



IW-Trends 1/2019

Das Bestellerprinzip in der Immobilienvermittlung

Michael Voigtländer

Vorabversion aus: IW-Trends, 46. Jg. Nr. 1
Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.

Verantwortliche Redakteure:

Prof. Dr. Michael Grömling, Telefon: 0221 4981-776

Holger Schäfer, Telefon: 030 27877-124

groemling@iwkoeln.de · schaefer.holger@iwkoeln.de · www.iwkoeln.de

Die IW-Trends erscheinen viermal jährlich, Bezugspreis € 50,75/Jahr inkl. Versandkosten.

Rechte für den Nachdruck oder die elektronische Verwertung erhalten Sie über
lizenzen@iwkoeln.de.

ISSN 0941-6838 (Printversion)

ISSN 1864-810X (Onlineversion)

© 2019 Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH

Postfach 10 18 63, 50458 Köln

Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln

Telefon: 0221 4981-452

Fax: 0221 4981-445

iwmedien@iwkoeln.de

www.iwmedien.de

Das Bestellerprinzip in der Immobilienvermittlung - Internationale Praxis und ökonomische Effekte

Michael Voigtländer, Februar 2019

Zusammenfassung

Im Zuge der politischen Debatten zur Entlastung der angespannten Wohnungsmärkte in Deutschland wird auch die Einführung des Bestellerprinzips bei Immobilienkäufen diskutiert. Dies bedeutet, dass künftig nur derjenige die Provision bei einer Transaktion zahlt, der diese beauftragt. In aller Regel ist dies der Verkäufer. International zeigt sich, dass in Ländern, in denen die Zahllast beim Verkäufer liegt, die Courtage deutlich geringer ausfällt als in Deutschland. In den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich oder Schweden liegen die Provisionen oft nur bei 2 Prozent des Kaufpreises im Vergleich zu den üblicherweise geltenden 6 Prozent in Deutschland. Ursächlich hierfür ist vor allem, dass der Verkäufer wesentlich besser über die Provisionshöhe verhandeln kann als der Käufer, da er die Möglichkeit hat, verschiedene Angebote einzuholen. Hinzu kommt, dass eine vollständige Überwälzung der Courtage über den Verkaufspreis an den Käufer wenig wahrscheinlich ist: zum einen, weil die Makler neben der Preismaximierung das Ziel verfolgen, die Immobilien möglichst zeitnah zu verkaufen, und zum anderen, weil der Käufer auf alternative Angebote, etwa das Wohnen zur Miete, ausweichen kann. Auch eine empirische Analyse des Preissetzungsverhaltens der Makler in Köln legt nahe, dass je nach Marktlage die Vertriebsstrategie variiert. Zusammenfassend würde das Bestellerprinzip damit den politisch gewünschten Effekt einer Entlastung der Käufer erreichen. Beispiele aus anderen Märkten zeigen aber, dass Makler relevant bleiben. So ist damit zu rechnen, dass der Anteil der von den Maklern vertriebenen Immobilien steigt. Außerdem kann die Beratung der Käufer an Bedeutung gewinnen.

Stichwörter: Immobilienvermittlung, Vertragsökonomik, Wohnungsmarkt

JEL-Klassifikation: D86, R21, R38

Steigende Immobilienpreise

Seit dem Jahr 2010 sind die Preise für Wohnimmobilien in Deutschland deutlich gestiegen. Vor allem in Großstädten wie Berlin oder München gab es Preissteigerungen von über 10 Prozent pro Jahr. Zudem haben sich die Preise in vielen Landkreisen deutlich erhöht, wenn auch mit geringerer Dynamik als in den Großstädten (Voigtländer/Henger, 2018). Dennoch ist Wohneigentum heute vielfach erschwinglicher als noch in den 2000er Jahren (Dustmann et al., 2018; Seipelt/Voigtländer, 2018a). Dies liegt hauptsächlich an der Zinsentwicklung, die bislang die Preisentwicklung mehr als kompensiert. Zwar sind die Preise gestiegen, aber da die Zinsen noch stärker gefallen sind, können viele Haushalte die laufenden Kosten des Erwerbs von Wohneigentum besser tragen als noch vor einigen Jahren. Dies gilt zumindest dann, wenn sie genügend Zeit für die Tilgung des Darlehens haben (Sagner/Voigtländer, 2018).

Damit Haushalte von den geringen Zinsen profitieren können, müssen sie zunächst über genügend Startkapital verfügen. Ersterwerber im Wohnungsmarkt müssen sowohl Eigenkapital aufbringen als auch die Erwerbsnebenkosten. Letztere umfassen die Grunderwerbsteuer, Notarkosten, Kosten für Grundbucheintragung und gegebenenfalls eine Maklercourtage. Da alle diese Beträge in fester Relation zu dem Kaufpreis stehen, hat sich der Kapitalbedarf enorm erhöht. Nimmt man als Beispiel Nürnberg, so haben sich dort die Preise für eine gebrauchte 80-Quadratmeter-Wohnung nach Angaben des Forschungsunternehmens F+B zwischen 2010 und 2017 von durchschnittlich 150.000 Euro auf rund 260.000 Euro erhöht. Unterstellt man 10 Prozent Eigenkapital und 8,57 Prozent Erwerbsnebenkosten, dann steigt der anfängliche Kapitalbedarf von 27.855 Euro auf rund 48.300 Euro. Dieser Kapitalbedarf lässt sich in der Regel nicht finanzieren und muss somit aus den Ersparnissen beglichen werden. Auswertungen des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) zeigen, dass nur rund 10 Prozent der Mieter über Ersparnisse von 50.000 Euro und mehr verfügen (Seipelt/Voigtländer, 2018b). Da die niedrigen Zinsen die Ersparnisbildung erschweren, stellen die Eigenkapitalanforderungen der Banken und die Erwerbsnebenkosten eine zunehmende Hürde für den Erwerb von Wohneigentum dar.

Vor diesem Hintergrund stehen die Erwerbsnebenkosten vermehrt im politischen Fokus. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Grunderwerbsteuer, deren

Sätze in den meisten Bundesländern in den letzten Jahren deutlich erhöht wurden. Hier wird unter anderem ein Freibetrag diskutiert (CDU et al., 2018), aber auch weitergehende Reformen sind denkbar (Hentze/Voigtländer, 2017). Darüber hinaus steht die Maklercourtage in der Diskussion. Wie bei der Vermietung wird derzeit geprüft, ob die Zahllast auf den Verkäufer oder den Besteller der Leistung gesetzlich übertragen werden sollte (BMI, 2018).

Dieser Vorschlag wird im Folgenden näher untersucht. Dabei werden sowohl die Folgen für den Wohneigentumserwerb als auch für die Unternehmen der Immobilienvermittlung geprüft. Zudem wird auf die internationale Praxis eingegangen und typische Maklerkosten in anderen Ländern werden dargelegt.

Maklercourtage und Erwerbsnebenkosten in Deutschland

Die Erwerbsnebenkosten setzen sich wie bereits skizziert aus den Grundbuchkosten, den Notarkosten, der Grunderwerbsteuer und gegebenenfalls der Maklercourtage zusammen. Während die Kosten für das Grundbuch und die Notare bundeseinheitlich vergleichbar sind, gibt es große Unterschiede bei der Grunderwerbsteuer und der Maklercourtage. Für die Eintragung in das Grundbuch fallen etwa 0,5 Prozent des Kaufpreises an, für den Notar etwa 1 Prozent. Im Vergleich zu anderen Ländern sind diese Kosten hoch (Voigtländer, 2016). Sie werden hier aber nicht weiter diskutiert.

Bei der Grunderwerbsteuer gibt es zwischen den Bundesländern große Unterschiede. Bis zum 30. September 2006 lag der Grunderwerbsteuersatz bundeseinheitlich bei 3,5 Prozent des Preises. Seitdem dürfen die Bundesländer über dessen Höhe selbst entscheiden. Da die Grunderwerbsteuer im Länderfinanzausgleich privilegiert ist, das heißt, die Zusatzeinnahmen infolge höherer Steuersätze werden nicht im Finanzausgleich berücksichtigt, haben gerade hochverschuldete Bundesländer wie Berlin, Nordrhein-Westfalen oder das Saarland die Sätze deutlich erhöht, in der Spitze bis auf 6,5 Prozent (Hentze, 2017). Nur Bayern und Sachsen haben sie bislang nicht angehoben.

Anders als bei der Grunderwerbsteuer steht der Maklercourtage eine Leistung gegenüber: die Vermittlung der Immobilie. Allerdings empfinden viele Käufer die Maklercourtage ähnlich wie eine Abgabe. Auch bei der Maklerprovision gibt es

zwischen den Bundesländern unterschiedliche Sätze sowie unterschiedliche Zahl-lasten zwischen Käufern und Verkäufern. In den meisten Bundesländern beträgt die Courtage üblicherweise 6 Prozent des Kaufpreises zuzüglich der Mehrwertsteuer von 19 Prozent, die dann (formal) zwischen Käufer und Verkäufer geteilt wird. In einigen Bundesländern, wie etwa Berlin, Brandenburg und Hamburg, muss diese Courtage vom Käufer allein getragen werden. Auch in Hessen, Bremen und Mecklenburg-Vorpommern zahlt in der Regel nur der Käufer die Provision. Allerdings liegt hier der Satz üblicherweise bei 5 Prozent zuzüglich der Mehrwertsteuer.

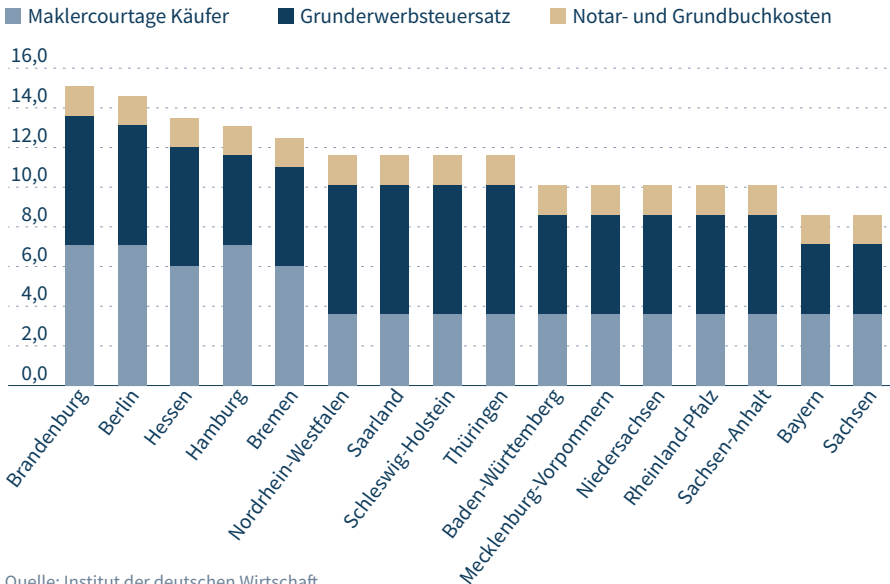
Diese Sätze spiegeln die ortsüblichen Provisionen wider, die von den regionalen Maklerverbänden empfohlen und gerichtlich anerkannt werden. Grundsätzlich besteht jedoch Verhandlungsfreiheit. Wie etwa Hagemann (2006) nachweist, können besonders Verkäufer die Courtage in Märkten mit steigenden Preisen reduzieren, teilweise müssen sie trotz formaler Teilung der Provision keine Kosten tragen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass in den 2000er Jahren der Wohnungsmarkt weit weniger dynamisch war als heute. Aktuell wird mit Bezug auf München damit geworben, dass allenfalls eine geringe Courtage für die Verkäufer anfällt (immoverkauf24, 2019). Die Käufer dagegen haben nach Hagemann (2006) in der Regel weniger Erfolg, die Provision zu reduzieren. Lediglich in sehr entspannten Märkten gibt es Verhandlungsmöglichkeiten, allerdings übernimmt dann ohnehin oft der Verkäufer die Courtage.

Anders als die Notarkosten, Grundbuchkosten und Grunderwerbsteuer fallen die Maklerprovisionen nicht bei jeder Immobilientransaktion an. Schließlich können Transaktionen auch ohne Makler erfolgen. Allerdings sind Makler häufig am Verkaufsprozess beteiligt. Bei der Immobilienplattform ImmobilienScout24 wurden im Jahr 2016 fast 60 Prozent aller Immobilien von Maklern angeboten (Toschka/Voigtländer, 2017). In den Großstädten Düsseldorf und Berlin lag die Quote sogar bei über 75 Prozent. Gerade in angespannten Märkten kommen Käufer daher oft nicht ohne Makler aus. In der Gesamtschau der verschiedenen Erwerbsnebenkosten ergibt sich eine sehr unterschiedliche Belastung für den Käufer zwischen den Bundesländern. Besonders hoch fallen die Erwerbsnebenkosten in Brandenburg mit 15,14 Prozent aus, gefolgt von Berlin mit 14,64 Prozent. Auch in Hessen, Hamburg und Bremen sind die Erwerbsnebenkosten hoch, während sie in Bayern und Sachsen mit 8,57 Prozent verhältnismäßig gering ausfallen (Abbildung 1).

Nebenkosten beim Immobilienerwerb in Deutschland

Abbildung 1

Anteil der Erwerbsnebenkosten am Immobilienkaufpreis im Jahr 2018 in Prozent



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 1: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/MKj3rfr3AwFKrdb>

In den Bundesländern, in denen die relative Belastung am größten ist, stellen die Maklerprovisionen mit Ausnahme von Hessen den größten Einzelkostenblock dar. Vor allem in Berlin, Brandenburg und Hamburg, wo Käufer die volle Maklerprovision tragen müssen, ist der Anteil der Maklerprovision an den gesamten Erwerbsnebenkosten sehr hoch.

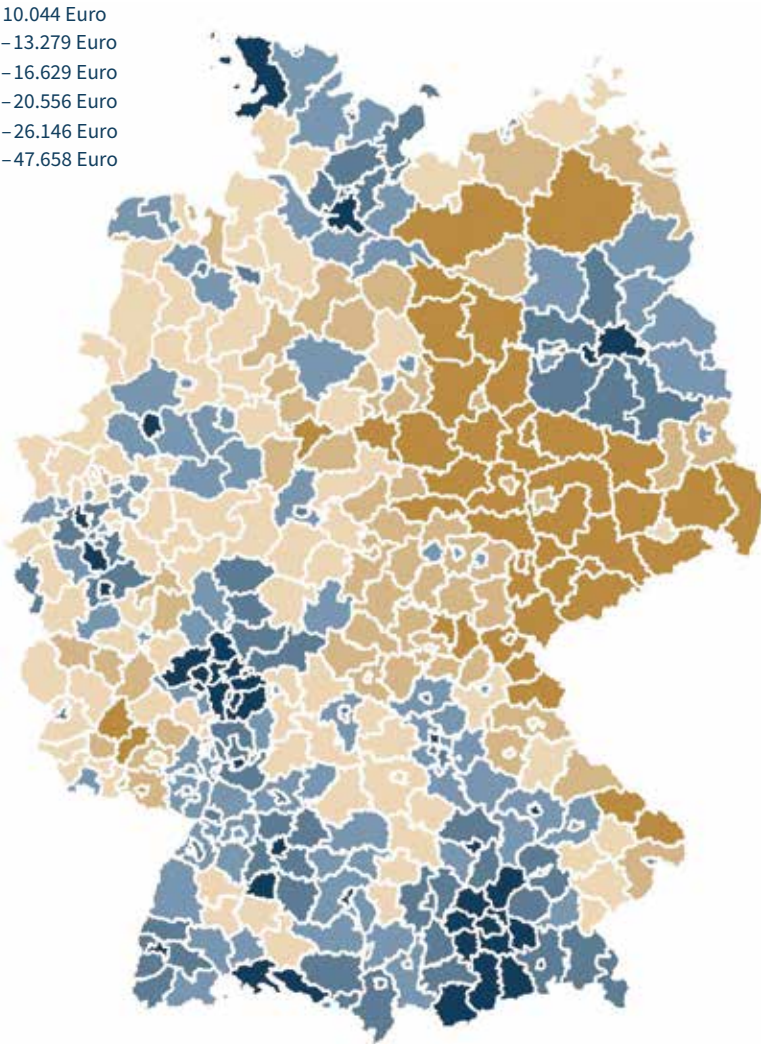
Die prozentuale Belastung mit den Erwerbsnebenkosten ist nur bedingt aussagekräftig. Für die Haushalte ist entscheidend, welchen Gesamtbetrag sie aufbringen müssen, und hierfür ist auch das Preisniveau relevant. Daher wurden die bundeslandspezifischen Erwerbsnebenkosten mit den durchschnittlichen Preisen auf Kreisebene für eine 75-Quadratmeter-Wohnung im Bestand (gebrauchte Eigentumswohnungen) verknüpft. Demnach zeigt sich, dass die absolute Belastung in Bayern – trotz niedrigerer prozentualer Erwerbsnebenkosten – sehr hoch ist. Das gilt ebenso für Brandenburg (Abbildung 2). Die höchsten absoluten Erwerbsnebenkosten müssen allerdings nicht in München, sondern in Frankfurt am Main

Regionale Belastung mit Nebenkosten beim Immobilienerwerb

Abbildung 2

Erwerbsnebenkosten bei einem Immobilienkauf¹⁾ im Jahr 2018 in Euro

- 5.621 – 10.044 Euro
- 10.044 – 13.279 Euro
- 13.279 – 16.629 Euro
- 16.629 – 20.556 Euro
- 20.556 – 26.146 Euro
- 26.146 – 47.658 Euro



1) Kauf einer 75-Quadratmeter-Wohnung im Bestand.
Quellen: F+B; Institut der deutschen Wirtschaft

gezahlt werden, was an der Kombination hoher Maklerkosten und eines hohen Grunderwerbsteuersatzes liegt. Relativ gering sind die absoluten Erwerbsnebenkosten in Sachsen und Thüringen. Absolut gesehen reicht die Belastung von rund 5.300 Euro im Vogtlandkreis bis fast 46.000 Euro in Frankfurt am Main.

Maklerprovisionen im internationalen Vergleich

Um die Provisionshöhe in Deutschland einordnen zu können, ist ein internationaler Vergleich hilfreich. Allerdings sind die Regelungen und die Praxis der Immobilienvermittlung häufig komplex und für einen außenstehenden Beobachter nur schwer nachvollziehbar. Hinzu kommen teilweise sehr differenzierte Preismodelle und Leistungen, die einen Vergleich erschweren. Vor diesem Hintergrund wurde vom Institut der deutschen Wirtschaft (IW) im November und Dezember 2018 eine Befragung internationaler Immobilienexperten durchgeführt, die Aussagen zu der Ausgestaltung der Immobilienvermittlung in ihren jeweiligen Heimatländern machen konnten. Die Experten, Mitglieder des European Network for Housing Research (ENHR), wurden gebeten, einen kurzen Fragebogen auszufüllen. Darüber hinaus gab es in einzelnen Fällen vertiefende Nachfragen und Kontakte zu den jeweiligen Maklerverbänden. Insgesamt konnten die Rahmenbedingungen für 14 internationale Märkte ermittelt werden. Die Teilnehmer wurden unter anderem zur Provisionshöhe und Zahllast der Provision sowie zu regionalen Unterschieden befragt.

Abbildung 3 zeigt als die Kernergebnisse der Befragung die typische Höhe der Provision und deren Anteil am Kaufpreis. Gefragt wurde jeweils nach der üblichen Provision für eine Wohnung im Wert von 250.000 Euro in einer Großstadt. Die Mehrwertsteuer, die in den Ländern sehr unterschiedlich sein kann, wurde hier aus Vergleichsgründen nicht berücksichtigt.

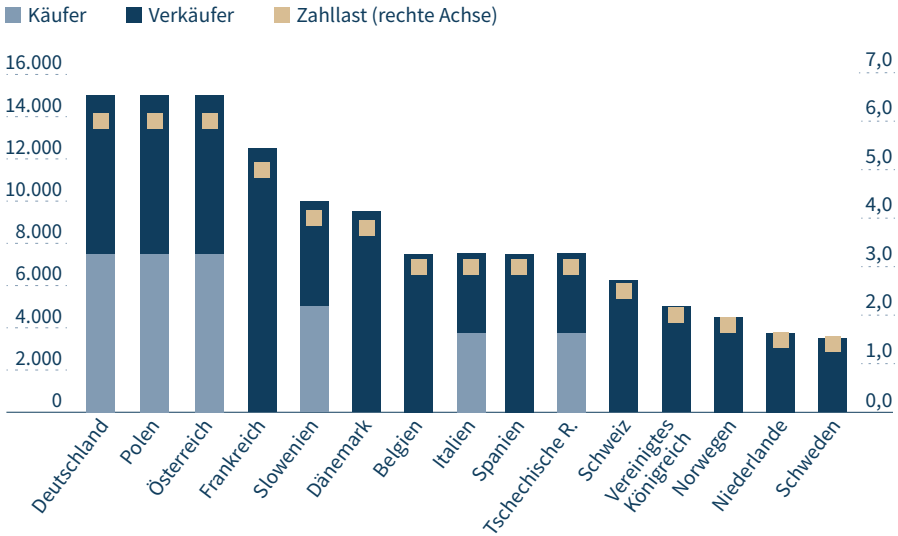
Von den betrachteten Ländern weisen nur Polen und Österreich eine ebenso hohe Maklerprovision wie Deutschland auf (Abbildung 3). In beiden Ländern ist es üblich, dass sich Käufer und Verkäufer die Provision teilen. Zumindest in Österreich zahlt in angespannten Märkten der Verkäufer deutlich weniger. In den meisten anderen Ländern liegt die typische Provisionshöhe deutlich niedriger. Außerdem zahlt in der Mehrzahl der Fälle nur der Verkäufer die Provision. Dies liegt teilweise an gesetzlichen Vorgaben, etwa in Dänemark oder den Niederlanden, oder es ist marktüblich wie im Vereinigten Königreich. Geteilte Provisionen finden sich nicht nur in Deutschland, sondern auch in Italien, Österreich, Polen und der Tschechischen Republik.

Besonders gering ist die Provisionshöhe in der Schweiz, im Vereinigten Königreich, in den Niederlanden, Norwegen und Schweden. In diesen Ländern zahlt ausnahms-

Maklerprovisionen im internationalen Vergleich

Abbildung 3

Höhe der absoluten Provision in Euro und in Prozent des Kaufpreises¹⁾



1) Der Provision und Zahllast liegt jeweils ein Kaufpreis für eine Großstadtwohnung in Höhe von 250.000 Euro zugrunde. Grundlage: IW-Befragung von internationalen Immobilienforschern im Jahr 2018. Für Deutschland stellvertretend das Land Nordrhein-Westfalen.
 Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 3: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/eJy7stW2eqQB5e5>

los der Verkäufer die Provision und die Provisionshöhe ist nicht gesetzlich geregelt. Die relativ geringen Provisionen sind das Resultat eines intensiven Wettbewerbs. Die Befragten berichten, dass es in diesen Ländern teils sehr unterschiedliche Leistungspakete gibt, sodass die Provisionshöhe variieren kann. Außerdem gibt es teilweise pauschal vergütete Dienstleistungen und Fremdkosten, zum Beispiel für die Inserierung auf Internet-Plattformen. In der Regel werden diese Kosten an den Kunden weitergeleitet. Die Verkäufer können den Makler wählen, der das für sie beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet. In diesen Ländern ist es unüblich, dass der Käufer für die Transaktion zahlt, aber es ist typisch, dass auch Käufer einen Makler beauftragen, etwa um den Immobilienwert zu überprüfen. Solche Dienstleistungen werden meist zu Pauschalpreisen angeboten: in den Niederlanden laut Befragung in Höhe von etwa 500 Euro für eine Immobilienbewertung.

In Slowenien und Österreich ist die Courtage auf maximal 4 Prozent respektive 6 Prozent (3 Prozent pro Marktseite) des Kaufpreises gedeckelt. Wie in Deutschland liegt der Courtagesatz für Verkäufer oft darunter. Neben Deutschland und Polen ragt Frankreich mit einem Courtagesatz von 5 Prozent hervor, wobei die Provision grundsätzlich der Verkäufer zahlt. Regional kann die Courtage sehr unterschiedlich ausfallen. Ist der Wettbewerb unter den Maklern sehr intensiv, können Courtagesätze unter 5 Prozent beobachtet werden. Bei besonderen Immobilien in sehr gefragten Lagen können jedoch höhere Provisionssätze anfallen. Dies wird ebenso für Spanien berichtet.

Die Immobilienexperten wurden auch gefragt, ob es Unterschiede in den Provisionsätzen zwischen Großstädten und ländlichen Regionen gibt. Dies wurde mehrheitlich verneint. Generell gelten ähnliche Sätze über alle Regionen hinweg, was aufgrund der unterschiedlichen Preise zu unterschiedlichen Absolutwerten führt. Für einige Länder wie das Vereinigte Königreich, Norwegen oder Schweden wurde angeführt, dass für schwer zu verkaufende Objekte höhere Provisionssätze gelten.

Insgesamt lassen sich aus der Befragung zwei zentrale Ergebnisse ableiten:

- In der Mehrheit der Länder zahlt nur der Verkäufer die Courtage, deren Höhe verhandelbar ist, und sie gilt als ein entscheidender Wettbewerbsparameter. Die Umsetzung des Bestellerprinzips folgt entweder regulatorischen Vorgaben oder beruht auf Marktusancen.
- Zwar gibt es im Ausland oft ortsübliche Courtagesätze. Aber gerade nach der Immobilienkrise oder wenn eine schnelle Vermarktung zu erwarten und die Anzahl der Objekte begrenzt ist, können die Courtagesätze deutlich fallen.

Konsequenzen des Bestellerprinzips für den deutschen Wohnungsmarkt

Im Folgenden wird diskutiert, was der Übergang auf das Bestellerprinzip in Deutschland für Käufer, Verkäufer und Immobilienmakler bedeuten kann. Unterstellt wird dabei eine gesetzliche Regelung analog zu den Niederlanden oder Belgien. Diese sieht vor, dass nur derjenige, der explizit einen Makler beauftragt, die Provision zahlen muss. Dies schließt ausdrücklich mit ein, dass Kaufinteressenten einen Makler beauftragen können, der sie bei der Suche unterstützen oder Bewertungen durchführen kann.

Folgen für Verkäufer und Verkaufspreise

Es ist nicht auszuschließen, dass nach Einführung des Bestellerprinzips die Beauftragung von Maklern zunächst zurückgeht, da Verkäufer nicht bereit sind, die gesamte Provision zu übernehmen, und versuchen, Kosten zu sparen. Internationale Erfahrungen zeigen, dass Makler in allen Märkten eine wichtige Rolle spielen. Eine Befragung in Norwegen (Stamsø, 2015) ergibt, dass Verkäufer die Beauftragung von Maklern präferieren, da der Verkauf für Laien mit einem hohen Aufwand verbunden ist. Darüber hinaus fehlt vielen Privatverkäufern die Marktkenntnis. In manchen Märkten, wie etwa den Niederlanden, werden nach Auskunft der vom IW befragten Experten die ohne Makler angebotenen Objekte besonders kritisch betrachtet. Geringe Courtagesätze können also insgesamt mit einem höheren Marktanteil der Makler einhergehen.

Werden Makler beauftragt, werden Makler und Verkäufer über die Provisionshöhe verhandeln. Die Makler haben ein Interesse daran, mindestens die in den meisten Bundesländern übliche Nettoprovision von 6 Prozent zu erhalten. Die Verkäufer werden versuchen, nicht mehr als üblich zu zahlen. Gerade in Großstädten sind die zu zahlenden Provisionen für Verkäufer wie zuvor skizziert gering. In der Regel sind es bisher maximal 3 Prozent. Wie diese Verhandlungen bei einem eingeführten Bestellerprinzip ausfallen werden, ist schwer abzuschätzen. Eine große Rolle wird hierbei die Konkurrenz unter den Maklern und die Marktsituation spielen.

Es ist davon auszugehen, dass in Märkten mit vielen Maklern, hohen Verkaufspreisen und großer Liquidität (schnelle Verkäufe) die Makler am ehesten die Provision reduzieren. Hier ist es entscheidend, überhaupt Objekte vermarkten zu können, sodass die Verkäufer in einer guten Verhandlungsposition sind. In Regionen mit geringeren Preisen, in denen der Verkaufsprozess schwieriger ist und eventuell schon jetzt wenige Makler aktiv sind, werden die Provisionen dagegen weniger nachgeben. Allerdings zeigen internationale Beispiele, dass die Courtagesätze in ländlichen und strukturschwachen Regionen ähnlich hoch sind wie in den Städten. Dem ist entgegenzuhalten, dass in Deutschland die Anzahl der Transaktionen insgesamt geringer ist, was sich auf die Provisionshöhe und die Anzahl der aktiven Makler auswirken könnte. Die Erwartung ist daher, dass die Provisionen zwar in Märkten mit einem Überschussangebot fallen könnten, aber weniger stark als in angespannten Märkten.

Dies bedeutet sowohl für Verkäufer als auch Makler – je nach Markt in unterschiedlicher Relation – eine Zusatzbelastung gegenüber dem Status quo. Für den Verkäufer ist fraglich, ob er diese Mehrbelastung allein trägt oder ob er diese über den Verkaufspreis auf den Käufer überwälzen kann.

Um dies beantworten zu können, ist zunächst der Zusammenhang zwischen den Maklern und den Verkaufspreisen zu betrachten. Hier gibt es zwei gegensätzliche Thesen:

- Jud und Frew (1986) zeigen zum einen, dass Makler zu höheren Preisen verkaufen als private Verkäufer, die selbst verkaufen, womit sie zumindest einen Teil der Provision auf den Käufer überwälzen. In dieser Sichtweise fungieren Makler als reine Interessensvertreter der Verkäufer. Ihre Bedeutung entspricht in etwa der des Vertriebs bei traditionellen Industrieunternehmen.
- Zum anderen haben Makler auch ein Interesse daran, die Immobilie schnell zu veräußern, weshalb sie unterhalb des erzielbaren Maximalpreises anbieten. Sie nutzen dabei den diskretionären Handlungsspielraum, den sie in der Prinzipal-Agent-Beziehung aufgrund unvollständiger Kontrolle oder unvollständigen Wissens haben. Levitt und Syverson (2008) können nachweisen, dass Makler, die ihre eigenen Immobilien verkaufen, diese durchschnittlich zu höheren Preisen verkaufen. Diese Objekte sind aber auch länger in der Vermarktung. Unabhängig von diesen Strategien zeigt Stamsø (2015), dass bei Verkäufen von Maklern der Unterschied zwischen dem inserierten Preis und dem Transaktionspreis geringer ist, was auf bessere Marktkenntnis und größere Verhandlungserfahrung zurückzuführen ist.

Beide Strategien werden in der Praxis verfolgt, wobei die Kunden unterschiedliche Präferenzen haben. Letztlich spielt sowohl für den Verkäufer als auch für den Makler neben dem Preis die Geschwindigkeit des Verkaufsprozesses eine Rolle. Es ist zu erwarten, dass in angespannten Märkten eher die Maximierung des Verkaufspreises im Vordergrund steht, da hier höhere Verkaufspreise nur mit relativ geringeren Vermarktungsdauern einhergehen. In Märkten mit einem Angebotsüberhang dürfte dagegen häufiger versucht werden, über einen geringeren Preis den Verkaufsprozess zu beschleunigen.

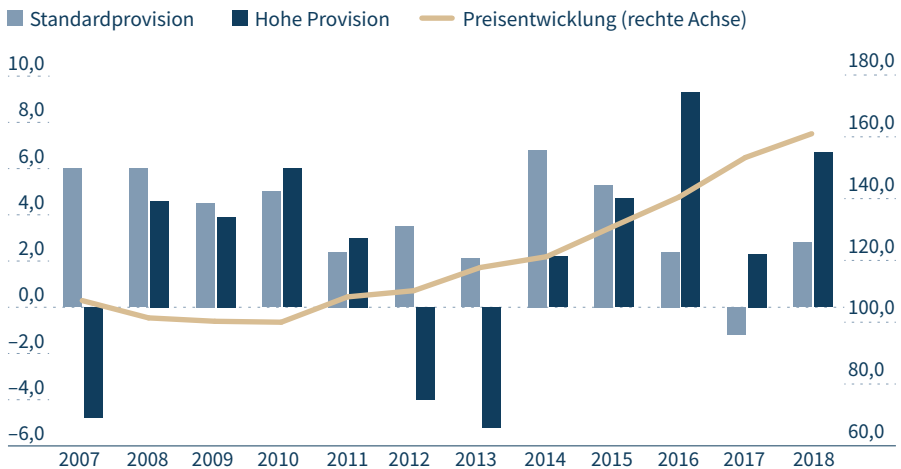
In einem Markt wie Köln sind beide Strategien zu finden. Das IW nutzt regelmäßig hedonische Verfahren, um Preisentwicklungen um Qualitätseffekte zu bereinigen. Diese Verfahren haben sich in der Literatur als Standard etabliert. Das hier verwendete Verfahren orientiert sich an den Arbeiten von LeSage und Pace (2009) sowie Lerbs und Oberst (2014). In einem aktuellen Forschungsprojekt wird der Effekt von Anbindungen des öffentlichen Personennahverkehrs (ÖPNV) auf die Immobilienpreise (Angebotspreise von Eigentumswohnungen) untersucht. Dort werden in einem hedonischen Modell auch die nach Zeitpunkten differenzierten Angaben zur Maklerprovision als erklärende Faktoren aufgenommen.

Abbildung 4 zeigt die Abweichung des von Maklern inserierten Preises von solchen Angeboten, die als provisionsfrei ausgewiesen sind. Das dürften mehrheitlich Angebote von privaten Verkäufern sein. Für den Zeitraum 2007 bis zum ersten Halbjahr 2018 ist jeweils dargestellt, mit welchem Preisaufschlag Wohnungen in Abhängigkeit von der Courtagöhe für den Käufer gegenüber provisionsfreien

Maklerprovisionen und Immobilienpreise in Köln

Abbildung 4

Differenz zwischen Angebotspreisen für Wohnungen¹⁾ mit unterschiedlicher Provisionshöhe²⁾ und provisionsfreien Angeboten in Prozent sowie Preisentwicklung der Immobilien (Index 2010 = 100)



1) Eigentumswohnung im Raum Köln. 2) Standardprovision in Höhe von 3,57 Prozent sowie hohe Provision in Höhe von 4,76 und 5,95 Prozent, zahlbar vom Käufer, jeweils bezogen auf den Kaufpreis.
 Quellen: ImmobilienScout24; Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 4: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/dCi6Cfm9BMxR37w>

Angeboten versehen sind. Angaben zur Verkäuferprovision (Innenprovision) sind bei den ausgewerteten Daten von ImmobilienScout24 nicht zu finden. Die Provisionen sind dabei auf einem Signifikanzniveau von mindestens 10 Prozent relevant und haben somit einen statistisch nachgewiesenen Effekt auf die Preise.

Der betrachtete Zeitraum lässt sich grob in drei Marktphasen unterteilen: Von 2007 bis 2010 war der Kölner Wohnungsmarkt insgesamt entspannt. Angebot und Nachfrage waren weitestgehend ausgeglichen. Ab 2011 bis etwa 2014 zog der Markt an. Die Nachfrage erhöhte sich aufgrund der Zinsentwicklung, aber auch aufgrund der Zuwanderung in den Raum Köln und die Umlandgemeinden. Gleichzeitig stiegen die Transaktionen und schließlich konnten mehr Eigentümer ihre Immobilien verkaufen. Die Marktanspannung nahm in den Folgejahren ab 2015 weiter zu. Doch die Anzahl der verfügbaren Objekte stieg nicht mehr oder ging sogar zurück. Abbildung 4 kann vor diesem Hintergrund wie folgt interpretiert werden:

- In der ersten Phase mit einem ausgeglichenen Wohnungsmarkt versuchten die Makler im Sinne der Verkäufer, den Preis zu maximieren. Die Vermarktungskapazitäten waren kaum ausgelastet, weshalb längere Standzeiten bei höheren Preisen in Kauf genommen werden konnten. Dass Makler zu höheren Preisen anbieten können, hängt vermutlich mit der besseren Präsentation der Angebote zusammen. Makler sind geübt darin, aussagekräftige Fotos und Texte zu erstellen, teilweise wird die Immobilie optisch aufgewertet. Solche Effekte lassen sich in datengestützten Analysen nur unzureichend erfassen.
- Im zweiten Zeitraum änderte sich die Strategie. Trotz anziehender Nachfrage sanken die Aufschläge zunächst sogar. Dies lag vermutlich daran, dass in dieser Phase die Verkaufszeit eine größere Rolle spielte. Bei anziehendem Transaktionsgeschehen wurden zur Gewinnmaximierung möglichst viele Transaktionen durchgeführt. Interessant sind in dieser Phase die Angebote mit überdurchschnittlicher Courtage, das heißt von 4 oder 5 Prozent. Für die Jahre 2012 und 2013 ist sogar ein Preis unter dem Preis der provisionsfreien Angebote feststellbar. Möglicherweise mussten in diesen Fällen die Verkäufer nur eine geringe Provision zahlen. Die Makler reagierten darauf anscheinend, indem sie neben der Courtagehöhe auch den Preis anpassten, um den Verkaufsprozess zu beschleunigen.

- In der dritten Marktphase war das Angebot noch stärker begrenzt, die Strategien der Makler schienen sich hier auszudifferenzieren. Bei einem Teil der Makler stand in dieser Phase die Maximierung der Provision je Objekt im Vordergrund. Auffällig ist, dass der Anteil der Angebote mit hoher Courtage deutlich anstieg. Diese hohen Käufercourtage waren vor 2012 kaum zu finden. Im ersten Halbjahr 2018 wurden dagegen 24,5 Prozent der provisionspflichtigen Angebote mit solch hohen Sätzen versehen. Hiermit war sicherlich verbunden, dass Verkäufer Reduktionen bei der von ihnen zu zahlenden Courtage durchsetzen konnten und Makler die Courtage dann auf den Käufer übertrugen. Gleichsam stieg der Preisaufschlag gegenüber provisionsfreien Angeboten, womit das Risiko längerer Standzeiten wuchs. Bei der Standard-Courtage waren die Aufschläge in dieser Periode moderat. Hier schien für die Mehrzahl der Makler nach wie vor die Geschwindigkeit der Transaktion eine größere Rolle zu spielen.

Über den gesamten Zeitraum gesehen sind die Maklerangebote mit der üblichen Netto-Courtage von 3 Prozent mit einem Preisaufschlag von 3,8 Prozent gegenüber vergleichbaren provisionsfreien Angeboten verbunden. Bei den höheren Courtagen beträgt der Preisaufschlag 2,4 Prozent. Werden die Preise am Markt durchgesetzt, rechnet sich für den Verkäufer in der Regel die Beauftragung des Maklers. Bei höheren Käufercourtage ist davon auszugehen, dass Verkäufer eine geringere Courtage zahlen müssen.

Hinsichtlich der Frage, ob die Verkäufer bei der Einführung des Bestellerprinzips über den Verkaufspreis die Courtage auf den Käufer übertragen können, sind die Ergebnisse nicht einfach zu interpretieren. Dies gilt schon allein deswegen, weil Angaben zur tatsächlichen Verkäufercourtage fehlen. Die gezeigte Empirie legt jedoch nahe, dass die Maximierung des Verkaufspreises nicht immer die primäre Strategie ist, sondern auch der Verkauf in kurzer Frist. Dies begrenzt die Überwälzbarkeit der Courtage. Hinzu kommt, dass sich die Wettbewerbssituation ändert, wenn es keine Käufercourtage mehr gibt. Eine Erhöhung der Käufercourtage ist dann nicht mehr möglich. Die Option, eine Reduktion der Courtage gegenüber dem Verkäufer auf diese Weise zu kompensieren, entfällt. Tendenziell werden dann Makler, die nur geringe Courtagesätze erzielen, die Immobilien relativ gesehen günstiger anbieten, um den Verkaufsprozess schnell abzuschließen, während bei höheren Courtagesätzen der Anreiz groß ist, einen höheren Immobilienpreis zu

erzielen. Insofern könnte sich das Maklerwesen noch stärker ausdifferenzieren, so wie es in den letzten Jahren anscheinend bereits geschehen ist.

Dies zeigt, dass die Möglichkeiten der Überwälzung begrenzt sind. Außer in sehr angespannten Marktsituationen, wie aktuell in vielen Großstädten, werden Verkäufer die Provisionen nicht vollständig über den Verkaufspreis überwälzen können. Hinzu kommt, dass die Nachfrage nicht völlig unelastisch ist. Schließlich können Käufer auf provisionsfreie Angebote und auf Mietwohnungen ausweichen oder von Käufen generell Abstand nehmen, also in bestehenden Wohnungen bleiben. Auch das begrenzt die Möglichkeiten zur Überwälzung der Courtage. Dennoch zeigen die Analyse und internationale Beispiele, dass sich Makler tendenziell für Verkäufer lohnen, da die Courtage durch durchschnittlich höhere Verkaufspreise für die Immobilie kompensiert wird. Dies heißt aber nicht zwangsläufig, dass sie bei Umstellung auf das Bestellerprinzip vom Verkäufer immer vollständig überwälzt werden kann, auch nicht in einem so angespannten Wohnungsmarkt wie in Köln. Generell kann davon ausgegangen werden, dass in Märkten mit Nachfrageüberhang die Provisionen zurückgehen, da Verkäufer in einer guten Verhandlungsposition sind. In Märkten mit einem Angebotsüberhang werden sie dagegen eher weniger sinken, dafür fällt die Überwälzung auf den Käufer aber schwerer.

Folgen für die Käufer

Für Makler (aufgrund verminderter Provisionen) und Verkäufer (aufgrund höherer Provisionszahlung und typischerweise unvollständiger Überwälzbarkeit) ist zu erwarten, dass der Übergang auf das Bestellerprinzip mit einer Mehrbelastung verbunden sein kann. Käufer dagegen können profitieren. Zwar müssen sie aufgrund höherer Immobilienpreise infolge der Teilüberwälzung der Provision mehr Grunderwerbsteuer und höhere Notar- und Grundbuchkosten tragen. Alles in allem ist jedoch ein Vorteil infolge des Wegfalls der Käuferprovision zu erwarten. Dieser Vorteil wird noch dadurch vergrößert, dass die Käufer unter sonst gleichen Bedingungen mit mehr Eigenkapital finanzieren können, was den Hypothekendarlehenszins reduziert. Fabricius (2018) zeigt, dass selbst bei einer vollständigen Überwälzung der bisherigen Provision auf den Kaufpreis der Käufer aufgrund des verminderten Hypothekendarlehenszinses einen Nettovorteil realisieren kann. Das Bestellerprinzip ist insgesamt dazu geeignet, den Eigentumserwerb zu erleichtern.

Makler und deren Verbände verneinen die Vorteilhaftigkeit für den Käufer häufig mit dem Argument, dass damit dem Käufer Beratungsleistungen entgehen. Schließlich würden sich Makler aufgrund der geteilten oder vom Käufer allein gezahlten Provision dem Käufer gegenüber verpflichtet fühlen und diesen etwa im Kaufprozess oder bei der Finanzierung beraten (Kreuzer, 2018). Tatsächlich ist nicht auszuschließen, dass Käufer vom Makler umfassend beraten werden. Schließlich sind das Leistungen, die auch andere Verkäufer bei hochpreisigen Gütern, etwa bei Automobilen oder Schmuck, im Rahmen des Verkaufsprozesses bieten. Zufriedene Kunden steigern die Reputation, was gerade in Märkten mit hochpreisigen Gütern entscheidend ist. Eine qualitativ hochwertige Beratung des Maklers kann der Kunde aber nicht einfordern. Kurzfristig gewinnmaximierende Makler werden mitunter keine oder nur eine minderwertige Beratung anbieten. Hinzu kommt, dass der Makler in einem Interessenskonflikt stehen kann: zwischen dem Verkäufer, der unbedingt zum Höchstpreis verkaufen möchte, und dem Kunden, für den das Objekt möglicherweise nicht passgenau ist. Da letztlich der Verkäufer den Makler beauftragt und im Zweifelsfall – besonders wenn weitere Verkäufe denkbar sind – die Geschäftsbeziehung zum Verkäufer wichtiger ist, kann der Käufer sich nicht darauf verlassen, eine objektive Beratung zu erhalten. Darüber hinaus sind Fälle denkbar, in denen der Käufer keine Beratung benötigt, etwa weil Finanzierungsfragen bereits geklärt sind oder eigene Expertise vorhanden ist. Dennoch müsste der Käufer über die Provision diese Leistungen mitbezahlen.

Selbst wenn Beratungsbedarf besteht, ist der vom Verkäufer beauftragte Makler somit nicht unbedingt die erste Wahl für den Käufer. Naheliegender ist es, dass der Käufer selbst einen Makler beauftragt, der für ihn etwa die Werthaltigkeit des Gebäudes begutachtet oder ihn in Finanzierungsfragen unterstützt und einzig in seinem Interesse handelt.

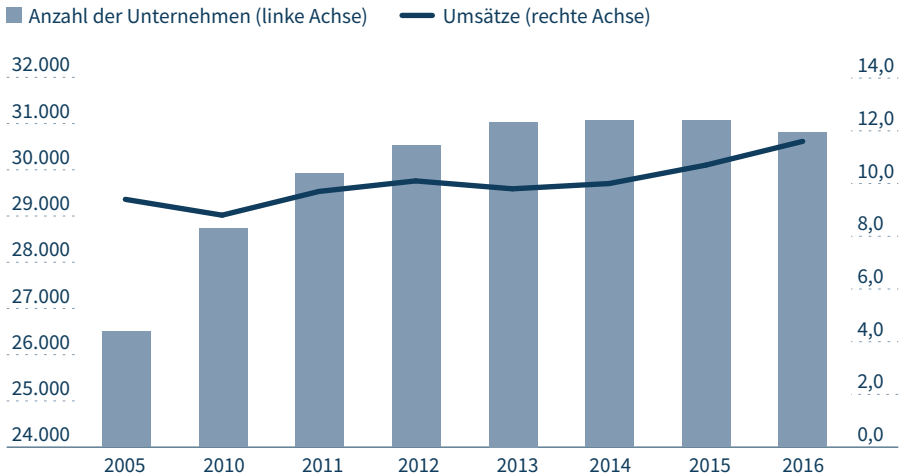
Folgen für die Immobilienvermittlung

Für die Makler wäre der Übergang auf das Bestellerprinzip einschneidend. Da bei der Vermittlung typischerweise nur der Verkäufer die Courtage zahlen muss und dieser aufgrund des Wettbewerbs gute Chancen hat, die Courtage zu reduzieren, wird sich die Ertragssituation mit aller Voraussicht für die Makler verschlechtern. Dies erklärt den großen Widerstand der Makler gegen diesen Eingriff (Dietz, 2018).

Anzahl und Umsätze der Immobilienvermittler in Deutschland

Abbildung 5

Anzahl der Unternehmen und Umsätze in Milliarden Euro



Quellen: Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft

Abbildung 5: <http://dl.iwkoeln.de/index.php/s/ZMwPypAW56qnAoW>

Allerdings ist die Lage für die Immobilienvermittler keineswegs dramatisch. Die Branche hat sich als robust erwiesen. Weder die Einführung des Bestellerprinzips bei Mietwohnungen noch das Aufkommen von Immobilienplattformen Ende der 2000er Jahre, die die Suche und den Verkauf von Immobilien für Privatleute deutlich vereinfacht haben, führten zu Umsatzeinbrüchen oder einer deutlich reduzierten Anzahl von Unternehmen. Im Großen und Ganzen hat sich die Branche sehr stabil entwickelt (Abbildung 5).

Der Blick auf andere Länder zeigt, dass bei ausschließlicher Zahlung der Courtage durch die Verkäufer die Anzahl der Makler hoch sein kann. Im Vereinigten Königreich sind rund 20.000 Makler tätig, in den Niederlanden sind es 9.000. In Deutschland waren es 2016 rund 30.000 Immobilienvermittler. Bezieht man dies auf die Anzahl der Wohnungsmarkttransaktionen gemäß European Mortgage Federation (EMF, 2017), zeigen sich große Unterschiede: Im Vereinigten Königreich entfallen auf einen Makler durchschnittlich über 60 Transaktionen im Jahr, in den Niederlanden sind es knapp 24 und in Deutschland etwa 19. Die Anzahl der Transaktionen je Makler liegt in den Niederlanden in fast ähnlicher Größenordnung wie in Deutsch-

land. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass bei geringeren Transaktionskosten tendenziell die Anzahl der Transaktionen steigen kann. Zwar ist ein Transaktionsgeschehen wie im Vereinigten Königreich nicht zu erwarten, aber die Anzahl der Transaktionen könnte perspektivisch zu dem niederländischen Niveau aufschließen. Zudem ist zu erwarten, dass die Käufer eher Angebote von Maklern bevorzugen, wenn sie die Provision nicht bezahlen müssen, da sie mit einem professionelleren Angebot rechnen können. Insofern könnte der Anteil der von den Maklern angebotenen Objekte steigen. Schließlich darf nicht übersehen werden, dass schon heute ein Teil der Makler ausschließlich mit Innenprovisionen arbeitet. Ihnen gelingt es bei überwiegenden Käuferprovisionen, Kunden an sich zu binden.

Eine Handlungsoption für Makler wird darin bestehen, den Käufern Dienstleistungen anzubieten. Viele Käufer haben Beratungsbedarf, wenn es etwa um die Bewertung der Immobilie geht, um die Finanzierung oder um andere Services rund um den Immobilienerwerb. Möglicherweise sind die Kunden nicht bereit, hierfür einen festen Prozentsatz des Kaufpreises zu zahlen. In den Niederlanden oder im Vereinigten Königreich sind Makler mit Pauschalangeboten für diese Dienste durchaus erfolgreich. Außerdem ist es denkbar, dass Makler vom Käufer Provisionen erhalten, wenn sie etwa in der Kaufverhandlung erfolgreich sind. Es wird für die Makler darum gehen, das Preismodell auszudifferenzieren, um neue Kunden zu gewinnen. In diesem Sinne – und in Bezug auf die Preismodelle – kann ein Bestellerprinzip Innovationen in der Immobilienvermittlung anregen.

Darüber hinaus ist eine Marktbereinigung durch intensiveren Wettbewerb durchaus wünschenswert. Die Aussicht auf hohe Transaktionsprovisionen haben in der Vergangenheit immer wieder Personen angezogen, die lediglich auf die kurzfristige Gewinnmaximierung abzielen und wenig Immobiliensachverstand mitbringen. Für Makler, die nur versuchen, bereits inserierte Angebote für den Verkäufer zu verkaufen, wird es unter einem neuen Regelwerk deutlich schwieriger. Verstärkt werden könnte dies durch einen verpflichtenden Sachkundenachweis, der von den Maklerverbänden bereits gefordert wurde (Immobilien Manager, 2017).

Eng damit verbunden ist ein weiterer Vorteil für die Maklerbranche. Makler zählen zu den wenig beliebten Berufsgruppen (Campus CINEMA, 2015). Ursächlich dafür ist unter anderem, dass viele Käufer Unverständnis über die Höhe der zu zahlenden

Provision zeigen, zumal wenn die Dienstleistung für den Käufer als nicht existent oder minderwertig angesehen wird. Durch den Übergang auf das Bestellerprinzip könnte sich das Bild des Maklers nachhaltig verbessern.

Schlussfolgerungen

Die Erwerbsnebenkosten des Immobilienerwerbs sind in Deutschland sehr hoch. Neben der Grunderwerbsteuer, den Notargebühren und den Kosten des Grundbuchamtes zählen hierzu die Maklerprovisionen. Anders als in vielen anderen Staaten, wo hauptsächlich die Verkäufer die Provisionen tragen, zahlen diese in Deutschland vor allem die Käufer. Darüber hinaus liegen die Provisionssätze zum Teil deutlich höher als in anderen Staaten.

Auf Basis internationaler Erfahrungen, empirischer Beobachtungen und theoretischer Überlegungen lässt sich folgern, dass durch die Einführung eines Bestellerprinzips – also dem Prinzip, dass nur der zahlt, der den Makler mit der Transaktion beauftragt – die Belastungen für die Käufer deutlich sinken:

- Erstens, weil der Verkäufer wesentlich besser mit dem Makler verhandeln kann als der Käufer, da er sich Alternativangebote einholen kann. Daher dürften die durchschnittlichen Courtagesätze sinken.
- Zweitens, weil Verkäufer und Makler zwar versuchen werden, die Courtage über höhere Verkaufspreise zu kompensieren, dies aber aufgrund einer nicht vollkommen unelastischen Nachfrage in den meisten Fällen nicht vollständig gelingen wird. Wie stark die Entlastung letztlich für den Käufer ausfällt, hängt von den Marktbedingungen und der Wettbewerbsintensität in der Immobilienvermittlung ab. Je leichter die Immobilienvermarktung ist, desto stärker können die Provisionssätze sinken. Und je elastischer die Nachfrage ist, desto schwieriger wird die Überwälzung auf den Kunden.

Immobilienvermittler müssen bei einem Übergang auf das Bestellerprinzip mit Einschnitten rechnen. Deshalb erscheint eine Übergangsfrist von zum Beispiel zwei Jahren angemessen. Allerdings zeigen die internationalen Erfahrungen, dass die Anzahl der Makler auch bei geringeren Provisionen hoch sein kann. Zudem bietet die Beratung der Käufer ebenfalls Potenziale, zumindest wenn die Leistungen transparent und zu pauschalen Kosten angeboten werden.

Literatur

BMI – Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat, 2018, Gemeinsame Wohnraumoffensive von Bund, Ländern und Kommunen. Ergebnisse des Wohngipfels am 21. September 2018 im Bundeskanzleramt, Berlin

Campus CINEMA, 2015, Warum sind Immobilien-Makler so unbeliebt?, <https://www.br.de/fernsehen/ard-alpha/sendungen/campus/makler-immobilien-beliebte-unbeliebte-berufe-jobs-image-100.html> [22.1.2019]

CDU / CSU / SPD, 2018, Ein neuer Aufbruch für Europa. Eine neue Dynamik für Deutschland. Ein neuer Zusammenhalt für unser Land, Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, 19. Legislaturperiode, https://www.cdu.de/system/tdf/media/dokumente/koalitionsvertrag_2018.pdf?file=1 [25.1.2019]

Dietz, Peter, 2018, Bestellerprinzip: RDM droht mit Verfassungsbeschwerde, <https://www.immobilien-zeitung.de/1000056966/bestellerprinzip-rdm-droht-mit-verfassungsbeschwerde> [22.1.2019]

Dustmann, Christian / Fitzenberger, Bernd / Zimmermann, Markus, 2018, Housing Expenditures and Income Inequality, ZEW Discussion Paper, Nr. 18-048, Mannheim

EMF – European Mortgage Federation (Hrsg.), 2017, Hypostat 2017. A review of Europe's mortgage and housing markets, Brüssel

Fabricius, Michael, 2018, Kartellamt stützt Käufer. Präsident Mundt: Umkehr der Courtagepflicht fördert Wettbewerb beim Immobilienerwerb, in: Die Welt, v. 28.9.2018, Nr. 227, S. 15

Hagemann, Helmut, 2006, Leistungen und Provisionen transparent – Makler- und Kundenbefragungen zur Verbesserung der Verbraucherposition bei der Inanspruchnahme von Immobilienmaklern, Bonn

Hentze, Tobias, 2017, Fehlanreize bei der Grunderwerbsteuer im Länderfinanzausgleich, IW-Kurzbericht, Nr. 11, Köln

Hentze, Tobias / Voigtländer, Michael, 2017, Reformoptionen für die Grunderwerbsteuer, IW policy paper, Nr. 17, Köln

Immobilien Manager, 2017, Doch kein Sachkundenachweis für Makler und Verwalter, <https://www.immobilienmanager.de/bundestag-verabschiedet-zugangsvoraussetzungen-fuer-makler-und-verwalter/150/52846/> [22.1.2019]

immoverkauf24, 2019, Immobilienmakler München: Wie findet man den richtigen Makler?, <https://www.immoverkauf24.de/immobilienmakler/maklersuche/immobilienmakler-muenchen/> [22.1.2019]

Jud, G. Donald / Frew, James, 1986, Real Estate Brokers, Housing Prices, and the Demand for Housing, in: Urban Studies, 23. Jg., Nr. 1, S. 21–31

Kreuzer, Karin, 2018, Jürgen Michael Schick: Über die Pläne zur Einführung des Bestellerprinzips beim Immobilienkauf, <https://www.agitano.com/juergen-michael-schick-ueber-die-plaene-zur-einfuehrung-des-bestellerprinzips-beim-immobilienkauf/106779> [22.1.2019]

Lerbs, Oliver W. / Oberst, Christian A., 2014, Explaining the Spatial Variation in Homeownership Rates: Results for German Regions, in: Regional Studies, 48. Jg., Nr. 5, S. 844–865

LeSage, James P. / Pace, R. Kelley, 2009, Introduction to Spatial Econometrics, Boca Raton

Levitt, Steven D. / Syverson, Chad, 2008, Market Distortions when Agents are Better Informed: The Value of Information in Real Estate Transactions, in: The Review of Economics and Statistics, 90. Jg., Nr. 4, S. 599–611

Sagner, Pekka / Voigtländer, Michael, 2018, Die Erschwinglichkeit von Wohnraum. Analyse für alle deutschen Kreise, IW-Gutachten, Köln

Seipelt, Björn / Voigtländer, Michael, 2018a, Accentro-IW-Wohnkostenreport 2018. Eine Analyse von Mieten und Wohnnutzerkosten für 401 Kreise, Berlin

Seipelt, Björn / Voigtländer, Michael, 2018b, Analyse der Wohneigentumsbildung, Gutachten für die Schwäbisch Hall AG, IW-Gutachten, Köln

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

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

Voigtländer, Michael, 2016, A high financial burden for German home buyers, IW-Kurzbericht, Nr. 72, Köln

Voigtländer, Michael / Henger, Ralph, 2018, Setzt die Wohnungspolitik die richtigen Anreize für den Wohnungsbau? Bewertung des Koalitionsvertrags von CDU, CSU und SPD, Gutachten für die Deutsche Reihenhaus AG, IW-Gutachten, Köln

The 'Principal Pays' Principle in Real Estate Brokerage – International Practice and Economic Effects

The political debate on how to ease the tight housing markets in Germany has seen a proposal to introduce the 'principal pays' principle for real estate purchases. This means that, in future, estate agents will only be paid commission by those who engage them, which is usually the seller. An international comparison reveals that in countries where only the seller pays the agent, the brokerage fee is significantly lower than in Germany. In the Netherlands, the United Kingdom and Sweden the agent's commission is often only 2 per cent of the purchase price compared to the usual 6 per cent in Germany. The main reason for this is that, having the opportunity to obtain a number of quotes, the seller has more bargaining power than the buyer. In addition, it is unlikely that the commission will be completely passed on to the buyer via the selling price. One reason for this is that, besides wanting to obtain the best price, brokers also aim to sell their properties as quickly as possible. A second reason is that buyers have alternatives to fall back on, such as renting their home rather than buying it. An empirical analysis of the pricing behaviour of brokers in Cologne suggests that their sales strategy varies according to the market situation. In summary, the 'principal pays' principle would achieve the politically desired effect of lowering the financial burden for the buyer. However, examples from other markets show that brokers will continue to play a significant role. Indeed, the proportion of real estate sold by brokers is expected to rise. In addition, the task of advising buyers may gain in importance.