**Newsletter Hefner Immobilien**

**Januar 2021**

**Einen Tag vor Weihnachten 2020 beginnt am Immobilienmarkt eine neue Ära**

Ab dem 23. Dezember 2020 gilt eine neue Regel für die Courtage beim Immobilienkauf. Eine große Umstellung, doch am Ende könnten alle profitieren, Käufer, Verkäufer und Immobilienmakler. Erstmals in der Geschichte der Bundesrepublik gelten ab dem 23. Dezember 2020 bundesweite Regeln für die Maklerprovision beim [Immobilienkauf](https://www.welt.de/finanzen/immobilien/plus200398874/Immobilienkredite-Bauzinsen-fallen-auf-bis-zu-0-3-Prozent.html?wtrid=amp.article.free" \o "). In vielen Fällen dürften diese Regeln auf eine Teilung der Provision zwischen Käufer und Verkäufer hinauslaufen. Für Käufer und Verkäufer von Wohnimmobilien bricht genau einen Tag vor Heiligabend ein neues Zeitalter an.

Zunächst aber werden Käufer vielerorts künftig mehrere Zehntausend Euro Vermittlungsprovision sparen können, wenn sie eine teure Immobilie in einer der Städte kaufen, in denen die Provision bisher nicht geteilt wird, also beispielsweise in Berlin oder in den Bundesländern Hessen oder Brandenburg.

Dort, sowie in nachfragestarken Städten zahlen Käufer bis zu 7,14 Prozent des Kaufpreises an den Makler. Bei einer beispielsweise 400.000 Euro teuren Wohnung sind das rund 28.000 Euro.

Die Regel, die ab dem 23. Dezember gilt, lautet nun: Wer den Makler nicht beauftragt – in der Regel der Käufer –, soll nicht mehr bezahlen müssen als der Auftraggeber, in der Regel der Verkäufer.

**1. BERATUNG**

Bei einem unverbindlichen Beratungsgespräch klären wir Ihre Bedürfnisse und schauen, was wir für Sie und Ihre Immobilie tun können.

**2. BEWERTUNG**

Wir bewerten Ihre Immobilie nach einer ausführlichen Besichtigung und Prüfung aller Unterlagen mit geprüften Bewertungsverfahren nach ImmoWertV.

**3. EXPOSÉ**

Wir stellen mit Ihnen, alle Verkaufsunterlagen zusammen und sorgen dafür, dass Ihre Immobilie Dank proffessioneller-Fotos, in einem Exposé ins richtige Licht gerückt wird.

**4. VERMARKTUNG**

Wir sorgen dafür, dass Ihre Immobilie von echten Interessenten gesehen wird. Dazu greifen wir auf unsere Datenbank an Suchaufträgen zurück, stellen Ihre Immobilie online und verbreiten das Angebot.

**5. BESICHTIGUNGEN**

Wir laden vielversprechende Interessenten zu Besichtigungsterminen ein und stehen ihnen als Ansprechpartner für alle Fragen zur Verfügung.

**6. FINANZIEREN**

Wir prüfen die finanziellen Möglichkeiten eines potentiellen Interessenten und unterstützen diesen bei seiner Finanzierung.

**7. VERKAUFSVERHANDLUNGEN**

Als Marktprofi setzen wir den Preis Marktgerecht so an, dass er auch in Verhandlungen Bestand hat. Durch unsere jahrelange Verhandlungserfahrung kommen wir so zu einem Ergebnis, mit dem beide Seiten zufrieden sind.

**8. NOTARTERMIN**

Wir beraten Sie zu den Formulierungen und Klauseln im Kaufvertrag und begleiten Sie zum Vertragsabschluss beim Notar.

**9. ÜBERGABE**

Wir sind auch nach dem Verkauf für Sie da und bleiben Ihr Ansprechpartner für alle Belange rund um den Verkauf, sei es beim Übergabetermin oder bei Terminen mit der Bank.

**Weitere Informationen bekommen Sie in unserem 14-Punkte-Leistungsversprechen, welches Sie sich kostenfrei herunterladen können.**