



Pressemeldung

Drei neue Trends bestimmen seit der Neuregelung der Maklerprovision die Immobilienvermittlung

Entscheider-Umfrage von Remax Germany: Verkäufer sind bei Maklerauswahl kritischer und erwarten mehr Leistung / Eigentümer versuchen Makler-Courtage durch höhere Verkaufspreise zu kompensieren / Anfragen von Käufern nehmen zu

Leinfelden-Echterdingen, 02.06.2021. Kritischere Verkäufer bei der Auswahl des Maklers, höhere Verkaufspreise und mehr Anfragen von Käufern – dies sind die drei wichtigsten Trends in der Immobilienvermittlung seit der Neuregelung der Makler-Courtage vor rund sechs Monaten. Das hat eine aktuelle Entscheider-Umfrage des Immobilienmaklernetzwerks Remax Germany ergeben. Bei der Online-Erhebung wurden 60 Makler aus allen 16 Bundesländern zu den Auswirkungen der Neuregelung befragt. In den sechs Ländern, in denen die hälftige Teilung der Makler-Courtage erst seit dem 23.12.2020 gesetzlich gilt, machen 57,2 Prozent der Befragten neue Trends in der Immobilienvermittlung aus. In den übrigen zehn Ländern, in denen die Provision theoretisch schon immer geteilt wurde, erkennen dagegen nur 25,6 Prozent der Befragten Veränderungen. „Dass Verkäufer bei der Wahl des Vermittlers nun genauer hinschauen und mehr Leistung von ihrem Makler erwarten als zu Zeiten, in denen die Vermittlung noch kostenlos für sie war, war abzusehen. Makler müssen deshalb heute mehr Profil zeigen. Beratungsqualität, Netzwerk und Service rücken noch stärker in den Vordergrund“, erklärt Kurt Friedl, CEO und Gesellschafter von Remax Germany.

Laut den 60 befragten Remax-Maklern kristallisieren sich seit der Neuregelung der Makler-Courtage drei neue Trends in der Immobilienvermittlung heraus.

Trend Nr. 1: Verkäufer sind bei der Auswahl des Maklers kritischer und erwarten mehr Leistung

Immobilienverkäufer sind bei der Wahl des Maklers jetzt kritischer und erwarten mehr Leistung von diesem – vor allem in den Bundesländern, in denen die hälftige Teilung der Maklerprovision erst seit Dezember 2020 gilt. „Seit Eigentümer beim Verkauf ihrer Immobilie ebenfalls in die Tasche greifen müssen, fordern sie mehr Qualität bei der Beratung und einen besseren Service. Professionalität, Kompetenz, ein gutes Netzwerk und effiziente Abläufe sind noch wichtiger als zuvor. Makler, die hier punkten können, setzen sich im Wettbewerb durch“, erklärt Kurt Friedl.



Pressemeldung

Trend Nr. 2: Höhere Verkaufspreise durch Umlage der Verkäuferprovision.

Auch an anderer Stelle justieren Verkäufer nach: So versuchen viele Eigentümer in den sechs Bundesländern mit neu eingeführter hälftiger Provisionsteilung, die Makler-Courtage zu kompensieren, indem sie diese auf den Verkaufspreis aufschlagen – mit der Folge, dass sich die Angebotspreise erhöhen.

Trend Nr. 3: Anfragen von Käufern nehmen zu

Ganz anders bei den Käufern: Deren Anfragen haben in den Ländern mit neuer Provisionsteilung zugenommen. Sie thematisieren von sich aus die Teilung der Makler-Courtage und begrüßen die Gesetzesänderung zu ihren Gunsten.

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 207 Immobilienbüros vermitteln 880 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