

Pressemitteilung

## **UMFRAGE: WONACH IMMOBILIENEIGENTÜMER BEI DER MAKLERSUCHE ENTSCHEIDEN**

**Hamburg, im Oktober 2017 – Der Besitz eines Eigenheims ist für die meisten Menschen mit vielen Emotionen verknüpft. Das gilt genauso, wenn sie sich später wieder von ihrer Immobilie trennen wollen. Doch beim Verkauf eines Hauses reicht allein das Bauchgefühl, etwa bei der Wahl des Maklers, nicht aus. Stattdessen gehen die meisten Hauseigentümer mit kühlem Kopf vor. Die Mehrheit erwartet vom Makler nachweisliche Qualifikationen, zudem zieht sie ein eher konservatives, verbindliches Auftreten gegenüber dem legeren Typ vor. Zu diesen Ergebnissen kommt eine [aktuelle Umfrage](#) der Immobilienberatung Hausgold.de unter bundesweiten Hausbesitzern.**

### **Auf nachweisliche Qualifikationen kommt es an**

Die Mehrzahl der Eigentümer verlässt sich bei der Maklerwahl nicht auf das bloße Bauchgefühl, sondern wünscht den Nachweis von Qualifikationen, eine adäquate Ausbildung und die Mitgliedschaft in Berufsverbänden. Das sagten beachtliche 88,6 Prozent der Befragten. Zwei von drei bezeichnen es darüber hinaus als wichtig bis sehr wichtig, dass ein Freund oder Bekannter bereits positive Erfahrungen mit dem Makler gemacht hat. Noch mehr Immobilienbesitzer vertrauen den Empfehlungen unabhängiger Unternehmen. Für 79,7 Prozent ist die Leistungsbewertung von Maklern durch unabhängige Unternehmen wichtig bis sehr wichtig. Die Onlineplattform bietet Hausbesitzern eine unabhängige Bedarfsanalyse an, die dann über die Datenbank und einem persönlichen Beratungsgespräch zum passenden Immobilienprofi in der Region führt. Auf Basis dieses Vorschlags kann der Eigentümer dann entscheiden, ob er eben diesen Makler für den Verkauf seiner Immobilie beauftragen will. „Voraussetzung für eine unabhängige und individuelle Maklerempfehlung ist ein umfangreiches, qualitativ hochwertiges und vielfältiges Netzwerk, aus dem exakt der passende Makler ermittelt wird“, sagt Hausgold Geschäftsführer Sebastian Wagner.

### **Auf regelmäßigen Informationsfluss durch den Makler achten**

Wenn es um die Kommunikation geht, sind sich Hauseigentümer weitestgehend einig. Die Mehrheit wünscht sich einen Makler, der eher konservativ ist und einem Business-Stil entspricht. Ein saloppes, kumpelhaftes Auftreten bevorzugen nur 7,8 Prozent. Wichtig für ein gutes Vertrauen ist in jedem Fall ein permanenter Informationsfluss. Hauseigentümer sollten darauf achten, dass ihr Wunschmakler sie regelmäßig über alle wichtigen Arbeitsschritte informiert und in Entscheidungen einbindet. Die Mehrheit der Befragten (62,5 Prozent) legt darauf großen Wert.

## **Die Unternehmensgröße allein zählt nicht**

Überzeugen Mitarbeiter großer Maklerbüros womöglich Eigentümer leichter, sie zu beauftragen? Nicht unbedingt, wie die Umfrage der Immobilienberatung Hausgold.de zeigt. Für die Mehrheit kommt es nicht auf die Unternehmensgröße des Maklerbüros an: Sechs von zehn befragten Hausbesitzern (58,2 Prozent) bewerten die Unternehmensgröße als weniger bis nicht wichtig. Nur 41,8 Prozent der Eigentümer geben an, dass es ihnen wichtig bis sehr wichtig sei, dass der Makler in einem großen, überregionalen Unternehmen tätig ist. Große Bedeutung hat dagegen für die meisten der Internetauftritt des Maklers. 76,6 Prozent messen einer modernen und informativen Website wichtige bis sehr wichtige Bedeutung bei.

## **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