

Umfrage zeigt

Top-Verkaufsgründe für Immobilieneigentümer

Berlin, 27.02.2017 - Derzeitig niedrige Zinsen, eine hohe Nachfrage und eine gute wirtschaftliche Konjunktur lassen den Immobilienmarkt boomen. Fast jeder Zweite kann sich vorstellen bei guten Marktkonditionen seine Immobilie verkaufen. Persönliche Umstände wie fortgeschrittenes Alter oder finanzielle Schwierigkeiten sind weitere Gründe die eigenen vier Wände zu veräußern. Dies ergab eine repräsentative Umfrage im Auftrag von Homeday unter 1.605 Immobilieneigentümern.

Die Immobilienpreise sind derzeit noch auf einem sehr hohen Niveau und verlocken zum Verkauf. Erste Branchenexperten und ein aktuelles Immobiliengutachten des Zentralen Immobilienausschusses (ZIA) sagen allerdings für die kommenden Jahre fallende Preise voraus. Auch mit steigenden Zinsen sei zu rechnen. Dabei ist der häufigste Grund sich von der eigenen Immobilie zu trennen die guten Marktkonditionen auszunutzen. Dies gab knapp jeder zweite (48 Prozent) Eigentümer an, der seine Immobilie innerhalb der nächsten zwei Jahren verkaufen möchte. Weitere Gründe sind fortgeschrittenes Alter, finanzielle Schwierigkeiten oder ein Umzug.

Verkaufsgründe (Top 5)

1. Gute Verkaufsgelegenheit / gute Marktkonditionen (48,0 Prozent)
2. Altersbedingt (27,7 Prozent)
3. Finanzielle Schwierigkeiten (23,1 Prozent)
4. Umzug / Auswanderung (21,8 Prozent)
5. Krankheitsbedingt (17,4 Prozent)

(Mehrfachnennungen möglich)

Damit der Verkaufsprozess reibungslos abläuft, würde die Mehrheit der Privatpersonen (53,9 Prozent) einen Makler beauftragen. Denn der Verkauf einer Immobilie ist aufwändig. Exposés müssen erstellt werden, das Objekt optimal beworben und Besichtigungen organisiert werden. kümmert sich um die professionelle Vermittlung des Objektes und sorgt für einen erfolgreichen Verkauf.

Pressemitteilung

Viele Immobilienkäufer stehen allerdings dann vor der Herausforderung den passenden Makler zu finden. Das Prop-Tech Unternehmen Homeday unterstützt Eigentümer bei dieser Entscheidung.

“Wir empfehlen Eigentümern mit unserem datenbasierten und objektiven Matching-Algorithmus bis zu drei geprüfte Makler und begleiten ihn während des gesamten Verkaufsprozesses. Jedem einzelnen Immobilieneigentümer stellen wir dafür einen eigenen Homeday-Ansprechpartner zur Seite. Dieser betreut den Eigentümer individuell und persönlich. Service und Qualität stehen für uns an erster Stelle”, so Steffen Wicker, Gründer und CEO von Homeday.

Für die Empfehlung analysiert Homeday deutschlandweit zahlreiche Immobilienvermittler anhand eines eigens entwickelten Matching-Algorithmus und verschiedenster Kriterien wie die individuelle Erfahrung, regionale Marktkenntnis und das bisher erreichte Preisniveaus.

Für die Studie befragte Caspar Feld Marketing Performance im Auftrag von Homeday 1.605 Immobilieneigentümer. Die Erhebung fand im Juli 2016 statt. Die Ergebnisse der Umfrage erhalten Sie auf Wunsch unter presse@homeday.de.

Über Homeday

Als eines der ersten PropTech-Unternehmen hat Homeday sich zum Ziel gesetzt den Immobilienmarkt transparenter und den Kauf sowie Verkauf von Immobilien so einfach und komfortabel wie möglich zu gestalten. Dafür verbindet Homeday Marktkenntnisse, einen eigens entwickelten datenbasierten und objektiven Matching-Algorithmus mit professioneller, persönlicher Beratung und Maklern vor Ort. Private Immobilienanbieter finden auf diese Weise die passende Makler-Unterstützung für ihr Objekt. An der Spitze des Unternehmens stehen Steffen Wicker, Dmitri Uvarovski und Philipp Reichle. Homeday wurde 2014 gegründet und vereint aktuell ein Team von mehr als 40 Mitarbeitern.

Pressekontakt

Jessica Kühnel
Homeday GmbH
E-Mail presse@homeday.de
Telefon +49 30 120 849 181
www.homeday.de