

## **Entgegen aller Erwartungen: Maklercourtage nach Gesetzesänderung nicht gesunken**

Das Preisniveau der Maklercourtage hat sich entgegen der Erwartungen vieler Marktteilnehmer nicht verändert und ist relativ konstant geblieben. Immobilienverkäufer verhandeln also nicht wie angenommen über die Provisionshöhe, sondern sind weiterhin bereit, für gute Arbeit zu zahlen. Dies ergab eine Datenauswertung des Hamburger Proptech-Startups HAUSGOLD.

Seit dem 23. Dezember 2020 müssen sich Immobilien-Käufer und -Verkäufer die Maklerprovision teilen. Davor wurde die Provision in vielen Bundesländern zwar auch schon gesplittet, in Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg und Hessen galt bislang allerdings die komplette Zahlungspflicht für Käufer. Die Bundesregierung begründet ihre Entscheidung zur Gesetzesänderung der Maklercourtage also unter anderem damit, dass auf diese Weise mehr Gerechtigkeit für beide Seiten entsteht. Außerdem würden die Kaufnebenkosten sinken, was wiederum den Erwerb von Wohneigentum erleichtern soll.

Viele Marktteilnehmer haben dies allerdings kritisch gesehen und befürchteten eine allgemein sinkende Maklercourtage, weil die Verkäufer zukünftig die Höhe der Courtage stark verhandeln würden. Gleichzeitig wurde vermutet, Verkäufer könnten ihren Anteil an der Maklerprovision von vorneherein auf den Verkaufspreis draufschlagen – dann würden Immobilien teurer werden, und damit auch die Nebenkosten für Käufer wieder steigen.

“Als Vermittlungsportal von Maklern haben wir uns diese Entwicklungen natürlich ganz besonders angeschaut: In unserem Netzwerk mit über 4.000 Maklern stellten sich viele die Frage, ob sich denn durch die Gesetzesänderung für sie etwas ändern wird. Mehr als Grund genug, unsere Daten in Bezug auf die Maklerprovision auszuwerten”, so Sebastian Wagner, Gründer und CEO von HAUSGOLD.

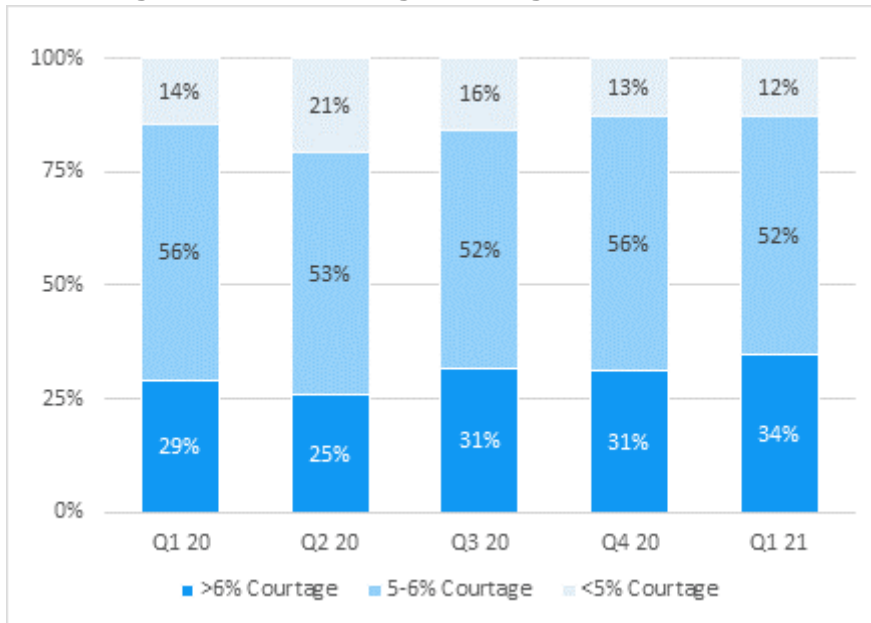
Das Ergebnis fiel allerdings anders aus, als vielfach vermutet: “Entgegen der Erwartungen vieler Experten ergab die Auswertung unserer Daten, dass sich die Höhe der Maklercourtage seit der Gesetzesänderung nicht signifikant geändert hat. Im Gegenteil, diese ist auf einem gleichbleibenden Niveau und liegt wie auch zuvor mehrheitlich zwischen 6 und 7 Prozent. Insbesondere im ersten Quartal 2021 wird dies deutlich: Wie im Vorjahr lag die ausverhandelte Courtage bei mehr als der Hälfte unserer Makler in diesem Bereich. Bei einem weiteren Drittel lag die Maklercourtage bei über 7 Prozent. Das bedeutet, dass Immobilienverkäufer weiterhin bereit sind für gute Leistung und vor allem gute Qualität zu zahlen und gar nicht erst daran denken, an dieser Stelle zu verhandeln. Ein so genanntes ‘race to the bottom’ ist bei unseren ausgewerteten Daten nicht ersichtlich”, so Wagner. “Die schwarzseherischen Prognosen können wir hiermit entkräften”.

### **Services zur Maklerbewertung werden wichtiger**

„Da die Verkäufer jetzt einen Teil der Courtage selbst begleichen müssen, achten sie mehr als früher auf die Qualität der Makler und hinterfragen diese auch verstärkt. Allerdings ist es nach wie vor herausfordernd, die Leistung und die Unterschiede der jeweiligen Makler zu erkennen und richtig zu bewerten. An dieser Stelle setzt dann unser HAUSGOLD-Service an. Dank unseres entwickelten Algorithmus findet jeder Verkäufer einen passenden Makler in seiner Region aus einer Datenbank von mehreren tausend Partnern. Dabei entscheiden

verschiedene Parameter wie bisheriger Verkaufserfolg, Erfahrung mit ähnlichen Objekten, aber auch Kundenzufriedenheit, wer dem Verkäufer tatsächlich vorgeschlagen wird,“ so Sebastian Wagner abschließend.

## Verteilung der Maklercourtage im Vergleich



Quelle: HAUSGOLD-Datenbank

## Über HAUSGOLD

HAUSGOLD ist eine hoch skalierbare digitale Asset-Light-Plattform, die mit starker Technologiekompetenz Immobilienverkäufe für Makler und die verkaufenden Immobilieneigentümer wesentlich vereinfacht. Dabei bietet HAUSGOLD den Verkäufern maximale Transparenz in einem stark fragmentierten Umfeld und ermittelt die jeweils für das Verkaufsobjekt geeigneten Immobilienmakler. Darüber hinaus erleichtert HAUSGOLD mit seinen digitalen Maklermanagementtools die Immobiliengeschäfte für Makler und führt diesen wertvolle Kunden zu. Dank eines selbst entwickelten Algorithmus sowie der gesammelten Daten über den Immobilienmarkt und die Performance von Maklern ist HAUSGOLD eine der größten und stärksten digitalen Immobilienplattformen in Deutschland und erreicht hier eine Marktabdeckung von 100 Prozent. HAUSGOLD sitzt in Hamburg, ist ein Service der talocasa GmbH und hat rund 60 Mitarbeiter. Das Unternehmen wird von Sebastian Wagner geleitet, der es 2014 auch gegründet hat.

### Pressekontakt:

HAUSGOLD | talocasa GmbH

Freya Matthiessen

Stresemannstraße 29, 7. OG

D-22769 Hamburg

Telefon: +49 40 2261614 - 25