

Pressemitteilung

STUDIE OFFENBART MISSVERSTÄNDNISSE ZWISCHEN MAKLERN UND IMMOBILIENVERKÄUFERN

Hamburg, 23. Januar 2020: Verkaufsdauer, Immobilienwert, Transparenz – die aktuelle Maklerumfrage des Proptech-Start-ups HAUSGOLD deckt Missverständnisse auf und zeigt den Kommunikationsbedarf der Branche. Für die wohl bundesweit in dieser Art größte Studie unter selbstständigen Maklern befragte HAUSGOLD knapp 400 Immobilienprofis flächendeckend in ganz Deutschland. Im Fokus steht dabei oft eine unrealistische Erwartungshaltung bei Immobilieneigentümern.

Das mit Abstand häufigste Missverständnis beim Immobilienverkauf per Makler liegt dabei klar beim erwarteten Verkaufspreis der Immobilie, dieser liege oftmals viel zu hoch.

„Beim Preis scheint oft der Wunsch Vater des Gedankens zu sein. Rund 90 Prozent der befragten Makler gaben an, dass die Erwartungshaltung der Immobilienverkäufer zu optimistisch sei“, sagt HAUSGOLD-Gründer und CEO Sebastian Wagner. Zwischen Wunsch und Wirklichkeit liegen nicht selten mehrere Zehntausend Euro. „Der durchschnittliche Preis für Immobilien ist in den letzten Jahren zwar gestiegen, das gilt aber lange nicht für jede Immobilie. Entscheidend sind hier neben der Lage auch die Ausstattung, das Baualter und der energetische Zustand – Parameter, die oft nur Experten vernünftig beurteilen können. Aus Verkäufersicht hängen an der Immobilie jedoch meist hohe emotionale Bindungen. Diese wird in die Werteinschätzung ebenso einbezogen wie der Blick auf die großen Online-Immobilienmarktplätze, bei dem jedoch selten die Verhandlungsspanne hinter den Angeboten berücksichtigt wird.“

Werden diese Fehleinschätzungen durch den Makler nicht schnell und mit der gebotenen Sensibilität ausgeräumt, führt das schnell zu Frustrationen – auf beiden Seiten. Besonders ärgerlich seien für viele Makler in diesem Zusammenhang Vorstellungen über den möglichen Verkaufspreis, die auf unseriösen Angaben von Kollegen basieren – also Maklern, die bewusst hohe Verkaufserlöse versprechen, um erst einmal einen Vertragsabschluss zu generieren.

Transparenz vermeidet Enttäuschungen

Als besonders frustrierend nannte rund die Hälfte der befragten Makler Immobilieneigentümer, die den bereits gestarteten Prozess abbrechen und entweder nicht mehr oder zumindest nicht mehr über einen Makler verkaufen wollen. „Die Verkäufer unterschätzen hier den Arbeitsaufwand des Maklers bei Weitem. Auf die Kosten, die hier durch die angefallene Arbeit entstanden sind, verzichten viele Makler aus Kulanzgründen dann sogar freiwillig“, so Wagner.

Ebenfalls auf der Skala der Missverständnisse ganz oben: die Dauer des Verkaufsprozesses. Rund ein Drittel aller befragten Makler gab an, dass es hier regelmäßig stark von der tatsächlichen Realität abweichende Vorstellungen auf Verkäuferseite gäbe. „Die Vorgänge über den gesamten Verkaufsprozess sind komplex, bis ein geeigneter Käufer gefunden ist, müssen Exposés erarbeitet und verschickt sowie Anfragen im mittleren zweistelligen Bereich abgearbeitet werden“, verrät Wagner. „Wer einen Immobilienverkauf innerhalb weniger Tage verspricht, ist selten seriös.“ Der gesamte Prozess würde je nach Immobilie mehrere Monate bis zu einem Jahr und länger dauern – für viele Verkäufer sei das viel mehr als erwartet.

Einen guten Makler erkenne man vor allen daran, dass er bereits vor dem Abschluss eines Maklervertrages realistische Verkaufspreise und ein vernünftiges Timing angibt und die Erwartungshaltung an die Wirklichkeit angleicht. Das vermeidet Enttäuschungen. „Wichtig ist dabei auch, dass der Makler den Verkäufer regelmäßig transparent über den gesamten Prozess informiert. Zum Beispiel darüber, mit welchen potenziellen Käufern er gerade im Gespräch ist, wie Besichtigungstermine gelaufen sind oder was als nächste Schritte geplant ist etc. Dann gibt es auch weniger Missverständnisse. Mit unseren verschiedenen digitalen Tools bieten wir genau diese Möglichkeiten. Auf unserem Kundenportal HAUSGOLD Home sehen die Eigentümer, bei welchem Prozessschritt sich der Makler gerade befindet. Und auch für den Makler ist HAUSGOLD ein Partner auf Augenhöhe. Neben der Bereitstellung von qualifizierten Kundenkontakten und einem kostenfreien Lead-Management-Tool für Smartphone und PC, über das der Makler auch die Kundenkommunikation abwickeln kann, hält HAUSGOLD den Maklern den Rücken frei und unterstützt sie bei der Akquise, Ansprache, Vermarktung und Verwaltung“, so Wagner abschließend.

Die Ergebnisse der Studie finden Sie [hier](#).

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