

Pressemitteilung

UMFRAGE ZUM BESTELLERPRINZIP

Hamburg, 27.05.2015 – Immobilienmakler rechnen mit Einführung des Bestellerprinzips am 1. Juni mit weniger Aufträgen von Vermietern, aber auch mit einem positiven Effekt auf das Image der Branche. Das ergab eine deutschlandweite Ad-Hoc-Umfrage der unabhängigen Immobilienberatung talocasa unter 300 Immobilienmaklern. Von den Befragten stimmten 84 Prozent der Aussage zu, dass Vermieter künftig seltener Makler mit der Mietersuche beauftragen werden. 59 Prozent glauben, dass ihre Courtage niedriger ausfallen wird, 21 Prozent sehen dadurch ihre Existenz gefährdet.

Bestellerprinzip: Schlechte Zeiten für schwarze Schafe

Immobilienmakler versprechen sich aber nicht nur Schlechtes von dem neuen Gesetz: 74 Prozent der Befragten glauben, dass es schwarze Schafe durch das Bestellerprinzip schwerer haben werden. Dass gute Makler trotz Bestellerprinzips erfolgreich sein werden, davon sind hingegen 78 Prozent überzeugt. Hier zeigt sich allerdings auch, dass Makler großer Franchise-Unternehmen wie Engel & Völkers oder RE/MAX deutlich optimistischer sind als freie Makler. Während in der Gruppe der Franchise-Nehmer rund 69 Prozent der Meinung sind, dass das Bestellerprinzip dem Image der Branche nützen wird, teilen nur 43 Prozent der freien Makler diese Meinung.

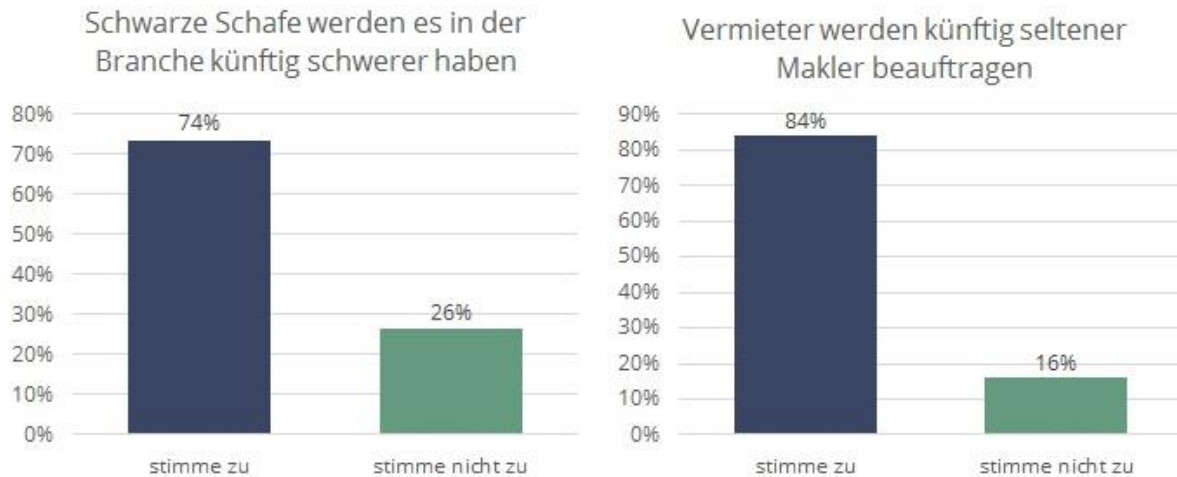
Fortbildung, Werbung, Rabatte: Makler planen spezielle Aktionen

Um auch nach Einführung des Bestellerprinzips Kunden zu gewinnen, planen viele Makler spezielle Angebote wie Rabatt- oder Mailing-Aktionen (35 %), vermehrte Anzeigenschaltung (27 %) oder häufigere Akquise auf Messen und Veranstaltungen (25 %). 18 Prozent gaben an, sich mehr fortbilden zu wollen. Auch hier zeigen sich Unterschiede zwischen Franchise- und freien Maklern: Während bei den Franchise-Maklern 29 Prozent Fortbildungen planen, sind es bei den freien Maklern 13 Prozent. Mehr Akquise auf Veranstaltungen wollen 37 Prozent der Franchise-Nehmer und 17 Prozent ihrer freien Kollegen umsetzen.

Makler befürchten durch das Bestellerprinzip Nachteile für Mieter

Ob Franchise-Nehmer oder freier Makler – in einem Punkt ist sich die Branche einig: 71 Prozent sind der Überzeugung, dass die Bedingungen für Mieter sich durch das neue Gesetz verschlechtern werden.

76 Prozent fürchten, dass Vermieter die Courtage künftig trotz Bestellerprinzips zum Beispiel über Abschläge auf ihre Mieter umlegen.



HAUSGOLD Grafik: Maklerumfrage zu den zukünftigen Auswirkungen des Bestellerprinzips

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