



Sachstand

Die Maklerprovision in ausgewählten europäischen Ländern

Die Maklerprovision in ausgewählten europäischen Ländern

Aktenzeichen: WD 7 - 3000 - 162/18
Abschluss der Arbeit: 27. August 2018
Fachbereich: WD 7: Zivil-, Straf- und Verfahrensrecht, Umweltschutzrecht,
Bau und Stadtentwicklung

Die Wissenschaftlichen Dienste des Deutschen Bundestages unterstützen die Mitglieder des Deutschen Bundestages bei ihrer mandatsbezogenen Tätigkeit. Ihre Arbeiten geben nicht die Auffassung des Deutschen Bundestages, eines seiner Organe oder der Bundestagsverwaltung wieder. Vielmehr liegen sie in der fachlichen Verantwortung der Verfasserinnen und Verfasser sowie der Fachbereichsleitung. Arbeiten der Wissenschaftlichen Dienste geben nur den zum Zeitpunkt der Erstellung des Textes aktuellen Stand wieder und stellen eine individuelle Auftragsarbeit für einen Abgeordneten des Bundestages dar. Die Arbeiten können der Geheimschutzordnung des Bundestages unterliegende, geschützte oder andere nicht zur Veröffentlichung geeignete Informationen enthalten. Eine beabsichtigte Weitergabe oder Veröffentlichung ist vorab dem jeweiligen Fachbereich anzuzeigen und nur mit Angabe der Quelle zulässig. Der Fachbereich berät über die dabei zu berücksichtigenden Fragen.

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	4
2.	Deutschland	5
3.	Frankreich	6
4.	Irland	7
5.	Niederlande	7
6.	Schweden	7
7.	Spanien	8
8.	Vereinigtes Königreich	8

1. Einleitung

In einer 2006 durch das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) veröffentlichten Studie „Internationaler Vergleich von Kosten und Dienstleistungseffizienz bei der Transaktion von Wohneigentum – Optionen für Deutschland“¹ wurden die Maklerprovisionen verschiedener europäischer Länder miteinander verglichen. Für die Kosten beim Kauf von Wohneigentum zu einem Kaufpreis von 300 000 Euro wurden folgende Maklerprovisionen aufgelistet:

- Großbritannien: 6 000 Euro = 2 %,
- Schweden: 15 000 Euro = 5 %,
- Irland: 7 500 Euro = 2,5 %,
- Deutschland I: 10 231 Euro² = 3,5 %,
- Niederlande: 6 000 Euro = 2 %,
- Deutschland II: 20 462 Euro³ = 7 %,
- Frankreich: 15 000 Euro = 5 %,
- Spanien: 18 000 Euro = 6 %.⁴

Für Deutschland wurden dabei zwei unterschiedliche Maklerprovisionen zugrunde gelegt, um zu verdeutlichen, dass die Provisionen grundsätzlich verhandelbar sind und deshalb regional sowie einzelfallabhängig stark variieren können.⁵

Im Folgenden werden **aktualisierte Daten** zu den in den einzelnen Ländern üblicherweise gezahlten Provisionen vorgestellt. Zudem wird dargestellt, in welchen der untersuchten Länder ein

1 Internationaler Vergleich von Kosten und Dienstleistungseffizienz bei der Transaktion von Wohneigentum – Optionen für Deutschland, Forschungen Heft 120, Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR), Bonn 2006, online abrufbar unter: https://www.bbr.bund.de/BBSR/DE/Veroeffentlichungen/ministerien/BMVBS/Forschungen/1998_2006/Heft120_DL.pdf?_blob=publicationFile&v=3 [letzter Abruf: 27. August 2018].

2 Nach Rücksprache mit dem BBR aufgrund eines Rechenfehlers korrigiert.

3 Nach Rücksprache mit dem BBR aufgrund eines Rechenfehlers korrigiert.

4 Internationaler Vergleich von Kosten und Dienstleistungseffizienz bei der Transaktion von Wohneigentum – Optionen für Deutschland, Seite 2.

5 Internationaler Vergleich von Kosten und Dienstleistungseffizienz bei der Transaktion von Wohneigentum – Optionen für Deutschland, Seite 25.

gesetzlicher Höchstsatz hinsichtlich der Provisionshöhe gilt und ob das sogenannte **Bestellerprinzip** Anwendung findet, wonach der Veranlasser der Maklerleistung auch dazu verpflichtet ist, die anfallende Maklerprovision zu bezahlen.⁶

2. Deutschland

In Deutschland beträgt die Maklerprovision je nach Region **regelmäßig zwischen 5 und 6 %** des Objektpreises, inklusive der Umsatzsteuer kann sie also **bis zu 7,14 %** der Kaufpreissumme ausmachen.⁷ In der Literatur- und Presselandschaft lassen sich aber auch anderweitige Angaben zu der üblichen Maklerprovisionshöhe finden.⁸

Die Höhe der Maklerprovision ist in Deutschland grundsätzlich nicht gesetzlich festgelegt und daher der Vereinbarung der Parteien überlassen.⁹ **Lediglich bei der sogenannten Wohnungsvermittlung**, also der Vermittlung oder dem Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Mietvertrages über Wohnraum, ist ein **gesetzlicher Höchstsatz** nach § 3 Abs. 2 des Gesetzes zur Regelung der Wohnungsvermittlung (inoffizielle Abkürzung: WoVermRG)¹⁰ festgelegt:

„Der Wohnungsvermittler [Makler] darf vom Wohnungssuchenden für die Vermittlung oder den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluß von Mietverträgen über Wohnräume kein Entgelt fordern, sich versprechen lassen oder annehmen, das **zwei Monatsmieten zuzüglich der gesetzlichen Umsatzsteuer** übersteigt. Nebenkosten, über die gesondert abzurechnen ist, bleiben bei der Berechnung der Monatsmiete unberücksichtigt.“

Das **Bestellerprinzip** gilt in Deutschland ebenfalls **ausschließlich für den privaten Vermietungsbereich**. Für den Nachweis sowie die Vermittlung von Mietverträgen über Wohnraum bestimmt **§ 2 Abs. 1a WoVermRG**:

-
- 6 Die Angaben zu den aktualisierten Daten sowie zur Rechtslage in Irland, Schweden sowie dem Vereinigten Königreich basieren im Wesentlichen auf Auskünften der jeweiligen Parlamentsverwaltungen.
- 7 Wohnungs- und Immobilienmärkte in Deutschland 2016, Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), Analysen Bau.Stadt.Raum, Band 12, Bonn 2016, Seite 84; Toschka/Voigtländer, Das Bestellerprinzip für Immobilienkäufe, Institut der deutschen Wirtschaft (IW) Köln, IW-Kurzberichte 6.2017, Seite 2, online abrufbar unter: https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2017/321820/IW_Kurzbericht_2017-6_Makler.pdf [letzter Abruf: 27. August 2018].
- 8 Roth, in: Münchener Kommentar zum BGB, 7. Auflage 2017, § 652 Rn. 67 sowie Kotzian-Marggraf, in: Beck'scher Online-Kommentar BGB, hrsg. v. Bamberger/Roth/Hau/Poseck, 46. Edition, Stand: 01.05.2018, § 653 Rn. 8: **3 bis 5 %**; Michael Fabricius, „Die Deutschen machen sich das Bauen viel zu kompliziert“, DIE WELT, 24. Juli 2017, online abrufbar unter: <https://www.welt.de/finanzen/immobilien/article166932958/Die-Deutschen-machen-sich-das-Bauen-viel-zu-kompliziert.html> [letzter Abruf: 27. August 2018]: **4 bis 7 %**.
- 9 Roth, in: Münchener Kommentar zum BGB, 7. Auflage 2017, § 652 Rn. 67.
- 10 Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung vom 4. November 1971 (BGBl. I S. 1745, 1747), das zuletzt durch Artikel 3 des Gesetzes vom 21. April 2015 (BGBl. I S. 610) geändert worden ist, online abrufbar unter: <https://www.gesetze-im-internet.de/wovermrg/index.html> [letzter Abruf: 27. August 2018].

„Der Wohnungsvermittler [Makler] darf vom Wohnungssuchenden für die Vermittlung oder den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss von Mietverträgen über Wohnräume **kein Entgelt** fordern, sich versprechen lassen oder annehmen, **es sei denn**, der Wohnungsvermittler holt ausschließlich wegen des Vermittlungsvertrags mit dem Wohnungssuchenden vom Vermieter oder von einem anderen Berechtigten den Auftrag ein, die Wohnung anzubieten (§ 6 Absatz 1).“

Durch die Einführung dieser Regelung im Jahr 2015 sollte das Bestellerprinzip bei der Wohnungsvermittlung gestärkt werden.¹¹ Danach kommen entgeltpflichtige Maklerverträge zwischen dem Wohnungssuchendem und dem Makler als Wohnungsvermittler nur noch dann zustande, wenn der Makler ausschließlich wegen des Vertrages mit dem Wohnungssuchendem diejenige Wohnung beschafft, über die der Mietvertrag schließlich auch zustande kommt; hat der Vermieter dem Makler eine Wohnung zur Suche eines für ihn geeigneten Mieters anvertraut und ist deshalb insoweit „Besteller“ des Maklers, ist der Mieter nicht zur Zahlung der Provision verpflichtet; Vereinbarungen zur Abwälzung der Zahlungspflicht für die Provision auf den Mieter sind unwirksam.¹²

3. Frankreich

Zu der in Frankreich üblichen Maklerprovision lassen sich verschiedene Angaben finden: Einerseits wird ausgeführt, dass sie üblicherweise **zwischen 3 und 8 %** der Kaufsumme ausmacht,¹³ andererseits werden **5 bis 10 % des Kaufpreises zuzüglich 20 % Umsatzsteuer** als regelmäßig zu zahlende Provision genannt¹⁴. In Frankreich **gilt grundsätzlich das Bestellerprinzip**, vertraglich kann jedoch etwas anderes vereinbart werden.¹⁵

-
- 11 Bundesrat-Drucksache 447/14, Entwurf eines Gesetzes zur Dämpfung des Mietanstiegs auf angespannten Wohnungsmärkten und zur Stärkung des Bestellerprinzips bei der Wohnungsvermittlung (Mietrechtsnovellierungsgesetz - MietNovG), 6. Oktober 2014.
- 12 Bundesrat-Drucksache 447/14, Seite 2.
- 13 Zentrum für Europäischen Verbraucherschutz e. V., Ratgeber Immobilienkauf in Frankreich – Alle Informationen im Detail, Stand der Information: Mai 2016, Seite 7, online abrufbar unter: https://www.cec-zev.eu/fileadmin/user_upload/eu-verbraucher/bilder/Broschueren_mit_Titelfotos/Juristischer_Ratgeber-IMMOBILIENKAUF-FRANKREICH-2016-FINAL-WEB.pdf [letzter Abruf: 27. August 2018].
- 14 Armin Vigier, Der französische Immobilienmakler (agent immobilier), Cabinet Vigier – Deutsch-französische Anwaltskanzlei, Cabinet d’avocats franco-allemand, München - Marseille, Stand: 1. November 2017, online abrufbar unter: <https://www.cabinet-vigier.com/de/der-franzoesische-immobilienmakler-agent-immobilier/> [letzter Abruf: 27. August 2018].
- 15 Siehe Fußnote 12.

4. Irland

Die in der Immobilienbranche gebräuchliche Maklerprovision beträgt in Irland **zwischen 1 und 2,5 %** des Objektpreises. Eine gesetzliche Festlegung der **maximal zulässigen Provisionshöhe** gibt es **nicht**. In Irland gilt das **Bestellerprinzip**, das gesetzlich vorgeschrieben ist.¹⁶

5. Niederlande

In den Niederlanden beträgt die Maklerprovision **1 bis maximal 2 %** des Kaufpreises.¹⁷ Es **gilt das Bestellerprinzip**: Wer den Makler beauftragt, muss ihn auch bezahlen.¹⁸

6. Schweden

In Schweden gibt es keine verlässlich erhobenen Daten zu den durchschnittlichen Maklerprovisionen. Dies hauptsächlich deshalb, weil sich die Provisionen je nach dem geografischem Markt, der Objektart (Eigentumswohnungen, Häuser, Ferienhäuser) und der jeweiligen Preisvorstellung des Verkäufers stark unterscheiden können. Als sehr grobe Faustregel sind folgende Gebührenstufen zu nennen:

- **1,5 bis 2 %** des Endverkaufspreises für Wohnungen im Preisbereich von 3 000 000 Schwedischen Kronen (SEK) oder mehr,
- **2 bis 3 %** des Endverkaufspreises für Wohnungen in der Preisklasse von 1 000 000 bis 2 000 000 SEK,
- **3 bis 4,5 %** des Endverkaufspreises für Wohnungen in der Preisklasse von 500 000 bis 1 000 000 SEK.

Da der Verkauf eines **Hauses** für den Makler grundsätzlich arbeitsintensiver ist, sind in einem solchen Fall in der Regel etwa **30 %** zu den oben dargestellten Gebührenstufen **hinzuzurechnen**.

Seit den späten 1990er Jahren ist bei Maklerprovisionen als genereller Trend ein starker Preisdruck zu verzeichnen. **Die Gebühren sind im Laufe der Jahre, insbesondere seit 2000, gesunken**. Der **Hauptgrund** für die niedrigeren Provisionen ist der **Wettbewerb**: Heute sind rund 7 000 Makler in Schweden tätig – im Jahr 2000 waren es nur rund 3 500 Makler. Gleichzeitig beträgt die Anzahl der Verkäufe seit dem Jahr 2000 rund 150 000 bis 170 000 verkaufte Wohnungen pro Jahr.

Es gibt **keinen gesetzlichen Höchstsatz** für Maklerprovisionen, sodass deren Höhe immer eine Frage der Verhandlung ist. In Schweden **beauftragt grundsätzlich der Verkäufer den Makler und**

16 Section 90 of The Property Services (Regulation) Act 2011, in englischer Fassung abrufbar unter: <http://www.irishstatutebook.ie/eli/2011/act/40/enacted/en/html> [letzter Abruf: 27. August 2018].

17 Toschka/Voigtländer, IW-Kurzberichte 6.2017, Seite 3; Michael Fabricius, DIE WELT, 24. Juli 2017.

18 Toschka/Voigtländer, IW-Kurzberichte 6.2017, Seite 3.

es ist auch der Verkäufer, der die Maklerprovision zahlt. Käufer beauftragen auf dem schwedischen Markt fast nie einen Makler.

7. Spanien

Für spanische Makler sind als übliche Provision **am Beispiel von Mallorca 4 bis 6 %** zu nennen.¹⁹ In Spanien **trägt der Verkäufer als Auftraggeber die Provision regelmäßig allein;** andere Varianten sind aber zulässig.²⁰

8. Vereinigtes Königreich

Es gibt keine belastbaren, öffentlich verfügbaren Daten zu der üblichen Maklerprovision im Vereinigten Königreich.

In der Immobilienbranche wurden einige Untersuchungen über die Höhe der Provisionen durchgeführt, die die **Wahrscheinlichkeit eines Rückgangs der Provisionssätze in den letzten Jahren** bestätigen. Beispielsweise ergab ein Vergleich der Rechnungen einer in der Immobilienbranche tätigen Firma, dass die Rechnungen im Jahr 2015 in der Regel für Provisionen in Höhe von **1,4 bis 1,6 %** ausgestellt wurden; Provisionen von über 2 % haben sich zwischen 2011 und 2015 reduziert.²¹ Laut einer Schätzung im Jahr 2017 betragen die Provisionen **im Durchschnitt etwa 1 %.**²²

Eine eindeutige Erklärung für die sinkenden Maklerprovisionen gibt es nicht. Spekulationen in den Branchenmedien gehen jedoch davon aus, dass diese Entwicklung zumindest teilweise darauf zurückzuführen ist, dass **immer mehr Makler im Online-Geschäft tätig** sind.

Maklerprovisionen sind nicht gesetzlich geregelt und es gibt **keinen gesetzlichen Höchstsatz.** Im Vereinigten Königreich ist es **üblich, dass diejenige Person, die den Makler beauftragt, auch die Maklergebühr zu zahlen hat.** Normalerweise ist dies der Verkäufer.

19 Lutz Minkner, So finden Sie in Spanien den richtigen Immobilienmakler, FOCUS Online, 13. Februar 2018, online abrufbar unter: https://www.focus.de/immobilien/experten/ferienhaus-kaufen-so-finden-sie-in-spanien-den-richtigen-immobilienmakler_id_8458953.html [letzter Abruf: 27. August 2018].

20 Lutz Minkner, FOCUS Online, 13. Februar 2018.

21 Stephen Hayter, Agents' fees: Is this what you are earning?, in englischer Fassung abrufbar unter: <http://www.propertyindustryeye.com/agents-fees-is-this-what-you-are-earning-2/> [letzter Abruf: 27. August 2018].

22 Rosalind Renshaw, Average estate agent's fee sinks to 1% – how low can it go?, in englischer Fassung abrufbar unter: <http://www.propertyindustryeye.com/average-estate-agents-fee-sinks-to-1-with-more-falls-forecast/> [letzter Abruf: 27. August 2018].