



## Pressemeldung

### **Geteilte Maklercourtage: So finden Verkäufer jetzt den richtigen Makler**

Nach Neuregelung der Maklercourtage für Verkäufer wichtiger denn je, den passenden Makler zu finden / Ortskenntnis und Positionierung am Markt, Maklernetzwerk, verschiedene Vermarktungsoptionen, Qualifikation und Referenzen helfen, die richtige Wahl zu treffen

**Leinfelden-Echterdingen, 22. Februar 2021. Die am 23. Dezember 2020 bundesweit in Kraft getretene Teilung der Maklercourtage freut Käufer, verlangt vielen Verkäufern jedoch eine genauere Auswahl des Maklers ab. „Die hälftige Beteiligung der Eigentümer an der Courtage führt dazu, dass Verkäufer Themen wie Verkaufspreis und Verkaufsgeschwindigkeit stärker hinterfragen“, sagt Kurt Friedl, CEO und Gesellschafter von Remax Germany. Nachfolgend gibt das Maklernetzwerk Tipps, wie es Verkäufern gelingt, den passenden Verkaufspartner zu finden.**

Aufwendige Unterlagenbeschaffung und überquellende E-Mail-Postfächer: Der Verkauf einer Immobilie ist ein großes Unterfangen, das an vielen Stellen kritisch und nervenaufreibend werden kann. „Verkäufer schalten in der Regel nicht nur wegen des Verkaufspreises einen Immobilienmakler ein. Vor allem erwarten sie heute mehr denn je, dass ihnen Makler einen Großteil der Arbeit abnehmen“, sagt Friedl gut zwei Monate nach Inkrafttreten der Neuregelung der Maklercourtage am 23.12.20. Seitdem muss die Vermittlungsprovision für Verbraucher hälftig zwischen Verkäufer und Käufer geteilt werden, und zwar bundesweit. Dabei geht es um viel Geld: Denn die Provision, die üblicherweise für den professionellen Rundum-Service von Immobilienmaklern berechnet wird, beträgt insgesamt bis zu sechs Prozent des Verkaufspreises plus Mehrwertsteuer. Damit Verkäufer von ihrem Eigenanteil an der Courtage bestmöglich vom Engagement eines Profis profitieren, erklärt Remax Germany in fünf Tipps, worauf sie bei der Maklerauswahl achten sollten.

### **Ortskenntnis und gute Positionierung am Markt**

Professionelle Immobilienmakler, die ihr Büro im Einzugsgebiet des Verkaufsobjekts betreiben, haben durch ihre Ortskenntnis in der Regel einen besseren Überblick über die aktuellen lokalen und damit realistischen Verkaufspreise als weiter weg agierende Makler. Ein wichtiges Kriterium, denn der richtige Objektwert ist entscheidend für den Verkaufserfolg und die Verkaufsdauer. Liegt er zu hoch, dauert die Vermarktung länger, was den Verkauf im schlimmsten Fall zu einer endlosen Hängepartie machen kann. Liegt er zu niedrig, riskieren Eigentümer einen zu geringen Verkaufserlös und verlieren unter Umständen viel Geld. Zusätzlich profitieren Verkäufer mit lokal agierenden Maklern oftmals von einem geprüften und vorselektierten Interessentenstamm, dem das Angebot sofort unterbreitet werden kann. Wenn der Makler zusätzlich die für einen Verkauf relevanten Personen kennt, wie Grundbuchamt-Sachbearbeiter und Notare, kann der Verkauf einer Immobilie mit Hilfe eines Profis schnell abgewickelt werden. „Eigentümer sollten Makler konkret danach fragen“, rät Friedl.



## Pressemeldung

### Maklernetzwerk

Verkäufer, die sogenannte „Netzwerkmakler“ beauftragen – also Makler, die in einem Netzwerk zusammenarbeiten –, profitieren von einem großen Makler-Team, das sein Wissen, seine Ressourcen und seine Erfahrung miteinander teilt. Die Makler haben durch Kooperation und Gemeinschaftsarbeit Zugriff auf einen größeren Interessentenkreis und können so in der Regel einen schnelleren Verkauf des Objektes erzielen.

### Digitale Vermarktungsmöglichkeiten

Zeitgemäß aufgestellte Maklerbüros verkaufen auf Wunsch nicht nur klassisch, sondern bieten digitale Angebotsformate wie DAVEit an, die den Ablauf des Verkaufs vereinfachen und transparent machen. „Nach erfolgter Objektbesichtigung, ernsthafter Interessensbekundung und Vorlage einer Finanzierungsbescheinigung werden die Interessenten online zum digitalen Angebotsverfahren in einem geschlossenen Datenraum eingeladen. Dort können sie, nach Festlegung eines empfohlenen Mindestkaufpreises, über ihren persönlichen Link online ein Kaufangebot abgeben. Nach Ablauf der Angebotsfrist – in der Regel nach 10 bis 14 Tagen – ist für alle Seiten transparent, wem die Immobilie wie viel wert ist und wie viel der jeweilige Interessent zu zahlen bereit ist. Danach liegt die Entscheidung beim Verkäufer“, erklärt Friedl den idealen Prozess.

### Qualifikation

Durch die Neuregelung der Maklercourtage rücken Ausbildung und Expertenwissen sowie die Leistungen von Maklern stärker in den Fokus. Aber Achtung: In Deutschland ist die Bezeichnung „Immobilienmakler“ kein geschützter Ausbildungsberuf. Deshalb ist es als Verkäufer wichtig, auf die Qualifikation und eine fachlich fundierte Ausbildung, die etwa durch eine Industrie- und Handelskammer bestätigt ist, zu achten. „Professionelle Maklerunternehmen legen großen Wert auf stetige Weiterbildung und kooperieren etwa mit der IHK“, sagt Samina Julevic, COO von Remax Germany. Nach ihren Worten unterhält Remax Germany eine eigene Trainingsakademie.

### Referenzen

Ein guter Immobilienmakler kann Kundenempfehlungen und -bewertungen vorweisen. Eine weitere gute Referenz sind mehrere Jahre Erfahrung im Immobilienverkauf. Wie lange ein Anbieter schon am Markt ist, erfahren Verkäufer über die Internetseite. Kundenstimmen auf den Internetseiten von Maklern mit Informationen zum verkauften Objekt zeigen zusätzlich, was der Makler geleistet hat und schaffen Transparenz.



## Pressemeldung

### Über Remax

Remax, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobiliennetzwerk 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 204 Immobilienbüros vermitteln 903 Makler Immobilien in Deutschland. Weltweit arbeiten bei Remax derzeit etwa 128.000 Immobilienmakler in ca. 8.300 Büros in mehr als 110 Ländern. [www.remax.de](http://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](mailto:claus.schoenberner@scrivo-pr.de)  
Web: [www.scrivo-pr.de](http://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](mailto:alexander.utler@remax.de)  
Web: [www.remax.de](http://www.remax.de)