

Checkliste: Gegenüberstellung der Provisionsmodelle - Pros und Contras



Gegenüberstellung der Provisionsmodelle (Vor- und Nachteile)

Verteilung 6% Maklerhonorar	Nachteile	Vorteile
(7,14% inkl. MwSt.)		

Standard Provisionsteilung seit dem 23. Dezember 2020

Verkäufer	Käufer	● Ihr Immobilienangebot erzeugt mittleres Kaufin- ● Ihr Immobilienangebot schwimmt in der Masse mit
		teresse; nicht alle Interessenten werden wegen und ist vergleichbar wie viele andere.
		der Käuferprovision erreicht. ■ Alle scheinen mit einer Käuferprovision von 3,57%
		➡ Käufer erwartet mindestens einen Preisnachlass zu arbeiten, zumindest sieht man in den Immobilien-
		in Höhe der Maklerprovision. angeboten immer nur die Aussenprovision, den In-
		 Maklerhonorar wird nicht über die Bank mit nenprovisionsanteil sieht man nicht.
		 Provision für Verkäufer wird mit Kaufvertragsunterzeichnung direkt fällig.
		Provision senkt die Eigenkapitalquote des Käufers
3,00 % (3,57)	3,00 % (3,57)	 Makler hat 2 Vertragspartner und steht in einem Interessenskonflikt.
Innenprovision	Aussenprovision	Makler darf sich nicht in Kaufpreisverhandlung
		einmischen wegen der Gefahr der Doppeltätig-
		keit, was zu Lasten des Verkäufers, mit dem ei-
		gentlich erzielbaren Kaufpreises geht.
		● Irritationen wegen 14-tägigen Widerrufsrechts
		für Kaufinteressenten, durch zu viele Formalitä-
		ten die eingehalten werden müssen.
		Makler muss um die Außenprovision fürchten so-
		fern gewisse Regularien nicht eingehalten wur-
		den.

Copyright © 2018 Hakan Citak – Citak Immobilien e.K.

www.citak-immobilien.de

Checkliste: Gegenüberstellung der Provisionsmodelle - Pros und Contras



Vereinbarung der reinen Innenprovision

Verteilung 6% Maklerhonorar (7,14% inkl. MwSt.)		Nachteile	Vorteile	
Verkäufer	Käufer			
6,00 % (7,14) Innenprovision	0,00% Aussenprovision	 Kaufpreis fühlt sich etwas hoch an, allerdings kommt man mit der Aussenprovision auf den gleichen Gesamtpreis. Die Kaufnebenkosten wie Grunderwerbsteuer sowie Notar- und Gerichtsgebühren fallen für den Käufer etwas höher aus. 	 Maklerhonorar wird in Kaufpreis eingepreist. Keine Vorfinanzierung des Maklerhonorars seitens des Verkäufers, Provision wird erst nach Kaufpreiseingang fällig. Ihre Immobilie hebt sich von der Masse anderer Immobilienangebote ab. Mehr Anfragen für Ihre Immobilie, da sehr viele Interessenten nach provisionsfreien Immobilien Ausschau halten. Keine Irritationen wegen des 14-tägigen Widerrufsrechts für Kaufinteressenten. Weniger Preisverhandlungen, ganz im Gegenteil können sogar Bieterverfahren problemlos durchgeführt werden. Bessere Finanzierung für den Käufer, da dieser weniger Eigenkapital aufbringen muss. Nur Verkäufer ist Auftraggeber/Vertragspartner des Maklers. Richtige, weil ausnahmslose Interessensvertretung im Sinne des Verkäufers, sprich: ganz in Ihrem Sinne Makler kümmert sich um alles und entlastet Eigentümer von A-Z. 	

Checkliste: Gegenüberstellung der Provisionsmodelle - Pros und Contras



Unseriöse und illegale Provisionsmodelle von gewissen Marktteilnehmern

Verteilung Maklerhonorar	Nachteile	Vorteile
Verkäufer Käufer 0,00% 3,00 % (3,57) Innenprovision Aussenprovision	 Illegale Provisionsvereinbarung des Maklers Makler die nur mit der hälftigen Provision arbeiten, leisten auch nur das entsprechende Mindestmaß an Leistung (Achtung Semimakler). Verfügen über kaum Budget für ein ausreichendes Marketing für Ihre Immobilie. Diese Makler können Ihre Dienstleistung nicht verkaufen, was meinen Sie, kann dieser in Ihrem Sinne verhandeln? Sind auf jeden Auftrag angewiesen. Sind auf den schnellen Abschluss aus, egal zu welchem Preis. Makler hat einen Auftraggeber und zwar den Käufer. Käufer erwartet mindestens einen Preisnachlass in Höhe der Maklerprovision. Ihr Immobilienangebot erzeugt mittleres Kaufinteresse; nicht alle Interessenten werden wegen der Käuferprovision erreicht. 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? 	

Checkliste: Gegenüberstellung der Provisionsmodelle - Pros und Contras



Dumpingpreis Angebote zu 1%, 1,5% oder 2% zzgl. MwSt. von gewissen Marktteilnehmern (Werbung mit Provisionsschmerz)

Verteilung N	Maklerhonorar	Nachteile	Vorteile
Verkäufer	Käufer	 Makler die mit Dumping Provisionen arbeiten, leisten auch nur das entsprechende Mindestmaß an Leistung (Achtung Semimakler). Verfügen über kaum Budget für ein ausreichen- 	Wenig Provision für eine Dienstleistung zahlen zu müssen hört sich zumindest erst mal gut an.
		des Marketing für Ihre Immobilie.	
1,00 (1,19%) -	1,00 (1,19%) -	 Diese Makler können Ihre Dienstleistung nicht verkaufen, was meinen Sie, kann dieser in Ihrem 	
2,00 (2,38%)	2,00 (2,38%)	Sinne verhandeln?	
		Sind auf jeden Auftrag angewiesen	
Innenprovision	Aussenprovision	 Sind auf den schnellen Abschluss aus, egal zu wel- chem Preis. 	
		 Eigentümer müssen sich selbst um vieles küm- mern. 	
		Makler die so arbeiten, können Ihre Dienstleis-	
		tung nicht verkaufen. Was meinen Sie wie es sich	
		bei Ihrer Immobilie verhalten wird? Kann dieser	
		Ihre Immobilie richtig verkaufen?	

Urteilen Sie selbst. Was meinen Sie, mit welchem Modell der Maklercourtage werden Sie besser fahren? Ihr Hakan Citak

IHR MAKLER MIT HERZ & VERSTAND









MEHRFAMILIENHAUS
IN KÖLN-NIPPES





Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen? Wer über einen der zahlreichen Fallstricke stolpert, verschenkt schnell mehrere tausend Euro. Fehleinschätzung der baulichen Substanz, falsche Beurteilung der Lage oder ungünstige Präsentation des Objekts sind die häufigsten und teuersten Fehler. Setzen Sie besser gleich jemanden dran, der etwas von Immobilien versteht!

Citak Immobilien bietet Ihnen Immobilienverkauf mit Kompetenz. Als Ihr zuverlässiger Kölner Qualitäts-Makler gibt Hakan Citak eine Leistungsgarantie für:

- bessere Präsentation effizientere Vermarktung
- besseren Abschluss.

Mit den Studienabschlüssen als Dipl.-Ing. und M. Eng. Facility and Real Estate Management verfügt der Inhaber Hakan Citak über das umfassende Knowhow, das man sich für einen Makler wünscht. Er und sein Team haben das Ohr am Markt und kennen sich im Großraum Köln, Bonn, Düsseldorf, insbesondere in Köln bestens aus.

Zur umfassenden Vermarktung gehört bei Citak Immobilien, Ihnen die größtmögliche Sicherheit zu bieten, u.a. durch die Bonitätsprüfung der Kaufinteressenten. Professionelle Präsentation bedeutet bei ausgesuchten Immobilien z. B. ein hochwertiges Video oder eine 360°-Panoramatour zu produzieren. Das ermöglicht Interessenten bereits im Vorfeld eine diskrete Besichtigung – ohne Terminvereinbarung und ohne den Eigentümer in seiner Privatsphäre zu stören.

Citak Immobilien setzt sich professionell für Ihre individuellen Ziele ein: Die sehr hohe Kundenzufriedenheit und die Auszeichnungen als bester Immobilienmakler der Zeitschrift Bellevue & Top-Makler der Zeitschrift Focus bestätigen dies.

Gerne für Sie da!

Kontaktieren Sie uns!



CITAK IMMOBILIEN E.K.
YORCKSTRASSE 12 • 50733 KÖLN
TEL.: 0221 - 29 88 71 20
INFO@CITAK-IMMOBILIEN.DE
WWW.CITAK-IMMOBILIEN.DE



Einfach den QR Code mit Ihrem Smartphone und einer Reader-App scannen und unsere Kontaktdaten direkt in Ihr Adressbuch speichern!









