



Pressemeldung

Entscheider-Umfrage von Remax Germany: Jeder vierte Makler arbeitet seit gesetzlicher Neuregelung der Provision anders

42,8 Prozent der Makler in Bundesländern, in denen die hälftige Teilung der Courtage seit knapp einem halben Jahr gilt, haben ihre Arbeitsweise verändert / Verkäufer nutzen weniger Home Staging / Käufer verzichten mitunter auf Hilfe bei Objektsuche

Leinfelden-Echterdingen, 26.05.2021. Knapp ein halbes Jahr nach Inkrafttreten der Neuregelung der Makler-Courtage zeigen sich Veränderungen in der Arbeitsweise von Immobilienmaklern. Verkäufer und Käufer verlangen beim Home Staging und bei der Objektsuche etwas weniger Hilfe. Dies zeigt eine aktuelle Entscheider-Umfrage von Remax Germany, einem der größten Immobilienmaklernetzwerke in Deutschland mit nahezu 900 Vermittlern. 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 Makler-Courtage erst seit dem 23.12.2020 verpflichtend gilt, geben 42,8 Prozent der befragten Makler an, dass sie heute anders agieren. Dort, wo die Provision theoretisch seit jeher hälftig geteilt wird, arbeiten dagegen nur 15,3 Prozent der Befragten anders als vor der Gesetzesänderung. „Makler müssen jetzt stärker Eigentümerakquise und Eigenwerbung betreiben sowie mehr Überzeugungsarbeit für den Wert ihrer Tätigkeit leisten, um wettbewerbsfähig zu bleiben“, sagt Kurt Friedl, CEO und Gesellschafter von Remax Germany.

„Die Neuregelung der Makler-Courtage hat erhebliche Auswirkungen auf die Maklerarbeit. Die Erwartungen von Immobilienverkäufern steigen proportional zu ihrer Beteiligung an den Maklerkosten und verändern damit die Arbeitsweise in der Immobilienvermittlung“, erklärt Friedl. Wie die aktuelle Remax-Umfrage zeigt, betrifft dies vor allem die Arbeitsweise von Maklern in den sechs Bundesländern Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Hessen und Niedersachsen, in denen Verkäufer seit letztem Dezember zur Hälfte an den Maklerkosten beteiligt werden. Hier geben 42,8 Prozent der Befragten an, dass sie ihre Arbeitsweise anpassen mussten. Die am häufigsten genannten Gründe: „Jetzt muss sich der Mehrwert des Maklers noch stärker herausstellen“, „der Verkäufer will die Vorteile der Maklerarbeit im Allgemeinen und unseres Büros im Besonderen wissen“. Auch die „Anpassung von Vertragsunterlagen“ wird genannt.

Weniger Home Staging nachgefragt

Die nachgefragten Maklerleistungen haben sich ebenfalls verändert. Wie die 60 befragten Makler angeben, lässt sich auf Verkäuferseite beim Home Staging eine gesunkene Nachfrage erkennen. Dabei handelt es sich um das professionelle Herrichten einer



Pressemeldung

Immobilie, um sie attraktiver darzustellen. Käufer in Bundesländern, in denen die hälftige Teilung der Makler-Courtage schon immer üblich war, nehmen die Objektsuche etwas weniger oft in Anspruch.

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