

# Was kostet Sie ein Makler in Deutschland?

Checkliste: Gegenüberstellung der Provisionsmodelle - Pros und Contras



## Gegenüberstellung der Provisionsmodelle (Vor- und Nachteile)

Verteilung 6% Maklerhonorar (7,14% inkl. MwSt.)		Nachteile	Vorteile
Verkäufer	Käufer		
<b>0,00%</b>	<b>6,00 % (7,14)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➖ Erzeugt durch die Hohe Provisionssumme geringes Kaufinteresse, da Käufer möglichst auch keine Provision zahlen wollen</li> <li>➖ Käufer erwartet mindestens einen Preisnachlass in Höhe der Maklerprovision, meistens sogar eher um die 10% und mehr</li> <li>➖ Makler vertritt womöglich eher die Interessen des Käufers, da dieser ihn bezahlt</li> <li>➖ unnötige Diskussionen mit dem Käufer werden geführt werden müssen</li> <li>➖ Maklerhonorar wird nicht über die Bank mit finanziert</li> <li>➖ Eigenkapital des Käufers wird schneller aufgebracht, was zwangsläufig zu schlechteren Finanzierungskonditionen führt</li> <li>➖ Makler die so arbeiten, können Ihre Dienstleistung nicht verkaufen. Was meinen Sie wie es sich bei Ihrer Immobilie verhalten wird? Kann dieser Ihre Immobilie richtig verkaufen?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➕ Keine Provision für eine Dienstleistung zahlen zu müssen hört sich zumindest erst mal gut an</li> </ul>
<b>0,00%</b>	<b>3,00 % (3,57)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➖ Makler die nur mit der hälftigen Provision arbeiten, leisten auch nur das entsprechende Mindestmaß an Leistung (Achtung Semimakler)</li> <li>➖ Verfügen über kaum Budget für ein ausreichendes Marketing für Ihre Immobilie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➕ Keine Provision für eine Dienstleistung zahlen zu müssen hört sich zumindest erst mal gut an</li> <li>➕ Ihr Immobilienangebot schwimmt in der Masse mit und ist vergleichbar wie viele andere</li> </ul>

## Was kostet Sie ein Makler in Deutschland?

Checkliste: Gegenüberstellung der Provisionsmodelle - Pros und Contras



		<ul style="list-style-type: none"> <li>➖ Diese Makler können Ihre Dienstleistung nicht verkaufen, was meinen Sie, kann dieser in Ihrem Sinne verhandeln?</li> <li>➖ Sind auf jeden Auftrag angewiesen</li> <li>➖ Sind auf den schnellen Abschluss aus, egal zu welchem Preis</li> <li>➖ Makler hat einen Auftraggeber und zwar den Käufer</li> <li>➖ Ihr Immobilienangebot erzeugt mittleres Kaufinteresse; nicht alle Interessenten werden wegen der Käuferprovision erreicht</li> <li>➖ Käufer erwartet mindestens einen Preisnachlass in Höhe der Maklerprovision</li> <li>➖ Maklerhonorar wird nicht über die Bank mit finanziert</li> <li>➖ Provision senkt die Eigenkapitalquote des Käufers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➕ Alle scheinen mit einer Käuferprovision von 3,57% zu arbeiten, zumindest sieht man in den Immobilienangeboten dies immer so, also wird es wohl richtig sein</li> </ul>
<b>3,00 % (3,57)</b>	<b>3,00 % (3,57)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➖ Ihr Immobilienangebot erzeugt mittleres Kaufinteresse; nicht alle Interessenten werden wegen der Käuferprovision erreicht</li> <li>➖ Käufer erwartet mindestens einen Preisnachlass in Höhe der Maklerprovision</li> <li>➖ Maklerhonorar wird nicht über die Bank mit finanziert</li> <li>➖ Provision senkt die Eigenkapitalquote des Käufers</li> <li>➖ Makler hat 2 Vertragspartner und steht in einem Interessenskonflikt</li> <li>➖ Makler darf sich nicht in Kaufpreisverhandlung einmischen wegen der Gefahr der Doppeltätigkeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➕ Ihr Immobilienangebot schwimmt in der Masse mit und ist vergleichbar wie viele andere</li> <li>➕ Alle scheinen mit einer Käuferprovision von 3,57% zu arbeiten, zumindest sieht man in den Immobilienangeboten immer nur die Aussenprovision, den Innenprovisionsanteil sieht man nicht.</li> </ul>

## Was kostet Sie ein Makler in Deutschland?

Checkliste: Gegenüberstellung der Provisionsmodelle - Pros und Contras



<b>6,00 % (7,14)</b>	<b>0,00%</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➖ Kaufpreis fühlt sich etwas hoch an, allerdings kommt man mit der Außenprovision auf den gleichen Gesamtpreis</li><li>➖ Die Kaufnebenkosten wie Grunderwerbsteuer sowie Notar- und Gerichtsgebühren fallen für den Käufer etwas höher aus.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➕ Ihre Immobilie hebt sich von der Masse anderer Immobilienangebote ab</li><li>➕ mehr Anfragen für Ihre Immobilie, da sehr viele Interessenten nach provisionsfreien Immobilien Ausschau halten</li><li>➕ keine Irritationen wegen des 14-tägigen Widerrufsrechts für Kaufinteressenten</li><li>➕ weniger Preisverhandlungen, ganz im Gegenteil sogar</li><li>➕ eine bessere Finanzierung für den Käufer, da dieser weniger Eigenkapital aufbringen muss</li><li>➕ nur Sie sind der Auftraggeber/Vertragspartner des Maklers</li><li>➕ und die richtige, weil ausnahmslose Interessensvertretung im Sinne des Verkäufers, sprich: ganz in Ihrem Sinne.</li></ul>
----------------------	--------------	---	--