

Eigentümer:innen verkaufen am liebsten mit Maklerhilfe

Für Immobilienbesitzer ist der hohe Preis wichtiger als ein schneller Verkauf.

Berlin, 08.05.2024

Neben der Entscheidung, ob mit oder ohne Makler, sind beim Verkauf einer Immobilie zwei Faktoren ausschlaggebend: die Geschwindigkeit und ein möglichst hoher Verkaufspreis. Das zeigt eine ImmoScout24-Umfrage unter Eigentümer:innen.

- **Rund zwei von drei Eigentümer:innen planen beim Verkauf ein Maklerbüro zu beauftragen.**
- **Nur ein Fünftel der Eigentümer:innen würde ohne professionelle Hilfe ihre Immobilie verkaufen – der Rest ist unentschlossen.**
- **Neue energetische Vorgaben sorgen für Bedarf an fundiertem Beratungs- und Bewertungsservice.**
- **Ein hoher Verkaufspreis interessiert eine Mehrheit von 68 Prozent – einen schnellen Verkauf bevorzugen 26 Prozent der Befragten.**

Der Immobilienmarkt in Deutschland ist in Bewegung. Nach einer Phase der Zurückhaltung erfährt der Kaufmarkt eine regelrechte Belebung und die Nachfrage kehrt zurück. Eine ImmoScout24-Umfrage unter Eigentümer:innen zeigt, dass rund 63 Prozent ein Makler-Unternehmen mit dem Verkauf ihrer Immobilie beauftragen wollen.

„Der Verkauf einer Immobilie ist komplex und mit viel Detailarbeit verbunden. Professionelle Maklerinnen und Makler geben eine wertvolle Unterstützung.“ sagt Dr. Gesa Crockford, Geschäftsführerin von ImmoScout24. „Der Bedarf an Expertise aufgrund energetischer Anforderungen und der Preisentwicklung zeigt sich auch bei der steigenden Maklerquote: Über 65 Prozent aller Immobilien wurden zuletzt durch ihre Vermittlung verkauft.“

Der Bedarf an Aufklärung und Preisermittlung ist gestiegen, seit die Gebäudeenergiewerte im Fokus der Politik sind. 55 Prozent der Befragten sind davon überzeugt, dass die Preise stark von der Energieeffizienz der Immobilie abhängig sind. Zugleich befürchteten 44 Prozent, dass die Immobilienpreise sinken. Drei von vier Eigentümer:innen ist eine kostenlose Objektbewertung vor Auftragsvergabe besonders wichtig (74 Prozent). Dazu kommt der Wunsch nach fundierter Einschätzung des möglichen Verkaufspreises in Abhängigkeit zum energetischen Zustand ihrer Immobilie (65 Prozent).

„Die Einwertung einer Immobilie ist aktuell noch relevanter“, sagt Ali Jashar Babaei vom Maklerbüro Tauriba in Stuttgart. „Viele Verkäufer:innen können im derzeit volatilen Marktumfeld nur schwer die Preise ihrer Immobilie einschätzen. Diese Dienstleistung ist ein Kern unserer Maklerarbeit. Nur mit einer vernünftigen Preisgestaltung kann es zum Verkauf kommen.“

Medienkontakt

Arne Hartwig | PR & Communications Manager

Telefon: +49 30 24301 1270 | E-Mail: presse@immobilienscout24.de | www.immobilienscout24.de

Lieber hoher Erlös als schneller Verkauf

Dreh- und Angelpunkt bei den Verkaufsüberlegungen ist die zu erzielende Summe. 68 Prozent der verkaufenden Eigentümer:innen möchten vorrangig einen hohen Verkaufspreis erzielen und nehmen entsprechend einen längeren Verkaufsprozess in Kauf. 26 Prozent der verkaufenden Eigentümer:innen ist es wichtig, schnell zu verkaufen, auch wenn der Preis geringer ausfällt. 73 Prozent der Verkäufer:innen wollen möglichst geringe Kosten und 65 Prozent keinen Besichtigungstourismus.

„Als Spezialisten für hochwertige Immobilien wissen wir, dass es gute Vorbereitung und Verhandlungsgeschick braucht, damit man einen Preis findet, der den Erwartungen der Verkäufer:innen entspricht“, sagt Agnes Kowalska, Geschäftsführerin von Koco Immobilien in Düsseldorf. „Auch wenn es manchmal nicht anders geht: Wer es besonders eilig hat, bekommt selten den besten Deal.“

→ Methodik

Umfrage unter 836 Eigentümer:innen, die im 2. HJ. 2023 den Verkauf einer Immobilie geplant oder gerade getätigt haben. Die Mehrheit der Eigentümer:innen verkauft eine Eigentumswohnung (43 Prozent). Von einem Einfamilienhaus wollen sich 25 Prozent der Befragten trennen und 14 Prozent von einer Doppelhaushälfte oder einem Reihenhaus. Der Rest verkauft Mehrfamilienhäuser (11 Prozent), Grundstücke (4 Prozent) und Gewerbeimmobilien (3 Prozent).

→ Über ImmoScout24

ImmoScout24 ist die führende Online-Plattform für Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland. Seit 25 Jahren revolutioniert ImmoScout24 den Immobilienmarkt. Jeden Monat suchen rund 19 Millionen Nutzer:innen auf dem Online-Marktplatz oder in der App ein neues Zuhause oder die passende Gewerbefläche. Deshalb kennen rund 90 Prozent der Zielgruppe ImmoScout24. Mit seinen digitalen Lösungen schafft der Online-Marktplatz Orientierung und bringt Eigentümer:innen, Makler:innen und Immobiliensuchende erfolgreich zusammen. ImmoScout24 arbeitet an dem Ziel, Transaktionen rund um die Immobilie digital abzuwickeln und dadurch komplexe Entscheidungen für seine Nutzer:innen einfacher zu machen. Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv und erreicht monatlich rund 3 Millionen Suchende.

Medienkontakt

Arne Hartwig | PR & Communications Manager

Telefon: +49 30 24301 1270 | E-Mail: presse@immobilienscout24.de | www.immobilienscout24.de