

24. MÄRZ 2020

**McMakler GmbH**

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

## Umfrage: Welche Fehler kosten Kaufinteressenten am häufigsten die Traumimmobilie?

- *Satte 91 Prozent der Interessenten sind sich unklar über die Finanzierung des Immobilienkaufs, 64 Prozent verscherzen es sich durch absichtliches Schlechtreden der Immobilie*
- *Mann versus Frau: In 70 Prozent der Fälle begehen beide Geschlechter dieselben Fehler bei der Bewerbung auf eine Immobilie*

**Berlin, 24. MÄRZ 2020** – Gut vorbereitet, ist halb gewonnen: Bei der Bewerbung auf eine Immobilie kann einiges schief gehen. Schnell treten Kaufinteressenten dabei in unnötige Fettnäpfchen. Wer sich gut vorbereitet und einige Punkte beachtet, hat es deutlich leichter auf dem Weg in die eigenen vier Wände. Die aktuelle Online-Umfrage<sup>[1]</sup> des Full-Service Immobiliendienstleisters McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) zeigt die Hauptfehlerquellen von Kaufinteressenten bei der Bewerbung auf ihre Traumimmobilie.

„Der Kauf einer Immobilie ist ein Prozess mit vielen Schritten. Kaufinteressenten sollten daher die wichtigsten Punkte vorab klären. Eine umfassende Kostenkalkulation inklusive Finanzierungsbestätigung seitens der Bank sowie die Bereitstellung aller nötigen Unterlagen sind unabdingbar. Denn eine gute Vorbereitung ist das A und O und steigert zudem die Wahrscheinlichkeit, sich gegen andere Mitbewerber durchzusetzen“, verrät Lukas Pieczonka, Gründer und Geschäftsführer von McMakler.

**Was sind die häufigsten Fehler, die Kaufinteressenten machen, wenn sie sich auf ihre Wunschimmobilie bewerben?**  
(Mehrfachantworten möglich)

**McMakler**

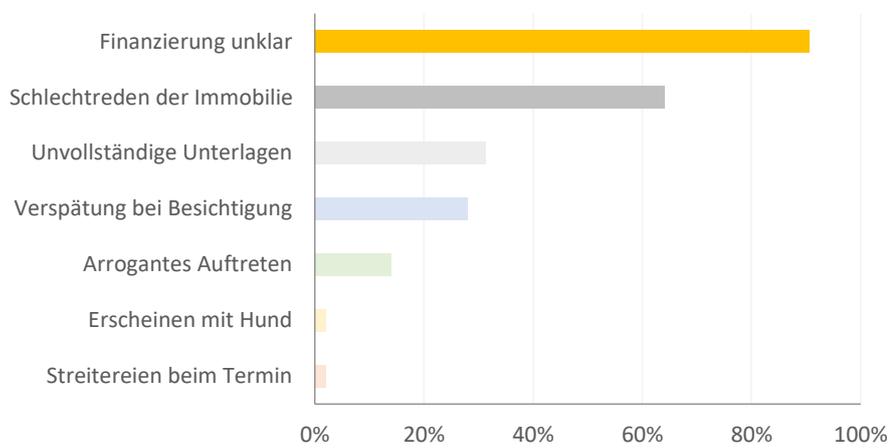


Abb. 1 – Quelle: McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) – Stand November 2019

Geld regiert die Welt: Der häufigste Fehler mit satten 91 Prozent, den Kaufinteressenten bei der Bewerbung auf ihre Wunschimmobilie machen, ist eine unklare Finanzierung, die Grundvoraussetzung eines jeden Kaufgeschäfts. Ein weiteres No-Go ist das absichtliche Schlechtreten der Immobilie während der Besichtigung. Ganze 64 Prozent der Kaufinteressenten folgen dieser Strategie und hoffen, den Preis dadurch zu drücken.

Während Immobilienmakler bei circa 31 Prozent der potenziellen Käufer die schlechte, teilweise sogar unvollständige Aufbereitung der nötigen Unterlagen bemängeln, nehmen 28 Prozent Termine nicht ernst. Sie kommen mit Verspätung oder erscheinen erst gar nicht zum vereinbarten Besichtigungstermin. Auch arrogantes Auftreten der Interessenten kommt bei circa 14 Prozent der Makler weniger gut an.

„Wer wichtige Dokumente bei der Besichtigung vergisst, sich nicht an terminliche Absprachen hält oder eine arrogante Art an den Tag legt, signalisiert eher Desinteresse. Wird das Gefühl vermittelt, der Interessent überlässt alles dem Zufall, so scheint der Wunsch nach der betreffenden Immobilie nicht allzu groß. Ein guter Eindruck zählt am Ende auch beim Immobilienkauf“, erklärt der Immobilienexperte von McMakler.

Interessant ist hingegen, dass Streitereien unter den Kaufinteressenten während des Besichtigungstermins, beispielsweise über die Aufteilung und Gestaltung der Räumlichkeiten, sowie das Erscheinen mit Hund zum Termin mit jeweils zwei Prozent nur selten vorkommen.

Wer macht von den Kaufinteressenten am häufigsten Fehler bei der Bewerbung auf eine Immobilie?

**McMakler**

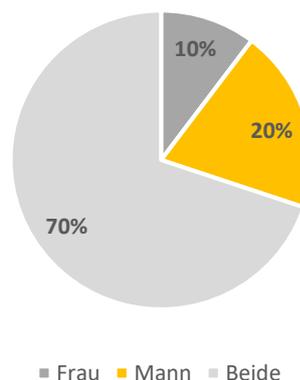


Abb. 2 – Quelle: McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) – Stand November 2019

Bleibt die Frage: Mann oder Frau – wer macht die meisten Fehler im Bewerbungsprozess auf eine Immobilie? Hier halten sich die Geschlechter die Waage. In immerhin 70 Prozent der Fälle ist es egal, ob es sich um Mann oder Frau handelt – beide Geschlechter treten gleich oft ins Fettnäpfchen.

<sup>[1]</sup> Die Online-Umfrage wurde von McMakler im November 2019 unter den 265 Maklern des Unternehmens durchgeführt.

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

## **Über McMakler**

McMakler ([www.mcmakler.de](http://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 550 Mitarbeiter, davon 270 eigene Makler. Felix Jahn startete den Hybrid-Immobilienmakler als Gründungsinvestor und Executive Chairman und übernahm 2018 zusätzlich die CEO-Funktion. Mitgründer und Geschäftsführer ist Lukas Pieczonka.