

Homeday senkt die Maklergebühren für Immobilienverkäufer und -käufer

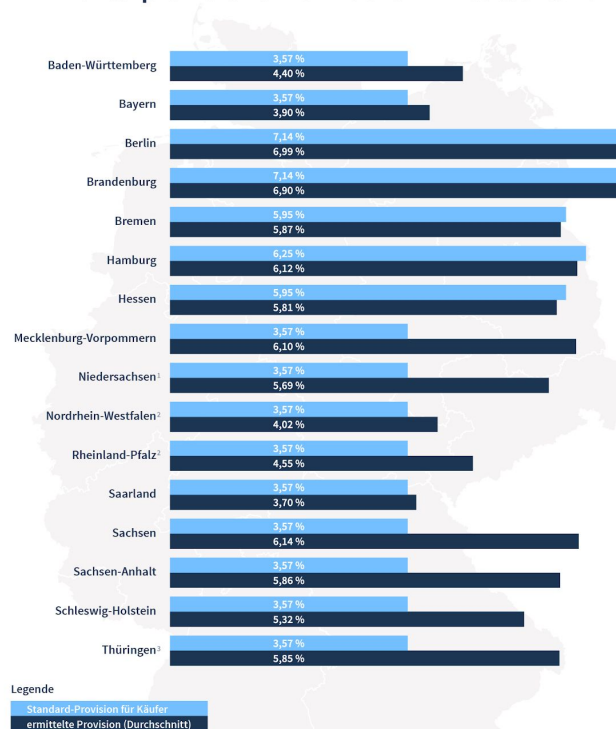
- **Homeday-Untersuchung zeigt: Maklerleistung immer häufiger komplett vom Käufer zu zahlen**
- **Homeday stellt sich gegen diesen Trend und entlastet Verkäufer und Käufer ab sofort bei jedem Immobilienverkauf um mehrere Tausend Euro**

Berlin, 03. Dezember 2018 – Die Maklergebühren nehmen beim Kauf von Wohneigentum einen großen Teil der Erwerbsnebenkosten ein. Verschärfend kommt hinzu, dass Immobilienmakler die Provisionen immer stärker zu Lasten der Käufer umverteilen. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Untersuchung des Maklerunternehmens Homeday. Demnach werden die Kosten für den Makler, die sich die Vertragspartner in vielen Bundesländern üblicherweise teilen, heute oft komplett auf die Käufer umgelegt. Homeday stellt sich diesem Trend entgegen und senkt die Provisionen deutlich – sowohl für Verkäufer als auch für Käufer.

Deutschlandtrend: Käufer zahlen immer mehr Provision

Die Höhe und Verteilung der Maklergebühren sind in Deutschland nicht gesetzlich geregelt. Während die Courtage in Berlin oder Hamburg komplett zu Lasten des Käufers geht, ist es in vielen Bundesländern üblich, dass Käufer und Verkäufer die Maklerprovisionen zu gleichen Teilen übernehmen – in der Regel jeweils 3,57 Prozent.

Maklerprovisionen für Käufer in Deutschland



Datenbasis:
 Mehr als drei Millionen Immobilieninserate aus rund 400 Quellen zwischen 2014 und 2018
 – Immobilienportale, überregionale und regionale Tageszeitungen sowie lokale Anzeigenblätter.

1 Regelung uneinheitlich: regionale Käuferprovision zwischen 4,16% bis 5,95%
 2 vereinzelt regionale Abweichungen
 3 Käuferprovision in Westthüringen bis zu 5,95%

Eine aktuelle Homeday-Analyse der Käuferprovisionen auf Basis von mehr als drei Millionen Immobilieninseraten zeigt in der Realität jedoch ein völlig anderes Bild.* So zahlen Käufer zum Beispiel in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg durchschnittlich 4,02 bzw. 4,40 Prozent Provision. In Sachsen und Sachsen-Anhalt sind es sogar 5,86 bis 6,14 Prozent. Dass Immobilienkäufer die Kosten für den Makler vollständig übernehmen müssen, ist hier längst gelebte Praxis.

Preissenkung bei Homeday – finanzielle Entlastung für beide Seiten

„Die Maklergebühren in Deutschland sind viel zu hoch“, erklärt Steffen Wicker, Gründer und Geschäftsführer von Homeday. „Wir sind davon überzeugt, dass eine gute Maklerleistung nicht teuer sein muss und entlasten daher Verkäufer und Käufer. Dadurch sparen unsere Kunden bei jeder Immobilienvermittlung mehrere tausend Euro.“ Für Verkäufer ist der Service von Homeday komplett provisionsfrei. Auch Käufer zahlen weniger als marktüblich: je nach lokalen Marktgegebenheiten 3,5 Prozent oder 4,75 Prozent.

Beispiel Berlin: Bei einem Immobilienwert von 300.000 Euro werden dem Käufer in der Regel rund 21.400 Euro in Rechnung gestellt. Bei Homeday reduziert sich der Betrag auf 14.200 Euro – eine Ersparnis von 7.200 Euro.

Beispiel Köln: Für eine gleich teure Immobilie in der Domstadt reduziert Homeday die von Verkäufern und Käufern zu tragende Maklerprovision von rund 21.400 Euro auf 10.500 Euro. Hier beläuft sich die Gesamtersparnis sogar auf 10.900 Euro.

„Mit Homeday sparen unsere Kunden erheblich bei der Provision, nicht aber bei der Leistung“, macht Wicker deutlich. „Als einer der führenden Immobilienvermittler in Deutschland setzt Homeday auf erfahrene Makler vor Ort.“

„Wir können unsere Leistung zu deutlich besseren Konditionen anbieten, weil wir auf teure Ladengeschäfte verzichten. Unsere Makler verbringen ohnehin die meiste Zeit beim Kunden“, begründet Steffen Wicker das neue Preismodell. Zudem hat Homeday in Technologie und ein zentrales Expertenteam investiert, die Prozesse im Hintergrund automatisieren. Dadurch müssen Homeday-Makler weniger selbst organisieren und haben mehr Zeit für Verkäufer und Käufer. „Das kommt bei unseren Kunden hervorragend an. 97 Prozent bewerten unsere Arbeit als gut oder ausgezeichnet“, so Wicker.

* Für die Untersuchung der Käuferprovisionen haben die Experten von Homeday die Daten von mehr als drei Millionen Immobilieninseraten im Zeitraum von 2014 bis 2018 aus rund 400 Quellen – Immobilienportale, überregionale und regionale Tageszeitungen sowie lokale Anzeigenblätter – ausgewertet.

Pressebild

Über den folgenden Link bieten wir Ihnen die Möglichkeit, ein Pressebild von unserem [Management-Team](#) – Philipp Reichle (CTO), Friederike Hesse (COO), Steffen Wicker (CEO) und Dmitri Uvarovski (CMO) – herunterzuladen.

Über Homeday

Homeday ist eines der wachstumsstärksten Maklerunternehmen in Deutschland. Bei Homeday erhalten Verkäufer einen erfahrenen Makler vor Ort, vollen Maklerservice – und bezahlen keine

Provision. Und auch Käufer bezahlen weniger als marktüblich und haben damit mehr Geld zur Verfügung. So spart Homeday beiden tausende Euro.

2015 wurde Homeday von Steffen Wicker, Dmitri Uvarovski und Philipp Reichle gegründet und hat seitdem bundesweit über eine Milliarde Euro Immobilienvolumen erfolgreich vermittelt. Heute begleitet ein Team von mehr als 100 Mitarbeitern und 90 Homeday-Maklern Immobilienverkäufer und -käufer von der Verkaufsabsicht bis zum Vertragsabschluss durch den gesamten Vermittlungsprozess.

Pressekontakt

Daniel Dodt

Homeday GmbH | Pressesprecher

Phone: +49 30 120 849 181

Mobile: +49 1520 176 99 38

E-Mail: daniel.dodt@homeday.de

www.homeday.de