

22. OKTOBER 2019

McMakler GmbH

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Umfrage-Ergebnisse:

Gute Gründe für einen Verkauf mit Immobilienmakler

- *93,8 Prozent der Eigentümer beauftragen einen Makler, um den Verkauf ihrer Immobilie stressfreier abzuwickeln*
- *66,2 Prozent vertrauen auf die bessere Expertise und das Fachwissen eines Immobilienexperten*
- *Fast 50 Prozent möchten einen höheren Verkaufspreis mit einem Immobilienmakler erzielen*

Berlin, 22. OKTOBER 2019 – Immobilienbewertung, Verkaufsstrategie, Exposé, Besichtigungstermine, Verkaufsverhandlungen und Notartermin: Ein Immobilienverkauf kann sich als langwieriger und oft auch komplizierter Prozess herausstellen. Das haben mehr als die Hälfte aller Eigentümer erkannt und beauftragen einen Makler. Die genauen Gründe, warum sie sich dafür entscheiden, hat der Full-Service Immobiliendienstleister McMakler (www.mcmakler.de) in seiner aktuelle Online-Umfrage^[1] herausgefunden.

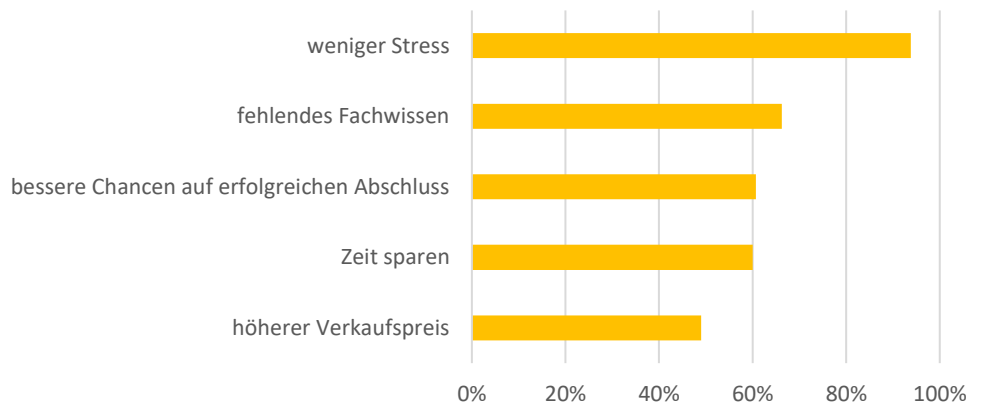
Ein Immobilienmakler erfüllt Aufgaben, die meist zeitaufwändig sind und spezifische Kompetenzen erfordern. Wie die Auswertung zeigt, ist der wichtigste Grund für Eigentümer mit satten 93,8 Prozent den Verkauf ihrer Immobilie stressfreier abzuwickeln. „Maklern kann jeder – so denken zunächst viele. Aus diesem Grund nehmen einige Eigentümer den Verkaufsprozess gleich selbst in die Hand. Meist merken sie dann aber ziemlich schnell, wie stressig und nervenaufreibend ein Vermarktungsprozess sein kann. Mit einmal Türaufschließen ist es in der Regel nicht getan. Leider hält sich dieses Klischee hartnäckig“, sagt Hanno Heintzenberg, Gründer und Geschäftsführer von McMakler.

Gerade weil es bei einem Immobilienverkauf um hohe Summen geht, empfiehlt es sich, Experten zu Rate zu ziehen. Sie verfügen über das nötige Fachwissen und die Expertise. Darauf vertrauen 66,2 Prozent der Eigentümer und entscheiden sich aus diesem Grund mit Hilfe eines Maklers zu verkaufen. Und das ist gut so: Neben der Kundenberatung und Immobilienbewertung beschafft ein Makler alle nötigen Unterlagen wie Energieausweis, Grundbuchauszüge, Grundrisse und Grundsteuerbescheid. Er erstellt qualitativ hochwertige Objektbilder sowie ein repräsentatives, ansprechendes und werbewirksames Exposé. Nach der Zielgruppenermittlung und Planung der Vermarktungsstrategie wählt er die passenden Vermarktungskanäle für die Kaufinteressenten aus und organisiert Besichtigungstermine und Verkaufsverhandlungen.

Nicht von der Hand zu weisen ist auch, dass sich viele Kaufinteressenten bei einer Vermarktung mit einem professionellen Makler einfach sicherer als beim Verkauf aus privater Hand fühlen. Ein sicheres Auftreten und die lokale Marktkennntnis erhöhen zudem die Chancen, Kaufinteressenten vom Objekt zu überzeugen und einen erfolgreichen Abschluss zu erzielen. Das ist für immerhin 60,7 Prozent der Immobilienbesitzer ein Grund für die Zusammenarbeit mit einem Makler. Zudem spielt für 60 Prozent der Eigentümer der Faktor Zeit eine Rolle. Wer noch im normalen Arbeitsalltag steckt, wird Schwierigkeiten haben anfallende Aufgaben und Interessentenanfragen über den Tag zu händeln.

Zu guter Letzt: der Erlös. Wenn Immobilienbesitzer auf einen Makler setzen, ist dieser trotz Courtage meist höher, als wenn Eigentümer den Immobilienverkauf selbst in die Hand nehmen. Das ist für fast 50 Prozent der Verkäufer ein ausschlaggebender Grund auf die Unterstützung eines Immobilienmaklers zu setzen.

Warum haben sich Eigentümer dazu entschieden,
ihre Immobilie mit Hilfe eines Maklers zu verkaufen?
(Mehrfachantworten möglich)

McMakler

Quelle: McMakler GmbH (www.mcmakler.de) – Stand Mai 2019

Alle Daten und Grafiken dürfen von Drittparteien mit einem Verweis auf die Quelle „McMakler GmbH (www.mcmakler.de)“ benutzt und veröffentlicht werden.

^[1] Die Online-Umfrage wurde von McMakler unter den 255 Maklern des Unternehmens im Mai 2019 durchgeführt.

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister und verbindet seit 2015 modernste, digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Beratung seiner Kunden durch eigene Makler vor Ort. Mit diesem hybriden Geschäftsmodell hat sich McMakler zu einem Pionier der Digitalisierung in der Maklerbranche und zu einem der schnellst wachsenden Immobilienunternehmen

Deutschlands entwickelt. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Berlin, beschäftigt aktuell mehr als 450 Mitarbeiter, davon 255 eigene Makler. Gründer und Geschäftsführer sind Felix Jahn, Hanno Heintzenberg und Lukas Pieczonka. Zudem verfügt Felix Jahn über große Erfahrung mit schnell wachsenden Unternehmen. Er war Mitbegründer von Home24, Europas größtem Online-Möbelhändler und Investor vieler schnell wachsender Unternehmen wie Zalando und der Auto1 Group.