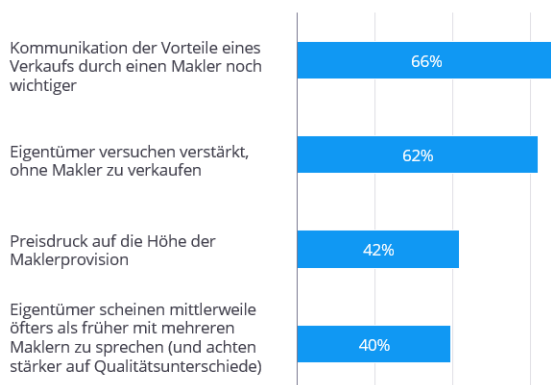


## Auswirkungen der Gesetzesänderung zur Maklerprovision: Immobilienbesitzer wollen ohne Makler verkaufen

Immobilienverkäufer und Käufer müssen sich seit Ende Dezember 2020 die Maklerprovision teilen. Seit dieser Gesetzesänderung zur Maklerprovision versuchen Immobilieneigentümer verstärkt, ohne Makler ihre Immobilie zu verkaufen. Das hat weitreichende Folgen: Die Zahl der zu vermarktenden Objekte sinkt dementsprechend und die Makler müssen mehr denn je um neue Kunden werben und ihre Vorteile für den Immobilienverkauf aufzeigen. Zu diesem Ergebnis kam eine aktuelle Umfrage des Hamburger Startups HAUSGOLD.

Eine Neuregelung der Maklerprovision, bei der sich Verkäufer und Käufer die Maklerprovision nun einheitlich teilen müssen, ist seit Ende letzten Jahres gesetzlich in Kraft getreten. Ob Auswirkungen auf den Immobilienmarkt bzw. auf die Maklerlandschaft hat, wollte das Hamburger Startup HAUSGOLD wissen. Das Vermittlungsportal für Makler und Immobilien befragte dazu deshalb knapp 4.000 seiner Partner-Makler. Erste Erkenntnis: 62% der Makler mussten feststellen, dass die Eigentümer seit Einführung des neuen Gesetzes verstärkt versuchen, ihre Immobilie ohne Makler zu verkaufen. Dies wiederum führt bei den Maklern zu Einbrüchen bei der Zahl der zu vermarktenden Objekte. Über 50 Prozent der Makler gaben an, mit weniger Objekten arbeiten zu können. Ganze 17 Prozent haben sogar mehr als 20 Prozent Einbußen zu verzeichnen.

### Inwiefern hat das Bestellerprinzip Ihre Arbeit beeinflusst? \*



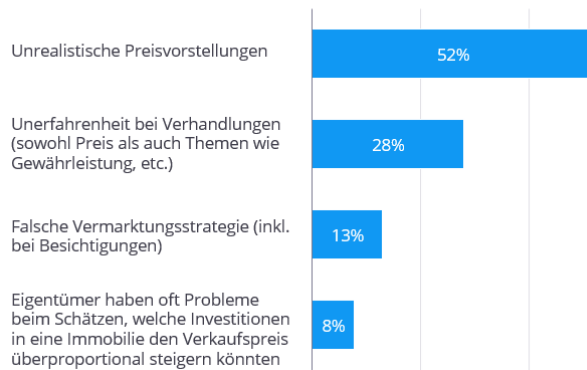
\* Mehrfachantworten möglich

Weiterer Faktor, auf den die Gesetzesänderung negative Auswirkungen für die Makler hat, ist die Courtage. Um bis zu zwei Prozentpunkte haben viele Makler ihre Courtage senken müssen, um potenzielle Kunden und Eigentümer für sich zu gewinnen. Hinzu kommt, dass viele Makler mehr als sonst aufzeigen müssen, was es für Vorteile mit sich bringt, einen Makler mit dem Immobilienverkauf zu beauftragen. Die Eigentümer sind sehr skeptisch und denken, ein Hausverkauf gelinge auch einem Laien auf bestmögliche Weise und einem größeren Profit.

Genau aus diesem Grund und dem Wissen, dass dies nicht gelingen wird, glauben die von HAUSGOLD befragten Makler auf der anderen Seite, dass Eigentümer mittelfristig gesehen wieder mit einem Makler verkaufen werden. Denn die Herausforderungen, vor denen ein Privatverkäufer steht, sind nicht nur die Vermarktung und Positionierung der Immobilie sondern auch Vertragsverhandlungen

und das Finden von möglichen Käufern, die ein Makler zum Beispiel aus seinem Netzwerk her kennt und auf die ein Privatverkäufer normalerweise keinen Zugriff hat. So blicken die Makler insgesamt doch optimistisch in die Zukunft.

## Welche Fehler sehen Sie bei Eigentümern, die privat verkaufen?



## 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