

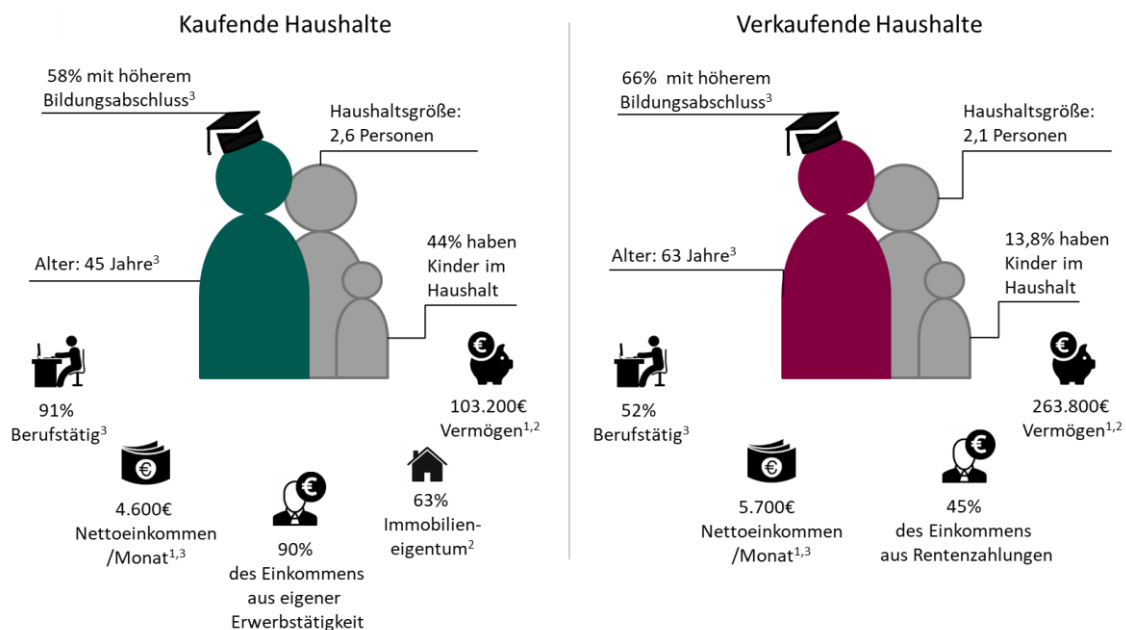
Economic Bulletin

Regulation	Energy Sector
Competition	Climate Change
International Economics	Housing Market
Economic Impact	Telecommunications
Innovation	Energy Efficiency
Sustainable Growth	Renewable Energies

WER TRIFFT AUF WEN BEIM IMMOBILIENKAUF?

Sozio-ökonomische Unterschiede und Gemeinsamkeiten

Abbildung: Sozio-ökonomische Unterschiede und Gemeinsamkeiten der durchschnittlichen Haushalte bei Immobilientransaktionen 2013



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 (2018).

Bestellerprinzip beim Kauf von Wohnimmobilien

Wohneigentum gilt als Schlüssel zur erfolgreichen Altersvorsorge in alternden Gesellschaften (Doling und Ronald, 2010).¹ 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 und liegt deutlich unterhalb des EU-Durchschnitts von 69,3 Prozent (Eurostat, 2018).² Als einer der Gründe hierfür gelten die hohen Erwerbsnebenkosten in Deutschland, die insbesondere Haushalte mit geringem Eigenkapital vom Immobilienkauf abhalten (Europäische Zentralbank, 2009). Neben Grunderwerbsteuer, Notar- und Grundbuchkosten fällt die Maklerprovision in der Regel am stärksten ins Gewicht. Die Höhe der Gesamtprovision variiert etwa zwischen 5 und 7 Prozent (Deutscher Bundestag, 2018).³ Eine einheitliche und länderübergreifende Regelung zur Maklerprovision existiert in Deutschland derzeit nicht.

Deshalb hat das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) in einem Gesetzesentwurf vom Januar 2019 die Einführung eines bundesweiten Bestellerprinzips bei Immobilienkäufen vorgeschlagen (BMJV, 2019).⁴ 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.

¹ Doling, J., & Ronald, R. (2010). Home ownership and asset-based welfare. *Journal of Housing and the Built Environment*.

² Eurostat (2018). Bevölkerung nach Wohnbesitzverhältnissen, 2016. EU-Statistik über Einkommen und Lebensbedingungen (EU-SILC).

³ Deutscher Bundestag. (2018). Entwurf eines Gesetzes zur Entlastung von Verbrauchern beim Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien. 19. Wahlperiode.

⁴ BMJV (2019). Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung des Bestellerprinzips bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnimmobilien. Referentenentwurf des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz.

Der durchschnittliche Haushalt bei Immobilientransaktionen

Wer durch das Bestellerprinzip vor wem geschützt werden soll, ist einer der relevanten Streitpunkte in der aktuellen Debatte. UnterstützerInnen des Bestellerprinzips sehen den Käufer-Haushalt überwiegend als geringverdienendes, junges Paar mit Kindern, welches sich deutlich vermögendere VerkäuferInnen mit mehreren Immobilien gegenüberstellt. KritikerInnen 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.

Basierend auf Daten der Einkommens- und Verbraucherstichprobe des Jahres 2013 (Statistisches Bundesamt, 2018)⁵ können die darin als kaufende und verkaufende identifizierten Haushalte hinsichtlich verschiedener sozio-ökonomischer Eigenschaften untersucht werden.⁶ Die wichtigsten Ergebnisse für beide Gruppen sind in der nachfolgenden Abbildung 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 im Haushalt, während bei KäuferInnen dies beinahe bei der Hälfte der Haushalte der Fall ist. Im verkaufenden Haushalt ist die Person mit dem

⁵ Statistisches Bundesamt (2018). Wirtschaftsrechnungen - Einkommens- und Verbrauchsstichprobe Wohnverhältnisse privater Haushalte. Fachserie 15 Sonderheft.

⁶ 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.

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.

Fazit

Im Schnitt stehen sich bei Immobilientransaktionen jüngere Familien mit Kindern als KäuferInnen und ältere und 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. Dies zeigt einerseits, dass sich VerkäuferInnen und KäuferInnen meist auf sozio-ökonomischer Augenhöhe begegnen. Andererseits unterstreicht es aber auch die Relevanz sinnvoller Maßnahmen zur Unterstützung des Wohneigentumserwerbs auch einkommensärmerer Haushalte.

Kontakt:

Dr. Yann Girard, ygirard@diw-econ.de, Tel. +49-30-20 60 972-24

Johanna Neuhoff, jneuhoff@diw-econ.de, Tel. +49-30-20 60 972-21

DIW Econ – das Consulting-Unternehmen des DIW Berlin

Über uns

Wir sind ein Beratungsunternehmen für kundenorientiertes volkswirtschaftliches Consulting. Für unsere Kunden entwickeln wir maßgeschneiderte Projektlösungen auf der Grundlage neuester ökonomischer Erkenntnisse und fundierter empirischer Analysen. Statistische Informationen, Datenbanken und die Ergebnisse eigener Umfragen und Fallstudien bilden dabei den Ausgangspunkt unserer Arbeit. Zu unseren Kunden gehören deutsche und internationale Unternehmen, aber auch internationale Institutionen und öffentliche Auftraggeber wie Ministerien und Bildungseinrichtungen.

Unser Angebot

Wir bieten ökonomische Expertise in Bereichen wie:

- Analyse auf Unternehmens-, sektoraler oder gesamtwirtschaftlicher Ebene
- Abschätzung der Perspektiven von Schlüsselbranchen
- Analyse wettbewerbsökonomischer Wirkungen von Marktstrukturen und deren Änderungen
- Bewertung von Marktregulierungen (Marktzugang, Lizenzierung, Wettbewerb, Tarife und Preise)
- Modellgestützte Prognosen zukünftiger Nachfrage
- Strategische Beratung und Marktpositionierung

Unser Wettbewerbsvorteil

Wir sind eine 100%-ige Tochter des DIW Berlin, aber wirtschaftlich eigenständig. Um unseren Kunden erstklassige Resultate zu liefern, arbeiten wir in maßgeschneiderten Projektteams mit Spitzenforschern und erfahrenen Beratern. Die DIW Econ bildet damit eine Schnittstelle, an der das sektorspezifische Wissen unserer Berater sowie fundierte Kenntnisse von ökonomischer Theorie und empirischer Methodik zusammenfließen.

Kontakt

DIW Econ GmbH
Mohrenstraße 58
D-10117 Berlin
Germany

www.diw-econ.de
service@diw-econ.de
Tel. +49 30/2060 9720
Fax +49 30/2060 97299