

Repräsentative Umfrage: Über 75 Prozent halten Provision für zu hoch

Immobilienmakler in Deutschland: zu hohe Provisionen für intransparente Leistung

Repräsentative Umfrage: Über 75 Prozent halten Provision für zu hoch. Nur sechs Prozent finden es richtig, dass der Käufer die Provision zahlen muss.

Bad Soden am Taunus, 18. Oktober 2007 – Bis zu satten sechs Prozent vom Kaufpreis muss in Deutschland in der Regel der Käufer privater Wohnimmobilien für die Maklerprovision berappen. Bei einem Immobilienwert von 450.000 Euro sind das etwa 32.000 Euro. Über 75 Prozent der Bundesbürger halten dies für zu hoch, knapp die Hälfte hiervon sogar für viel zu hoch. Lediglich 1,5 Prozent der Befragten betrachten die Höhe der Courtage als völlig angemessen. Dies zeigt eine repräsentative Umfrage des Meinungsforschungsunternehmens INNOFACT im Auftrag von iMakler.

Wofür dieser Preis eigentlich bezahlt wird, bleibt oftmals unklar: Rund die Hälfte der 1.018 Befragten finden die Tätigkeit der Makler undurchsichtig, fast 60 Prozent glauben, dass sie ausschließlich auf Provision orientiert arbeiten und positive Merkmale der Immobilie daher einseitig herausstellen. Auch wenn rund ein Drittel die professionelle Expertise von Maklern anerkennt, halten fast 25 Prozent Immobilienmakler für unseriös. Interessant: Lediglich sechs Prozent finden es korrekt, dass der Käufer die Courtage zahlt. Das ist in Deutschland aber gang und gäbe. 38 Prozent finden, dass der Verkäufer als Auftraggeber des Maklers hierfür aufkommen sollte. 54 Prozent finden, dass die Courtage zwischen Käufer und Verkäufer geteilt werden sollte.

„Die Umfrage belegt, was das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung im letzten Jahr in einem breit angelegten internationalen Vergleich herausgefunden hat: Das deutsche Provisionsmodell ist zu teuer und die Leistung zu gering oder zu wenig transparent. Die Ergebnisse erklären, warum der Marktanteil der Immobilienmakler in Deutschland bei unter 50 Prozent liegt“, meint Harald Blumenauer, Geschäftsführer von iMakler. „Es ist höchste Zeit, den deutschen Maklermarkt internationalen Standards anzupassen und Alternativen zum klassischen Provisionsmodell zu bieten“.

International herrschen bei der Vermittlung privater Wohnimmobilien bereits flexiblere Strukturen. In Holland zum Beispiel bietet die Firma Makelaarsland Maklerdienstleistungen für einen Festpreis an, der vom Verkäufer zu zahlen ist. Das Unternehmen ist mit diesem Ansatz binnen zwei Jahren zum Marktführer gewachsen. „Wir haben jetzt diese Herangehensweise unserer holländischen Nachbarn adaptiert und bieten eine umfassende Maklerdienstleistung für den Festpreis von unter 1.000 Euro, die der Verkäufer trägt.“, so Blumenauer weiter. „Das freut viele unserer Maklerkollegen nicht, die in der öffentlichen Meinung so schlecht wegkommen. Aber es wird die Kunden freuen und den deutschen Markt endlich auf internationales Niveau bringen.“

Über iMakler: iMakler ist ein Maklerunternehmen mit einem bundesweit einzigartigen Konzept für private Immobilientransaktionen: Der Preis für die Maklerleistung fällt für den Verkäufer an und liegt bei einer einmaligen Pauschalgebühr von 995 Euro pro Angebot. Die

marktübliche Erfolgsprovision für den Käufer entfällt. Dabei setzt das Unternehmen auf eine intelligente Kombination aus Immobilienexpertise und Technikeffizienz. Die Maklerleistung umfasst: das Feststellen des Marktpreises durch einen unabhängigen Sachverständigen, die professionelle Präsentation des Angebotes und seine Verbreitung in geeigneten Medien, das Arrangieren der Besichtigungen sowie die Mediation zwischen Käufer und Verkäufer.