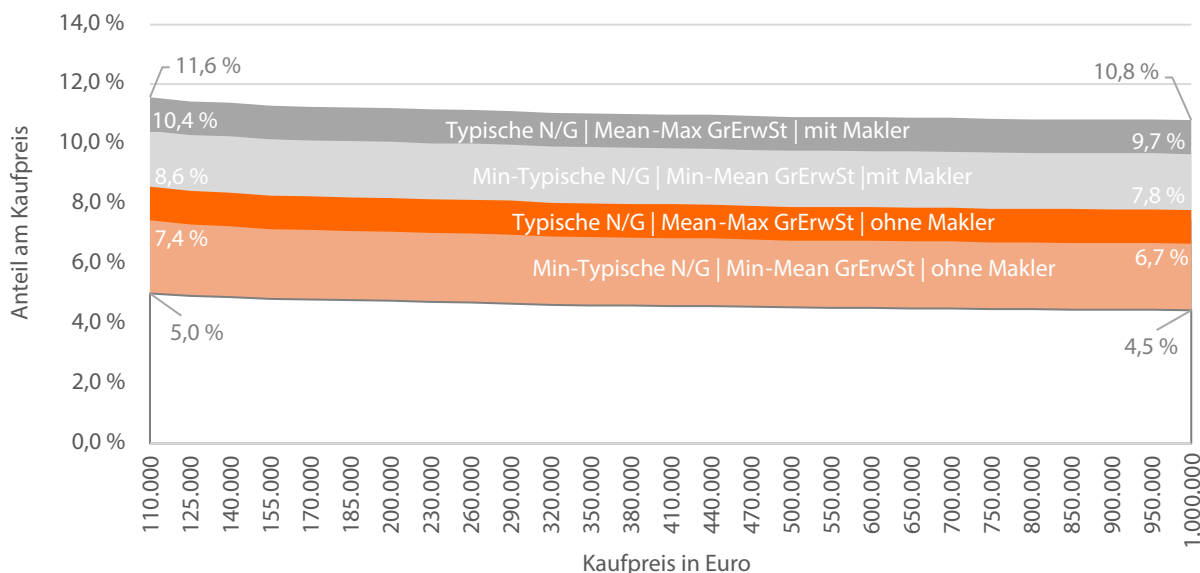
Die wichtigsten drei Parameter für die Höhe der Nebenkosten sind generell

- die Höhe des Kaufpreises,
- die Höhe einer einzutragenden Grundschuld sowie
- das Bundesland, in dem das Grundstück liegt.

Grundsätzlich gilt: Je höher der Kaufpreis, desto höher sind die Nebenkosten – wobei die Zunahme aufgrund der Berechnungsformel der Kostenordnung (Grundbuch und Notarin) degressiv ist (vgl. Abbildung 9). Dasselbe gilt für die Eintragung einer Grundschuld, wobei die einzutragende Grundschuld als Bemessungsgrundlage für diese Gebühr natürlich umso geringer und damit preiswerter ist, je höher der Eigenkapitaleinsatz ausfällt. Ansonsten richtet sich die Höhe der gesamten Nebenkosten nach dem Ausmaß der in Anspruch genommenen Dienstleistungen von Notarinnen, Gerichten und vor allem Maklern. Nicht zuletzt spielt für die Höhe der Grunderwerbsteuer auch der bundeslandspezifische Steuersatz eine maßgebliche Rolle.

Abbildung 9
Typische Nebenkosten als prozentualer Anteil vom Kaufpreis

Bei Maklerbeteiligung wurde die Maklercourtage idealtypisch gesetzt (3 % entsprechend der empirischen Analyse tatsächlich bezahlter Courtagen). Daher weitgehend paralleler Verlauf der Komponenten „GrEst“ und „Makler“ mit den Abbildung 7 und Abbildung 8.



Typische N/G: Typische Leistungen Notar und Gericht, insbesondere Kaufvertrag, Grundschild, Eigentumsvormerkung, Eigentümereintrag und Eintrag Grunddienstbarkeit (vgl. Abbildung 7 und Abbildung 8)

Min N/G: ohne Beurkundung Grundschild, kein Eintrag einer Grunddienstbarkeit oder Eigentumsvormerkung

Min, Mean, Max GrEst: Grunderwerbsteuer 3,5 %, 5,4 % (Transaktionsgewichtet), 6,5 %.

Mit/ohne Makler: 0 % bzw. 3 % Maklercourtage

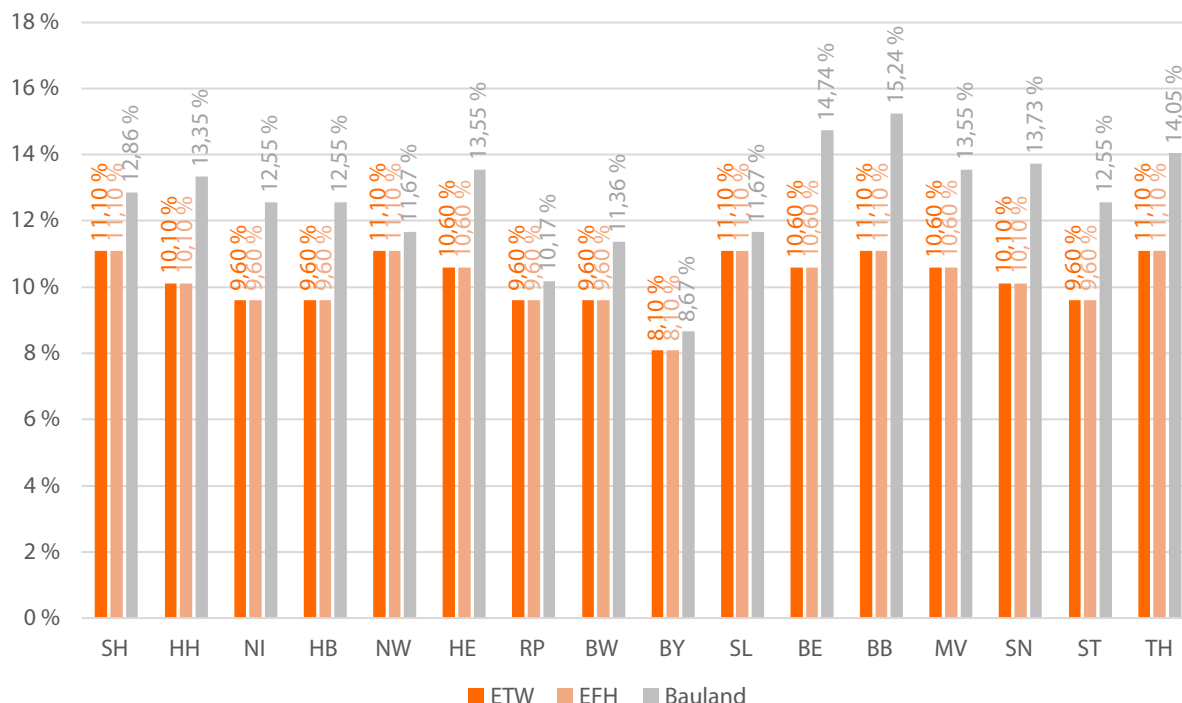
Quelle: Eigene Berechnungen

Berücksichtigt man nur die obligatorischen Kosten – also ohne Makler – und dabei die typischen Konstellationen bei Leistungen von Notarin und Gericht (siehe Abschnitte 3.2.3 und 3.2.4) sowie eine mittlere Grunderwerbsteuer, dann liegen die Nebenkosten zwischen 6,7 % und 7,4 % des Kaufpreises (Obergrenze der hell-orangen Fläche in Abbildung 9). In Bundesländern mit höheren Grunderwerbsteuersätzen können diese Kosten um gut ein bis knapp eineinhalb Punkte höher liegen (7,8 % bis 8,6 %, Obergrenze dunkel-orange Fläche). In Bundesländern mit niedrigeren Grunderwerbsteuersätzen und/oder bei minimalistischer Inanspruchnahme von Notarin und Gericht können sie aber auch um eineinhalb bis gut zwei Punkte niedriger ausfallen (4,5 % bis 5,0 %, Obergrenze weiße Fläche).

Wird ein Makler in Anspruch genommen, können die Nebenkosten typischerweise um bis zu 3,57 Punkte, meist um etwa 3 Punkte ansteigen. Entsprechend liegen die Gesamtkosten dann typischerweise bei 9,7 % bis 10,4 %. Je nach Bundesland und Inanspruchnahme von Notarin und Gericht können sie aber wiederum in derselben Bandbreite nach oben oder unten abweichen wie ohne Makler (7,5 % bis 8,0 % in der unteren bzw. 10,8 % bis 11,6 % in der oberen Variante).

Abbildung 10
Nebenkosten insgesamt 2023; Bundesländer

Annahme: Kaufpreis jeweils 300.000 Euro sowie 240.000 Euro Kredit und damit Notar-/Grundbuch 1,6%. Außerdem 3,0% Courtage (bei ETW & EFH) bzw. inserierte Median-Courtage 2021 (bei Bauland) und landesspezifische Grunderwerbsteuer (vgl. Abschnitt 4.1). Keine Berücksichtigung von Kosten für Finanzierung, Verwalterzustimmung oder anderes.



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Überblick: Nebenkosten insgesamt auf sachlichen und regionalen Teilmärkten

Betrachtet man als Nebenkosten des Immobilienerwerbs die vier Hauptkomponenten Notarin, Grundbuch, Makler und Grunderwerbsteuer („Nebenkosten insgesamt“), dann werden bei EFH und ETW im Mittel knapp neun bis fast zwölf% des Kaufpreises für Nebenkosten aufgewendet – wobei sich die Bandbreite hier allein aufgrund der landesspezifischen Unterschiede der Grunderwerbsteuersätze ergibt. Die landesbezogene Bandbreite bei Bauland liegt wegen der höheren Maklercourtage und größeren Spreizung der Courtagesätze innerhalb dieses Segments dagegen zwischen knapp neun und gut 15 %.

Am niedrigsten sind die Transaktionskosten in Bayern, weil dort der Grunderwerbsteuersatz am geringsten ist. Die teuersten Regionen für den Wohnungsbau sind hinsichtlich des Anteils der Nebenkosten für EFH oder ETW die Länder SH, NW, SL, BB und TH mit 11,1 % – hier gelten auch die höchsten Grunderwerbsteuersätze. Noch höher wird der Nebenkostenanteil nur beim Kauf von Bauland, am höchsten wiederum in Brandenburg mit gut 15 % des Kaufpreises – diese Struktur ist den empirisch ermittelten höheren Maklercourtage für unbebaute Grundstücke geschuldet.

Würde man nur Fälle betrachten, die ohne (kostenpflichtige) Maklerleistungen verkauft werden, ergäben sich natürlich geringere Kosten und – bei Bauland – auch andere Unterschiede zwischen den Bundesländern. Die Struktur dieser Kosten über die Bundesländer entspräche allerdings – bei identischen Preisen für die jeweiligen Objekttypen – genau der Struktur der Grunderwerbsteuersätze in Abbildung 10. Deswegen reicht es an dieser Stelle aus, die „Nebenkosten insgesamt“ nach Bundesländern nur inklusive Courtage darzustellen.

Tabelle 12
 Übliche Konstellationen der Nebenkosten (pauschal)

Objektart		EFH-1	EFH-2	ETW-1	ETW-2	Grundstück	Zwangsversteigerung
		gebraucht	Neubau	gebraucht	Neubau		
Eintragung Grundschuld		ja	ja	ja	nein	ja	ja
Kaufpreis	Euro	500.000	750.000	150.000	500.000	150.000	150.000

Kostenart	Annahme	Nebenkosten in Euro					
Mean GrErwSt	5,3 %	26.306	39.459	7.892	26.306	7.892	7.892
Makler	3,00 %	15.000	-	4.500	-	-	-
Notar+Grundbuch	s.u.	6.998	10.029	2.677	4.904	2.677	1.197
WEG-Verwalter	pauschal	-	-	200	-	-	-
Bandbreite von (3,5 % GrErwSt)		21.998	10.029	7.377	4.904	2.677	1.197
Summe		48.305	49.488	15.269	31.210	10.569	9.089
Bandbreite bis (6,5 % GrErwSt)		21.998	10.029	7.377	4.904	2.677	1.197
Bandbreite von (3,5 % GrErwSt)		4 %	1 %	5 %	1 %	2 %	1 %
Relativ zum Kaufpreis		9,7 %	6,6 %	10,2 %	6,2 %	7,0 %	6,1 %
Bandbreite bis (6,5 % GrErwSt)		4 %	1 %	5 %	1 %	2 %	1 %

nachrichtlich: Rechengrößen in Prozent des Kaufpreises

Grundschuld	Prozent	80	80	80	0	80	80
Notar	Prozent	1,0	0,9	1,2	0,7	1,2	0,2
Grundbuch	Prozent	0,4	0,4	0,6	0,3	0,6	0,6

Quelle: Eigene Berechnungen

Überblick: Typische Konstellationen bei einzelnen Objekttypen

Die folgenden Beispiele zeigen für verschiedene typische Szenarien für Kaufpreis, Objekttyp und weitere Faktoren auch die detaillierte Zusammensetzung der einzelnen Komponenten Grunderwerbsteuer, Makler, Notar- und Gerichtskosten sowie WEG-Verwalter als absolute Eurobeträge. Zur Veranschaulichung wird bei den EFH und den ETW jeweils eine Beispielkonstellation ohne Maklercourtage gegenübergestellt (EFH-2, ETW-2, vgl. Tabelle 12).

Die geringsten Nebenkosten ergeben sich hier bei der betrachteten Konstellation „Zwangsversteigerung“ (6,1 %), da hier nur geringe Notarkosten und keine Courtage anfallen. Bei Grundstücken fällt seltener eine Provision an als bei ETW und EFH, im Beispiel werden sie daher auf null gesetzt. Die Nebenkosten beim Gebraucht-erwerb sind dagegen höher als im Neubau, weil bei gebrauchten Objekten eher Makler mit im Spiel sind. Außerdem ist bei gebrauchten ETW ggf. eine kostenpflichtige Verwalterzustimmung erforderlich.

Absolut betrachtet fallen die Nebenkosten beim Kauf eines EFH (rund 50 Tsd. Euro) wegen des typischerweise höheren Kaufpreises natürlich stärker ins Gewicht als bei ETW (rund 16 bzw. 31 Tsd. Euro), relativ zum Kaufpreis sind die Unterschiede jedoch nahezu vernachlässigbar.

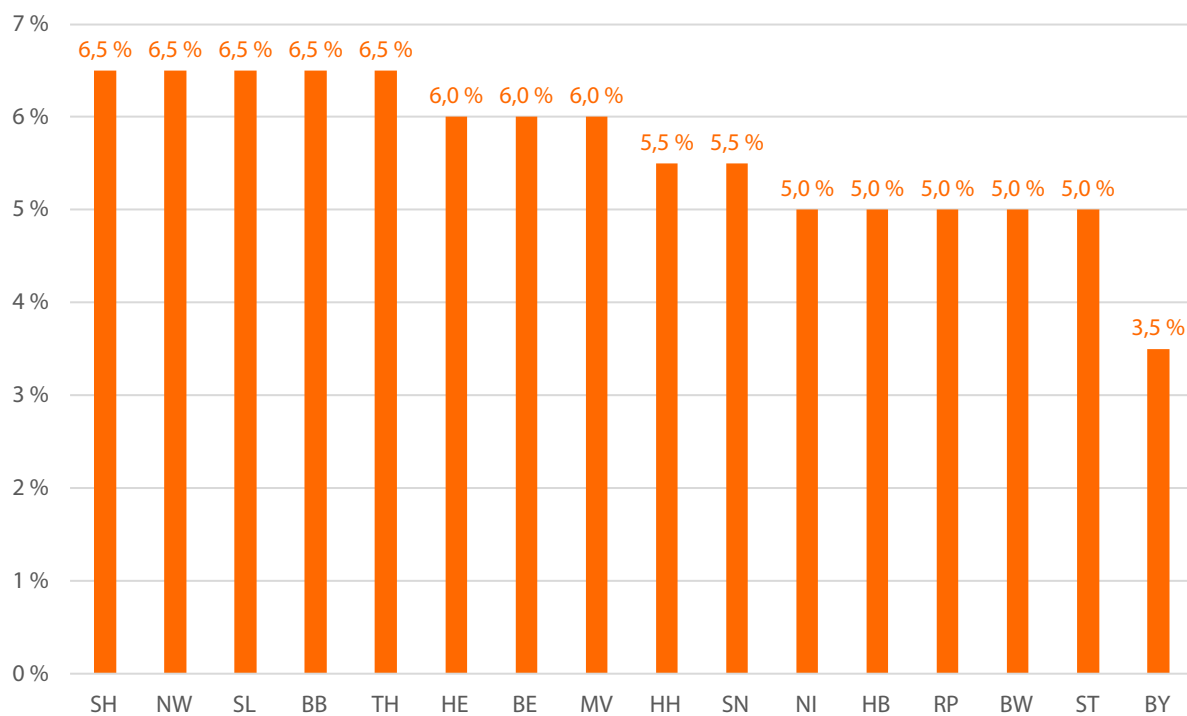
4 Details zur Grunderwerbsteuer

Im Folgenden werden regionale Unterschiede bei der Grunderwerbsteuer sowie deren zeitliche Entwicklung in den einzelnen Ländern dargestellt und analysiert. Regionale Unterschiede bei den Nebenkosten gibt es bei der Grunderwerbsteuer auf Länderebene und bei der Provision individuell, d.h. kleinräumig. Notar- und Gerichtsgebühren sind dagegen per Gesetz bundeseinheitlich geregelt und variieren wie in den Kapiteln 3.2.3 und 3.2.4 dargestellt nur durch individuell unterschiedlich erforderliche bzw. optional gewählte Leistungsbausteine sowie durch unterschiedliche Objektpreise als zentrale Bemessungsgrundlage.

4.1 Unterschiede auf Länderebene

Die Bandbreite der Steuersätze für die Grunderwerbsteuer liegt derzeit zwischen 3,5 % und 6,5 %. Der aktuelle Spitzensatz von 6,5 % wird in fünf Ländern zugrunde gelegt. Weitere drei Länder haben den Steuersatz auf 6 % festgelegt, zwei Länder auf 5,5 % und fünf Länder auf 5 %. Bayern hat weiterhin einen Steuersatz von 3,5 % und ist damit das Bundesland mit dem niedrigsten Grunderwerbsteueranteil bei den Nebenkosten.

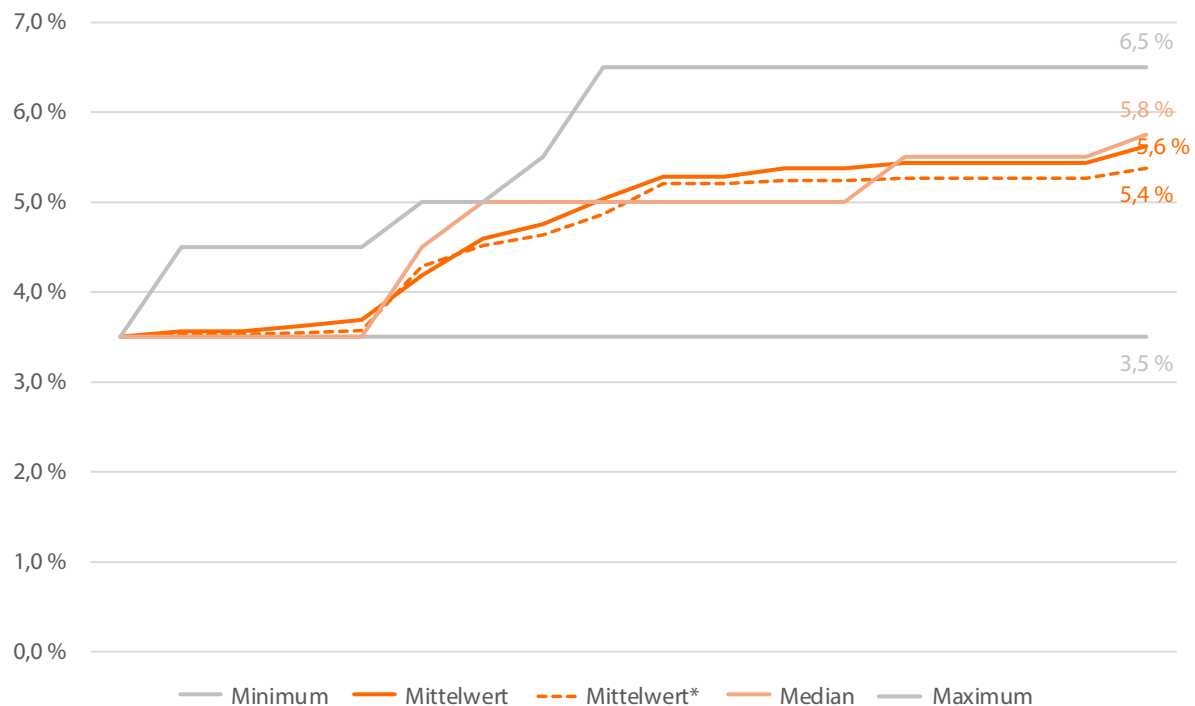
Abbildung 11
Grunderwerbsteuersätze 2023; Bundesländer



Quelle: Eigene Recherchen

Seit einigen Jahren werden aufgrund der überwiegend stark ausgeprägten Erhöhungen der Steuersätze bei gleichzeitig großer Dynamik bei den Objektpreisen Reformen diskutiert, die um die Einrichtung länderspezifischer Freibeträge oder Rabatte für Ersterwerbende kreisen. Die Diskussion um diese sogenannten Länderöffnungsklauseln ist in Abschnitt 4.3 zu finden.

Abbildung 13
Verteilung der Grunderwerbsteuersätze 2006 bis 2023



*gewichtet mit landesspezifischen Transaktionszahlen der Gutachterausschüsse

Quelle: Eigene Berechnungen

Durch die zahlreichen Steuererhöhungen stieg der ungewichtete bundesdeutsche Mittelwert des Steuersatzes von 3,5 % im Jahr 2006 bzw. 3,6 % im Jahr 2007 auf 5,6 % und der Median von 3,5 auf 5,8 % Ende 2023 (vgl. Abbildung 13). Der transaktionsgewichtete Durchschnittssatz liegt mit Ausnahme des Jahres 2011, in dem mit Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg zwei der drei transaktionsstärksten Bundesländer ihren Steuersatz erhöht haben, immer etwas unterhalb des ungewichteten Mittelwertes, aber mittlerweile auch bei sehr hohen 5,4 %.

4.3 Aktuelle Reformdiskussion um Länderöffnungsklauseln

Die Grunderwerbsteuer ist die wichtigste unabhängige Steuereinnahme der Länder mit einem Anteil von über 50 % an den reinen Ländersteuern und knapp unter 4 % an den Ländersteuereinnahmen insgesamt (Stand 2022) (vgl. Neitzel 2024). Zudem ist sie die einzige Steuer, bei der die Länder den Steuersatz selbst festlegen können. Ihr Aufkommen hatte sich in den letzten 15 Jahren von rund 7 Mrd. Euro im Jahr 2007 auf über 17 Mrd. Euro im Jahr 2022 vervielfacht. Verantwortlich für den Zuwachs sind einerseits die immer wieder angehobenen Steuersätze, andererseits aber natürlich auch die im selben Zeitraum auf fast das Doppelte angestiegenen Immobilienpreise.

In den letzten beiden Koalitionsverträgen der Bundesregierung wurde vereinbart, den Ländern die Einrichtung von Freibeträgen oder anderen Ausnahmetatbeständen z. B. für Ersterwerbende von selbst genutztem Wohneigentum zu ermöglichen. In der vergangenen Legislaturperiode gab es jedoch keine ernsthaften Ansätze, diesen Plan zu verwirklichen. In der laufenden Legislaturperiode wird im Sommer 2023 ein konkreter Plan des Finanzministers zur Freistellung von Selbstnutzenden diskutiert (vgl. Kröger 2023).

Das Haupthindernis einer solchen Reform liegt darin, dass in den Ländern zum einen größere Steuerausfälle durch Ausnahmetatbestände befürchtet werden und zudem die Länder bei der derzeitigen Wirkungsweise der Grunderwerbsteuer auf den Länderfinanzausgleich wenig Anreize zu globalen Senkungen des Steuersatzes haben.

Das liegt an der Art und Weise, wie die Einnahmen aus der Steuer im Finanzausgleich für die Ermittlung der Finanzkraft berücksichtigt werden. Denn die im Finanzausgleich anzurechnenden Einnahmen werden anhand eines (fiktiven) gewichteten bundesdurchschnittlichen Steuersatzes korrigiert. Wenn ein Land seinen realen Steuersatz erhöht, steigen im Ergebnis aufgrund des höheren fiktiven Durchschnittssteuersatzes als Berechnungsgrundlage die im Finanzausgleich zu berücksichtigenden Einnahmen der anderen Länder – obwohl deren tatsächlichen Einnahmen nicht gestiegen sind. Gleichzeitig werden die Mehreinnahmen für das steuersatzerhöhende Land nicht vollständig in den Finanzausgleich eingerechnet, da der zugrundeliegende Durchschnittssteuersatz weniger ansteigt als der Einzelsteuersatz dieses Landes. Dies schafft für die Länder grundsätzliche Anreize, ihre Steuersätze ebenfalls zu erhöhen, um bei der Verteilung der Mittel im Finanzausgleich keine Verluste hinnehmen, bzw. Mehreinnahmen weniger stark in den Verteilungsmechanismus einbringen zu müssen.

Zuletzt dürften die Anreize der Länder zu einer Steuersenkung weiter gesunken sein, weil die Einnahmen aus der Grunderwerbsteuer als Folge des Zinsanstieges und damit einhergehendem starken Rückgang der Immobilienverkäufe ohnehin eingebrochen sind (vgl. Geißler 2023; Bundesministerium der Finanzen 2024).

Während die Voraussetzungen einer globalen Senkung der Steuersätze durch die Länder seit der Föderalismusreform 2006 bestehen, erfordert eine Reform mit den o. g. Gestaltungsmöglichkeiten (z. B. Ersterwerbende/Selbstnutzende werden freigestellt) für die Länder weitere gesetzgeberische Vorarbeit durch den Bund. Dort müsste eine sogenannte Länderöffnungsklausel im Grunderwerbsteuergesetz eingeführt werden. Allerdings wäre dazu die Zustimmung des Bundesrates erforderlich, wofür es bislang (Stand Frühjahr 2024) jedoch offenbar keine Mehrheit gibt.

Zwischenzeitlich gibt es eigenständige Länderinitiativen. So wurde im Landtagswahlkampf von Hessen im Frühjahr 2023 ein „Hessengeld“ für Ersterwerbende einer selbst genutzten Immobilie diskutiert und mittlerweile im Koalitionsvertrag zwischen CDU und SPD vereinbart. Dort werden Zuschüsse in Höhe von 10.000 Euro plus 5.000 Euro pro Kind für selbstnutzende Ersterwerbende genannt, „bis der Bund die Voraussetzungen“ für die Länderöffnungsklausel bei der Grunderwerbsteuer schafft. In NRW gab es seit 2022 bis Mitte 2023 bereits ein Zuschussmodell für natürliche Personen, die selbstgenutztes Wohneigentum oder Bauland zur Bebauung mit einer selbst genutzten Wohnimmobilie erwerben. Die Zuwendung umfasste zwei % der Grunderwerbsteuerpflichtigen Kaufsumme – maximal jedoch 10.000 Euro. Nordrhein-Westfalen hatte hierfür insgesamt 400 Millionen Euro zur Verfügung gestellt (vgl. NRW.BANK 2024).

4.4 Preiseffekte einer Absenkung der Grunderwerbsteuer

Hohe Nebenkosten erschweren den Immobilienkauf, insbesondere weil Kaufende sie üblicherweise komplett über Eigenkapital finanzieren müssen. Neben einem höheren Gesamtpreis steht dadurch weniger Eigenkapital für den eigentlichen Kaufpreis zur Verfügung. Wenn in der Folge die Anforderungen der finanzierenden Bank an die Höhe des Eigenkapitals nicht erfüllbar sind, wird die Eigenkapitalhürde (vgl. Abbildung 4) nicht überwunden und der Kauf scheitert. Im Umkehrschluss erleichtern niedrigere Nebenkosten den Kauf.

Zuweilen wird zwar argumentiert, dass eine Absenkung von Nebenkosten potenziell Kaufende nicht entlastet. Das wird damit begründet, dass Verkaufende als Reaktion den Preis erhöhen würden, um die aufgrund der Kostensenkung gestiegene Zahlungsfähigkeit der Kaufenden für den eigentlichen Kaufpreis abzuschöpfen. Im Falle einer Senkung der Grunderwerbsteuer würde gemäß dieser Argumentation der Verkaufspreis um den Betrag erhöht, den die kaufende Person an Grunderwerbsteuer einspart.

Kasten 3: Überwälzung und Inzidenz von Steuern und Gebühren

In der ökonomischen Literatur wird unterschieden zwischen der materiellen Zahllast einer Steuer oder Gebühr und der tatsächlichen Traglast. Eine verkaufende Person wird demnach grundsätzlich versuchen, ihre Traglast zu mindern, indem sie die Zahllast über eine Preiserhöhung auf die kaufende Person überwälzt. Ob und in welchem Ausmaß ihr dies gelingt, wird in der ökonomischen Forschung unter den Begriff Inzidenz gefasst.¹⁵ Ein kurzer Literaturüberblick dazu findet sich in Abschnitt 2.4.1.

Auch die Diskussion um die Umsatzsteuersenkung in der zweiten Jahreshälfte 2020 aufgrund der „Corona-Lage“ oder um den Tankrabatt im Sommer 2022 befasste sich mit den Effekten bzw. dem Ausmaß der Inzidenz. Beide temporären Steuersenkungen lösten Kontroversen dazu aus, ob die Unternehmen ihre abgesenkte Zahllast (Umsatzsteuer bzw. Mineralölsteuer) an die Kunden in Form niedrigerer Preise weitergeben und wenn ja, in welchem Umfang.

Unterstellt man rationale, nutzenoptimierende Konsumenten, könnten Preiseffekte beim Immobilienkauf deswegen auftreten, weil – sehr vereinfacht formuliert – die Nachfrager bereit sind, ein bestimmtes Budget für den Kauf inklusive Nebenkosten auszugeben (Bruttokaufpreis). Sinken die Nebenkosten, steht ein größerer Teil des Budgets für den Nettokaufpreis zur Verfügung, wenn sich die Zahlungsbereitschaft für den Immobilienkauf dadurch nicht verändert (bzw. wenn sie je nach Elastizitäten um weniger als die ersparten Nebenkosten sinkt). Entsprechend kann die verkaufende Person dann einen höheren Kaufpreis durchsetzen.

Keine theoretische Voraussage möglich, aber empirische Überprüfung

Grundsätzlich hängt das Ausmaß der Inzidenz also von der Preiselastizität ab – d.h. von der relativen Änderung der Nachfrage als Folge einer Preisänderung. Deswegen ist zu erwarten, dass z. B. auf knappen „Verkäufer-Märkten“ die Überwälzungseffekte größer sind als auf entspannten „Käufer-Märkten“. Ob das aber wirklich so passiert und in welchem Ausmaße demzufolge niedrigere Nebenkosten zu höheren Preisen führen, kann letztlich nur empirisch überprüft, nicht aber theoretisch exakt vorausgesagt werden.

Im Folgenden wird deswegen mit Hilfe von Auswertungen der Zeitreihen inserierter Immobilienangebote empirisch geschätzt, ob es tatsächlich zu einer solchen Überwälzung kommt. Dabei wird im Hinblick auf die Grunderwerbsteuer untersucht, was in der Vergangenheit mit dem Kaufpreis in Bundesländern passiert ist, deren Steuersätze zu einem Zeitpunkt verändert werden, gegenüber vergleichbaren (!) Bundesländern, in denen die alten Sätze weitergegolten haben.

Im Mittelpunkt steht dann die Frage, ob und in welchem Ausmaß sich die Preise in betroffenen/nicht betroffenen Regionen abweichend entwickelt haben. Dabei müssen andere Faktoren isoliert werden, die sich aus regional unterschiedlichen Wohnungsmarktbedingungen ergeben. Methodisch geschieht die Herstellung einer solchen Vergleichbarkeit mithilfe von Regressionsrechnungen im Rahmen einer Difference-in-Difference-Analyse (DID).

¹⁵ Im weiteren Sinne gehört zur Inzidenz auch die Zusatzlast der Erhebung einer Steuer oder Gebühr. Diese besteht darin, dass die kaufende und/oder verkaufende Person Aufwand betreiben, um die Zahllast zu senken oder zu vermeiden. So wird überliefert, dass z. B. die Fenstersteuer in Frankreich im 19. Jahrhundert dazu geführt hat, dass die damals errichteten Häuser sehr wenig Fenster hatten. Bei der Grunderwerbsteuer wird (selten) versucht, durch konstruierte Zahlungen für Einrichtungsgegenstände den anteiligen Kaufpreis für die eigentliche Immobilie zu senken, um auf diese Weise weniger Grunderwerbsteuer bezahlen zu müssen (vgl. Abschnitt 3.3). Analog wird zuweilen versucht, die Traglast der gesetzlich vorgeschriebenen hälftigen Teilung der Maklergebühr für Verkaufende durch Seitenzahlungen zu mindern (vgl. Abschnitt 5.2.3). Alternativ können Verkaufende auf die Einschaltung eines Maklers verzichten, um die Kosten zu sparen – haben dann allerdings mehr Arbeit mit der Vermarktung (vgl. Abschnitt 3.3.1).

Kasten 4: Methodik der Difference-in-Difference-Analyse (DID)

Eine Difference-in-Difference-Analyse vergleicht zeitliche Veränderungen interessierender Variablen (hier: Immobilienpreis) zwischen einer „Kontrollgruppe“ und einer „Behandlungsgruppe“. Dabei ist die „Behandlungsgruppe“ durch eine Intervention betroffen (hier: hälftige Aufteilung der Maklergebühr oder Erhöhung der Grunderwerbsteuer), nicht aber die Kontrollgruppe (hier: Regionen, in denen schon immer hälftig geteilt wurde bzw. in denen die Grunderwerbsteuer unverändert bleibt).

Unter der Annahme einer parallelen Entwicklung der interessierenden Variablen (hier: der Preis) ohne die Intervention, kann der Effekt der Intervention durch die Unterschiede im Unterschied (DID) zwischen Kontroll- und Behandlungsgruppe im Zeitablauf gemessen werden. Die DID-Strategie ist bekannt aus der Arbeitsmarktanalyse und wurde bereits 1994 zur Evaluation der Einführung eines Mindestlohns angewandt (vgl. Card/Krueger 1994). In letzter Zeit wurde sie aber immer wieder auch zur Schätzung der Auswirkung einer Mietpreisbremse (vgl. Kholodilin/Mense/Michelsen 2016; Deschermeier et al. 2016; Thomschke 2016) herangezogen.

Die Annahme einer parallelen Entwicklung der interessanten Variablen muss für die geplante Analyse modifiziert werden. Denn Immobilienmärkte entwickeln sich natürlich regional unterschiedlich. Dazu werden zum einen partielle Berechnungen durchgeführt, bei denen jeweils nur „vergleichbare“ Regionen miteinander verglichen werden (z. B. Schrumpfsregionen nur mit Schrumpfsregionen und Wachstumsregionen oder Schwarmstädte nur mit Wachstumsregionen oder Schwarmstädten). Zum anderen werden die regionalen Unterschiede mittels einer Regressionsrechnung vorab bereinigt.

4.4.1 Inzidenz veränderter Grunderwerbsteuer

Bei der Analyse der Inzidenz einer veränderten Grunderwerbsteuer war die Auswahl von Vergleichsregionen dadurch erschwert, dass nur in sechs Bundesländern seit 2012 überhaupt keine Änderung des Steuersatzes stattgefunden hat. Hinzu kam, dass manche Bundesländer, trotz Bereinigung um objekt- und regionalspezifische Variablen, aufgrund ihrer ausgeprägt unterschiedlichen Immobilienmarktstruktur und -entwicklung nur schwer miteinander zu vergleichen sind (z. B. Bayern und Brandenburg).

Inzidenz-These „Grunderwerbsteuer“

Für die Inzidenz der Grunderwerbsteuer wird die These getestet, dass der Effekt der Erhöhung des Steuersatzes negativ ist. D. h. bei einer Anhebung der Grunderwerbsteuer wird erwartet, dass die Preise der insezierten Immobilien sinken.

Die Preiseffekte einer veränderten Grunderwerbsteuer konnten schließlich für zwei Bundesländer geschätzt werden. Zum einen wurde die Inzidenz der um 1,5 Prozentpunkte bzw. um 30% erhöhten Grunderwerbsteuer in NRW anhand der Vergleichsgruppe Bayern, Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz ermittelt (Modell 1). Zum anderen die Inzidenz einer um insgesamt 2,5 Prozentpunkte (+71 %) erhöhten Grunderwerbsteuer in Hessen durch Vergleich mit der Preisentwicklung in Rheinland-Pfalz (Modell 2).

4.4.2 Zwischenfazit: Eher geringe Preiseffekte bei Grunderwerbsteuersenkung

Am eindeutigsten sind die Ergebnisse für die Inzidenz einer Erhöhung der Grunderwerbsteuer bei Eigentumswohnungen in Modell 1. Die Schätzungen für die Preisreaktionen in NRW zeigen, dass die inserierten Preise infolge einer erhöhten Grunderwerbsteuer signifikant sinken. Die Größenordnung beträgt gut ein Viertel, das heißt für jeden zusätzlichen Euro an Grunderwerbsteuer sinkt der Kaufpreis um 26 Cent (=Elastizität von 26 %).

Unterstellt man eine symmetrische Reaktion der Preise, dann würde eine Senkung der Grunderwerbsteuer hier durchaus einen (ungewollten) Preisanstieg erwarten lassen, aber nicht in derselben Höhe, sondern eben lediglich um rund ein Viertel der Steuersenkung.

Es ist allerdings unklar, ob diese Symmetrie-Annahme richtig ist. Die Inzidenzanalyse niedrigerer Maklercourtage für Kaufende könnte Indizien liefern für die Auswirkung niedrigerer Nebenkosten (vgl. Abschnitt 5.4.5). Dort wurden jedoch keine signifikanten Preiseffekte nachgewiesen. So gesehen wäre es möglich, dass auch niedrigere Grunderwerbsteuern die Preise nicht erhöhen.

Im Ergebnis kann man davon ausgehen, dass niedrigere Grunderwerbsteuern die Kaufpreise gar nicht, zumindest aber um weniger als die Steuerabsenkung erhöhen. Welcher Wert sich innerhalb dieser Bandbreite in der Praxis einstellt, dürfte dann auch vom spezifischen Marktumfeld abhängen. Wenn die Nachfrage nach Immobilien einbricht – wie es seit dem Zinsanstieg 2022 aktuell der Fall ist – dürften Überwälzungen, d. h. Preisanstiege, aber schwieriger durchzusetzen sein.

Tabelle 13
Geschätzte Inzidenz der Grunderwerbsteuer

	ETW	EFH	ZFH/MFH
Modell 1: NRW – Grunderwerbsteuer			
delta GrErwSt	30 %	30 %	30 %
delta Preise	– 8 %	0	k. b. d.*
Signifikanzniveau	***	n. s.	-
Elastizität	– 26 %	null	unklar
Modell 2: Hessen – Grunderwerbsteuer			
delta GrErwSt	71 %	71 %	71 %
delta Preise	keine befriedigende Datenbereinigung		
Signifikanzniveau	-	-	-
Elastizität	unklar	unklar	unklar

*** = signifikant ($p < 0,001$) | n. s. = nicht signifikant | k. b. d. = keine befriedigende Datenbereinigung möglich

Quelle: eigene Berechnung

Bei Einfamilienhäusern kann dagegen keine Überwälzung nachgewiesen werden. Der Preiseffekt ist null und nicht signifikant. Das bedeutet, dass höhere Grunderwerbsteuern entweder nicht zu Preissenkungen führen oder diese Preissenkungen aufgrund der Heterogenität in den Daten nicht festgestellt werden können. Unterstellt man wiederum eine symmetrische Reaktion der Preise, dann würde eine Senkung der Grunderwerbsteuer hier keinen Preisanstieg erwarten lassen. Zumindest aber ist davon auszugehen, dass eventuelle Preiserhöhungen geringer ausfielen als bei ETW.

Insgesamt bestätigen die eigenen Analysen damit strukturell die Erkenntnisse aus der Literatur (siehe Abschnitt 2.4.1). Dort wurden eher geringe, aber signifikante Preiseffekte vor allem bei ETW gemessen, auch war das Ausmaß dieser Effekte bei ETW größer als bei EFH. Für ZFH und MFH lassen sich aufgrund der Schwierigkeiten bei der Datenbereinigung leider keine verwertbaren Interpretationen ableiten. Allerdings würde die Erschwinglichkeit für Wohneigentum trotz Inzidenz steigen, da eine geringere Grunderwerbsteuer die Eigenkapitalquote verbessert (vgl. Kasten 5).

Kasten 5: Erschwinglichkeit trotz Preiseffekt durch Inzidenz

Die Auswirkungen einer möglichen Absenkung der Grunderwerbsteuer (GrESt) auf die Preise von Immobilien sind vielschichtig. Es ist jedoch wichtig, die Auswirkungen auf die Gesamtkosten getrennt von ihrer Wirkung auf die Erschwinglichkeit von Wohneigentum zu analysieren. Die meisten potenziellen Kaufenden scheitern nicht nur aufgrund der Gesamtkosten (Kaufpreis plus Nebenkosten), sondern oft aufgrund einer unzureichenden Eigenkapitalquote. Diese Eigenkapitalquote wird als das Verhältnis des Eigenkapitals abzüglich der Nebenkosten (NK) zum Kaufpreis (P) definiert. Wenn diese Quote zu niedrig ist, können Kreditanträge abgelehnt werden, was letztlich zur Nichtfinanzierbarkeit führt.

Es ist jedoch zu beachten, dass selbst bei einer 100-prozentigen Inzidenz, bei der die Preise im Verhältnis 1:1 erhöht werden, die Eigenkapitalquote tatsächlich steigt. Dies wird durch das folgende Zahlenbeispiel verdeutlicht:

Eigenkapitalquote steigt auch bei 100-prozentiger Inzidenz

Annahme: Eigenkapital (EK) = 100, GrESt = 25, Nebenkosten (NK) = 10 + GrESt,

Kaufpreis (P) = 500

a) EK-Quote mit Grunderwerbsteuer = 13 %

$$EKQ = (EK - NK) / P = (100 - 25 - 10) / 500 = 65 / 500 = 13 \%$$

b) EK-Quote ohne GrESt = 18 %

$$EKQ = (EK - NK + GrESt) / P = (100 - 10) / 500 = 90 / 500 = 18 \%$$

c) EK-Quote ohne GrESt, aber 100 % Inzidenz = 17,1 %

$$EKQ = (EK - NK + GrESt) / (P + GrESt) = (100 - 10) / (500 + 25) = 90 / 525 = 17,1 \%$$

Formal gilt: $(EK - NK)$ ist kleiner als P – sonst wäre ja auch kein Kredit erforderlich. Weil das aber so ist, wächst durch Addition von GrESt der Zähler $(EK - NK + GrESt)$ prozentual stärker als der Nenner $(P + GrESt)$. Im Ergebnis steigt die Eigenkapitalquote immer, unabhängig von den numerischen Werten.

Wenn aber trotz 100-prozentiger Inzidenz die Eigenkapitalquote steigt, dann verbessert sich notwendigerweise auch der Kreditzugang und damit die Erschwinglichkeit von Wohneigentum.

Verkaufende profitieren auf jeden Fall von geringeren Nebenkosten, weil sie einen zumindest etwas höheren Preis verlangen können. Damit verbessert sich auch die Altersvorsorge von Immobilienbesitzern. Denn im Falle eines Verkaufes, einer Verrentung¹⁶ oder einer anderen Verwertung erzielen sie einen höheren Erlös.

¹⁶ z. B. durch Umkehrhypothek (reverse mortgage), Leibrente oder Teilverkauf.

5 Details zu Provisionsquoten und realisierten Maklercourtage

Die Kosten für Maklerdienstleistungen stellen eine Besonderheit unter den Hauptkomponenten der Nebenkosten dar (vgl. dazu auch Abschnitt 3.2.2). Zum einen fallen sie, im Gegensatz zu den Kosten für die Notarin, das Grundbuch und die Grunderwerbsteuer, nicht obligatorisch an, sondern nur dann, wenn ein Makler (kostenpflichtig) an der Transaktion beteiligt ist. Zum anderen herrscht wenig Transparenz über die von Maklern in Rechnung gestellten Kosten und die dahinterstehenden Dienstleistungen, was eine zentrale Forschungsfrage dieser Studie darstellt. Vor diesem Hintergrund werden in diesem Kapitel die Ergebnisse der Erhebungen bezüglich des Wissensstands und des Verhaltens der Akteursgruppen Verkaufende, Kaufende und Makler im Rahmen des Verkaufsprozesses näher beleuchtet. Von besonderem Interesse sind dabei das Wissen um die anteilig zu bezahlende Courtage der jeweils anderen Akteure und die Fragestellungen, wann sie von wem festgelegt wird und ob sie während des Verkaufsprozesses noch nachverhandelt wird bzw. nachverhandelt werden kann (vgl. Abschnitt 5.2).

Anschließend wird die Häufigkeit der Beteiligung von kostenpflichtigen Maklern analysiert. Hier interessiert auch, ob und inwiefern diese sogenannte Provisionsquote regional als auch segmentspezifisch und im Zeitablauf variiert (vgl. Abschnitt 5.3). Abschließend wird untersucht, wie hoch die Provision typischerweise ausfällt, welche regionalen, segmentspezifischen oder sonstigen Unterschiede es bei der Provisionshöhe gibt und wovon diese Unterschiede abhängen (vgl. Abschnitt 5.4). Denn für die Höhe der Courtage existieren zwar einige gesetzliche Vorgaben, Makler können ihre Kosten aber grundsätzlich frei mit Kaufenden bzw. Verkaufenden verhandeln.¹⁷ Wie jedoch in den Abschnitten 2.4.1 und 3.2.2 bereits ausgeführt wurde, wird die Provisionshöhe vonseiten der Makler(Verbände) häufig als „ortsüblich“ und damit als fest verankert dargestellt (vgl. Kasten 6).

Kasten 6: Definition geforderte versus tatsächliche Courtage

Als geforderte oder inserierte Courtage wird in dieser Studie der Prozentsatz bezeichnet, den Makler auf Anfrage nennen und mit „ortsüblich“ bezeichnen und der in öffentlichen Inseraten zu finden ist. Davon zu unterscheiden ist die Courtage, die bei realen Transaktionen mit Maklerbeteiligung tatsächlich bezahlt wird.

Informationen zur geforderten Courtage liefern öffentlich inserierte Objekte, zur tatsächlichen Courtage eigens für diese Studie durchgeführte Repräsentativbefragungen in Verbindung mit weiteren Datensätzen.

Die Untersuchung der Maklerdienstleistungen und -courtage basiert auf verschiedenen Datenquellen (vgl. Abschnitte 2.3 und 5.1). Dies war aus mehreren Gründen erforderlich. Zum einen gibt es bislang keine wissenschaftlich verwertbaren Mikrodatsätze zu Provisionsquoten und -höhen.¹⁸ Zum anderen war es nicht möglich, alle Fragen mit einer einzelnen, im Rahmen dieser Studie zu erhebenden Datenquelle erschöpfend zu

¹⁷ Seit Ende 2020 mit der Maßgabe, dass der private Kaufende nicht mehr bezahlt als die verkaufende Person (vgl. Kasten 2, Seite 41).

¹⁸ Allenfalls hatten bislang einige Maklerverbände Tabellen zu „landesüblichen“ Courtagesätzen zusammengestellt (vgl. Vierkant/Wischendahl 2019) oder das IW bundesweite Mittelwerte zu Courtage und Provisionsquote auf Basis inserierter Objekte ermittelt (vgl. Sagner/Voigtländer 2021).

beantworten. Deswegen wurden Kaufende und Verkaufende zu individuellen Transaktionen befragt, aber auch Notarinnen und Makler zu aggregierten Erfahrungen aus einer Vielzahl von Transaktionen. Darüber hinaus wurden Auswertungen vorliegender Daten zu spezifischen Befragungsschwerpunkten bzw. Zielgruppen hinzugezogen. Nur so konnte die gesamte Bandbreite der regionalen und objektspezifischen Unterschiede für bestimmte Bereiche wenigstens näherungsweise abgebildet werden. Und nur so konnte weitgehend gewährleistet werden, dass nicht die Angaben einzelner Akteursgruppen die Aussagekraft der Daten im Eigeninteresse verzerren.

5.1 Datenquellen für die Analyse von Maklercourtage

Die in Deutschland flächendeckend organisierten regionalen Gutachterausschüsse haben – unter anderem – den gesetzlichen Auftrag zur Führung einer Kaufpreissammlung. Im Baugesetzbuch ist daher auch festgelegt, dass hierfür jeder Kaufvertrag von der beurkundenden Stelle – also der Notarin – an den Gutachterausschuss übersendet werden muss (vgl. BauGB § 195).¹⁹ Völlig anders verhält es sich mit der Beteiligung von Maklern oder der Höhe der Courtage bei diesen Geschäften; hierzu gibt es keinerlei flächendeckende Erhebung oder systematische Datenbankerfassung. Im Gegenteil: Wie in Abschnitt 3.2.2 dargestellt – sind Anbieterseite und ihre Dienstleistungen und Vergütung wenig reguliert, was im Ergebnis zu den beobachteten wenig transparenten Marktstrukturen, Prozessen und Preisen führt.

Für diesen Abschnitt der Untersuchung ist daher eine Kombination mehrerer unterschiedlicher, zum Teil speziell erhobener Datensätze Grundlage für die Auswertungen (vgl. Tabelle 14).

¹⁹ Nach Auskunft von Gutachterausschüssen kommen tatsächlich einige Notarinnen ihrem gesetzlichen Auftrag nicht in vollem Umfang nach und liefern keine oder nur unvollständige Sammlungen von Kaufverträgen. Ob dies systematisch bei bestimmten Verkaufsfällen zutrifft (z. B. Millionentransaktionen) kann nicht gesagt werden. Wohl aber haben die Gutachterausschüsse offenbar zu wenig finanzielle und personelle Möglichkeiten, alle Verträge mit Nachdruck einzufordern.

Tabelle 14
Übersicht zu den verwendeten Datenquellen

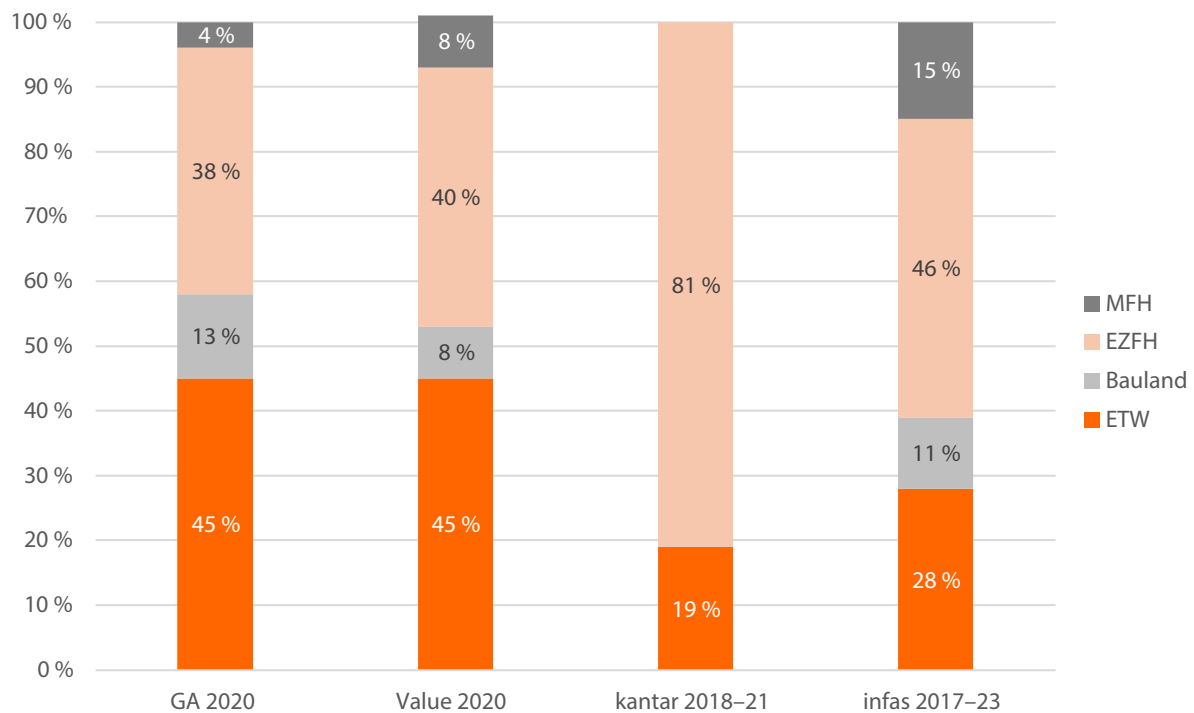
Name (Informationen zu ...)	Datenbasis	Zeitraum	n	Art
Hypofriends (Courtage + Provisionsquote)	Kundenstatistik	2019–22	743	Sonderauswertung für diese Studie
VdP (Courtage + Provisionsquote)	Sonderauswertung Finanzierungsdaten Mitgliedsinstitute	2019 + 2021 jeweils 1. Hj.	1.105	
Maklerverbund (Courtage)	Sonderauswertung vorliegender Transaktionsdaten	2021	ca. 12.000	
value Marktdaten (inserierte Courtage)	Inserate	2012–21	5,9 Mio.	
Haus&Grund (Courtage)	Mitgliederbefragung 05+06/2022	05/2021–05/2022	1.540	spezifische Fragen für diese Studie
kantar Ersterwerber Wohneigentum (REFERENZDATEN Courtage)	BBSR-Wohnungsmarktbeobachtung: Wohneigentumsbildung in Deutschland	2018–21	1.562	
infas Käufer und Verkäufer (REFERENZDATEN Provisionsquote)	Internetpanel 03/2023	2017–23	427	eigene Befragung für diese Studie
Makler (Courtage + Leistungsumfang)	regional geschichtete Stichproben im Zeitraum Januar bis April 2023	in den letzten 12 Monaten	120 (rd. 3.500 TA)	
Notare (Courtage, Provisionsquote, Kosten + Leistungsumfang)			42 (rd. 6.300 TA)	
Verwalter (Kosten + Leistungsumfang)			23	
Verkäufer ohne Makler (Motive und Ablauf Verkaufsprozess)			28	

TA = Transaktionen | VdP = Verband deutscher Hypothekenbanken

Quelle: Eigene Darstellung

Die Kombination verschiedener Datenquellen war aus mehreren Gründen erforderlich. Erstens haben sie unterschiedliche Befragungsschwerpunkte und richten sich an unterschiedliche Zielgruppen, zweitens unterscheiden sie sich hinsichtlich ihrer Datenqualität. Dies macht sich zum einen in stark abweichenden Stichprobengrößen bemerkbar: nicht immer sind die Fallzahlen ausreichend groß, um alle interessierenden Aspekte in der erwünschten Bandbreite mit einem einzigen Datensatz analysieren zu können. Zum anderen sind aber auch verschiedene Segmente oder Objekttypen unterschiedlich gut repräsentiert. Dies zeigt beispielhaft ein Vergleich des jeweiligen Objektmix mit der Grundgesamtheit aller Transaktionen gemäß Datensammlung der Gutachterausschüsse (vgl. Abbildung 14). Demnach weisen etwa die öffentlich inserierten Daten (hier: Value Marktdaten) eine vergleichbare Verteilung der verschiedenen Objektarten auf, während bei den infas-Daten die ETW unter- bzw. EZFH sowie MFH überrepräsentiert sind und bei kantar weder Bauland noch MFH erfasst wurden.

Abbildung 14
Objektspezifische Repräsentativität der Datengrundlagen



GA = Gutachterausschüsse | Value = Value Marktdaten

Quelle: Eigene Berechnungen

Erst durch die Kombination der Analysen aus verschiedenen Datensätzen war es daher möglich, das für die Untersuchungszwecke gewünschte Gesamtbild in belastbarer Annäherung an die Realität zu rekonstruieren. Dieses Gesamtbild zeigt dann einerseits, wie häufig in Bezug auf die Grundgesamtheit der Eigentumsübertragungen Makler in Transaktionen involviert sind und wie hoch ihre Courtage ausfällt. Andererseits können die Daten aber auch systematische Abweichungen von typischen Verläufen aufzeigen. Denn offensichtlich gibt es bei der Beteiligung von Maklern und den damit anfallenden Kosten nicht unerhebliche regionale, segment-spezifische, personenbezogene wie auch zeitliche oder konjunkturelle Besonderheiten, die zur Klärung der Forschungsfragen nachfolgend dargestellt werden können.

Hierfür war es auch erforderlich, für die beiden zentralen Zielgrößen „Provisionsquote“ und „Courtage“ eine Referenz festzulegen (vgl. Tabelle 3 und Tabelle 18). Denn jede der verwendeten Stichproben resultiert natürlich in mehr oder weniger stark abweichenden Mittelwerten für diese Größen. Die öffentlich inserierten Daten kamen dafür wegen der unbekannten tatsächlich realisierten Provision und der unbekannten Repräsentativität für den Gesamtmarkt nicht infrage (vgl. Abschnitt 5.1.1). Auch die bereits vorhandenen Daten lieferten alle-samt nur Informationen für Teilsegmente des Marktes bzw. lieferten zu geringe Fallzahlen (vgl. Abschnitt 5.1.3). Deswegen wurden als Referenz für die Provisionsquote die infas-Daten und als Referenz für die Courtage die kantar-Daten herangezogen (vgl. Abschnitt 5.1.2).

5.1.1 Öffentlich inserierte Daten zur Provisionsquote und Courtage

Als grundsätzlich gut zugängliche und von den Fallzahlen sehr umfangreiche Informationsquelle für die Beteiligung und Kosten der Makler bieten sich die öffentlich inserierten Objekte der einschlägigen Internetportale an. Allerdings sind Auswertungen dieser Datensätze nicht unproblematisch. Zum einen bleibt dort die reale

Provisionsquote, also das Ausmaß der (kostenpflichtigen) Beteiligung von Maklern im Gesamtmarkt, unbekannt. Denn es ist davon auszugehen, dass sich die Provisionsquote öffentlich inserierter Objekte von der Quote nicht öffentlich inserierter Objekte unterscheidet. Zum anderen bleibt die tatsächlich bezahlte Provision unbekannt. Denn genauso wie der inserierte Objektprice kann auch die geforderte inserierte Courtage von den verhandelten, tatsächlich vereinbarten und final bezahlten Werten abweichen.

Um einerseits die Vorteile – hohe Fallzahlen, regional und sachlich tief gegliedert, Zeitreihenfähigkeit – andererseits aber die Nachteile zu berücksichtigen, werden die Inseratsdaten zwar ausführlich analysiert (vgl. Kapitel I im Anhang), allerdings gleichzeitig mit den oben präsentierten weiteren Datenquellen ergänzt. Diese weisen jedoch erheblich geringere Fallzahlen sowie einen kürzeren Beobachtungszeitraum auf und lassen sich deswegen schwieriger regional und zeitlich differenzieren.

5.1.2 Erhobene Referenzdaten für Provisionsquote und Courtage

Zentral für die Ermittlung der typischen Provisionsquoten ist eine im Jahr 2023 durchgeführte, für dieses Projekt in Auftrag gegebene Befragung bei Kaufenden und Verkaufenden, die in den Jahren 2017–23 ge- oder verkauft haben. Diese Befragung wurde mittels einer Zufallsstichprobe von infas durchgeführt und hat eine Nettostichprobe von $n=427$. Dort wurde – neben anderen Fragen – sowohl die (kostenpflichtige) Beteiligung von Maklern als auch deren Vermarktungsweg bei Kaufenden und bei Verkaufenden erfragt (vgl. Abschnitt II.I im Anhang).

Hinsichtlich der Analyse der Courtagen ist für das Forschungsprojekt allerdings die BBSR-Studie „Erwerber selbst genutzter Immobilien“ zentrale ergänzende Informationsquelle; dort wurden durch Kantar im Rahmen einer Zufallsstichprobe Ersterwerbender von Wohneigentum der Jahre 2018–21 befragt. Unter anderem wurde dort im Hinblick auf diese Studie auch die Höhe der Courtage erfragt, die Ergebnisse standen uns als umfangreiche Sonderauswertung zur Verfügung (vgl. Abschnitt II.II im Anhang).

Die Courtagehöhe war auch Gegenstand bei der infas-Befragung, allerdings sind die Ergebnisse dort wegen der weitaus geringeren Stichprobengröße sowie der dort größeren Vielfalt an Objekttypen weniger aussagekräftig.²⁰ Weil die Kantar-Stichprobe nur Selbstnutzende umfasst, wurden zur Beantwortung der Forschungsfragen mehrere ergänzende Befragungen durchgeführt sowie weitere vorliegende Datensätze ausgewertet. Diese werden in den folgenden Abschnitten vorgestellt.

5.1.3 Weitere Datenquellen für Provisionsquote und Courtagehöhe

Neben den öffentlichen Inseraten sowie den Kantar- und infas-Befragungsdaten werden weitere, teils eigens für die Studie erhobene regional geschichtete Befragungen von zentralen Akteuren (Makler, Notarinnen, Verwalterinnen, Verkaufende ohne Makler; vgl. Abschnitt III im Anhang) sowie Sonderauswertungen bestehender Datensätze herangezogen (vgl. Abschnitt IV im Anhang).

Zu den Sonderauswertungen zählen Zusatzfragen, die im Rahmen der jährlichen Haus&Grund-Mitgliederbefragung speziell für diese Studie aufgenommen wurden (vgl. Abschnitt IV.II im Anhang); dabei ist zu beachten, dass die Grundgesamtheit hier eine spezielle Teilgruppe der privaten Kaufenden und Verkaufenden darstellt.

Des Weiteren wurden Finanzierungsdaten des Verbandes deutscher Hypothekenbanken (VdP) auf der Grundlage der Informationen seiner Mitgliedsinstitute (vgl. Abschnitt IV.I im Anhang) und der Transaktionsdatenbank eines Maklerverbundes (vgl. Abschnitt IV.III im Anhang) ausgewertet.

²⁰ Rund 10 % der Fälle bei infas waren reine Baulandkäufe, weitere 15 % Zwei-/Mehrfamilienhäuser, Ferienhäuser etc.

5.1.4 Weitere recherchierte Datenquellen

Im Rahmen der Konkretisierung der methodischen Vorgehensweise am Anfang des Projektes wurden neben den zuvor genannten auch weitere für die Fragestellungen potenziell relevante Datenquellen recherchiert und evaluiert. Allerdings konnten nicht alle recherchierten Quellen bei der konkreten Beantwortung der Forschungsfragen weiterhelfen. Zwei sollen hier trotzdem genannt werden, da sie ggf. für andere Forschungsperspektiven, insbesondere in Bezug auf die Immobilienmarkttransparenz, nützlich sein können.

Transaktionsdatenbank (ZIMBD) des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV)

Sowohl DSGV als auch die Bundesgeschäftsstelle der LBS verfügen über zahlreiche Informationen zu Immobilientransaktionen, die in deren zentraler Immobiliendatenbank (ZIMDB) gesammelt werden. Allerdings werden hier vor allem Preisübersichten zusammengestellt, aber keine Informationen über Nebenkosten.

Destatis (Index Erwerbsnebenkosten)

Der Index für Erwerbsnebenkosten ist Teil des Preisindizes für selbst genutztes Wohneigentum von Destatis im Rahmen des „Harmonisierten Verbrauchspreisindex“ (HVPI). Der Teilindex „Sonstige Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Kauf von Wohnraum“ (O.1.1.3) enthält seinerseits Indizes zu drei Erwerbsnebenkosten:

- Gebühren für Notar- und Grundbucheintragung,
- Maklercourtage und
- Grunderwerbsteuer.

Zur Ermittlung der jeweils aufzubringenden Kosten werden anteilige Preise auf Basis einer Durchschnittsimmoblie ermittelt. Grundlage für diese sind die Daten des nationalen Häuserpreisindex. Für den Notar- und Grundbuchgebührenindex leiten sich die Gebühren aus der entsprechenden Gebührenordnung nach dem Gerichts- und Notarkostengesetz ab.

Der Index über Maklergebühren wird durch die Verbraucherpreisstatistik bereitgestellt. Die statistischen Ämter der Länder ermittelten dafür bis Ende 2018 durch Befragungen bei Maklern, wie hoch ihre Courtage für einen vermittelten Verkauf mit vorgegebenem Wohnimmobilienwert wäre. Zum Jahreswechsel 2018/19 wurde dieses Verfahren umgestellt. Seitdem werden die Courtagen mittels einer dezentralen Online-Erhebung bei Maklern ermittelt, wie das Statistische Bundesamt auf Anfrage mitteilte. Außerdem werden laut Aussage des Amtes nur noch Käufercourtage erhoben, da man davon ausgehe, dass sich Käufer- und Verkäufercourtage gleich entwickeln. Auf Grundlage der Fachliteratur und den Ergebnissen der Projektrecherchen/Experten-gespräche ist stark anzunehmen, dass die Makler bei den Erhebungen ihre „ortsüblichen“, d. h. die auch von ihren Verbänden öffentlich kommunizierten und weithin geforderten und nicht die tatsächlich realisierten Courtagesätze angeben. Insofern sind für eine reale Abbildung des Marktgeschehens in diesem Datensatz deutliche Einschränkungen, d. h. ähnliche Ergebnisse wie in den Angebotsinseraten, zu vermuten.

Das Statistische Bundesamt bildet aus den übermittelten Meldungen einen Quartalsindex für Deutschland. Zur Bestimmung des Index der Grunderwerbsteuer werden die aktuellen Grunderwerbsteuersätze der Bundesländer mit den Landesgewichten zu einem durchschnittlichen Steuersatz für Deutschland errechnet. Dieser Steuersatz wird auf den Wert der durchschnittlichen Wohnimmobilie angewendet (vgl. Brunßen/Diehl-Wolf 2018: 72).

Im Rahmen dieser Studie wurde eine schriftliche Anfrage im Jahr 2023 an das Statistische Bundesamt gestellt, inwieweit ein Zugriff auf die Daten des Maklerindex möglich ist. Die Behörde antwortete, dass der Index über

Maklergebühren zurzeit nicht einzeln veröffentlicht wird. Ein Grund seien aktuelle konzeptionelle Fragen auf europäischer Ebene, die potenziell zu einer Änderung des Teilindex-Makler führen könnten.

Die spannende Frage nach den typischen Courtagesätzen lässt sich daher mit dem Destatis-Index nicht besser beantworten als mit den für diese Studie vorliegenden Immobilieninseraten. Deshalb wurde auf eine weitere Einbeziehung des Destatis-Index Erwerbsnebenkosten verzichtet.

5.2 Die Dreiecksbeziehung zwischen Makler, kaufender und verkaufender Person

Eines der Ziele im Projekt war, mehr über die Grundlagen der Geschäftsbeziehungen zwischen den Maklern und den Kunden, also Kaufenden und Verkaufenden zu erfahren, um die Mechanismen u. a. der Preisbildung zu verstehen. Die dahinterstehenden Fragen sind insbesondere: Wer beauftragt den Makler, was wissen kaufende und verkaufende Person über die anteiligen Kosten des anderen und inwieweit kann oder wird die Courtage von der kaufenden Person nachverhandelt? Vor der Präsentation von Analysen zum Ausmaß der Beteiligung von Maklern und deren wahrer Courtage sollen im Folgenden zunächst diese Fragen beantwortet werden. Aufgrund der eher geringen Fallzahlen der infas-Befragung beschränken sich die Aussagen dabei lediglich auf Transaktionen von ETW und EFH. Soweit in diesem Abschnitt keine anderen Quellen angegeben sind, handelt es sich um Auswertungen der infas-Daten.

5.2.1 Beauftragung des Maklers und Kostentransparenz

Die folgenden Aussagen beziehen sich jeweils auf den Zeitraum 2021–23. Zur Einschätzung einer Veränderung durch die neue Gesetzeslage seit Ende 2020 wird mit dem Zeitraum 2017–19 verglichen. Insgesamt konnten Angaben von 89 Kaufenden und 47 Verkaufenden aus dem infas-Datensatz ausgewertet werden.

Tabelle 15
Ergebnisse der infas-Befragung zur Courtage

	2017–19	2020	2021–23	insgesamt	
a) Wer beauftragte den Makler? (Anteil „ich selbst“)					
Käufer (n=89)	38 %	47 %	44 %	42 %	
Verkäufer (n=47)	81 %	100 %	83 %	85 %	
b) Vertragliche Vereinbarung zur Höhe der Courtage (Anteil „im Kaufvertrag festgehalten“)					
Käufer (n=89)	64 %	76 %	76 %	70 %	
Verkäufer (n=47)	71 %	63 %	72 %	70 %	
c) Transparenz über Courtage der Gegenpartei (Anteil „Höhe der Courtage bekannt“)					
Käufer kennen Höhe Courtage bei Verkäufer?					
Ja, die Verkäuferseite hat Maklercourtage gezahlt. (1)	34 %	29 %	48 %	37 %	
Nein, die Verkäuferseite hat keine Courtage gezahlt. (2)	32 %	35 %	16 %	28 %	
Das entzieht sich meiner Kenntnis.	34 %	35 %	36 %	35 %	
Anteil „Verkäufer hat ebenfalls bezahlt“ (falls bekannt) = (1) / [(1) +(2)]	52 %	45 %	75 %	57 %	
Verkäufer kennen Höhe Courtage bei Käufer?					
Ja, die Käuferseite hat Maklercourtage gezahlt. (1)	67 %	63 %	67 %	66 %	
Nein, die Käuferseite hat keine Courtage gezahlt. (2)	19 %	13 %	17 %	17 %	
Das entzieht sich meiner Kenntnis.	14 %	25 %	17 %	17 %	
Anteil "Käufer hat ebenfalls bezahlt" (falls bekannt) = (1) / [(1) + (2)]	78 %	83 %	80 %	79 %	
d) Anteil Reduktion der ursprünglichen Courtage					
Käufer	15 %	18 %	20 %	17 %	
Verkäufer	14 %	13 %	11 %	13 %	
e) Grund für Reduktion der ursprünglichen Courtage (Angaben Käufer n=15, Verkäufer n=6)					
Makler wollte schnellen Abschluss	Käufer	71 %	0 %	40 %	47 %
	Verkäufer	33 %	0 %	0 %	17 %
es gab wenig andere Interessenten	Käufer	43 %	100 %	80 %	67 %
	Verkäufer	-	-	-	-
Objekt war gut zu vermarkten	Käufer	-	-	-	-
	Verkäufer	33 %	100 %	100 %	67 %
f) Grund für Nicht-Reduktion der ursprünglichen Courtage (Angaben Käufer n=74, Verkäufer n=41)					
Transaktion sollte schnell abgeschlossen werden	Käufer	25 %	50 %	25 %	30 %
	Verkäufer	50 %	57 %	56 %	54 %
es gab viele Interessenten	Käufer	-	-	-	-
	Verkäufer	22 %	43 %	25 %	27 %
Makler verweist auf ortsübliche / nicht verhandelbare Provision	Käufer	33 %	50 %	35 %	36 %
	Verkäufer	33 %	29 %	13 %	24 %
„Möglichkeit der Verhandelbarkeit war mir nicht bekannt“	Käufer	38 %	14 %	35 %	32 %
	Verkäufer	39 %	14 %	28 %	32 %
Verhandeln liegt mir nicht	Käufer	18 %	0 %	25 %	16 %
	Verkäufer	11 %	29 %	13 %	15 %

Quelle: infas-Erhebung im Rahmen dieser Untersuchung

Beauftragung des Maklers

Makler werden deutlich häufiger von der verkaufenden Person beauftragt als von der kaufenden Person (2021–23: 83 % vs. 44 %; 2017–19: 81 % gegenüber 38 % vgl. Tabelle 15, Frage a). An diesem Verhältnis hat auch die Änderung der Gesetzeslage nichts verändert. Bei den Prozentangaben ist zu beachten, dass es sich um zwei verschiedene Befragungsgruppen handelt: 1. Immobilienbesitzer in der Stichprobe, die verkauft haben und 2. Immobilienbesitzer, die eine Immobilie im Bezugszeitraum gekauft haben – es sind bei dieser Gegenüberstellung also zwei unterschiedliche „Transaktionsfallgruppen“ einbezogen worden.

Festlegung der Courtage im Kaufvertrag

Bei nahezu drei von vier Transaktionen mit Maklerbeteiligung wird die Höhe der Courtage auch im Kaufvertrag festgehalten. Diese Häufigkeit bestätigen Kaufende (2021–23: 76 %; vgl. Tabelle 15, Frage b) wie Verkaufende (2021–23: 72 %) gleichermaßen, daran hat sich auch durch die veränderte Gesetzeslage im Wesentlichen nichts geändert (2017–19: 64 % Kaufende vs. 71 % Verkaufende).

Kenntnis der kaufenden Person von Courtage der verkaufenden Person

Jede dritte kaufende Person hat keine Kenntnis darüber, ob die verkaufende Person ebenfalls eine Courtage bezahlt hat (2021–23: 36 %; vgl. Tabelle 15, Frage c). In den Fällen, in denen dies bekannt ist, geben drei von vier Kaufenden an, dass die verkaufende Person ebenfalls bezahlt hat (2021–23: 75 %). Die Informationslage hat sich durch die neue Gesetzeslage zum Teil verbessert. Zwar hatten auch zuvor jede dritte kaufende Person keine Kenntnis über eine Zahlung der verkaufenden Person (2017–19: 34 %), aber falls diese Kenntnis vorhanden war, wurde nur in jedem zweiten Fall von einer Kostenbeteiligung der Verkaufenden berichtet (2017–19: 52 %).

Kenntnis der verkaufenden Person von Courtage der kaufenden Person

Die Verkaufenden sind viel besser informiert als die Kaufenden – schließlich beauftragen sie in den allermeisten Fällen auch den Makler. So hat nur jede sechste verkaufende Person keine Kenntnis darüber, ob die kaufende Person ebenfalls eine Courtage bezahlt hat (17 %; vgl. Tabelle 15, Frage c). In den Fällen, in denen dies bekannt ist, geben vier von fünf Verkaufenden an, dass die kaufende Person ebenfalls bezahlt hat (80 %). Hieran hat sich durch die neue Gesetzeslage nichts Wesentliches geändert (2017–19: 14 % vs. 78 %).

5.2.2 Häufigkeit und Gründe für eine Reduktion der verlangten Courtage

Die folgenden Aussagen beziehen sich wiederum auf den Zeitraum 2021–23. Zur Einschätzung einer Veränderung durch die neue Gesetzeslage seit Ende 2020 wird mit dem Zeitraum 2017–19 verglichen. Insgesamt konnten 15 der 89 Kaufenden und 6 der 47 Verkaufenden über Reduktionen und deren Gründe berichten. Aufgrund dieser geringen Fallzahlen sind die folgenden Aussagen quantitativ nur bedingt belastbar, weswegen im Folgenden keine exakten Prozentzahlen angegeben werden. Auch für weitergehende Interpretationen sind die Zahlen nicht ausreichend belastbar, weswegen im Folgenden keine Zeitvergleiche angestellt werden. Dennoch sollen die Ergebnisse dargestellt werden, weil sie immerhin qualitative Anhaltspunkte für die Hintergründe der Verhandlungen zwischen Kunden und Maklern bieten.

Häufigkeit einer Reduktion

Weniger als jede vierte kaufende Person konnte ihre Courtage reduzieren (vgl. Tabelle 15, Frage d). Verkaufende berichten noch seltener von einer (nachträglichen) Reduktion der Courtage (vgl. ebd.). Letzteres überrascht wenig, da die Verkaufenden ja in den allermeisten Fällen selbst den Makler beauftragt und damit die Konditionen verhandelt haben.

Zu einer ähnlichen Größenordnung kommt die Auswertung der Maklerbefragung, demnach hat nur etwa jeder fünfte Kunde versucht, über die Provision zu verhandeln (vgl. Tabelle 5, Frage d). In ländlichen Regionen wird nach Auskunft der Makler eher von Käuferseite zu verhandeln versucht – sonst sind es hier eher die Verkaufenden (vgl. Tabelle 5e).

Gründe für Reduktion der Courtage

Kaufende nennen als Grund für die Reduktion sehr häufig, dass es „wenig andere Interessenten“ gab, weniger oft findet sich die Begründung darin, dass der Makler einen „schnellen Abschluss“ wollte (vgl. Tabelle 15, Frage e).

Bei Verkaufenden konnte die Courtage vor allem dann reduziert werden, wenn das Objekt „gut zu vermarkten“ war, als weiteres Argument nannte eine verkaufende Person auch die „Dummheit“ des Maklers (vgl. Tabelle 15e). Ein Makler gab in einem Experteninterview zudem an, dass Verkaufende mehr Verhandlungsmacht haben, je höherwertiger das Objekt ist – der Unterschied kann bis zu einem Prozentpunkt betragen.

Gründe für die Nicht-Reduktion der Courtage

Kaufende nennen als Grund für die Nicht-Reduktion recht häufig, dass der Makler auf „ortsübliche oder nicht verhandelbare Provisionssätze“ verwies (vgl. Tabelle 15, Frage f) oder die „Möglichkeit der Verhandelbarkeit gar nicht bekannt“ war. Seltener spielte eine Rolle, dass die „Transaktion schnell abgeschlossen werden“ sollte oder das Verhandeln der kaufenden Person „nicht lag“. Als weiteres Argument gab eine kaufende Person an, dass „die Courtage mit 2,5 % schon niedriger als üblich“ war.

Bei Verkaufenden scheiterte eine Reduktion der Courtage sehr häufig daran, dass die Transaktion „schnell abgeschlossen werden sollte“ (vgl. Tabelle 15, Frage f). Seltener lag der Grund darin, dass die „Möglichkeit der Verhandelbarkeit nicht bekannt“ war oder es „viele Interessenten“ gab. Auf „ortsübliche oder nicht verhandelbare Provisionssätze“ verwies der Makler die Verkaufenden dagegen recht selten, auch gaben recht wenige Verkaufende als Grund an, dass ihnen das „Verhandeln nicht liegt“. Als weiteres Argument stellte eine verkaufende Person fest, dass „der Verkaufspreis überraschend hoch“ war.

5.2.3 Zwischenfazit: Wenig Wissen und Transparenz um die Courtage

Kaufende und Verkaufende teilen sich mittlerweile typischerweise die Courtage. Dies ist eine unmittelbare Folge der Gesetzesänderung. Allerdings wissen insbesondere Kaufende selten darüber Bescheid, wie viel Courtage die verkaufende Person tatsächlich bezahlt. Denn im Kaufvertrag wird – wenn überhaupt – nur die Käufercourtage festgehalten. So gesehen sind Umgehungen der hälftigen Teilung Tür und Tor geöffnet, zum Beispiel in Form von Seitenzahlungen an Verkaufende, die als Tippgeberprämie getarnt sind.

Tabelle 16
Wissen und Transparenz um die Courtage

- In den meisten Fällen beauftragt die verkaufende Person den Makler.
- Typischerweise wird die Käufercourtage, d. h. der Provisionssatz im Kaufvertrag festgehalten.
- Typischerweise zahlt die verkaufende Person – mittlerweile – auch eine Teil-Courtage.
- Kaufende wissen seltener als Verkaufende darüber Bescheid, wie viel Courtage die Gegenpartei letztendlich tatsächlich bezahlt hat.
- Die ursprüngliche Courtage wird während des Kaufvorgangs zuweilen durchaus reduziert – das gilt vor allem für die Käuferseite (die ja in der Regel erst nachgelagert Vertragspartner wird). Diese nennt als Gründe dann „wenig Interessenten“ oder das Streben des Maklers nach einem schnellen Abschluss.
- Wenn eine Reduktion nicht möglich war, berief sich der Makler gegenüber der kaufenden Person nicht selten formelhaft auf die „Ortsüblichkeit“ (siehe hierzu 3.2.2) oder auf eine generelle Nicht-Verhandelbarkeit.

Quelle: infas-Erhebung im Rahmen dieser Untersuchung

Darüber hinaus zeigen die Ergebnisse der Analysen aus den Befragungen und Experteninterviews, dass das Geschäftsverhältnis zwischen Maklern und Kaufenden weiterhin wenig von Transparenz und Wissen seitens der Kunden über Kosten und Notwendigkeit der Maklertätigkeit geprägt ist. Dies liegt nicht zuletzt auch daran, dass Makler typischerweise von der verkaufenden Person beauftragt werden und in dieser Konstellation Kaufende somit in ein von den beiden anderen Parteien determiniertes Vertragsverhältnis eintreten. Für den Markt der Maklerdienstleistungen liegt generell eine Informationsasymmetrie zwischen Anbietenden und Kunden vor, diese Asymmetrie ist offenbar in der Beziehung zwischen Maklern und Kaufenden besonders stark ausgeprägt. Wenn aber weder über die spezifischen Aufgaben noch über die dafür anfallenden Kosten für Makler ausreichend Transparenz herrscht, dann erklärt dies auch, warum ein Finanzdienstleister in einem Experteninterview konstatierte, dass deutsche Makler im europäischen Vergleich oft „unterdurchschnittliche Leistungen zu überdurchschnittlichen Preisen“ erbringen.

5.3 Beteiligung von Maklern: Provisionsquote

Eine weitere Frage des Forschungsprojekts war es, in Bezug auf die Maklertätigkeit zu untersuchen, wie häufig Maklertätigkeiten bei Transaktionen von Wohnimmobilien in Anspruch genommen werden. Im Folgenden wird als Provisionsquote der Anteil der Transaktionen bezeichnet, bei dem ein Makler tätig wird, und dies mindestens für die kaufende Person kostenpflichtig ist.

Soweit in diesem Abschnitt keine anderen Quellen angegeben sind, handelt es sich um Auswertungen der infas-Daten; diese Daten werden als Referenzgröße für die Provisionsquote herangezogen. Die relevanten Ergebnisse aus der infas-Befragung sind in Tabelle 15 tabellarisch zusammengestellt.

5.3.1 Durchschnittliche Provisionsquoten und systematische Abweichungen

Die Auswertung der infas-Daten als Referenz für Provisionsquoten ergibt einen durchschnittlichen bundesweiten Wert von 44 % (vgl. Tabelle 17). Eine Courtage fällt damit bei etwas weniger als der Hälfte aller privaten Immobilienkäufe an.

Die Provisionsquote aus den infas-Daten liegt damit in der Größenordnung wie auch bei anderen betrachteten Datenquellen. So liefert die Haus&Grund-Befragung einen Wert von 42 %, die „unscharfen“ VdP-Daten ergeben 47 %, Kantar 40 %, die Akteurs-Befragung der Notarinnen 54 % (dort wurde allerdings nur nach der Beteiligung von Maklern gefragt, nicht speziell nach der Provisionspflicht). Die Provisionsquote öffentlich inserierter Objekte von 49 % insgesamt bzw. 50 % für ETW und 51 % EFH passt zudem in der Größenordnung zur Quote der value-Daten von insgesamt 56 % bzw. 54 % für öffentlich inserierte ETW und EFH.

Tabelle 17
Durchschnittliche Provisionsquoten, regional und nach Art der Vermarktung

	Provisionsquote				
	insgesamt	öffentlich inseriert		Regionstyp (BBSR)	
		nein	ja	ländlich	städtisch
ETW	51 %	53 %	50 %	57 %	50 %
EFH	42 %	31 %	51 %	44 %	41 %
insgesamt*	44 %	36 %	49 %	43 %	45 %
	Preissegment**		Wohnstatus**		
	hochwertig	ortsüblich	selbstgenutzt	vermietet	
	63 %	41 %	42 %	40 %	

*inkl. Zwei-/Mehrfamilienhäuser, Ferienhäuser/-wohnungen und Bauland

**wegen geringer Fallzahlen nicht alle Unterkategorien dargestellt (z. B. fehlen „sowohl vermietet als auch selbst genutzt“ oder „keine Angabe“)

Quelle: infas-Erhebung im Rahmen dieser Untersuchung

Allerdings lassen sich bereits aus den Analysen des infas-Datensatzes zahlreiche Abweichungen erkennen, die zeigen, dass eine homogene, d. h. bundesweit einheitliche und zeitlich gleichbleibende Provisionsquote über alle Wohnungsmarktregionen und Objekttypen hinweg nicht existiert. Diese Differenzierungen werden im Folgenden zusammengefasst.

Marktlage als Einflussfaktor

Der Grad der Inanspruchnahme eines Maklers hängt eindeutig von der jeweiligen Marktlage ab: Je schwieriger ein Objekt zu verkaufen ist, also auf sogenannten Käufermärkten mit Angebotsüberhängen, desto eher bedienen sich Verkaufende externer Hilfe – sie sind also eher auch bereit, für entsprechende Dienstleistungen zu bezahlen. In der Befragung von Verkaufenden ohne Makler ist dieser Zusammenhang aufgrund entsprechender Äußerungen qualitativ bestätigt worden (vgl. Abschnitt 3.3.1). Dabei hängt die Marktlage von unterschiedlichen Parametern ab, wie etwa dem Zinsniveau, dem Wanderungssaldo oder der Neubautätigkeit. Daneben haben auch je nach Region bestimmte Objekttypen oder Baujahresklassen spezifische Vermarktbarkeiten.

Tabelle 18

Ergebnisse der Kantar-Befragung zur Provisionsquote

Frage: Haben Sie beim Erwerb Ihrer Immobilie Maklerleistungen eines Maklerunternehmens, einer Bank, Sparkasse, oder Bausparkasse unentgeltlich oder gegen Entgelt in Anspruch genommen?

Fallzahl	Siedlungsstruktureller Kreistyp	Ja, entgeltlich*	Ja, unentgeltlich**	Nein	k. A.	Gesamt
a) nach Erwerbsart						
(n=429)	Neu Gesamt	22	8	68	2	100
(n=181)	Eigenregie	16	0	82	1	100
(n=12)	Bauherrengemeinschaft	45	4	51	-	100
(n=69)	Fertighaus	18	4	77	0	100
(n=163)	Bauträger	29	18	51	3	100
(n=4)	Genossenschaft	42	-	58	-	100
(n=1119)	Gebraucht	47	4	47	2	100
b) nach Käufercharakteristika						
n=(271)	Selbstständige	35	3	62	0	100
n=(923)	Angestellte	43	5	50	2	100
n=(143)	Beamte	33	9	57	2	100
n=(74)	Arbeiter	44	9	44	2	100
n=(1141)	Riesterförderfähiger Personenkreis	42	5	51	2	100
n=(758)	mind. 1 Kind	43	5	51	1	100
n=(785)	ohne Kind	38	5	55	2	100
c) nach Regionstyp						
(n=323)	kreisfreie Großstadt	58	7	33	2	100
(n=405)	Städtischer Kreis	38	7	53	3	100
(n=728)	zusammen (städtisch)	47	7	44	2	100
(n=195)	Ländlicher Kreis mit Verdichtungsansätzen	31	3	65	1	100
(n=211)	Dünn besiedelter ländlicher Kreis	39	4	56	-	100
(n=406)	zusammen (ländlich)	35	4	60	0	100
(n=1134)	Gesamt	43	6	50	2	100

*mit Maklergebühr

**z. B. weil der Verkäufer den Makler alleine bezahlt

Quelle: BBSR-Wohnungsmarktbeobachtung, Datengrundlage Kantar-Erhebung „Wohneigentumsbildung in Deutschland 2018–2021“

Objekteigenschaften als Einflussfaktor

So sind ETW und EFH-Objekte mit den folgenden Eigenschaften häufiger provisionspflichtig:

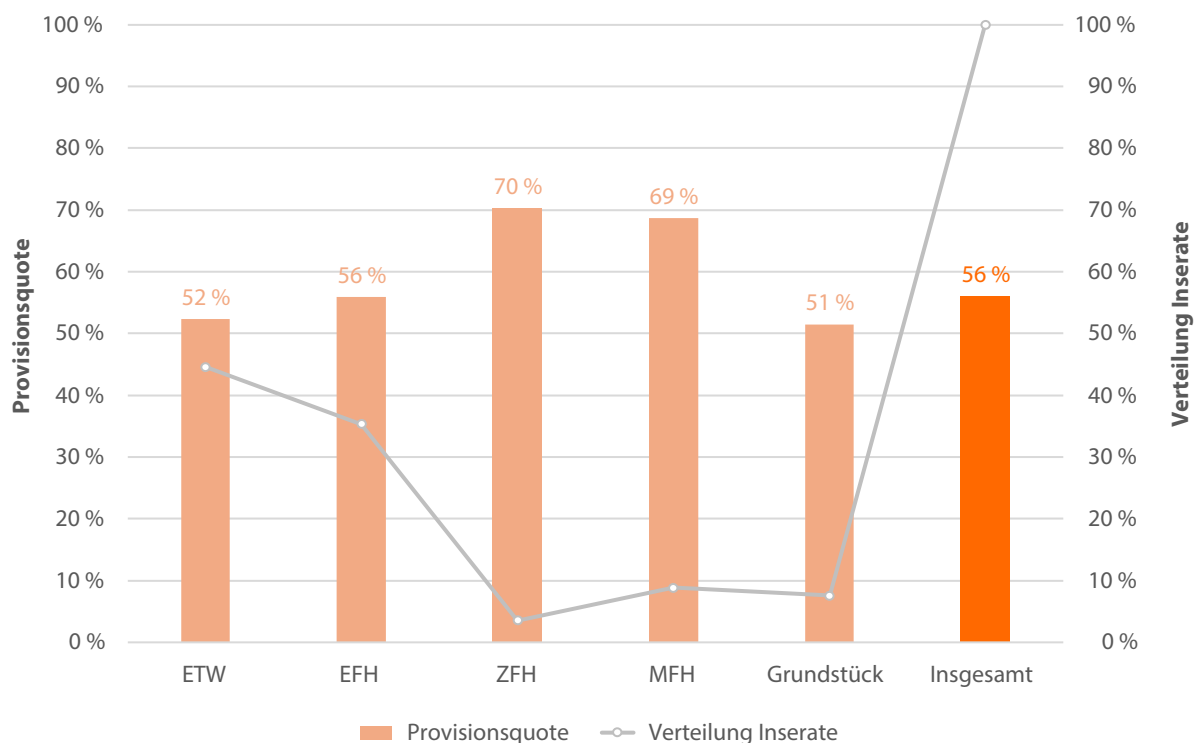
- Eigentumswohnungen (infas: 51 % ggü. 44 %; vgl. Tabelle 17),
- hochwertiges Preissegment (infas: 63 % ggü. 41 % bei „ortsüblichen Preisniveau“, vgl. Tabelle 17)
- Zwei- und Mehrfamilienhäuser (70 % ggü. 56 % insgesamt; vgl. Abbildung 15a auf Basis von Inseraten, Value-Datenbank),
- Gebrauchte Objekte (rund 70 % bei ETW/EFH gegenüber inserierten Neubauten mit rund 40 % bei ETW/EFH, bei MFH und ZFH ebenfalls deutliche Unterschiede, aber etwas kleiner, vgl. Abbildung 15b für Inserate, sowie 47 % ggü. 22 % bei Kantar, vgl. Tabelle 18a).

Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser haben eine überdurchschnittliche Provisionsquote – beides Objekte, die eher auch von Kapitalanlegern bevorzugt sind.

Gebrauchte Objekte werden eher kostenpflichtig mit Makler verkauft als Neubauten. Dies muss im Zusammenhang damit gesehen werden, dass der Makler keine Provision verlangen darf, wenn er gleichzeitig Eigentümer des Objekts ist oder eine „echte Verflechtung“ mit der verkaufenden Person besteht (vgl. Abschnitt 3.2.2).

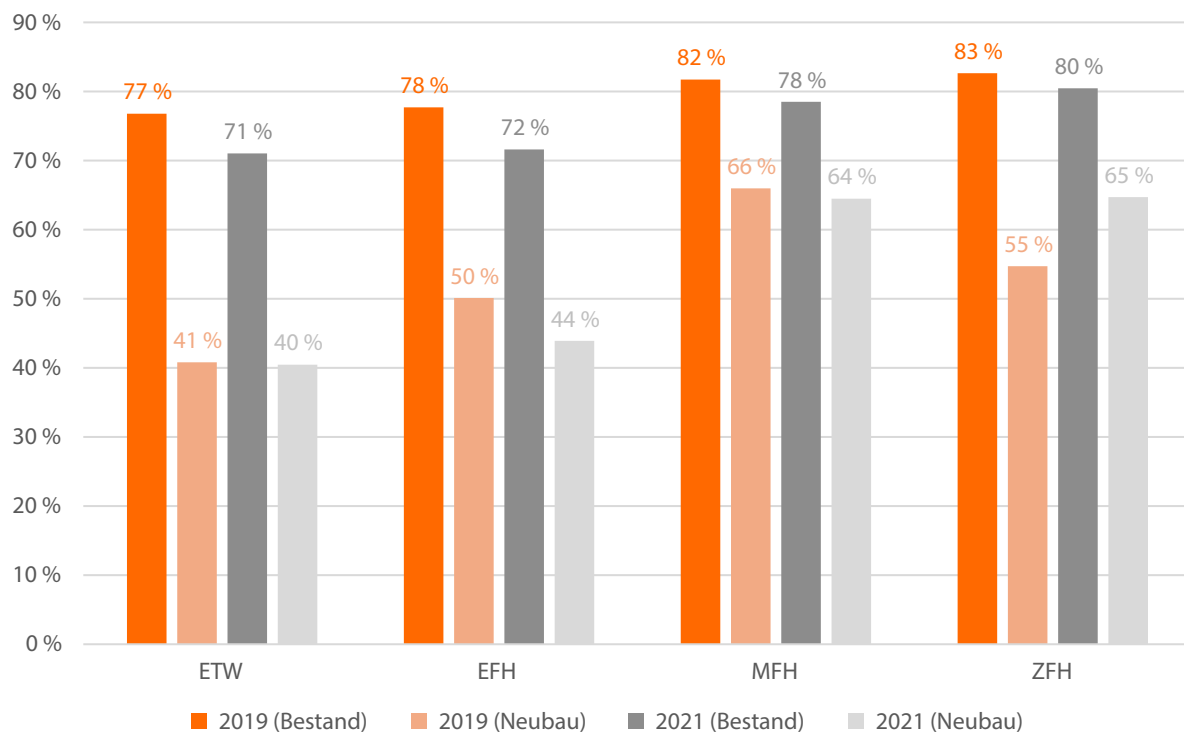
Abbildung 15
Provisionsquoten inserierter Objekte

a) nach Objektart 2021



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

b) Provisionsquote nach Objektart und Neubau/Bestand, 2019 und 2021



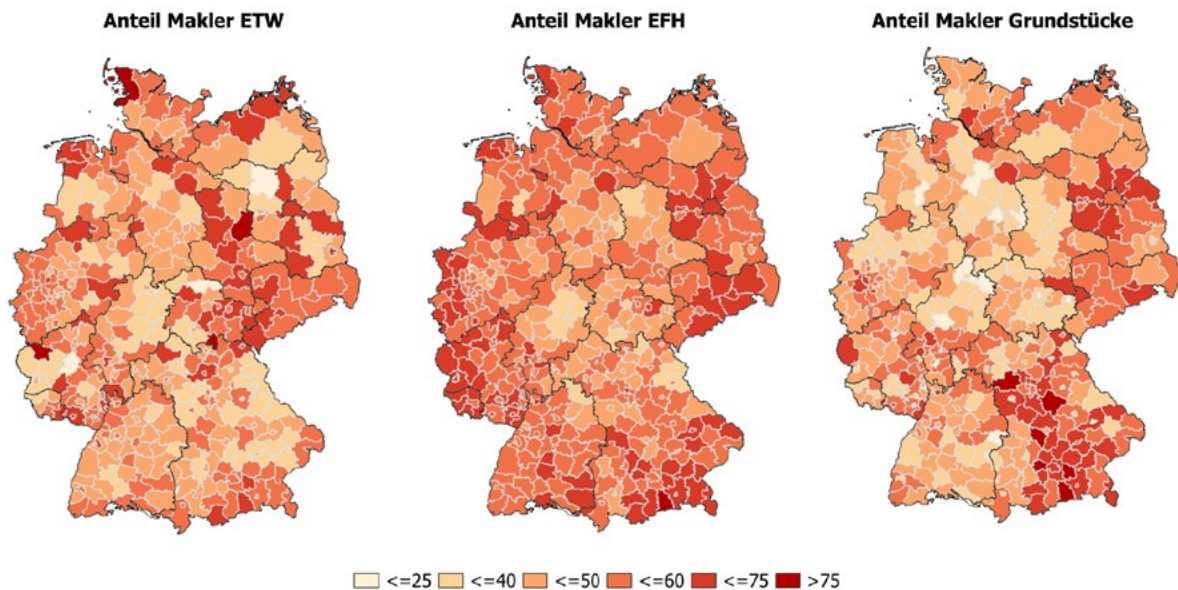
Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Weitere Angaben zur Streubreite der Provisionsquote

Zusammen mit weiteren Datenquellen aus Tabelle 18 ergeben sich weitere Differenzierungsmöglichkeiten im Vergleich zur durchschnittlichen bundesweiten Provisionsquote. So sind Käufe mit den folgenden Eigenschaften häufiger provisionspflichtig:

- Öffentlich inserierte Objekte (infas: 49 % ggü. 36 %; vgl. Tabelle 17),
- In regionaler Hinsicht:
- ETW und EFH in ländlichen Regionen eher als in städtischen (vgl. Tabelle 17)
- In kreisfreien Großstädten eher als in städtischen Kreisen sowie in dünn besiedelten ländlichen Kreisen eher als in ländlichen Kreisen mit Verdichtungsansätzen (vgl. Kantar- Tabelle 18 c),
- bei ETW in Schwarmstädten bzw. in kreisfreien Städten, bei EFH in Grenzgebieten zu Niederlande, Luxemburg, Alpenvorland (viele auswärtige Kaufende) sowie in Sachsen und im Großraum Berlin, bei Grundstücken vor allem in weiten Teilen (Ober-)Bayerns sowie im Berliner Umland (vgl. Abbildung 16),
- Geringe oder hohe Bevölkerungsdichte (vgl. Regressionseffekt in Tabelle 31 im Anhang),
- bis 2020 im Westen (vgl. Tabelle 30 im Anhang).

Abbildung 16
Provisionsquoten 2021; Kreisebene



© GeoBasis-DE / BKG 2021; empirica-Preisdatenbank (Basis: VALUE Marktdaten)

Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Die Unterschiede in Bezug auf Regionstypen (BBSR-Regionstypen bzw. Bevölkerungsdichte) müssen im Zusammenhang mit dem Aufwand für die Transaktion gesehen werden: in dünn besiedelten, ländlichen Regionen wird der Makler häufiger eingeschaltet, damit aufgrund geringerer Nachfrage überhaupt Kaufende gefunden werden (ggf. Angebotsüberhänge), in dicht besiedelten Regionen oder kreisfreien Großstädten dagegen deswegen eher, um die (im Befragungszeitraum der Untersuchung bis 2022) sehr hohe Nachfrage zu bewältigen.

Schließlich sind bei folgenden Personenkreisen Verkäufe häufiger provisionspflichtig:

- Über 50-jährige Verkaufende (vgl. Regressionseffekt in Tabelle 31 im Anhang),
- Angestellte und Arbeitende eher als Selbstständige oder Beamte (vgl. Kantar-Tabelle 18 b),
- Personen, die Objekte verkaufen und kaufen (vgl. Regressionseffekt in Tabelle 32 im Anhang),
- Selbstnutzende (vgl. Tabelle 30 im Anhang, auch die infas-Tabelle 19 zeigt jeweils 2–3 Prozentpunkte Unterschied).

Eine Erklärung für die höhere Quote bei älteren Verkaufenden (Grundlage ist eine Befragung von Haus&-Grund-Mitgliedern) könnte mit fehlenden Kenntnissen über Internetvermarktung oder mit Unsicherheiten zusammenhängen. Unter Umständen handelt es sich um Verkäufe nach dem Tod des Lebenspartners, der sich bislang um die Immobilie gekümmert hatte. Bei Personen, die zeitnah Objekte kaufen und verkaufen, könnten womöglich Seitenzahlungen eine Rolle spielen: Der Makler senkt die Courtage beim Kauf, bekommt im Gegenzug aber den (Allein-)Auftrag zum Verkauf eines anderen Objektes.

Insbesondere Ersterwerbende kaufen eher gebrauchte Immobilien, die eine höhere Provisionsquote haben. Dies könnte erklären, warum Selbstnutzende tendenziell eher auf Makler treffen. Dagegen zeigen die infas-Daten keine Unterschiede zwischen Kaufenden, die vermietete oder selbst genutzte Objekte gekauft haben (vgl. Tabelle 17).

Tabelle 19

Ergebnisse der infas-Erhebung zur Provisionsquote

Anteil mit Makler und Vermarktungsweg (öffentlich inseriert) nach Nutzungsart

Auswahl: nur ETW und EFH

	mit Makler?	öffentlich inseriert?		
		nein	ja	insgesamt
Selbst genutzt	nein	27 %	30 %	58 %
	ja	8 %	34 %	42 %
	insgesamt	35 %	65 %	100 %
vermietet	nein	38 %	23 %	60 %
	ja	10 %	30 %	40 %
	insgesamt	48 %	53 %	100 %
Sowohl als auch*	nein	25 %	33 %	58 %
	ja	8 %	33 %	42 %
	insgesamt	33 %	67 %	100 %
Insgesamt	nein	29 %	29 %	58 %
	ja	8 %	33 %	42 %
	insgesamt	38 %	62 %	100 %

* geringe Fallzahl

Vermarktung: Öffentlich inseriert = Zeitungsinserat oder Internetportal; Antworten aus Verkäufersicht, weil die das Angebot definieren.

Lesebeispiel (in den letzten drei Zeilen): 42 % aller Transaktionen waren mit Makler, 62 % waren öffentlich inseriert (jeweils blaue Zahlen). Die öffentlich inserierten hatten eine geringfügig höhere Maklerbeteiligung (33 % ggü. 29 % aller Fälle), diejenigen mit Makler waren deutlich häufiger öffentlich inseriert (33 % ggü. 8 % aller Fälle)

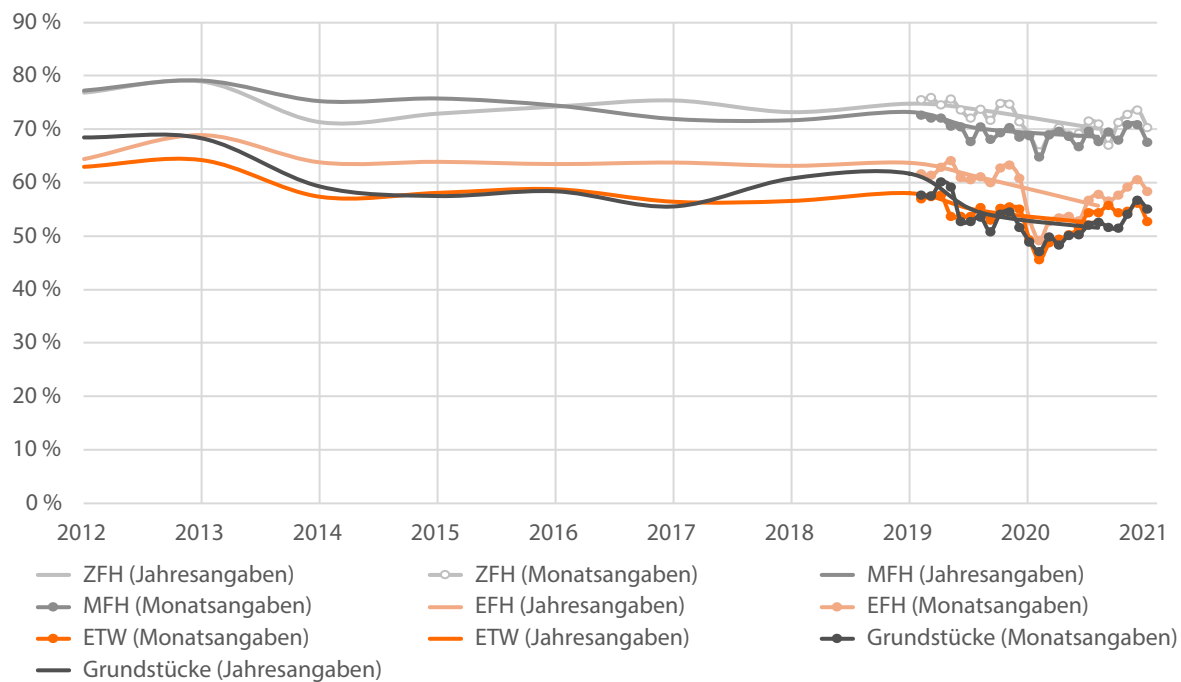
Quelle: infas-Erhebung im Rahmen dieser Untersuchung

5.3.2 Folgen der Änderung der Gesetzeslage Ende 2020

Analysen auf Basis von Inseraten (value-Daten) zeigen, dass die Provisionsquote bei ETW und EFH im Januar 2021 um etwa ein Viertel und damit ganz erheblich eingebrochen ist (vgl. Abbildung 17 und Abbildung 18). Bis zum Jahresende 2021 wurde dieser Rückgang jedoch fast vollständig wieder ausgeglichen. Da für MFH, die formal nicht von der Gesetzänderung betroffen sind, keine vergleichbare Entwicklung der Provisionsquote festzustellen ist, dürfte dieser Effekt auf die genannte Änderung der Gesetzeslage Ende 2020 zurückzuführen sein. Bei Bauland, das ebenfalls nicht von der veränderten Gesetzeslage betroffen war, war zwar ebenfalls ein Einbruch der Provisionsquote zu beobachten, dies könnte laut Expertenmeinungen mit der falschen Annahme der Akteure zusammenhängen, dass die Änderung auch für den Grundstücksverkauf an private Verbraucher gilt.

Abbildung 17

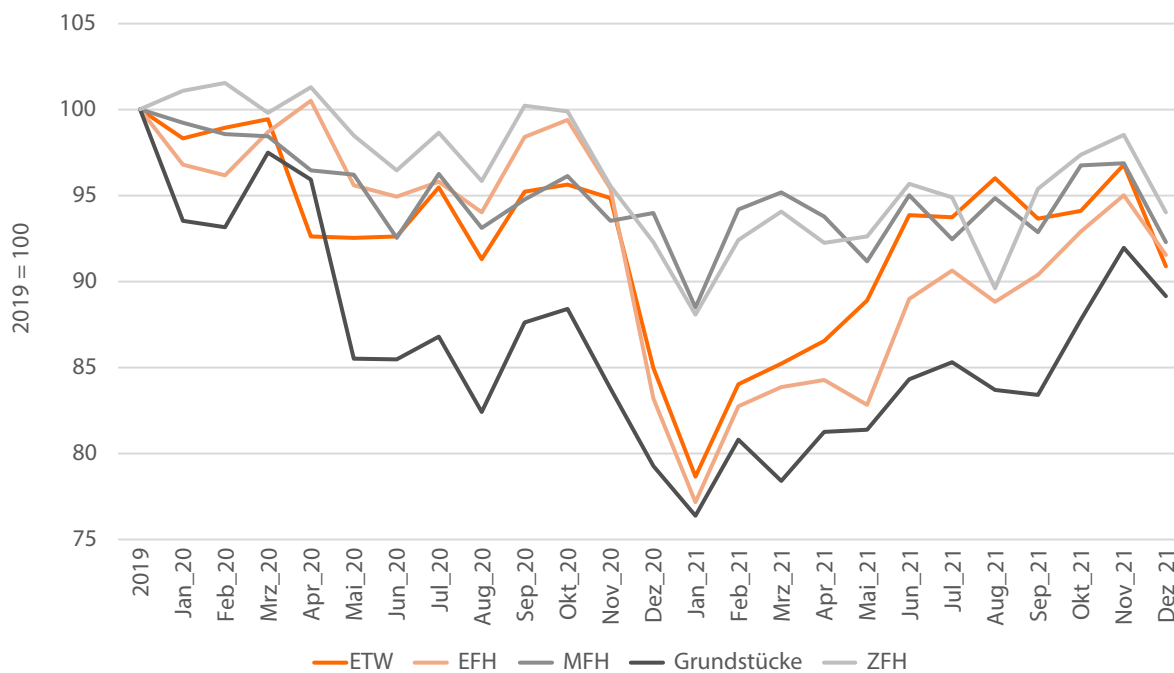
Provisionsquote nach Objekttypen, 2012 bis 2021 (Jahreswerte, 2020 & 2021 Monatswerte)



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Abbildung 18

Provisionsquote nach Objekttypen 2019 bis 2021 (Index 2019 = 100)



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Die eigens durchgeführte Akteurs-Befragung der Notarinnen, die mit einer Rücklaufquote von 43 % für 6.300 beurkundete Kaufverträge in den letzten zwölf Monaten steht, belegt weder unmittelbar nach der Gesetzesänderung noch aktuell deutliche Veränderungen hinsichtlich der Maklerbeteiligung (vgl. Tabelle 4d). Diese Angaben beziehen sich jedoch nur auf die Fälle, in denen Notarinnen explizit von der Beteiligung eines Maklers wissen. Zudem sind bis zum Notartermin die Fälle mit alter und neuer Regelung vermutlich nicht sauber zu unterscheiden, sodass die Beobachtungen von Notarinnen nicht trennscharf für die Situation vor und nach der Reform sind. Trotzdem könnten die Aussagen der Notarinnen als weiterer Hinweis darauf gedeutet werden, dass sich die Provisionsquote langfristig nicht verändert hat, sondern die sichtbare Veränderung nach der Gesetzesänderung Ende 2020 lediglich eine temporäre Reaktion gewesen ist.

5.3.3 Zwischenfazit: Knapp die Hälfte aller Transaktionen provisionspflichtig

Zusammenfassend sind mit etwa 44 % etwas weniger als die Hälfte aller Transaktionen in Deutschland provisionspflichtig. Neben historisch und regional abweichenden Gegebenheiten spielen auch etliche weitere Faktoren eine Rolle für abweichende, differenzierte Provisionsquoten. Diese Faktoren wurden aus methodischen Gründen als „Puzzleile“ aus unterschiedlichen Datenquellen abgeleitet.

Tabelle 20
Mittlere Provisionsquote und Einflussfaktoren

Objekttyp	Mittlere Provisionsquote 44 %
EFH	–
ETW	+
MFH	+
Bauland	+
Objekteigenschaften	
öffentlich inseriert	+
höherwertiges Segment	+
Gebrauchte Objekte	+
Marktlage	
sehr hohe/niedrige Nachfrage	+
attraktives Grenzgebiet	+
Schwarmstädte	+
Personen	
ältere Verkäufer	+
Verkäufer, die auch kaufen	+
Selbstnutzer	+
ausländische Käufer	+

+ (–) bedeutet Abweichung von der mittleren Provisionsquote nach oben (unten)

Quelle: diverse (vgl. Tabelle 1)

Nicht alle genutzten Datenquellen haben für die Provisionsquote dieselbe hohe Belastbarkeit wie die infas-Daten (vgl. Datensatzbeschreibungen im Anhang). Deswegen werden in der Zusammenschau in Tabelle 20 nur qualitative positive Abweichungen von einer durchschnittlichen Provisionsquote aufgezeigt. So sind Angebote mit den folgenden Eigenschaften häufiger provisionspflichtig:

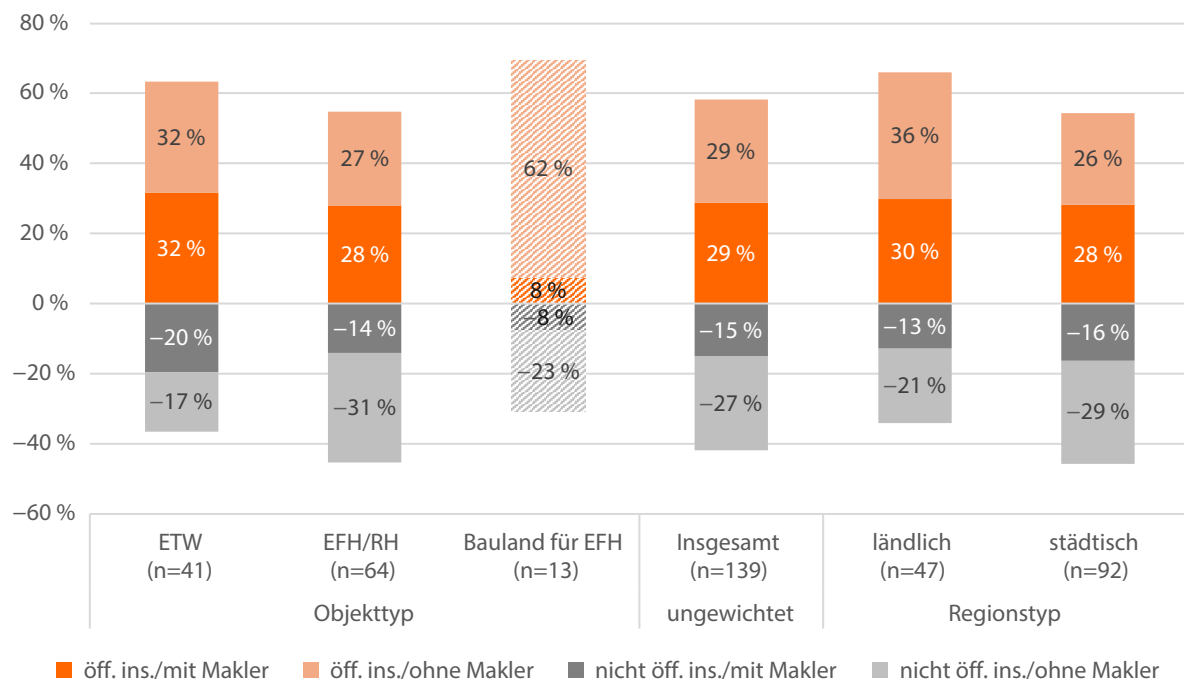
- Das Objekt ist kein EFH, wird öffentlich inseriert, ist höherwertig oder gebraucht.
- In Regionen mit vielen ausländischen Kaufenden oder ortsfremden Zuzüglern (Schwarmstädte oder attraktive Grenzgebiete) trifft man ebenfalls eher auf kostenpflichtige Angebote mit Maklerbeteiligung,
- Ebenso überall dort, wo die Vermarktung wegen sehr geringer oder auch sehr hoher Nachfrage aufwendiger ist. Damit spielt auch die Marktlage eine Rolle: Je weniger Arbeit der Verkauf macht (hohe Nachfrage, geringes Angebot), desto eher trauen sich Verkaufende eine Transaktion auch ohne kostenpflichtigen Makler zu.
- Schließlich gibt es auch Hinweise auf personenbezogene Abweichungen. So bieten offenbar ältere Verkaufende ihre Objekte eher mit Makler an, genauso wie Verkäufer, die zeitnah auch kaufen; bei Letzteren könnten sogenannte Tippgeberprämien oder Seitenzahlungen eine Rolle spielen (beim Kauf geringere Provision, im Gegenzug Verkauf eines anderen Objektes über denselben Makler). Zuletzt gibt es Anzeichen dafür, dass Selbstnutzende als Kaufende öfter auf kostenpflichtige Makler treffen.

5.3.4 Exkurs: Marktbreite und Provisionsquote öffentlich inserierter Objekte

Als grundsätzlich gut zugängliche und von den Fallzahlen sehr umfangreiche Informationsquelle für die Beteiligung und Kosten der Makler bieten sich die öffentlich inserierten Objekte der einschlägigen Internetportale an. Allerdings stehen diese Portale nur für den Teilmarkt der öffentlich inserierten Objekte. Ad hoc ist daher unklar, welchen Marktanteil an allen Transaktionen diese Informationsquelle repräsentiert. Um diese Frage zu beantworten, wird im Folgenden mithilfe der infas-Befragungsdaten analysiert, welcher Anteil des Gesamtmarktes sichtbar ist, wenn die Suche auf die Internetplattformen begrenzt wird.²¹ Dabei gilt es zu beachten, dass die verwendete Datenauswahl aufgrund der relativ geringen Fallzahl für die hier verwendete komplexe Schichtung nach den drei Kriterien „Objekttyp“, „öffentlich inseriert“ und „mit Makler“ nur eine eingeschränkte Aussagekraft haben können und die abweichenden Prozentangaben teilweise nur eine Tendenz darstellen können (siehe Abschnitt 5.1.2).

²¹ Darüber hinaus ist unklar, ob Suchende bei öffentlichen Inseraten eine vom Gesamtmarkt abweichende Provisionsquote vorfinden. Denn der Makler wird in aller Regel von der verkaufenden Person beauftragt, sodass die kaufende Person kaum Einfluss auf die Aufteilung der Courtage sowie die Höhe ihres Anteils hat (vgl. Abschnitt 5.3.1). Diese Frage wurde jedoch bereits in Abschnitt 5.3.1 auf Basis der infas-Daten untersucht. Im Ergebnis war die Provisionsquote bei den öffentlich inserierten Objekten mit 49 % gegenüber 36 % bei den nicht öffentlich inserierten überdurchschnittlich hoch. Dabei zeigte sich insbesondere bei den EFH ein großer Unterschied von 51 % gegenüber 31 % bei den nicht öffentlich inserierten Objekten. Wer also Kosten in Form einer Courtage vermeiden will, hat eine größere Chance bei Angeboten außerhalb der einschlägigen Internetportale.

Abbildung 19
Marktbreite der öffentlich inserierten Objekte



„Bauland für EFH“ wegen geringer Fallzahl gestrichelt

Regionstyp (BBSR): ländlich = Ländliche Kreise mit Verdichtungsansätzen und dünn besiedelte ländliche Kreise | städtisch = Städtische Kreise und kreisfreie Großstädte

Quelle: infas-Erhebung im Rahmen dieser Untersuchung

Im Ergebnis hängt die Marktbreite der öffentlich inserierten Objekte wiederum nicht unerheblich vom gesuchten Objekttyp und der Suchregion ab. Die Abbildung 19 veranschaulicht die Anteile öffentlich inserierter (orange/rot) und nicht öffentlicher Angebote (grau/dunkelgrau) nach Objekttyp und regionaler Lage und jeweils nach der Provisionsquote: So liefern die Internetportale bei Bauland (für EFH) den größten Marktanteil, hier werden entsprechend des infas-Datensatzes 70 % aller Objekte öffentlich inseriert (siehe orange schraffierte Balken in Abbildung 19), allerdings liegen hier nur sehr geringe Fallzahlen vor; n=13). Bei den anderen betrachteten Objekttypen sind es jeweils etwa 60 % (orange Balken bei Spalte „insgesamt“ in Abbildung 19) aller zum Verkauf stehenden Objekte, die im Internet zu finden sind, in ländlichen Regionen etwas mehr (66 %). Am seltensten werden demnach EFH (nur 55 %) und Objekte in städtischen Regionen (nur 54 %) inseriert.

Anders formuliert lässt sich feststellen: Auf zehn Objekte, die im Internet öffentlich inseriert sind, kommen noch einmal gut sieben Objekte, die über andere Vermarktungskanäle nicht öffentlich inseriert verkauft werden sollen, in städtischen Regionen sind es sogar acht Objekte. Auch bei EFHs gibt es mehr als acht „versteckte“ Objekte, bei ETWs dagegen nur knapp sechs. Diese Objekte lassen sich durch „Mundpropaganda“, private Aushänge o. Ä. oder zum Teil über Makler finden. Denn auch Makler inserieren nicht alle ihre Objekte. Aus Expertengesprächen ist bekannt, dass Makler bevorzugt Objekte mit einem schlechteren Preis-Qualitätsverhältnis inserieren oder zumindest Objekte, die von ihrem Stammklientel nicht präferiert werden.

Es gibt allerdings auch Anhaltspunkte dafür, dass die infas-Befragung den Anteil der öffentlich inserierten Objekte unterschätzt. Denn die dort erfragte Tatsache, dass eine kaufende Person von einem provisionspflichtigen Objekt direkt vom Makler und nicht über Inserate erfahren hat, schließt nicht aus, dass dieses Objekt dennoch inseriert war. Tatsächlich ergibt sich aus der Akteurs-Befragung der Makler, dass rund neun von zehn Maklerobjekten inseriert werden (90 %, vgl. Tabelle 5c). Die infas-Daten ergeben dagegen nur eine Quote von rund zwei Drittel.

5.4 Preise für Maklerdienstleistungen: Höhe der Courtage

Falls nicht anders angegeben, ist im Folgenden nur die Käufercourtage dargestellt, da aufgrund unplausibler Werte bei den Infas-Daten über die Verkäufercourtage wenig bekannt ist. Hierzu besteht daher noch weiterer Forschungsbedarf, insbesondere um die Lücke mithilfe zusätzlicher Datenquellen zu schließen. Außerdem wird entsprechend den ausgewerteten Daten jeweils die Bruttocourtage betrachtet, also die Courtage inkl. 19% Umsatzsteuer. Soweit in diesem Abschnitt keine anderen Quellen angegeben sind, handelt es sich um Auswertungen der Kantar-Daten; diese Befragungsdaten werden als Referenzgröße für die Höhe der Courtage herangezogen. Die relevanten Kantar-Ergebnisse sind in Tabelle 18 tabellarisch zusammengestellt.

5.4.1 Typische Käufercourtage und systematische Abweichungen laut Kantar

Nach Auswertungen der Befragungsdaten (Kantar) liegt die mittlere, tatsächlich bezahlte Courtage für Kaufende zuletzt, also im Jahr 2021, bei etwa 3 %, einschließlich Mehrwertsteuer (vgl. Tabelle 21). Demgegenüber lag dieser Wert bis zum Jahr 2020 noch bei rund 3,5 % brutto. Dabei hat sich die mittlere Courtage bei ETW und EFH längere Zeit nicht unterschieden. Bis zur Änderung der Gesetzeslage Ende 2020 lagen Median wie Mittelwert bei beiden Objekttypen jeweils um die 3,5 %. Bei Einfamilienhäusern ist der Median im Jahr 2021 gegenüber dem Vergleichszeitraum 2018–20 jedoch auf etwa 2,8 % um rund ein Fünftel gesunken; der Mittelwert gab immerhin um ein Sechstel nach. Es gibt also nach wie vor Courtagen, die deutlich höher liegen als im Mittel. Für ETW liefert der Kantar-Datensatz leider zu wenig Fälle für das Jahr 2021.

Tabelle 21
Typische, tatsächlich bezahlte Käufercourtage (brutto)

		Zeitraum		Veränderung
		2018–20	2021	
ETW	Median	3,57	-/-	-/-
	Mittelwert	3,54	-/-	-/-
EFH	Median	3,50	2,81	– 20 %
	Mittelwert	3,55	2,99	– 16 %
zusammen	Median	3,56	3,10	– 13 %
	Mittelwert	3,55	3,04	– 14 %

Quelle: BBSR-Wohnungsmarktbeobachtung, Datengrundlage Kantar-Erhebung „Wohneigentumsbildung in Deutschland 2018 – 2021“

Makler bezeichnen sowohl in Expertengesprächen als auch bei Anrufen mit fiktiven Verkaufsabsichten allerdings nach wie vor eine Käufercourtage von 3,57 % als „typisch“ oder „marktüblich“. Jedoch zeigt sogar die Akteurs-Befragung der Makler, dass dies keinesfalls immer gilt. Dort liegt insbesondere bei ETW und EFH der Mittelwert genannter Brutto-Courtagesätze mit rund 3,0 % deutlich unter dem Median von 3,57 % (vgl. Tabelle 23a). Auch in Expertengesprächen nennen Makler unter vorgehaltener Hand oft eine durchschnittliche Gesamtcourtage von netto rund 5 %, was einem Bruttowert von 5,95 % bzw. einer hälftigen Käufercourtage von brutto dann wiederum rund 3 % entspräche.

Zudem gaben die Notarinnen in der Akteurs-Befragung an, dass bei den Verkaufenden, bei denen sie Kenntnis von der Provisionshöhe haben, diese bei lediglich 10 % der Fälle „nie“ von den 3,57 % abweicht (vgl. Tabelle 22a).

Tabelle 22
Angaben der Notarinnen zur Maklerprovision

a) Wie oft wird vom Käufer ein anderer Provisionssatz als 3,57 % des Kaufpreises verlangt? (n=39)

	Nie	Sehr selten	Teilweise	Oft	Immer	Weiß Nicht	Summe
städtisch	11 %	39 %	27 %	0 %	0 %	22 %	100 %
ländlich	0 %	75 %	0 %	25 %	0 %	0 %	100 %
insgesamt	10 %	41 %	24 %	2 %	0 %	22 %	100 %

b) In Bezug auf die Maklerprovision, wie oft zahlt der Verkäufer denselben Anteil wie der Käufer?

	Nie	Sehr selten	Teilweise	Oft	Immer	Weiß Nicht	Summe
städtisch	0 %	0 %	0 %	63 %	11 %	26 %	100 %
ländlich	0 %	0 %	25 %	50 %	25 %	0 %	100 %
insgesamt	0 %	0 %	2 %	60 %	12 %	26 %	100 %

c) In Bezug auf die Maklerprovision, wie oft zahlt der Verkäufer die gesamte Provision allein?

	Nie	Sehr selten	Teilweise	Oft	Immer	Weiß Nicht	Summe
städtisch	23 %	41 %	9 %	0 %	0 %	27 %	100 %
ländlich	25 %	50 %	25 %	0 %	0 %	0 %	100 %
insgesamt	22 %	41 %	10 %	0 %	0 %	26 %	100 %

Quelle: eigene Befragung von Notarinnen

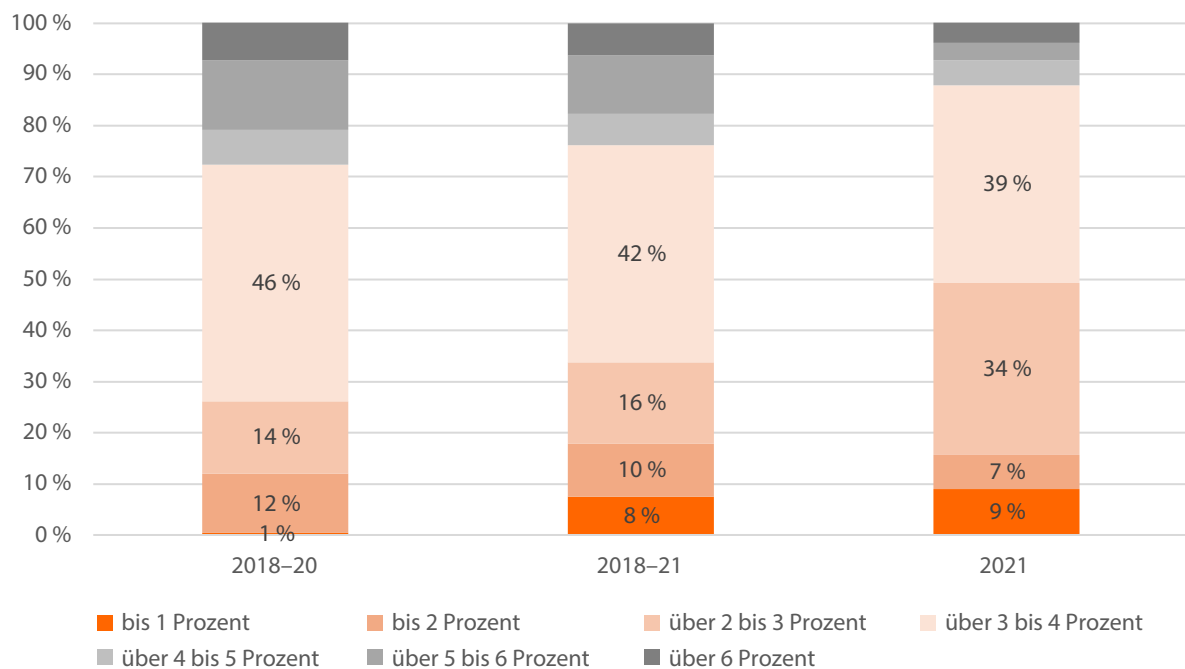
Darüber hinaus gaben die Notarinnen an, dass bei rund drei Viertel der Fälle die verkaufende Person „oft“ oder „immer“ dieselbe Provision bezahlt wie die kaufende Person. In ähnlich vielen Fällen zahlt die verkaufende Person „nie“ oder „selten“ „mehr als die kaufende Person“ oder gar „alles“ (vgl. Tabelle 22 b und c).

5.4.2 Streubreite der Käufercourtage – Auswertung kantar-Datensatz

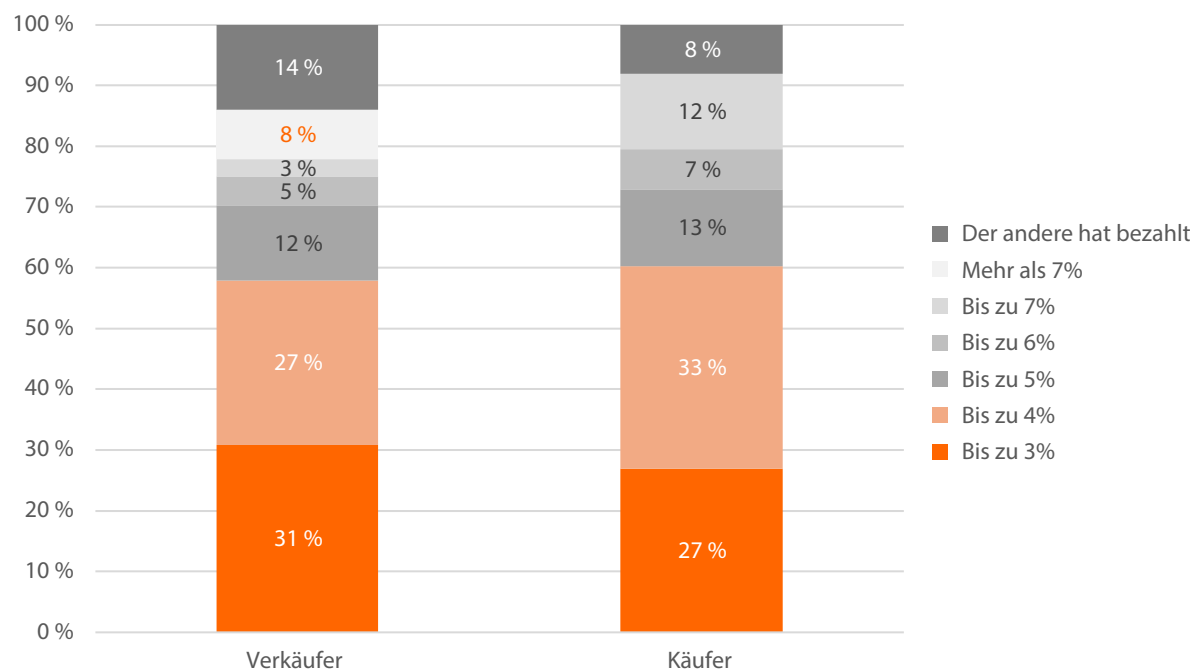
Die Streuung der im kantar-Datensatz enthaltenen Angaben zu den Courtagen zeigt ganz erhebliche und zahlreiche Abweichungen (vgl. Abbildung 20a). Aufgrund dieser Varianz ist es nicht möglich, eine durchschnittliche Courtage auf alle Fälle zu projizieren. Vielmehr beträgt seit der Änderung der Gesetzeslage in der Hälfte aller beobachteten Transaktionen die Courtage weniger als 3 % brutto, bei einem Sechstel sogar weniger als 2 %. Gleichwohl werden in rund jedem achten Fall auch Courtagen von mehr als 4 % bezahlt. Hier ist unklar, ob es sich um Messfehler handelt – wenn z.B. fälschlicherweise die gesamte Courtage inkl. Verkäuferanteil angegeben wurde – oder ob die kaufende und verkaufende Person zusammen tatsächlich mehr als die dafür als „üblich“ bezeichneten 7,14 % Gesamtcourtage bezahlt haben. Ein befragter Maklerverbund äußerte beispielsweise diesbezüglich die Vermutung, dass es unter den Kollegen durchaus „schwarze Schafe“ gibt, die sich (noch) nicht an die hälftige Teilung halten.

Abbildung 20
Streuung der tatsächlich bezahlten Käufercourtage (brutto)

a) Kantar-Befragung



b) Haus&Grund-Befragung (alle Objekttypen)



Quelle: BBSR-Wohnungsmarktbeobachtung, Datengrundlage Kantar-Erhebung „Wohneigentumsbildung in Deutschland 2018 – 2021“ sowie Haus & Grund-Befragung 2022

Anhaltspunkte für typische Abweichungen von den im Median gemessenen knapp 3 % ergeben sich wiederum aus weiteren Analysen der Kantar-Daten und deren Zusammenschau mit den anderen Datenquellen. Diese werden im Folgenden zusammengefasst.

5.4.3 Weitere Ursachen für Streubreite der Courtage – Analyse weiterer Quellen

Informationen aus weiteren Datenquellen geben zusätzliche Hinweise auf abweichende Courtagen. Diese widersprechen zum Teil auch ganz klar der üblichen Außendarstellung von Maklern bzw. ihrer Verbände, was die kommunizierte „Ortsüblichkeit“ betrifft.

So geben die an der schriftlichen Befragung („Akteurs-Befragung“) beteiligten Makler an, bei rund jedem vierten Verkauf von ETW/EFH weniger als 3,57 % Brutto-Provision von der kaufenden Person zu verlangen; lediglich in rund sechs von zehn Fällen werden die „marktüblichen“ 3,57 % von der kaufenden Person verlangt, höhere Provisionen kommen für Kaufende demnach so gut wie nicht mehr vor (vgl. Tabelle 23b). Demgegenüber verlangen die Makler nach eigenen Angaben bei einem relevanten Teil der vermittelten Objekte, für die die Gesetzesänderung nicht greift, eine Provision von mehr als 3,57 %. Das betrifft etwa jedes fünfte vermittelte Grundstück sowie mehr als jedes dritte vermittelte MFH.

Die inserierten Courtagen bestätigen diese Beobachtung. Auch sie liegen nach der Änderung der Gesetzeslage (2021) oft unterhalb der öffentlich gerne kommunizierten 3,57 %. Bei ETW und EFH ist das bei den value-Daten in etwa jedem dritten provisionspflichtigen Inserat der Fall (vgl. Abbildung 25b in Kapitel I.II.I).

Auch die Daten der Haus&Grund-Befragung zeigen Courtagen von weniger als 3,57 %. Dort betragen bei mehr als der Hälfte aller Transaktionen die Courtage weniger als 4 %, bei einem knappen Drittel sogar weniger als 3 % beträgt (vgl. Abbildung 20b) – in diesem Datensatz wurden allerdings nur Klassenbreiten abgefragt. Der Datensatz zeigt ebenfalls erstaunlich viele Courtagen von mehr als 4 %, was zum Teil dadurch verursacht wird, dass nicht nur ETW und EZFH enthalten sind. Die Daten von Haus&Grund lassen allerdings eine Unterscheidung der Käufer- und Verkäufercourtage zu. Demnach bezahlen Kaufende etwas seltener sehr niedrige Courtagen von weniger als 3 %, gleichzeitig aber etwas öfter über 3 % bis zu 4 %. Die Unschärfe in den Daten erlaubt aber keine Aussage darüber, ob dieser Unterschied wirklich signifikant ist. Insgesamt scheint die Höhe der mittleren Courtage bei Kaufenden oder Verkaufenden auch bei dieser Erhebung nicht (mehr) stark abzuweichen: jeweils rund 60 % bezahlen bis zu 4 %.

Tabelle 23
Angaben der Makler zur Maklerprovision

a) Wie oft wird vom Käufer ein anderer Provisionssatz als 3,57 % des Kaufpreises verlangt? (n=39)

Objekttyp	Kennwert	städtisch		ländlich		Insgesamt	
		Käufer	Verkäufer	Käufer	Verkäufer	Käufer	Verkäufer
EFH	Med	3,57	3,57	2,98	3,57	3,57	3,57
	Mean	3,09	3,60	2,33	3,86	3,04	3,62
ETW	Med	3,57	3,57	2,98	3,57	3,57	3,57
	Mean	3,09	3,60	2,33	3,86	3,03	3,62
Bauland	Med	3,57	3,57	2,98	3,57	3,57	3,57
	Mean	2,92	2,96	2,44	3,28	2,98	2,93
MFH	Med	3,57	3,13	2,98	2,08	3,57	2,96
	Mean	3,60	2,37	3,11	2,16	3,60	2,33

b) Verteilung der Antworten auf aktuell übliche Provisionshöhe nach Ver-/Käufer und Objekttyp

Objekttyp	Provision in %	städtisch		ländlich		Insgesamt	
		Käufer	Verkäufer	Käufer	Verkäufer	Käufer	Verkäufer
EFH	0	8 %	0 %	27 %	0 %	10 %	0 %
	< 3,57	25 %	27 %	26 %	26 %	24 %	25 %
	3,57	63 %	63 %	47 %	47 %	63 %	63 %
	> 3,57	4 %	11 %	0 %	27 %	3 %	12 %
	Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
ETW	0	9 %	1 %	27 %	0 %	10 %	1 %
	< 3,57	23 %	23 %	26 %	26 %	22 %	22 %
	3,57	65 %	66 %	47 %	47 %	65 %	66 %
	> 3,57	4 %	11 %	0 %	27 %	3 %	12 %
	Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Bauland	0	30 %	28 %	27 %	11 %	27 %	27 %
	< 3,57	10 %	12 %	26 %	26 %	11 %	13 %
	3,57	39 %	36 %	41 %	41 %	41 %	38 %
	> 3,57	22 %	24 %	6 %	22 %	21 %	22 %
	Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
MFH	0	12 %	31 %	27 %	36 %	13 %	32 %
	< 3,57	13 %	19 %	26 %	36 %	14 %	20 %
	3,57	40 %	39 %	6 %	6 %	38 %	37 %
	> 3,57	35 %	10 %	41 %	22 %	35 %	11 %
	Summe	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

c) Veränderung Ihrer Provisionshöhe nach Einführung der hälftigen Kostenteilung in 2020?

	städtisch	ländlich	Insgesamt
unverändert	72 %	90 %	77 %
gesunken	13 %	10 %	12 %
gestiegen	14 %	0 %	11 %
Summe	100 %	100 %	100 %

Quelle: eigene Befragung von Maklern

Zusammenfassend betrachtet ergeben die erhobenen Daten außerdem, dass die Courtage bei Objekten mit den folgenden Eigenschaften eher niedriger ist:

- Bei inserierten (!) Courtagen ist der Mittelwert bei ETW (3,4 %) leicht, aber signifikant geringer als bei EFH (3,5 %), aber bei beiden klar unterdurchschnittlich – gemessen an ZFH (3,9 %) und vor allem bei MFH (4,5 %) und Bauland (5,2 %; vgl. Abbildung 24 im Anhang).
- Der Median weicht bei inserierten (!) Courtagen nur für Bauland (4,76 %) von den sonst üblicherweise genannten 3,57 % nach oben ab (vgl. ebd.).
- Bei höherwertigen Objekten kann die Courtage im Vergleich zu (absolut) preiswerten Objekten beträchtlich niedriger ausfallen (um bis zu einen Prozentpunkt; vgl. Abschnitt IV.III), dieses Ergebnis abgeleitet aus den Daten eines Maklerverbunds lässt sich auch mit den Auswertungen der inserierten Courtagen nachzeichnen (vgl. Abschnitt I.II.II).
- Bei inserierten Courtagen fällt die Courtage mit steigendem (relativem) Objektprice – zumindest bis zu einem Minimum bei Objektpreisen zwischen 100 und 150 % des kreistypischen Wertes (vgl. Abbildung 27).

Die Auswertungen der Daten im obigen Kasten sind mit Vorsicht zu interpretieren, da es sich – mit Ausnahme der Aussage zu höherwertigen vs. preiswerteren Objekte – nicht um tatsächlich bezahlte, sondern um inserierte Courtagen handelt. Sie geben aber dennoch Hinweise auf strukturelle Unterschiede bei den unterschiedlichen Objekttypen.

Weitere Analysen auf Basis verschiedener Datenquellen zeigen außerdem, dass in den folgenden Regionstypen die Courtage für die kaufende Person eher niedriger ist:

- In städtischen Kreisen und ländlichen Kreisen mit Verdichtungsansätzen gegenüber kreisfreien Großstädten und dünn besiedelten ländlichen Kreisen (kantar; vgl. Tabelle 24),
- bei mittlerer Bevölkerungsdichte (vgl. Regressionseffekte in Tabelle 33 und Tabelle 34 bei Haus&Grund),
- in Regionen mit geringer oder hoher Kaufkraft (vgl. Regressionseffekte in Tabelle 33 und Tabelle 34 bei Haus&Grund),
- (bis 2020) im Westen²² (vgl. Tabelle 30 bei VdP-Daten und Regressionseffekt in Tabelle 33 sowie Tabelle 34 bei Haus&Grund),
- Landkreise ggü. kreisfreien Städten (vgl. Tabelle 30 bei VdP-Daten).

Der Effekt der Bevölkerungsdichte sowie der Regionstypen kann wie bereits bei der Provisionsquote im Zusammenhang mit dem Aufwand für die Transaktion gesehen werden: So berichten auch Makler in Expertengesprächen, dass sie in dünn besiedelten, ländlichen Regionen mehr Arbeit haben, überhaupt eine kaufende Person zu finden (geringe Nachfrage); in dicht besiedelten Regionen oder kreisfreien Städten dagegen haben sie mehr Arbeit, weil sie die (im Befragungszeitraum) sehr hohe Nachfrage bewältigen müssen.

²² Ausnahmen: u. a. HH, HE, HB.

Tabelle 24
Typische Courtage – BBSR-Regionstypen

Zeitraum	2018–20	2021	2018–20	2021	2018–20	2021
	kreisfreie Großstädte		städtische Kreise		zusammen	
Mittelwert	3,61	-/-	3,26	-/-	3,46	3,31
Median	3,57	-/-	3,44	-/-	3,55	3,44
	Ländliche Kreise mit Verdichtungsansätzen		Dünn besiedelte ländliche Kreise		zusammen	
Mittelwert	3,25	-/-	4,07	-/-	3,74	-/-
Median	3,48	-/-	3,68	-/-	3,57	-/-

Felder mit zu geringer Fallzahl werden mit -/- gekennzeichnet

Quelle: BBSR-Wohnungsmarktbeobachtung, Datengrundlage Kantar-Erhebung „Wohneigentumsbildung in Deutschland 2018 – 2021“

In Regionen mit geringer Kaufkraft dürfte die dort mutmaßlich niedrigere Zahlungsfähigkeit die niedrigere Courtage begründen,²³ in Regionen mit hoher Kaufkraft die dort – trotz geringerer Courtagessätze wegen höherer Preise – absolut höheren Eurobeträge der Provision. Die günstigeren Courtagereaten in vielen westlichen Bundesländern, an die sich der Osten nach 2020 angleicht, dürften – wie viele andere typische Abweichungen – historisch bedingt sein.

Marktlage als Einflussfaktor

In der für Verkaufende sehr günstigen Marktlage während der Niedrigzinsphase war es für Kaufende womöglich wichtiger, über den Kaufpreis zu verhandeln als über die Courtage. Aber auch in Bezug auf Verhandlungen über den Kaufpreis waren viele potenzielle Kaufende vorsichtig, weil man das Objekt nicht gegen konkurrierende Interessenten verlieren wollte. Dies dürfte sich mittlerweile angesichts gestiegener Zinsen und erheblich geringerer Käuferkonkurrenzen erheblich geändert haben. Dennoch dürfte gerade im Umbruch zu einem Käufermarkt gelten, dass Verhandlungen über den Kaufpreis eher möglich sind und dann auch mehr Einsparung bringen als Verhandlungen über die Courtage – zumal der Makler bei jetzt höherem Verkaufsaufwand vermutlich weniger verhandlungsbereit ist. Über allem steht aber natürlich die Problematik, dass die ursprüngliche, d.h. im Angebot von der kaufenden Person geforderte Courtage in aller Regel zwischen verkaufender Person und Makler zulasten der (späteren) kaufenden Person verhandelt wird.

5.4.4 Folge der Änderung der Gesetzeslage Ende 2020

Die Änderung der Gesetzeslage hat sehr eindeutig zu geringeren Käufercourtage geführt: im Mittel liegt die Absenkung bei rund einem halben Prozentpunkt auf nunmehr rund 3 % brutto. Dies zeigen die Auswertungen der Kantar-Daten der Eigenheimerwerbenden (vgl. Tabelle 21). Allerdings scheinen die ehemals für Kaufende teureren Bundesländer wie Brandenburg, Berlin, Hessen, Hamburg, Bremen im Mittel nach wie vor teurer zu sein als die anderen Länder: hier müssen zwar nicht mehr rund 4 %, aber typischerweise immer noch eher 3,5 % als 3 % bezahlt werden (Median: 3,4 %). Der Durchschnittswert ist dort sogar noch weniger gesunken (von rund 4 % auf 3,7 %; vgl. Tabelle 25).

²³ Das widerspricht auch nicht dem Ergebnis aus den Analysen mit value-Daten, wonach die Provision mit dem Kaufpreis sinkt, denn dort wurde die „regionale Abweichung vom ortstypischen Preis“ betrachtet und nicht das „absolute Preisniveau“.

Tabelle 25
Typische Courtage – Bundeslandgruppen

	nach Bundesländern				Deutschland	
	BB, BE, HE, HH, HB		alle anderen Länder		insgesamt	
	2018–20	2021	2018–20	2021	2018–20	2021
Mittelwert	3,98	3,74	3,45	2,76	3,55	3,04
Median	3,99	3,43	3,50	3,11	3,56	3,10

Quelle: BBSR-Wohnungsmarktbeobachtung, Datengrundlage Kantar-Erhebung „Wohneigentumsbildung in Deutschland 2018 – 2021“

Auch bei den inserierten Courtagen lassen sich auffällige Abweichungen zwischen den Werten vor der Gesetzesänderung und danach erkennen. Während im Jahr 2019 nur etwa ein Drittel aller ETW und EFH zu 3,57 % inseriert waren (vgl. Abbildung 25a), stieg der Anteil bis 2021 auf 60 % – der Anteil der Angebote mit einer geringeren unverhandelten Courtage als 3,57 % hat sich im gleichen Zeitraum von lediglich 3 % auf ein Drittel 2021 sehr stark erhöht (vgl. Abbildung 25b). Bei den anderen Objektarten, die von der Gesetzesänderung unberührt waren, sind entsprechende Veränderungen in den Inseraten nicht zu erkennen.

Auch die Sonderauswertung von Daten des VdP zeigt indirekt einen Rückgang der Courtage. Die VdP-Daten sind allerdings mit Vorsicht zu interpretieren, da die Courtage dort nur indirekt erhoben worden sind.²⁴ Insgesamt sinkt der Durchschnittswert demnach von 2019 bis 2021 um 0,7 Prozentpunkte. Besonders groß ist der Rückgang bei ETW (-1,1 Prozentpunkte) sowie bei Kapitalanlegern (von -1,7 Punkte). Anders als Kantar kommen die VdP-Analysen allerdings zu dem Ergebnis, dass die Courtage in der Bundeslandgruppe Hamburg, Hessen, Bremen überdurchschnittlich sinkt (-2,0 Punkte), wobei die Gruppe Berlin und Brandenburg auch hier am wenigsten nachgibt (-0,3 Punkte).

In der Akteurs-Befragung gaben die Makler an, dass sich bei rund drei Vierteln der vermittelten Objekte die Provision seit der Gesetzesänderung nicht verändert hat (vgl. Tabelle 23c). In ländlichen Regionen ist diese Quote mit 90 % noch höher. Dies lässt den Rückschluss zu, dass entweder schon vor der Reform die hälftige Teilung üblich war. Oder aber – und dies erscheint die plausiblere Variante – die Makler haben die Frage im Hinblick auf die Gesamtcourtage beantwortet; diese wäre dann plausiblerweise nicht gesunken, sondern nunmehr lediglich hälftig statt einseitig aufgeteilt.

Das in Abschnitt 2.1 beschriebene Kontrollproblem, wonach die kaufende Person keine Möglichkeit hat zu überprüfen, wie viel die verkaufende Person tatsächlich an Provision bezahlt hat, wurde anhand von fingierten Verkaufsabsichten untersucht. Hierfür wurde die Frage gestellt, ob die Makler eine Möglichkeit sehen, die gesetzlich vorgeschriebene hälftige Teilung der Provision zu umgehen. Im Ergebnis verwiesen alle angerufenen Makler darauf, dass dies seit der Gesetzesänderung nicht mehr möglich sei. Teilweise wurde jedoch im Anschluss gesagt, dass man „über konkrete Einzelheiten gerne persönlich“ sprechen könne. Wie oft es entsprechende Absprachen zwischen dem Makler und der verkaufenden Person gibt, lässt sich auf dieser empirischen Basis nicht einschätzen. Vermutlich dürften solche Absprachen aber durchaus vorkommen, wie eine erste journalistische Recherche nach Inkrafttreten der Gesetzesänderung nahelegt (siehe auch Abschnitt 3.2.2) (vgl. Eckert 2022).

²⁴ In den VdP-Daten wird die Courtage berechnet, indem von den erfassten Nebenkosten des Erwerbs die typischen Sätze für nicht vermeidbaren Nebenkosten abgezogen wurden (Grunderwerbsteuer, Notarin, Grundbuch). Da hier noch weitere unbekannte Nebenkosten einfließen, lassen sich die Niveaus weniger gut interpretieren, wohl aber die Veränderungen, welche an dieser Stelle ohnehin relevanter sind.

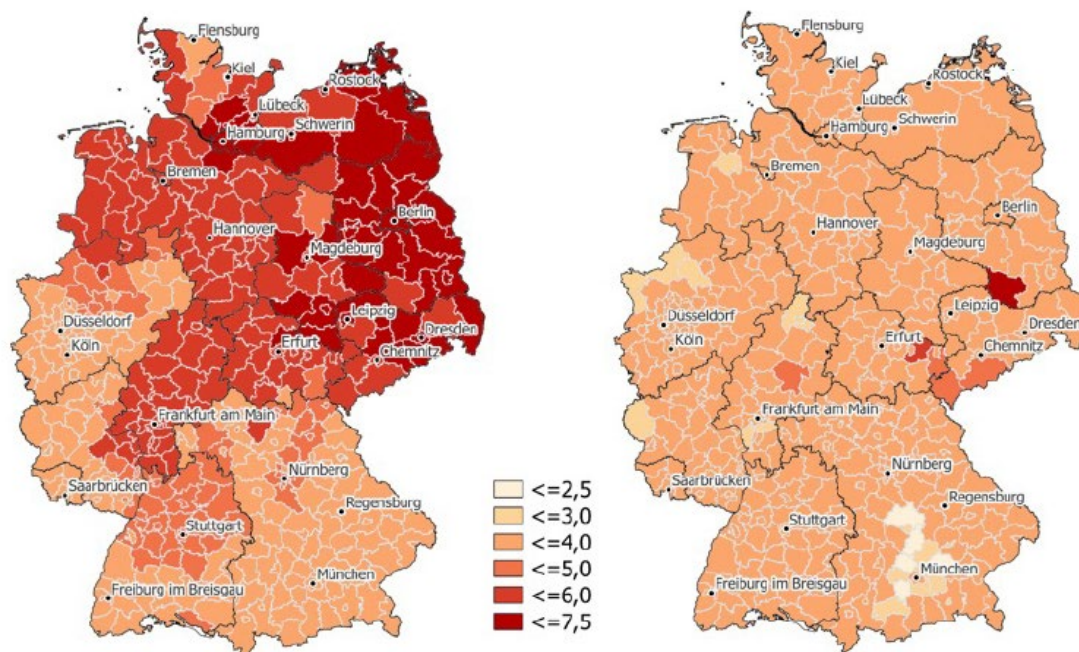
Regionale Auffälligkeiten

Aus historisch gewachsenen Gründen gibt es erhebliche regionale Unterschiede bei den Courtagen. Für die Zeit vor der Gesetzesänderung zeigen Analysen auf Basis von Inseraten, dass die Höhe der Käufercourtage für ETW und EFH im Süden und im Westen niedriger und im Osten etwas höher lagen.

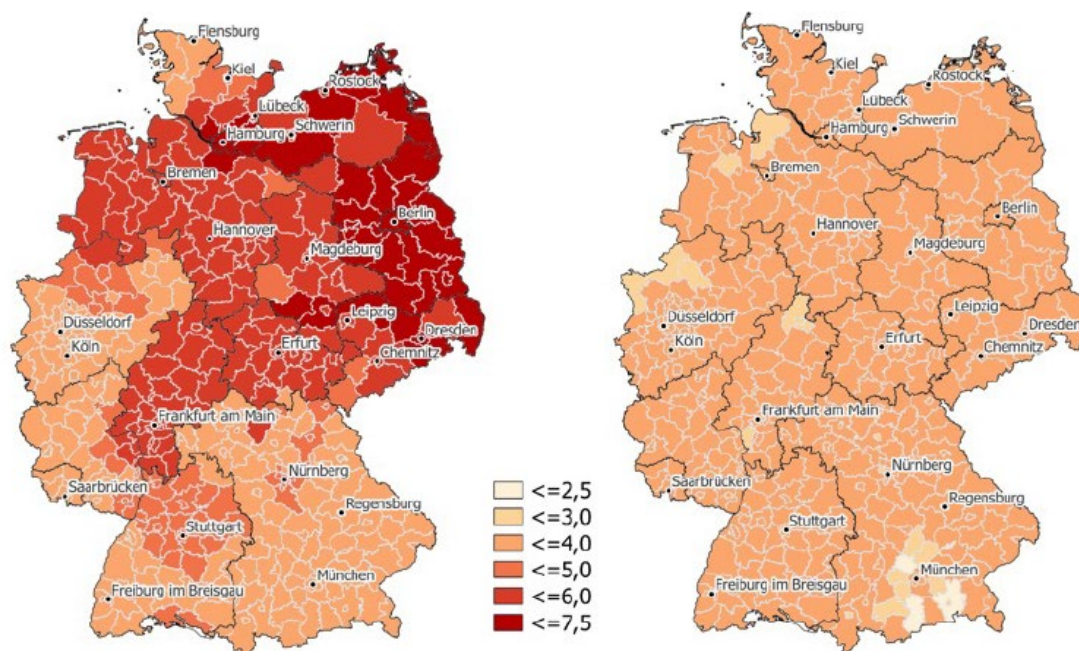
Nach der Gesetzesänderung Ende 2020 zeigt sich dagegen ein bundesweit nahezu einheitliches Bild der inserierten Courtagensätze. „Ausreißerregionen“ nach unten scheint es bei ETW und EFH jetzt nur noch in wenigen Ausnahmen zu geben (z.B. Oberbayern in der Region München oder im nordrhein-westfälischen Grenzgebiet zu den Niederlanden; vgl. Abbildung 21). Das sind allesamt eher hochpreisige Regionen mit tendenziell höherer Kaufkraft, in denen typischerweise eine geringere Courtage gefordert wird (vgl. Abschnitt 5.4.3). Eine weitere Erklärung könnte sein, dass die deutlich günstigeren Maklercourtagen in den Niederlanden (vgl. Deutscher Bundestag 2018) aufgrund der Konkurrenz auch zu geringeren Courtagen in den Grenzregionen führen.

Abbildung 21
Käufercourtage (Median) 2019 und 2021 – ETW und EFH

ETW 2019 und 2021



EFH 2019 und 2021

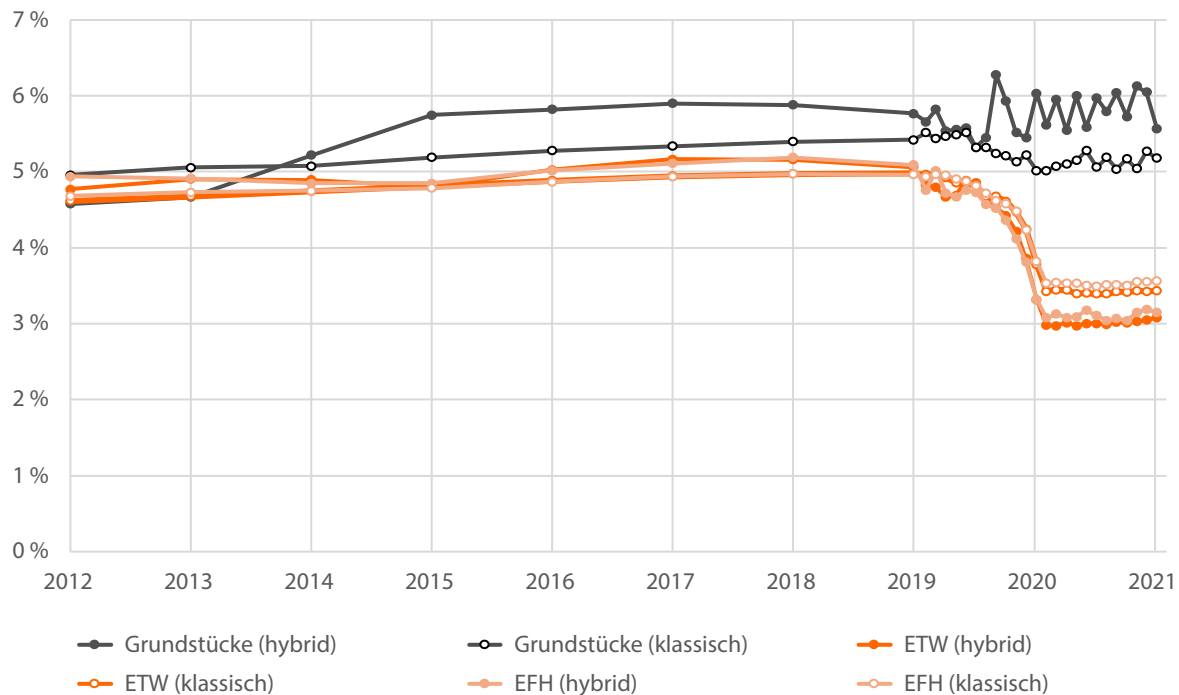


Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Inserierte Courtagen der hybriden Makler

Hybridmakler haben vor der Gesetzesänderung 2020 häufig damit geworben, dass für Verkaufende keine Provision anfällt (vgl. Dietz 2021). Dazu passend waren ihre inserierten (Käufer-)Courtage laut value-Daten bis dahin höher als bei klassischen Maklern. Während der Unterschied bei ETW und EFH eher gering war, lag die Differenz bei Grundstücken jedoch im Mittel bei mehr als einem halben Prozentpunkt (vgl. Abbildung 22).

Abbildung 22
Käuferprovision (Mittelwert) hybride (eng gefasst) vs. klassische Makler für ETW, EFH & Grundstücke, 2012 bis 2021



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Mit Einführung der neuen Gesetzeslage haben sich hier erhebliche Verbesserungen für Kaufende ergeben. Während die Courtage für Bauland weiterhin einen halben bis zu einem Prozentpunkt über den Werten klassischer Makler liegt, sind die inserierten Courtagen für ETW und EFH nunmehr mit rund 3 % etwa einen halben Punkt günstiger als bei der Konkurrenz. Ob die tatsächlich bezahlten Courtagen dieselben Verhältnisse widerspiegeln, kann anhand der verfügbaren Daten jedoch nicht gezeigt werden.

5.4.5 Bezahlen Kaufende die „hälftige Teilung“ mit höheren Kaufpreisen?

In den Interviews mit Maklern äußerten diese regelmäßig, dass die hälftige Teilung der Courtage nicht den gewünschten Effekt gebracht hätte, nämlich den Immobilienerwerb für potenzielle Kaufende finanziell zu erleichtern. Vielmehr wären dadurch schlicht die Kaufpreise gestiegen. Insbesondere gaben sie bei fiktiven Verkäuferanfragen an, dass die höhere Verkäufercourtage infolge der Gesetzesänderung dadurch wieder ausgeglichen werden könne, indem ganz bewusst die Verkaufspreise um ebendiese Kostensteigerung der Verkaufenden angepasst würde. Eine wichtige Fragestellung im Gutachten war daher zu klären, ob dies auch wirklich passiert ist oder ob z. B. die Makler dies gegenüber den Verkaufenden lediglich im Vorfeld angegeben haben. Diese Frage stellt sich insbesondere vor dem Hintergrund, dass die verkaufende Person nur den tatsächlichen

Verkaufspreis mit anteiliger Verkäufercourtage, nicht aber den hypothetischen Preis ohne oder mit geringerer Verkäufercourtage kennt (zur Überwälzung und Inzidenz von Steuern und Gebühren vgl. Anmerkungen in Kasten 3).

Im Folgenden wird die Überwälzung daher empirisch geschätzt. Dabei wird im Hinblick auf die Maklercourtage untersucht, was mit dem Kaufpreis in Regionen passiert, in denen die Courtage (absolut) zu einem Zeitpunkt verändert wird (z.B. hälftige Teilung), gegenüber vergleichbaren Regionen, in denen die Courtage konstant bleibt (z.B. weil sie schon immer hälftig geteilt wurde).

Im Mittelpunkt steht die Frage, ob und in welchem Ausmaß sich die Preise in betroffenen/nicht betroffenen Regionen abweichend entwickelt haben. Dabei müssen andere Faktoren isoliert werden, die sich aus regional unterschiedlichen Wohnungsmarktbedingungen ergeben. Methodisch geschieht die Herstellung einer solchen Vergleichbarkeit mithilfe von Regressionsrechnungen im Rahmen einer Difference-in-Difference-Analyse (Methodik vgl. Kasten 4).

Inzidenz veränderter Verkäufercourtage

Für die Analyse der Auswirkungen der Gesetzesänderung auf die Preise besteht die Herausforderung darin, Regionen auszuwählen, die miteinander verglichen werden können. Dabei sind Regionen von Interesse, in denen die Gesetzesänderung einen Effekt auf die Aufteilung der Courtage (absolut) haben kann, weil vorher üblicherweise nicht hälftig geteilt wurde im Vergleich zu Regionen, in denen nach Angaben der Makler bzw. der Verbände bereits vorher üblicherweise schon hälftig geteilt wurde.

Bei der Analyse der Gesetzesänderung bzgl. der Maklercourtage wurden die genannten Schwierigkeiten noch dadurch verstärkt, dass entsprechend den Angaben der Maklerverbände in nur fünf Bundesländern die Courtage (absolut) üblicherweise komplett von der kaufenden Person bezahlt wurde (Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Hessen). In allen anderen Bundesländern wurde die Courtage (absolut) auch vor der Gesetzesänderung mutmaßlich bereits (zumindest teilweise) geteilt (vgl. Sager-Krauss 2019).

Inzidenz-These Maklercourtage

Für die Inzidenz der Maklercourtage wird die These getestet, dass der Effekt der Gesetzesänderung positiv ist. D.h. bei einer Absenkung der Maklercourtage (durch hälftige Teilung mit der verkaufenden Person) wird erwartet, dass die Preise der inserierten Immobilien steigen.

Die Preiseffekte einer veränderten Maklercourtage konnten daher nur für Hessen geschätzt werden. Für die anderen vier Bundesländer mit – laut Maklerverbänden – üblicherweise einseitiger Käuferbelastung gab es keine hinreichend geeigneten Vergleichsregionen. Die inserierte Käufercourtage sank Ende des Jahres 2020 in Hessen um rund 40 % von im Mittel 5,95 % auf 3,57 %.

Preiseffekte der hälftigen Teilung der Courtage

Die Veränderung von Steuern oder Gebühren auf Immobilientransaktionen kann Rückwirkungen auf den Kaufpreis haben, wie oben in der „Inzidenz-These“ formuliert. Niedrigere Nebenkosten erhöhen die Zahlungsfähigkeit der kaufenden Person für den Nettokaufpreis (und umgekehrt). Im Extremfall bleibt der Bruttopreis nach erfolgter Überwälzung unverändert, weil der Nettokaufpreis exakt um die gesunkenen Nebenkosten erhöht bzw. um die erhöhten Nebenkosten abgesenkt wurde.

Aus der Theorie kann das Ausmaß der Überwälzung nicht vorhergesagt werden, es bedarf einer empirischen Überprüfung. Allerdings leidet eine solche Überprüfung unter zahlreichen Messungenauigkeiten. Im Rahmen der gewählten DID-Methode konnten nur Vergleichsregionen ausfindig gemacht werden, die hinsichtlich der Immobilienpreisentwicklung nicht exakt vergleichbar sind oder vergleichbar gemacht werden können, z.B. weil es sich einmal um Zu- und einmal um Abwanderungsregionen handelt – mit entsprechenden Auswirkungen auf die Preisentwicklung. Außerdem basiert die Analyse, wie insbesondere unter 5.1.1 erläutert, ausschließlich auf inserierten Courtagen und nicht auf tatsächlich bezahlten. Entsprechend vorsichtig müssen die in Tabelle 26 zusammengefassten Ergebnisse interpretiert werden.

Tabelle 26
Geschätzte Inzidenz der hälftigen Teilung der Maklercourtage

	ETW	EFH	ZFH/MFH
Modell 3: Hessen – Maklercourtage			
delta Courtage	– 40 %	– 40 %	0 %
delta Preise	< 0	< 0	k. b. d.*
Signifikanzniveau	n. s.	n. s.	-
Elastizität	null	null	unklar

*** = signifikant ($p < 0,001$) | n. s. = nicht signifikant | k. b. d. = keine befriedigende Datenbereinigung möglich

Quelle: eigene Berechnung

Auf den ersten Blick erscheinen die Schätzungen zur Inzidenz einer niedrigeren Maklercourtage für Kaufende bei ETW und EFH „enttäuschend“. Denn die Richtung der Preisänderung ist kontraintuitiv, d.h. die niedrigere Courtage für die Kaufenden scheint zu sinkenden Objektpreisen geführt zu haben. Allerdings sind die geschätzten Preiseffekte eher klein und vor allem sind sie nicht signifikant – also statistisch nicht bedeutsam oder nicht nachweisbar. Deswegen ist die Interpretation erlaubt, dass die Verkaufenden es nicht geschafft haben, die seit Ende 2020 höhere Verkäufercourtage (absolut) durch höhere Preise auf die Kaufenden zu überwälzen – auch wenn die Makler angeben, dass sie dies tun und es möglich sei. Das wiederum würde bedeuten, dass Kaufende von ETW und EFH vollumfänglich von der gesparten Hälfte der Käufercourtage (absolut) profitiert hätten.

Womöglich könnte dieses eher überraschende Ergebnis aber auch mit zwei Besonderheiten zusammenhängen. Zum einen zahlten etliche Verkaufende möglicherweise wegen fiktiver Tippgeber-Prämien effektiv nur eine geringfügig höhere Provision (absolut). Schließlich haben sie auch das Druckmittel, zu einem anderen, günstigeren Makler zu wechseln oder ohne Makler zu verkaufen; letzteres ist in einer Übergangsphase auch tatsächlich vermehrt passiert (vgl. Abschnitt 5.3.2). Zum anderen profitierten Makler zuletzt von den immer schneller steigenden Immobilienpreisen. Das stützte einerseits gegenüber den Verkäufern ihre Darstellung, die Verkäufercourtage (absolut) auf den Verkaufspreis aufgeschlagen zu haben. Und gleichzeitig ermöglichte es ihnen, auf einen Teil der prozentual inserierten Courtage zu verzichten, ohne in absoluten Eurobeträgen (sehr viel) geringere Einnahmen hinnehmen zu müssen.

Wenn die letztgenannte These stimmt, wäre die nicht nachgewiesene Überwälzung der hälftigen Courtage-teilung auf die Kaufpreise auch abhängig von der Wohnungsmarktkonjunktur gewesen. Mit anderen Worten: in anderen Marktphasen könnte es doch zu einer Überwälzung gekommen. In dieser Konstellation aber konnten Verkaufende und Makler auch ohne Überwälzung immer höhere Verkaufserlöse bzw. Courtagen erzielen. Erst die Analyse der weiteren Entwicklungen und darauf aufbauende zukünftige Forschung werden zeigen können, ob sich unter den veränderten Marktbedingungen andere Inzidenzen ergeben. Allerdings gilt bei der Maklercourtage genauso wie bei der Grunderwerbsteuer, dass die Erschwinglichkeit für Wohneigentum trotz

Inzidenz grundsätzlich steigen würde, da bei niedrigeren Nebenkosten mehr Eigenkapital für die Finanzierung des eigentlichen Objektpreises übrig bleibt. Im Ergebnis verbessert die geringere Maklercourtage (absolut) für die Kaufenden die Eigenkapitalquote und damit den Zugang zu sowie die Konditionen für Fremdkapital (vgl. Kasten 5 auf S. 68 – Änderung Maklercourtage wirkt sich analog zur GrESt-Änderung aus).

Für ZFH und MFH lassen sich aufgrund der Schwierigkeiten bei der Datenbereinigung keine verwertbaren Interpretationen ableiten.

5.4.6 Zwischenfazit: Typische Provision für die kaufende Person beträgt rund 3 %

Zusammenfassend betrachtet liegt entsprechend den umfangreichen Analysen die typische, d.h. realisierte mittlere Brutto-Provision für die Kaufenden bei rund 3 % vom Kaufpreis (Median 3,1 %, Mittelwert 3,0 %, Median EFH sogar nur 2,8 %; vgl. Tabelle 21). Davon zu unterscheiden ist die vom Makler typischerweise (zunächst) genannte bzw. geforderte Provision, die mit durchschnittlich 3,57 % insbesondere in Inseraten meist viel höher angegeben wird. Im Rahmen dieser Untersuchung kann gezeigt werden, dass die Gesetzesänderung im Jahr 2020 für Kaufenden zwei positive Effekte hat: Zum einen ist ihre Courtage nachweisbar gesunken. Zum anderen sind die Preise – entgegen den vorab und teilweise auch noch aktuell geäußerten Aussagen der meisten Makler – dadurch nicht signifikant gestiegen.

Tabelle 27
Typische Provision für die kaufende Person und Einflussfaktoren

Objekttyp	Typische Courtage ca. 3 %
EFH	Referenz
ETW	–
MFH	+
Bauland	+
Objekteigenschaften	
höherwertiges Segment	–
Gebrauchte Objekte	0
Marktlage	
sehr hohe/niedrige Nachfrage	+
hybride Makler	–

+ (–) bedeutet Abweichung von der typischen Courtage nach oben (unten)

Quelle: diverse (vgl. Tabelle 1)

Es gibt allerdings zahlreiche Determinanten, die zu einer Abweichung von der typischen Courtage führen. Diese Determinanten wurden aus methodischen Gründen als „Puzzleteile“ aus unterschiedlichen Datenquellen abgeleitet. Nicht alle genutzten Datenquellen haben für die Höhe der Courtage dieselbe hohe Belastbarkeit wie die Kantar-Daten (vgl. Datensatzbeschreibungen im Anhang). Deswegen werden in der zusammenfassenden Tabelle 27 vergleichend nur qualitative Abweichungen von einer typischen Courtage aufgezeigt:

- Die Courtage für Maklerdienstleistungen fällt objektspezifisch durchschnittlich niedriger aus, wenn eine ETW statt eines EFH gekauft wird oder
- wenn man auf ein Angebot von „hybriden“ Maklern trifft.
- Bei MFH und Bauland bezahlen Kaufende dagegen eine im Mittel höhere Courtage als bei EFH.
- Höherwertige Objekte weisen geringere Courtagen auf – keinen Unterschied macht es dagegen insgesamt, ob es sich um ein gebrauchtes oder um ein neues Objekt handelt.
- Auch die Marktlage spielt eine Rolle: prozentual teurer ist es im Durchschnitt überall dort, wo die Vermarktung wegen sehr geringer oder auch bei sehr hoher Nachfrage aufwendiger ist.
- Neben der Marktlage beeinflusst auch das Verhandlungsgeschick (vor allem der verkaufenden Person) die Höhe der Courtage: Je weniger Arbeit der Makler mit dem Objekt hat oder haben will, desto höher ist seine Verhandlungsbereitschaft und damit der potenzielle Abschlag auf die geforderte Courtage.

5.4.7 Exkurs: Schätzung der Maklerumsätze

Aus den Informationen zur Marktbreite und Provisionsquote der öffentlich inserierten Objekte auf Basis der infas-Daten (vgl. Abbildung 19) kann der Marktanteil der Makler am Geschäft mit privaten Wohnungstransaktionen abgeschätzt werden. Diese überschlägige Betrachtung wird nach öffentlich inserierten und nicht öffentlichen Angeboten differenziert.²⁵ Da für ZFH und MFH aus der infas-Befragung keine Informationen zur Provisionsquote vorliegen, orientieren wir uns hier an der Quote von 70 % aus den value-Angebotsdaten (vgl. Abbildung 15a).

Demnach haben die Makler einen Marktanteil bei der Vermittlung von Wohnimmobilien von insgesamt 48 %, wovon 30 Prozentpunkte die Kategorie „öffentlich inseriert“ und 18 Prozentpunkte die Kategorie „nicht öffentlich inseriert“ betreffen. Damit konzentriert sich das Maklergeschäft auf die öffentlich inserierten Objekte, die rund zwei Drittel aller Transaktionen mit Makler umfassen (62 %, vgl. Spalte „insgesamt“ in Tabelle 28).

Tabelle 28
Schätzung des Umsatzes der Makler mit Wohnimmobilien

Objekttyp	ETW	EFH/RH	<i>Bauland für EFH*</i>	ZFH/MFH	insgesamt
Transaktionsvolumen Mrd. Euro	80	86	16	38	220
Annahme Courtage	5,00 %	5,00 %	5,00 %	5,00 %	5,00 %
Umsatzanteil Makler					
öffentlich inseriert	32 %	28 %	8 %	40 %	30 %
nicht öffentlich inseriert	20 %	14 %	8 %	30 %	18 %
zusammen	51 %	42 %	15 %	70 %	48 %
Umsatz Makler in Mrd. Euro					
öffentlich inseriert	1,3	1,2	0,1	0,8	3,3
nicht öffentlich inseriert	0,8	0,6	0,1	0,6	2,0
zusammen	2,1	1,8	0,1	1,3	5,3
Anteil inseriert	62 %	67 %	50 %	57 %	62 %
Anteil Gesamtumsatz	39 %	34 %	2 %	25 %	100 %

*kursiv wegen geringer Fallzahl, Rot markiert: keine Informationen über Provisionsquote für ZFH/MFH aus Infas-Daten, daher Quoten aus Value-Daten übernommen

Quelle: Transaktionsvolumen = Arbeitskreis der Oberen Gutachterausschüsse 2020 | Courtage = Annahme | Anteil Makler = infas-Daten (ETW, EFH/RH, Bauland EFH) bzw. Value-Daten (ZFH/MFH)

Zur Berechnung des bundesweiten Gesamtumsatzes der Wohnungsmakler ist neben dem Makleranteil auch der aggregierte Geldumsatz aller Transaktionen von Wohnimmobilien sowie eine Annahme für die mittlere Courtage erforderlich (vgl. Tabelle 28). Im Folgenden wird eine mittlere Brutto-Courtage von 3 % für Kaufende unterstellt (vgl. Mittelwert für ETW und EFH in Tabelle 21). Das entspräche einer Netto-Courtage von etwa 2,5 %, woraus sich bei hälftiger Teilung eine Gesamtcourtage von netto rund 5 % ergäbe. Als Gesamtzahl aller Wohnungstransaktionen bzw. deren Geldumsatz sind die Daten des Arbeitskreises der oberen Gutachterausschüsse des Jahres 2020 die Basis dieser Berechnung. Die Daten des Arbeitskreises umfassen allerdings sämtliche, das heißt auch die nicht privaten Transaktionen.²⁶

Im Ergebnis würde sich der so geschätzte Gesamtumsatz der Makler mit Wohnungstransaktionen im Jahr 2020 auf gut 5 Mrd. Euro summieren. Dabei resultierte der größere Teil aus dem ETW-Geschäft (2,1 Mrd. Euro), mit EFH werden 1,8 Mrd. Euro umgesetzt, mit Bauland und anderen Objekttypen rund 1,5 Mrd. Euro.

Diese Werte sind jedoch mit Vorsicht zu interpretieren. Denn zum einen weisen die infas-Daten insbesondere zum Geschäft mit Bauland und MFH/ZFH nur sehr geringe Fallzahlen auf, sodass der Umsatzanteil der Makler aus den Value-Daten abgeleitet werden musste. Neben den Unsicherheiten in den Datenerhebungen beeinflusst zum anderen auch die implizite Annahme das Ergebnis, dass die mittleren Transaktionspreise unabhängig davon sind, ob mit oder ohne Makler verkauft wird. Die Auswertungen in Abschnitt 5.3 und 5.4 haben

²⁵ Für Baulandtransaktionen sind die Fallzahlen bei der infas-Erhebung allerdings sehr klein. Andererseits sind auch die Umsätze laut Gutachterausschüssen hier gering, sodass ein eventueller Schätzfehler in dieser Kategorie keine allzu große Auswirkung auf das Gesamtergebnis hätte.

²⁶ Der Geldumsatz wie auch die Transaktionszahlen sind vollständig und flächendeckend, da von lokalen Gutachterausschüssen nicht gemeldete Regionen vom Arbeitskreis der oberen Gutachterausschüsse hochgerechnet und so fehlende Informationen näherungsweise bestimmt werden.

vielmehr gezeigt, dass objektspezifische und regionale Differenzierungen bei der Maklerbeteiligung und bei der Höhe der Courtage vorhanden sind, die bei dieser Abschätzung allerdings nicht berücksichtigt werden können.

Insbesondere zeigen sich aber ganz erhebliche Differenzen beim Vergleich mit amtlichen Daten. So schätzt die Strukturerhebung von Destatis für den Dienstleistungsbereich für das Jahr 2020 einen Umsatz der Wohnimmobilienmakler von rund 9,2 Mrd. Euro. Das wäre nach der hier durchgeführten Schätzung allerdings nur erfüllt, wenn:

- bei einer mittleren Gesamtcourtage von 5 % die Provisionsquote bei über 80 % läge oder
- bei der angenommenen Provisionsquote von 48 % die mittlere Courtage bei über 8,5 % läge.

Beides erscheint jedoch vor dem Hintergrund der Ergebnisse der Analysen in diesem Forschungsprojekt unplausibel. Selbst bei einer theoretischen Provisionsquote von 100 % läge der Umsatz „nur“ bei 11 bis 13 Mrd. Euro, wenn eine mittlere Gesamtcourtage von 5 bis 6 % unterstellt würde. Im Ergebnis muss daher die Realitätsnähe der amtlichen Statistik hinterfragt werden. Dies betrifft insbesondere zwei Punkte: So erscheinen zum einen die dort aufgeführten Vermittlungsumsätze mit Gewerbeimmobilien (1,8 Mrd. Euro im Jahr 2020) verglichen mit denen aus Wohnimmobilien (9,2 Mrd. Euro) eher unterschätzt²⁷ – womöglich werden unter „Gewerbe“ nur die Umsätze der reinen Gewerbemakler den Gewerbeimmobilien zugeschlagen, wodurch sich eine Verzerrung ergäbe. Zum anderen erfasst die Strukturerhebung von Destatis seit 2014 auch die Umsätze von Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von weniger als 17.500 Euro – womöglich werden in der Folge durch Berücksichtigung dieser Klein-Makler die Gesamtergebnisse im Rahmen der Hochrechnung überschätzt. Auf Nachfrage teilte Destatis mit, dass bei der Kategorisierung der Umsätze nur die Hauptquelle berücksichtigt wird, sodass es durchaus plausibel ist, dass hier auch Umsätze aus (völlig) anderen Tätigkeitsfeldern miterfasst wurden.

²⁷ Umsätze mit Gewerbeimmobilien machen laut Gutachterausschüssen etwa ein Drittel aller Immobilienumsätze aus. Eine vergleichbare Provisionsquote und eine vergleichbare Maklercourtage unterstellt, müsste folglich der Maklerumsatz mit Gewerbeimmobilien bei etwa der Hälfte des Umsatzes mit Wohnimmobilien liegen – laut Destatis liegt die Relation aber nur bei etwa einem Fünftel (und dürfte die Provisionsquote im Gewerbesektor eher höher ausfallen).

6 Schlussfolgerungen und Fazit

Die vorliegende Studie analysiert die Erwerbsnebenkosten für Wohnimmobilienkäufer und ihre Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt. Sie betrachtet die Kosten und Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Immobilienkauf. Ein besonderer Fokus liegt auf der Analyse des Anteils der Makler am Gesamttransaktionsgeschehen, der Höhe der Maklercourtage und deren Veränderung im Zuge der Gesetzesänderung von Ende 2020 sowie den Auswirkungen veränderter Nebenkosten auf den Immobilienpreis. Ebenfalls ist die Analyse des Dreiecks der Akteure „Verkaufende – Makler – Kaufende“ Teil der Untersuchung, um mögliche Informationsasymmetrien in unterschiedlichen Konstellationen im Vertragsverhältnis abzubilden. Dabei geht es auch um die Verbesserung der Markttransparenz.

Die Untersuchung basiert auf einer umfassenden Analyse zahlreicher Datenquellen. Darunter finden sich bereits vorliegende Statistiken, aber auch verschiedene eigens erhobene Daten (vgl. Tabelle 1). Dies war nicht zuletzt dem Umstand geschuldet, dass die Beteiligung von Maklern am Verkaufsprozess und die tatsächlich gezahlten Provisionen im Gesamtmarkt besonders schwer zu erfassen sind. Generell sind der Wissensstand und die Transparenz hinsichtlich der Courtage bei Kaufenden, aber auch Verkaufenden recht begrenzt (vgl. Abschnitt 5.2). Zur Ergänzung der Experteninformationen wurden daher neben Maklern auch Kaufende, Verkaufende ohne Makler und Notarinnen konkret zu dieser Thematik schriftlich befragt.

Der Immobilienkaufprozess umfasst obligatorische Schritte wie die Beurkundung des Kaufvertrags durch eine Notarin, die Ausstellung einer Unbedenklichkeitsbescheinigung durch das Finanzamt und die Eintragung des Eigentumsübergangs ins Grundbuch (vgl. Abbildung 5). Bei gebrauchten Eigentumswohnungen kann auch die Zustimmung der WEG bzw. des WEG-Verwalters erforderlich sein. Zusätzlich zu diesen unabdingbar verpflichtenden Elementen gibt es anlassbezogen weitere Dienstleistungen wie die Eigentumsvormerkung oder der Eintrag von Grundschulden und Grunddienstbarkeiten, die bei Eigentumsübertragungen üblicherweise von Notarinnen bzw. dem Grundbuchamt erbracht werden. Maklerdienstleistungen sind optional, aber weitverbreitet. Bei Fremdfinanzierung können weitere Kosten anfallen, die jedoch nicht Teil dieser Untersuchung waren.

Der Betrachtungszeitraum der vorliegenden Studie konzentriert sich auf die Jahre 2012 bis 2021. Die Jahre 2022 und 2023 konnten nur noch teilweise mitberücksichtigt werden. Damit werden insbesondere die Zustände und Entwicklungen der Niedrigzinsphase analysiert. Es ist nicht auszuschließen, dass einige Marktusancen sich unter den seither veränderten Rahmenbedingungen gewandelt haben oder noch wandeln werden. Das betrifft zum einen die Höhe und Richtung der Kaufpreise, aber dann auch die Provisionsquote, die Wettbewerbsintensität unter den Maklern und damit deren Courtage sowie Möglichkeiten der Überwälzung veränderter Nebenkosten auf die Preise. An dieser Stelle sollte künftige Forschung anknüpfen.

Wichtigste Ergebnisse im Überblick

Die Kaufpreise für Wohnimmobilien sind in den letzten zehn Jahren erheblich gestiegen. Da die Kaufpreise bzw. auch die Höhe der Grundschuld die Berechnungsgrundlage der Notar- und Grundbuchgebühren darstellen, hat dies zu entsprechenden proportionalen Anstiegen der Notar- und Grundbuchkosten geführt (vgl. Abbildung 7 und Abbildung 8). Die Kosten für die Grunderwerbsteuer sind sogar überproportional angestiegen, weil etliche Bundesländer die Steuersätze erhöht haben (vgl. Abbildung 12).

Die Studie macht deutlich, dass die häufig geäußerte Annahme einer vollständigen Überwälzung von Nebenkostenabsenkungen auf die Kaufpreise nicht mit den beobachteten und mittels Regressionsanalysen überprüften Preisänderungen übereinstimmt. Vielmehr konnte aufgrund der Regressionen empirisch gezeigt werden, dass im Betrachtungszeitraum nur ein kleinerer Teil dieser eingesparten Kosten auf die Preise überwälzt wurde (vgl. Tabelle 13 und Tabelle 26). Eine Senkung der Grunderwerbsteuersätze oder der Kostensätze

für Notarin und Grundbucheintrag könnte die Erschwinglichkeit von Wohneigentum daher nicht unerheblich verbessern. Ob eine solche Überwälzung unter den veränderten Rahmenbedingungen gestiegener Zinsen auch künftig weitgehend ausbleibt, wäre in künftigen Studien zu untersuchen. Die Erschwinglichkeit würde sich aber selbst bei vollständiger Überwälzung verbessern, da der Kaufpreis – anders als Nebenkosten – fremdfinanziert werden kann (vgl. Kasten 5).

In Deutschland sind Maklerdienstleistungen nicht verpflichtend, und deren Preise sind überdies nicht reguliert. Die von Maklern typischerweise als „ortsüblich“ bezeichnete Käufercourtage für Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäusern liegt bei 3,57 %, demgegenüber liegt die tatsächlich bezahlte Courtage im Ergebnis der eigenen Erhebungen jedoch nur bei etwa 3 % (vgl. Tabelle 21). Die Höhe der Courtagesätze variiert jedoch auch je nach Vermarktungsaufwand, Nachfragesituation und Objekttyp. Seit der Gesetzesänderung Ende 2020 darf die Käufercourtage bei privaten Transaktionen von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen nicht höher ausfallen als die Verkäufercourtage (vgl. Kasten 2). Im Rahmen der Recherchen dieser Untersuchung ergaben sich keine Hinweise darauf, dass gegen diese rechtlichen Vorgaben verstoßen würde. Allerdings ist unbekannt, ob oder wie oft Verkaufende durch verdeckte Seitenzahlungen letztlich nicht doch weniger zahlen als die Kaufenden (z. B. durch fingierte Tippgeberprämien). Dies sollte Forschungsgegenstand künftiger Untersuchungen sein.

Makler sind bei etwa der Hälfte aller Wohnimmobilientransaktionen in Deutschland involviert (vgl. Tabelle 17). Ihr Beteiligungsgrad hängt vom Objekttyp, der Marktlage und anderen Faktoren ab. Die Gesetzesänderung im Jahr 2020 führte vorübergehend zu einem Rückgang der Provisionsquote bei inserierten Angeboten, da mehr Verkaufende die ab dann fällige hälftige Courtage einsparen wollten. Bis zum Ende des Betrachtungszeitraumes hat sich die Quote jedoch wieder erholt (vgl. Abbildung 18). Mit dem Rückgang der Transaktionszahlen seit dem Ende der Niedrigzinsära könnte die Provisionsquote allerdings sogar weiter ansteigen. Das sollte in künftigen Untersuchungen überprüft werden.

Hybride Makler nutzen digitale Prozesse und wickeln den Kundenkontakt lokal ab. Sie sind derzeit auf dem Vormarsch und machen mittlerweile etwa 10 % des Maklermarktes aus. Zudem treten aktuell ausländische Akteure vermehrt auf dem deutschen Immobilienmarkt auf. Diese verfolgen verschiedene strategische Ansätze, darunter – entgegen dem bisher beobachtbaren Marktverhalten bei Maklern – einen Preis- und Qualitätswettbewerb (vgl. Abbildung 22). Das schwierigere Marktumfeld nach dem Ende der Niedrigzinsphase könnte jedoch zu einer Konsolidierung der Angebotsvielfalt führen.

6.1 Absenkung der obligatorischen Erwerbsnebenkosten

Die vorliegende Studie hat gezeigt, dass die obligatorischen Erwerbsnebenkosten parallel zum Anstieg der Kaufpreise mindestens proportional mitgestiegen sind. Es lässt sich vor dem Hintergrund der dynamischen Marktentwicklung hinterfragen, ob und inwieweit die Gebührenordnung nach Gerichts- und Notarkostengesetz, die sich primär am Objektwert orientiert, trotz ihres degressiven Charakters die Leistungen von Notarinnen und Grundbuchämtern noch adäquat abbildet. Es ist schwer zu rechtfertigen, warum diese Dienstleistung allein aufgrund des starken Kaufpreisanstiegs nunmehr mehrere Tausend Euro zusätzlich kosten soll. Allenfalls ist der Zusatzwert dieser beiden Leistungen bzw. die hiermit verbundenen Kosten für Notarinnen und Amtsgerichte mit dem Anstieg der Arbeitnehmerentgelte oder dem Verbraucherpreisindex zu bewerten. Deren Zuwachs lag in den letzten zehn Jahren aber eher bei 25 % (Verbraucherpreise) oder knapp 50 % (Arbeitnehmerentgelt) und nicht bei rund 80 % oder mehr wie vielerorts der Zuwachs von Kaufpreisen für ETW oder Eigenheime.²⁸

²⁸ Diese ungefähren Größenordnungen gelten trotz der leicht degressiven Komponente in der Kostenordnung für Notare und Grundbuchämter.

Die Grunderwerbsteuer ist durch Erhöhungen der Steuersätze seit 2007 – außer in Bayern – sogar überproportional gestiegen (vgl. Abbildung 12). Zwar haben das Baukindergeld des Bundes (befristet im Zeitraum Januar 2018 bis März 2021) sowie einige Länderprogramme für Entlastung gesorgt. Allerdings war die Zahllast der Grunderwerbsteuer meist höher als diese Entlastung.

Vorschlag 1: Abschaffung von, oder Rabatt bei Gebühren und Steuern für Selbstnutzende bzw. „Ersterwerbende“

Seit Langem werden verschiedene Möglichkeiten einer Absenkung der obligatorischen Erwerbsnebenkosten diskutiert. Neben einer allgemeinen Absenkung der Steuersätze bzw. Gebühren sollte ein spezifischer Verzicht oder Rabatt für Selbstnutzende oder – noch enger gefasst – für Ersterwerbende von selbst genutztem Wohneigentum im Grunderwerbsteuergesetz sowie im Gerichts- und Notarkostengesetz festgelegt werden. Anstelle von Verzicht oder Rabatt wäre als Minimallösung auch eine Verteilung oder Stundung der Steuerlast auf beispielsweise zehn Jahre denkbar.

Zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses dieses Forschungsberichts (Frühjahr 2024) war in Bezug auf den Diskussionsentwurf zur Grunderwerbsteuerreform des BMF vom Sommer 2023 jedoch noch keine Einigung zwischen Bund und Ländern zu erkennen. Wie in Kapitel 4.3 dargestellt, sind dabei vor allem die für die Länder erwartbaren Steuerausfälle, einschließlich der Wirkungsweise von Steueränderungen auf den Länderfinanzausgleich, ein zentrales Hemmnis.

Vorschlag 2: Partielle „Rezentralisierung“ mit variablem Sockel-Steuersatz

In einer deutlich weitergehenden Variante könnte auch über eine (teilweise) Rezentralisierung bei der Festlegung von Grunderwerbsteuersätzen nachgedacht werden. Der Bund oder der Bundesrat könnten dann einen zentralisierten und flexibel gestaltbaren Sockel-Steuersatz festlegen, auf den die Länder innerhalb bestimmter Grenzen und/oder für bestimmte Käufergruppen unterschiedliche Zuschläge erheben könnten (z. B. 2 % Sockel-Steuersatz plus maximal 4 % genereller Zuschlag, aber 0 % Zuschlag für Ersterwerbende). Durch eine Flexibilisierung, d. h. Schaffung der Möglichkeit einer zeitweisen Absenkung des Sockelbetrags gäbe es dann auch ein Instrument zur zentralen Steuerung der Immobilienkonjunktur (d. h. Gesetzgebungskompetenz des Bundes). Die Einnahmen flössen zwar weiterhin den Ländern zu, weswegen eine Absenkung im Bundesrat beschlossen werden müsste. Aber in einer Notlage – wie den aktuell einbrechenden Neubauzahlen – ist es alles andere als ausgeschlossen, dass dort Mehrheiten zustande kommen. Für eine solche Neuausgestaltung wäre neben der Änderung des Grunderwerbsteuergesetzes (vermutlich auch) eine Änderung des Grundgesetzes erforderlich. Es hätte zudem zur Folge, dass die Bundesländer ihre eigenen Gestaltungskompetenzen zumindest teilweise hinsichtlich des Steuersatzes wieder abgeben müssen.

Begründung und Rechtfertigung

Die aktuelle, wie auch die letzte Bundesregierung hatte die Ermöglichung einer Flexibilisierung (Absenkung) der Grunderwerbsteuer für die Länder („(...) z. B. durch einen Freibetrag (...)“ für selbst genutztes Wohneigentum (2021) bzw. Ersterwerbende (2018) im Koalitionsvertrag vereinbart. Die Rechtfertigung für eine Absenkung der obligatorischen Erwerbsnebenkosten insgesamt ergäbe sich jedoch sowohl im Hinblick auf Familienförderung²⁹ als auch in puncto Vermögensbildung.³⁰

²⁹ Selbst genutztes Wohneigentum wird vor allem von Familien erworben (vgl. Abbildung 4 in Braun, 2022).

³⁰ Selbstnutzende haben am Vorabend zum Ruhestand ein Mehrfaches an Vermögen im Vergleich zu Mietenden derselben Einkommensklasse (vgl. Abbildung 31 in Braun, 2022).

Die vielfach befürchtete Überwälzung möglicher Einsparungen bei den Nebenkosten auf die Kaufpreise – das zeigen die eigenen, in Abschnitt 5.4.5 dargestellten Untersuchungen – wird übertrieben groß dargestellt. Außerdem würde sie die Erschwinglichkeit ohnehin nicht negativ beeinflussen, weil selbst bei vollständiger Überwälzung auf den Kaufpreis dennoch die Eigenkapitalquote bei der Kaufpreisfinanzierung stiege, was die Voraussetzung für die Finanzierungszusage einer Bank verbessern würde (vgl. Kasten 5). Denn diese scheitert öfter am knappen Eigenkapital als an der Belastung des Einkommens durch Zins und Tilgung (vgl. Abbildung 4).

Möglichkeiten einer Gegenfinanzierung bzw. Kostensenkung bei der Leistungserbringung

Eine partielle Gegenfinanzierung niedrigerer Gerichts- und Notarkosten könnte durch eine zügige Digitalisierung der Grundbücher erfolgen. In den vergangenen Jahren wurden wiederholt Überlegungen laut, die Eintragungen ins Grundbuch anhand einer Blockchain-Technologie zu digitalisieren. Dies könnte zu einer deutlich schnelleren und vor allem auch kostengünstigeren Abwicklung eines Kaufvorgangs beitragen (vgl. Finexity ag 2022). Die aktuelle Bundesregierung hat dazu in ihrem Koalitionsvertrag bereits festgelegt, in dieser Legislaturperiode eine Machbarkeitsstudie für ein Blockchain-basiertes Grundbuch in Auftrag zu geben. Überdies läuft aktuell (Stand November 2024) ein Gesetzgebungsverfahren, welches die Digitalisierung der Prozesse im Rahmen von Immobilientransaktionen und der damit verbundenen Kommunikation zwischen den beteiligten Stellen (Notarinnen und Notare, Gerichte, Finanzverwaltung) voranbringen soll, so dass bei entsprechender Umsetzung deutliche Effizienzgewinne erwartbar sind.³¹ Einnahmeausfälle bei der Grunderwerbsteuer könnten darüber hinaus durch eine Anhebung der Grundsteuer kompensiert werden.³² Dabei müssten allerdings die Konsequenz einer Verschiebung der Belastung (von den Kaufenden auf alle) und entsprechende Rückwirkungen berücksichtigt werden. Dies war jedoch nicht Gegenstand der Analysen dieser Studie. Außerdem würde dies dem Versprechen der Politik nach Aufkommensneutralität der Grundsteuerreform entgegenlaufen.

6.2 Mehr Transparenz bei Maklercourtage

Die Gesetzesänderung zur hälftigen Teilung der Maklercourtage hat bereits erste Fortschritte bei der Senkung der Nebenkosten gebracht. Die von Maklern oft behauptete weitgehende Überwälzung auf die Preise ist auf Grundlage der Analysen dieser Studie zumindest vor dem Hintergrund des bisherigen Marktumfelds empirisch nicht nachzuweisen, sodass die Vorteile durchaus bei den Kaufenden angekommen sein dürften (vgl. Tabelle 26). Und auch hier gilt wie bei der Grunderwerbsteuer, dass selbst bei vollständiger Überwälzung die Eigenkapitalquote und mithin die Erschwinglichkeit steigt (vgl. Kasten 5).

Vorschlag 3: Maklercourtage-Spiegel nach dem „Baukastenprinzip“

Aufgrund der festgestellten Informationsasymmetrien zwischen den Akteuren und dem eher geringen Wissensstand gerade bei Kaufenden sollte grundsätzlich mehr Transparenz über die tatsächlichen Kosten z.B. im Rahmen eines Maklercourtage-Spiegels geschaffen werden. Weitere Verbesserungen des Wissensstandes der Kaufenden und Verkaufenden könnten mithilfe von Informationsangeboten bzw. -kampagnen über

³¹ Entwurf eines Gesetzes zur Digitalisierung des Vollzugs von Immobilienverträgen, der gerichtlichen Genehmigungen von notariellen Rechtsgeschäften und der steuerlichen Anzeigen der Notare (https://www.bmj.de/SharedDocs/Gesetzgebungsverfahren/DE/2024_Digitalisierung_Immobilienvertraege.html?nn=13870).

³² Während eine Grunderwerbsteuer negativ wirkt, weil sie Transaktionen und Neubau verteuert und damit potenziell Sickerketteffekte stört und die Wohnungsknappheit verschärft, wirkt eine hohe Grundsteuer tendenziell mobilitätssteigernd und damit positiv auf das freie Wohnungsangebot. Man könnte argumentieren, dass der positive Effekt einer höheren Grundsteuer aus den höheren laufenden Kosten für das Wohnen resultiert: Je höher die Wohnkosten ausfallen, desto eher suchen Mietende wie auch Selbstnutzende etwa nach dem Auszug der Kinder eine kleinere Wohnung oder desto schneller ziehen getrenntlebende Paare zusammen. Damit wäre die Erwartung verbunden, dass die knappheitsbedingt eingefrorenen Sickerketten wieder in Gang gebracht und im Ergebnis vorhandene Wohnflächen effizienter genutzt werden könnten.

Möglichkeiten zum Verzicht auf einen zwischengeschalteten Makler und zur grundsätzlichen Verhandelbarkeit von Courtagen erfolgen.

Ein Maklercourtage-Spiegel könnte – analog zu einem Mietspiegel – verschiedenen optionalen Dienstleistungen Einzelpreise zuordnen, die teilnehmende Makler öffentlich aushängen und an eine zentrale Stelle überliefern (z. B. an den lokalen Gutachterausschuss). Anreize zur Teilnahme möglichst vieler Makler ergäben sich durch die Verleihung eines Gütesiegels „transparenter Makler“.

Vorschlag 4: Qualitätskontrolle nach schwedischem Vorbild

Ähnlich wie in Schweden könnten die Zugangsvoraussetzungen und die mit dem Beruf verbundenen Pflichten für Immobilienmakler stärker gesetzlich geregelt werden, um die Qualität der erbrachten Leistungen zu erhöhen. Im Unterschied zum deutschen System sind die Aufgaben und Zugangsvoraussetzungen des Maklers im Erwerbsprozess in Schweden in einem eigenen Maklergesetz festgelegt. So haben Makler beispielsweise eine Informationspflicht gegenüber einem Ausschuss, um die Erfüllung ihrer Pflichten nachzuweisen. Zudem droht bei Verfehlungen der Entzug der Berufszulassung, was sich positiv auf die Leistungsqualität auswirkt (vgl. Faller/Heising/Dübel 2006: 37). Zum Teil liegen die strengeren Kontrollen und Zugangsvoraussetzungen in Schweden darin begründet, dass Makler im Verkaufsprozess deutlich weitreichendere Aufgaben übernehmen als in Deutschland. Auch deshalb werden Maklerleistungen in Schweden trotz grundsätzlicher Wahlfreiheit – anders als in Deutschland – fast immer in Anspruch genommen. Dennoch wäre trotz der abweichenden Grundkonstellation etwa eine Verschärfung der vergleichsweise sehr geringen Berufszugangsvoraussetzungen in Deutschland (vgl. Abschnitt 3.2.2) sowie einer stärkeren Informationspflicht für die Makler eine Möglichkeit, die Qualität der Maklerleistungen zu verbessern.

Vorschlag 5: Zunächst Verzicht auf explizite Preisregulierung

Generell sollten in einer Marktwirtschaft Preise frei verhandelbar sein und nicht staatlich reguliert werden. Ausnahmen gelten bei Marktversagen. Marktversagen liegt beim Makeln vor, weil es Informations-Asymmetrien sowohl zwischen Kaufenden und Verkaufenden als auch zwischen Maklern und den Kunden (Kaufende und Verkaufende) gibt. Nach den Erkenntnissen dieser Studie ist die Folge, dass qualitativ nicht überzeugende Leistungen bei zu hohen Preisen eingekauft werden (müssen). Vorrangiges Ziel des Staates sollte daher sein, die Informationslage zu verbessern (Vorschlag 3) und Qualitätskontrollen einzuführen (Vorschlag 4). Die Höhe der Courtage dagegen sollte trotz der analysierten problematischen Konstellationen und im Durchschnitt hohen Provisionen deutscher Makler vorerst frei verhandelbar bleiben. Falls die vorgeschlagenen Schritte zur Erhöhung von Transparenz und Qualität nicht greifen, sollte – als „ultima ratio“ – eine konkrete Preisregulierung überlegt werden.

Schrittweises Vorgehen

Aus praktischen Erwägungen wäre ein schrittweises Vorgehen bei der Umsetzung sinnvoll: in einem ersten Schritt könnten zunächst die Courtagen in den 18 größten Städten erfasst werden. Dort werden seit kurzem auf Basis von Vereinbarungen zwischen den jeweiligen Gutachterausschüssen und dem öffentlich geförderten universitätsnahen „Exzellenzcluster ECONtribute“ im Rahmen des German Real Estate Index bereits regelmäßig Quartalszahlen zur Preisentwicklung sehr zeitnah aufbereitet.³³ Eine Erweiterung dieses wissenschaftlich fundierten und öffentlich zugänglichen Informationssystems könnte sehr niedrigschwellig und kostengünstig umgesetzt werden.

³³ Vgl. Dokumentation unter <https://www.greix.de/>

Als zweiten Schritt in Richtung mehr Preis-Transparenz sollten die Gutachterausschüsse flächendeckend neben den Kaufpreisen auch die in Kaufverträge deklarierten Maklerbeteiligungen erfassen und statistisch aufbereiten. Schon derzeit werden in einem Großteil aller Kaufverträge entsprechende Klauseln im Vertrag aufgeführt (vgl. Abschnitt 5.2.1). In einem dritten Schritt wäre juristisch zu prüfen, inwiefern eine obligatorische Aufnahme der vereinbarten Courtage im Kaufvertrag gesetzlich für alle Transaktionen mithilfe kostenpflichtiger Maklerdienstleistungen vorgeschrieben werden könnte.

Anhang: Datensatzbeschreibungen

I. Immobilieninserate

I.I Datensatzbeschreibung

Daten aus öffentlich inserierten Immobilien haben den Vorteil, dass eine große Fallzahl in regionaler und segmentspezifischer Hinsicht vorliegt. Sie haben aber auch den Nachteil, dass es sich bei der angegebenen Courtage zum einen nur um inserierte Courtagen handelt und unbekannt bleibt, was letztendlich tatsächlich abgerechnet wurde (im Zweifelsfall weniger); dies betrifft insbesondere die Verkäuferseite, deren Anteil an der Courtage naturgemäß überhaupt nicht inseriert wird. Zum anderen ist unbekannt, welche Makler- oder Provisionsquote bzw. welche Courtage bei Objekten üblich sind, die nicht öffentlich inseriert werden.

Auch wenn die Auswertungen von Provisionsquoten und Courtagen aus Inseraten die absoluten Niveaus nicht richtig wiedergeben, so geben sie doch Hinweise auf strukturelle Unterschiede, etwa zwischen Regionen oder verschiedenen Segmenten oder im zeitlichen Verlauf. Deswegen sind entsprechende Auswertungen – trotz der beschriebenen Verzerrungen und in Kombination mit den anderen verwendeten Datenquellen – sinnvoll und wertvoll.

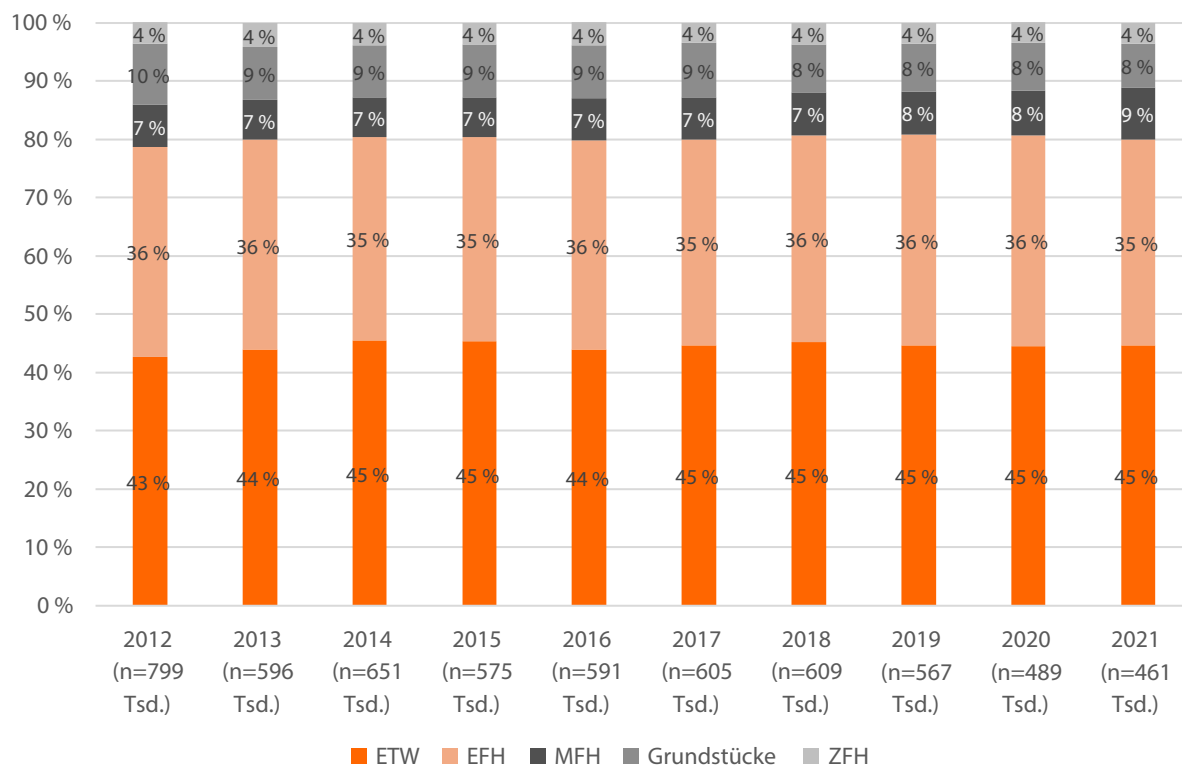
Grundgesamtheit für diese Untersuchung

Seit 2012 stützt empirica seine Analysen auf die VALUE Marktdatenbank (die bis 2021 empirica-systeme Marktdatenbank hieß). Diese Datenbank ermöglicht stichtagsunabhängige Zufallsstichproben mit professioneller Dopplerbereinigung (im Quer- und Längsschnitt) und Experten-gestützten Plausibilitätsprüfungen.

Aus der empirica-Preisdatenbank liegen insgesamt 5,9 Mio. Kaufinserate vor, die zwischen 2012 und 2021 angeboten wurden. Diese bilden die Grundgesamtheit der Auswertungen. Die Inserate werden dabei dem Jahr zugeordnet, in dem sie erstmalig inseriert wurden. Sie unterteilen sich in folgende Objekttypen (vgl. Abbildung 23):

- EFH (frei stehende Einfamilienhäuser, Reihenhäuser, Doppelhaushälften),
- Zweifamilienhäuser (ZFH),
- Eigentumswohnungen (ETW),
- Mehrfamilienhäuser (MFH),
- (Wohn-)Grundstücke (Wohnbauland).

Abbildung 23
Anteil der einzelnen Objekttypen an Grundgesamtheit, 2012 und 2021



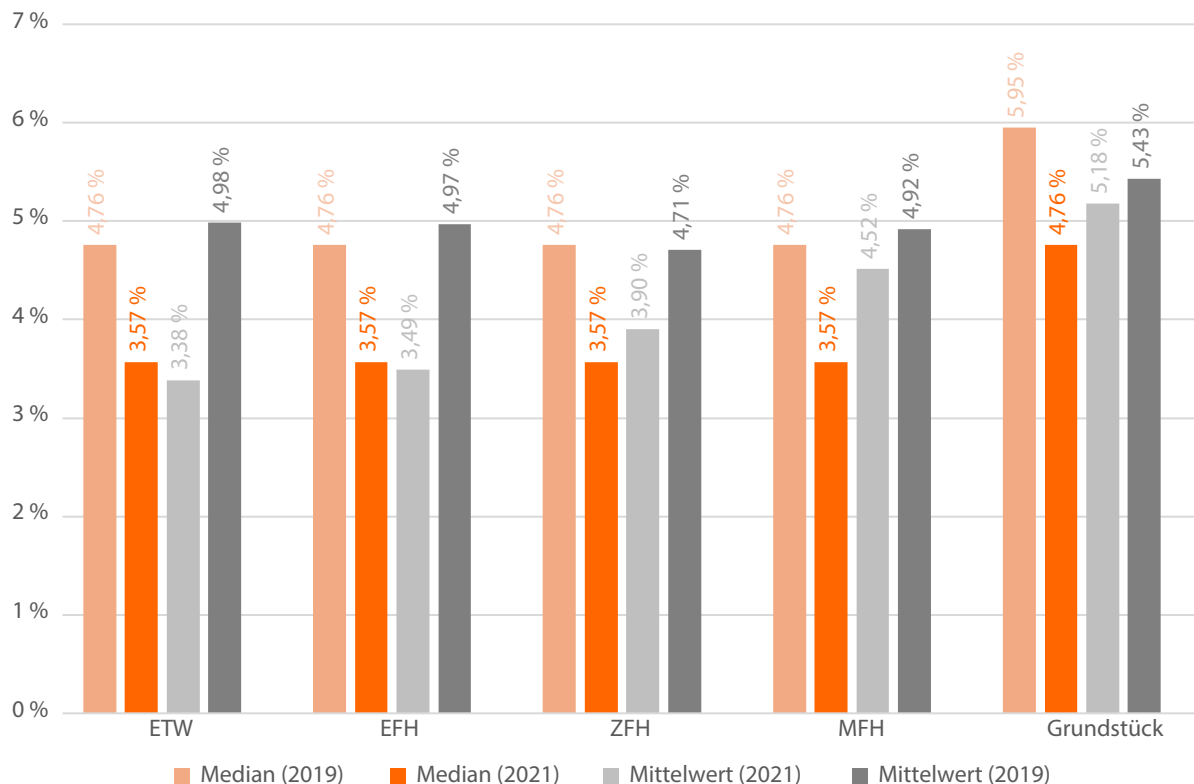
Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

I.II Segmentspezifische Auswertungen

I.II.I Käufercourtage inserierter Objekte

Die inserierte Courtage für die Käuferseite liegt im Jahr 2021 bundesweit im Mittel bei 3,57% des Verkaufspreises (vgl. Median in Abbildung 24). Sie unterscheidet sich im Mittel auch nicht zwischen Neubauten und Bestandsobjekten. Lediglich bei Grundstücken werden höhere Courtagen inseriert, der Median der Provision liegt hier bei rund 4,8% – das ist mehr als einen Punkt höher.

Abbildung 24
Käufercourtage nach Objektart 2019 und 2021



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Ein etwas differenzierteres Bild ergibt sich, wenn man die arithmetischen Mittelwerte der Provisionen im Jahr 2021 anstelle der Mediane vergleicht. Die Mittelwerte liegen bei ETW und EFH niedriger als der Median, bei allen anderen Objektarten dagegen höher (vgl. Abbildung 24). Demnach gibt es bei ETW und EFH also eher Abweichungen vom typischen Wert nach unten, bei ZFH, MFH und Bauland ist es dagegen umgekehrt. Außerdem liegt der Mittelwert bei EFH etwas höher als bei ETW.

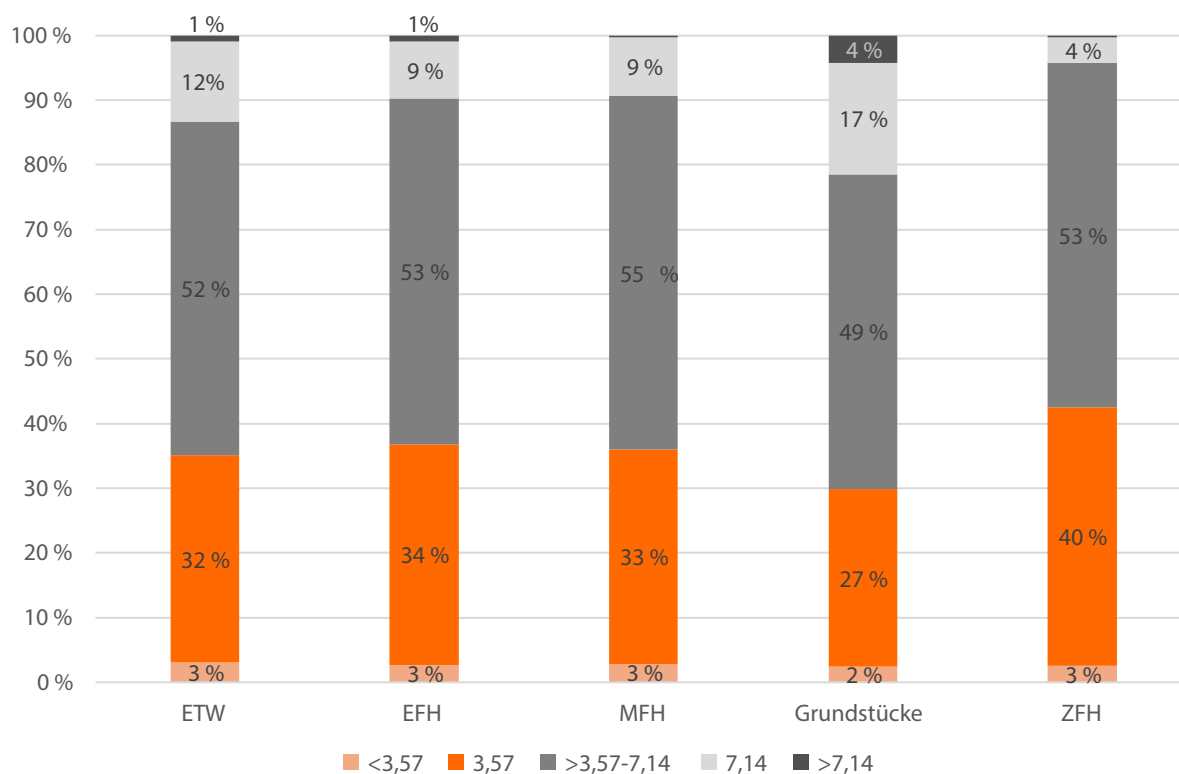
Im Jahr 2019 waren dagegen auch bei ETW und EFH noch Abweichungen nach oben typisch. Diese Strukturänderungen dürften ein Resultat des Prinzips der Kostenteilung der Maklerprovision sein. Wo bis dato eine Courtage von höchstens 7,14% gefordert war, würde in diesem Fall die hälftige Teilung nur noch eine geforderte Courtage von höchstens 3,57% erlauben. Anders bei ZFH, MFH und Bauland: hier gilt das Gebot der hälftigen Teilung nicht und mithin werden eher (auch) Werte oberhalb des Medianwertes von 3,57% verlangt.

Verteilung der Courtagesätze

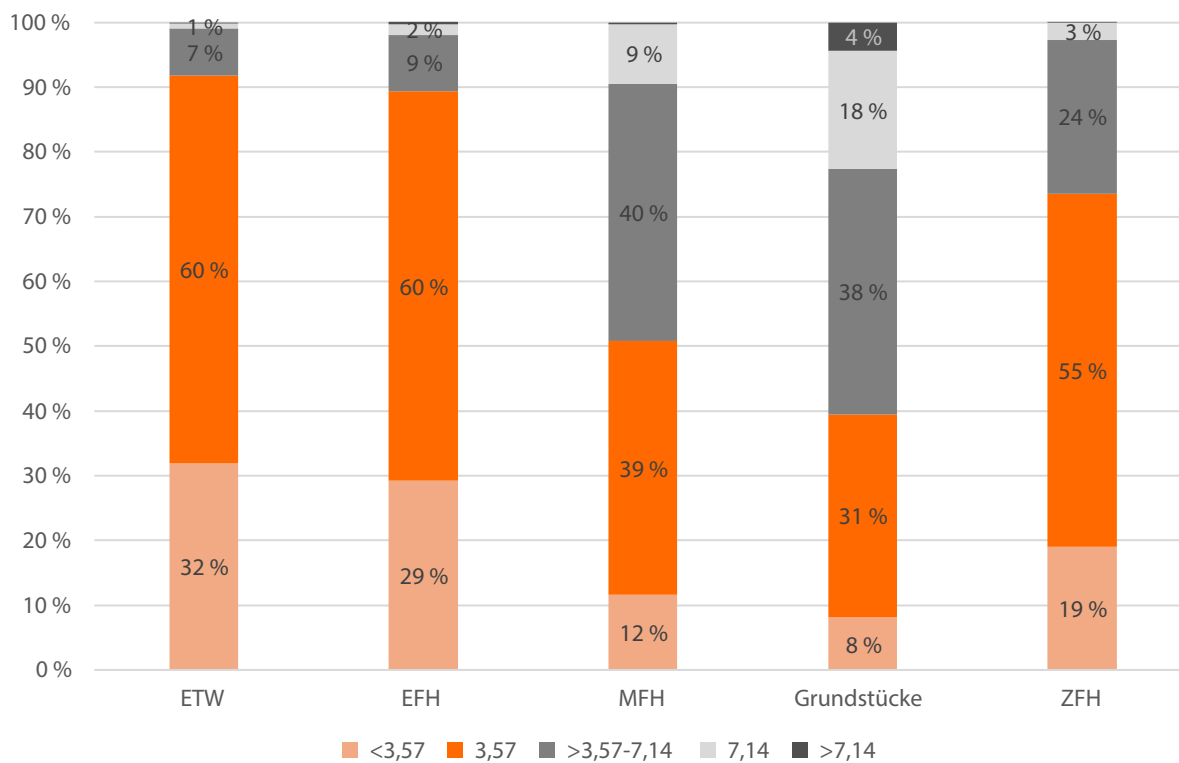
Die Verteilungen der Courtage zeigen dasselbe Bild wie der Vergleich von Mittelwert und Median. So sind zum einen die Anteile mit einer Courtage von 3,57% oder darunter bei ETW und EFH im Jahr 2021 beträchtlich höher als noch 2019, es gibt nunmehr also anders als noch 2019 mehr Ausreißer nach unten als nach oben (vgl. Abbildung 25). Vergleichbare Veränderungen sind nicht zu beobachten bei den Objekttypen, für die die Gesetzesänderung nicht galt. Hier gibt es nach wie vor mehr Fälle mit einer Courtage höher als 3,57%.

Abbildung 25
Verteilung der Courtage nach Objekttypen

a) 2019



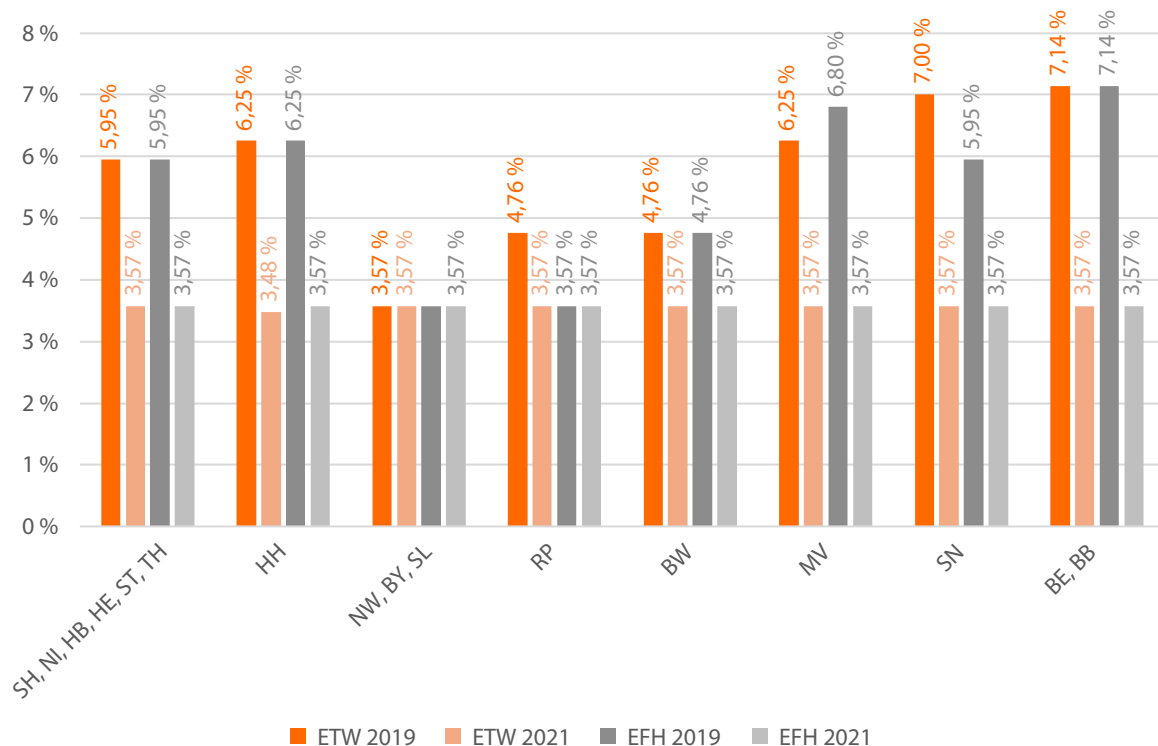
b) 2021



Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Sehr deutlich zeigt sich die Wirkung der Gesetzesänderung auch auf Bundeslandebene (vgl. Abbildung 26). Veränderungen in der typischen Provisionshöhe ergeben sich genau dort, wo bis zum Jahr 2019 noch eine höhere Provision als 3,57 % galt und damit insbesondere in Berlin und Brandenburg. Dort hat sich die Käuferprovision von 7,14 % (Median) nach der Gesetzesänderung bis 2021 halbiert.

Abbildung 26
Provision (Median) für ETW und EFH nach Bundesländern, 2019

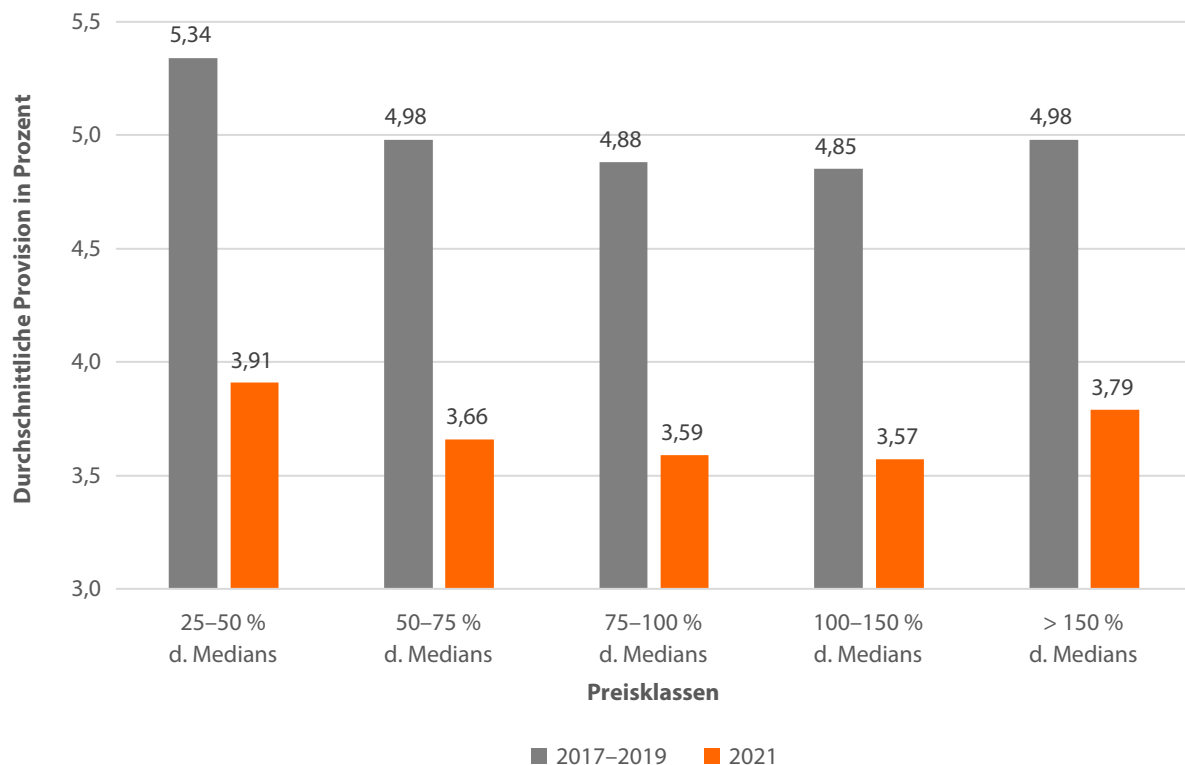


Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

I.II.II Inserierte Käufercourtage und Kaufpreis

Da die Courtage als Prozentsatz des Kaufpreises festgelegt ist, steigt deren absoluter Eurobetrag linear mit dem Kaufpreis an. Insofern erscheint es plausibel zu erwarten, dass bei sehr hochwertigen Objekten eher Verhandlungsbereitschaft beim Makler besteht und die Courtage im Ergebnis bei sehr hohen Kaufpreisen niedriger ausfällt.

Abbildung 27
Durchschnittlich inserierte Provision für verschiedene Kaufpreisklassen, 2017 bis 2019 und 2021



Methodik: Für die relativen Preisklassen wurden alle inserierten Preise ins Verhältnis zum mittleren Kaufpreis (Median) des entsprechenden Kreises gesetzt.
Quelle: empirica-Preisdatenbank (Basis: Value Marktdaten)

Tatsächlich zeigen die inserierten Daten einen negativen Zusammenhang zwischen Courtage und Kaufpreis. Dazu wurde in Abbildung 27 die durchschnittliche Provision für unterschiedliche Kaufpreisklassen gebildet. Hierfür wurde jedes Inserat ins Verhältnis zum mittleren Kaufpreis (Median) seines Kreises gesetzt und der entsprechenden Preisklasse zugeordnet.³⁴ Auf diese Weise wird das ortsübliche Preisniveau berücksichtigt, sodass etwa in der Stadt München ein Objekt für 500.000 nicht in die höchste Preisklasse fällt, im Landkreis Oberhavel dagegen schon.

Die Ergebnisse zeigen einen negativen Zusammenhang zwischen der durchschnittlichen Provision und dem Kaufpreis sowohl vor als auch nach der Gesetzesänderung. Lediglich in der Preisklasse von mehr als 150 % des Medians wird eine höhere Provision als für leicht günstigere Objekte verlangt. Hierbei handelt es sich wahrscheinlich um Objekte, deren Vermarktung sich aufgrund des auffallenden hohen Preises schwierig gestaltet, und für die Makler deshalb eine höhere Provision verlangen.

³⁴ Die Preisklasse < 25 % des Medians wird aus Übersichtsgründen nicht dargestellt. Die Klasse enthält nur sehr wenig Objekte, deren Kaufpreis unverhältnismäßig niedrig ist und für die daher eine nicht repräsentative Provision verlangt wird.

II. Repräsentativbefragungen

II.I Infas-Befragung (Kaufende und Verkaufende)

Das infas Institut für angewandte Sozialwissenschaft in Bonn hat eigens für diese Studie eine Befragung auf Grundlage einer Zufallsstichprobe bei Kaufenden und Verkaufenden von Wohnimmobilien und unbebauten Wohngrundstücken in Deutschland der Jahre 2017–23 durchgeführt (n=427; darunter 290 Kaufende und 137 Verkaufende). Diese Repräsentativbefragung ist zentral für die Ermittlung der typischen Provisionsquoten. Die Feldarbeit erfolgte im Zeitraum 7. März bis zum 15. März 2023 im Rahmen einer schriftlichen Befragung (Internetpanel). Zuvor fand vom 28. Februar bis zum 1. März 2023 ein Pretest statt.

Die Filterfrage lautete dabei: Haben Sie im Zeitraum von 2017 bis heute allein oder zusammen mit anderen Personen eine Wohnimmobilie oder ein unbebautes Wohngrundstück in Deutschland gekauft oder verkauft? Darunter verstehen wir Objekte wie Eigentumswohnung, Einfamilienhaus, Zweifamilienhaus, Reihenhaushaus, Mehrfamilienhaus, Ferienhaus, Ferienwohnung oder Baugrundstücke.

II.II Kantar-Befragung (Kaufende von selbstgenutztem Wohneigentum)

Das Marktforschungsunternehmen Kantar in München hat im Auftrag des BBSR eine Befragung zur Studie „Wohneigentumsbildung in Deutschland“ durchgeführt. Grundlage ist eine Zufallsstichprobe (n=1.562) bei Ersterwerbenden von Wohneigentum der Jahre 2018–21 in Deutschland. Bei dieser Befragung wurde im Hinblick auf die vorliegende Studie auch Informationen über die Nebenkosten miterhoben. Diese Repräsentativbefragung ist zentral für die Ermittlung der typischen Höhe der Courtagen. Die Feldarbeit erfolgte im Zeitraum Februar bis Juni 2022 im Rahmen einer persönlich-mündlichen Befragung (CAPI).

Die Filterfrage lautete dabei: (F29) Haben Sie beim Erwerb Ihrer Immobilie Maklerleistungen eines Maklerunternehmens, einer Bank, Sparkasse oder Bausparkasse unentgeltlich oder gegen Entgelt, d. h. gegen Zahlung einer Maklergebühr, in Anspruch genommen? (Als Basis dienten alle Erwerbspersonen von Wohneigentum, ohne Erbe/Schenkung).

III. Eigene Befragungen von Akteuren

Als zusätzliche Datenquelle wurden schriftliche Befragungen von Notarinnen, Verwaltern, Maklern sowie von privaten Verkaufenden, die ihre Immobilie ohne einen Makler inseriert haben, durchgeführt. Die regionale Verteilung der Befragten wurde entsprechend den 25 vorab ausgewählten Regionen geschichtet. Die regionalen Schichtungskriterien waren unterschiedliche siedlungsstrukturelle Kreistypen – mit Fokus auf Schwerpunkte des Transaktionsgeschehens in verdichteten Regionen – vorgenommen und sind in Tabelle 29 dargestellt. Die Anzahl der angeschriebenen Notarinnen je Region wurde proportional zu den Transaktionszahlen der Gutachterausschüsse ausgewählt. Im Vergleich zu den Notarinnen (100) wurde ebenso viele Verwalterinnen (100), fünfmal so viele private Verkaufende (500) und zehnmal so viele Makler (1.000) als Bruttofallzahl der Stichproben angestrebt. Tabelle 29 gibt einen detaillierten Überblick über die ausgewählten Zielregionen und die Anzahl an angeschriebenen Notarinnen/Verwaltern, privaten Verkaufenden sowie Maklern.

Tabelle 29
Zielregionen sowie Bruttofallzahl der schriftlichen Befragungen

	siedlungsstruktureller Kreistyp	Anz. Notare	Anz. Verwalter	Anz. private Verkäufer	Anz. Makler
Rostock (LK)	Dünn besied. Ländl. Kreis	2	2	10	20
Havelland	Dünn besied. Ländl. Kreis	2	2	10	20
Leipzig (LK)	Ländl. Kreis m. Verd.	2	2	10	20
Wolfenbüttel	Ländl. Kreis m. Verd.	2	2	10	20
Trier-Saarburg	Ländl. Kreis m. Verd.	2	2	10	20
Enzkreis	Städtischer Kreis	2	2	10	20
Nürnberger Land	Städtischer Kreis	2	2	10	20
Rheinisch-Bergischer Kreis	Städtischer Kreis	2	2	10	20
München (LK)	Städtischer Kreis	0 ¹	2	10	20
Braunschweig	Kreisfreie Großstadt	2	2	10	20
Rostock (KS)	Kreisfreie Großstadt	2	2	10	20
Segeberg	Ländl. Kreis m. Verd.	4	4	20	40
Märkischer Kreis	Städtischer Kreis	4	4	20	40
Regionalverband Saarbrücken	Städtischer Kreis	4	4	20	40
Offenbach	Städtischer Kreis	4	4	20	40
Nürnberg (KS)	Kreisfreie Großstadt	4	4	20	40
Stuttgart	Kreisfreie Großstadt	4	4	20	40
Recklinghausen	Städtischer Kreis	6	6	30	60
Esslingen	Städtischer Kreis	6	6	30	60
Frankfurt am Main	Kreisfreie Großstadt	6	6	30	60
Leipzig (KS)	Kreisfreie Großstadt	6	6	30	60
Köln	Kreisfreie Großstadt	6	6	30	60
Hamburg	Kreisfreie Großstadt	8	8	40	80
München (KS)	Kreisfreie Großstadt	8	8	40	80
Berlin	Kreisfreie Großstadt	8	8	40	80
Insgesamt	25 Regionen	98	100 (300)²	500 (204)³	1.000 (1.500)⁴

1 : Im Landkreis München sind keine Notarkanzleien vorhanden

2 : Um den Rücklauf zu erhöhen, wurden zu den angestrebten 100 Verwaltern weitere 200 angeschrieben

3 : Aufgrund sehr komplizierter Kontaktaufnahme konnten lediglich 204 Personen angeschrieben werden

4 : Um den Netto-Rücklauf zu erhöhen, wurde zusätzlich zur ursprünglichen Bruttostichprobe mit 1.000 Maklern weitere 500 angeschrieben

Quelle: Eigene Darstellung

Die Befragungen fanden in Form von Online-Fragebögen statt, die den ausgewählten Zielgruppen als Link per Mail zugeschickt wurden. Um die einzelnen Rückläufe einer der ausgewählten Regionen zuordnen zu können, wurde bei allen vier Fragebögen eine entsprechende Eingangsfrage gestellt.

III.I Makler

Auswahl der kontaktierten Makler

Die angeschriebenen 1.000 Makler wurden geschichtet nach der Anzahl ihrer inserierten Kaufobjekte im Zeitraum 2019–2021 ausgewählt. Deren Transaktionszahlen dienten als Indikator, um sowohl größere als auch eher kleinere Makler in den jeweiligen Regionen zu befragen und somit ein möglichst breites Bild zu bekommen. Jeweils die Hälfte der pro Region für die Befragung vorgesehenen Makler ($n/2$) waren diejenigen mit den meisten Inseraten (eher große Makler) sowie diejenigen mit den wenigsten Inseraten (eher kleine Makler), wobei eine Mindestanzahl von zehn Inseraten angestrebt wurde. In Berlin ($n = 80$) wurden somit beispielsweise die 40 Makler mit den meisten Inseraten sowie 40 Makler mit den wenigsten Inseraten (mindestens zehn) ausgewählt. Da vor allem in kleineren Regionen diese Mindestfallzahl nicht immer erreicht wurde, wurden dort auch Makler mit weniger als zehn Inseraten ausgewählt.

Hybrid-Makler wie McMakler, Immosky oder Homeday zählen zwar in den meisten der 25 Regionen zu den Maklern mit den meisten Inseraten, wurden jedoch nicht kontaktiert, da von ihnen keine regionsspezifischen Kontaktdaten existieren. Es wäre daher nicht möglich gewesen, den Fragebogen von Mitarbeitern dieser Firmen in den ausgesuchten 25 Regionen ausfüllen zu lassen und regionsspezifische Eindrücke zu bekommen.

Die Kontaktdaten der ausgewählten Makler wurden anschließend via Internetrecherche ermittelt.

Befragungen und Rücklauf

In einem ersten Durchlauf wurde den 1.000 ausgewählten Makler der Fragebogen zwischen dem 19. Januar und dem 1. Februar 2023 per Mail zugesandt. Zudem wurden sie am 23. und 24. Februar 2023 per Mail an die Befragung erinnert. Um den Rücklauf zu erhöhen, wurden zwischen dem 14. und 17. April 2023 zudem nochmals weitere 500 Makler aus den 25 Regionen kontaktiert und um Teilnahme gebeten.

Ausgefüllt wurde der Fragebogen von 120 Personen (Nettostichprobe), was einer Rücklaufquote von 8 % entspricht.³⁵ Die geringe Rücklaufquote dürfte insbesondere darin begründet sein, dass viele Makler die Studie als potenziell schädlich für Ihr Geschäftsmodell angesehen haben. Exemplarisch dafür steht folgende Antwort eines angeschriebenen Maklers als Reaktion auf die Befragung:

„Nein danke, sicherlich wird dies irgendwann gegen unsere Branche verwendet.“

Die 120 Makler stehen für rund 3.500 vermittelte Kaufobjekte innerhalb der letzten zwölf Monate (gewichtete Nettostichprobe).

III.II Notarinnen

Die Kontaktdaten der Notarinnen wurden über die Website der Bundesnotarkammer recherchiert. Am 1. Februar 2023 wurden die 98 ausgewählten Notarinnen erstmals angeschrieben (Bruttostichprobe; 98 statt 100, da im Landkreis München keine Notarkanzlei ansässig ist; vgl. Süddeutsche Zeitung 2020). Am 7. März 2023 folgte eine Erinnerungsmail. Von den 98 angeschriebenen Notarinnen haben 42 den Fragebogen beendet, was einer Rücklaufquote von 43 % entspricht (Nettostichprobe). Die 42 Notarinnen stehen für rund 6.300 beurkundete Objektverkäufe in den letzten 12 Monaten (gewichtete Nettostichprobe).

³⁵ In einer vergleichbaren Befragung erzielt Kippes (Marktmonitor Immobilien 2021) eine Rücklaufquote von 3,2 % bei mehr als 13.500 angefragten Maklern.

III.III Verwalterinnen

Die Kontaktdaten der Verwalterinnen wurden über Internetrecherchen ausgewählt. Dabei wurde darauf geachtet, pro Region mindestens eine eher „kleine“ Verwalterin rauszusuchen, um eine möglichst repräsentative Auswahl zu generieren. Um die Größe der Verwalterinnen einzuschätzen, dienten vor allem deren Website und die Anzahl erhaltener Bewertungen auf Google. Vor Beginn der Befragung wurde in einem Newsletter des Verbandes der Immobilienverwalter Deutschland e. V. (VDIV) auf die Umfrage aufmerksam gemacht, um die Teilnahmebereitschaft der Verwalterinnen zu erhöhen.

In einem ersten Durchlauf wurden zwischen dem 16. Januar und dem 14. Februar zunächst die angestrebten 100 und, da sich frühzeitig eine geringe Beteiligung abzeichnete, weitere 100 Verwalterinnen angeschrieben. Am 21. Februar sowie am 7. März 2023 folgten jeweils weitere 50 Verwalterinnen, sodass insgesamt 300 Befragte angeschrieben wurden (Bruttostichprobe).

Insgesamt wurden 23 Fragebögen ausgefüllt, was einer Rücklaufquote von ca. 8 % entspricht (Nettostichprobe). Die 23 Verwalterinnen stehen für rund 26.400 Wohneinheiten (gewichtete Nettostichprobe).

III.IV Verkaufende ohne Makler

Die Kontaktdaten von privaten Verkaufenden, die ihre Immobilie ohne einen Makler inseriert haben, wurden im Oktober und November 2022 Online-Inseraten aus den 25 ausgewählten Regionen entnommen. Hierfür wurden auf den Portalen Immoscout24 (<https://www.immobilienscout24.de/>) sowie immowelt (<https://www.immowelt.de/>) Inserate ausgewählt, bei denen ausdrücklich angegeben wurde, dass es sich um eine privat verkaufende Person ohne Makler handelt. Darüber hinaus wurde auf dem Portal ohne-makler (<https://www.ohne-makler.net/>), auf dem ausschließlich Angebote zu finden sind, die nicht von Maklern eingestellt wurden, nach Inseraten gesucht. Falls angegeben, wurde die Telefonnummer der verkaufenden Person erfasst. Falls nicht, wurden die Personen über die Portale kontaktiert und gefragt, ob sie bei der Befragung mitwirken würden.

Um möglichst viele Personen erst nach Abschluss ihres Verkaufs zu befragen, wurden die Verkaufenden erst einige Monate nach Aufnahme ihrer Kontaktdaten, ab Januar 2023, telefonisch kontaktiert und gefragt, ob sie bereit wären, an der Befragung teilzunehmen. In vielen Fällen gaben Personen von vorneherein an, kein Interesse an einer Teilnahme zu haben. Eine weitere häufig genannte Antwort war, dass der Verkauf bisher nicht abgeschlossen sei und man daher nicht teilnehmen wolle.

Im Fall einer Zustimmung wurden den Befragten der Fragebogen per Mail zugesandt. Insgesamt wurden 204 Personen angeschrieben (Bruttostichprobe), wovon 28 den Fragebogen ausgefüllt haben (Nettostichprobe). Dies entspricht einer Rücklaufquote von 14 %.

IV. Weitere vorliegende Datensätze

IV.I Verband deutscher Pfandbriefbanken: Finanzierungsdaten

Der Verband deutscher Pfandbriefbanken (VdP) ist einer der fünf Spitzenverbände der deutschen Kreditwirtschaft. Er repräsentiert u. a. die bedeutendsten Kapitalgeber für den Wohnungsbau. Er vertritt rund 50 Mitglieder von Bausparkassen über Sparbanken und Landesbanken bis zu kleineren und größeren Privatbanken.

VI.I.I Datensatzbeschreibung

Der Verband führt alle zwei Jahre eine Studie zur Struktur der Finanzierung von selbst genutzten Eigenheimen und Eigentumswohnungen unter seinen in diesem Geschäftsfeld aktiven Mitgliedsinstituten durch. Dort werden Provisionsquote oder Courtage nicht direkt erfragt, wohl aber die Nebenkosten des Erwerbs insgesamt. Zieht man die typischen Sätze für nicht vermeidbaren Nebenkosten davon ab (Grunderwerbsteuer, Notarin, Grundbuch), lässt sich jedoch indirekt ermitteln, ob mutmaßlich eine Courtage in den Nebenkosten enthalten sein könnte und wie hoch diese ggf. ausfällt.

Tabelle 30
Indirekt gemessene Provisionsquote und Provisionshöhe bei VdP

	Anteil mit Makler		Maklercourtage	
	Anteil Transaktionen mit „weiteren“ Transaktionskosten*		Anteil „weitere“ Transaktionskosten an Erwerbskosten	
	2019 (H1)	2021 (H1)	2019 (H1)	2021 (H1)
Insgesamt	48 %	46 %	4,6 %	3,9 %
Einfamilienhäuser	49 %	48 %	4,3 %	4,0 %
Eigentumswohnungen	46 %	45 %	4,9 %	3,8 %
Selbstnutzer	49 %	46 %	4,5 %	3,9 %
Kapitalanleger	43 %	46 %	5,8 %	4,1 %
Alte Bundesländer (ohne Berlin)	50 %	45 %	4,4 %	3,6 %
Hamburg, Hessen, Bremen	44 %	51 %	5,2 %	3,2 %
ABL ohne Hamburg, Hessen, Bremen	51 %	45 %	4,2 %	3,7 %
Neue Bundesländer (inkl. Berlin)	38 %	49 %	5,9 %	5,3 %
Berlin u. Brandenburg	45 %	48 %	6,1 %	5,8 %
NBL ohne Berlin u. Brandenburg	28 %	53 %	5,0 %	3,2 %

Quelle: VdP 2022, Studie Wohneigentumsfinanzierung

VI.I.II Provisionsquote

Die implizit gemessene Provisionsquote, also der „Anteil mit Makler“ in Tabelle 30 zeigt mit 46 % für das Jahr 2021 ein Niveau an, das niedriger ist als bei den öffentlich inserierten Angeboten (value-Daten). Das ist plausibel, zumal die Analyse der infas-Daten gezeigt hat, dass nicht öffentlich inserierte Objekte seltener mit Makler verkauft werden. Darüber hinaus wird das Ergebnis der value-Analyse bestätigt, wonach die Provisionsquote unmittelbar nach der Gesetzesänderung – hier also im 1. Halbjahr 2021 – zunächst von 48 % auf 46 % leicht gesunken ist. Zudem legen die VdP-Daten nahe, dass Kapitalanleger – zumindest in der Vergangenheit – seltener mit Maklern zusammenarbeiteten als Selbstnutzende (43 % ggü. 49 % im Jahr 2019). Zum selben Ergebnis kommt auch die Analyse der infas-Daten (dort: 40 % ggü. 42 %). Interpretationen für weitere Unterschiede sind schwierig, was zu einem Gutteil an der indirekten Erfassung der „Anteile mit Makler“ liegen dürfte.

VI.I.III Provisionshöhe

Hinsichtlich der Provisionshöhe bestätigen die VdP-Daten vor allem, dass die von Maklern als „ortsübliche Courtage“ bezeichneten Werte bei weitem nicht immer auch tatsächlich bezahlt werden (z. B. in „Berlin/Brandenburg“ 2019 nur 6,1 % statt 7,14 % oder in „Hamburg/Hessen/Bremen“ und „NBL ohne Berlin/Brandenburg“ 2021 nur 3,2 % statt 3,57 % – und das, obwohl sich in den „weiteren Transaktionskosten“ ggf. noch andere Kosten verbergen).

IV.II Haus&Grund: Mitgliederbefragung

IV.II.I Datensatzbeschreibung

Haus&Grund führt jährlich eine Mitgliederbefragung durch. In der 2022er-Befragung wurden auch Informationen über Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien erfragt, insbesondere zur Beteiligung von Maklern sowie deren Courtage.³⁶

Leider konnte nicht erfragt werden, welche Objekttypen konkret ge- oder verkauft wurden.³⁷ Insofern können die Daten keine objektspezifischen Quoten und Courtagen für Maklerbeteiligungen aufzeigen. Stattdessen können jedoch wichtige personen- und regionsspezifische Unterschiede bei Provisionsquoten und der Courtagehöhe isoliert werden. Außerdem lassen sich hilfsweise spezifische Aussagen ableiten für Vermietende, die nur ETW oder EFH vermieten. Dies ermöglicht gewisse Rückschlüsse auf objektspezifische Informationen.

IV.II.II Provisionsquote

Insgesamt hat gut jedes fünfte Mitglied, das sich an der Umfrage beteiligt hat, von Haus&Grund in den zurückliegenden 12 Monaten eine Immobilie gekauft (22 %) und etwa jedes sechste eine Immobilie verkauft (15 %) – für jeden 16. Trifft beides zu (6 %). Die Provisionsquote liegt insgesamt bei 42 %.

Schätzverfahren zur Erklärung unterschiedlicher Provisionsquoten

Im Rahmen einer logistischen Regression wird der Einfluss unterschiedlicher Regions- und HH-Charakteristika auf die Provisionsquote ermittelt (Ost-West-Lage, regionale Kaufkraft und Bevölkerungsdichte der Region sowie Familienstand, Schulbildung, Alter und Geschlecht der kaufenden/verkaufenden Person). Außerdem wird getestet, ob Befragte, die sowohl ge- als auch verkauft haben, bzw. Befragte, die nur ETW oder EFH vermieten, eine signifikant andere Provisionsquote aufweisen. Die nachfolgenden Tabellen weisen jeweils nur die signifikanten Einflussgrößen aus.

a) Verkaufende: v. a. bei Älteren überdurchschnittlich oft mit Makler

Bei den Verkaufenden zeigen sich signifikante Effekte nur hinsichtlich Alter und Bevölkerungsdichte. So ist bei 50-Jährigen und Älteren signifikant häufiger ein Makler dabei. Vermutlich trauen sich Jüngere eher einen eigenständigen Verkauf zu, z. B. via Internetforen. Außerdem ist bei mittlerer Bevölkerungsdichte seltener ein Makler dabei. Dies könnte mit dem damit verbundenen Aufwand zusammenhängen: der ist mutmaßlich für den Laien zu hoch, wenn die Bevölkerungsdichte besonders gering (hoher Such-Aufwand wegen geringer Nachfrage) oder besonders hoch ausfällt (hoher Bearbeitungs-Aufwand wegen vieler Anfragen).

³⁶ Im Befragungszeitraum 2. Mai bis 20. Juni 2022 wurden insgesamt 1.540 Mitglieder befragt.

³⁷ Bedingte Fragen mit entsprechendem Vorfilter waren aus technischen Gründen nicht möglich. Ein Ausschluss nicht gewünschter Objekttypen wäre ggf. möglich gewesen, allerdings hätte dann die Gefahr bestanden, dass nur sehr geringe Fallzahlen erhoben worden wären.

Tabelle 31

Einflussfaktoren Provisionsquote – Verkaufende (alle Objekttypen)

Variable	Schätzkoeffizient	Standardfehler	Signifikanz
50 Jahre und älter	1,24	0,31	0,00
mittlere Bevölkerungsdichte	– 0,70	0,32	0,03
Konstante	– 0,35	0,24	0,15

Rechenbeispiel: Die geschätzte Provisionsquote (PQ) ergibt sich durch Addition der Einzelfaktoren X und Anwendung der logistischen Formel $PQ = 1 / (1 + \exp(-X))$. Für die PQ in Regionen mit mittlerer Bevölkerungsdichte wird damit X unter Berücksichtigung der Konstanten zu $-0,07 - 0,35 = -1,05$ und PQ damit zu 35 %, während die PQ für andere Regionstypen doppelt so hoch liegt (bei $X = -0,35$ wird PQ zu 70 %).

Quelle: Haus & Grund-Befragung 2022

b) Kaufende: v. a. bei gleichzeitigen Verkaufenden überdurchschnittlich oft mit Makler

Bei den Kaufenden zeigen sich ebenfalls signifikante Effekte hinsichtlich Bevölkerungsdichte, nicht aber beim Alter. Außerdem gibt es signifikante Abweichungen bei Befragten, die nur ETW und EFH vermieten sowie bei Kaufenden, die im Betrachtungszeitraum auch als verkaufende Person waren. So ist bei geringer Bevölkerungsdichte eher ein Makler dabei. Dies könnte mit dem damit verbundenen Such-Aufwand zusammenhängen, weil in ländlichen Regionen weniger inseriert wird. Außerdem bestätigt sich die Beobachtung aus der deskriptiven Analyse: wenn Objekte zeitnah sowohl ge- als auch verkauft werden, ist signifikant häufiger ein Makler im Spiel. Und zuletzt zeigt sich auch, dass Vermietende von ETW oder EFH häufiger über einen Makler kaufen als andere Vermietende.

Tabelle 32

Einflussfaktoren Provisionsquote – Kaufende (alle Objekttypen)

Variable	Schätzkoeffizient	Standardfehler	Signifikanz
Verkäufer	1,12	0,26	0,00
geringe Bevölkerungsdichte	0,50	0,24	0,04
Zielgruppe*	0,85	0,42	0,04
Konstante	– 1,21	0,19	0,00

*Befragte, die nur ETW und/oder EFH vermieten

Rechenbeispiel: Die geschätzte Provisionsquote (PQ) ergibt sich durch Addition der Einzelfaktoren X und Anwendung der logistischen Formel $PQ = 1 / (1 + \exp(-X))$. Für die PQ in Regionen mit geringer Bevölkerungsdichte wird damit X unter Berücksichtigung der Konstanten zu $0,50 - 1,21 = -0,71$ und PQ damit zu 49 %, während die PQ für andere Regionstypen deutlich kleiner ausfällt (bei $X = -1,21$ wird PQ zu 30 %).

Quelle: Haus & Grund-Befragung 2022

IV.II.III Provisionshöhe

Die Mehrheit der Provisionen, die die Mitglieder von Haus&Grund angegeben haben, liegt bei unter 4 % (Kaufende: 60 %, Verkaufende 58 %; vgl. Abbildung 20b). Bei etwa einem Drittel aller provisionspflichtigen Transaktionen liegt sie zwischen 3 und 4 % und damit mutmaßlich bei der typischerweise als ortsüblich bezeichneten Courtage von 3,57 % (Kaufende: 33 %, Verkaufende: 27 %).

Auffällig ist allerdings, dass in vier von zehn Fällen mehr als die ortsüblichen 3,57 % verlangt werden. Dies hängt sicherlich auch damit zusammen, dass hier nicht nur Objekte mit hälftiger Provisionsteilung betrachtet werden (also ETW und EFH), sondern auch ZFH, MFH, Grundstücke sowie gewerbliche Objekte. Außerdem

besteht die Vermutung, dass hier auch Transaktionen von vor der Gesetzesänderung dabei sind. Detaillierte Zusammenhänge werden in speziellen Schätzverfahren nachfolgend noch genauer untersucht.

Schätzverfahren zur Erklärung unterschiedlicher Provisionshöhen

Im Rahmen einer OLS-Regression wird der Einfluss unterschiedlicher Regionscharakteristika auf die Provisionshöhe ermittelt (Ost-West-Lage, regionale Kaufkraft und Bevölkerungsdichte der Region; Charakteristika der kaufenden/verkaufenden Person werden hier nicht betrachtet, zumal die Provision ja nicht an der Person hängt). Außerdem wird getestet, ob Befragte, die sowohl ge- als auch verkauft haben („verkaufende Kaufende“) bzw. Befragte, die nur ETW oder EFH vermieten („reine Vermietende von ETW und EFH“), eine signifikant andere Provisionshöhe zahlen.

Da die Provisionshöhe in der Befragung nur klassiert in ein-Prozentpunkt-Schritten erfragt wurde, müssen diese Klassen für eine quantitative Analyse umgerechnet werden. Wir haben dafür die jeweiligen Klassenmittelwerte herangezogen. Für die unterste Klasse (unter 3 %) aber einen Wert von 2 % und für die oberste Klasse (über 7 %) einen Wert von 7,2 %.

a) Verkaufende: niedrigere Provision bei geringerer Zahlungsfähigkeit, weniger Aufwand und im Westen

Bei den Verkaufenden zeigen sich signifikante Effekte hinsichtlich aller drei Regionscharakteristika, nicht aber für „verkaufende Kaufende“ oder für „reine Vermietende von ETW und EFH“.

So fällt die Provision bei geringer Kaufkraft und mithin wohl bei absolut niedrigen Preisen geringer aus (rund -0,2 Punkte). Dies könnte an der dort niedrigeren Zahlungsbereitschaft liegen. Das widerspricht auch nicht dem Ergebnis aus anderen Analysen (Inserate und Makler), wonach die Provision mit dem Kaufpreis sinkt, denn dort wurde die regionale Abweichung vom ortstypischen Preis betrachtet und nicht das absolute Preisniveau. Außerdem sinkt die Provision bei mittlerer Bevölkerungsdichte (rund -0,1 Punkte). Dies könnte mit dem dort geringeren Aufwand zusammenhängen: Der ist mutmaßlich höher, wenn die Bevölkerungsdichte gering ist (hoher Such-Aufwand wegen geringer Nachfrage) oder besonders hoch ausfällt (hoher Bearbeitungs-Aufwand wegen vieler Anfragen).

Schließlich ist die Provision auch im Westen geringer als im Osten (rund -0,2 Punkte). Dieser regionale Unterschied dürfte historisch bedingt sein und stach bei ETW und EFH vor allem vor der Gesetzesänderung hervor (vgl. Ergebnisse zu Inseratsanalysen). Bei MFH und Grundstücken bestätigt diese Beobachtung die Ergebnisse der Inseratsanalysen.

Tabelle 33
Einflussfaktoren Provisionshöhe – Verkaufende (alle Objekttypen)

Variable	Schätzkoeffizient	Standardfehler	Signifikanz
geringe regionale Kaufkraft	-0,20	0,04	0,00
mittlere Bevölkerungsdichte	-0,09	0,05	0,04
Westdeutschland	-0,23	0,08	0,01
Konstante	3,50	0,08	0,00

Rechenbeispiel: Die geschätzte Provisionshöhe (PH) ergibt sich durch Addition der Einzelfaktoren X. Für die PH in Regionen mit mittlerer Bevölkerungsdichte wird damit X unter Berücksichtigung der Konstanten zu $-0,09 + 3,5 = 2,4$ und PH damit zu 2,4 % anstelle von 3,5 % in Regionen mit geringer oder hoher Dichte.

Quelle: Haus & Grund-Befragung 2022

b) Kaufende: niedrigere Provision v. a. bei geringerer Zahlungsfähigkeit und im Westen

Auch bei den Kaufenden zeigen sich signifikante Effekte hinsichtlich aller drei Regionalcharakteristika, wiederum aber nicht für „verkaufende Kaufende“ oder für „reine Vermietende von ETW und EFH“.

So wäre die Provision vor allem bei geringer Kaufkraft (rund -1 Punkt), aber auch bei hoher Kaufkraft (rund -0,5 Punkte) kleiner als bei mittlerer. Dies könnte an der niedrigeren Zahlungsbereitschaft in ärmeren Regionen liegen bzw. an den absolut betrachteten höheren Provisionen in reicheren Gebieten. Das widerspräche auch nicht dem Ergebnis aus anderen Analysen (Inserate und Makler), wonach die Provision mit dem Kaufpreis sinkt, denn dort wurde die regionale Abweichung vom ortstypischen Preis betrachtet und nicht das absolute Preisniveau. Außerdem sinkt die Provision bei mittlerer Bevölkerungsdichte (rund -0,3 Punkte). Dies könnte mit dem dort geringeren Aufwand zusammenhängen: Der ist mutmaßlich höher, wenn die Bevölkerungsdichte gering ist (hoher Such-Aufwand wegen geringer Nachfrage) oder besonders hoch ausfällt (hoher Bearbeitungs-Aufwand wegen vieler Anfragen).

Schließlich ist die Provision auch im Westen erheblich geringer als im Osten (nahezu -1 Punkt). Dieser regionale Unterschied stach bei ETW und EFH vor allem vor der Gesetzesänderung hervor (vgl. Ergebnisse zu Inseratsanalysen). Bei MFH und Grundstücken bestätigt diese Beobachtung die Ergebnisse der Inseratsanalysen.

Tabelle 34
Einflussfaktoren Provisionshöhe – Kaufende (alle Objekttypen)

Variable	Schätzkoeffizient	Standardfehler	Signifikanz
geringe regionale Kaufkraft	- 1,09	0,15	0,00
hohe regionale Kaufkraft	- 0,46	0,12	0,00
mittlere Bevölkerungsdichte	- 0,33	0,11	0,00
Westdeutschland	- 0,86	0,26	0,00
Konstante	4,20	0,28	0,00

Rechenbeispiel: Die geschätzte Provisionshöhe (PH) ergibt sich durch Addition der Einzelfaktoren X. Für die PH in Regionen mit mittlerer Bevölkerungsdichte wird damit X unter Berücksichtigung der Konstanten zu $-0,33+4,20=3,87$ und PH damit zu 3,87 % anstelle von 4,2 % in Regionen mit geringer oder hoher Dichte.

Quelle: Haus & Grund-Befragung 2022

IV.III Maklerverbund aus vier Ländern

Ein Maklerverbund eines deutschen Kreditinstituts hat eine Transaktionsdatenbank, die Verkaufsobjekte aus vier westdeutschen Bundesländern erfasst (ca. 12.000 Fälle aus dem Jahr 2021, darunter 49 % EZFH und 35 % ETW).

Courtage sinkt mit dem Kaufpreis – Verhandlung durch Verkaufende wichtiger Faktor

Sonderauswertungen für die vorliegende Studie zur Maklercourtage ergeben dort einen negativen Zusammenhang mit dem Kaufpreis. Demnach sinkt die Courtage im Vergleich zu einem Kaufpreis kleiner/gleich 250 Tsd. Euro um 0,3/0,35/0,38/1,0 Punkte, wenn der Verkaufspreis in der Klasse 250–400/400–550/550–700/>700 Tsd. Euro liegt.

Dieser Effekt resultiert nach Aussage der Makler aber (fast) ausschließlich aus Verhandlungen der verkaufenden Person. Die kaufende Person hat bei dem derzeit engen Markt demnach keine Verhandlungsmacht gegenüber dem Makler.

Lt. Aussage Maklerverbund „Schwarze Schafe“ (fast) nur bei den „Küchenmaklern“

Nach Aussage des Verbundes halten sich alle Maklerhäuser (auch außerhalb der hier Auskunft gebenden Bank) an die von ihnen als „Fair-Teilung“ bezeichnete Aufteilung der Courtage. Es gäbe allerdings ein paar wenige schwarze Schafe, dabei handele es sich fast ausschließlich um kleine Nebenerwerbsmakler (5–10 Objekte p. a.), die vor der Gesetzesänderung damit geworben haben, dass Verkaufende bei Ihnen keine Provision bezahlen müssten.

Verkaufende ohne Makler überwiegend über Mundpropaganda erfolgreich – lt. Verbund schlechte Verkaufsstrategie der Privatleute

Wer ohne Makler verkauft, findet nach Einschätzung des Verbundes i. d. R. über Mundpropaganda Kaufende; Inserate sind dann eher seltener der Fall. Wenn doch inseriert wird, dann inserieren Privatleute nach Ansicht des Maklerhauses zudem eher zu niedrige Preise, weil sie die enormen Preisanstiege am Markt im aktuellen Umfeld nicht mitbekommen (Aussage stammt aus dem April 2022, die Verhaltensweisen könnten sich angesichts der seitdem stark veränderten Marktbedingungen in vielen Regionen verändert haben).

IV.IV Gutachterausschüsse

Die Gutachterausschüsse (GA) bekommen von den Notaren alle Kaufverträge (per Post oder pdf). Ausnahmen sind:

- Share Deals (weil es Unternehmenskäufe und keine Grundstückskäufe sind),
- große Transaktionen, über deren Preis Stillschweigen vereinbart ist, sowie
- diejenigen Verkäufe, die einfach nicht gemeldet werden (Zitate: „Naja jeder ... in der Praxis gibt es viele Ausfälle“ – „hier sollte ein Ministerium mal Druck machen, dass auch große Brocken gemeldet werden“); dazu gehören neben den großen Transaktionen auch anderer „vergessliche“ Notarinnen und der „übliche Verlust beim“ Rücklauf im Zuge von Datenerhebungen.

Im Anschluss an die Übermittlung des Kaufvertrages verschickt der lokale Gutachterausschuss jeder kaufenden Person einen Fragebogen (nicht bundesweit standardisiert), in dem z. B. Baualter und Wohnfläche abgefragt werden („Naja jeder... in der Praxis gibt es viele Ausfälle“).

Die Gutachterausschüsse haben die segmentspezifischen Transaktionsdaten auf Kreisebene geliefert. Diese dient der Hochrechnung anderer Stichproben auf alle Transaktionen.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1	Typische Nebenkosten als prozentualer Anteil vom Kaufpreis	13
Abbildung 2	Streuung der tatsächlich bezahlten Käufercourtage (brutto)	14
Abbildung 3	Provisionsquote nach Objekttypen 2019 bis 2021 (Index 2019 = 100)	16
Abbildung 4	Eigentumspotenzial unter den 30- bis 44-jährigen Miethaushalten in Baden-Württemberg 2013 bis 2022	20
Abbildung 5	Zeitlicher Ablauf der Transaktion (ohne Verwalter, Bank und Gutachter)	29
Abbildung 6	Provision (Mittelwert) für hybride vs. klassische Makler, 2019 und 2021	41
Abbildung 7	Typische Notarkosten als prozentualer Anteil vom Kaufpreis in Abhängigkeit vom Kaufpreis und einfacher Gebührensatz nach Gerichts- und Notarkostengesetz	45
Abbildung 8	Typische Grundbuchkosten als prozentualer Anteil vom Kaufpreis	48
Abbildung 9	Typische Nebenkosten als prozentualer Anteil vom Kaufpreis	58
Abbildung 10	Nebenkosten insgesamt 2023; Bundesländer	59
Abbildung 11	Grunderwerbsteuersätze 2023; Bundesländer	61
Abbildung 12	Erhöhungen der Grunderwerbsteuersätze 2006 bis 2023	62
Abbildung 13	Verteilung der Grunderwerbsteuersätze 2006 bis 2023	63
Abbildung 14	Objektspezifische Repräsentativität der Datengrundlagen	72
Abbildung 15	Provisionsquoten inserierter Objekte	82
Abbildung 16	Provisionsquoten 2021; Kreisebene	84
Abbildung 17	Provisionsquote nach Objekttypen, 2012 bis 2021 (Jahreswerte, 2020 & 2021 Monatswerte)	86
Abbildung 18	Provisionsquote nach Objekttypen 2019 bis 2021 (Index 2019 = 100)	86
Abbildung 19	Marktbreite der öffentlich inserierten Objekte	89
Abbildung 20	Streuung der tatsächlich bezahlten Käufercourtage (brutto)	92
Abbildung 21	Käufercourtage (Median) 2019 und 2021 – ETW und EFH	99
Abbildung 22	Käuferprovision (Mittelwert) hybride (eng gefasst) vs. klassische Makler für ETW, EFH & Grundstücke, 2012 bis 2021	100
Abbildung 23	Anteil der einzelnen Objekttypen an Grundgesamtheit, 2012 und 2021	114
Abbildung 24	Käufercourtage nach Objektart 2019 und 2021	115
Abbildung 25	Verteilung der Courtage nach Objekttypen	116
Abbildung 26	Provision (Median) für ETW und EFH nach Bundesländern, 2019	117
Abbildung 27	Durchschnittlich inserierte Provision für verschiedene Kaufpreisklassen, 2017 bis 2019 und 2021	118

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Übersicht zu den verwendeten Datenquellen	10
Tabelle 2	Typische, tatsächlich bezahlte Käufercourtage (brutto)	14
Tabelle 3	Übersicht zu Schnittmengen der verwendeten Datenquellen	23
Tabelle 4	Akteursbefragung der Notarinnen	31
Tabelle 5	Ergebnisse der eigenen Maklerbefragung	37
Tabelle 6	Beispielrechnung Notarkosten (Kaufpreis 500.000 Euro)	46
Tabelle 7	Beispielrechnung Notarkosten (Kaufpreis 150.000 Euro)	46
Tabelle 8	Beispielrechnung Grundbuchkosten (Kaufpreis 500.000 Euro)	49
Tabelle 9	Ergebnisse der Verwalterbefragung	50
Tabelle 10	Ergebnisse der Befragung von Verkaufenden ohne Makler	54
Tabelle 11	Übersicht zur Bandbreite typischer Nebenkosten	57
Tabelle 12	Übliche Konstellationen der Nebenkosten (pauschal)	60
Tabelle 13	Geschätzte Inzidenz der Grunderwerbsteuer	67
Tabelle 14	Übersicht zu den verwendeten Datenquellen	71
Tabelle 15	Ergebnisse der infas-Befragung zur Courtage	76
Tabelle 16	Wissen und Transparenz um die Courtage	79
Tabelle 17	Durchschnittliche Provisionsquoten, regional und nach Art der Vermarktung	80
Tabelle 18	Ergebnisse der kantar-Befragung zur Provisionsquote	81
Tabelle 19	Ergebnisse der infas-Erhebung zur Provisionsquote	85
Tabelle 20	Mittlere Provisionsquote und Einflussfaktoren	87
Tabelle 21	Typische, tatsächlich bezahlte Käufercourtage (brutto)	90
Tabelle 22	Angaben der Notarinnen zur Maklerprovision	91
Tabelle 23	Angaben der Makler zur Maklerprovision	94
Tabelle 24	Typische Courtage – BBSR-Regionstypen	96
Tabelle 25	Typische Courtage – Bundeslandgruppen	97
Tabelle 26	Geschätzte Inzidenz der hälftigen Teilung der Maklercourtage	102
Tabelle 27	Typische Provision für die kaufende Person und Einflussfaktoren	103
Tabelle 28	Schätzung des Umsatzes der Makler mit Wohnimmobilien	105
Tabelle 29	Zielregionen sowie Bruttofallzahl der schriftlichen Befragungen	120
Tabelle 30	Indirekt gemessene Provisionsquote und Provisionshöhe bei VdP	123
Tabelle 31	Einflussfaktoren Provisionsquote – Verkaufende (alle Objekttypen)	125
Tabelle 32	Einflussfaktoren Provisionsquote – Kaufende (alle Objekttypen)	125
Tabelle 33	Einflussfaktoren Provisionshöhe – Verkaufende (alle Objekttypen)	126
Tabelle 34	Einflussfaktoren Provisionshöhe – Kaufende (alle Objekttypen)	127

Literaturverzeichnis

BBSR (o. J.). Raumabgrenzungen: Referenzdateien und Karten. Zugriff: <https://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/forschung/raumbeobachtung/downloads/downloadsReferenz2.html> [abgerufen am 14.12.2023].

Becker, C., 2022: Provision bei Vorkenntnis des Käufers? Es kommt darauf an!. Zugriff: https://www.haufe.de/immobilien/entwicklung-vermarktung/maklerurteil-provisionsanspruch-trotz-vorkenntnis-des-kaeufers_262_569616.html [abgerufen am 25.06.2024].

Bergische IHK, (o. J.): Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger, Baubetreuer, Wohnimmobilienverwalter – Gewerberechtliche Berufszugangs- und Ausübungsregelungen. Zugriff: <https://www.ihk.de/bergische/recht-und-steuern/gewerberecht/immobilienmakler-bautraeger-baubetreuer-1406858> [abgerufen am 25.06.2024].

Berliner Morgenpost, 2005: Makler vermittelt eigene Wohnung: Keine Provision. Zugriff: <https://www.morgenpost.de/printarchiv/immobilien/article104468430/Makler-vermittelt-eigene-Wohnung-Keine-Provision.html> [abgerufen am 26.6.2024]

Blankenstein, A. C., (o. J.) b: MAKLERPROVISION – 12 Prozent Courtage sind sittenwidrig. Zugriff: https://www.haufe.de/recht/deutsches-anwalt-office-premium/maklerprovision-12-prozent-courtage-sind-sittenwidrig_idesk_PI17574_HI1997994.html [abgerufen am 25.06.2024].

Boutonnet, B., 2022: Maklerbranche unter Druck: Zwei Welten, ein Gedanke. Zugriff https://www.haufe.de/immobilien/wirtschaft-politik/geschaeftsmodelle-startups-und-traditionelle-makler_84342_582338.html [abgerufen am 26.6.2024]

Boysen-Hogrefe, J., 2017: Grunderwerbsteuer im Länderfinanzausgleich: Umverteilung der Zusatzlast der Besteuerung, in: Wirtschaftsdienst, 97. Jahrgang, Heft 5, S. 354–359. Zugriff: <https://www.wirtschaftsdienst.eu/inhalt/jahr/2017/heft/5/beitrag/grunderwerbsteuer-im-laenderfinanzausgleich-umverteilung-der-zusatzlast-der-besteuerung.html#:~:text=Das%20Aufkommen%20der%20Grunderwerbsteuer%20wird,Das%20Steueraufkommen%20bleibt%20unver%3%A4ndert> [abgerufen am 14.12.2023].

Boysen-Hogrefe, J., 2017: Stagnierende Wohneigentumsquote, Share Deals: Wie sollte die Grunderwerbsteuer reformiert werden?. Ifo Schnelldienst 21/2017, 70. Jg.: 3-24. Zugriff: <https://www.ifo.de/DocDL/sd-2017-21-boysen-hogrefe-et-al-grunderwerbsteuer-2017-11-09.pdf> [abgerufen am 25.06.2024]

Braun, R., 2022: Wohneigentum in Deutschland 2022 – Teil 1–4, Verbreitung, Freiräume, Vermögensvorsprung und Konsumwelten. Zugriff: https://www.empirica-institut.de/fileadmin/Redaktion/Publikationen_Referenzen/PDFs/Wohneigentum_EVS_2022_Teil-1-bis-4-Bericht.pdf

Braun, R.; von Meien, H.; Paffrath, T., 2023: Bausparen, Bauen und Wohnen in Baden-Württemberg 2023. Zugriff: https://www.empirica-institut.de/fileadmin/Redaktion/Publikationen_Referenzen/PDFs/2022106_AG_BS_BaWue-2023-final.pdf

Brennecke Rechtsanwälte, 2017: Maklerrecht – Teil 12 – Provisionsanspruch des Maklers. Zugriff: https://www.brennecke-rechtsanwaelte.de/Maklerrecht-Teil-12-Provisionsanspruch-des-Maklers_220804 [abgerufen am 14.12.2023]

Brunßen, F.; Diehl-Wolf, E.-M., 2018: Preisindizes für selbst genutztes Wohneigentum. WISTA – Wirtschaft und Statistik, 5/2018. Zugriff: https://www.destatis.de/DE/Methoden/WISTA-Wirtschaft-und-Statistik/2018/05/PreisindizesWohneigentum_052018.pdf?__blob=publicationFile [abgerufen am 26.06.2024].

Buettner, T.; Krause, M., 2017: Föderalismus im Wunderland: Zur Steuerautonomie bei der Grunderwerbsteuer. Ifo Working Paper No. 235. Zugriff: <https://www.ifo.de/DocDL/wp-2017-235-buettner-krause-grunderwerbsteuer.pdf>

Bundesgerichtshof, 2008: URTEIL III ZR 82/08. Zugriff <https://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&nr=48491&pos=0&anz=1> [abgerufen am 26.6.2024]

Bundesministerium der Finanzen, 2024: Steuereinnahmen im Dezember 2023 und konjunkturelles Umfeld. Monatsbericht des BMF Januar 2024: 56-66. Zugriff: <https://www.bundesfinanzministerium.de/Monatsberichte/2024/01/Inhalte/Kapitel-4-Wirtschafts-und-Finanzlage/4-2-steuereinnahmen-dezember-2023-und-konjunkturelles-umfeld.html> [abgerufen am 25.06.2024]

Bundesministerium der Justiz, 2024: Gesetz zur Digitalisierung des Vollzugs von Immobilienverträgen, der gerichtlichen Genehmigungen von notariellen Rechtsgeschäften und der steuerlichen Anzeigen der Notare. Zugriff: https://www.bmj.de/SharedDocs/Gesetzgebungsverfahren/DE/2024_Digitalisierung_Immobilienvertraege.html [abgerufen am 4.11.2024]

Bundesministerium der Justiz, 2023: Bundesnotarordnung. Zugriff: <https://www.gesetze-im-internet.de/bnoto/BJNR001910937.html> [abgerufen am 27.06.2024].

Bundesnotarkammer, (o. J.):a: Der Anwaltsnotar. Zugriff: <https://www.notar.de/der-notar/notariatsformen/anwaltsnotare> [abgerufen am 27.06.2024].

Bundesnotarkammer, (o. J.):b: Notarstatistik. Zugriff: <https://www.notar.de/der-notar/statistik> [abgerufen am 27.06.2024].

Bundesnotarkammer, (o. J.):c: Notarkosten: Beispielberechnungen. Zugriff: <https://www.notar.de/themen/notarkosten/beispiele> [abgerufen am 29.04.2022].

Bundesnotarkammer, 2020: Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser. Zugriff: <https://www.bnotk.de/aufgaben-und-taetigkeiten/rundschreiben/details/gesetz-ueber-die-verteilung-der-maklerkosten-bei-der-vermittlung-von-kaufvertraegen-ueber-wohnungen-und-einfamilienhaeuser> [abgerufen am 14.12.2023].

Bundesgesetzblatt, 2020: Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser. Zugriff: https://www.bgbl.de/xaver/bgbl/start.xav?startbk=Bundesanzeiger_BGBl&start=//*/%5B@attr_id=%27bgbl120s1245.pdf%27%5D#__bgbl__%2F%2F*%5B%40attr_id%3D%27bgbl120s1245.pdf%27%5D__1651221164229 [abgerufen am 29.04.2022]

Bundesregierung, 2020: Immobilienerwerb Maklerkosten werden künftig geteilt. Zugriff: <https://www.bundesregierung.de/breg-de/suche/maklerkosten-werden-kuenftig-geteilt-1752916> [abgerufen am 14.12.2023]

Bundesrepublik Deutschland, 2024: Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland Art 105. Zugriff: https://www.gesetze-im-internet.de/gg/art_105.html [abgerufen am 25.06.2024]

Card, D.; Krueger, A., 1994: Minimum wages and employment: A case study of the fast-food industry in new jersey and pennsylvania. *American Economic Review* Bd. 84: 772–793.

Cunningham, S., 2021: *Causal Inference: The Mixtape*, New Haven: Yale University Press. Zugriff: <https://doi.org/10.12987/9780300255881>

DAHLER & COMPANY, 2020: Die Reform der Maklerprovision. Zugriff: <https://www.dahlercompany.com/de/reform-der-maklerprovision-2020> [abgerufen am 29.04.2022].

Deschermeier, P.; Haas, H.; Hude, M.; Voigtländer, M., 2016: A first analysis of the new German rent regulation. *International Journal of Housing Policy* 16(3): 293–315.

Deutscher Bundestag. 2018.: Die Maklerprovision in ausgewählten europäischen Ländern. Wissenschaftliche Dienste, 2018 (WD 7 - 3000 - 162/18). Zugriff: <https://www.bundestag.de/resource/blob/571622/f421857e41ae109d8402c46e703bb914/wd-7-162-18-pdf-data.pdf> [abgerufen am 25.06.2024].

Dietz, P., 2021: Hybridmakler leiden besonders unter dem Bestellerprinzip. Zugriff: <https://www.iz.de/recht/news/-hybridmakler-leiden-besonders-unter-dem-bestellerprinzip-1000080511> [abgerufen am 12.06.2024]

Dietz, P., 2022: Der RDM fürchtet die Deckelung der Maklercourtage. Zugriff: <https://www.iz.de/recht/news/-der-rdm-fuerchtet-die-deckelung-der-maklercourtage-2000003642> [abgerufen am 27.06.2024].

Dietz, P., 2023: Hybridmakler Nemo will in Deutschland Fuß fassen. Zugriff: <https://www.iz.de/unternehmen/news/-hybridmakler-nemo-will-in-deutschland-fuss-fassen-2000013521> [abgerufen am 26.6.2024]

DIW Econ GmbH, 2019: Das Bestellerprinzip beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien – Eine ökonomische Analyse. Zugriff: https://diw-econ.de/wp-content/uploads/1302_DIW-Econ-2019.-Bestellerprinzip-beim-Immobilienverkauf_Endbericht_FINAL.pdf [abgerufen am 25.06.2024]

Dolls, M.; Fuest, C.; Krolage, C.; Neumeier, F., 2019: Who Bears the Burden of Real Estate Transfer Taxes? Evidence from the German Housing Market. *ifo Working Papers* (308). Zugriff: <https://www.ifo.de/DocDL/wp-2019-308-dolls-fuest-krolage-neumeier-real-estate-transfer-taxes.pdf> [abgerufen am 12.06.2024]

Eckert, T., 2022: Maklerprovision: Was müssen Immobilienkäufer bezahlen? Zugriff: <https://www.ndr.de/ratgeber/Wertloses-Gesetz-Wie-Makler-bei-der-Provision-tricksen-,makler160.html> [abgerufen am 12.06.2024]

Eckert, T., 2022: Tricksen und Täuschen bei Maklerkosten. Zugriff: <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/verbraucher/maklergebuehren-reform-plusminus-101.html> [abgerufen am 26.06.2024]

Engel & Völkers, (o. J.): Was sind die Aufgaben eines Immobilienmaklers? Zugriff: <https://www.engelvoelkers.com/de/de/ressourcen/was-macht-ein-immobilienmakler> [abgerufen am 26.06.2024]

Fabricius, M., 2021: Immobilie verkaufen? Dann sollten Sie diesen teuren Fehler vermeiden. Zugriff: <https://www.welt.de/finanzen/immobilien/article229340385/Immobilienverkauf-Bei-Makler-Gebuehr-lassen-sich-Tausende-Euro-sparen.html> [abgerufen am 26.06.2024]

Faller, B.; Heising, P.; Dübel, A., 2006: Internationaler Vergleich von Kosten und Dienstleistungseffizienz bei der Transaktion von Wohneigentum – Optionen für Deutschland. Herausgeber: Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS). *Forschungen* H. 120. Bonn.

Fichte, Damian, 2013: Grunderwerbsteuer und Länderfinanzausgleich: Anreize für Steuererhöhungen beseitigen. DSi kompakt No. 2. EconStor: Grunderwerbsteuer und Länderfinanzausgleich: Anreize für Steuererhöhungen beseitigen

Finanzverwaltung Nordrhein-Westfalen, o. J.: Grunderwerbsteuer: Wissenswertes beim Grundstücks- oder Immobilienerwerb. Zugriff: <https://www.finanztat.nrw.de/steuerinfos/privatpersonen/haus-und-grund/grunderwerbsteuer-wissenswertes-beim-grundstuecks-oder> [abgerufen am 25.06.2024].

Finexity AG, 2022: Digitales Grundbuch: Kann die Blockchain den Notar ersetzen? Zugriff: <https://finexity.com/blog/digital-land-register-can-blockchain-replace-the-notary> [abgerufen am 25.06.2024]

Fölsche, J., 2023: Nebenkosten beim Hauskauf: Alle Kaufnebenkosten im Überblick. Zugriff: <https://www.drklein.de/nebenkosten-hauskauf.html> [abgerufen am 25.06.2024]

Fritzsche, C.; Vandrei, L., 2019: The German Real Estate Transfer Tax: Evidence for Single-Family Home Transactions. Regional Science and Urban Economics Bd. 74/2019: 131-143.

Geißler, R., 2023: Einnahmen aus Grunderwerbsteuer brechen ein. Zugriff: <https://www.mdr.de/nachrichten/deutschland/wirtschaft/einnahmen-grunderwerbsteuer-immobilien-laender-100.html> [abgerufen am 25.06.2024]

Gerichts- und Notarkostengesetz. Gesetz über Kosten der freiwilligen Gerichtsbarkeit für Gerichte und Notare, Anlage 1 (zu § 3 Absatz 2). Zugriff: https://www.gesetze-im-internet.de/gnotkg/anlage_2.html [abgerufen am 29.04.2022].

Gerichts- und Notarkostengesetz. Gesetz über Kosten der freiwilligen Gerichtsbarkeit für Gerichte und Notare, Anlage 2 (zu § 34 Absatz 3). Zugriff: https://www.gesetze-im-internet.de/gnotkg/anlage_2.html [abgerufen am 29.04.2022].

Göddecke Rechtsanwälte, 2021: Neue Regeln zur Maklerprovision 2021 – Tipps vom Anwalt. Zugriff: <https://rechtinfo.de/zivilrecht/maklerprovision-2021> [abgerufen am 29.04.2022]

Haufe, (o. J.): Verwalterzustimmung zur Veräußerung von Wohnungseigentum ... / 5.1 Frist. Zugriff: https://www.haufe.de/recht/deutsches-anwalt-office-premium/verwalterzustimmung-zur-veraeusserung-von-wohnungseigentum-51-frist_idesk_PI17574_HI13046687.html [abgerufen am 14.12.2023]

Haufe, 2008: Vereinbarung von 12 % Maklerprovision nichtig. Zugriff: https://www.haufe.de/recht/deutsches-anwalt-office-premium/vereinbarung-von-12-maklerprovision-nichtig_idesk_PI17574_HI2067512.html [abgerufen am 14.12.2023].

Haufe, 2013a: Gründe für Verweigerung der Zustimmung. Zugriff: https://www.haufe.de/immobilien/verwaltung/verwalterzustimmung-zur-veraeusserung-von-wohnungseigentum/gruende-fuer-verweigerung-der-zustimmung_258_199420.html#:~:text=Ebensowenig%20darf%20der%20Verwalter%20die,keine%20Verweigerung%20der%20Zustimmung%20rechtfertigen [abgerufen am 14.12.2023]

Haufe, 2013b: Sondervergütung und Kosten. Zugriff: https://www.haufe.de/immobilien/verwaltung/verwalterzustimmung-zur-veraeusserung-von-wohnungseigentum/sonderverguetung-und-kosten_258_199426.html [abgerufen am 14.12.2023].

Haufe, 2015: Notarvertrag muss bei Verbraucherverträgen 14 Tage vor Beurkundung vorliegen. Zugriff: https://www.haufe.de/immobilien/entwicklung-vermarktung/bgh-notar-muss-kaufvertrag-zwei-wochen-vorher-vorlegen_262_311982.html [abgerufen am 14.12.2023].

Haufe, 2020: Eigentumsentziehung als ultima ratio. Zugriff: https://www.haufe.de/immobilien/verwaltung/entziehung-des-wohnungseigentums/entziehung-des-wohnungseigentums-als-ultima-ratio_258_331660.html [abgerufen am 27.06.2024].

Haufe, 2022. Ein Bundesdeckel für die Maklercourtage: abgehoben oder real? Zugriff: https://www.haufe.de/immobilien/wirtschaft-politik/maklerrecht-bestellerprinzip-beim-kauf-von-immobilien_84342_489726.html [abgerufen am 29.04.2022].

Haufe, 2024: Sondereigentum. Zugriff: <https://www.haufe.de/thema/sondereigentum> [abgerufen am 27.06.2024].

Hagemann, H., 2006: Leistungen und Provisionen transparent – Makler- und Kundenbefragungen zur Verbesserung der Verbraucherposition bei der Inanspruchnahme von Immobilienmaklern. Herausgeber: Wohnen im Eigentum e.V. Bonn.

Homeday, (o. J.): Notarkosten beim Hauskauf: Mit dieser Summe müssen Sie rechnen. Zugriff: <https://www.homeday.de/de/immobilienkauf/notarkosten-beim-hauskauf> [abgerufen am 29.04.2022]

IHK Berlin, (o. J.): Maklererlaubnis. Zugriff: <https://www.ihk.de/berlin/service-und-beratung/recht-und-steuern/gewerberecht/maklererlaubnis-4322610> [abgerufen am 27.06.2024].

IHK München, 2022: Muster Maklervertrag. Zugriff: <https://www.ihk-muenchen.de/de/Service/Recht-und-Steuern/Vertragsrecht/mustervertraege/maklervertrag.html> [abgerufen am 26.06.2024].

immoverkauf24, 2022: Maklerprovision & Neuerungen in 2022 – Fragen & Antworten. Zugriff: <https://www.immoverkauf24.de/immobilienmakler/maklerprovision> [abgerufen am 29.04.2022].

Immobilienverband Deutschland (IVD), 2021: Alle Informationen zur Neuregelung der Maklerprovision. Zugriff: <https://ivd.net/2021/06/bestellerprinzip-kauf-update-2019-provisionsteilung> [abgerufen am 29.04.2022].

Immo-for-less, (o. J.): ohne makler concept Verkaufen wie ein Profi. Zugriff: https://www.immoforless.de/content/ohne_makler_verkaufen_wie_ein_profi.html [abgerufen am 27.06.2024].

Immowelt, 2019. Nachweismakler oder Vermittlungsmakler: Die Unterschiede. Zugriff: <https://ratgeber.immowelt.de/a/nachweismakler-oder-vermittlungsmakler-die-unterschiede.html> [abgerufen am 14.12.2023].

Immowelt, 2022: Das Notaranderkonto – Kaufabwicklung über einen Treuhänder. Zugriff: <https://ratgeber.immowelt.de/a/notaranderkonto-kaufabwicklung-ueber-einen-treuhaender.html> [abgerufen am 27.06.2024].

IZ Immobilien Zeitung, 2021: Hybridmakler leiden besonders unter dem Bestellerprinzip. Zugriff: <https://www.iz.de/recht/news/-hybridmakler-leiden-besonders-unter-dem-bestellerprinzip-1000080511?crefresh=1> [abgerufen am 29.04.2022].

Kholodilin, K.; Mense, A.; Michelsen, C., 2016: Die Mietpreisbremse wirkt bisher nicht. DIW-Wochenbericht 83 (22): 491–499.

Kippes, S., o. J.: Marktmonitor Immobilien 2021. Herausgeber: Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen. Nürtingen-Geislingen.

Klein, (o. J.)a. Nebenkosten beim Hauskauf: Alle Kaufnebenkosten im Überblick. Zugriff: <https://www.drklein.de/nebenkosten-hauskauf.html> [abgerufen am 14.12.2023].

Klein (o. J.). Notaranderkonto. Zugriff: <https://www.drklein.de/finanzlexikon/notaranderkonto.html> [abgerufen am 14.12.2023].

Klein (o. J.). Unbedenklichkeitsbescheinigung: Für Immobilienkäufer ein Muss. Zugriff: <https://www.drklein.de/unbedenklichkeitsbescheinigung.html> [abgerufen am 14.12.2023].

Krolage, C., 2023: The effect of real estate purchase subsidies on property prices. International Tax and Public Finance, H. 30: 215–246.

Kröger, M., 2023: Finanzminister Lindner schlägt Ländern Verzicht auf Grunderwerbsteuer vor. Zugriff: <https://www.spiegel.de/wirtschaft/lindner-schlaegt-laendern-verzicht-auf-grunderwerbsteuer-vor-a-470a93b1-9c9d-4921-99c3-af4f3d298f43> [abgerufen am 25.06.2024].

Kunert, N., 2024: Immobilienmakler Aufgaben: Maklerleistungen im Überblick. Zugriff: <https://www.immobilienscout24.de/wissen/verkaufen/maklerleistungen.html> [abgerufen am 26.06.2024].

Lehmann, M., 2009: Nachweis oder Vermittlung: Wann der Makler Geld bekommt. Zugriff: https://www.welt.de/welt_print/wirtschaft/article4574029/Nachweis-oder-Vermittlung-Wann-der-Makler-Geld-bekommt.html [abgerufen am 26.6.2024].

makler-vergleich.de. Aufgaben eines Maklers. Zugriff: <https://www.makler-vergleich.de/immobilienmakler/aufgaben-eines-maklers.html> [abgerufen am 29.04.2022].

McMakler (o. J.). Grunderwerbsteuer sparen – Tipps für Käufer. Zugriff: <https://www.mcmakler.de/ratgeber/immobilienkauf/grunderwerbsteuer-sparen> [abgerufen am 14.12.2023].

Neitzel, D., 2024: Grunderwerbsteuer. Was Sie über die Berechnung, Höhe und Ausnahmen wissen sollten. Zugriff: <https://www.handelsblatt.com/finanzen/steuern-recht/steuern/grunderwerbsteuer-was-sie-ueber-die-berechnung-hoehe-und-ausnahmen-wissen-sollten/28917426.html> [abgerufen am 25.06.2024].

Niedersächsisches Justizministerium, (o. J.): Grundbuch. Zugriff: https://justizportal.niedersachsen.de/startseite/gerichte_und_staatsanwaltschaften/zivilgerichtsbarkeit/grundbuch_und_register/grundbuch-158699.html [abgerufen am 27.06.2024].

Notarkostenrechner, (o. J.): Kostenlos Notar- und Grundbuchkosten errechnen. Zugriff: <https://www.notarkostenrechner.com> [abgerufen am 29.04.2022].

NRW.BANK, 2024: NRW.Zuschuss Wohneigentum. Zugriff: <https://www.nrwbank.de/de/foerderung/foerderprodukte/60136/nrwzuschuss-wohneigentum.html> [abgerufen am 25.06.2024].

NWB, 2015: BeurkG § 54a i.d.F. 23.11.2015 Fünfter Abschnitt: Verwahrung § 54a Antrag auf Verwahrung. Zugriff: https://datenbank.nwb.de/Dokument/623537_54a [abgerufen am 27.06.2024].

Petkova, K.; Weichenrieder, A. J., 2017: Price and Quantity Effects of the German Real Estate Transfer Tax. Unveröffentlichtes Dokument. CESifo.

Regiomanager, 2016: Immobilienmakler: Eine heterogene Branche. Zugriff: <https://www.regiomanager.de/niederrhein/artikel/immobilienmakler-eine-heterogene-branche> [abgerufen am 25.06.2024].

Roth, N., 2023: Quo vadis Hybridmakler? Zugriff: <https://proptech.de/quo-vadis-hybridmakler> [abgerufen am 12.06.2024].

R+V, 2017: Nebenkosten beim Hauskauf oder Wohnungskauf berechnen. Zugriff: <https://www.ruv.de/haftpflichtversicherung/haus-und-grundbesitzerhaftpflicht/nebenkosten-beim-hauskauf> [abgerufen am 25.06.2024].

Sager-Krauss, B., 2019: Maklerprovision: Wer in welchem Bundesland wie viel zahlt. Focus online, 14.08. Zugriff: https://praxistipps.focus.de/maklerprovision-wer-in-welchem-bundesland-wie-viel-zahlt_112942 [abgerufen am 25.06.2024].

Sagner, P.; Voigtländer, M., 2021: Wo die Teilung der Maklerprovision wirkt. IW-Kurzbericht 2021 (29).

Scherf, W., 2021: Integration der Grunderwerbsteuer in die Umsatzsteuer. Unveröffentlichtes Dokument. Justus-Liebig-Universität Gießen.

Schulz, G., (o. J.): § 18 Grundstücksrecht / 1. Auflassungsvormerkung. Zugriff: https://www.haufe.de/recht/deutsches-anwalt-office-premium/18-grundstuecksrecht-1-auflassungsvormerkung_idesk_PI17574_HI14744418.html [abgerufen am 25.06.2024].

Sparkasse (o. J.). Nebenkosten beim Kauf von Haus und Wohnung. Zugriff: <https://www.sparkasse.de/themen/eigenheim-finanzieren/nebenkosten-beim-hauskauf.html> [abgerufen am 14.12.2023].

SPD; Bündnis 90/Die Grünen; FDP 2021: MEHR FORTSCHRITT WAGEN. Zugriff: <https://www.gruene.de/artikel/koalitionsvertrag-mehr-fortschritt-wagen> [abgerufen am 25.06.2024].

Stiftung Warentest, 2017: Grunderwerbsteuer. Tausend Euro und mehr sparen. Zugriff: <https://www.test.de/Grunderwerbsteuer-Tausend-Euro-und-mehr-sparen-5128901-5128906> [abgerufen am 26.6.2024].

Stiftung Warentest, 2018: Immobilienkauf. So hilft Ihnen der Notar richtig. Zugriff: <https://www.test.de/Kaufvertrag-Immobilien-Den-Notar-ordentlich-ausfragen-4427977-0> [abgerufen am 14.12.2023].

Stiftung Warentest, 2020: Neue Regeln für die Verteilung der Maklerprovision. Zugriff: <https://www.test.de/Immobilienkauf-Neue-Regeln-fuer-die-Verteilung-der-Maklerprovision-5618430-0> [abgerufen am 29.04.2022].

Stocker, F., 2009: Festpreismodell für Makler empört die Platzhirsche. Zugriff: <https://www.welt.de/finanzen/immobilien/article2997758/Festpreismodell-fuer-Makler-empoert-die-Platzhirsche.html> [abgerufen am 27.06.2024].

Süddeutsche Zeitung, 2020. Notar für den Landkreis. Zugriff: <https://www.sueddeutsche.de/muenchen/landkreismuenchen/ottobrunn-notar-fuer-den-landkreis-1.4783418> [abgerufen am 26.06.2024].

Thomschke, L., 2016: Distributional price effects of rent con-trols in Berlin: When expectation meets reality. In: Centrum für Angewandte Wirtschaftsforschung Münster (Hrsg.): CAWM Discussion Paper 89.

Toschka, A.;Voigtländer, M., 2017: Das Bestellerprinzip für Immobilienkäufe. IW-Kurzbericht, 2017 (6).

Trenkel, C., 2013: Neue Regeln für Notarkosten beim Grundstückskaufvertrag. Zugriff: <https://www.cliffordchance.com/content/dam/cliffordchance/briefings/2013/10/neue-regeln-fur-notarkosten-beim-grundstuecks-kaufvertrag.pdf> [abgerufen am 26.04.2022].

vdp. Mitglieder Pfandbriefbanken. Zugriff: <https://www.pfandbrief.de/site/de/vdp/verband/mitgliedschaft/mitglieder.html> [abgerufen am 29.04.2022].

Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, 2020: Neue Gesetzgebung: Maklerprovision wird beim Immobilienkauf geteilt. Zugriff: <https://www.verbraucherzentrale-bawue.de/aktuelle-meldungen/umwelt-haushalt/wohnen/neue-gesetzgebung-maklerprovision-wird-beim-immobilienkauf-geteilt-52089> [abgerufen am 14.12.2023].

verivox (o. J.). Eigentumsvormerkung. Zugriff: <https://www.verivox.de/baufinanzierung/themen/auflassungsvormerkung/#:~:text=Voraussetzung%20f%C3%BCr%20die%20Eintragung%20der%20Auflassungsvormerkung,-Damit%20die%20Vormerkung&text=%C3%9Cblicherweise%20stellt%20der%20beurkundende%20Notar,sind%20vom%20K%C3%A4ufer%20zu%20tragen> [abgerufen am 14.12.2023].

Vierkant, E.; Wischendahl, T., 2021: Maklergebühren. Zugriff: <https://www.ofina.de/ratgeber/maklergebuehren/?nab=0> [abgerufen am 26.06.2024].

Vogel, A., 2018: Es fehlt der Sachkundenachweis. Zugriff: https://ga.de/ratgeber/es-fehlt-der-sachkundenachweis_aid-43879639 [abgerufen am 25.06.2024].

VR Bank Rhein-Neckar eG (o. J.): Notar- und Grundbuchkostenrechner. Zugriff: <https://www.vrbank.de/privatkunden/kredit-baufinanzierung/baufinanzierung/notarkosten-grundbuchkosten.html> [abgerufen am 25.06.2024].

Abkürzungsverzeichnis

DiD	Difference-in-Differences-Analyse
EFH	Einfamilienhaus
ETW	Eigentumswohnung (im Sinne des Wohnungseigentumsgesetz)
GrESt	Grunderwerbsteuer
HVPI	Harmonisierter Verbraucherpreisindex
MFH	Mehrfamilienhaus
VdP	Verband deutscher Pfandbriefbanken
WEG	Wohnungseigentümergeinschaft
WoEigG	Wohnungseigentumsgesetz (Gesetz über das Wohnungseigentum und das Dauerwohnrecht)
ZFH	Zweifamilienhaus

Glossar

Änderung der Gesetzeslage/ Gesetzesänderung („hälftige Teilung der Courtage“)	Im Rahmen dieser Studie ist der Bezug das „Gesetz über die Verteilung der Courtage bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“, welches mittels der neu geschaffenen §§ 656a bis 656d BGB für alle seit dem 23.12.2020 geschlossenen Maklerverträge wirksam ist.
Courtage/Provision	Entgelt für erbrachte Dienstleistungen und Geschäftsbesorgungen von Immobilienmaklern. Courtage und Provision werden im Rahmen dieser Studie synonym verwendet und beschreiben die am Kaufpreis prozentual anteiligen Kosten, die Kaufvertragsparteien für Leistungen eines Immobilienmaklers bezahlen.
Courtage/Provision (absolut)	Höhe der Courtage/Provision in Euro
Courtage/Provision (tatsächlich/realisiert)	Courtage, die im Rahmen des Transaktionsprozesses tatsächlich (real) bezahlt wird (auch: Provision). In dieser Studie wird überwiegend die von den Kaufenden zu leistende Provision betrachtet.
Hybride Makler	Als hybride oder online-Makler werden Unternehmen bezeichnet, die sich durch ein zweiteiliges Geschäftsmodell auszeichnen: Zum einen erfolgt ein großer Teil des Geschäfts online (bspw. standardisiertes Erstellen von Exposés sowie das Einstellen von Objekten auf Internetportalen). Zum anderen werden „klassische“ Makleraufgaben, wie der Kundenkontakt und das Besichtigen der Objekte, von ortsansässigen Maklern übernommen, die unter der Regie des hybriden Maklerunternehmens arbeiten.

Provisionsquote	Anteil der Transaktionen bzw. inserierten Objekte mit Käuferprovision (provisionspflichtige Transaktionen) an allen Transaktionen bzw. an allen Inseraten.
Eigentumsvormerkung	Eintrag im Grundbuch, wodurch die kaufende Person bereits vor Zahlung des Kaufpreises als neuer Eigentümer der Immobilie vorgemerkt wird. Die Vormerkung wird direkt nach Unterzeichnung des Kaufvertrages vorgenommen und dient vor allem der rechtlichen Absicherung der kaufenden Person. Wird nach Zahlung des Kaufpreises wieder gelöscht.
Lastenfreistellung	Die Lastenfreistellung des Vertragsobjekts ist eine entscheidende Voraussetzung für die Zahlung des Kaufpreises. Dabei lässt die Notarin bestimmte im Grundbuch eingetragene Rechte Dritter (sogenannte Belastungen) am Vertragsobjekt löschen. Welche Rechte gelöscht werden sollen, legen die kaufende und die verkaufende Person im Kaufvertrag fest. In der Regel handelt es sich um solche Lasten, die den wirtschaftlichen Wert des Grundbesitzes mindern und/oder für die die kaufende Person nicht haften will. Häufigster Fall sind in Abteilung III des Grundbuchs eingetragene Grundschulden der verkaufenden Person. Zudem werden regelmäßig auch Wohnungs- oder Nießbrauchrechte (Abteilung II), etwa von Verwandten der verkaufenden Person gelöscht. Um bestehende Rechte löschen zu lassen, holt die Notarin zunächst eine Löschungsbewilligung der Begünstigten ein (etwa des Gläubigers der verkaufenden Person oder Nutznießer von Wohnungsrechten), die sie anschließend beim Grundbuchamt einreicht.
Veräußerungsbeschränkung (WEG)	Im Wohnungseigentumsgesetz (WoEigG §12) festgelegt. Meist als Inhalt der Teilungserklärung einer Wohnungseigentümergeinschaft festgeschriebener Beschluss, dass Mitglieder ihre Wohnung nur nach Zustimmung der Wohnungseigentümer oder eines Dritten (in der Regel der Verwalterin) verkaufen dürfen.
Verwalterzustimmung (WEG)	Zustimmung durch die Verwalterin einer WEG, wenn dieser als zustimmungspflichtige Instanz eingetragen wurde.
Zustimmungspflicht (WEG)	Durch Veräußerungsbeschränkung festgeschriebener Umstand, dass der Verkauf einer Wohnung innerhalb einer WEG der Zustimmung der Wohnungseigentümer oder einer dritten Instanz bedarf.
Inzidenz	Im Rahmen dieser Studie wird zwischen Akteuren unterschieden, die formal gewisse Kostenelemente bezahlen (vertraglich vereinbarte oder gesetzlich festgelegte Preise für Dienstleistungen bzw. Abgaben), und Akteuren, auf die die materielle Zahllast (implizit) überwält wird, die also die (Mehr-)Kosten im ökonomischen Sinne tragen. Wenn z. B. die verkaufende Person aufgrund der o. g. Gesetzesänderung einen größeren Anteil der Provision bezahlen muss, dann bedeutet dies in ökonomischer Hinsicht (materiell) nicht, dass sie diese Zahllast auch tatsächlich trägt. Denn sie wird versuchen, einen höheren Kaufpreis durchzusetzen, um so ihre höheren Kosten auf die kaufende Person zu überwälzen. (ausführliche Definition in Abschnitt 4.4)

Median (auch „im Mittel“)	Gibt den Wert an, der genau in der Mitte der Verteilung einer Variable liegt, d.h. 50% der Werte liegen unterhalb und 50% der Werte liegen oberhalb des Medians.
Arithmetisches Mittel (auch: „Durchschnitt“)	Gibt den mittleren Wert einer Verteilung an, der sich rechnerisch aus der Summe aller Werte dividiert durch die Anzahl der Werte ergibt. Seine Lage im Vergleich zum Median zeigt an, ob es innerhalb der Verteilung eher nach unten oder nach oben hin Ausreißer gibt.