



Pressemeldung

Entscheider-Umfrage von Remax Germany: Verkäufer verhandeln seit der Neuregelung stärker um Provision, Anforderungen an Makler steigen

Jeder sechste Makler in Bundesländern, in denen die hälftige Teilung der Courtage neu gilt, muss verstärkt mit Verkäufern verhandeln / Verkäufer und Käufer achten vermehrt auf Referenzen und Qualifikation von Maklern

Leinfelden-Echterdingen, 11.05.2021. Verkäufer verhandeln seit der Neuregelung der Makler-Courtage stärker um die Provision. Zudem stellen Käufer und Verkäufer nun höhere Anforderungen an Makler. Dies zeigt eine aktuelle Entscheider-Umfrage des Immobilienmaklernetzwerks Remax Germany. Bei der Online-Erhebung wurden 60 Makler aus allen 16 Bundesländern zu den Auswirkungen der Neuregelung befragt. In den Ländern, in denen die hälftige Teilung der Provision erst seit dem 23.12.2020 verpflichtend gilt, geben 61,9 Prozent der befragten Makler an, dass Verkäufer die Courtage vor Abschluss des Maklervertrags stärker verhandeln. Dort, wo die Provision theoretisch seit jeher hälftig geteilt wird, ist dies dagegen nur laut 20,5 Prozent der Makler der Fall. „Da die Verkäufer nun ebenfalls in die Zahlungspflicht genommen werden, ist es nur logisch, dass sie stärker um die Provisionshöhe verhandeln. Die gesetzliche Neuregelung entfaltet damit ihre Wirkung zugunsten der Käufer, denn das Verhandlungsergebnis kommt ihnen gleichfalls zugute“, erklärt Kurt Friedl, CEO und Gesellschafter von Remax Germany.

Die Remax-Umfrage bringt eines deutlich zum Ausdruck: Viele Verkäufer sind nicht gerade glücklich über die zusätzlichen Kosten durch die Neuregelung. Die Hauptargumente, mit denen Verkäufer laut 61,9 Prozent der Makler in den sechs Bundesländern mit neu eingeführter hälftiger Provisionsteilung verstärkt über die Maklerprovision verhandeln: „Vorher musste ich nichts bezahlen“, „andere Makler machen es für deutlich weniger“. Kurt Friedl: „Der Makler ist dadurch stärker gefordert, seinen Service und seine Dienstleistung nachzuweisen“.

Die Käufer geben sich dagegen zufrieden und finden es gut, dass sich ihr Anteil an der Provision halbiert hat. Dementsprechend sehen sich nur 4,7 Prozent der befragten Makler in den Bundesländern mit neuer hälftiger Provisionsteilung einer härteren Verhandlung durch die Käufer ausgesetzt. In den Ländern mit schon immer üblicher hälftiger Teilung sind es 10,3 Prozent.



Pressemeldung

Verkäufer und Käufer haben jetzt höhere Ansprüche an den Makler

Insgesamt geben sich sowohl Verkäufer als auch Käufer kritischer bei der Auswahl des passenden Maklers. Für Verkäufer sind vor allem Referenzen und die Qualifikation des Vermittlers wichtiger geworden, danach folgen die Ortskenntnis und die Netzwerkanbindung. Käufer achten verstärkt auf die Qualifikation des Maklers und die Referenzen, gefolgt von Ortskenntnis und Netzwerkanbindung.

Käufer bezahlt seit Dezember 2020 nur noch die Hälfte

Zum Hintergrund: Seit dem Inkrafttreten der Neuregelung der Makler-Courtage am 23.12.2020 müssen Käufer bundesweit nur noch maximal die Hälfte der Maklerprovision beim Kauf von Einfamilienhäusern und Wohnungen bezahlen, wenn der Verkäufer den Makler beauftragt. In sechs Bundesländern – Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Hessen und teilweise Niedersachsen – war es vor der Neuregelung üblich, dass nur der Käufer die volle Provision bezahlt. In den übrigen zehn Bundesländern wurde die Provision dagegen in der Regel zwischen Verkäufer und Käufer geteilt. Zur Höhe der Maklerprovision hat der Gesetzgeber keine Regelung getroffen.



Pressemeldung

Über Remax

Remax, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobilienmaklernetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte Remax erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes vom Privatverkauf zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. Remax Germany sitzt in Leinfelden-Echterdingen. Geschäftsführer ist Kurt Friedl, der über 40 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche mitbringt. In 205 Immobilienbüros vermitteln 885 Makler Immobilien in Deutschland. Weltweit arbeiten bei Remax derzeit etwa 137.000 Immobilienmakler in ca. 8.300 Büros in mehr als 110 Ländern. www.remax.de

Pressekontakt PR-Agentur

Scrivo Public Relations

Ansprechpartner: Claus Schönberner

Elvirastraße 4, Rgb.

80636 München

Tel: +49 89 45 23 508-16

Fax: +49 89 45 23 508-20

E-Mail: claus.schoenberner@scrivo-pr.de

Web: www.scrivo-pr.de

Pressekontakt Unternehmen

Remax Germany

Ansprechpartner: Alexander Utler

Kohlhammerstraße 6

70771 Leinfelden-Echterdingen

Tel: +49 711 933 263-30

E-Mail: alexander.utler@remax.de

Web: www.remax.de