

Das Bestellerprinzip beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien – Eine ökonomische Analyse

Eine Studie im Auftrag von:

DAHLER & COMPANY Franchise GmbH & Co. KG

Engel & Völkers AG

PlanetHome Group GmbH

REF Real Estate Franchise GmbH (RE/MAX Germany)

von Poll Immobilien GmbH

Endbericht

Berlin, Juli 2019

DIW Econ GmbH

Mohrenstraße 58

10117 Berlin

Kontakt:

Dr. Yann Girard

Tel. +49.30.20 60 972 - 24

Fax +49.30.20 60 972 - 99

ygirard@diw-econ.de

www.diw-econ.de

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	i
Kurzfassung.....	ii
1. Einleitung.....	1
2. Maklerwesen bei Immobilienkäufen: Situation in Deutschland und im internationalen Vergleich	2
2.1 Funktion des Maklers bei der Transaktion von Wohnimmobilien.....	2
2.2 Maklerprovision und Nebenkosten für KäuferInnen in Deutschland.....	3
2.3 Maklerprovision und Nebenkosten im internationalen Vergleich	12
2.4 Typische Käufer- und VerkäuferInnen	18
3. Wirkungsanalyse zum Bestellerprinzip	20
3.1 Aktuelle wirtschaftspolitische Diskussion zum Bestellerprinzip.....	20
3.2 Bestellerprinzip in der Theorie	24
3.3 Empirische Analyse zum Effekt der Maklerprovision	32
4. Wohneigentumsbildung im europäischen Vergleich	38
5. Zusammenfassung und Fazit	48
Literaturverzeichnis.....	51
Appendix	57

Kurzfassung

Aktuelle wirtschaftspolitische Diskussion zum Bestellerprinzip

Wohneigentum gilt als Schlüssel zur erfolgreichen Altersvorsorge in alternden Gesellschaften (Doling und Ronald, 2010). Allerdings stagniert seit Jahrzehnten die Wohneigentumsbildung in Deutschland und liegt mit 51,4 Prozent deutlich unterhalb des EU-Durchschnitts von 69,3 Prozent (Eurostat, 2018). Als einer der Gründe hierfür gelten die hohen Erwerbsnebenkosten in Deutschland (Europäische Zentralbank, 2009). Zu den Erwerbsnebenkosten zählen die Grunderwerbsteuer, Notarkosten, Kosten für die Eintragung ins Grundbuch und Maklerkosten – letztere allerdings nur, sofern für die Transaktion eine MaklerIn beauftragt wurde.¹ Falls eine MaklerIn beauftragt wird, fallen insbesondere die Grunderwerbsteuer und die Maklerprovision in der Regel am stärksten ins Gewicht. Derzeit existiert keine einheitliche und länderübergreifende Regelung zur Maklerprovision in Deutschland.

Aktuell wird deshalb die Einführung eines bundesweiten Bestellerprinzips bei Immobilienkäufen diskutiert. Künftig würden dadurch die AuftraggeberInnen der MaklerInnen – vorwiegend die VerkäuferInnen – für die Maklerprovision aufkommen, sodass die Erwerbsnebenkosten für KäuferInnen sinken sollten. Ob dies mit dem Bestellerprinzip erreicht werden kann, ist jedoch unklar. Befürworter des Bestellerprinzips verweisen in der Debatte auf die (vermeintlich) niedrigeren Maklerkosten im Ausland und eine mögliche Verstärkung des Preiswettbewerbs unter MaklerInnen. KritikerInnen befürchten hingegen eine Überwälzung der Maklerkosten auf die Kaufpreise. Die Implikationen eines Bestellerprinzips werden deshalb mithilfe einer theoretischen und empirischen Betrachtung analysiert. Weiterführende Informationen zur wirtschaftspolitischen Diskussion sind in Kapitel 3.1 zu finden.

¹ Im Jahr 2018 waren bei 63 Prozent aller Wohnkauf-Inserate ImmobilienmaklerInnen eingebunden (Empirica Systeme, 2018). Dabei beziehen sich die Angaben lediglich auf Immobilienanzeigen. Immobilien, die zum Beispiel direkt von Privat an Privat verkauft werden, ohne in Printmedien oder auf Online-Plattformen inseriert worden zu sein, werden nicht erfasst.

Abbildung 1:
Wirtschaftspolitische Diskussion auf einen Blick: Alles kreist um die Frage der Überwälzbarkeit



Quelle: DIW Econ

Ökonomische Funktion des Maklers: Senkung der Transaktionskosten und Steigerung der Markteffizienz

Die ökonomische Kernfunktion der MaklerInnen ist das Zusammenführen von KäuferInnen und VerkäuferInnen sowie die Reduktion des Aufwands für alle Akteure, indem Transaktionskosten gesenkt und die Markteffizienz gesteigert wird. Eine der zahlreichen Beratungsleistungen der MaklerIn ist beispielsweise die Bestimmung eines marktgerechten Kaufpreises für eine Wohnimmobilie. Aufgrund der erfolgsabhängigen Provision treten ImmobilienmaklerInnen in der Regel in Vorleistung: KäuferInnen und VerkäuferInnen haben keine Nachteile im Falle von z.B. langwierigen Preisverhandlungen. MaklerInnen arbeiten ausschließlich auf Provisionsbasis, sodass sie selbst großes Interesse an einer erfolgreichen Transaktion haben. In der Literatur wird eine Reihe weiterer Funktionen diskutiert (vgl. hierzu Kapitel 2.1).

Erwerbsnebenkosten für KäuferInnen in Deutschland: Maklerkosten und Grunderwerbsteuer variieren

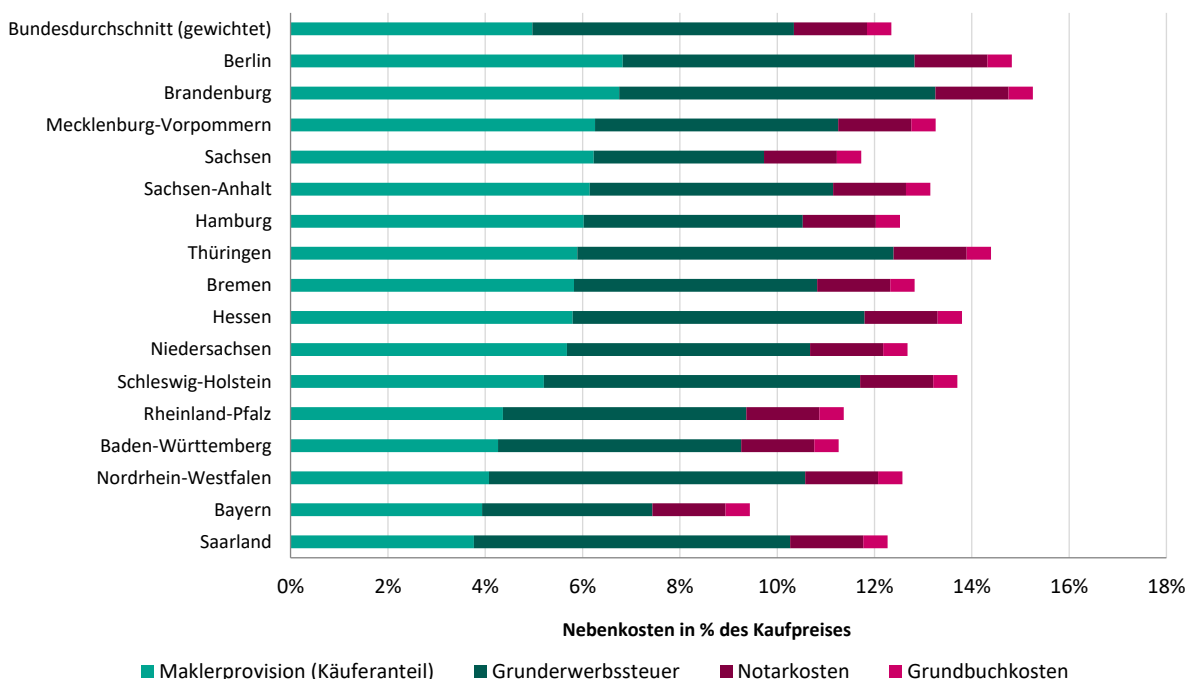
Die Nebenkosten, die bei jedem Kauf von Wohnimmobilien für KäuferInnen anfallen, bemessen sich in Deutschland an der Höhe des Kaufpreises und umfassen Grundbuchkosten (0,5 Prozent), Notarkosten (1,5 Prozent) und die Grunderwerbsteuer (je nach Bundesland zwischen 3,5 Prozent und 6,5 Prozent).

Unterstützt eine MaklerIn die Vermittlung der Immobilie, entstehen zusätzliche Kosten bei der Transaktion.

Grundsätzlich gilt für die Vereinbarung der Maklerprovision Vertragsfreiheit in allen Bundesländern. Die gesamte Vergütung der Maklertätigkeit setzt sich in der Regel aus einer Käufer- und Verkäuferprovision zusammen. Es gibt aber auch Bundesländer, in denen die gesamte Provision durch die KäuferInnen zu entrichten ist (aktuell in Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg und Hessen).

Die Bandbreite der Maklerprovision für die Käuferseite reicht laut Angaben aus Wohnungsinseraten von durchschnittlich 3,7 Prozent des Kaufpreises im Saarland, bis hin zu 6,8 Prozent in Berlin (Abbildung 2). Dabei wird nur die Höhe der im Inserat angegebenen Käuferprovision erfasst. Diese ist – zumindest unmittelbar – für die Entscheidung der KäuferInnen von Bedeutung (vgl. hierzu auch die Ausführungen in Kapitel 2.2).

Abbildung 2:
Erwerbsnebenkosten für Käufer variieren zwischen Bundesländern



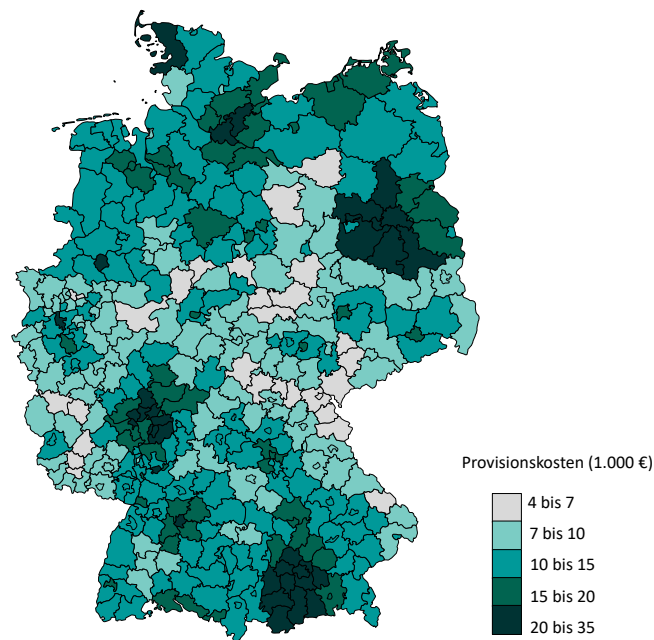
Notiz: Hier wird ausschließlich die von den KäuferInnen zu zahlende Maklerprovision gemäß Immobilieninseraten dargestellt, da der Fokus auf den von KäuferInnen zu tragenden Erwerbsnebenkosten liegt. Die von VerkäuferInnen ggf. zusätzlich hierzu zu zahlende Verkäufer-Provision variiert ebenfalls nach Bundesländern und der individuellen Vertragsausgestaltung. Gleichzeitig wird die tatsächliche Höhe der bei der Transaktion final durchgesetzten Provisionen nicht erfasst.

Quelle: DIW Econ auf Basis von Angebotsdaten von Empirica Systeme (2018).

Die Provisionshöhen für Käufer hängen nicht nur vom Bundesland ab, sondern weisen in Deutschland eine breite Streuung auf. Die in vielen Regionen anfallende Verkäuferprovision ist empirisch nicht zu

beobachten. Dennoch ist es angesichts der Streuung der Käuferprovision legitim zu vermuten (vgl. Abbildung 3), dass auch die Verkäuferprovision sich an den regional unterschiedlichen Marktanforderungen orientiert. Eine flexible Provisionshöhe gewährleistet auch in ländlichen Regionen mit geringeren Kaufpreisen und höherem Aufwand eine angemessene Vergütung für die Vermittlungsleistung (vgl. Kapitel 2.2).

Abbildung 3:
Regionale Unterschiede der inserierten absoluten Provisionskosten für KäuferInnen



Notiz: Hier wird ausschließlich die von den KäuferInnen zu zahlende Maklerprovision gemäß Immobilieninseraten dargestellt, da der Fokus auf den von KäuferInnen zu tragenden Erwerbsnebenkosten liegt. Die von VerkäuferInnen ggf. zusätzlich hierzu zu zahlende Verkäufer-Provision variiert ebenfalls nach Bundesländern und der individuellen Vertragsausgestaltung. Gleichzeitig wird die tatsächliche Höhe der bei der Transaktion final durchgesetzten Provisionen nicht erfasst.

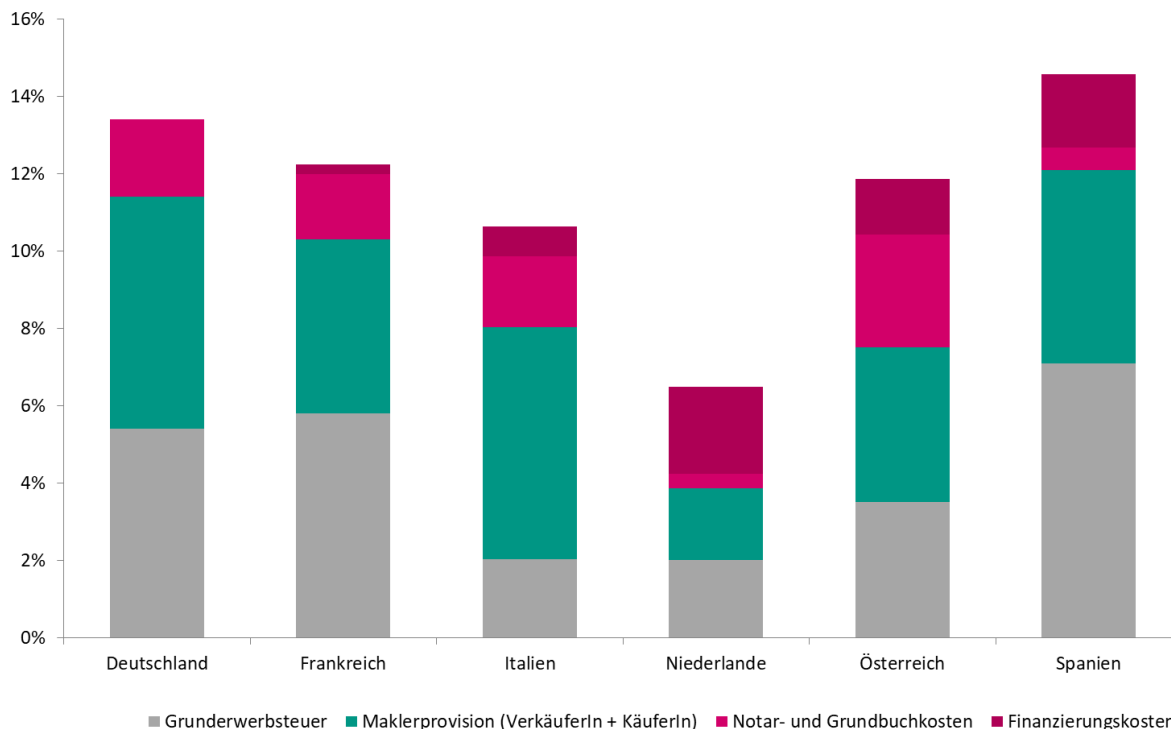
Quelle: DIW Econ basierend auf Empirica Systeme (2018).

Erwerbsnebenkosten im internationalen Vergleich: Deutschland im oberen Mittelfeld

Für einen internationalen Vergleich muss die Höhe der jeweiligen Maklerprovision in die länderspezifischen Rahmenbedingungen der sonstigen Erwerbsnebenkosten eingebettet werden. Beispielsweise verlangen MaklerInnen in manchen Ländern neben der erfolgsabhängigen Provision zusätzlich feste Gebühren. Im europäischen Vergleich befindet sich Deutschland bei der Maklerprovision und der Grunderwerbsteuer im oberen Mittelfeld, profitiert allerdings von geringeren Finanzierungsgebühren. Auffällig ist, dass Länder mit hohen Wohneigentumsquoten wie Spanien und Italien keine deutlich niedrigeren Erwerbsnebenkosten als Deutschland aufweisen. Zum anderen fallen in den meisten Länder die Anforderungen an die Qualifizierung bzw. die Voraussetzung spezieller

Ausbildungen für das Ausüben der Maklertätigkeit im Vergleich zu Deutschland höher aus. Weiterführende Informationen sind in Kapitel 2.3 zu finden.

Abbildung 4:
Erwerbsnebenkosten für eine Wohnimmobilie im Wert von 275.000 Euro im europäischen Vergleich










Quelle: Näherungswerte gemäß Expertenbefragung durch DIW Econ.

Typische Käufer und Verkäufer: Beide haben einen vergleichsweise hohen sozioökonomischen Status

Im Schnitt stehen sich bei Immobilientransaktionen jüngere Familien mit Kindern als KäuferInnen und ältere, häufig verrentete Haushalte als VerkäuferInnen gegenüber (Abbildung 5). Die Verkäuferseite ist in der Regel finanziell besser gestellt, allerdings verfügt auch die Käuferseite in der Mehrheit der Fälle bereits über Immobilieneigentum. Relativ zur Gesamtbevölkerung haben beide Parteien einen hohen sozio-ökonomischen Status (vgl. hierzu Kapitel 2.4). Dies legt nahe, dass die Verhandlungsmacht maßgeblich durch die Marktsituation und nicht den sozioökonomischen Status bestimmt wird.

Abbildung 5:
Unterschiede und Gemeinsamkeiten der durchschnittlichen Haushalte bei Immobilientransaktionen

	Käufer	Verkäufer	
	58%	66%	...mit höherem Bildungsabschluss
	45	63	...Jahre
	44%	13,8%	...haben Kinder im Haushalt
	91%	52%	...sind berufstätig
	4.600	5.700	...Euro Nettoeinkommen pro Monat
	103.200	263.800	...Euro Vermögen
	63%		...haben Immobilieneigentum

Quelle: DIW Econ auf Basis von Daten des Statistischen Bundesamtes (2013).

Bestellerprinzip in der Theorie: Der Verkäufer überwälzt die Maklerprovision auf den Käufer

Die Einführung eines Bestellerprinzips verschiebt formal die Maklerprovision zwar vollständig auf VerkäuferInnen, reduziert jedoch nicht zwangsläufig die absoluten Erwerbskosten (Kaufpreis und Erwerbsnebenkosten) für KäuferInnen. Die mit der Einführung eines Bestellerprinzips angestrebte Entlastung der KäuferInnen beim Immobilienkauf kann deshalb nur erreicht werden, wenn VerkäuferInnen die Kosten der Maklerprovision nicht vollständig auf KäuferInnen überwälzen. Wesentlich hierfür ist die Überwälzbarkeit der Provision über den Kaufpreis, d.h. ob die VerkäuferInnen in der Lage sind, die Provision auf den Kaufpreis aufzuschlagen. Dies hängt maßgeblich von der Marktsituation ab.

In angespannten Märkten² hat die VerkäuferIn aufgrund der vorherrschenden Angebotsknappheit die größere Marktmacht. Mit der Einführung des Bestellerprinzips würden in der Regel VerkäuferInnen verpflichtet, die Maklerprovision zu zahlen, bleiben jedoch bestrebt, den Höchstpreis für ihre Immobilie zu erzielen. Gleichzeitig haben KäuferInnen eine spezifische Zahlungsbereitschaft für eine Immobilie, die sich auf die gesamten Erwerbskosten bezieht. Diese gesamten Erwerbskosten liegen auch im neuen Fall bei der ursprünglichen Zahlungsbereitschaft der KäuferIn. Da die Zahlungsbereitschaft nicht mehr um die Höhe der Maklerprovision reduziert ist, hat die VerkäuferIn einen Anreiz die Maklerprovision bis zur ursprünglichen Zahlungsbereitschaft der KäuferIn auf den

² Der im Folgenden dargestellte Mechanismus gilt in Schrumpfungsmärkten, in denen die Verhandlungsmacht beim Käufer liegt, spiegelbildlich.

Verkaufspreis umzuwälzen. Hierdurch steigt der Verkaufspreis in etwa um den ursprünglichen Betrag der Maklerprovision. Die Aufteilung der Maklerprovision zwischen KäuferIn oder VerkäuferIn ändert somit nicht die Höhe des Gleichgewichtspreises. Mit Einführung des Bestellerprinzips ist zwar von geringeren Erwerbsnebenkosten für KäuferInnen auszugehen, diese werden jedoch von einem höheren Verkaufspreis begleitet. Die gesamten Erwerbskosten der KäuferInnen bleiben gleich. Eine ausführliche Darstellung der ökonomischen Wirkungsweise kann in Kapitel 3.1 nachgelesen werden.

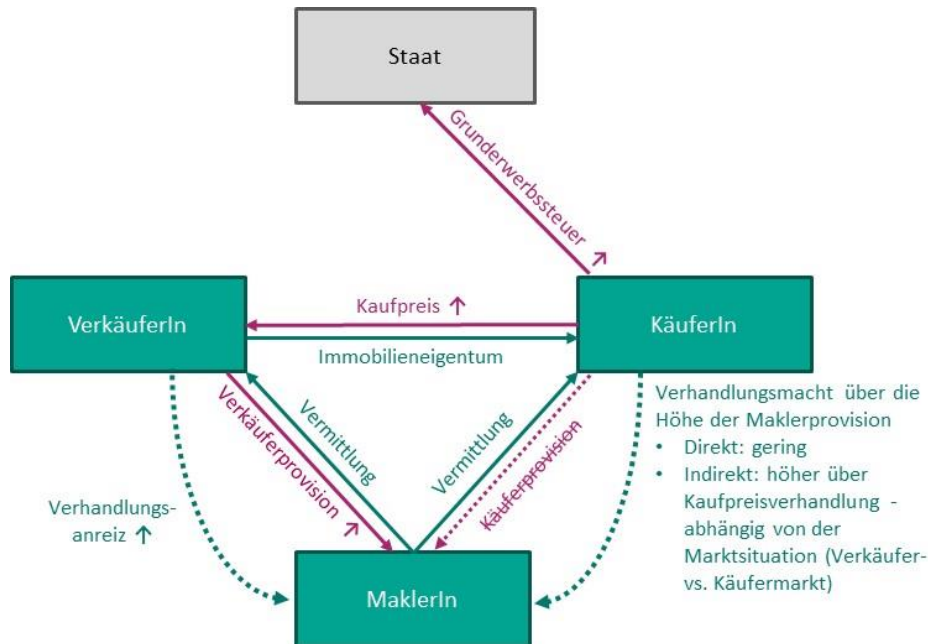
Bestellerprinzip in der Theorie: Die Höhe der Maklerprovision könnte sinken

Obwohl die Kosten für den Makler auf die KäuferIn überwältzt werden können, hat der Verkäufer nach Einführung des Bestellerprinzips möglicherweise einen Anreiz, vermehrt über die Höhe der Provision zu verhandeln. Dem entgegen spricht, dass VerkäuferInnen bereits heute ein Interesse daran haben sollten, eine möglichst niedrige Maklerprovision auszuhandeln, da KäuferInnen eine fixe Zahlungsbereitschaft haben. Je mehr sie daher für den Makler bezahlen, umso mehr sinkt die Bereitschaft, einen höheren Verkaufspreis zu erbringen. Aus Sicht eines vollkommen rationalen Akteurs deutet somit auch nach der Einführung des Bestellerprinzips nichts auf eine grundlegende Veränderung der Belastung von beiden Parteien hin.

Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomie diskutieren mögliche Einschränkungen dieser These, da sich Menschen oft nur begrenzt rational verhalten (Simon, 1972). Der „Effekt der Verlustaversion“ besagt, dass eine potentielle VerkäuferIn einen höheren Anreiz hat, einen unmittelbaren Verlust einzudämmen, anstatt auf einen Teil des Gewinns zu verzichten. Zum anderen wird dieser Effekt durch die „mentale Buchführung“ (*mental accounting*) noch verstärkt.³ Durch die eindeutige Klassifizierung der vom Käufer formal übernommenen Provision als *Kosten* sind VerkäuferInnen infolge des Bestellerprinzips möglicherweise stärker als bisher motiviert, mit MaklerInnen über die Provisionshöhe zu verhandeln. Weiterführende Informationen zu den verhaltensökonomischen Überlegungen sind in Kapitel 3.1 zu finden.

³ Das Konzept der mentalen Buchführung beschreibt den Umstand, dass Menschen Einnahmen und Ausgaben in verschiedenen mentalen Büchern führen (Thaler, 1999). Diese Klassifizierungen können unterschiedliches ökonomisches Verhalten hervorrufen.

Abbildung 6:
Wirkungen der Einführung eines Bestellerprinzips auf die Akteure bei Wohnimmobilientransaktionen



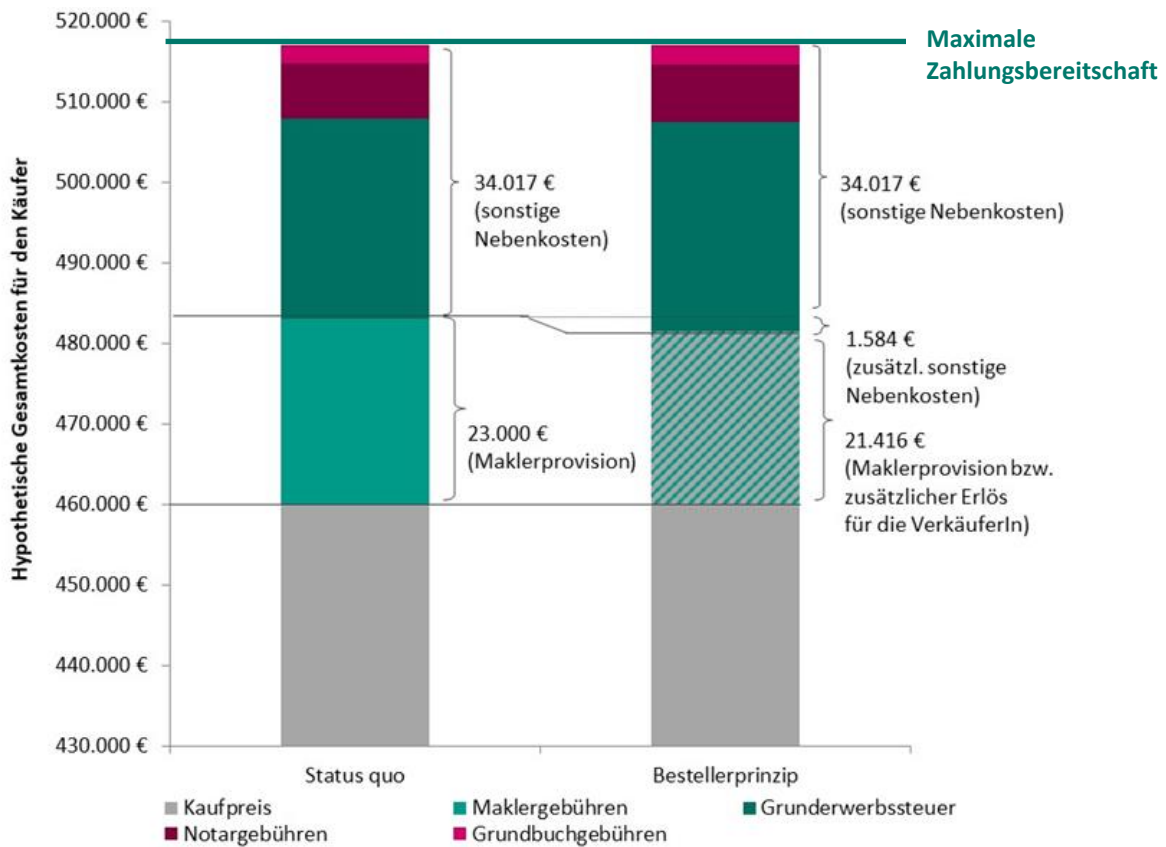
Quelle: DIW Econ.

Bestellerprinzip in der Theorie: Die finanzielle Belastung des Käufers bleibt konstant

Die Einführung des Bestellerprinzips könnte eventuell zu besseren Finanzierungskonditionen bei der Bank für die Käuferseite führen, da die Konditionen eines Immobiliendarlehens⁴ sich stark nach der Höhe des eingesetzten Eigenkapitals richten. Mit Einführung des Bestellerprinzips bleibt den KäuferInnen - trotz eines höheren Kaufpreises - ein relativ höherer Eigenkapitalanteil. Bei der Untersuchung der Finanzierungskonditionen von verschiedenen Kaufpreis- und Eigenkapitalszenarien zeigt sich jedoch ein vielschichtiges Bild. Es ist wahrscheinlich, dass Banken ihre Konditionen an die veränderten Risikobedingungen anpassen. Gleichzeitig erhöht sich durch die oben beschriebene Überwälzung der Maklerkosten auf den Kaufpreis auch der Anteil der Grunderwerbsteuer sowie der Notar- und Grundbuchkosten an den Gesamtkosten des Immobilienkaufs (Abbildung 7).

⁴ Beinahe 80 Prozent aller Wohnimmobilien werden in Deutschland mithilfe eines Darlehens finanziert (ImmobilienScout24, 2019).

Abbildung 7:
Modellhafte Gesamtkosten beim Kauf einer Wohnimmobilie vor und nach Einführung des Bestellerprinzips



Quelle: DIW Econ.

Die absolute Belastung für KäuferInnen ist demnach unverändert durch den Gleichgewichtspreis vorgegeben. Lediglich die Verteilung der Kosten kann sich ändern: Aufgrund des höheren Kaufpreises nimmt die absolute Höhe von Grundbuch- und Notargebühren sowie der Grunderwerbsteuer zu. Diese zusätzliche Belastung kann entweder durch einen geringeren Kaufpreisanteil für die VerkäuferIn oder eine verringerte Maklerprovision ausgeglichen werden. Der größere Verhandlungsanreiz in angespannten Märkten für VerkäuferInnen spricht für eine Reduzierung der Maklerprovision (vgl. Ausführungen in Kapitel 3.1).

Empirische Analyse zum Effekt von Maklerprovisionen: Käuferprovision wird eingepreist

In unserer empirischen Untersuchung anhand von Angebotsdaten für sechs deutsche Großstädte analysieren wir den Effekt des Einsatzes von MaklerInnen im Vergleich zu privat durchgeführten Transaktionen auf Kaufpreis und Vermarktungsdauer. Es zeigt sich, dass mit dem Einsatz einer MaklerIn die Angebotslaufzeit im Durchschnitt sinkt. Gleichzeitig ist im Durchschnitt der Angebotspreis einer vergleichbaren Wohn-Kaufimmobilie bei Hinzunahme eines Maklers geringer. Als Erklärung ist denkbar, dass MaklerInnen einen geringeren Preis ansetzen, um die Immobilie schneller zu verkaufen.

Gleichermaßen ist es möglich, dass private VerkäuferInnen die Preise systematisch überschätzen und MaklerInnen von Beginn an einen realistischeren Preis aufrufen. Alternativ könnte es auch sein, dass VerkäuferInnen für die Maklerdienstleistung (bewusst oder unbewusst) auf einen Anteil der Verkaufserlöse verzichten. Generell scheint die Höhe der Zahlungsbereitschaft der KäuferInnen nicht von der Vermittlung über MaklerInnen abzuhängen. Stattdessen deuten die Ergebnisse darauf hin, dass KäuferInnen bereits heute schon den Großteil der zu bezahlenden Käuferprovision unter Berücksichtigung ihrer Zahlungsbereitschaft in die Kaufentscheidung einpreisen (vgl. Kapitel 3.3).

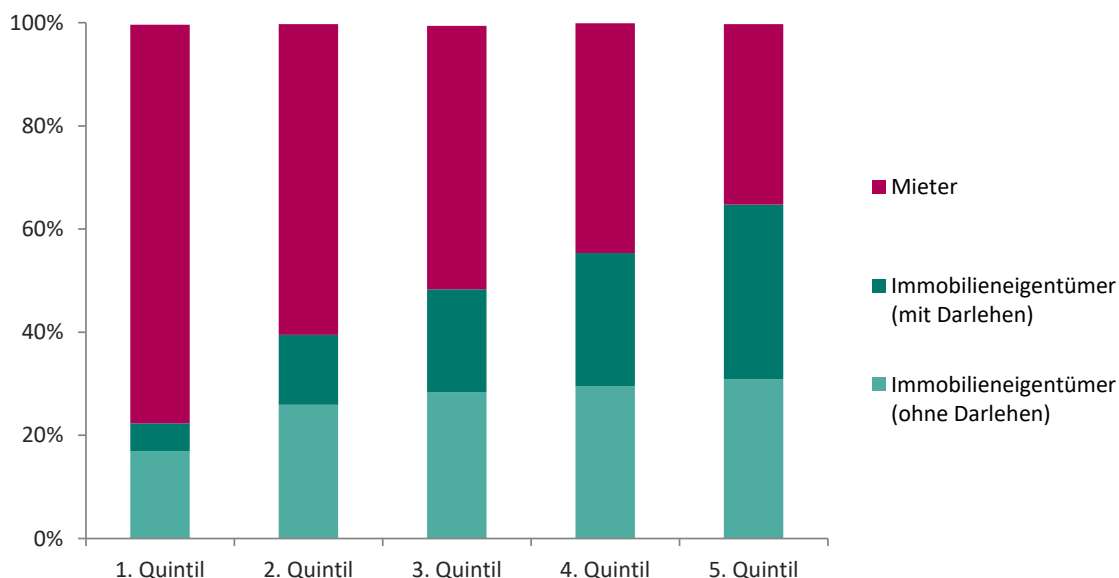
Niedrige Wohneigentumsbildung im europäischen Vergleich: Maklergebühr als Stellschraube?

Ein zentraler Beweggrund für die Einführung des Bestellerprinzips beim Immobilienkauf ist die im internationalen Vergleich geringe und stagnierende Wohneigentumsquote in Deutschland, die im Jahr 2017 bei 51,4 Prozent lag (Eurostat, 2018). Eine Hypothese ist, dass hierfür die hohen Erwerbsnebenkosten verantwortlich sind – u.a. also die Maklerprovision. Unsere Analyse zeigt hingegen, dass sich durch die Einführung des Bestellerprinzips die Gesamtkosten für den Käufer wahrscheinlich nicht wesentlich verändern werden. Damit ist eine Einführung des Bestellerprinzips nicht das Mittel der Wahl zur Erhöhung der Wohneigentumsquote.

Zusätzlich liegen die Gründe für die niedrige Wohneigentumsquote in Deutschland nicht nur an den Erwerbsnebenkosten, sondern auch an anderen institutionellen Faktoren: Die Regulierung des Mietmarktes in Deutschland trägt dazu bei, dass sowohl Anreize für das Vermieten als auch für das Mieten vorherrschen. Regulierungen für Neuvermietungen sind in Deutschland relativ gering, dementsprechend gibt es Anreize für VermieterInnen ihre Immobilie nicht zu verkaufen und sie stattdessen zu vermieten (Voigtländer, 2009). Zeitgleich spielen natürlich auch andere Kalküle eine Rolle für die Vermietungsentscheidung – sei es nun die Altersvorsorge oder der Mangel an Anlagealternativen. Gleichzeitig sind LangzeitmieterInnen gesetzlich besonders geschützt und profitieren von der staatlichen Begrenzung von Mieterhöhungen (Kholodilin, 2018).

Die Kreditsumme, die im Verhältnis zum Eigenkapital von einer KreditnehmerIn aufgenommen werden kann, ist in Deutschland niedriger (76 Prozent im Jahr 2017) als im EU-Durchschnitt, der bei 80 Prozent im Jahr 2007 lag (Europäische Zentralbank, 2009; EMF, 2017). Durch hohe Eigenkapitalanforderungen der Banken – geprägt durch die Erfahrungen in wirtschaftlich schlechteren Perioden und durch deutsche Wertermittlungsvorschriften – entsteht ein Selektionsmechanismus, der einkommensschwächeren Bevölkerungsgruppen die Kreditaufnahme erschwert (Abbildung 8). Gleichzeitig ist der generelle Mangel an Eigenkapital eine wesentliche Hürde für den Wohneigentumserwerb (Michelsen, Bach, & Harnisch, 2018).

Abbildung 8:
MieterInnen und HauseigentümerInnen (mit und ohne Immobiliendarlehen) nach Einkommensverteilung



Notiz: Die Ergebnisse beziehen sich auf Deutschland im Jahr 2014.

Quelle: DIW Econ auf Basis von Daten der OECD (2016).

Ansätze, die diese Probleme direkt adressieren, sind als weitaus effektivere Maßnahmen zur Förderung der Wohneigentumsquote in Deutschland einzuschätzen. So können steuerliche Begünstigungen den Erwerb von Wohneigentum attraktiver machen. Vermieten ImmobilieneigentümerInnen ihre Wohnung in Deutschland, können neben den Darlehenszinsen und der Maklerprovision eine Großzahl an Posten in der Einkommenssteuer abgesetzt werden. In anderen EU Ländern ist dagegen das Absetzen von Darlehenszinsen von der Einkommenssteuer für ImmobilieneigentümerInnen möglich. Es kann einer Forderung nach einer Steuergutschrift auf Kredite stattgegeben werden oder es wird eine Bürgschaft auf ein Immobiliendarlehen oder einen Kredit zum Wohneigentumserwerb gewährt (z.B. Frankreich). In Deutschland gibt es das Gesetz der Eigenheimrente (Wohn-Riester). Der Staat gewährt eine Wohnungsbauprämie (WoPG), zusätzlich kann eine Arbeitnehmersparzulage beantragt werden und im September 2018 trat das Baukindergeld in Kraft. Eine weitere Maßnahme um die Wohneigentumsquote zu steigern, ist die die Senkung der Grunderwerbsteuer. Braun et al. (2018) zeigen, dass die Absenkung der Grunderwerbsteuer auf 0 Prozent für Ersterwerber, das Potential für ErsterwerberInnen um 45 Tsd. Haushalte erhöhen würde. Je nachdem ob Eigentumswohnungen oder Mietwohnungen vom Staat gebaut oder subventioniert werden, steigt auf dem Markt auch die Nachfrage nach Eigentums- bzw. Mietwohnungen. Insgesamt

ist erkennbar, dass eine Förderung von sozialen Eigentumswohnungen die Wohneigentumsquote positiv beeinflussen kann (vgl. Kapitel 4).

Natürlich führt letztlich auch die Ausweisung von mehr Bauland, die Wohnraumverdichtung in Wachstumsregionen und verbesserte Baubedingungen zu einem erhöhten Angebot an Immobilien und damit zu sinkenden Immobilienpreisen. Dies reduziert die Gesamtkosten des Eigentümererwerbs. Alternativ könnte eine bessere Verkehrsanbindung von Umland- an Metropolregionen ebenfalls zur Entlastung angespannter Wohnungsmärkte beitragen.

Zusammenfassung und Fazit

Ob das Bestellerprinzip zu einer wesentlichen finanziellen Entlastung für KäuferInnen führt, ist zweifelhaft. Die Theorie legt nahe, dass VerkäuferInnen die Maklerprovision – abhängig von der Marktsituation – auf den Verkaufspreis überwälzen werden. Obwohl VerkäuferInnen bereits heute ein Anreiz haben, niedrigere gesamte Provisionsätze für MaklerInnen zu verhandeln, kann das Bestellerprinzip diesen Anreiz durch die Salienz der Kosten verstärken. Dies würde zunächst mit einer Verschiebung der Rente von MaklerInnen an VerkäuferInnen einhergehen und bedeutet nicht zwangsläufig, dass durch die Einführung des Bestellerprinzips die Erwerbskosten (Kaufpreis und Erwerbsnebenkosten) für KäuferInnen sinken.

Auch wenn das Bestellerprinzip mittel- bis langfristig den Wettbewerb von Maklern fördern könnte, ist eher unwahrscheinlich, dass es in angespannten Wohnungsmärkten KäuferInnen entlasten wird. Dadurch dass die Einführung des Bestellerprinzips keinen zusätzlichen Wohnraum schafft, wird das Hauptproblem des fehlenden Angebots an Immobilien nicht adressiert.

1. Einleitung

Wohneigentum gilt als Schlüssel zur erfolgreichen Altersvorsorge in alternden Gesellschaften (Doling und Ronald, 2010). Allerdings stagniert die Wohneigentumsbildung in Deutschland seit Jahrzehnten. Im Jahr 2017 war Deutschland mit einer Wohneigentumsquote von 51,4 Prozent Schlusslicht in der Europäischen Union (Eurostat, 2018). Als einer der Gründe hierfür gelten die hohen Erwerbsnebenkosten in Deutschland, die insbesondere Haushalte mit geringem Eigenkapital vom Immobilienkauf abhalten (Europäische Zentralbank, 2009). Zu den Erwerbsnebenkosten zählen die Grunderwerbsteuer, Notarkosten, Kosten für die Eintragung ins Grundbuch und Maklerkosten – letztere nur bei expliziter Beauftragung. Falls eine MaklerIn beauftragt wird, fallen insbesondere die Grunderwerbsteuer und die Maklerprovision in der Regel am stärksten ins Gewicht.

Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) schlägt in einem Gesetzesentwurf vom Januar 2019 die Einführung eines bundesweiten Bestellerprinzips bei Immobilienkäufen vor (BMJV, 2019). Künftig müssten hiernach die AuftraggeberInnen der MaklerInnen – vorwiegend die VerkäuferInnen – für die Maklerprovision aufkommen. Ob mit einer solchen Regelung Erwerbskosten (Kaufpreis und Erwerbsnebenkosten) effektiv reduziert werden können ist jedoch unklar. Befürworter des Bestellerprinzips verweisen in der Debatte auf die (vermeintlich) niedrigeren Maklerkosten im Ausland und eine mögliche Verstärkung des Preiswettbewerbs unter MaklerInnen. KritikerInnen befürchten hingegen eine Überwälzung der Maklerkosten auf die Kaufpreise.

DIW Econ untersucht im Auftrag führender Maklerunternehmen die ökonomischen Auswirkungen, die sich aus einer Einführung des Bestellerprinzips beim Wohnimmobilienkauf ergeben. Diese Studie gliedert sich wie folgt: In Kapitel 2 wird, nachdem die Funktion einer MaklerIn erläutert wird, die aktuelle Situation in Deutschland mit Blick auf Maklerprovision beim Wohnimmobilienkauf beschrieben und mit ausgewählten Ländern verglichen. Des Weiteren wird dem typischen Verkäufer- und Käuferhaushalt ein Gesicht verliehen. In Kapitel 3 wird, nach einer kurzen Zusammenfassung der aktuellen wirtschaftspolitischen Diskussion, die Wirkung des Bestellerprinzips theoretisch erläutert und empirisch analysiert. In Kapitel 4 werden weitere Gründe für die divergierenden Wohneigentumsquoten in Europa diskutiert. Ein Fazit wird in Kapitel 5 gezogen.

2. Maklerwesen bei Immobilienkäufen: Situation in Deutschland und im internationalen Vergleich

2.1 Funktion des Maklers bei der Transaktion von Wohnimmobilien

Eine Wohnimmobilie zu kaufen bzw. zu verkaufen ist ein komplexer Vorgang. Dies liegt vorrangig daran, dass sich der Markt für Wohnimmobilien durch unvollständige Informationen auszeichnet (Baryla & Zumpano, 1995). Zunächst herrscht geringe Transparenz hinsichtlich des Angebots und der Nachfrage nach Immobilien: VerkäuferInnen haben nicht alle Informationen zu potentiellen KäuferInnen. Umgekehrt besitzen KäuferInnen nicht alle Informationen zu den angebotenen Immobilien, was durch die Verschiedenheit von Immobilien und deren geographische Streuung zusätzlich erschwert wird. Neben offensichtlichen Merkmalen wie Preis und Wohnfläche, ist die Kaufentscheidung von zahlreichen weiteren Informationen abhängig, deren Beschaffung mit erheblichem Aufwand und Kosten verbunden ist. KäuferInnen und VerkäuferInnen agieren oft zum ersten Mal auf dem Immobilienmarkt und haben daher kaum Möglichkeiten aus vorherigen Erfahrungen mit Immobilientransaktionen zu lernen. Gleichzeitig zählen Kauf oder Verkauf von Wohnimmobilien häufig zu den größten finanziellen Transaktionen im Leben der Betroffenen. Auf dem Immobilienmarkt paaren sich hierdurch hohe Risiken mit großen Informationsasymmetrien.

Innerhalb eines solchen Marktumfeldes treten ImmobilienmaklerInnen als Vermittler auf, welche sich auf die Beschaffung und Sammlung von Marktinformationen spezialisiert haben, um den Aufwand und das Risiko für Verkäufer- und Käuferseite zu reduzieren. Konkret übernehmen sie hierfür in der Praxis u.a. folgende Aufgaben:

- Erstellung eines Exposés (Sammlung relevanter Informationen, Anfertigung von Fotos und einer Immobilien-Beschreibung)
- Ermittlung des potentiellen Marktwerts der Immobilie
- Inserieren auf gängigen Immobilienportalen und Korrespondenz mit Interessenten
- Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen
- Vertragsvorbereitung

Im Hintergrund führen MaklerInnen weitere Dienste zum Abbau von Informationsasymmetrien durch:

- Bonitätsprüfung der KäuferInnen

- Beschaffung relevanter Dokumente (z.B. Grundriss, Energieausweis, Hochwasserkarte)
- Verhandlungsgespräche zwischen den Parteien

Bei diesen Prozessen ist davon auszugehen, dass ImmobilienmaklerInnen durch ihre Erfahrung und Spezialisierung derartige Aufgaben effizienter durchführen können, als auf sich alleine gestellte KäuferInnen und VerkäuferInnen. Dabei treten ImmobilienmaklerInnen häufig in Vorleistung: KäuferInnen und VerkäuferInnen haben keine Nachteile im Falle von z.B. zusätzlichen Besichtigungsterminen, schwer zu beschaffenden Dokumenten oder langwierigen Preisverhandlungen. MaklerInnen arbeiten ausschließlich auf Provisionsbasis, sodass sie selbst großes Interesse an einer erfolgreichen Transaktion haben.

Die Informationen der MaklerInnen helfen dabei, beide Parteien zu einer erfolgreichen Transaktion zusammenzuführen (Doppelfunktion des Maklers). Theoretisch reduziert sich für beide Parteien der Aufwand für die Informationsbeschaffung (bzgl. der Immobilie bzw. den KäuferInnen). Darüber hinaus können beide Parteien auf die Erfahrungen der MaklerInnen zurückgreifen, um bessere Entscheidungen zu treffen. Insgesamt ist davon auszugehen, dass MaklerInnen den Transaktionserfolg positiv beeinflussen. Dies beinhaltet im Regelfall einen marktgerechten Transaktionspreis. Anders als im Falle der Grunderwerbsteuer steht der Maklerprovision damit auch eine direkte Leistung gegenüber (Voigtländer, 2019).

Zwischenfazit. Die Kernfunktion der MaklerInnen ist das Zusammenführen von KäuferInnen und VerkäuferInnen. Durch Spezialisierung und Wissen reduzieren MaklerInnen den Aufwand für alle Akteure, senken demnach Transaktionskosten und verbessern die Markteffizienz.

2.2 Maklerprovision und Nebenkosten für KäuferInnen in Deutschland

Bei jedem Kauf von Wohnimmobilien fallen in Deutschland für KäuferInnen zusätzliche Nebenkosten an. Sie bemessen sich an der Höhe des Kaufpreises und umfassen in jedem Fall

- Grundbuchkosten (0,5 Prozent),
- Notarkosten (etwa 1,5 Prozent, abhängig von individuellen Leistungen) und
- Grunderwerbsteuer (je nach Bundesland zwischen 3,5 Prozent und 6,5 Prozent).

Unterstützt eine MaklerIn die Vermittlung der Immobilie, entstehen zusätzliche Kosten bei der Transaktion. Grundsätzlich gilt derzeit für die Vereinbarung der Maklerprovision Vertragsfreiheit in allen Bundesländern. Historisch haben sich jedoch unterschiedliche Provisionshöhen in verschiedenen

Bundesländern etabliert. In der Literatur wird dabei häufig eine Unterteilung zwischen Bundesländern, in denen typischerweise nur die KäuferIn zahlt, und den restlichen Bundesländern vorgenommen, in denen auch die Verkäuferseite einen Teil der Provision bezahlt (Voigtländer, 2019).

Laut Recherche einer Internetplattform variiert der Verkäufer- und Käuferanteil an der gesamten Provision aufgrund von ortsüblichen Vereinbarungen (immoverkauf24, 2019). Der Anteil der Verkäuferprovision schwankt zwischen 0 Prozent in Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg und Hessen sowie 3,57 Prozent in 10 anderen Bundesländern (vgl. Tabelle 2-1).

Tabelle 2-1:
Höhe und Aufteilung der "ortsüblichen" Maklerprovision nach Bundesländern

Bundesland	Käuferprovision	Verkäuferprovision	Gesamte Provision
Baden-Württemberg	3,57%	3,57%	7,14%
Bayern	3,57%	3,57%	7,14%
Berlin	7,14%	0,00%	7,14%
Brandenburg	7,14%	0,00%	7,14%
Bremen	5,95%	0,00%	5,95%
Hamburg	6,25%	0,00%	6,25%
Hessen	5,95%	0,00%	5,95%
Mecklenburg-Vorpommern	3,57%	2,38%	5,95%
Niedersachsen	3,57%	3,57%	7,14%
Nordrhein-Westfalen	3,57%	3,57%	7,14%
Rehinland-Pfalz	3,57%	3,57%	7,14%
Saarland	3,57%	3,57%	7,14%
Sachsen	3,57%	3,57%	7,14%
Sachsen-Anhalt	3,57%	3,57%	7,14%
Schleswig-Holstein	3,57%	3,57%	7,14%
Thüringen	3,57%	3,57%	7,14%

Quelle: DIW Econ auf Basis der Recherche von immoverkauf24 (2019).

Die dargestellten Provisionen sind historisch gewachsene Größen. Grundsätzlich gilt Vertragsfreiheit, sodass die Höhe der Gesamtprovision als auch die Verteilung auf Verkäufer- und Käuferseite in der Realität stark variieren kann. Es gibt keine Daten zu den tatsächlich realisierten Provisionshöhen, der Aufteilung zwischen Verkäufer- und Käuferseite sowie deren Anzahl an allen Immobilientransaktionen. Zu

Hinweis zu den verwendeten Datenquellen:

Alle empirischen Ausführungen basieren auf Angebotsdaten – entweder von (Empirica Systeme, 2018) oder (ImmobilienScout24, 2018). Diese Daten beziehen sich auf Angaben aus Immobilienanzeigen. Immobilien, die zum Beispiel direkt von Privat an Privat verkauft werden, ohne in Printmedien oder auf Online-Plattformen inseriert worden zu sein, werden nicht erfasst. Gleichzeitig handelt es sich um Angebotspreise – die letztlich verhandelten Preise (Transaktionspreise) sind nicht bekannt. Gleiches gilt für die dargestellte Maklergebühr. Diese gibt die angebotene, von der Käuferseite zu bezahlende Maklerprovision an. Die Höhe der gezahlten Provision nach Transaktion sowie die Höhe der gezahlten Verkäuferprovision sind nicht bekannt.

beobachten ist aber die angebotene, von der Käuferseite zu bezahlende Maklerprovision in Immobilieninseraten. Auf diese Daten aus einer umfassenden und repräsentativen Stichprobe aus Verkaufsinseraten in ganz Deutschland von 2018 greifen wir im Folgenden zurück.⁵ Dies ist aufgrund der folgenden Überlegen durchaus legitim:

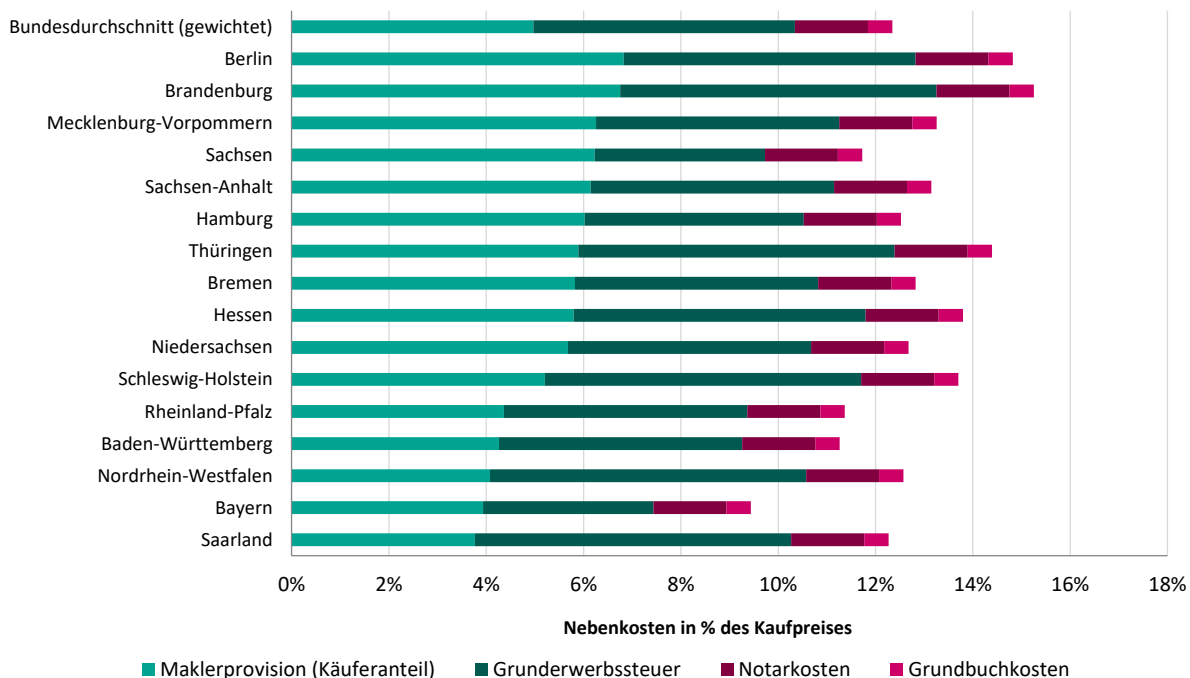
- Das Bestellerprinzip zielt auf die von der Käuferseite zu entrichtende Maklerprovision, da diese als besonders schützenswert gilt (vgl. (BMJV, 2019). Deshalb untersucht die Studie die Wirkung des Bestellerprinzips auf die Kaufentscheidung und die Wohneigentumsbildung der Käuferseite. Die Höhe der gesamten Maklervergütung ist hierfür nicht relevant.
- Die Maklerprovision auf der Verkäuferseite ist zumindest unmittelbar für die Kaufentscheidung der KäuferInnen unerheblich. Aus finanzieller Sicht sind für die KäuferInnen die Erwerbskosten – zusammengesetzt aus Kaufpreis und Erwerbsnebenkosten – von Interesse.
- Auch wenn die Höhe der Verkäuferprovision bekannt wäre, ist nicht klar, welcher Anteil davon über einen höheren Kaufpreis bereits eingepreist wurde. Insofern kann dadurch auch keine Aussage getroffen werden, wer letztlich die Provision trägt.

Über ganz Deutschland verteilt waren im Jahr 2018 bei 63 Prozent *aller Inserate* ImmobilienmaklerInnen eingebunden.⁶ Unter den einzelnen Bundesländern zeigt sich jedoch eine große Heterogenität der inserierten Maklerprovision für KäuferInnen. Die Bandbreite reicht von durchschnittlich 3,7 Prozent des Kaufpreises im Saarland, bis hin zu 6,8 Prozent in Berlin (Abbildung 2-1). Auffällig ist, dass neben der Maklerprovision insbesondere die Grunderwerbsteuer mit bis zu 6,5 Prozent einen Großteil der Erwerbsnebenkosten ausmacht.

⁵ Der zugrundeliegende Datensatz besteht aus über 600.000 repräsentativen Internet- und Printinseraten (Empirica Systeme, 2018).

⁶ Dieser Anteil speist sich aus den Informationen von Inseraten. Transaktionen von Wohnimmobilien, die ohne Inserate stattfinden (z.B. Verkauf innerhalb der Familie), werden hierbei nicht berücksichtigt.

**Abbildung 2-1:
Mittlere Erwerbsnebenkosten für KäuferInnen nach Bundesländern**

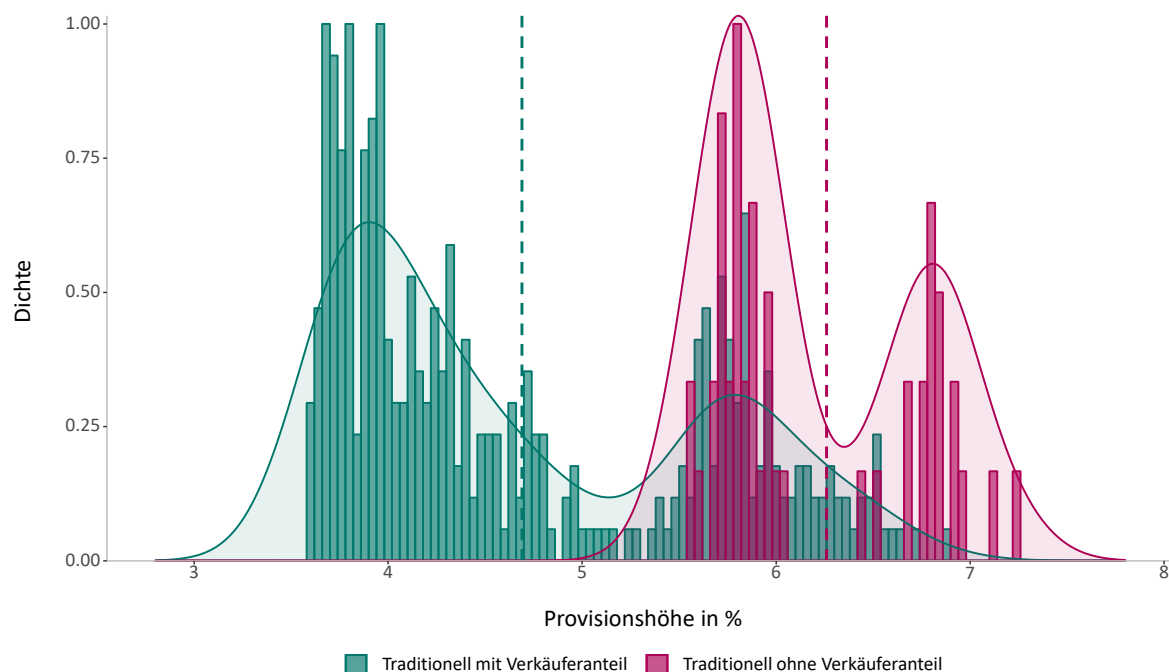


Notiz: Die Maklerprovision ist die im Mittel in Inseraten angegebene Maklerprovision, die von der Käuferseite zu entrichten ist. Alle anderen Erwerbsnebenkosten sind einheitlich nach Bundesländern festgelegt.

Quelle: DIW Econ auf Basis von Angebotsdaten von Empirica Systeme (2018).

Dabei wird jedoch nur die Höhe der Käuferprovision erfasst. Daten über potentielle Maklerausgaben auf Seiten der VerkäuferInnen liegen nicht vor. Die Streuung auf Kreisebene innerhalb der Bundesländer mit und ohne traditionellem Verkäuferanteil ist dennoch enorm, wie Abbildung 2-2 veranschaulicht. Unsere empirischen Daten zur Käuferprovision deuten zusätzlich darauf hin, dass die Käuferseite in manchen Kreisen aus Bundesländern mit traditionellem Verkäuferanteil aktuell bereits einen größeren Anteil tragen (Tabelle 2-1 und Abbildung 2-2). Für unsere weitere Analyse betrachten wir die Maklerprovision daher als Käuferprovision, falls nicht explizit anders angegeben.

Abbildung 2-2:
Verteilung der durchschnittlichen Käufer-Maklerprovision auf Kreisebene

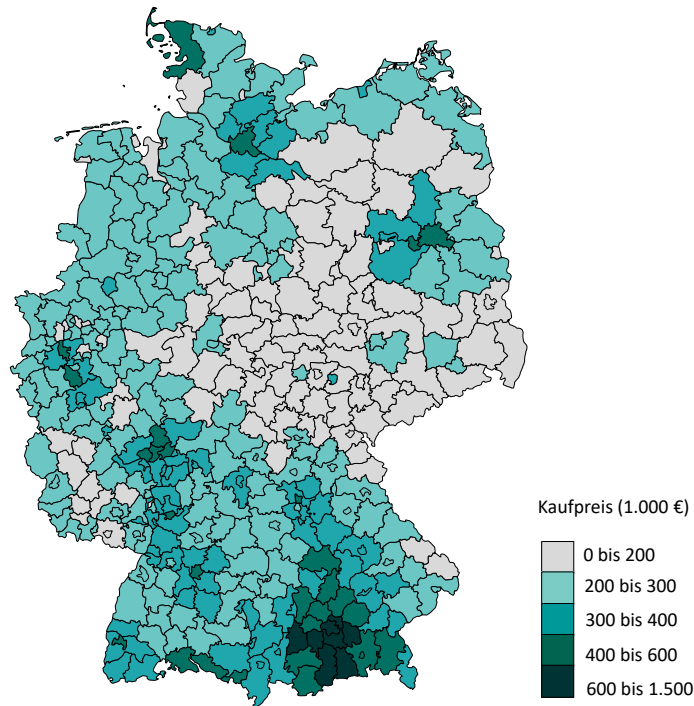


Notiz: Bundesländer in denen VerkäuferInnen keinen Anteil der Maklerprovision zahlen (Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Hessen) sind lila markiert und haben eine nach Angeboten gewichtete durchschnittliche Maklerprovision von 6,26 Prozent (gestrichelte Linie, inkl. Mehrwertsteuer). Die restlichen Bundesländer in denen oft auf einen Anteil der VerkäuferInnen an der Maklerprovision verwiesen wird, sind grün dargestellt und besitzen eine durchschnittliche Maklerprovision von 4,69 Prozent (gestrichelte Linie, inkl. Mehrwertsteuer). Dabei wird deutlich, dass selbst in Bundesländern in denen oft von einer geteilten Provision gesprochen wird, ein maßgeblicher Anteil zwischen 5 und 7 Prozent liegt.

Quelle: DIW Econ auf Basis von Daten von Empirica Systeme (2018).

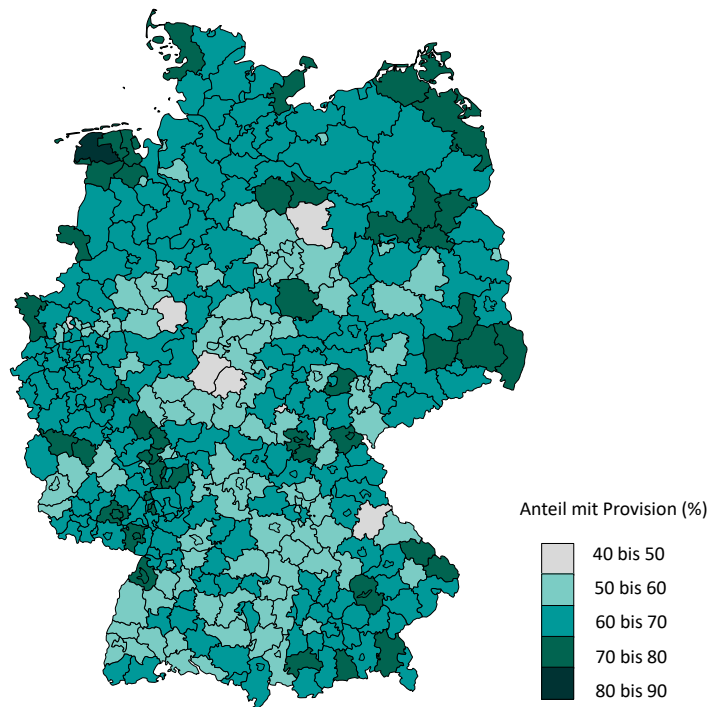
Auf regionaler Ebene unterscheiden sich die durchschnittlich angebotene Kaufpreise stark, wobei besonders Berlin mit Umland, Hamburg, Frankfurt am Main, Stuttgart, Oberbayern mit München, Nordfriesland und Landkreise um den Bodensee mit besonders hohen Immobilienpreisen hervorstechen (Abbildung 2-3). In fast allen Regionen Deutschlands liegt der Anteil an der durch MaklerInnen inserierten Wohnkaufimmobilien bei über 50 Prozent (Abbildung 2-4). Im Durchschnitt werden in Deutschland 63 Prozent der angebotenen Immobilien mithilfe von MaklerInnen inseriert. Ein systematischer Zusammenhang des Anteils der Immobilien, die durch MaklerInnen angeboten werden, und dem durchschnittlichen Angebotspreis ist auf den ersten Blick nicht erkennbar.

Abbildung 2-3:
Regionale Unterschiede der Angebotspreise für Wohnimmobilien



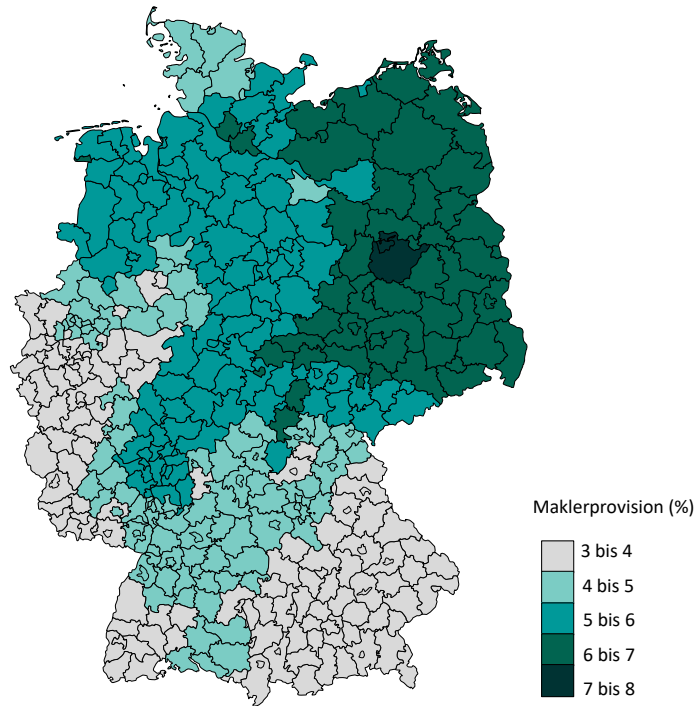
Quelle: DIW Econ basierend auf Daten von Empirica Systeme (2018).

Abbildung 2-4:
Regionale Unterschiede des Anteils von Angeboten mit Käuferprovision



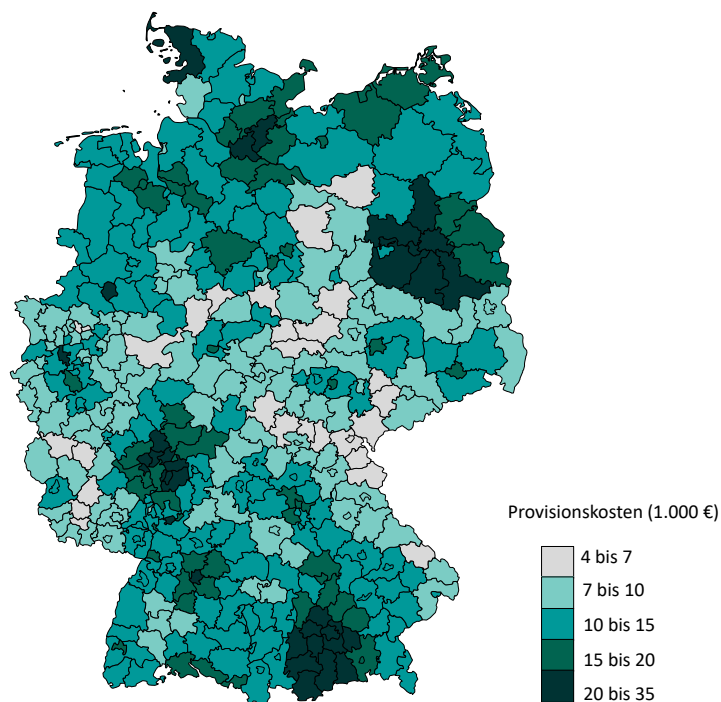
Quelle: DIW Econ basierend auf Daten von Empirica Systeme (2018).

Abbildung 2-5:
Regionale Unterschiede der inserierten relativen Käuferprovision



Quelle: DIW Econ basierend auf Daten von Empirica Systeme (2018).

Abbildung 2-6:
Regionale Unterschiede der inserierten absoluten Provisionskosten für KäuferInnen



Quelle: DIW Econ basierend auf Daten von Empirica Systeme (2018).

Bei der prozentualen Käufer-Provisionshöhe ist ein starker Unterschied zwischen Ost- und Westdeutschland erkennbar (Abbildung 2-5). Die höchsten durchschnittlichen inserierten Provisionen für KäuferInnen sind mit 7,2 bzw. 7,1 Prozent in den Landkreisen Brandenburg an der Havel und Potsdam-Mittelmark zu finden.⁷ Im Großteil der restlichen Gebiete Ostdeutschlands liegt die durchschnittliche Maklerprovision für die KäuferInnen zwischen 6 und 7 Prozent. In Kreisen in Bayern, Rheinland-Pfalz und dem Schwarzwald ist die durchschnittliche von der KäuferIn zu entrichtende Maklerprovision am niedrigsten (3 bis 4 Prozent). Die Käuferprovision der übrigen Kreise befindet sich in Deutschland zwischen 4 und 6 Prozent. Bei der Höhe der Käuferprovisionskosten, die wiederum sowohl von der prozentualen Höhe der Käuferprovision sowie vom durchschnittlichen Angebotspreis abhängen, zeigt sich jedoch, dass hier auch Kreise in der Spitzengruppe vertreten sind, die verhältnismäßig niedrige Käuferprovisionen aufweisen (Abbildung 2-6).

Für eine tiefergehende Untersuchung systematischer Zusammenhänge zwischen der Maklerprovisionshöhe und regionalen Gegebenheiten sind in der Regel sowohl die Informationen der Käufer- als auch der nicht vorliegenden Verkäufer-Provision vonnöten. Da jedoch bei einer Betrachtung auf Kreisebene ein gewisser systematischer Zusammenhang bei der Aufteilung der Maklerprovision zwischen KäuferInnen und VerkäuferInnen auf Bundeslandebene vorliegt (vgl. Tabelle 2-1), kann man dieses Problem testweise umgehen, indem man mithilfe der Regressionsmethode durch Hinzunahme von Bundesland-Fixed-Effects für den systematischen Unterschied im Bezug auf den Einfluss einer Verkäuferprovision kontrolliert (vgl. Tabelle 2-2, Modell 2, 3 und 5). Hier zeigt sich, dass auf Kreisebene ein negativer korrelativer Zusammenhang zwischen durchschnittlichem Angebotspreis und durchschnittlicher Käufer-Provisionshöhe vorliegt. Nicht eindeutig ist der Zusammenhang im Stadt-Land-Vergleich oder in Regionen mit Bevölkerungszuwachs bzw. -rückgang.⁸ Eine weiterführende Diskussion zum Zusammenhang von Käuferprovisionshöhe und Angebotspreis findet sich in Abschnitt 3.3.

⁷ Die Daten von Empirica Systeme (2018) geben Aufschluss über die Höhe der Käuferprovision. In diesem Abschnitt wird daher ausschließlich dieser Teil der Provision analysiert.

⁸ Weitere Untersuchungen (Tabellen und Abbildungen) hierzu finden sich im Appendix (Tabellen A-1 bis A4, Abbildungen A-1 bis A-3).

Tabelle 2-2:
Effekte regionaler Unterschiede auf die relative Käuferprovision

Abhängige Variable	Käuferprovision (%)				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Ost (1: Ost, 0: West)	2,901*** (0,172)			2,839*** (0,175)	
Stadt (1: Stadt, 0: Land)		0,044 (0,053)		-0,176** (0,076)	0,044 (0,053)
Änderung der Einwohnerdichte (1, 0)			-0,021 (0,051)	0,155* (0,086)	-0,021 (0,051)
Kaufpreis (1.000 €)	-0,001 (0,001)	-0,001*** (0,0003)	-0,001*** (0,0003)	-0,001 (0,001)	-0,001*** (0,0003)
Konstante	5,388*** (1,205)	4,117*** (0,809)	4,361*** (0,842)	5,224*** (1,321)	4,233*** (0,857)
Andere Kontrollvariablen	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Bundesland FE		Ja	Ja		Ja
Beobachtungen	394	394	394	394	394
Adjusted R ²	0,643	0,881	0,880	0,649	0,880

Notiz: Andere Kontrollvariablen auf Kreisebene umfassen: Haushaltseinkommen pro Einwohner in Euro, BIP pro Kopf in Euro, prognostizierte Entwicklung der Wohnungsnachfrage bis 2030, Arbeitsmarktregion, Arbeitslosenquote in Prozent, Baulandpreise in Euro, Durchschnittsalter der Bevölkerung in Jahren, Anzahl der Angebote sowie durchschnittliche Wohnfläche in m². Bundesland Fixed Effects kontrollieren für das jeweilige Bundesland in dem die Kreise liegen, sofern die binäre Variable Ost/West nicht in der Analyse genutzt wurde.

Quelle: DIW Econ basierend auf Daten von Empirica Systeme (2018).

Zwischenfazit. MaklerInnen sind beim Großteil der Immobilientransaktionen in Deutschland eingebunden. Die Höhe und Aufteilung der empirischen Käuferprovision deutet auf starke regionale Unterschiede hin und lässt vermuten, dass die in Tabelle 2-1 ausgewiesene Aufteilung der Maklerprovision in den Bundesländern nicht mit dem tatsächlichen Marktgeschehen vor Ort übereinstimmen muss. Unterschiedliche Höhen der Maklerprovision bieten eine Möglichkeit, auf regionale Marktgegebenheiten zu reagieren.

2.3 Maklerprovision und Nebenkosten im internationalen Vergleich

In der Debatte um das Bestellerprinzip in Deutschland wird oft auf die Höhe der Maklerprovisionen im europäischen Ausland verwiesen. Dabei muss berücksichtigt werden, dass die internationalen Provisionshöhen aufgrund des unterschiedlichen Leistungs- und Abrechnungsspektrums nur bedingt vergleichbar sind. Neben der erfolgsabhängigen Provision verlangen MaklerInnen in manchen Ländern noch zusätzliche feste Gebühren. Gleichermaßen werden in einigen Ländern bestimmte Leistungen gebührenpflichtig von der Bank abgewickelt, die in Deutschland durch die MaklerIn übernommen werden, wie zum Beispiel die Bonitätsprüfung der KäuferIn. Daher muss für einen internationalen Vergleich die Höhe der jeweiligen Maklerprovision in die länderspezifischen Rahmenbedingungen der sonstigen Erwerbsnebenkosten eingebettet werden. Die absolute Höhe der Erwerbsnebenkosten im Ausland liefert darüber hinaus erste Einblicke über einen möglichen Zusammenhang mit der Wohneigentumsquote. Neben öffentlich zugänglichen Quellen, greifen wir auf Daten aus zahlreichen Interviews zurück, die mit ImmobilienexpertInnen der jeweiligen Länder geführt wurden.

Österreich

In Österreich sind MaklerInnen bei Immobilientransaktionen dem Gesetz nach als „Doppelmakler“ tätig (§5 MaklerG). Sie vertreten damit beide Parteien während der Transaktion und müssen gemäß ihrer Maklerpflichten die Interessen von KäuferInnen und VerkäuferInnen wahren. Dabei ist das Maklergeschäft ein reglementiertes Gewerbe, dessen Anmeldung eine Befähigungsprüfung und eine mehrjährige Ausbildung voraussetzt.

Einigen sich beide Parteien über das Hauptgeschäft, erhält die MaklerIn ein Anrecht auf Provision von beiden Parteien. Die Höhe der Provision ist preislich gestaffelt. Bei Kaufobjekten mit einem Preis unter 36.300 Euro können MaklerInnen jeweils bis zu 4 Prozent (zzgl. Mehrwertsteuer) Provision von beiden Parteien verlangen. Für Objekte mit einem Wert zwischen 36.300 und 48.500 Euro steht MaklerInnen ein Fixbetrag von 1.450 Euro zu, darüber dürfen sie bis zu 3 Prozent (zzgl. Mehrwertsteuer) von beiden Parteien verlangen. Bei Wohnimmobilien stehen ImmobilienmaklerInnen in Österreich damit im Regelfall insgesamt bis zu 7,2 Prozent des Verkaufspreises (inkl. Mehrwertsteuer) als Provision zu. In der Praxis ist durchschnittlich eine Gesamtprovision von 3 bis 5 Prozent üblich, wobei VerkäuferInnen oft einen etwas geringeren Anteil als KäuferInnen tragen.

Weitere Erwerbsnebenkosten entstehen in Österreich durch die Grunderwerbsteuer, die Grundbucheintragung und die Notarkosten, welche zu zusätzlichen Kosten von etwa 6,4 Prozent

führen. Für ein Immobiliendarlehen verlangen Banken zudem im Regelfall etwa 2 Prozent der Darlehenshöhe als Gebühr für die Bearbeitung, Bonitätsprüfung und die Schätzung des Wertes der Immobilie (Arbeiterkammer Wien, 2015).

Frankreich

MaklerInnen haben in Frankreich einen Anteil von etwa 70 Prozent an den Transaktionen von Wohneigentum. Die Hürden zur Ausübung der Maklertätigkeit sind hoch: ein kaufmännischer Abschluss oder ein verwandter Studienabschluss sind notwendig.

Die Höhe der Maklerprovision schwankt in Frankreich zwischen 3 und 8 Prozent.⁹ Obwohl es keinen gesetzlichen Rahmen zur Provisionshöhe gibt, kommen meistens VerkäuferInnen für die Maklerprovision auf. Lediglich in angespannten Märkten, in denen die Nachfrage klar das Angebot übersteigt, ist zu beobachten, dass KäuferInnen die Provision zahlen bzw. der von VerkäuferInnen geforderte Provisionsanteil oft geringer ausfällt.

Besonders ist in Frankreich das 2017 eingeführte Gesetz zur Preistransparenz. Dieses besagt, dass alle Provisionskosten für die KäuferInnen bereits im Kaufpreis ausgewiesen sein müssen (*Honoraires d'agent inclus, HAI*). Der inserierte Gesamtpreis muss dabei die absoluten Kosten für die Maklerleistung anzeigen und diese separat ausweisen. Vorher war es bereits ausreichend, die Maklerprovision für KäuferInnen als Prozentwert an anderen Stellen des Inserats zu erwähnen. Trägt hingegen die VerkäuferIn die Provision, muss diese nicht separat ausgewiesen werden. Dies wird als Hauptgrund gesehen, weshalb gegenwärtig in Frankreich häufiger VerkäuferInnen für die Maklerprovision aufkommen müssen als KäuferInnen (Coachpap, 2019).

Neben den Maklergebühren, kommen in Frankreich noch Notargebühren und Grunderwerbsteuer hinzu, die knapp 8 Prozent des Kaufpreises ausmachen (Le Figaro, 2018). Gebühren für das Ausstellen eines Darlehens liegen bei der Bank zwischen 500 und 1.500 Euro.

Italien

Bevor eine MaklerIn in Italien Immobilien vermitteln darf, muss eine Prüfung abgelegt werden, um eine Maklerlizenz (*patentino di agente immobiliare*) zu erhalten. Ähnlich wie in den anderen Ländern,

⁹ Ähnlich wie in Spanien und Italien ist auch in Frankreich zu beobachten, dass touristische Immobilien an der Küste mit 6 bis 10 Prozent oft am obersten Ende des Provisionsspektrums liegen.

kommen MaklerInnen bei etwa zwei Drittel der Transaktionen von Wohnimmobilien zum Einsatz. Dabei genießen MaklerInnen in Italien ein relativ hohes Ansehen und helfen nicht nur bei der Abwicklung der Transaktion, sondern agieren auch als Vertrauenspersonen in Regionen mit vermehrten Wildbauten, häufigen Baumängeln oder komplexer Bürokratie. Die Finanzkrise 2008 hat zudem die Nachfrage nach Wohnimmobilien in den Folgejahren erheblich verringert. Auch wenn in deren Folge etliche MaklerInnen aus dem Wettbewerb ausgeschieden sind, wird der Verkauf über MaklerInnen oft auch als einzige Möglichkeit gesehen, um überhaupt eine Immobilie verkaufen zu können.

In Italien wird die Höhe der Maklerprovision nicht gesetzlich geregelt. Im normalen Fall zahlen KäuferIn und VerkäuferIn jeweils zwischen 2 bis 4 Prozent des Verkaufspreises an die MaklerIn. Bei anspruchsvollen Immobilien ist in seltenen Fällen auch eine Aufteilung von jeweils 5 Prozent zu beobachten. Für die Provisionshöhe und die Aufteilung ist auch die lokale Marktsituation relevant. In Ballungsgebieten mit höherer Nachfrage wie Rom oder Mailand sind oft Provisionsstrukturen typisch, bei denen die VerkäuferIn etwa 1 Prozent Maklerprovision zahlt, während die KäuferIn 3 Prozent des Kaufpreises an die MaklerIn zahlen muss.

Sonstige Erwerbsnebenkosten umfassen die Grunderwerbsteuer mit 2 Prozent (*Imposta di registro*), Notarkosten in Höhe von etwa 1 Prozent und die Grundbucheintragung mit etwa 150 Euro (fonteimmobiliare.it, 2019). Im Falle einer Finanzierung mit Darlehen fallen noch zusätzlich Bankgebühren in Höhe von etwa 0,5 Prozent der Darlehensgebühr an sowie weitere 1,5 Prozent Steuern und Notarkosten für das Darlehen.¹⁰

Niederlande

ImmobilienmaklerInnen in den Niederlanden besitzen im Regelfall eine zweijährige Ausbildung und müssen durch ein Gericht oder den Maklerverband als MaklerIn vereidigt sein, bevor sie einem der drei großen Maklerverbände beitreten dürfen. In den Niederlanden ist gesetzlich vorgeschrieben, dass ImmobilienmaklerInnen nur für eine Partei bei der Transaktion aktiv sein dürfen. Es gilt das Bestellerprinzip, wodurch in den meisten Fällen VerkäuferInnen für die Maklerprovision aufkommen. Deren Höhe ist Verhandlungssache und beträgt derzeit im Regelfall zwischen 1,2 Prozent und 2 Prozent

¹⁰ Die Abgabenlast in Italien unterscheidet sich je nach Erwerb einer Erst- oder Zweitimmobilie sowie nach gewerblichen und privaten VerkäuferInnen. Beispielsweise wird der Kauf von Zweitimmobilien mit einer höheren Grunderwerbsteuer (9 Prozent statt 2 Prozent des Kaufpreises) und Hypothekensteuer belegt. Die dargestellten Werte beziehen sich auf den Ersterwerb einer Bestandsimmobilie durch eine private VerkäuferIn.

des Kaufpreises. Bei Immobilien mit einem Wert von über einer Million Euro kann die Maklerprovision auch nur 1 Prozent betragen. Neben der Käuferprovision fallen in den Niederlanden meistens noch zusätzliche Kosten für verschiedene Dienstleistungen an, wie die Aufnahme von Fotos oder das Einstellen auf gängigen Immobilienportalen. Diese liegen bei einem Makler durchschnittlich zwischen 300 und 1.100 Euro, je nach Umfang der Leistung (jaap, 2019). Bei Premiumanbietern können diese auch bis zu 2.000 Euro betragen.

Eine weitere Besonderheit in den Niederlanden ist die Internetplattform *funda.nl*. Ähnlich wie *Multiple-Listing-Services (MLS)* ermöglicht *funda.nl* den Austausch von Informationen über angebotene und verkaufte Immobilien zwischen verschiedenen MaklerInnen.¹¹ Wohingegen *Multiple-Listing-Services* traditionell nur MaklerInnen zugänglich sind, können auf *funda.nl* auch KäuferInnen die Angebote aller Makler einsehen, jedoch keine eigenen Angebote erstellen. Da der Großteil aller Angebote in den Niederlanden über die Plattform *funda.nl* abläuft, wird hierdurch die Koordination von KäuferInnen und VerkäuferInnen erleichtert. Gemeinsam mit fortgeschrittenen E-Government Möglichkeiten die das Einholen von offiziellen Dokumenten erleichtert, wird dies als Grund für die vergleichsweise niedrigen Kosten der Maklerleistungen angeführt (Rutkowski, 2019).

In den Niederlanden entstehen sonstige Erwerbsnebenkosten durch die Grunderwerbsteuer (*Overdrachtsbelasting*), die bei normalen Wohnimmobilien 2 Prozent des Kaufpreises umfasst. Für ein Immobiliendarlehen fallen in den Niederlanden außerdem etwa 2 Prozent der Darlehenssumme als Hypothekengebühr (*Hypoteheekadvies en Bemiddelingskosten* und *Borgtochtprovisie*) an (hypotheker.nl, 2019). Schätzkosten und weitere Bankgebühren belaufen sich auf weitere 300 bis 700 Euro. Für die Eintragung der Eigentumsakte und der Grundschuld fallen Notarkosten von jeweils ca. 500 Euro an.

Spanien

Auch in Spanien findet der Großteil aller Immobilientransaktionen mittels MaklerInnen statt. Auch wenn diese selbst keine Ausbildung oder Lizenz vorweisen müssen, dürfen lediglich Firmen mit einer speziellen Lizenz tätig sein. Der Aufwand für Informationsbeschaffung ist in Spanien relativ hoch, da ein breites Spektrum an Unterlagen für jede Transaktion bereitgestellt werden muss.

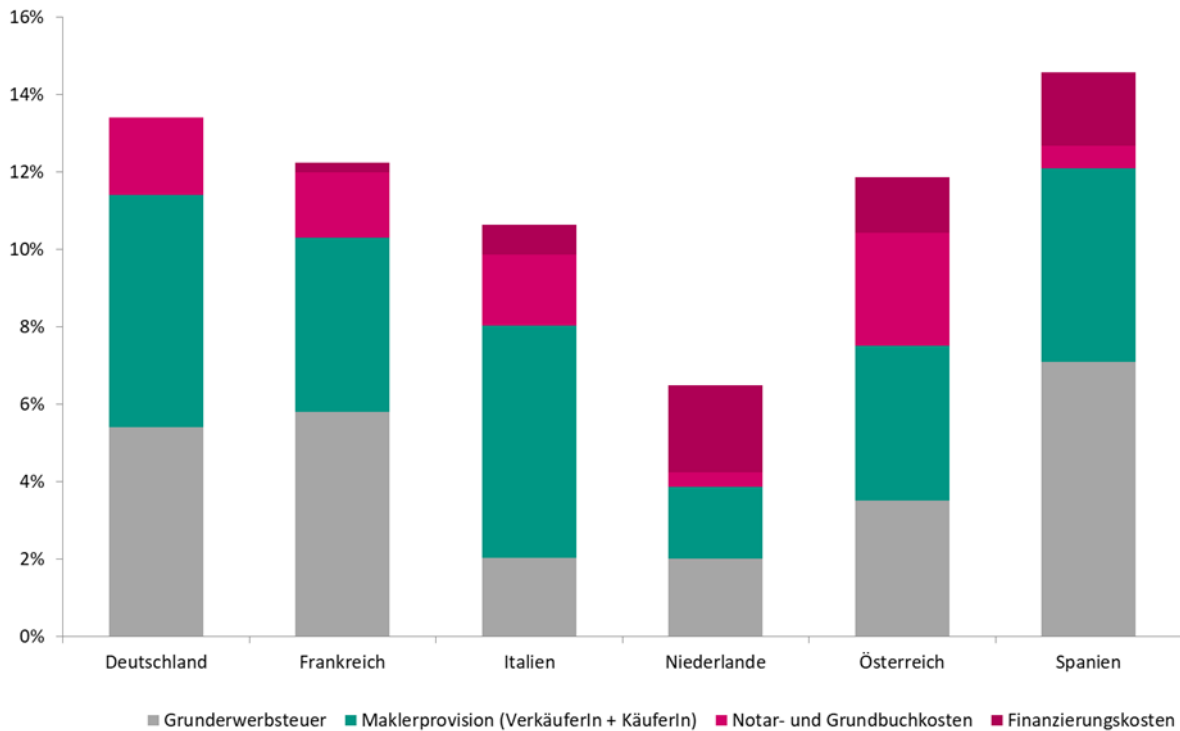
¹¹ Vorrangig in Nordamerika verwendet, bieten Multiple-Listing-Services eine Plattform, auf der sich Makler untereinander vernetzen und sich gegenseitig über Angebote und Kaufinteressenten unterrichten.

Grundsätzlich herrscht für den Maklervertrag Vertragsfreiheit, im Regelfall wird die Provision durch VerkäuferInnen gezahlt. Deren Höhe schwankt sehr stark mit dem Leistungsportfolio der MaklerInnen sowie nach Angebot und Nachfrage des regionalen Marktes. In städtischen Gebieten mit hoher Nachfrage und geringerem Suchaufwand für MaklerInnen liegt die Provision bei einer durchschnittlichen Immobilienagentur zwischen 2 und 3 Prozent des Kaufpreises. Am unteren Ende des Spektrums bieten besonders günstige MaklerInnen Festpreise von 3.000 Euro für den Verkauf an, wohingegen Premiumanbieter auch in Städten bis zu 6 Prozent Verkaufsprovision aufrufen. In Regionen mit geringerer Nachfrage und größerem Suchaufwand für MaklerInnen fällt die Provision meist höher aus. Dort finden sich durchschnittliche Provisionshöhen zwischen 4 und 7 Prozent. Für individuelle Objekte mit geringer Nachfrage und ausländischen KäuferInnen können sogar Provisionen in Höhe von bis zu 8 Prozent beobachtet werden.

Weitere Nebenkosten entstehen in Spanien noch durch die Grunderwerbsteuer (*Impuesto de Transmisiones Patrimoniales*), die je nach Region zwischen 4 und 10 Prozent liegt (idealista.com, 2019). Die Kosten für Notar- und Grundbuchgebühren belaufen sich je nach Region auf etwa 1,5 Prozent des Kaufpreises.¹² Zu den Finanzierungskosten gehört häufig eine Eröffnungskommission (*Comisión de Apertura*) in Höhe von 1 Prozent des Darlehensbetrags an die Bank sowie die Urkundensteuer (*Impuesto de Actos Jurídicos Documentados, AJD*), die je nach Region zwischen 0,5 und 1,5 Prozent des Darlehensbetrags umfasst.

¹² Dies beinhaltet die Kosten für Notar- und Grundbuchgebühren der Grundschuld im Falle einer Darlehensfinanzierung.

Abbildung 2-7:
Erwerbsnebenkosten für eine Wohnimmobilie im Wert von 275.000 Euro im europäischen Vergleich



Notiz: Zur Kalkulation gehen wir von einem (Netto-)Kaufpreis von 275.000 Euro aus und setzen einen Darlehensbetrag von 200.000 Euro an. Da die Grunderwerbsteuer in Deutschland und Spanien regional unterschiedlich ist, rechnen wir jeweils mit dem nationalen Durchschnitt. Ferner gehen wir vom Kauf einer Bestandsimmobilie durch eine private VerkäuferIn als Ersterwerb aus.

Quelle: Näherungswerte gemäß Expertenbefragung durch DIW Econ.

Zwischenfazit. Deutschland befindet sich hier bei der Maklerprovision und der Grunderwerbsteuer im oberen Mittelfeld, profitiert dafür von geringen Finanzierungsgebühren. Obwohl die Zusammensetzung der Nebenkosten beim Immobilienkauf in diesen europäischen Ländern stark schwankt, ist das absolute Gesamtniveau mit Ausnahme der Niederlande relativ homogen. Auffällig ist zum einen, dass Länder mit hohen Wohneigentumsquoten, wie Spanien, Italien und Frankreich, keine wesentlich niedrigeren Erwerbsnebenkosten als Deutschland aufweisen. Eine weiterführende Diskussion zu Gründen von unterschiedlichen Niveaus in der Wohneigentumsquote findet sich in Kapitel 4. Zum anderen fallen in den meisten Ländern die Anforderungen an die Qualifizierung bzw. die Voraussetzung spezieller Ausbildungen für das Ausüben der Maklertätigkeit im Vergleich zu Deutschland höher aus.

2.4 Typische Käufer- und VerkäuferInnen

Wer durch das Bestellerprinzip vor wem geschützt werden soll, ist ebenfalls ein wichtiger Streitpunkt in der aktuellen Debatte. Unterstützer des Bestellerprinzips sprechen vom Käufer-Haushalt überwiegend als geringverdienendes junges Paar mit Kindern, welches sich deutlich vermögendere VerkäuferInnen mit mehreren Immobilien gegenüberstellt. Kritiker des Bestellerprinzips zeichnen hingegen das Bild der altersarmen RentnerInnen, die ihre Immobilie an das doppelverdienende Akademiker-Ehepaar verkauft und dafür nun auch noch die vollen Maklergebühren übernehmen müsste.

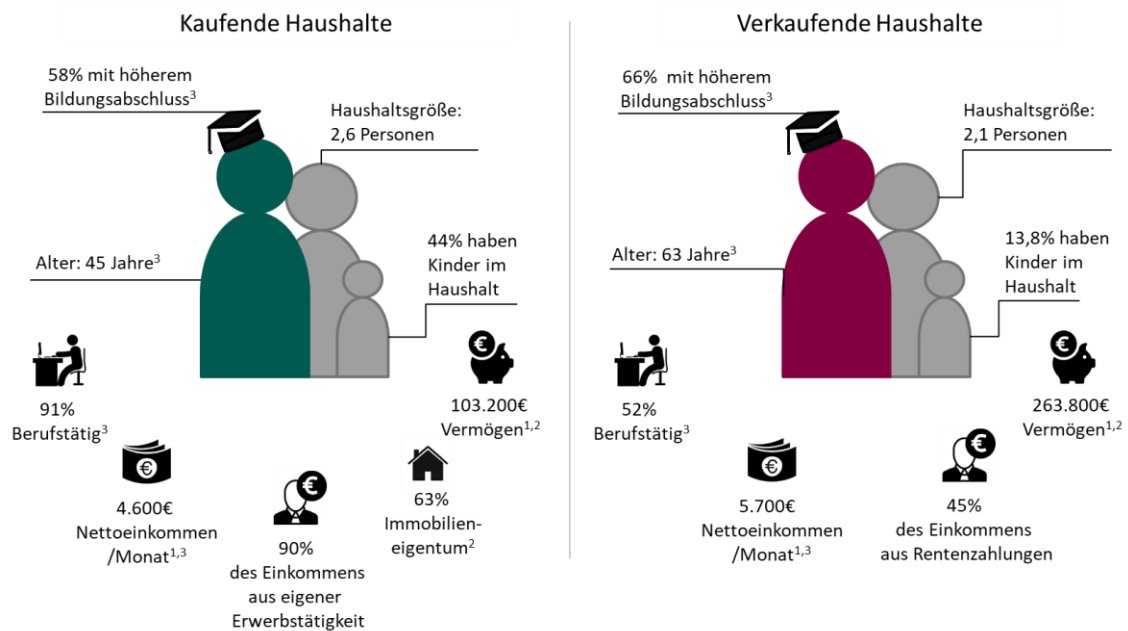
DIW Econ (2019) hat basierend auf Daten der Einkommens- und Verbraucherstichprobe (EVS) des Jahres 2013 (Statistisches Bundesamt, 2013) die darin als kaufende und verkaufende identifizierten Haushalte hinsichtlich verschiedener sozioökonomischer Eigenschaften untersucht.¹³ Die wichtigsten Ergebnisse für beide Gruppen sind in Abbildung 2-8 dargestellt.

Die durchschnittliche Haupteinkommensperson des kaufenden Haushalts ist rund 18 Jahre jünger als die des verkaufenden Haushalts. VerkäuferInnen haben in 8 von 10 Beobachtungen keine Kinder mehr im Haushalt, während dies beinahe bei der Hälfte der KäuferInnen-Haushalte der Fall ist. Im verkaufenden Haushalt ist die Person mit dem höchsten Einkommen nur in knapp mehr als der Hälfte der Fälle noch berufstätig. 45 Prozent dieser Haushalte beziehen den Hauptanteil ihres monatlichen Einkommens aus Rentenzahlungen.

In finanzieller Hinsicht liegen beide Gruppen deutlich über dem Durchschnitt der Gesamtstichprobe. Das durchschnittliche Vermögen der kaufenden Haushalte ist mehr als doppelt so hoch, das der verkaufenden Haushalte beinahe fünfmal so hoch wie der Durchschnitt aller erfassten Haushalte in Deutschland. Das monatliche Median-Nettoeinkommen der Haupterwerbsperson des kaufenden Haushalts ist mit rund 4.500 Euro um rund die Hälfte höher als das des Gesamtdurchschnitts. Auf der verkaufenden Seite ist es mit 5.700 Euro sogar fast das Doppelte.

¹³ Die EVS aus dem Jahr 2013 erfasst das Einkommen und den Verbrauch deutscher Privathaushalte. Haushalte, deren monatliches Einkommen 18.000 Euro und mehr beträgt, sind nicht in der Stichprobe erfasst, da diese nicht oder nur in sehr geringer Zahl an der Erhebung teilnehmen. Für die empirische Analyse zum durchschnittlichen Käufer und Verkäufer wurden Beobachtungen der Indikatoren „Verkauf von Grundvermögen“ und „Kauf von Häusern, Eigentumswohnungen, Grundstücken und Garagen (inkl. Bau)“ untersucht. Um Wohnimmobilien abzubilden, wurden dabei nur Beobachtungen mit einem Transaktionsvolumen von 80.000 Euro oder mehr berücksichtigt.

Abbildung 2-8:
Unterschiede und Gemeinsamkeiten der durchschnittlichen Haushalte bei Immobilientransaktionen



Notiz: Die hier dargestellten Angaben zu Vermögen und monatlichem Nettoeinkommen sind Median-Werte, um den verzerrenden Effekt besonders hoher oder niedriger Werte zu vermeiden. Angaben zu Vermögen und Immobilieneigentum sind zum 01.01.2013 gemacht worden und decken daher keine Veränderung aufgrund von Transaktionen während der Stichprobenperiode ab. Beobachtungen zu Bildungsabschluss, Alter, Berufstätigkeit und Nettoeinkommen beziehen sich jeweils immer auf die Haupteinkommensperson des Haushalts. Haupteinkommensperson ist diejenige Person (ab 18 Jahren) im Haushalt mit dem höchsten Beitrag zum Haushaltsnettoeinkommen.

Quelle: DIW Econ auf Basis des Statistischen Bundesamtes (2013).

Zwischenfazit. Im Schnitt stehen sich bei Immobilientransaktionen jüngere Familien mit Kindern als KäuferInnen und ältere, häufig verrentete Haushalte als VerkäuferInnen gegenüber. Verkaufende Haushalte sind in der Regel finanziell besser gestellt, allerdings verfügen auch kaufende Haushalte in der Mehrheit der Fälle bereits über Immobilieneigentum. Relativ an der Gesamtbevölkerung haben beide Parteien einen hohen sozio-ökonomischen Status.

3. Wirkungsanalyse zum Bestellerprinzip

3.1 Aktuelle wirtschaftspolitische Diskussion zum Bestellerprinzip

Das BMJV diskutiert in seinem Referentenentwurf vom Januar 2019 die Einführung eines bundesweiten Bestellerprinzips bei Immobilienkäufen. Eine solche Regelung, die 2015 bereits bundesweit für die Vermittlung von Mietverträgen eingeführt wurde, sieht vor, dass bei erfolgreichem Verkauf nur die ursprünglichen AuftraggeberInnen der MaklerInnen für die Provision aufkommen. Bei Immobilientransfers sind dies meist die VerkäuferInnen.

Der Vorschlag geht auf einen Gesetzesentwurf der Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen vom September 2018 zurück (Deutscher Bundestag, 2018). Anlass des Vorstoßes ist die niedrige und stagnierende Wohneigentumsquote in Deutschland. Diese wird von den AutorInnen des Entwurfs unter anderem auf die hohen Erwerbsnebenkosten beim Immobilienkauf zurückgeführt.¹⁴ Wird der Immobilienkauf über eine MaklerIn abgewickelt, schafft die hierdurch anfallende Provision zusätzliche Nebenkosten. In Deutschland gibt es derzeit weder auf Bundes- noch auf Länderebene eine gesetzliche Regelung, welche Seite für die Arbeit der MaklerInnen aufkommt. In Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg und Hessen tragen KäuferInnen in der Regel die volle Maklergebühr. In vielen anderen Regionen übernehmen hingegen auch VerkäuferInnen einen Anteil – oftmals die Hälfte – der anfallenden Provisionskosten (vgl. Kapitel 2.2).

Der Vorschlag des Bestellerprinzips durch das BMJV wird kontrovers diskutiert. Die bisher in der wirtschaftspolitischen Debatte geäußerten Argumente werden im Folgenden dargestellt.

KäuferInnen

KäuferInnen sollen vom Bestellerprinzip durch eine Senkung der Erwerbsnebenkosten aufgrund des Wegfalls der Maklerprovision profitieren. Das BMJV erwartet Einsparungen von jährlich ca. 3 Milliarden Euro für ImmobilienkäuferInnen (BMJV, 2019). GegnerInnen des Bestellerprinzips geben jedoch zu bedenken, dass VerkäuferInnen zukünftig die Zusatzbelastung durch die Maklerprovision auf den Kaufpreis aufschlagen können. Somit würden die Kosten – trotz Bestellerprinzip – auf die

¹⁴ Eine detaillierte Übersicht der Erwerbsnebenkosten findet sich in Kapitel 2.2.

KäuferInnen überwältigt werden.¹⁵ Eine Überwälzung zu Lasten der KäuferInnen kann bereits bei einer formellen Teilung der Maklerprovision beobachtet werden (Hagemann, 2006). Bei steigenden Kaufpreisen aufgrund einer Überwälzung der Maklergebühren würden auch die weiteren Erwerbsnebenkosten steigen, welche sich prozentual am Kaufpreis berechnen. BefürworterInnen des Bestellerprinzips argumentieren dagegen, dass das Risiko einer vollständigen Umwälzung der Maklergebühren gering ist. Sowohl MaklerInnen als auch VerkäuferInnen seien an einem möglichst zeitnahen Verkauf interessiert und könnten deshalb nicht lange auf KäuferInnen mit höherer Zahlungsbereitschaft warten. Im Gegenzug stünden potentielle KäuferInnen unter deutlich geringerem Zeitdruck und könnten kurz- und mittelfristig auch auf Alternativen wie beispielsweise Mietimmobilien zurückgreifen. Zudem müssen auch verhaltensökonomische Effekte berücksichtigt werden, die einer völligen Überwälzung der Provision entgegenprechen (Berger & Schmidt, 2018). Ferner wird argumentiert, dass KäuferInnen selbst bei einer vollständigen Überwälzung der Maklergebühr auf den Gesamtkaufpreis durch günstigere Finanzierungsbedingungen profitieren könnten. Eine Reduzierung der Erwerbsnebenkosten erhöhe den Eigenkapitalanteil beim Kauf und verbessere dadurch die Finanzierungsbedingungen. Es sollte allerdings nicht außer Acht gelassen werden, dass im Falle einer Umwälzung der Maklerprovision auf den Kaufpreis der höhere Gesamtkaufpreis auch zu höheren weiteren Nebenkosten führen würde.

VerkäuferInnen

Für VerkäuferInnen von Immobilien erwartet das BMJV eine Zusatzbelastung von ca. 3,3 Milliarden Euro (BMJV, 2019). Diese Schätzung basiert unter anderem auf folgenden Annahmen: Zum einen wird davon ausgegangen, dass VerkäuferInnen den gängigen Provisionsatz je nach Gebiet um ein Viertel reduzieren können und darüber hinaus in 20 Prozent der Fälle überhaupt keinen Makler mehr beauftragen würden. Diese Annahmen greifen unter anderem das Argument auf, dass VerkäuferInnen aufgrund ihrer oftmals stärkeren Marktmacht niedrigere Provisionssätze verhandeln können, wodurch die durch das Bestellerprinzip anfallende Zusatzbelastung für VerkäuferInnen geringer ausfallen

¹⁵ Die Argumentation beruht auf der Theorie der Steuerüberwälzung, wonach die formelle Steuerlast (Zahllast) nicht automatisch gleich der materiellen Steuerlast (Steuerinzidenz) ist. Nehmen wir beispielsweise an, der Staat würde eine neue Steuer auf Eiskugeln einführen, weswegen der Eiskäufer nun 7 Cent jeder verkauften Kugel an den Fiskus abtreten müsste. Insbesondere wenn der Eiskäufer viele Kunden und wenig Konkurrenz hat, wird er die 7 Cent einfach auf den bisherigen Verkaufspreis aufschlagen, wodurch die effektive Steuerlast bei den Kunden liegt. Die Überwälzung der materiellen Steuerlast vom Produzenten auf den Konsumenten ist umso höher, je niedriger die Nachfrageelastizität relativ zur Angebotselastizität ist (siehe auch Homburg (2015) und Salanié (2003)).

würde. Zum anderen basiert die angestrebte Verschiebung der Zahllast von KäuferInnen zu VerkäuferInnen darauf, dass VerkäuferInnen davon absehen werden, die Maklerkosten auf den Kaufpreis umzuwälzen. Gründe für solch ein Verhalten der VerkäuferInnen werden jedoch nicht genannt. KritikerInnen merken zudem an, dass es fraglich sei, ob ein angenommener Auftragsrückgang von zehn Prozent auf Seiten der Makleraufträge wirklich erstrebenswert sei, oder ob eine solche Entwicklung durch höhere Transaktionskosten, Informationsbarrieren und insgesamt höhere Rigidität auf dem Immobilienmarkt nicht beiden Kaufparteien schaden könnte.

MaklerInnen

Auf Seiten der MaklerInnen geht das BMJV von einem Auftragsrückgang von 10 Prozent aus, was zu Umsatzeinbußen von etwa 600 Millionen Euro führen würde. Der hierdurch induzierte zusätzliche Wettbewerb zwischen den AnbieterInnen von Maklerdienstleistungen würde die Verhandlungsmacht der VerkäuferInnen noch erhöhen, wodurch mit einem Rückgang der Erwerbsnebenkosten zu rechnen sei. Allerdings beruht die Erwartung stärkeren Wettbewerbs maßgeblich auf der Annahme, dass durch Einführung des Bestellerprinzips und die damit verbundenen Umsatzeinbußen eine annähernd gleich bleibende Anzahl an AnbieterInnen von Maklerdienstleistungen um insgesamt weniger Aufträge konkurrieren und diese so zwangsläufig ihre Preise wie auch die Qualität ihrer Leistungen verbessern würden. Führen die erwarteten Umsatzeinbußen hingegen zum Marktaustritt bisheriger AnbieterInnen, würden stattdessen schlichtweg weniger MaklerInnen um weniger Aufträge konkurrieren, wodurch die Gesamtsituation unverändert bliebe.¹⁶

GegnerInnen des Bestellerprinzips befürchten, dass es aufgrund der einseitigen Zahllast auch zu einer einseitigen Leistungsverpflichtung der MaklerInnen im Sinne der VerkäuferInnen kommen könnte (IVD, 2018). So gibt es theoretische Überlegungen, dass MaklerInnen ihre starke Verhandlungsposition – aufgrund ihrer Vermittlerposition zwischen Kauf- und Verkaufspartei – direkt durch eine Provisionserhöhung oder indirekt über eine Senkung der Qualität ausnutzen könnten (Michaelis & von Wangenheim, 2016). Befürworter des Bestellerprinzips wenden gegen das Argument der einseitigen Leistungsverpflichtung ein, dass MaklerInnen sich bereits in der gegenwärtigen Situation stärker den

¹⁶ Dem Immobilienverband Deutschland (IVD) zufolge brachen die Umsätze der Maklerbranche bereits im Zuge des MietNovG und der damit einhergehenden Einführung des Bestellerprinzips für Mietverträge um 20 Prozent ein – trotz eines expandierenden Immobilienmarktes.

Interessen der VerkäuferInnen verpflichtet sähen, in der Hoffnung durch eine überzeugende Arbeit Folgeaufträge von VerkäuferInnen zu erhalten (Voigtländer, 2019).

Gesetzgeber

Aus Sicht des Gesetzgebers könnte sich die Ausweitung des Bestellerprinzips auf Immobilienkäufe auf Grundlage der Erfahrungen mit der Implementierung des Bestellerprinzips für Mietverträge im Rahmen des MietNovG von 2015 empfehlen (Berger & Schmidt, 2018; Kwasniewski, 2016). KritikerInnen merken an, dass die Märkte für Mietwohnungen und der für Immobilienverkäufe aufgrund unterschiedlicher Charakteristiken nicht vergleichbar seien (Knuppertz, 2019). Ein anderes, wiederholt angeführtes Argument gegen das Bestellerprinzips ist der Eingriff in die Vertragsfreiheit. Die Dynamik der freien Provisionsteilung und -höhe sei ein essentieller Marktmechanismus zum Ausgleich regionaler Unterschiede, bundesweit sowie innerhalb einzelner Bundesländer. Im Hinblick auf ein dynamisches und regional unterschiedliches Marktumfeld sei eine staatliche Regulierung der Zahlungsverpflichtung kontraproduktiv. Das BMJV argumentiert hingegen, dass das gemeinsame Interesse von MaklerIn und VerkäuferIn an einem hohen Kaufpreis sowie die Vorauswahl der MaklerIn durch die VerkäuferIn zu einer Zwangslage für die Käuferseite führen würden, die kaum Möglichkeiten habe, über die Provision zu verhandeln. Das Bestellerprinzip soll dabei helfen, eine Ausnutzung dieser Zwangslage zu verhindern, ohne aber, wie im ursprünglichen Entwurf der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen gefordert, die Höhe der Maklerprovision selbst einzuschränken (BMJV, 2019).

Wer durch das Bestellerprinzip vor wem geschützt werden sollte, ist ebenfalls Gegenstand der aktuellen Debatte. BefürworterInnen des Bestellerprinzips zeichnen das Bild einer geringverdienenden Familie, welche beim Kauf kapitalstarken Immobilieneigentümern gegenüberstehe. Kritiker des Bestellerprinzips hingegen suggerieren das Bild der altersarmen Rentnerin, die nun den Makler für den Verkauf an das doppelverdienende Akademiker-Ehepaar zahlen müsste.

Zwischenfazit. Die vorliegende Studie untersucht die strittigen Punkte auf wissenschaftlicher und empirischer Basis. Wie die obige Darlegung verdeutlicht, ist ex-ante unklar, ob die Einführung des Bestellerprinzips die Erwerbskosten (Kaufpreis und Erwerbsnebenkosten) für ImmobilienkäuferInnen senken kann. Zudem wurden zentrale Fragen wie die Wahrscheinlichkeit einer Überwälzung der Maklerkosten durch die VerkäuferInnen auf die Kaufpreise bisher nicht berücksichtigt. Allerdings ist genau die Frage der Überwälzbarkeit von Maklergebühren Kern der Diskussion (vgl. Abbildung 3-1). Die vorliegende Studie versucht, diese Forschungslücke zu schließen.

Abbildung 3-1:

Die wichtigsten Diskussionspunkte auf einen Blick: Alles kreist um die Frage der Überwälzbarkeit



Quelle: DIW Econ.

3.2 Bestellerprinzip in der Theorie

Um die in der Diskussion angeführten Argumente vergleichen und bewerten zu können, bedarf es einer tiefgreifenden Analyse der damit verbundenen Wirkungszusammenhänge. Hierfür untersuchen wir die Wahrscheinlichkeit einer Überwälzung der Maklerprovision auf den Kaufpreis sowie die voraussichtlichen Folgen des Bestellerprinzips aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht. Dies umfasst auch mögliche Änderungen der Verhandlungsmacht, Finanzierungseffekte und verhaltensökonomische Einschränkungen. Abschließend verdeutlichen wir die erwarteten Effekte anhand einer Modellrechnung für eine durchschnittliche Wohnimmobilie in Deutschland.

Überwälzung

Der jüngste Referentenentwurf zur Einführung eines Bestellerprinzips strebt eine Entlastung der KäuferInnen beim Immobilienkauf an, indem VerkäuferInnen die Kosten der Maklerprovision tragen

sollen. Das Ziel, eine Überwälzung der Maklercourtage auf die KäuferInnen zu vermeiden, kann durch ein Bestellerprinzip jedoch nur bedingt erfüllt werden. Rechtlich kann die Bezahlung der Maklerleistung durch KäuferInnen zwar verboten werden, aus volkswirtschaftlicher Sicht bleiben die Preisfindung und die Belastung der einzelnen Parteien auf dem Markt hiervon jedoch größtenteils unberührt.

Zunächst ist davon auszugehen, dass sich KäuferInnen und VerkäuferInnen bei Immobilientransaktionen im Gleichgewichtspreis treffen. Potentielle ImmobilienkäuferInnen bringen dabei eine spezifische Zahlungsbereitschaft mit. Diese repräsentiert den Höchstbetrag, den KäuferInnen bereit sind, für den Erwerb einer bestimmten Immobilie zu zahlen. Diese Erwerbskosten setzen sich aus dem Kaufpreis und den Erwerbsnebenkosten zusammen.

Wird eine MaklerIn in die Transaktion eingebunden, wobei die KäuferIn – wie derzeit üblich – die Provision anteilig oder vollständig zahlt, erhöhen sich die Erwerbsnebenkosten. Dementsprechend reduziert sich die verbleibende Zahlungsbereitschaft für den Kaufpreis entsprechend der Höhe der Maklerprovision für die KäuferIn. Auf der anderen Seite versucht die VerkäuferIn, die angebotene Immobilie zum höchstmöglichen Preis zu verkaufen.

Mit der Einführung des Bestellerprinzips würden in der Regel VerkäuferInnen verpflichtet, die Maklerprovision zu zahlen, bleiben jedoch bestrebt, den Höchstpreis für ihre Immobilie zu erzielen. Dieser liegt auch im neuen Fall bei der ursprünglichen Zahlungsbereitschaft der KäuferIn. Da die Zahlungsbereitschaft nicht mehr um die Höhe der Maklerprovision reduziert ist, hat die VerkäuferIn einen Anreiz, die Maklerprovision bis zur ursprünglichen Zahlungsbereitschaft der KäuferIn auf den Verkaufspreis umzuwälzen – sofern dies in der entsprechenden Marktsituation möglich ist. Hierdurch steigt der Verkaufspreis um den ursprünglichen Betrag der Maklerprovision. Die Aufteilung der Maklerprovision zwischen KäuferIn oder VerkäuferIn ändert somit nicht die Höhe des Gleichgewichtspreises. Mit Einführung des Bestellerprinzips ist zwar von geringeren Erwerbsnebenkosten für KäuferInnen auszugehen, diese werden jedoch von einem höheren Verkaufspreis begleitet.

In einem ersten Schritt findet daher wahrscheinlich keine Reduktion der Erwerbskosten für KäuferInnen statt. In einem zweiten Schritt muss jedoch auch die Wirkung des Bestellerprinzips durch eine veränderte Anreiz- und Vertragsstruktur untersucht werden.

Verhandlungsmacht und Principle-Agent-Theory

Die Maklerprovision wird aktuell vollständig durch KäuferInnen bezahlt oder zwischen Verkäufer- und Käuferseite aufgeteilt (siehe Kapitel 2.2). Dabei beauftragen vorrangig VerkäuferInnen einer Immobilie die Maklerleistung. KäuferInnen haben bei Interesse an einer Immobilie kaum Verhandlungsspielraum über die Provisionshöhe (Voigtländer, 2019). Dies wird verdeutlicht anhand der *Principle-Agent-Theory*.¹⁷ Hierbei ist davon auszugehen, dass die MaklerIn (*Agent*) ihren Informationsvorsprung gegenüber der VerkäuferIn (*Principle*) über potentielle KäuferInnen nutzt, um Verhandlungen mit der KäuferIn über die Provisionshöhe zu unterbinden. Dies stellt ein potentielles Hindernis für ein effizientes Funktionieren des Immobilienmarktes und des Einsatzes von MaklerInnen dar. Ein funktionierender Wettbewerb ist aber notwendig, da MaklerInnen nur Wohlfahrtsgewinne für beide Parteien generieren, wenn sie eine größere Verringerung von Transaktionskosten generieren, als sie Mehrkosten durch ihre Arbeit verursachen. Um dies zu gewährleisten, sollte der Wettbewerb unter ihnen nicht eingeschränkt werden (Miceli, 1992).

Die aus der Principle-Agent-Theory abgeleitete Hypothese hätte auf den ersten Blick zur Folge, dass der VerkäuferIn der Anreiz und der KäuferIn die Möglichkeit fehlt, um mit der MaklerIn über die Höhe der Provision zu verhandeln. Allerdings unterstellt diese Sichtweise den VerkäuferInnen, dass sie nicht rational handeln: So würden sie ihre Verhandlungsmacht gegenüber der MaklerIn nicht nutzen, um die Erwerbsnebenkosten der KäuferIn zu senken und damit den verbleibenden Teil der Zahlungsbereitschaft des Käufers für den Kaufpreis abzuschöpfen. Anders ausgedrückt: Was KäuferInnen von ihrer Zahlungsbereitschaft bereits für den Makler bezahlen, können sie nicht mehr für den Verkaufspreis aufbringen, den die VerkäuferInnen erhalten. Als rationale Akteure hätten VerkäuferInnen daher durchaus ein Interesse daran, eine möglichst niedrige Maklerprovision auszuhandeln – selbst wenn diese abschließend von KäuferInnen bezahlt wird. Aus theoretischer Sicht, unter der Annahme rationaler Akteure, ist durch die Einführung eines Bestellerprinzips keine grundlegende Veränderung der Belastung von beiden Parteien zu erwarten.

¹⁷ Die *Principle-Agent-Theory* beschreibt, dass ein *Principle* (AuftraggeberIn) einen *Agent* (MaklerIn) mit einer bestimmten Leistung (Immobilienverkauf) beauftragt. Dieser *Agent* besitzt jedoch einen Wissensvorsprung über (a) die Materie und (b) seinen Arbeitseinsatz. Unter der Annahme, dass beide Parteien ihren Nutzen maximieren möchten, kann es dazu kommen, dass die Interessen von *Principle* und *Agent* nicht deckungsgleich sind (Jensen & Meckling, 1976).

Ergänzung aus der Verhaltensökonomie

Obwohl aus volkswirtschaftlicher Sicht der Gleichgewichtspreis durch eine Neuverteilung der Maklerprovision unverändert bleibt und VerkäuferInnen auch heute schon einen Anreiz haben, die Maklerprovision für KäuferInnen gering zu halten, deuten Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomie auf mögliche Einschränkungen dieser These hin. Diese beruhen auf der Annahme, dass sich Menschen oft nur begrenzt rational verhalten (Simon, 1972). Dabei lässt sich beobachten, dass Akteure oft systematisch von wirtschaftlich rationalem Verhalten abweichen (Kahneman, 2003). Um die Folgen des Bestellerprinzips abzuschätzen, sind vorwiegend zwei solcher systematischen Abweichungen relevant: Zum einen deutet das Phänomen der Verlustaversion (*loss aversion*) darauf hin, dass durch das Bestellerprinzip bei VerkäuferInnen eine größere Sensibilität für Verluste im Sinne der tatsächlichen Kosten der Maklerprovision entsteht.¹⁸ Mit dem Bestellerprinzip würden die Kosten der Maklerprovision nicht mehr verborgen bei KäuferInnen liegen, sondern würden den VerkäuferInnen stärker vor Augen geführt werden. Der Effekt der Verlustaversion wird dadurch erkennbar, dass eine potentielle VerkäuferIn einen höheren Anreiz hat, einen unmittelbaren Verlust einzudämmen, anstatt auf einen Teil ihres Gewinns zu verzichten.

Zum anderen wird dieser Effekt durch die sogenannte mentale Buchführung (*mental accounting*) noch verstärkt.¹⁹ Obwohl für die VerkäuferIn 1 Euro *Maklerausgaben* den gleichen ökonomischen Wert haben wie eine Verringerung des *Verkaufserlöses* einer Immobilie um 1 Euro, kann die unterschiedliche Klassifizierung zu abweichenden Entscheidungen führen. Durch das Bestellerprinzip identifizieren VerkäuferInnen die Maklerprovision als eigenständigen Kostenpunkt, den sie vom Verkaufserlös entflochten selbst an die MaklerIn abführen müssen. Hierdurch ist zu erwarten, dass VerkäuferInnen einen größeren Anreiz haben, diesen expliziten Kostenfaktor zu minimieren. Durch die eindeutige Klassifizierung als Kosten infolge des Bestellerprinzips, sind VerkäuferInnen daher möglicherweise stärker als bisher motiviert mit MaklerInnen über die Provisionshöhe zu verhandeln.

Obwohl aus Sicht des rationalen Akteurs keine Änderungen des Gleichgewichtspreis oder der Provisionshöhe zu erwarten sind, deuten in einem zweiten Schritt Erkenntnisse der Verhaltensökonomie auf einen höheren Verhandlungsdruck und eine Reduzierung der Provisionshöhe

¹⁸ Die Theorie der Verlustaversion besagt, dass Individuen dazu neigen, Verluste um einen Referenzpunkt herum stärker gewichten als Gewinne (Tversky & Kahneman, 1992).

¹⁹ Das Konzept der mentalen Buchführung beschreibt den Umstand, dass Menschen Einnahmen und Ausgaben in verschiedenen mentalen Büchern führen (Thaler, 1999). Diese Klassifizierungen können unterschiedliches ökonomisches Verhalten hervorrufen.

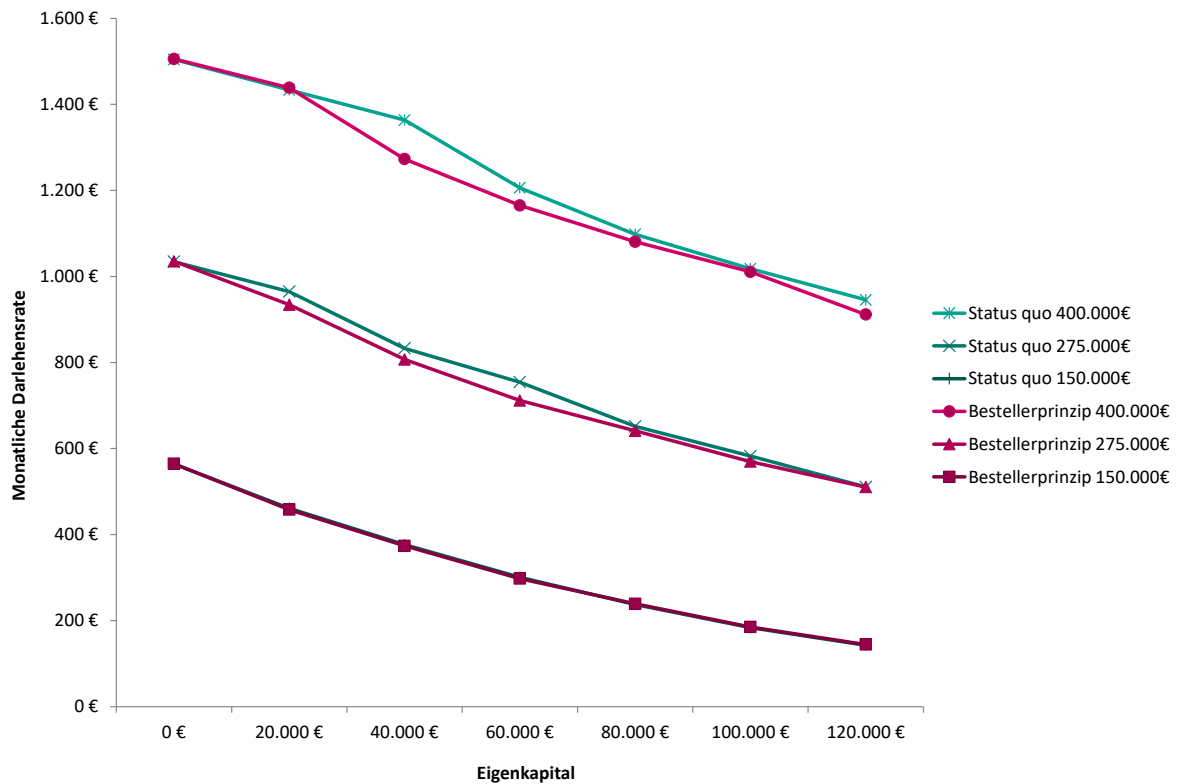
hin. Abschließend müssen diese Erkenntnisse noch im Blick auf mögliche Interaktionen mit anderen Nebenkosten und unter Berücksichtigung der Finanzierungsbedingungen untersucht werden.

Finanzierungseffekte

Beinahe 80 Prozent aller Wohnimmobilien werden in Deutschland mithilfe eines Darlehens finanziert (Immobilienscout24, 2019). Die Konditionen eines Immobiliendarlehens richten sich dabei stark nach der Höhe des von KäuferInnen beigesteuerten Eigenkapitals. In der gegenwärtigen Diskussion wird dabei oft angeführt, dass mit steigendem Eigenkapital auch das Risiko für die Bank sinkt, sodass im Gegenzug ein niedrigerer Zinssatz für das Immobiliendarlehen anfällt.

Mit Einführung des Bestellerprinzips liegt es selbst unter Berücksichtigung bedingt rationaler Akteure nahe, dass VerkäuferInnen die Kosten des Maklers auf den Kaufpreis aufschlagen. Die daraus resultierende Überwälzung der Maklerprovision führt jedoch dazu, dass den KäuferInnen trotz eines höheren Kaufpreises ein relativ höherer Eigenkapitalanteil verbleibt, da ein geringerer Teil für die Erwerbsnebenkosten anfällt. In der Theorie ermöglicht dies den KäuferInnen zunächst bessere Finanzierungsbedingungen bei der Bank.

Abbildung 3-2:
Monatliche Darlehensraten bei unterschiedlichen Kaufpreisen vor und nach Einführung des Bestellerprinzips



Notiz: Monatliche Darlehensraten bei 2 Prozent anfänglichem Tilgungssatz und 15 Jahre Sollzinsbindung unter aktuellen Finanzierungsbedingungen. Der unstetige Charakter der Funktion der monatlichen Darlehensrate ist auf Intervallsprünge der Finanzierungsrechner zurückzuführen.

Quelle: DIW Econ auf Basis von Daten von Interhyp (2019).

Bei der Untersuchung der Finanzierungsbedingungen von verschiedenen Kaufpreis- und Eigenkapitalszenarien zeigt sich jedoch ein vielschichtiges Bild (vgl. Abbildung 3-2). Unter gegenwärtigen Finanzierungsbedingungen könnte das Bestellerprinzip teilweise zu einer Entlastung bei der monatlichen Darlehensrate führen. Am stärksten profitieren dabei KäuferInnen einer relativ hochpreisigen Immobilie (Euro 400.000) mit durchschnittlichem Eigenkapitaleinsatz (40.000 bis 60.000 Euro). Umgekehrt gibt es auch Gruppen, die nur geringe Vorteile durch die Umverteilung der Maklerprovision erhalten. KäuferInnen einer günstigeren Immobilie (150.000 Euro) profitieren in der vorliegenden Analyse nicht durch die Neuverschiebung der Zahllast für MaklerInnen.

Auch wenn die monatlichen Darlehensraten keine unmittelbaren Darlehensangebote von Banken abbilden, verdeutlicht die Modellrechnung, dass die Auswirkung der Einführung des Bestellerprinzips oft gering ist. Die Effektstärke wird ferner dadurch eingeschränkt, dass die vorliegenden Berechnungen auf aktuellen Finanzierungsbedingungen beruhen. Langfristig ist nicht auszuschließen, dass Banken ihre

Konditionen den veränderten Risikobedingungen anpassen. Die auf den Kaufpreis umgewälzten Maklergebühren sind nicht mit einem tatsächlichen Immobilienwert hinterlegt. Jeder finanzielle Vorteil für KäuferInnen, der aus einer Neuverteilung von Erwerbsnebenkosten und Kaufpreis entsteht, würde daher zulasten der Banken gehen. Die empirische Untersuchung der monatlichen Darlehensraten und das ökonomisch zu erwartende Verhalten der Banken deuten damit auf einen vernachlässigbaren Finanzierungseffekt durch das Bestellerprinzip hin.

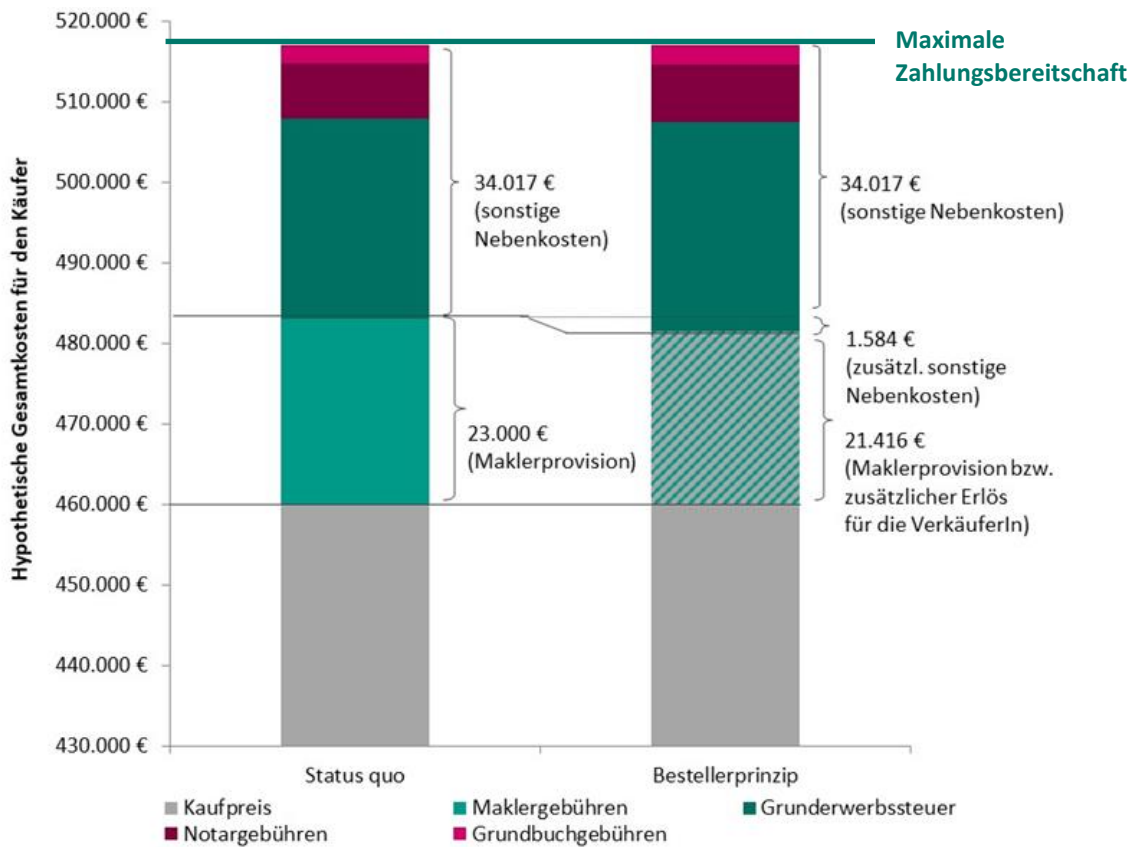
Steuern und weitere Nebenkosten

Neben der Maklerprovision fallen beim Immobilienkauf noch weitere Nebenkosten an, die sich an der Höhe des Kaufpreises bemessen. Durch die oben beschriebene Umwälzung der Maklerkosten auf den Kaufpreis erhöht sich damit auch der Anteil der Grunderwerbsteuer sowie der Notar- und Grundbuchkosten an den Gesamtkosten des Immobilienkaufs.

Basierend auf den oben dargelegten Annahmen ist die absolute Belastung für KäuferInnen unverändert durch den Gleichgewichtspreis vorgegeben. Aufgrund des zu erwartenden höheren Kaufpreises nimmt dabei die absolute Höhe von Grundbuch- und Notargebühren sowie der Grunderwerbsteuer zu. Diese zusätzliche Belastung kann im Gegenzug entweder durch einen geringeren Kaufpreisanteil für die VerkäuferIn oder eine verringerte Maklerprovision ausgeglichen werden. Aus mikroökonomischer Sicht kann die Maklerprovision als Steuer betrachtet werden, deren Verteilung zwischen VerkäuferIn (Angebot) und KäuferIn (Nachfrage) keine Auswirkung auf den Gleichgewichtspreis hat (unter der Annahme ähnlich unelastischer Angebots- und Nachfrageelastizität). Durch den vorliegenden Sonderfall, bei dem auf den Marktpreis für die KäuferIn noch weitere Steuern wirken, vergrößert sich jedoch durch die Umverteilung der Maklerprovision die absolute Höhe der gesamten Abgabenlast. Da allerdings die Maklerprovision eine verhandelbare Steuer darstellt, ist es nicht auszuschließen (auch aus der Sicht der Verhaltensökonomie), dass es anstatt einer Änderung des Gleichgewichtspreises (Reduzierung des Angebots) zu einem Rückgang der Maklerprovision kommt.

Wir gehen davon aus, dass der Verkäufer die Maklerprovision auch nach Einführung des Bestellerprinzips auf den Kaufpreis umwälzt – und zwar genau so, dass er die maximale Höhe der Zahlungsbereitschaft ausnutzt. Diese Konsequenz zeigt sich auch in der folgenden Modellrechnung (vgl. Abbildung 3-3). Der Verkaufspreis steigt um den Betrag der Maklerprovision abzüglich der zusätzlichen Nebenkosten (23.000 € minus 1.584 € = 21.416 €). Die gesamte Kostenbelastung des Käufers bleibt konstant und entspricht der maximalen Zahlungsbereitschaft.

Abbildung 3-3:
Modellhafte Gesamtkosten beim Kauf einer Wohnimmobilie vor und nach Einführung des Bestellerprinzips

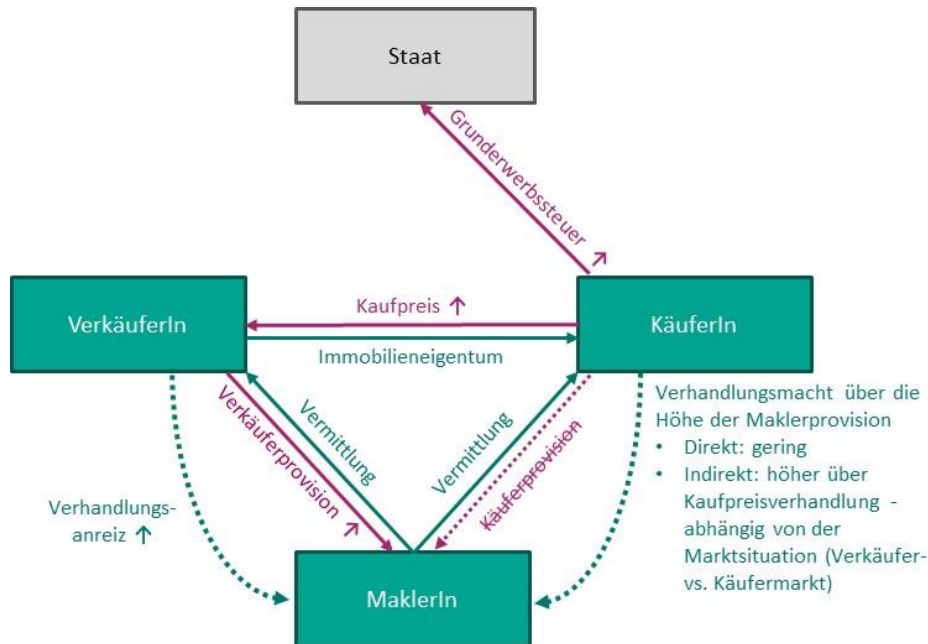


Notiz: Aus Darstellungsgründen beginnt die Y-Achse nicht bei 0 Euro, sondern bei 430.000 Euro. Der grün-grau schraffierte Bereich zeigt die auf den Kaufpreis überwälzten Maklerkosten.

Quelle: DIW Econ.

Zwischenfazit. Die Einführung eines Bestellerprinzips verschiebt formell die Maklerprovision zwar vollständig auf VerkäuferInnen, reduziert in einem ersten Schritt jedoch nicht die absoluten Erwerbskosten für KäuferInnen. Auch die Berücksichtigung der Finanzierungsbedingungen deutet nicht auf eine effektive Reduzierung der monatlichen Zahllast der VerkäuferInnen hin. Aus verhaltensökonomischer Sicht ist hingegen langfristig davon auszugehen, dass durch das Bestellerprinzip VerkäuferInnen einen größeren Anreiz haben, über die Höhe der Provision zu verhandeln. Abbildung 3-4 fasst die Wirkungsweisen zusammen.

Abbildung 3-4:
Wirkungen der Einführung eines Bestellerprinzips auf die Akteure bei Wohnimmobilientransaktionen



Quelle: DIW Econ.

3.3 Empirische Analyse zum Effekt der Maklerprovision

Aus theoretischer Sicht ist davon auszugehen, dass ImmobilienmaklerInnen durch Spezialisierung und Erfahrung effizienter Immobilien vermitteln können als auf sich alleine gestellte KäuferInnen und VerkäuferInnen (vgl. Kapitel 2.1). Bisher gibt es jedoch kaum empirische Analysen, die diesen Zusammenhang testen. Jia und Pathak (2010) zeigen, dass in der Metropolregion Boston (USA) eine Erhöhung der Maklerprovision um einen Prozentpunkt die Vermarktungsdauer um 4,5 Prozent verkürzt und die Erfolgswahrscheinlichkeit für den Verkauf der Immobilie um ebenfalls 4,5 Prozent steigert. Im Folgenden werden diese Ergebnisse im Hinblick auf den deutschen Markt untersucht.

Methode. Um zu untersuchen, wie sich der Einsatz von MaklerInnen und die Höhe der Provision in Deutschland auf Erfolgskriterien auswirken, verfolgen wir einen ähnlichen Ansatz wie Jia und Pathak (2010). Dabei ist unsere Stichprobe nicht nur auf Angebote von MaklerInnen beschränkt. Zunächst analysieren wir den Effekt der Provisionshöhe auf die Erfolgskriterien Angebotspreis und Vermarktungs- bzw. Angebotsdauer. Zusätzlich betrachten wir jedoch auch den Effekt des Einsatzes von MaklerInnen im Vergleich zu privat durchgeführten Transaktionen auf selbige Erfolgskriterien. Hierdurch

können wir feststellen, ob sich die Angebotspreise und die Angebotsdauer zwischen privaten VerkäuferInnen und jenen, die MaklerInnen engagieren, unterscheiden und wie sich dieser Zusammenhang mit steigender Käuferprovisionshöhe verändert.

Dabei greifen wir auf Mikrodaten von Immobilienscout24 aus dem Jahr 2018 zurück. Wie bereits erwähnt, handelt es sich um die auf der Plattform inserierten Angebotspreise. Der Datensatz beinhaltet umfangreiche Informationen zu einzelnen Immobilienangeboten von Zwei- bis Vierzimmerwohnungen aus den Städten Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, Leipzig und München. Die bereinigte Stichprobe umfasst 39.849 Beobachtungen.²⁰ Zur Auswertung verwenden wir ein lineares Regressionsmodell, bei dem das Erfolgskriterium (angebotener Kaufpreis bzw. Angebotslaufzeit) durch den Maklereinsatz bzw. die Maklerprovision erklärt wird. Darüber hinaus kontrollieren wir für die Wohnungseigenschaften, den Monat des Angebotsendes und die Region der Immobilie (Kreis bzw. Postleitzahl je nach Modellspezifikation).

$$\ln(\text{Erfolgskriterium}_{ijt}) = \beta_0 + \beta_1 \text{MaklerIn}_{ijt} + \beta_4 \text{Wohnungseigenschaften}_{ijt} + \beta_5 \text{Monat}_t + \beta_6 \text{Region}_j + \epsilon_{ijt} \quad (1 \& 5)$$

$$\ln(\text{Erfolgskriterium}_{ijt}) = \beta_0 + \beta_2 \text{Käuferprovision}_{ijt} + \beta_4 \text{Wohnungseigenschaften}_{ijt} + \beta_5 \text{Monat}_t + \beta_6 \text{Region}_j + \epsilon_{ijt} \quad (2 \& 6)$$

$$\ln(\text{Erfolgskriterium}_{ijt}) = \beta_0 + \beta_1 \text{MaklerIn}_{ijt} + \beta_3 (\text{MaklerIn}_{ijt} * \text{Käuferprovision}_{ijt}) + \beta_4 \text{Wohnungseigenschaften}_{ijt} + \beta_5 \text{Monat}_t + \beta_6 \text{Region}_j + \epsilon_{ijt} \quad (3 \& 7)$$

Die Schätzer der Korrelationskoeffizienten $(\beta_1, \beta_2, \beta_3)$ sind die entscheidenden Variablen für die Analyse. Sie geben an, um wieviel Prozent sich der Angebotspreis bzw. die Angebotsdauer verändert, wenn eine MaklerIn eingeschaltet wird bzw. die Käuferprovision erhöht wird.

Um die Ergebnisse der Regressionsanalyse weiter zu validieren, ergänzen wir für beide Erfolgskriterien eine Modellspezifikation mittels *propensity score matching*. Diese Methode adressiert das Problem, dass Ergebnisse auch darauf zurückzuführen sein könnten, dass MaklerInnen vermehrt für Immobilien beauftragt werden, die andere Eigenschaften aufweisen als privat verkaufte Immobilien. Die

²⁰ Hierfür schließen wir Wohnungen mit einer angegeben Wohnfläche von mehr als 500m² und einer Angebotsdauer von über 2 Jahren aus. Deskriptiv besitzt die durchschnittliche Wohnung unserer Stichprobe folgende Eigenschaften: 85,6 m² Wohnfläche, 2,85 Zimmer, 1,19 Badezimmer und Baujahr 1974. Darüber hinaus ist sie im Durchschnitt 43,7 Tage inseriert, ist zu 20,3 Prozent bereits vermietet und wird in 73,6 Prozent aller Fälle durch eine MaklerIn vermittelt. In letzterem Fall beträgt die durchschnittliche Provisionshöhe 6,13 Prozent.

Ergebnisse der linearen Regression aus der Gesamtstichprobe können zwar auf einen Zusammenhang zwischen Maklereinsatz, Käuferprovisionshöhe und Erfolgskriterien hinweisen, jedoch noch keine Kausalität belegen: Unterschiede zwischen PrivatverkäuferInnen und MaklerInnen bei der Angebotsdauer und den Angebotspreisen können zwar aus dem Einsatz einer MaklerIn resultieren, jedoch gleichermaßen auch durch die Auswahl der Immobilien entstehen. Es ist nicht auszuschließen, dass VerkäuferInnen eine MaklerIn vorwiegend bei Objekten mit höherem (niedrigem) Kaufpreis bzw. schwererer (leichterer) Vermarktung beauftragen, wodurch die Vorauswahl der Objekte mit MaklerIn das Ergebnis verzerren könnte. *Propensity score matching* berücksichtigt diesen Umstand, indem es jeder Immobilie der betrachteten Gruppe (Objekte mit MaklerIn) eine vergleichbare Beobachtung aus der Kontrollgruppe (Objekte ohne MaklerIn) zuweist. Hierdurch wird der potentiell verzerrende Auswahleffekt, dass Verkäufer Makler nur bei bestimmten Objekten hinzuziehen, reduziert.

Ergebnisse. Die Ergebnisse der Regressionsanalysen sind in Tabelle 3-1 abgebildet. Der Einsatz der MaklerIn senkt unter Berücksichtigung der gesamten Stichprobe den angebotenen Verkaufspreis um 3,3 Prozent (Modell 1). Im Falle der *matched* Stichprobe liegt dieser Effekt sogar bei -4,3 Prozent (Modell 4). Auch bei Hinzunahme der Käuferprovisionshöhe reduziert sich der Angebotspreis mit steigender Provision (Modell 2), jedoch erst ab einem Schwellenwert von 4,4 Prozent (Modell 3). Ausgehend von der durchschnittlichen Käuferprovision mit 6,1 Prozent finden wir in diesem Modell ebenfalls einen negativen Einfluss von 4,25 Prozent auf den angebotenen Kaufpreis.

Im Folgenden betrachten wir den Zusammenhang der Vermittlung durch eine MaklerIn mit der Vermarktungs- bzw. Angebotsdauer. Es zeigt sich, dass der Einsatz einer MaklerIn die Angebotslaufzeit signifikant um etwa 15 Prozent senkt (Modell 5). Unter Berücksichtigung der Stichprobe, die durch *propensity score matching* ermittelt wurde, fällt dieser Effekt mit 26 Prozent sogar noch stärker aus und ist ebenfalls hoch signifikant (Modell 8).

Zieht man die Provisionshöhe hinzu, wird der Zusammenhang in Bezug auf die Angebotslaufzeit komplexer. Betrachtet man lediglich die Käuferprovisionshöhe, zeichnet sich ein negativer Zusammenhang ab, bei dem mit steigender Provision die Angebotsdauer sinkt (Modell 6). Da hierbei jedoch privaten AnbieterInnen eine Provision von 0 Prozent beigemessen wird, ist die Ergänzung eines Interaktionsterms nötig (Modell 7). Hierbei zeigt sich, dass erst ab einer Provisionshöhe von 3,6 Prozent die Angebotslaufzeit reduziert wird. Zieht man die durchschnittliche Provisionshöhe der Stichprobe mit 6,1 Prozent heran, verkürzt sich die Angebotsdauer im Schnitt um 17,5 Prozent. Insgesamt erklären alle Modellspezifikationen ein hohes Maß der Varianz des Modells und bieten damit eine geeignete Grundlage für die weitere Interpretation.

Diskussion. Die Ergebnisse aus der empirischen Analyse verdeutlichen, dass der Einsatz einer MaklerIn die Erfolgsindikatoren bei Immobilientransaktionen erheblich beeinflusst. Bei einer durchschnittlichen Angebotslaufzeit von 44 Tagen in unserer Stichprobe (54 Tagen in der *matched* Stichprobe) bedeutet eine Reduktion von 15 Prozent (26 Prozent) eine Verkürzung der Angebotslaufzeit um 7 (14) Tage. Die verkürzte Angebotslaufzeit unterstützt damit die theoretische Sichtweise, dass im Durchschnitt die MaklerIn durch Spezialisierung und Erfahrung Wohnimmobilien effizienter vermitteln als auf sich allein gestellte KäuferInnen und VerkäuferInnen. Es ist jedoch nicht auszuschließen, dass andere Gründe wie die Anreizstruktur der Maklerprovision für eine verkürzte Angebotsdauer verantwortlich sind.

Tabelle 3-1: Effekte ausgewählter Indikatoren auf Angebotspreis und Angebotslaufzeit in ausgewählten Großstädten

Abhängige Variable Daten	ln(Angebotspreis)				ln(Angebotslaufzeit in Tagen)			
	Unmatched		Matched		Unmatched		Matched	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
MaklerIn (1: Makler, 0: Privat)	-0,033*** (0,003)		0,110*** (0,008)	-0,043*** (0,004)	-0,150*** (0,017)		0,246*** (0,048)	-0,263*** (0,014)
Käuferprovision (inkl. MWSt; 3% = 3)		-0,008*** (0,001)				-0,032*** (0,003)		
MaklerIn x Käuferprovision			-0,025*** (0,001)				-0,069*** (0,008)	
Konstante	11,910*** (0,073)	11,930*** (0,072)	11,940*** (0,072)	11,610*** (0,020)	0,173 (0,580)	0,428 (0,581)	0,579 (0,581)	-0,446 (0,298)
Andere Kontrollvariablen	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Monatliche <i>FE</i>	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Regionale <i>FE</i>	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Beobachtungen	37.459	37.459	37.459	16.176	37.459	37.459	37.459	16.176
Adjusted R ²	0,908	0,908	0,909	0,816	0,294	0,295	0,296	0,601

Notiz: Die Signifikanzniveaus liegen bei * $0,1 > p > 0,05$, ** $0,05 > p > 0,01$ und *** $p < 0,01$. Andere Kontrollvariablen umfassen: Wohnfläche in m², Zimmeranzahl, Badezimmeranzahl, Verfügbarkeit von Einbauküche, Balkon, Gäste WC, Aufzug, Keller, Garten, Kostenloser Parkplatz, Kostenpflichtiger Parkplatz, Vermietetes Objekt, Objektkategorie (Erdgeschosswohnung, Etagenwohnung, Dachgeschosswohnung, etc.), sowie log(Angebotslaufzeit in Tagen) für Modelle 1-4 bzw. log(Verkaufspreis) für Modelle 5-8. Monatliche *Fixed Effects* kontrollieren für den Monat an dem das Angebot beendet wurde. Regionale *Fixed Effects* kontrollieren für Postleitzahlen für Modelle ohne *Matching* (1-3 und 5-7) und auf Kreisebene für Modelle mit *Matching* (4 und 8). Die Abkürzung "ln" steht für den natürlichen Logarithmus.

Quelle: DIW Econ auf Basis von Angebotsdaten von Immobilienscout24 (2018) für ausgewählte Großstädte.

Die ermittelte Auswirkung der MaklerInnen auf die Höhe des im Inserat angebotenen Verkaufspreises ist hingegen weniger intuitiv. Aufgrund der höheren Marktkenntnis ist zu erwarten, dass MaklerInnen imstande sind, einen höheren Kaufpreis durchzusetzen als private VerkäuferInnen. Die vorliegenden Ergebnisse zeigen jedoch, dass MaklerInnen gleichwertige Objekte zu einem geringeren Preis anbieten. Die Gründe hierfür können vielschichtig sein. Zum einen ist denkbar, dass MaklerInnen einen geringeren Preis ansetzen, um die Immobilie schneller zu verkaufen. Gleichmaßen ist es möglich, dass private VerkäuferInnen die Preise systematisch überschätzen und MaklerInnen von Beginn an einen realistischeren Angebotspreis aufrufen. Alternativ könnte es auch sein, dass VerkäuferInnen für die Maklerdienstleistung (bewusst oder unbewusst) auf einen Anteil der Verkaufserlöse verzichten.

Die empirischen Ergebnisse aus den Städten mit angespannten Wohnungsmärkten lassen darauf schließen, dass VerkäuferInnen bereits heute indirekt einen Teil der Käuferprovision mittragen. KäuferInnen erwerben eine Immobilie, die sie sich (gerade noch) leisten können. Die Höhe dieser Zahlungsbereitschaft scheint nicht von der Vermittlung über eine MaklerIn abzuhängen. Stattdessen deuten die Ergebnisse darauf hin, dass VerkäuferInnen den Großteil der zu bezahlenden Käuferprovision in ihrer Entscheidung, eine MaklerIn zu beauftragen, bereits heute einpreisen. Der Einsatz einer MaklerIn führt deshalb zu einer Reduktion des Angebotspreises von 4,3 Prozent (Modell 3 und 4). Dies spricht dafür, dass bereits heute VerkäuferInnen indirekt, und zwar durch einen niedrigeren angebotenen Verkaufspreis, etwa 70 Prozent der Käuferprovision zahlen (4,3 Prozent entspricht knapp 70 Prozent der durchschnittlichen inserierten Käuferprovisionshöhe von 6,13 Prozent).

Diese Resultate unterliegen jedoch Einschränkungen. Grundlage unserer Untersuchung sind Angebotsdaten aus Online-Inseraten. Diese beinhalten keine Information über den Verhandlungsprozess und den endgültigen Transaktionspreis. Darüber hinaus ist unsere Stichprobe auf Wohnungen in ausgewählten Städten beschränkt. Der Zusammenhang zwischen Maklereinsatz und den untersuchten Erfolgskriterien könnte in anderen Wohnungsmarktsituationen anders ausfallen. Dennoch sind die vorliegenden Ergebnisse unter allen Modellspezifikationen robust und liefern einen ersten empirischen Anhaltspunkt in der gegenwärtigen Diskussion um das Bestellerprinzip. Weitere Analysen sind notwendig, um die Ergebnisse zu validieren und deren Ursachen näher zu untersuchen.

Zwischenfazit. Die Untersuchung der beiden Erfolgsindikatoren Angebotspreis und Vermarktungsbzw. Angebotsdauer zeigt, dass MaklerInnen Immobilien schneller und zu einem günstiger Kaufpreis anbieten als private VerkäuferInnen. Die kürzere Vermarktungsdauer bestätigt dabei die These, dass MaklerInnen Immobilien effizienter vermitteln können. Der günstigere Angebotspreis legt nahe, dass VerkäuferInnen bereits heute für die Maklerleistung über einen geringeren Kaufpreis indirekt aufkommen.

4. Wohneigentumsbildung im europäischen Vergleich

Wohneigentum leistet einen entscheidenden Beitrag zur erfolgreichen Altersvorsorge. Ein zentraler Beweggrund für die Einführung des Bestellerprinzips beim Immobilienkauf ist die im internationalen Vergleich geringe und stagnierende Wohneigentumsquote in Deutschland.²¹ Im Jahr 2017 lag die Wohneigentumsquote in Deutschland bei 51,4 Prozent, wohingegen sich der durchschnittliche Anteil an ImmobilieneigentümerInnen in den Ländern der EU28 auf 69,3 Prozent belief (Eurostat, 2018). Trotz allem stellt Wohneigentum für die deutsche Mittelklasse den größten Vermögensfaktor dar (Kuhn, Schularick, & Steins, 2017). Eine Hypothese ist, dass hierfür im Allgemeinen die hohen Erwerbsnebenkosten und im Speziellen die hohe Maklerprovision verantwortlich sind. Allerdings werden in der Literatur auch andere institutionelle Faktoren für die unterschiedlichen Wohneigentumsquoten in Europa genannt:

- Wohnmarktregulierung
- Kreditzugang
- Staatliche Förderungsmaßnahmen für ImmobilieneigentümerInnen
- Sozialer Wohnungsbau

Wohnmarktregulierung

Voigtländer (2009) begründet die niedrige Wohneigentumsquote in Deutschland historisch. Nachdem in Folge des zweiten Weltkriegs eine extreme Wohnungsnot bestand, subventionierte die Bundesregierung den sozialen Mietwohnungsbau. Private InvestorInnen wurden in das Subventionsprogramm eingebunden, sodass der Wohnungsbestand schnell stieg. Im weiteren Verlauf gestattete die Regierung die Anpassung des Mietpreises an den Marktpreis, wodurch privates Vermieten attraktiv blieb und der Mietmarkt sich kontinuierlich weiterentwickelte. Über den Zeitraum der 2010er Jahre erkennt Kholodilin (2015) einen Anstieg im Mieterschutz, der Mietpreisbindung, der Bereitstellung von Sozialwohnungen und der Rationierung von Wohnungen in Deutschland. Teilweise wird diese Entwicklung durch die Wohnungsknappheit in den größeren deutschen Städten und vermehrtem Zuzug aus dem Ausland begründet.

²¹ Die Wohneigentumsquote ist definiert als der Anteil der Haushalte, die selbst Wohneigentum besitzen, gemessen an der Anzahl der betrachteten Gesamthaushalte (Statista, 2019).

Die Regulierung des Mietmarktes in Deutschland trägt dazu bei, dass sowohl Anreize für das Vermieten als auch für das Mieten vorherrschen. Regulierungen für Neuvermietungen sind in Deutschland relativ gering, sodass zwischen 2010 und 2016 ein realer Mietpreisanstieg für Neuvermietungen von insgesamt 15 Prozent erkennbar war (Dustmann, Fitzenberger, & Zimmermann, 2018; Knoll, Schularick, & Steger, 2017). Außerdem sind VermieterInnen berechtigt, bis zu 8 Prozent anfallender Modernisierungskosten auf MieterInnen umzulegen. Dementsprechend gibt es Anreize für VermieterInnen, ihre Immobilie nicht zu verkaufen und sie stattdessen zu modernisieren und zu vermieten (Voigtländer, 2009). Zeitgleich spielen natürlich auch andere Kalküle eine Rolle für die Vermietungsentscheidung – sei es nun die Altersvorsorge oder der Mangel an Anlagealternativen.

Hinzu kommt, dass die Attraktivität des Mietens im Vergleich zum Wohneigentumserwerb in Deutschland hoch ist. So sind LangzeitmieterInnen gesetzlich besonders geschützt und profitieren von der staatlichen Begrenzung von Mieterhöhungen (Kholodilin, 2018).²² Es besteht jedoch die Gefahr, dass zu strenge Mietregulierungen den Mietmarkt inflexibel machen, was sich wiederum negativ auf die Wohnmobilität auswirkt (Andrews & Sánchez, 2011). Der Blick nach Spanien zeigt in diesem Zusammenhang, dass eine jahrzehntelange strenge Regulierung des Mietmarktes dazu beigetragen hat, dass Vermieten für EigentümerInnen vergleichsweise unattraktiv ist, wodurch sich eine relativ hohe Wohneigentumsquote etabliert hat.²³ Auch die bis heute in Spanien bestehende Mindestlaufzeit des Mietvertrages auf fünf Jahre bietet nur geringe Anreize für HauseigentümerInnen, ihre Immobilie zu vermieten (Roig, 2014; Voigtländer, 2009). Stattdessen ist es häufig für WohnungseigentümerInnen profitabler, die Immobilie leer stehen zu lassen bis eine passende KäuferIn gefunden ist, anstatt sie neu zu vermieten. Dementsprechend war der Anteil an Leerstand in Spanien im Jahr 2011 mit 13,7 Prozent im europäischen Vergleich überdurchschnittlich hoch.

Um die Regulierung des Wohnungsmarktes international vergleichbar zu machen, hat Kholodilin (2018) einen Mietmarktregulierungsindex entwickelt, der 49 Länder von 1910 bis 2018 umfasst. Der Mietmarktregulierungsindex wird kalkuliert anhand zweier Indizes, die beschreiben, ob in dem jeweiligen Land im entsprechenden Jahr ein Gesetz bzgl. der Kontrolle des Mietmarktes (z.B. Einfrieren oder Freigabe des Mietpreises) oder des Mieterschutzes (z.B. Kündigungsschutz) bestand. Zudem wird ein Index zur Wohnraumlengung (z.B. Registrierung von Leerstand, Verstaatlichung von

²² Mieten von bestehenden Verträgen dürfen innerhalb von drei Jahren lediglich um 20 Prozent erhöht werden. In bestimmten Städten gibt es außerdem Kappungsgrenzen, sodass Mieten innerhalb der drei Jahre nur um maximal 15 Prozent erhöht werden dürfen.

²³ Bis 1994 durften Mietverträge in Spanien über zwei Generationen vererbt werden und VermieterInnen war es nicht gestattet, Mieten zu erhöhen, die vertraglich vor 1964 festgelegt worden waren (Voigtländer, 2009).

Wohnungsbestand) konstruiert. Kholodilin (2018) zeigt, dass die Regulierung des Mietmarktes seit Ende des zweiten Weltkriegs in Europa flexibler geworden ist (durch die Freigabe der Entwicklung der Mietpreise und die Stabilisierung des Mieterschutzes). Während Märkte liberalisiert wurden, ging die Nutzung der politischen Wohnraumlenkung hingegen zurück.²⁴

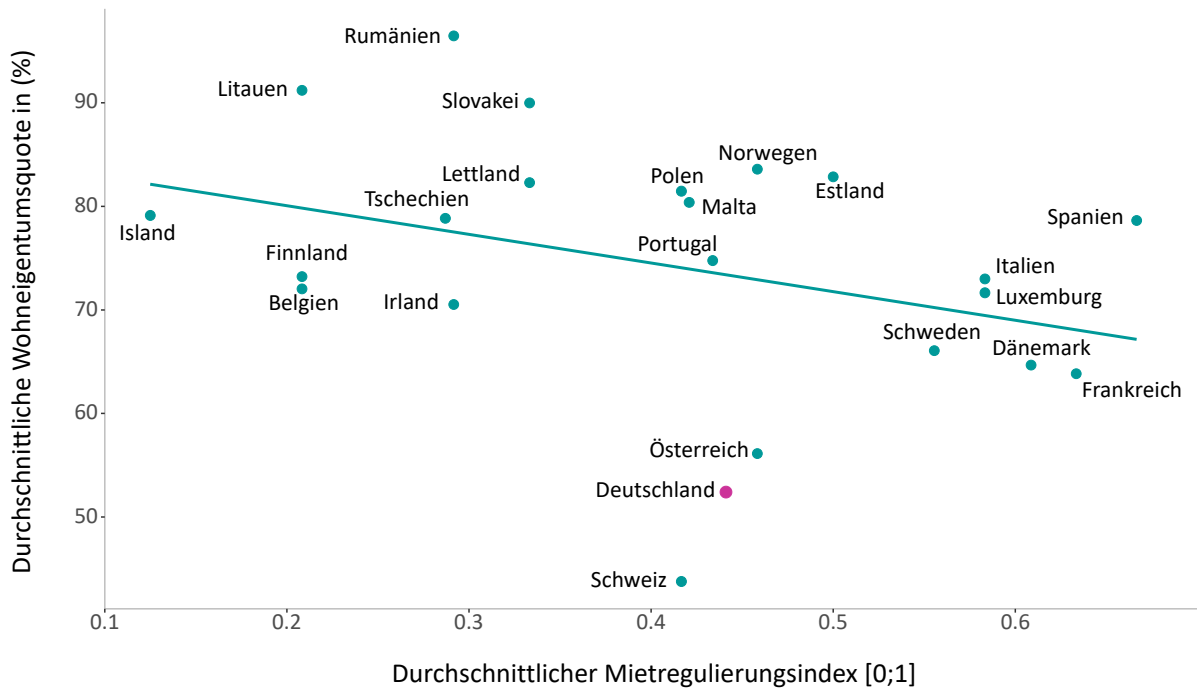
Der aggregierte Mietmarktregulierungsindex ist in Deutschland zwischen 2014 und 2016 wieder gestiegen. Die Änderung des Indexes für die Mietmarktregulierung ist auf die Einführung der Mietpreisbremse und des Bestellerprinzips bei Vermietungen im Jahr 2015 zurückzuführen (Kholodilin, 2018). Während des betrachteten Zeitraums gab es keine gesetzlichen Änderungen beim Mieterschutz und der Wohnraumlenkung (Remain, 2019). Ein negativer Zusammenhang zwischen der Intensität der Mietmarktregulierung und der Wohneigentumsquote geht aus Abbildung 4-1 hervor, die das Verhältnis der durchschnittlichen Wohneigentumsquote in den europäischen Staaten zum durchschnittlichen Mietregulierungsindex der Jahre 2009 bis 2017 veranschaulicht. Deutschland zeichnet sich im europäischen Vergleich mit einem leicht überdurchschnittlichen Mietregulierungsindex und einem vergleichsweise niedrigen Anteil an Wohnungs-/HauseigentümerInnen aus.

Auch durch eine statistische Untersuchung wird eine negative Korrelation zwischen Mietmarktregulierung und Wohneigentumsquote deutlich: Die Wohneigentumsquote ist umso geringer, je höher die Regulierung des Mietmarktes ist.²⁵ Allerdings ist aus Abbildung 4-1 ersichtlich, dass Deutschland diesem Trend nicht uneingeschränkt folgt. Der durchschnittliche Mietregulierungsindex in Deutschland liegt im europäischen Vergleich im Mittelfeld, wobei die durchschnittliche Wohneigentumsquote besonders gering ist. Die Regulierung des Wohnmarktes in Deutschland schafft also für beide Parteien - MieterInnen und VermieterInnen - ein besonders attraktives Mietumfeld.

²⁴ Wohnraumlenkung wurde hauptsächlich während der Weltkriege in Europa genutzt und ist seither rückläufig. In Deutschland besteht davon noch der Milieuschutz (Schutz von Gebieten vor Gentrifizierung).

²⁵ Lineare Regression über die Jahre 2009 bis 2017 mit jährlichen Fixed-Effects (Appendix).

Abbildung 4-1:
Zusammenhang von Wohneigentumsquote und Mietmarktregulierungsindex im europäischen Vergleich



Quelle: DIW Econ auf Basis von Eurostat (2018) und Remain (2019).

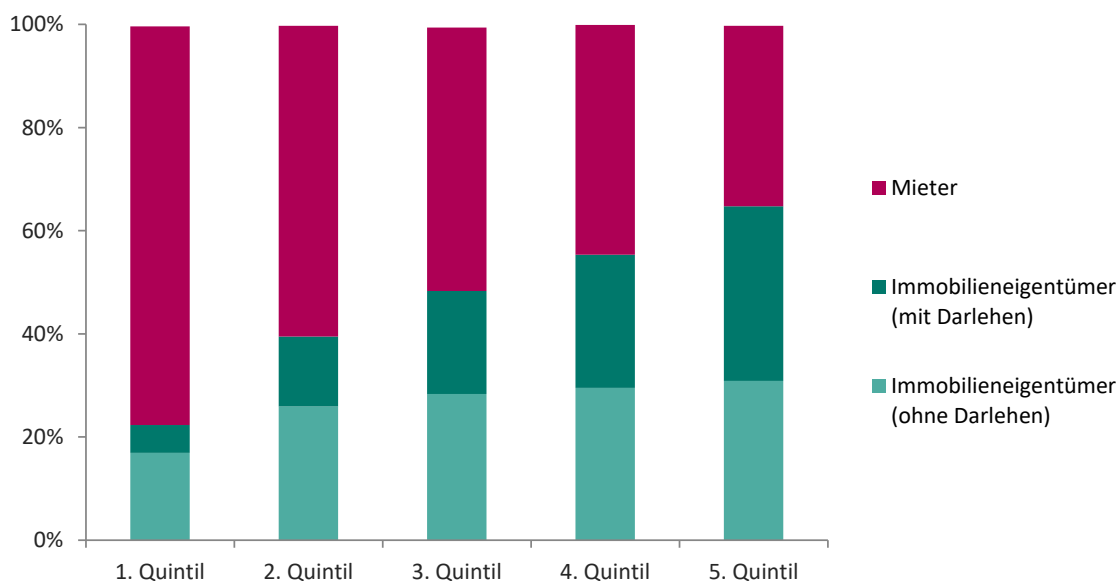
Kreditzugang

Der Zugang zu Krediten wird in Deutschland traditionell restriktiver gehandhabt als im europäischen Ausland, sodass die Anforderungen an die Kreditvergabe in Deutschland höher sind. Der Beleihungswert, d.h. die Kreditsumme, die im Verhältnis zum Eigenkapital von einer KreditnehmerIn aufgenommen werden kann, ist in Deutschland niedriger (76 Prozent im Jahr 2017) als im EU-Durchschnitt, der im Jahr 2007 bei 80 Prozent lag (Europäische Zentralbank, 2009; EMF, 2017). Wenn Banken eine höhere Eigenkapitalquote fordern, sind Haushalte gezwungen, mehr Eigenkapital aufzubringen, bevor sie einen Kredit in Anspruch nehmen können. Zudem existiert kein zweitklassiger (*subprime*) Kreditmarkt in Deutschland, der GeringverdienerInnen Zugang zu Krediten ermöglicht (Mian & Sufi, 2011).²⁶ Durch die hohen Eigenkapitalforderungen und den eingeschränkten Kreditmarkt entsteht daher ein Selektionsmechanismus, der einkommensschwächeren Bevölkerungsgruppen die Kreditaufnahme erschwert. Der restriktivere Zugang zu Krediten ist damit ein wichtiger Grund für die einkommensbasierte Ungleichverteilung der Wohneigentumsquote (SVR, 2013; Voigtländer, 2014). Abbildung 4-2 zeigt den prozentualen Anteil von HauseigentümerInnen (mit und ohne

²⁶ Sofern ein zweitklassiger Kreditmarkt existiert, können auch KreditnehmerInnen mit geringer Bonität zu zu meist höheren Zinsen Darlehen für den privaten Immobilienerwerb aufnehmen.

Immobilienkrediten) und MieterInnen in Abhängigkeit der Einkommensverteilung in Deutschland im Jahr 2014. Auffällig ist der starke Anstieg an EigentümerInnen mit Darlehen mit zunehmendem Einkommen. Gleichzeitig ist der Anteil der MieterInnen mit zunehmendem Einkommen kontinuierlich abnehmend. Der Anteil an ImmobilieneigentümerInnen ohne Darlehen steigt dagegen nur leicht über die Einkommensverteilung an.

Abbildung 4-2:
MieterInnen und HauseigentümerInnen (mit und ohne Immobiliendarlehen) nach Einkommensverteilung



Notiz: Die Ergebnisse beziehen sich auf Deutschland im Jahr 2014.

Quelle: DIW Econ auf Basis von Daten der OECD (2016).

Die Ergebnisse der Panelschätzung von Andrews und Sánchez (2011) über die letzten Jahrzehnte zeigen, dass flexiblere Konditionen bzgl. der Anzahlung von Immobiliendarlehen (d.h. geringere Beleihungswerte) die Wohneigentumsquote besonders bei Haushalten erhöhen, die von Krediten abhängig sind. In Frankreich zum Beispiel werden 44 Prozent der ausstehenden Kredite zum Hauserwerb von privaten Versicherungsverträgen und 14 Prozent von staatlichen Institutionen abgedeckt. Damit wird das Risiko des Kreditausfalls für Banken stark vermindert und einer breiteren Menge der Bevölkerung der Zugang zu Krediten für den Immobilienkauf ermöglicht.²⁷

²⁷ Zu bemerken ist außerdem, dass bei vorzeitiger Rückzahlung eines Kredits in Deutschland hohe Strafzahlungen anfallen. Dies erklärt warum im Jahr 2007 nahezu kein Kredit vor Ende der Laufzeit zurückgezahlt wurde (Europäische Zentralbank, 2009). Da keine vergleichbar hohen Strafzahlungen in Frankreich und Spanien existieren, lag dort die Rate von vorzeitig zurückgezahlten Krediten bei 8 Prozent. Die Wohneigentumsrate in beiden Ländern ist erkennbar höher als in Deutschland.

Es zeigt sich: Der in Deutschland vorherrschende restriktivere Zugang zu Krediten, der einkommensschwächere Haushalte von der Kreditaufnahme ausschließt, führt maßgeblich zu einer geringeren Wohneigentumsquote.

Staatliche Förderungsmaßnahmen für ImmobilieneigentümerInnen

Steuerliche Begünstigungen können den Erwerb von Wohneigentum attraktiver machen. Ein in der Vergangenheit häufig genutztes Instrument ist die Möglichkeit des Absetzens von Darlehenszinsen von der Einkommensteuer. Das betreffende Gesetz wurde in Deutschland jedoch im Jahr 1986 abgeschafft. Heute können lediglich Handwerkerleistungen und haushaltsnahe Dienstleistungen von der Einkommenssteuer abgesetzt werden (Immowelt, 2019). Vermieten ImmobilieneigentümerInnen ihre Wohnung allerdings, können neben den Darlehenszinsen und der Maklerprovision eine Großzahl an Posten von der Einkommenssteuer abgesetzt werden. MieterInnen haben wiederum die Möglichkeit, staatliche Unterstützung zur Miete, wie das Wohngeld, zu beantragen (Europäische Zentralbank, 2009; Wolswijk, 2005).

In Spanien dagegen ist das Absetzen von Darlehenszinsen von der Einkommenssteuer auch heute noch für alle ImmobilieneigentümerInnen möglich (OECD, 2016). Außerdem gibt es eine 15-prozentige Steuergutschrift auf Kredite in Höhe von bis zu 9.040 Euro, welche zur Finanzierung von Renovierungsarbeiten etc. aufgenommen werden. In Italien können 19 Prozent (maximal 4.000 Euro) der Immobiliendarlehenszinsen vom zu versteuernden Einkommen abgesetzt werden (Europäische Kommission, 2014). Allerdings werden unterstellte Mieten besteuert, wobei jedoch weitreichende Ausnahmen greifen, von denen ImmobilieneigentümerInnen profitieren (Wolswijk, 2005). Dementsprechend schätzt Van den Noord (2005) die tatsächliche Grundsteuerlast, die final für EigentümerInnen von Immobilien anfällt, in Italien, Spanien und Frankreich auf 0,5 Prozent, wohingegen diese mit 1,5 Prozent in Deutschland höher liegt. Gleichzeitig bieten viele europäische Staaten ErstkäuferInnen eine Bürgschaft auf ein Immobiliendarlehen oder einen Kredit zum Wohneigentumserwerb (z.B. Estland, Finnland, Frankreich, Irland, Niederlande, Luxemburg, Vereinigtes Königreich etc.). So wird der Zugang zu Immobiliendarlehen in den Niederlanden beispielsweise vom staatlichen *Homeownership Guarantee Fund* zugesichert. Bei Zahlungsproblemen des Haushalts wird sichergestellt, dass der Haushalt weiterhin in der Immobilie wohnen darf und der Fonds im Extremfall das Risiko trägt (NHG, 2019).

Auch in Deutschland bestehen Regelungen, die den Erwerb von Wohneigentum unterstützen sollen. Seit 2008 gibt es in Deutschland das Gesetz der Eigenheimrente (Wohn-Riester). Das Gesetz besagt, dass Bausparen in die Riester-Förderung miteinbezogen werden kann. Somit können spezielle Riester-

Bausparverträge abgeschlossen werden, die staatlich bezuschusst werden und deren Aufwendungen teilweise von der Einkommenssteuer abgesetzt werden können. Die Eigenheimrente soll den Erwerb von Wohneigentum erleichtern und damit der Altersvorsorge dienen. Außerdem bietet der Staat über das Wohnungsbau-Prämiengesetz (WoPG) eine Wohnungsbauprämie, bei der ein Bausparvertrag mit 8,8 Prozent jährlich bezuschusst wird. Zusätzlich kann eine Arbeitnehmersparzulage gewährt werden, sofern von ArbeitgeberInnen gezahlte, vermögenswirksame Leistungen von ArbeitnehmerInnen direkt in einen Bausparvertrag eingezahlt werden. Als neueste Gesetzesänderung trat im September 2018 das Baukindergeld in Kraft (von 1995 bis 2005 gab es bereits die Eigenheimzulage). Familien mit Kindern, die maximal 75.000 Euro (der Betrag erhöht sich um 15.000 Euro pro Kind) im Jahr verdienen und seit 2018 ein Haus gebaut oder gekauft haben, erhalten eine Förderung von der staatlichen KfW-Bank pro Kind in Höhe von 1.200 Euro jährlich über einen Zeitraum von 10 Jahren.²⁸

Zu den weiteren Maßnahmen, welche die Wohneigentumsquote steigern können, zählt die Senkung der Erwerbsnebenkosten. Braun et al. (2018) zeigen, dass die Absenkung der Grunderwerbsteuer auf 0 Prozent für Ersterwerber, das Potential für ErsterwerberInnen um 45 Tsd. Haushalte erhöhen würde, wobei alle Regionen in Deutschland gleich stark profitieren würden. Bisher wurde eine Senkung der Grunderwerbsteuer aber lediglich diskutiert und noch nicht von den Landesregierungen umgesetzt.

In Deutschland profitieren vor allem VermieterInnen von steuerlichen Begünstigungen. Es existiert bisher keine staatliche Bürgschaft von Immobilienkrediten, die besonders einkommensschwächeren Haushalten den Erwerb von Immobilieneigentum erleichtern würde.

Sozialer Wohnungsbau

Sozialer Wohnungsbau stellt eine weitere politische Maßnahme dar, mit der die Wohneigentumsquote positiv beeinflusst werden kann. In Spanien und Italien, wird beispielsweise sozialer Wohnungsbau betrieben, der auf den Erwerb von Wohneigentum ausgelegt ist (Andrews, Sánchez, & Johansson, 2011). Dies begünstigt eine höhere Wohneigentumsquote: Je nachdem ob Eigentumswohnungen oder Mietwohnungen vom Staat gebaut oder subventioniert werden, steigt auf dem Markt auch die Nachfrage nach Eigentums- bzw. Mietwohnungen.

In Deutschland wird hauptsächlich über soziale Mietwohnungen und nicht über soziale Eigentumswohnungen diskutiert. Darüber hinaus hat sich die Zahl der sozialen Mietwohnungen seit

²⁸ Allerdings wurde diese Maßnahme stark kritisiert, da sie besonders einkommensstärkeren Haushalten zu Gute kommt (Michelsen, Bach, & Harnisch, 2018; Vo19).

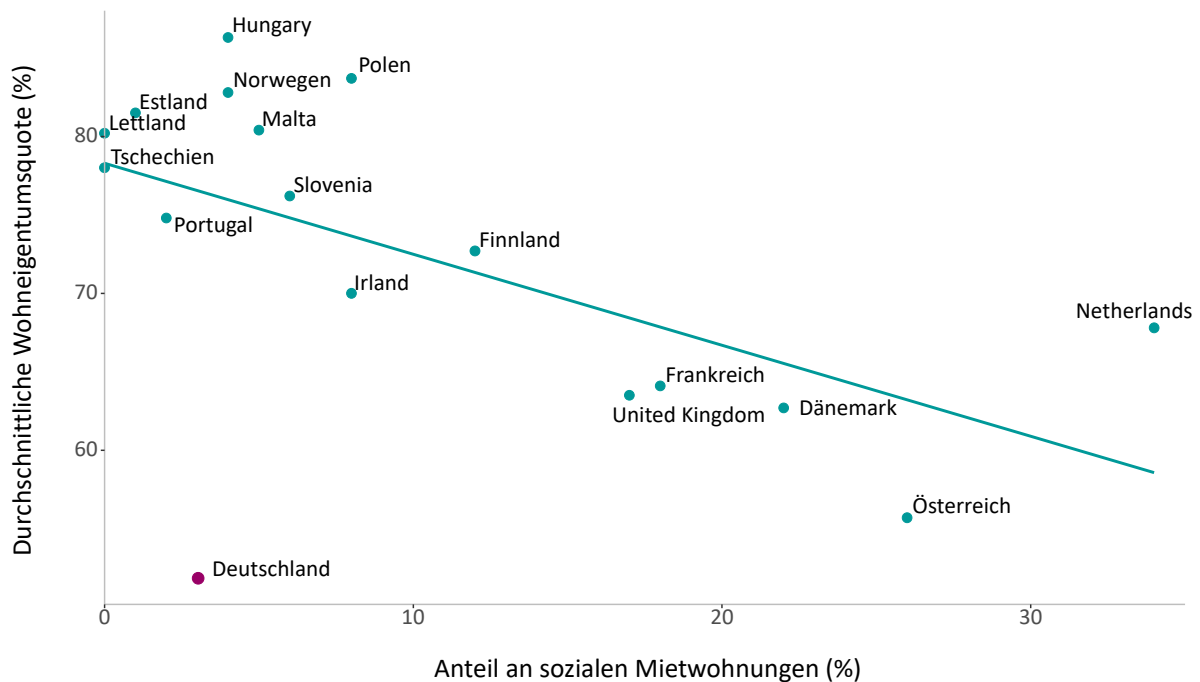
2002 halbiert, sodass der soziale Mietsektor in Deutschland im Jahr 2014 lediglich 4 Prozent des Mietmarktes ausmachte (Kemp & Kofner, 2010; Gedaschko, 2016). Die gesamte Zahl der in Deutschland durch Neubau oder Ankauf erlangten Sozialwohnungen pro tausend Einwohner stieg nur geringfügig (von 0,13 auf 0,17), sodass unter anderem die Anzahl an Sozialwohnungen, die von den Gemeinden zur Verfügung gestellt werden, seit den 1990er-Jahren deutlich abgenommen hat (OECD, 2016).²⁹

Abbildung 4-3 veranschaulicht die negative Korrelation zwischen dem Bestand an Sozialwohnungen und der Wohneigentumsquote im Jahr 2015. Deutschland stellt mit einer niedrigen Wohneigentumsquote und gleichzeitig geringem Bestand an Sozialwohnungen eine Ausnahme dar. Im Vereinigten Königreich, Frankreich und Finnland ist der Anteil an Sozialwohnungen höher. Somit entsprach der Sozialwohnungsbestand in Frankreich 18,7 Prozent des gesamten Wohnungsbestandes und wurde vollständig von gemeinnützigen Institutionen angeboten.³⁰ Der deutsche Mietmarkt wird dagegen von privaten oder gewinnorientierten Institutionen dominiert (OECD, 2016). VermieterInnen in Deutschland erhalten Zuschüsse, sofern die Miete für 20 Jahre unter dem Marktsatz gehalten wird, wodurch wenig Interesse am Verkauf solcher Immobilien besteht.

²⁹ Diese Entwicklung wird dadurch begründet, dass die Kommunen höhere Einnahmen verzeichnen konnten, indem Sozialwohnungen an Investoren verkauft wurden (OECD, 2016).

³⁰ In den Niederlanden und Österreich waren die prozentualen Anteile sozialer Wohnungen mit 34,1 Prozent und 26,2 Prozent im Jahr 2015 im europäischen Vergleich am höchsten. In beiden Ländern wurde der Großteil (81 Prozent in den Niederlanden und 67,2 Prozent in Österreich) der Sozialwohnungen von gemeinnützigen Institutionen angeboten.

Abbildung 4-3:
Zusammenhang des Bestands an sozialen Mietwohnungen und der Wohneigentumsquote in Europa



Notiz: Die Ergebnisse beziehen sich auf das Jahr 2015.

Quelle: DIW Econ auf Basis von Eurostat (2018) und OECD (2016).

Außerdem ist ein Unterschied bei der staatlichen Unterstützung im Zuge des Wohngeldes erkennbar. Dabei ist zu beachten, dass bei einer höheren Wohneigentumsquote die Notwendigkeit der finanziellen Unterstützung der Mietkosten durch das Wohngeld entsprechend sinkt. Beispielsweise sind im Jahr 2015 1,41 Prozent (36,83 Milliarden Euro) bzw. 0,83 Prozent (18,25 Milliarden Euro) des britischen bzw. französischen Bruttoinlandproduktes in den sozialen Mietsektor geflossen. Dagegen fielen in Deutschland die staatlichen Ausgaben zum Wohngeld von 0,52 Prozent des BIP im Jahr 2013 auf 0,48 Prozent des BIP (14,63 Milliarden Euro) im Jahr 2015 (OECD, 2016; Eurostat, 2019). Dennoch liegt Deutschland damit auf Platz drei der Staaten, die im europäischen Vergleich am meisten zum Wohngeld beisteuern. Im Hinblick auf den geringen prozentualen Anteil an Sozialwohnungen und die vergleichbar hohen Ausgaben im Bereich des Wohngeldes lässt sich schließen, dass die Qualität der Wohnungen entsprechend höher ist (Voigtländer, 2009).

Insgesamt ist im Bereich des sozialen Wohnungsbaus erkennbar, dass eine Förderung insbesondere auch sozialer *Eigentumswohnungen* die Wohneigentumsquote positiv beeinflussen kann.

Zwischenfazit. Zusammengefasst deutet die internationale Gegenüberstellung auf folgende Gründe für die geringe Wohneigentumsquote in Deutschland hin: HauseigentümerInnen, die ihre Immobilie

vermieten, werden steuerlich begünstigt, unterliegen geringen Regulierungen bei Neuvermietungen und können Modernisierungskosten auf den Mieter umlegen (attraktives Vermieten). Andererseits werden LangzeitmieterInnen vor Vertragskündigung und Mietpreiserhöhungen geschützt und Zuschüsse zum (Miet-)Wohngeld sind in Deutschland im Vergleich zu den europäischen Nachbarstaaten hoch (attraktives Mieten). Zudem ist der Zugang zu Krediten für die Finanzierung von Wohnungseigentum für Geringverdiener erschwert.

Dementsprechend stellt sich die Frage: Welche anderen Maßnahmen gibt es zur effektiven Förderung der Wohneigentumsquote in Deutschland?

- Maßnahmen zur Erhöhung des Wohnraumangebots zur Senkung von Immobilienpreisen (z.B. Ausweisung von Bauland, Wohnraumverdichtung und verbesserte Baubedingungen)
- Geförderte Mietkaufmodelle können einkommensschwache Familien beim Wohneigentumserwerb unterstützen (Gründling, 2019)
- Verwendung der sozialen Wohnraumförderung nicht nur für den Bau von Miet-, sondern auch von Eigentumswohnungen wie in Spanien und Italien
- Steuerliche Begünstigungen beim Absetzen von Darlehenszinsen von der Einkommensteuer wie in Spanien und Italien
- Erleichterung des Zugangs zu Krediten für Geringverdiener wie eine Bürgschaft auf ein Immobiliendarlehen für ErstkäuferInnen analog zu Teilen des europäischen Auslands (z.B. Estland, Finnland, Frankreich, Irland, Niederlande, Luxemburg, Vereinigtes Königreich, etc.).
- Reduzierung des Risikos für Banken über staatliche Ausfallgarantien wie in den Niederlanden (*Homeownership Guarantee Fund*)
- Förderung des Ansparens von Eigenkapital über die Verbesserung der Wohnungsbauprämie oder eines KfW-Bürgschaftsprogramms
- Erlass der Grunderwerbsteuer bei Ersterwerb von Wohneigentum wie in Italien
- Verbesserung der Infrastruktur und der Arbeitsmöglichkeiten im ländlichen Raum

5. Zusammenfassung und Fazit

Die Einführung des Bestellerprinzips schafft keine Entlastung für KäuferInnen.

Das Bestellerprinzip soll die Erwerbskosten von Wohneigentum reduzieren, um die Wohneigentumsquote in Deutschland zu steigern. Indem vorrangig VerkäuferInnen für die Maklerprovision aufkommen sollen, strebt der Gesetzesentwurf an, KäuferInnen bundesweit zu entlasten. Ob die juristische Verschiebung der Zahllast auch zu einer wesentlichen finanziellen Entlastung für KäuferInnen führt, bleibt allerdings zweifelhaft. Die Theorie legt nahe, dass VerkäuferInnen die Maklerprovision (zumindest teilweise) auf den Verkaufspreis umwälzen werden. Die vorliegenden empirischen Ergebnisse unterstützen diese These. VerkäuferInnen, die MaklerInnen beauftragen, zahlen neben der direkt zu verrichtenden Verkäuferprovision, indirekt schon heute einen Großteil der anfallenden Maklerprovision der KäuferIn durch niedrigere Verkaufspreise.

Die Einführung eines Bestellerprinzips erhöht den Wettbewerb unter MaklerInnen.

Obwohl VerkäuferInnen dadurch bereits heute ein Anreiz haben niedrige Provisionsätze zu verhandeln, könnte das Bestellerprinzip diesen Anreiz durch die Salienz der Kosten verstärken. Dies würde zunächst mit einer Verschiebung der Rente von MaklerInnen an VerkäuferInnen einhergehen und bedeutet nicht zwangsläufig, dass durch die Einführung des Bestellerprinzips die Erwerbskosten für KäuferInnen sinken.

KäuferInnen und VerkäuferInnen begegnen sich im Regelfall auf sozioökonomischer Augenhöhe.

Das in der Diskussion oft angeführte Machtgefälle zwischen KäuferInnen und VerkäuferInnen kann empirisch nicht bestätigt werden. Verglichen mit den durchschnittlichen KäuferInnen, haben VerkäuferInnen zwar einen etwas höheren sozio-ökonomischen Status, hinsichtlich ihrer ökonomischen Stärke und ihres Bildungshintergrundes liegen jedoch beide Parteien klar über dem bundesweiten Durchschnitt.

Eine anpassungsfähige Provisionshöhe berücksichtigt regional unterschiedliche Marktumfelder.

In unserer Analyse zeigt sich zudem, dass die Provisionshöhen für KäuferInnen nicht nur vom Bundesland abhängen. Provisionsätze weisen in Deutschland eine breite Streuung auf. Oft folgen diese regionalen Unterschiede den lokalen Marktanforderungen. Eine flexible Provisionshöhe gewährleistet auch in ländlichen Regionen mit geringeren Kaufpreisen und höherem Verkaufsaufwand eine angemessene Vergütung für die Vermittlungsleistung. Es scheint jedoch wahrscheinlich, dass ein

Teil der regionalen Streuung auf historische Pfadabhängigkeiten und zufällige Entwicklungsprozesse zurückzuführen ist.

Ein Bestellerprinzip schafft keinen zusätzlichen Wohnraum.

Die vorangegangenen Ausführungen legen nahe, dass die zentrale Stellschraube zur Herstellung gleicher Verhandlungsmacht maßgeblich durch die Marktsituation und nicht den sozioökonomischen Status bestimmt wird. Mit dem Bestellerprinzip wird aber der wesentliche Grund für die Angebotsknappheit und die daraus resultierenden hohen Immobilienpreise nicht adressiert, da kein neues Angebot geschaffen wird. Eine Ausweitung von Bauflächen, die Verdichtung von Wohnraum und verbesserte Baubedingungen wären deshalb sicherlich zielführender, um das Problem der Verkäufermärkte in Wachstumsregionen und damit deren Verhandlungsmacht zu reduzieren.

Makler erfüllen eine wichtige Funktion bei der Immobilientransaktion.

Die Kernfunktion der Makler ist das Zusammenführen von Käufern und Verkäufern sowie die Reduktion des Aufwands für alle Akteure, indem Transaktionskosten gesenkt und die Markteffizienz gesteigert wird. Die Vorteilhaftigkeit der Einbeziehung eines Maklers lässt sich auch empirisch unterlegen. Die Untersuchung von Angebotsdaten für sechs deutsche Großstädte zeigt, dass mit dem Einsatz eines Maklers die Angebotslaufzeit im Durchschnitt sinkt. Gleichzeitig ist im Durchschnitt der angebotene Verkaufspreis einer vergleichbaren Wohn-Kaufimmobilie bei Hinzunahme eines Maklers geringer. Als eine Erklärung ist denkbar, dass Makler einen geringeren Preis ansetzen, um die Immobilie schneller zu verkaufen. Gleichmaßen ist es möglich, dass private Verkäufer die Preise systematisch überschätzen und Makler von Beginn an einen realistischeren Preis aufrufen. So oder so scheint die Einbeziehung eines Maklers zumindest aus Käufersicht positiv zu sein – die Immobilie wird für einen geringeren Preis angeboten und die Transaktion findet schneller statt. Zusätzlich kann der Makler durch sein Vorwissen den organisatorischen Aufwand für den Käufer reduzieren.

Das Bestellerprinzip ist nicht das Mittel der Wahl zur Erhöhung der Wohneigentumsquote.

Ein weiterer Beweggrund für die Einführung des Bestellerprinzips beim Immobilienkauf ist die im internationalen Vergleich geringe und stagnierende Wohneigentumsquote in Deutschland. Eine Hypothese ist, dass hierfür die hohe Maklerprovision verantwortlich ist. Unsere Analyse zeigt hingegen, dass sich durch die Einführung des Bestellerprinzips die Gesamtkosten für den Käufer wahrscheinlich nicht wesentlich verändern werden. Der Vergleich mit anderen europäischen Ländern zeigt zudem, dass Länder mit hohen Wohneigentumsquoten, wie Spanien, Italien und Frankreich, keine wesentlich niedrigeren Erwerbsnebenkosten als Deutschland aufweisen.

Zusätzlich liegen die Gründe für die niedrige Wohneigentumsquote in Deutschland nicht nur an den Erwerbsnebenkosten. Im internationalen Vergleich verfügt Deutschland über einen relativ attraktiven Mietmarkt (zum Beispiel durch besonderen Schutz von Langzeitmietern), der den Anreiz zur Bildung von Wohneigentum reduziert. Gleichzeitig ist es in Deutschland insbesondere für ökonomisch schwächere Haushalte besonders schwierig, ausreichend Eigenkapital als Zugangsvoraussetzung zum Kreditmarkt aufzubringen. Ansätze, die diese Probleme direkt adressieren, sind als weitaus effektivere Maßnahmen zur Förderung der Wohneigentumsquote in Deutschland einzuschätzen (u.a. Maßnahmen zur Erhöhung des Wohnraumangebots zur Senkung von Immobilienpreisen – ggf. in Kombination mit der sozialen Wohnraumförderung von Eigentumswohnungen, Mietkaufmodelle, die Förderung der Eigenkapitalbildung für den Eigentumserwerb im Sinne der Verbesserung der Wohnungsbauprämie oder eines KfW-Bürgschaftsprogramms, der Erlass der Grunderwerbsteuer bei Ersterwerb von Wohneigentum wie in Italien sowie die Verbesserung der Infrastruktur und der Arbeitsmöglichkeiten im ländlichen Raum).

Auch wenn das Bestellerprinzip mittel- bis langfristig den Wettbewerb von Maklern fördern könnte, ist es eher unwahrscheinlich, dass es in angespannten Wohnungsmärkten KäuferInnen entlasten wird. Dadurch dass die Einführung des Bestellerprinzips keinen zusätzlichen Wohnraum schafft, wird das Hauptproblem des fehlenden Angebots an Immobilien nicht adressiert.

Literaturverzeichnis

- Andrews, D., Sánchez, A. C. (2011). Drivers of homeownership rates in selected OECD countries. OECD Economic Department Working Papers, 849.
- Andrews, D., Sánchez, A. C., Johansson, Å. (2011). Housing markets and structural policies in OECD countries. OECD Economic Department Working Papers, 836.
- Arbeiterkammer Wien. (2015). Kosten von Hypothekenkrediten im Vergleich. https://media.arbeiterkammer.at/PDF/Wohnkredite_Vergleich.pdf.
- Arnold, M. (1992). The Principal-Agent Relationship in Real Estate Brokerage Services. *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, 20(1), S. 89-106.
- Baryla, E. A., Zumpano, L. V. (1995). Buyer Search Duration in the Residential Real Estate Market: The Role of the Real Estate Agent. *The Journal of Real Estate Research*, S. 1-13.
- Baufi24.de (2019). Baufinanzierungsrechner. <https://www.baufi24.de/baufinanzierung-rechner/>.
- Bausparvertrag.com (2019). Staatliche Förderung beim Bausparen. <https://bausparvertrag.com/staatliche-foerderung/>.
- BBR (2006). Internationaler Vergleich von Kosten und Dienstleistungseffizienz. *Forschungen Heft 120*.
- Behring, K., Helbrecht, I. (2002). Wohneigentum in Europa. Ursachen und Rahmenbedingungen unterschiedlicher Eigentumsquoten im Vergleich. In *Wüstenrot Foundation: Ludwigsburg*.
- Berger, E. M., Schmidt, F. (2018). Unburden Renters by Making Landlords Pay the Commission? Evidence from a Natural Experiment. *Johannes Gutenberg University Discussion Paper*, 1716.
- BMF (2009). Das Eigenheimrentengesetz. *Monatsbericht*. https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Monatsberichte/2009/01/Artikel/analysen_und_berichte/B02-Eigenheimrentengesetz/Eigenheimrentengesetz.html.
- BMJV (2019). Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Bestellerprinzips bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnimmobilien. Referentenentwurf des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz.
- Braun, R., Weiden, L., Fuchs, L. (2018). Potential für neue Wohneigentümer. *Empirica AG*.
- Caspari, J. (2019). Bestellerprinzip: 19 Experten aus der Branche und Politik sagen ihre Meinung. https://www.immo-online.com/blog/immobilienthemen/bestellerprinzip/#Christian_Lindner.

- Coachpap (2019). ACHAT - charge vendeur? <https://www.coachpap.com/charge-des-honoraires-dagence/>.
- Deutscher Bundestag (2018). Die Maklerprovision in ausgewählten europäischen Ländern. Wissenschaftliche Dienste.
- Deutscher Bundestag (2018). Entwurf eines Gesetzes zur Entlastung von Von Verbrauchern beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien. 19. Wahlperiode.
- Dietz, P. (2018). Aufstand der Immobilienmakler. Immobilien Zeitung. <https://www.immobilienzzeitung.de/148819/aufstand-immobilienmakler>.
- DIW Econ (2019). Wer trifft auf wen beim Immobilienkauf? Sozio-ökonomische Unterschiede und Gemeinsamkeiten. DIW Econ Economic Bulletin, No. 1 2019.
- Doling, J., Ronald, R. (2010). Home ownership and asset-based welfare. Journal of Housing and the Built Environment, 2.
- Dr. Klein (2019). Bauzinsrechner: Bauzinsen und Monatsrate berechnen. <https://www.drklein.de/bauzinsen-rechner.html>.
- Dustmann, C., Fitzenberger, B., Zimmermann, M. (2018). Housing Expenditures and Income Inequality. ZEW-Centre for European Economic Research Discussion Paper, 48.
- EMF (2017). Hypostat. A review of Europe's mortgage and housing markets. European Mortgage Federation.
- Empirica Systeme (2018). Marktdatenbank. <https://www.empirica-systeme.de/portfolio/immobilienmarktdaten/>.
- Europäische Kommission (2014). Tax Reforms in EU Member States 2014. Tax Policy Challenges for Economic Growth and Fiscal Sustainability. European Economy, 6.
- Europäische Zentralbank (2009). Task Force of the Monetary Policy Committee of the European System of Central Banks. Housing Finance in the Euro Area. ECB Occasional Paper, 101.
- Eurostat (2018). Bevölkerung nach Wohnbesitzverhältnissen, 2016. EU-Statistik über Einkommen und Lebensbedingungen (EU-SILC).
- Eurostat (2019). Eurostat. Von Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen (einschl. BIP): <https://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/other> abgerufen

- Fabricius, M. (2018). Immobilienkäufer dürfen auf Wegfall der Maklerkosten hoffen. Welt.de am 14.08.2018. <https://www.welt.de/finanzen/immobilien/article181172970/Bestellerprinzip-Hauskaeufers-wuerde-es-auf-jeden-Fall-billiger-werden.html>.
- Focus (2019). Experten warnen: Finanzhilfen für Käufer machen Immobilien teurer. https://www.focus.de/immobilien/finanzieren/immobilienkauf-finanzhilfen-fuer-kaeufers-machen-haeuser-nur-teurer_id_10382233.html.
- fonteimmobiliare.it (2019). Spese Acquisto Casa: Quali sono? <https://fonteimmobiliare.it/2017/06/22/spese-acquisto-casa/>.
- Gedaschko, A. (2016). Deutschland braucht den Zweiklang: eine starke soziale Wohnraumförderung und ein dynamisches Wohngeld. in *Wirtschaftsdienst*, 96(5), 307-325.
- Gründling, P., Grabka, M. (17. Juli 2019). Staatlich geförderter Mietkauf kann einkommensschwachen Familien Weg in die eigenen vier Wände ebnet. *DIW Wochenbericht*(29), 500-506.
- Hagemann, H. (2006). Leistungen und Provisionen transparent – Makler- und Kundenbefragungen. *Wohnen im Eigentum e.V.* <https://www.wohnen-im-eigentum.de/dokumente/verkaufen/makler-studie060909.pdf>.
- hypothekeer.nl (2019). Kosten voor de aankoop van een bestaande woning. <https://www.hypothekeer.nl/begrippenlijst/huis-kopen/kosten-aankoop-woning/>.
- idealista.com (2019). Los gastos e impuestos por la compra de una vivienda en 2018...con o sin hipoteca. <https://www.idealista.com/news/finanzas/hipotecas/2017/09/20/748073-los-gastos-e-impuestos-que-debes-afrontar-al-comprar-una-vivienda-tras-los-cambios-mas>.
- Immobilienscout24 (2019). So finanzieren die Deutschen. <https://www.immobilienscout24.de/baufinanzierung/ratgeber/wie-finanzieren-andere.html>.
- immoverkauf24 (25. Juli 2019). Maklerprovision 2019 - Bestellerprinzip. Von immoverkauf24: <https://www.immoverkauf24.de/immobilienmakler/maklerprovision/> abgerufen
- Immowelt (2019). Das können Immobilieneigentümer von der Steuer absetzen. Immowelt. <https://ratgeber.immowelt.de/a/das-koennen-immobilieneigentuemer-von-der-steuer-absetzen.html>.
- Inkar (2015). Indikatoren und Karten zur Raum- und Stadtentwicklung. Von Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung: <https://www.inkar.de/> abgerufen
- Interhyp (2019). Baufinanzierungsrechner. <https://www.interhyp.de/persoenerlicher-zinsrechner/>.

- IVD (2018). Stellungnahme des IVD Bundesverband zu der aktuellen Diskussion um ein sog. Bestellerprinzip. <https://ivd.net/wp-content/uploads/2018/11/Stellungnahme-des-IVD-Bundesverband-zum-Bestellerprinzip.pdf>.
- jaap (2019). Huis verkopen? Doe het zelf. <https://www.jaap.nl/huis-zelf-verkopen>.
- Jensen, M., Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), S. 305-360.
- Jia, P., Pathak, P. (2010). The Impact of Commissions on home Sales in Greater Boston. *American Economic Review*, 100(2), S. 475-479.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *American Economic Review*, 93(5), S. 1449-1475.
- Kemp, P. A., Kofner, S. (2010). Contrasting varieties of private renting: England and Germany. *International Journal of Housing Policy*. 10(4). 379-398.
- Kholodilin, K. (2015). Fifty Shades of State: Quantifying Housing Market Regulations in Germany. *DIW Discussion Papers*, 1530.
- Kholodilin, K. (2018). Measuring stick-style housing policies: A multi-country longitudinal database of governmental regulations. *DIW Discussion Papers*, 1727.
- Knoll, K., Schularick, M., Steger, T. (2017). No price Like Home: Global House Prices 1870-2012. *American Economic Review*. 107(2). 331-353.
- Knuppertz, A. (2019). Bestellerprinzip: 19 Experten aus der Branche und Politik sagen ihre Meinung.
- Kuhn, M., Schularick, M., Steins, U. I. (2017). Income and Wealth Inequality in America. CEPR London, Discussion Paper 20547-1502139867.
- Kwasniewski, N. (2016). Bestellerprinzip für Makler. Hurra, es funktioniert. <https://www.spiegel.de/wirtschaft/service/makler-bestellerprinzip-wirkt-a-1094063.html>.
- Le Figaro (2018). Ventes d'immeubles: droits d'enregistrement 2018. http://leparticulier.lefigaro.fr/jcms/c_57173/ventes-d-immeubles-droits-d-enregistrement.
- Mian, A., Sufi, A. (2011). House prices, home equity-based borrowing, and the US household leverage crisis. *American Economic Review*, 101(5), 2132-56.
- Miceli, T. (1992). The Welfare Effects of Non-Price Competition Among Real Estate Brokers. *Real Estate Economics*, 20(4), S. 519-532.

- Michaelis, J., von Wangenheim, G. (2016). Das Bestellerprinzip – Entlastung für den Mieter. *Wirtschaftsdienst*, 96(5), S. 326-332.
- Michelsen, C., Bach, S., Harnisch, M. (2018). Baukindergeld: Einkommensstarke Haushalte profitieren in besonderem Maße. *DIW aktuell* 14.
- NHG (2019). Homeownership Guarantee Fund . Von <https://www.nhg.nl/english-summary/Homeownership-Guarantee-Fund> abgerufen
- Niehues, J., Voigtländer, M. (2016). Geringe Dynamik in der Wohnungseigentumsbildung. *IW-Kurzberichte*, 6.
- OECD (2016). Affordable Housing Database. OECD Questionnaire on Affordable and Social Housing (2014, 2016). 3. Public policies towards affordable housing (PH). Social rental housing.
- OECD (2018). Analytical House Price Indicators. Analytical House Price Database.
- Remain (2019). Rental Market Index (ReMaIn) Database. DIW Berlin & IRE|BS Universität Regensburg. www.remain-data.org/data. Von DIW Berlin & IRE|BS Universität Regensburg. abgerufen
- Roig, E. (2014). Deliverable no. 3.1 Tenant's Rights Brochure for Spain. Brüssel: Europäische Kommission.
- Rutkowski, M. (2019). Wie Makler in Europa ihr Geld verdienen. *WirtschaftsWoche*.
- Schnare, A., Kulick, R. (2009). Do Real Estate Agents Compete on Price? Evidence from Seven Metropolitan Areas. In E. Glaeser, & J. Quigley, *Housing Markets and the Economy* (S. 308).
- Schumacher (2018). Interview mit Kai Enders: „Die Makler-Provision zu teilen, ist fair und anständig“. *Wirtschaftswoche*.
- Simon, H. (1972). Theories of bounded rationality. *Decision and Organization*, 1(1), S. 161-176.
- Sirmans, C., Turnbull, G. (1997). Brokerage Pricing under Competition. *Journal of Urban Economics*, 1(41), S. 102-117.
- Statista (2019). Wohneigentumsquoten in ausgewählten europäischen Ländern im Jahr 2017. Von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/155734/umfrage/wohneigentumsquoten-in-europa/> abgerufen
- Statistisches Bundesamt (2013). Einkommens- und Verbrauchsstichprobe.

Statistisches Bundesamt (2018). Wirtschaftsrechnungen - Einkommens- und Verbrauchsstichprobe Wohnverhältnisse privater Haushalte. Fachserie 15 Sonderheft.

SVR (2013). Kapitel 11: Immobilienmarkt: Kein Grund für Aktionismus. Jahresgutachten 2013/14.

Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Behavioral Decision Making*, 12(3), S. 183-206.

Toschka, A., Voigtländer, M. (2017). Das Bestellerprinzip für Immobilienkäufe. *IW Kurzberichte*, 6.

Tversky, A., Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), S. 297-323.

Van den Noord, P. (2005). Tax incentives and house price volatility in the Euro area: Theory and evidence. *International Economics*. 1. 29–45.

Voigtländer, M. (2009). Why is the German Homeownership Rate so Low? *Housing Studies*, 24(3), S. 355-372.

Voigtländer, M. (2014). The stability of the German housing market. *Journal of Housing and the Built Environment*, 29(4), S. 583-594.

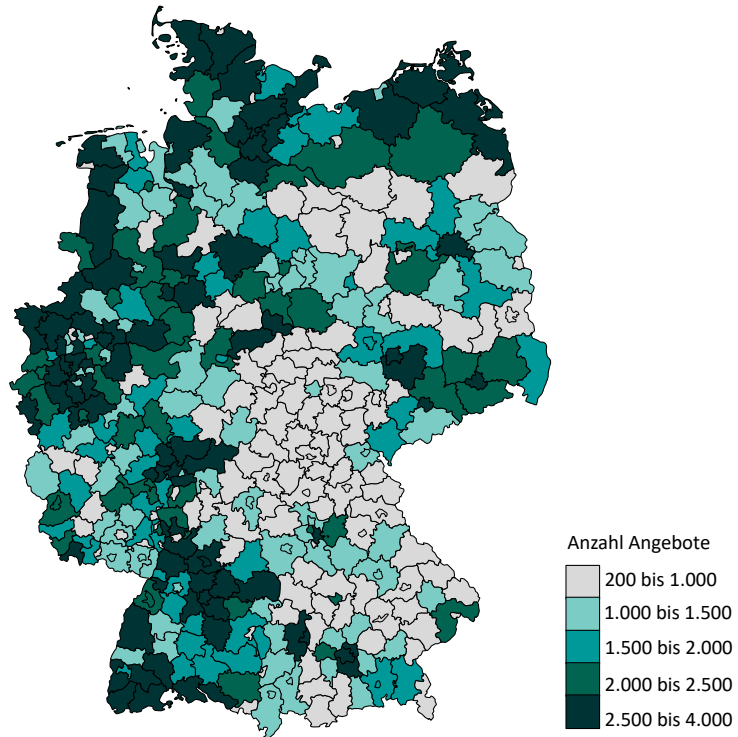
Voigtländer, M. (2019). Das Bestellerprinzip in der Immobilienvermittlung. *IW-Trends*, 1.

Voigtländer, M., Niehues, J. (2016). Geringe Dynamik in der Wohneigentumsbildung. *IW Kurzberichte*, 22.

Wolswijk, G. (2005). On some fiscal effects on mortgage debt growth in the EU. *ECB Working Paper*, 526.

Appendix

Abbildung A-1:
Regionale Unterschiede der Anzahl an Angeboten in Deutschland im Jahr 2018



Quelle: DIW Econ basierend auf Empirica Systeme (2018).

Tabelle A-1:
Indikatoren in Abhängigkeit von der Marktsituation im Jahr 2018

	Stadt	Land	Delta	West	Ost	Delta	Wachsende Region (Verkäufermarkt)	Schrumpfende Region (Käufermarkt)	Delta
Durchschnittlicher Kaufpreis (1.000 €)	304	235	69	290	185	105	330	205	125
Durchschnittliche Provisionsrate (%)	4,6	5,1	-0,5	4,5	6,2	-1,7	4,7	5	-0,3
Durchschnittliche Provisionskosten (1.000 €)	14	11	3	13	12	1	15	10	5
Durchschnittliche Anzahl an Angeboten pro Jahr	2500	1200	1300	1880	1820	60	2331	1403	928
Anteil der Angebote mit Provision (%)	62	63	1	63	63	0	63	63	0
Wohnfläche (pro Einwohner pro m ²)	46	49	-3	49	45	4	46	49	-3
Durchschnittliche Kaufpreise für Bauland (€ pro m ²)	228	78	150	174	62	112	225	80	145
Durchschnittliche prognostizierte Wohnflächennachfrage (2015-2030)	7,3	4,7	2,6	7,8	-1,8	9,6	9,3	2,6	6,7
Durchschnittliches Haushaltseinkommen pro Einwohner (€)	1830	1730	100	1840	1530	310	1850	1700	150
Jährliches BIP pro Kopf (1.000 €)	38	31	7	36	27	9	39	30	9
Arbeitslosenquote (%)	6,1	5,9	0,2	5,3	8,8	-3,5	5,4	6,6	-1,2
Beobachtungen	200	202		325	77		201	201	

Notiz: Die Unterscheidung zwischen Stadt und Land wurde basierend auf der laufenden Raumbesichtigung des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) getroffen. West und Ost teilen die unterliegenden Kreise dahingehend auf ob sie in Ostdeutschen oder Westdeutschen Bundesländern liegen. Die Aufteilung zwischen Verkäufer- und Käufermarkt über die Jahre 2012 bis 2015 erfolgt mithilfe eines Median-Splits, d.h. die 50% aller Kreise die in den drei Jahren stärker gewachsen sind in Bezug auf die Einwohnerdichte (Verkäufermarkt) werden den restlichen Kreisen gegenüber gestellt (Käufermarkt).

Quelle: DIW Econ auf Basis von Empirica Systeme (2018) und Inkar (2015).

Tabelle A-2:
Weitere Indikatoren in Abhängigkeit von der Marktsituation im Jahr 2018

	Bevölkerung (km ²)			Prognose Wohnflächennachfrage (2015-2030)			Käuferprovision		
	> Median	<= Median	Delta	> Median	<= Median	Delta	Ja	Nein	Delta
Durchschnittlicher Kaufpreis (1.000 €)	300	235	65	330	206	124	282	267	-15
Durchschnittliche Provisionsrate (%)	4,7	5	-0,3	4,6	5,1	-0,5	6,2	4,7	-1,5
Durchschnittliche Provisionskosten (1.000 €)	14	11	3	15	10	5	17	12	-5
Durchschnittliche Anzahl an Angeboten pro Jahr	2370	1360	1010	2300	1450	850	2780	1740	-1040
Anteil der Angebote mit Provision (%)	73	76	-3	73	76	-3	75	74	-1
Wohnfläche (pro Einwohner pro m ²)	46	50	-4	48	48	0	46	48	+2
Durchschnittliche Kaufpreise für Bauland (€ pro m ²)	230	70	160	190	115	75	185	145	-40
Durchschnittlich progn. Wohnflächennachfrage (2015-2030)	6,4	5,5	0,9	-	-	-	5,9	6,0	+0,1
Durchschnittliches Haushaltseinkommen pro Einwohner (€)	1810	1750	60	1880	1680	200	1710	1790	+80
Jährliches BIP pro Kopf (1.000 €)	41	28	13	36	33	3	34	34	0
Arbeitslosenquote (%)	6,6	5,4	1,2	4,6	7,4	-2,7	7,3	5,8	-1,5
Anzahl der Kreise	201	201		198	203		48	353	

Notiz: Die erste Unterscheidung erfolgt anhand eines Median-Splits, der die 50 Prozent der Kreise mit hoher Bevölkerungsdichte von den restlichen Kreisen unterscheidet. Der zweite Median-Split wird mithilfe der prognostizierten Wohnflächennachfrage für alle deutschen Kreise zwischen 2015 und 2030 durchgeführt. Zuletzt wird unterschieden ob in dem Bundesland in dem der jeweilige Kreis liegt typischerweise lediglich die KäuferInnen die Provision zahlen, oder beide Kaufparteien.

Quelle: DIW Econ auf Basis von Empirica Systeme (2018) und Inkar (2015).

Tabelle A-3:
Der Kaufpreis in 1.000 Euro in Abhängigkeit von regionalen Unterschieden im Jahr 2018

Abhängige Variable	Kaufpreis (1.000 €)				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Ost (1: Ost, 0: West)	81,368*** (21,559)			74,560*** (21,712)	
Stadt (1: Stadt, 0: Land)		18,783** (8,024)		-7,966 (7,372)	18,287** (7,930)
Änderung der Einwohnerdichte (1, 0)			24,460*** (7,698)	22,652*** (8,256)	24,109*** (7,655)
Käuferprovision (%)	-5,275 (4,941)	-23,634*** (7,872)	-22,012** (7,830)	-7,003 (4,948)	-22,481*** (7,787)
Konstante	125,822 (119,423)	402,550*** (126,046)	313,220 (131,281)	38,389 (130,349)	259,079* (132,610)
Andere Kontrollvariablen	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Bundesland FE		Ja	Ja		Ja
Beobachtungen	394	394	394	394	394
Adjusted R ²	0,769	0,807	0,810	0,773	0,812

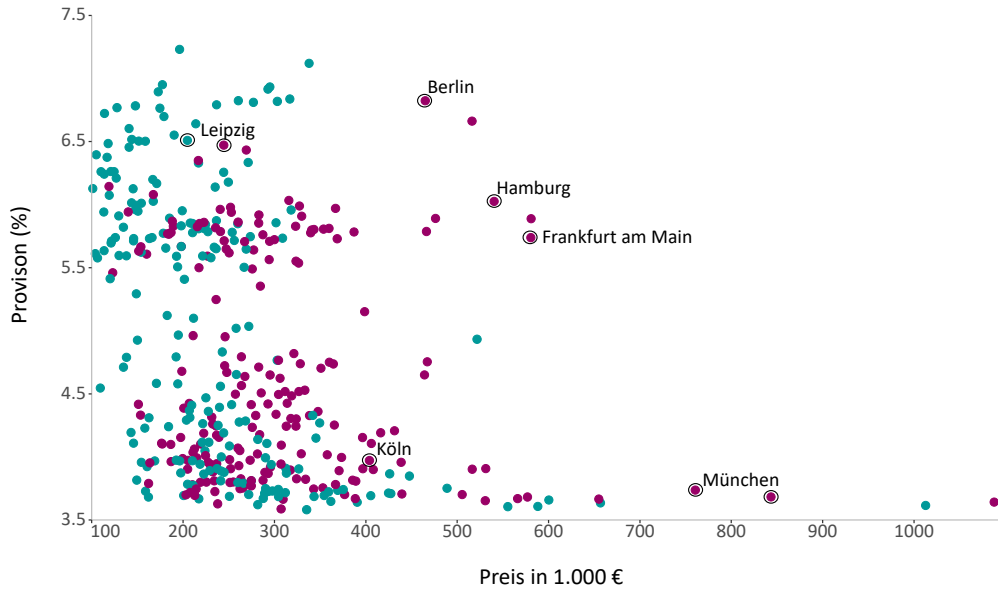
Notiz: Die Signifikanzniveaus liegen bei * $0,1 > p > 0,05$, ** $0,05 > p > 0,01$ und *** $p < 0,01$. Die Variable „Änderung der Einwohnerdichte“ ist eine binäre Variable, die die 50% der Kreise mit dem stärksten Zuwachs der Einwohnerdichte in den Jahren 2012 bis 2015 (Wert: 1) von den restlichen 50% der deutschen Landkreise unterscheidet (Wert: 0). Andere Kontrollvariablen auf Kreisebene umfassen: Haushaltseinkommen pro Einwohner in Euro, BIP pro Kopf in Euro, Prognostizierte Entwicklung der Wohnungsnachfrage bis 2030, Arbeitsmarktregion, Arbeitslosenquote in Prozent, Baulandpreise in Euro, Durchschnittsalter der Bevölkerung in Jahren, Anzahl der Angebote sowie durchschnittliche Wohnfläche in m². Bundesland Fixed Effects kontrollieren für das jeweilige Bundesland in dem die Kreise liegen, sofern die binäre Variable Ost/West nicht in der Analyse genutzt wurde.

**Tabelle A-4:
Korrelationstabelle**

	Provision (%)	Ost [1;0]	Stadt [1;0]	Änderung Einwohnerdichte (%)	Kaufpreis (1.000 €)	Haushaltseinkommen pro Kopf (€)	Wohnflächennachfrage bis 2030	Arbeitsmarktregion	Arbeitslosenquote (%)	Baulandpreise (€)	Durchschnittsalter der Bevölkerung	Anzahl Angebote	Wohnfläche	BIP pro Kopf
Käuferprovision (%)	1.00													
Ost [1;0]	0.67***	1.00												
Stadt [1;0]	-0.20***	-0.28***	1.00											
Änderung der Einwohnerdichte (%)	-0.24***	-0.35***	0.35***	1.00										
Kaufpreis (1.000 €)	-0.34***	-0.34***	0.29***	0.63***	1.00									
Haushaltseinkommen pro Kopf (€)	-0.51***	-0.57***	0.25***	0.33***	0.67***	1.00								
Wohnflächennachfrage bis 2030	-0.41***	-0.57***	0.20***	0.62***	0.65***	0.58***	1.00							
Arbeitsmarktregion	0.13***	0.67***	-0.29***	-0.20***	-0.06	-0.18***	-0.30***	1.00						
Arbeitslosenquote (%)	0.49***	0.50***	0.04	-0.25***	-0.41***	-0.67***	-0.61***	-0.01	1.00					
Baulandpreise (€)	-0.19***	-0.22***	0.37***	0.47***	0.67***	0.37***	0.28***	-0.09*	-0.05	1.00				
Durchschnittsalter der Bevölkerung	0.44***	0.60***	-0.40***	-0.76***	-0.53***	-0.36***	-0.62***	0.33***	0.39***	-0.45***	1.00			
Anzahl Angebote	0.09*	-0.01	0.28***	0.24***	0.26***	0.07	0.19***	-0.15***	0.10**	0.38***	-0.21***	1.00		
Wohnfläche	0.13**	0.07	-0.41***	-0.52***	-0.31***	-0.04	-0.12**	-0.04	-0.19***	-0.46***	0.41***	-0.26***	1.00	
BIP pro Kopf	-0.23***	-0.27***	0.27***	0.39***	0.38***	0.28***	0.16***	-0.06	-0.09*	0.54***	-0.48***	0.14***	-0.51***	1.00

 Notiz: Die Signifikanzniveaus liegen bei * $0,1 > p > 0,05$, ** $0,05 > p > 0,01$ und *** $p < 0,01$.

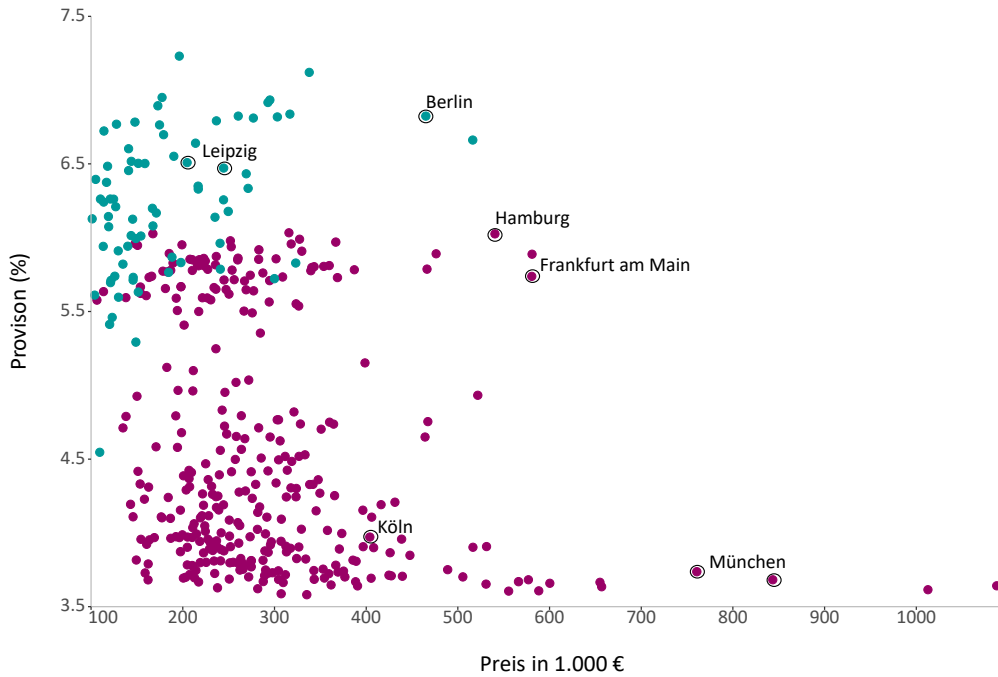
Abbildung A-2:
Durchschnittlicher Kaufpreis im Verhältnis zur durchschnittlichen Käuferprovision in allen deutschen Kreisen im Jahr 2018. Städtische Kreise sind in roter Farbe dargestellt, ländliche Kreise in grüner Farbe.



Notiz: Leipzig und München beinhalten jeweils zwei unterschiedliche Kreiskennziffern und sind daher zwei Mal aufgeführt.

Quelle: DIW Econ auf Basis von Empirica Systeme (2018).

Abbildung A-3:
Durchschnittlicher Kaufpreis im Verhältnis zur durchschnittlichen Käuferprovision in allen deutschen Kreisen im Jahr 2018. Westdeutsche Kreise sind in roter Farbe dargestellt, ostdeutsche Kreise in grüner Farbe.



Notiz: Leipzig und München beinhalten jeweils zwei unterschiedlichen Kreiskennziffern und sind daher zwei Mal aufgeführt.

Quelle: DIW Econ auf Basis von Empirica Systeme (2018).

Tabelle A-5:
Regression des Mietmarktregulierungsindex und des Indexes der Wohnraumlenkung auf die Wohneigentumsquote

	Koeffizienten
Konstante	83,31***
Mietmarktregulierungsindex	-11,17***
Index der Wohnraumlenkung	-34,18***
Jahre FE	Ja
Beobachtungen	24
Adjusted R ²	0,15

Notiz: Die Signifikanzniveaus liegen bei * $0,1 > p > 0,05$, ** $0,05 > p > 0,01$ und *** $p < 0,01$. Die in der Regression enthaltenen Länder sind Österreich, Belgien, Zypern, Tschechien, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Island, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Norwegen, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Spanien, Schweden und die Schweiz. Die Wohneigentumsquoten der Länder sind zugänglich über Eurostat (2018).

Quelle: DIW Econ basierend auf Eurostat (2018) und Remain (2019).