

# **Marktmonitor Immobilien 2021**

## **Abschlussbericht**

**Teil 1: Auswirkungen des Gesetzes über die Verteilung der  
Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über  
Wohnungen und Einfamilienhäuser**

**Prof. Dr. Stephan Kippes**

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

## Inhalt

<b>Vorwort .....</b>	<b>3</b>
<b>1. Methodische Vorbemerkungen.....</b>	<b>5</b>
1.1 Definition der Grundgesamtheit.....	5
1.2 Stichprobenziehung und Erhebung.....	5
<b>2. Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser .....</b>	<b>8</b>
2.1 Ausgangslage .....	8
2.2 Auswirkungen der Gesetzesänderung auf das Maklergeschäft .....	9
2.2.1 Konkrete Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit .....	12
2.2.2 Bewertung der Zielerreichung des Gesetzes .....	17
<b>3. Zusammenfassung .....</b>	<b>18</b>

## Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

den Marktmonitor Immobilien gibt es jetzt bereits seit 2009 – ja man kann sagen, er ist in dieser Zeit schon eine gewisse Institution geworden. Jährlich werden hier im engen Schulterschluss mit immowelt die zentralen immobilienwirtschaftlichen Trendthemen empirisch untersucht, wobei die Themen von Jahr zu Jahr wechseln, teilweise auch besonders wichtige Themen in gewissem zeitlichen Abstand erneut in den Fokus der Studie gestellt werden. Diese Mischung macht letztendlich auch den Reiz des Marktmonitor Immobilien aus.

Das Themenspektrum reicht hier etwa von Energiethemen, Problemimmobilien, bis hin zu Themen aus dem Immobilienmarketing, wie etwa Farming, Nachkaufmarketing oder Social Media. Im Jahr 2020 stand der Marktmonitor Immobilien unter einem einzigen großen Thema: der geplanten Neuregelung der Maklerprovision, vielfach auch als Bestellerprinzip tituliert. Der Gedanke war hier, abzugreifen und erfahrbar zu machen, wie die neuen gesetzlichen Vorgaben auf das für die Branche logischerweise lebenswichtige Thema der Provisionierung ihrer Tätigkeit einwirken und insbesondere auch, wie sich die Immobilienunternehmen im Vorfeld der Einführung des neuen Regelwerks aufstellen wollen. Hierbei gab es wieder wichtige Erkenntnisse.

Da dieses Thema wie erwähnt am Lebensnerv der Branche ansetzt und die Branche gleichzeitig jetzt schon einige Monate Erfahrungen mit diesem Thema sammeln konnte, wird es wieder aufgegriffen und in den Mittelpunkt des neuen Marktmonitor Immobilien 2021 gestellt. Der Grundgedanke lautet: Was hat die Branche erwartet und wie ist es letztendlich gekommen? Insofern haben wir die Daten aus dem Jahr 2020 mit den Ergebnissen der neuen empirischen Erhebung kontrastiert, um noch aufschlussreichere Ergebnisse zu generieren.

Im zweiten Teil des neuen Marktmonitor Immobilien 2021 werden dann spannende Marketingthemen, die in der Vergangenheit im Zentrum der Studien lagen, wieder aufgegriffen. Ein spezieller Fokus lag darauf, aus der Kombination der vergangenen Jahre mit brandaktuellen Daten neue Erkenntnisse zu generieren. Insofern werden hier die Themen Social Media, Bewertungsportale und nicht zuletzt Nachkaufmarketing erneut umfassend untersucht.

Wir glauben, der Marktmonitor Immobilien 2021 enthält wieder in vielfältiger Weise spannende Ergebnisse und insofern wünschen wir Ihnen eine angenehme und

kenntnisreiche Lektüre, verbunden mit der Bitte sich gerne auch mit Anregungen, Kritik, Wünschen – selbst Lob ist nicht verboten – an uns zu wenden. Oder anders ausgedrückt, wir freuen uns auf Ihr Feedback, nicht zuletzt zur Frage, welche Themenfelder wir im Marktmonitor Immobilien 2022 untersuchen sollten.

Wir wünschen Ihnen beruflich und privat alles erdenklich Gute in diesen bewegten Zeiten,

Ihr Prof. Stephan Kippes

## 1. Methodische Vorbemerkungen

Der MARKTMONITOR IMMOBILIEN (MMI) 2021 behandelt neben den ersten Auswirkungen des Gesetzes über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser die Bereiche Social-Media-Nutzung von Immobilienmaklern, das Nachkaufmarketing sowie die Relevanz und Einordnung von Online-Bewertungssystemen. Dieser Bericht bezieht sich nur auf den erstgenannten Schwerpunkt der Befragung, die weiteren Themengebiete folgen in separaten Berichten.

Wie in jedem Jahr folgt der MMI den bekannten methodischen Anforderungen. Seit 2018 wird das Sample des MMI nach Nielsen-Gebieten quotiert.

### 1.1 Definition der Grundgesamtheit

Dank der seit 2010 geleisteten Arbeit hinsichtlich Stichprobenplanung und Umsetzung konnte die methodische Nachbereitung der diesjährigen Studie auf die Überprüfung der vorliegenden Definitionen beschränkt werden. Maßgeblich ist die Strukturhebung im Dienstleistungsbereich des Statistischen Bundesamtes. Da alle Fragen im diesjährigen MMI besonders das Thema des Immobilienverkaufs fokussieren, wurde die Grundgesamtheitsdefinition in diesem Jahr enger gefasst, nämlich auf den Wirtschaftszweig (WZ) 68.31.1 (Vermittlung von Wohnimmobilien für Dritte).

In diesem Wirtschaftszweig verzeichnet das Statistische Bundesamt im Bericht vom 2. September 2020 28.928 Unternehmen. Anzahl und Struktur dieses WZ gilt damit als angenommene Grundgesamtheit für die Gruppe „professionelle Immobilienvermittler für Wohnimmobilien zum Kauf“.

### 1.2 Stichprobenziehung und Erhebung

Auf Grundlage der definierten Grundgesamtheit (WZ 68.31.1) wurde eine Stichprobe (quotiert nach Nielsen-Region) aus der Kundendatenbank von immowelt gezogen. Diese enthält mehr als 20.000 Einträge und bildet damit mehr als zwei Drittel der (in diesem Jahr eingegrenzten) Grundgesamtheit ab. Jede angeschriebene Adresse erhielt per E-Mail einen sogenannten Unique-Link zum Fragebogen, mit dem die

Teilnahme an der Befragung nur einmal möglich war. Eingeladen wurden mehr als 13.500 zufällig ausgewählte gewerbliche Immobilienanbieter, deren Adressen und Tätigkeitsbereiche validiert wurden. Der Rücklauf nach Bereinigung betrug insgesamt 434 Fragebögen (Rücklaufquote 3,2%). Die Befragung fand vom 2.7.2021 bis einschließlich 12.7.2021 statt.

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

Nielsen-Gebiet	Wohnbevölkerung	Sample MMI
I (HB, HH, NI, SH)	16%	18%
II (NRW)	22%	13%
IIIa (HE, RP, SL)	14%	12%
IIIb (BW)	13%	15%
IV (BY)	16%	24%
V+VI (BB, BE, MV, ST)	12%	12%
VII (SN, TH)	8%	6%

Tab. 1: Regionale Verteilung der Wohnbevölkerung vs. Verteilung des Samples im MMI

Da ein starker Einfluss der Regionen auf die Antworten im Studienteil zur Provisionsteilung möglich ist, wurden die Ergebnisse wie folgt gewichtet, um eine Verzerrung durch die abweichende Verteilung abzumildern:

Bundesland	Gewichtungsfaktor
Baden-Württemberg (IIIb)	0,86
Bayern (IV)	0,66
Berlin (V+VI)	0,95
Brandenburg (V+VI)	1,09
Bremen (I)	0,89
Hamburg (I)	0,74
Hessen (IIIa)	1,17
Mecklenburg-Vorpommern (V+VI)	0,84
Niedersachsen (I)	0,91
Nordrhein-Westfalen (II)	1,68
Rheinland-Pfalz (IIIa)	1,33
Saarland (IIIa)	0,65
Sachsen (VII)	1,43
Sachsen-Anhalt (V+VI)	0,97
Schleswig-Holstein (I)	1,01
Thüringen (VII)	1,25

Tab. 2: Gewichtung des Samples nach Bundesländern

Nach dieser Gewichtung entspricht die Verteilung der Befragten der Verteilung der Wohnbevölkerung nach Bundesland und somit auch nach Nielsen-Gebieten.

Ausgehend von der oben genannten Grundgesamtheit (28.928 Unternehmen) und der Stichprobengröße (434 vollständig ausgefüllte Fragebögen) ergibt sich somit eine Fehlertoleranz (Margin of Error) zwischen 2,035% (bei einem Anteilswert von 5%) und 4,669% (bei einem Anteilswert von 50%) in einem 95%-Konfidenzintervall.

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

Seit das Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser am 23. Dezember 2020 in Kraft getreten ist, sind bereits mehr als sechs Monate vergangen. Dieses mittlerweile nicht mehr ganz neue Gesetz schreibt vor, dass beim Verkauf von Wohnimmobilien das Vermittlungshonorar des Maklers vom Auftraggeber nur noch maximal zu 50 Prozent an die andere Vertragspartei weitergegeben werden kann. Wer die Dienste eines Immobilienmaklers in Anspruch nimmt, in den meisten Fällen ist dies der Verkäufer, zahlt also mindestens die Hälfte der Gebühren. Damit gibt es seit Ende vergangenen Jahres zum ersten Mal eine bundesweit verbindliche Regelung zur Aufteilung der Maklercourtage.

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

### 2.1 Ausgangslage

Wie erwähnt gab es bis zur Einführung des Gesetzes keine einheitliche Regelung zur Maklerprovision beim Verkauf von Wohnimmobilien. In jedem Bundesland gab es zum Teil völlig unterschiedliche Marktusancen, welche Vertragspartei welchen Anteil der Courtage zu tragen hatte. Die Höhe der Kosten und die Aufteilung waren Verhandlungssache zwischen dem Makler sowie dem Verkäufer und dem Käufer. Weiterhin nicht gesetzlich geregelt sind die Provisionssätze der Makler, die in Deutschland zumeist zwischen 5,95 Prozent und 7,14 Prozent<sup>1</sup> vom Verkaufspreis der Immobilie betragen.

---

<sup>1</sup> Im gesamten Bericht wird die Maklerprovision als Bruttowert, also inklusive der gültigen Umsatzsteuer angegeben. Zum Zeitpunkt der Befragung lag diese im allgemeinen Satz bei 19 Prozent des Nettowertes.



Die befragten Makler sollten im MMI 2021 erläutern, welche Auswirkungen auf ihr Geschäft in den zum Befragungszeitraum beinahe sechs Monaten des Bestehens des neuen Gesetzes zu beobachten waren.

## 2.2 Auswirkungen der Gesetzesänderung auf das Maklergeschäft

Die mit 42 Prozent größte Gruppe der Befragten gab an, dass sie ihre bislang üblichen Vereinbarungen zur Übernahme der Maklerprovision aufgrund der neuen Gesetzeslage anpassen müssen. Weitere 21 Prozent gaben an, dass dies teilweise der Fall war, weil sie zum Beispiel mit wechselnden Vereinbarungen gearbeitet haben. Das heißt, dass fast zwei Drittel der Makler vorher zumindest teilweise keine oder eine geringere Innenprovision verlangt haben. Das deckt sich mit den Ergebnissen aus dem MMI 2020, in dem 69 Prozent der Befragten angegeben hatten, dass sie ihre Courtage entweder vollständig an den Käufer verrechnen oder aber keine paritätische Aufteilung zwischen Verkäufer und Käufer vornehmen.

Mit 37 Prozent ist der Anteil der befragten Makler, die keine oder nur geringe Anpassungen vornehmen mussten, deutlich geringer als nach bisheriger, bundeslandtypischer Praxis erwartbar. Damit zeigt sich, dass auch in Bundesländern, in denen eine Innenprovision lange als üblich galt, von dieser Praxis in engen Verkäufersmärkten zumindest teilweise abgewichen wurde.

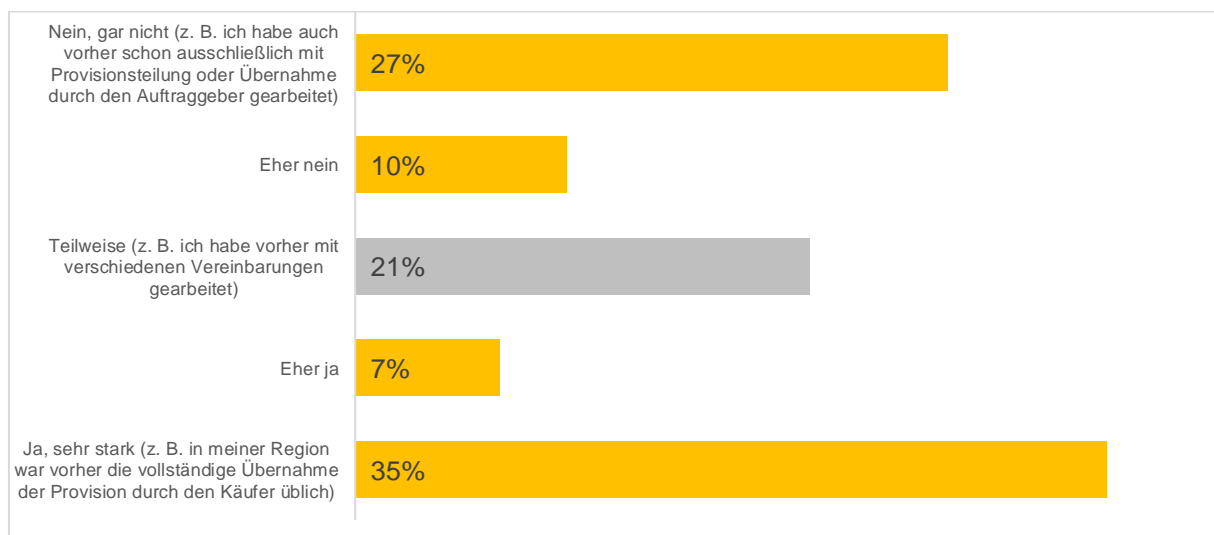


Abb. 1: Mussten Sie Ihre bis dahin üblichen Vereinbarungen zur Übernahme der Maklerprovision der Gesetzesänderung entsprechend anpassen?

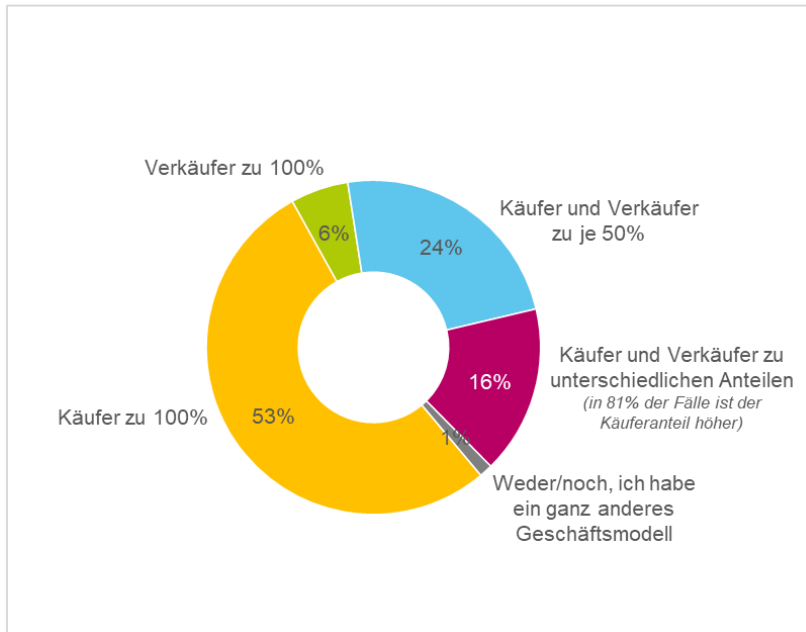
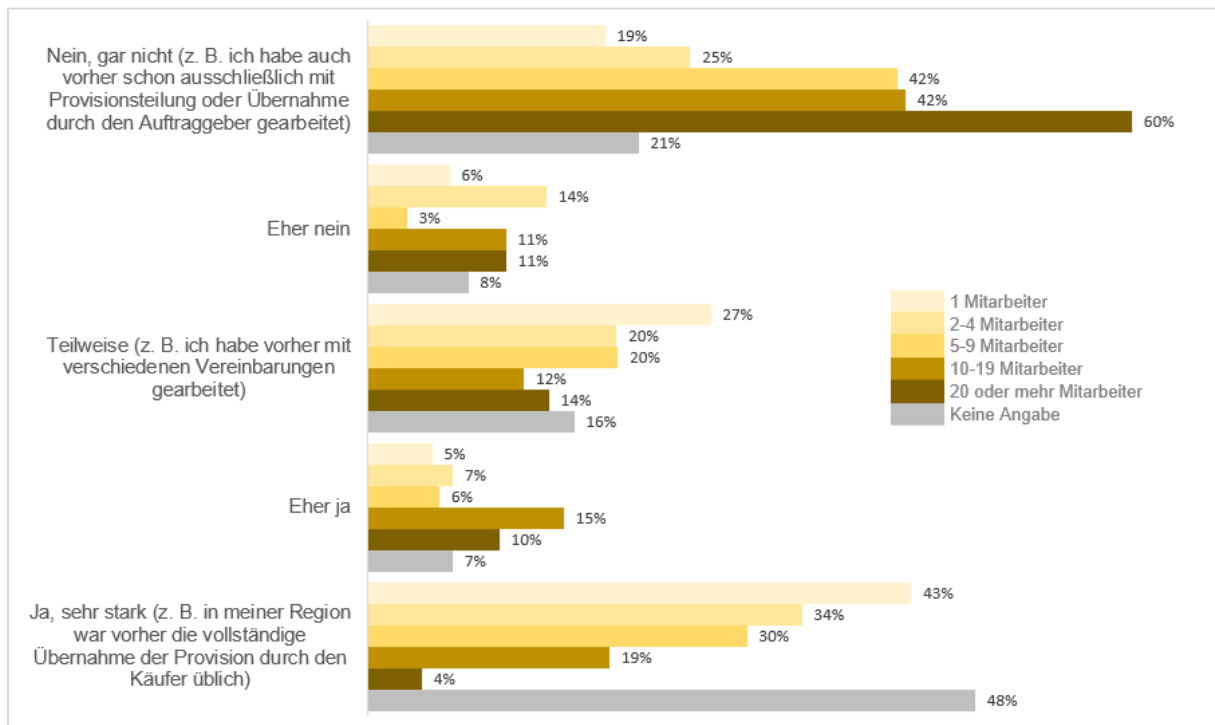


Abb. 2: Verteilung der Antworten aus dem MMI 2020 zur damaligen Provisionsaufteilung

Bei Unterscheidung der Befragten nach Größenklassen (gemessen an Anzahl der Mitarbeiter) zeigt sich, dass kleinere Maklerunternehmen häufiger Änderungen an ihren Provisionsvereinbarungen vornehmen mussten als größere: 60 Prozent der befragten Makler mit mindestens 20 Mitarbeitern gaben an, überhaupt nichts verändert zu haben, da bei ihnen eine gleichmäßige Aufteilung der Courtage ohnehin schon üblich gewesen sei. Einzelunternehmen, also solche ohne weitere Angestellte neben dem Inhaber/der Inhaberin, gaben dies nur zu 19 Prozent an, wohingegen der Anteil der Befragten, die sehr starke Veränderungen vornehmen mussten, bei 43 Prozent liegt (große Unternehmen: 4 Prozent).



*Abb. 3: Mussten Sie Ihre bis dahin üblichen Vereinbarungen zur Übernahme der Maklerprovision der Gesetzesänderung entsprechend anpassen? – Aufteilung nach Teilgruppen Größenklassen; nicht auf 100 Prozent aufgehende Verteilungen sind rundungsbedingt*

Das angesprochene Phänomen zieht sich in verminderter Ausprägung spiegelbildlich durch die abgefragten Größenklassen, das heißt: je größer ein Maklerunternehmen ist, desto seltener mussten im Zuge des neuen Gesetzes Anpassungen bezüglich der Provisionsaufteilung vorgenommen werden.

## 2.2.1 Konkrete Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit

Die Anzahl an Maklerverträgen mit Verkäufern ist bei 34 Prozent der Befragten gesunken, bei weiteren 8 Prozent sogar stark gesunken. Einen Anstieg gaben nur insgesamt 5 Prozent der Makler an (4 Prozent gestiegen, 1 Prozent stark gestiegen). Bei ungefähr der Hälfte (53 Prozent) ist die Anzahl der Verträge mit Verkäufern etwa gleichgeblieben. Diese Werte zeigen den starken Einfluss des neuen Gesetzes auf das Kerngeschäft vieler Maklerunternehmen, wobei die

starke Immobilienkonjunktur auch eine wichtige Rolle spielt. Ein Ausgleich über (auch schon vor Einführung des neuen Gesetzes) eher seltene Suchaufträge von Käufern findet dabei nicht statt: Zwar gaben 22 Prozent der Befragten an, diese Art von Aufträgen sei gestiegen, 15 Prozent sehen aber auch hier sinkende Zahlen.

Bei der entscheidenden Kennziffer „Verkaufsaufträge“ lassen sich (wenn auch leichtere) Unterschiede bei den Größenklassen der befragten Makler ausmachen: Während nur 50 Prozent der kleinen Maklerunternehmen eine unveränderte Anzahl an Verkaufsaufträgen angab, war dies bei 76 Prozent der großen Unternehmen der Fall. Gleichzeitig wählten 14 Prozent der kleinen Maklerfirmen die Antwort „stark gesunken“. Interessant in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, dass gleichzeitig 7 Prozent der kleinen Unternehmen von gestiegenen Verkaufsaufträgen berichteten.

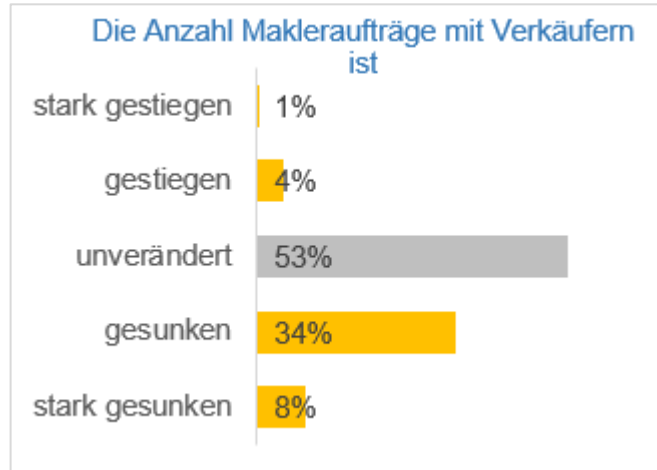


Abb. 4: Welche praktischen Auswirkungen hatte die Gesetzesänderung auf Ihr Geschäft?

Die Nachfrage bewerten die Befragten als eher stabil (55 Prozent) bis steigend (21 Prozent) oder gar stark steigend (8 Prozent). Nur 12 Prozent gaben an, dass die Nachfrage gesunken sei, 4 Prozent antworteten mit „stark gesunken“. Der von der Maklerseite befürchtete Effekt, dass Verkäufer nun häufiger in Eigenregie vermarkten und damit Nachfrage von den professionellen Angeboten abziehen, scheint sich derzeit nicht stark niederschlagen zu lassen.

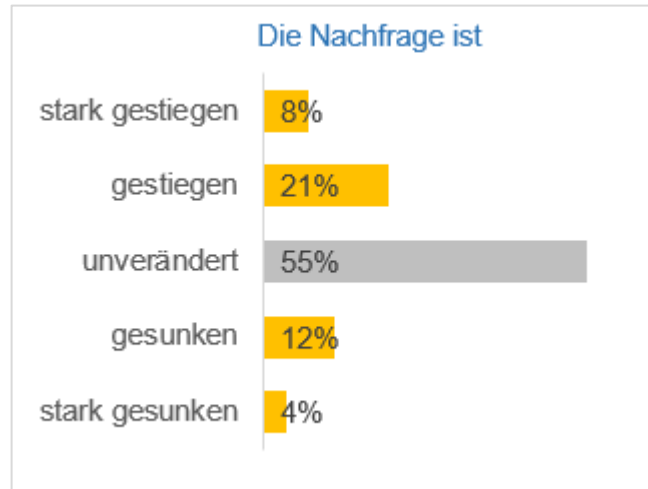


Abb. 5: Welche praktischen Auswirkungen hatte die Gesetzesänderung auf Ihr Geschäft?

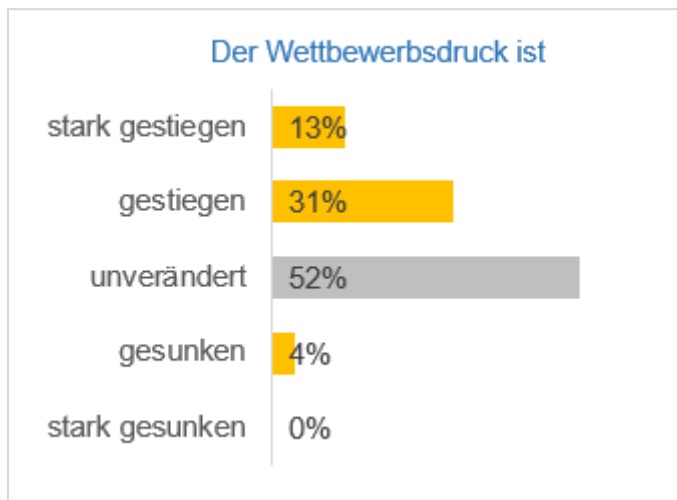


Abb. 6: Welche praktischen Auswirkungen hatte die Gesetzesänderung auf Ihr Geschäft?

Deutlicher ist der Effekt bei der Frage nach der Entwicklung des Wettbewerbsdrucks: 31 Prozent der Befragten gaben an, dass dieser gestiegen sei, 13 Prozent berichten von stark gestiegenem Wettbewerbsdruck. 52 Prozent der Makler bewerten die Situation als unverändert. Bemerkenswert an dieser Stelle ist die Tatsache, dass sowohl die kleinen als auch die großen Unternehmen etwas häufiger von wachsendem Druck am Markt berichten, während

mittelgroße Unternehmen dies seltener angeben. So ist die Gruppe der Maklerunternehmen mit 10 bis 19 Mitarbeitern diejenige, die am häufigsten eine stabile Wettbewerbssituation angab (72 Prozent).

Beim Image des Maklerberufs ist für die klare Mehrheit der Befragten (73 Prozent) keine Veränderung zu beobachten. Und auch bei der Höhe der Provision hat sich für 59 Prozent nichts geändert. Insgesamt berichten 19 Prozent von (stark) gestiegenen Provisionen, 22 Prozent von (stark) gesunkenen Courtagen. Der Unterschied der Summen erlaubt keine klaren Rückschlüsse darauf, inwiefern ein Effekt der Gesetzesänderung zu beobachten ist. Jedoch berichten kleine Makler mit 27 Prozent etwas häufiger von gesunkenen Provisionen, große Makler (20 Mitarbeiter und mehr)

nur zu 19 Prozent. Aufgrund der Stichprobengröße und der statistischen Schwankung ist die Aussagekraft dieses Unterschieds eingeschränkt.

Bei den Aspekten „Dauer, bis die Provision vollständig bezahlt ist“ und Arbeitsaufwand kann hingegen von deutlichen Auswirkungen der nun gesetzlich geregelten Provisionsverteilung ausgegangen werden: 37 Prozent der Befragten sagten, dass es länger oder deutlich länger dauere, bis die Courtagerechnungen vollständig beglichen seien. 60 Prozent sehen keine Veränderung. Schnellere Zahlungen beobachten lediglich 3 Prozent. Kleinere Makler sehen etwas längere Laufzeiten bis zum vollständigen Zahlungseingang, was aber auch mit den deutlich geringeren Verwaltungskapazitäten gegenüber größeren Unternehmen zusammenhängen kann. Den Arbeitsaufwand sehen schlussendlich 51 Prozent als höher an (41 Prozent gestiegen, 10 Prozent stark gestiegen). 47 Prozent gaben an, dass sich nichts verändert habe. Hier sind die Unterschiede nach Größenklassen deutlicher: Während 52 Prozent der kleinen Makler (keine weiteren Mitarbeiter) mit gestiegenem Aufwand zurechtkommen müssen, ist dies nur bei 36 Prozent der großen Unternehmen der Fall. Die unterschiedlich starken Auswirkungen können auch hier damit erklärt werden, dass Makler, die eine eigene Stelle im Unternehmen unterhalten, die sich um Finanzfragen kümmert, den Mehraufwand wie Rechnungsstellung an zwei Empfänger leichter bewältigen können.

Die Auswirkungen auf die Kundenzufriedenheit verteilen sich erwartbar: Während 23 Prozent der Makler eine gesunkene oder stark gesunkene Zufriedenheit auf Verkäuferseite angaben, sehen 30 Prozent bei den Käufern gestiegene oder stark gestiegene Zufriedenheit. Die Unterschiede nach Größenklassen sind unauffällig.



Abb. 7: Und wie hat sich die Gesetzesänderung auf die Zufriedenheit Ihrer Kunden ausgewirkt?

Zusammengefasst gaben 33 Prozent der befragten Makler an, dass sich die Gesetzesänderung nachteilig oder sehr nachteilig auf ihr Geschäft ausgewirkt habe, 44 Prozent konnten keine Veränderung ausmachen. Von 23 Prozent und damit fast

einem Viertel der Befragten werden die Auswirkungen als positiv oder sehr positiv wahrgenommen.

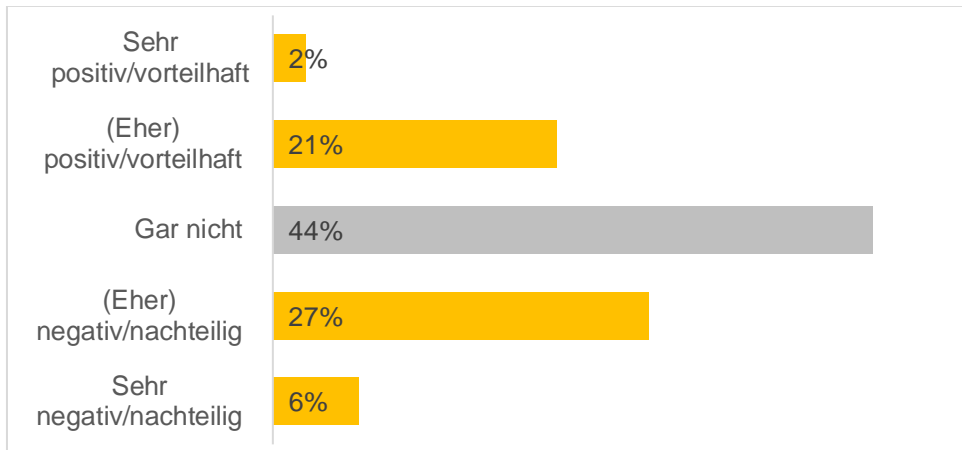


Abb. 8: Alles in allem: Wie hat sich die Gesetzesänderung auf Ihr Geschäft bisher ausgewirkt? (Gesamt)

Bemerkenswert an dieser Stelle ist, dass sich damit die Erfahrungen aus den ersten Monaten mit dem neuen Gesetz etwas weniger negativ darstellen, als es die Makler in der letztjährigen Befragung noch erwartet hatten: Damals gaben 59 Prozent an, das neue Gesetz als Nachteil für ihr Geschäft zu empfinden, 22 Prozent sahen darin einen Vorteil. Weitere 18 Prozent gaben im letzten Jahr an, keine Änderung für ihr Geschäft zu erwarten.

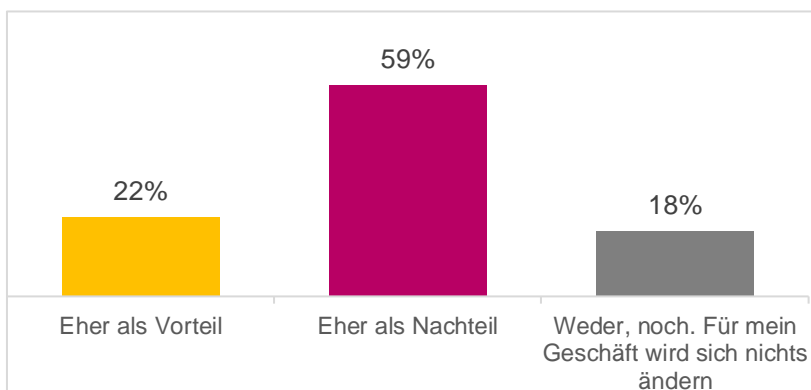


Abb. 9: Erwartungstendenzen aus dem MMI 2020 zur Auswirkung der Gesetzesänderung zur Provisionsteilung

Bei dieser abschließenden Beurteilung sind erneut klare Unterschiede bei den Größenklassen nach Mitarbeiteranzahl auszumachen: Kleinere Makler (ohne weitere Mitarbeiter) gaben zu 39 Prozent an, dass die Gesetzesänderung negative Auswirkungen auf ihr Geschäft hatte. Große Maklerunternehmen (mit 20 Mitarbeitern

oder mehr) sagten das nur zu 22 Prozent, während 40 Prozent dieser Unternehmen die Auswirkungen als positiv beschreiben. Die geringsten Auswirkungen sind bei Unternehmen mit 10 bis 19 Mitarbeitern zu beobachten (59 Prozent: keine Auswirkungen).

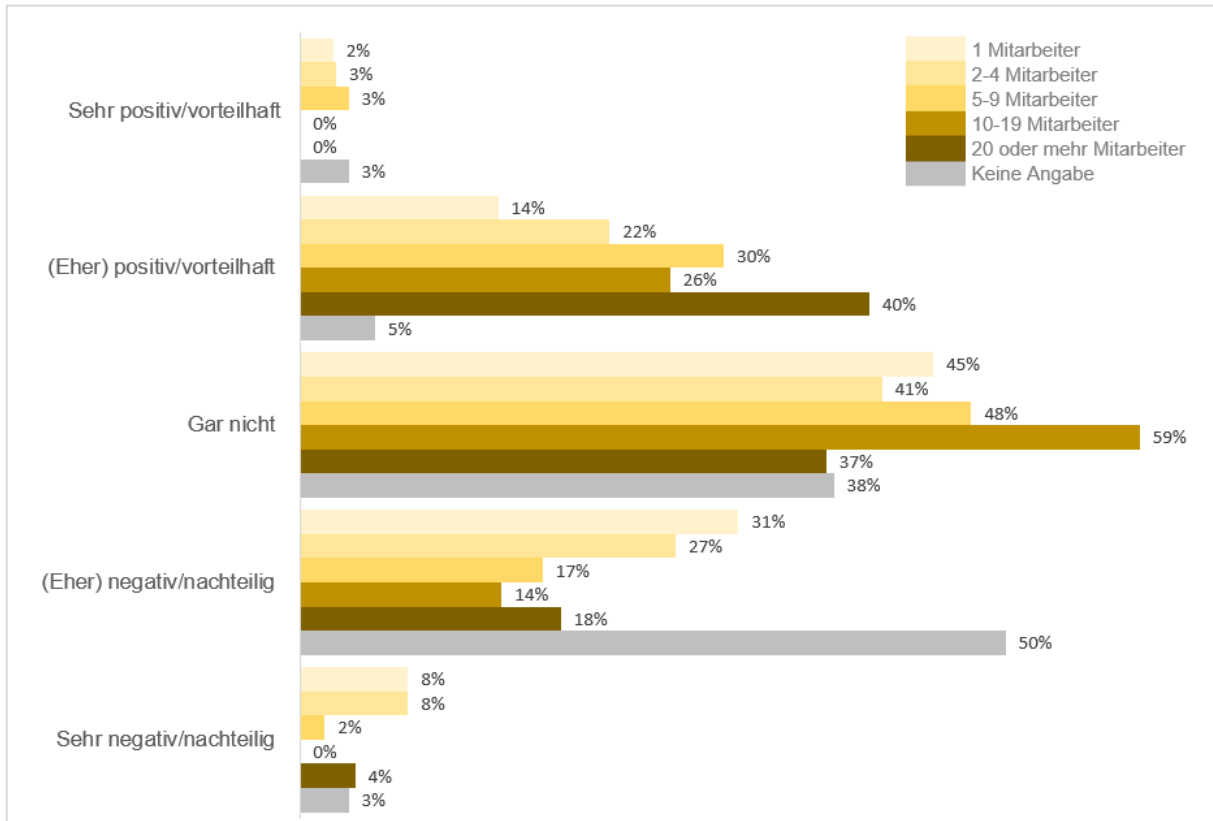
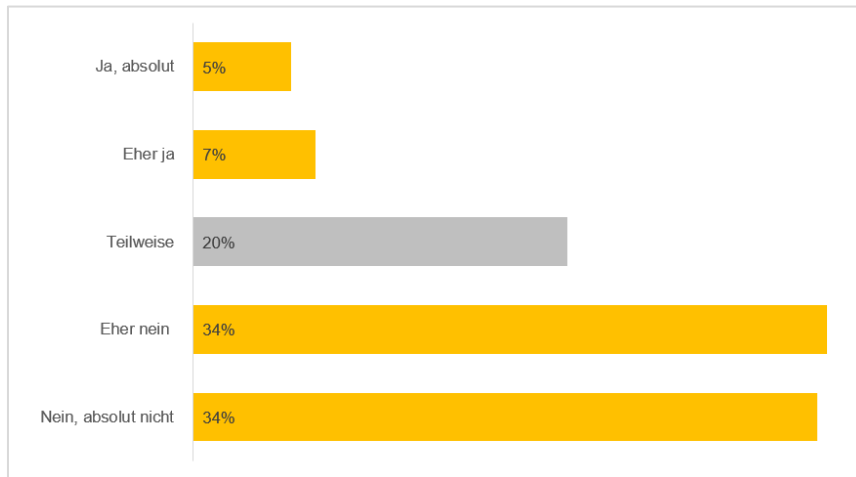


Abb. 10: Alles in allem: Wie hat sich die Gesetzesänderung auf Ihr Geschäft bisher ausgewirkt? (Teilgruppen Größenklassen); nicht auf 100 Prozent aufgehende Verteilungen sind rundungsbedingt



## 2.2.2 Bewertung der Zielerreichung des Gesetzes



Mit dem Gesetz wollte die Bundesregierung dafür sorgen, dass die Belastung der Immobilienkäufer durch die Maklercourtage reduziert wird und somit der Immobilienerwerb für mehr Menschen möglich wird. Die befragten Makler

Abb. 11: Hat das Gesetz sein Ziel (finanzielle Entlastung der Käufer) erreicht?

beurteilen die Erreichung dieses Ziels recht eindeutig: 68 Prozent gaben an, dass das Ziel (eher) nicht erreicht wurde. 20 Prozent sehen das Vorhaben als teilweise erfolgreich an, und nur 12 Prozent beurteilen das Gesetz als (eher) erfolgreich. Gemessen an den Erwartungen, die im Jahr 2020 abgefragt wurden, fällt die Beurteilung nach einem halben Jahr Wirksamkeit des Gesetzes etwas milder aus: Im MMI 2020 prognostizierten 77 Prozent, dass das Gesetz das Ziel, die Käufer finanziell zu entlasten, nicht erreichen werde.

Aus Sicht der Immobilienprofis gäbe es hingegen eine Möglichkeit, das postulierte Ziel des Gesetzes mit anderen Wegen zu erreichen, wenn auch eher zum Nachteil der öffentlichen Kassen: Änderungen am Posten der Grunderwerbssteuer, in den meisten Bundesländern der bei weitem größte Anteil der Kaufnebenkosten. Mit 93 Prozent stimmten beinahe alle Befragten zu, dass eine Erleichterung bei der Besteuerung geeignet wäre, mehr Menschen ins Wohneigentum zu bringen. Die anteilig größte Zustimmung (51 Prozent) fand eine grundsätzliche Senkung (sei es durch eine prozentuale Senkung oder einen Freibetrag), gefolgt von der Möglichkeit, einmal im Leben eine selbstgenutzte Immobilie völlig steuerfrei erwerben zu können (27 Prozent). Das komplexere Modell einer Anteilslösung bei gleichzeitigem Verkauf wurde von 3 Prozent befürwortet, während 8 Prozent besonders Familien durch einen entsprechenden Freibetrag entlasten würden.

### 3. Zusammenfassung

Das Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser hat sechs Monaten nach seinem Inkrafttreten spürbare Auswirkungen auf die professionellen Vermittler von Wohnimmobilien in Deutschland. Zum einen mussten (erwartbar) viele Makler ihre Provisionsvereinbarungen anpassen, um dem neuen Reglement zu genügen. Zum anderen sind aber neben dieser Anpassung auch Auswirkungen im operativen Geschäft zu beobachten, wobei sowohl die leicht rückläufigen Verkaufsaufträge als auch der gestiegene Wettbewerbsdruck zum Teil wahrscheinlich auch der von Angebotsknappheit geprägten Marktlage geschuldet sind. Auswirkungen wie gesteigener Verwaltungsaufwand und längere Laufzeiten bei der vollständigen Bezahlung der Courtage sind hingegen klare Auswirkungen der neuen Gesetzeslage.

Ein Drittel der befragten Makler fasst die Auswirkungen des Gesetzes zur Provisionsteilung als negativ für ihr Geschäft zusammen. Auch wenn dieser Anteil geringer ist als der Erwartungswert von Anfang 2020, zeigt dies doch die tiefgehenden Konsequenzen der neuen Rechtslage. Dabei wird aus Sicht der Makler das eigentliche Ziel des Gesetzes, nämlich die Entlastung der Käufer, klar verfehlt. Den größeren Hebel für diesen Zweck sehen die Immobilienprofis wie in der vergangenen Befragung bei der Grunderwerbsteuer.

Grundsätzlich gelten die oben zusammengefassten Erkenntnisse in allen Regionen Deutschlands ähnlich. Signifikante Unterschiede zwischen Regionen, in denen vor dem neuen Gesetz eine Provisionsteilung schon Usus war, und solchen, in denen traditionell keine Innenprovision erhoben wurde, sind nicht erkennbar. Viel stärker fällt die Größe des jeweiligen Unternehmens ins Gewicht: Größere Maklerunternehmen bewerten die Situation deutlich positiver und berichten seltener von negativen Auswirkungen als kleine Einzelunternehmer.