

PRESSEMITTEILUNG

## Gründe für den Hausverkauf: Scheidung im Osten, Erbschaft im Westen

- In Ostdeutschland werden in 26 Prozent der Fälle Immobilien wegen einer Scheidung verkauft, nur bei fünf Prozent aufgrund einer Erbschaft.
- In Westdeutschland sind dagegen fast 20 Prozent der Verkäufe durch eine Erbschaft bedingt, weniger als acht Prozent aufgrund einer Scheidung.

**Berlin, 10. JULI 2018** – Warum entscheiden sich Eigentümer für den Verkauf ihrer Immobilie? Eine Online-Umfrage<sup>[1]</sup> des Full-Service Immobilienmaklerunternehmens McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) gibt Antwort und zeigt zwei große regionale Unterschiede. Während in 26 Prozent der Fälle ostdeutsche Eigentümer eine Scheidung als Verkaufsgrund angeben, waren es in Westdeutschland weniger als acht Prozent. Gegenteilig verhält es sich in puncto Erbschaft. In den alten Bundesländern wurde eine Immobilie in fast 20 Prozent der Fälle aufgrund einer Erbschaft verkauft. In den neuen Bundesländern gaben nur fünf Prozent eine Erbschaft als Verkaufsgrund an.

Am häufigsten wird eine Immobilie allerdings aus Platzgründen verkauft. In Westdeutschland gaben fast 40 Prozent, in Ostdeutschland knapp 37 Prozent an, dass sie sich altersbedingt räumlich verkleinern möchten. Auch wenn die eigenen Kinder ausgezogen sind, wird eine Immobilie oft als zu groß wahrgenommen. Sowohl in den alten, als auch in den neuen Bundesländern gaben um die zehn Prozent dies als Beweggrund für einen Verkauf an.

„Ostdeutsche lassen sich natürlich nicht häufiger scheiden, sondern besitzen historisch bedingt schlichtweg weniger Immobilien als Westdeutsche. Durch bessere wirtschaftliche Bedingungen in der alten Bundesrepublik konnten viele einfacher Wohneigentum erwerben. Das führt nicht nur dazu, dass es durchschnittlich mehr Immobilienvermögen in Westdeutschland gibt, sondern sorgt auch dafür, dass Scheidung als Verkaufsgrund in den neuen Ländern stärker ins Gewicht fällt“, erklärt Lukas Pieczonka, Geschäftsführer und Gründer von McMakler. Und er ergänzt: „Aber die Haushalte im Osten Deutschlands holen auf. Seit der Wiedervereinigung erhöht sich ihre Wohneigentumsquote kontinuierlich. Das wird sich langfristig auch auf diese Statistik niederschlagen.“

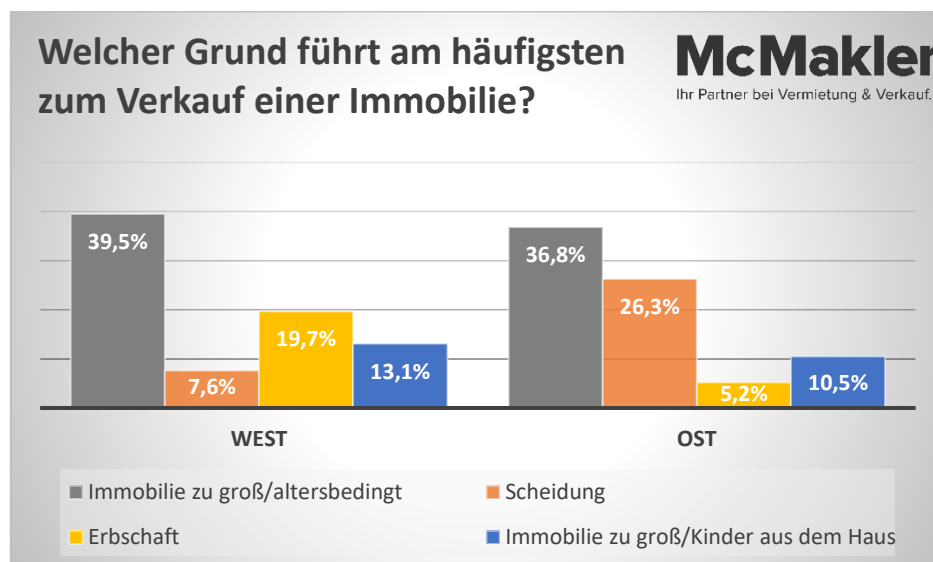


Abb.: Regionale Unterschiede in Ost- und Westdeutschland, Quelle: McMakler – Stand Juli 2018

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

[<sup>1</sup>] Die Online-Umfrage wurde von McMakler unter 200 Maklern im Mai 2018 durchgeführt.

**Zur Umfrage**

Bei der oben genannten Frage hatten die Umfrageteilnehmer, neben den Antwortmöglichkeiten „Immobilie zu groß/altersbedingt“, „Erbenschaft“, „Scheidung“ und „Immobilie zu groß/Kinder aus dem Haus“, noch die Optionen „Immobilie zu klein geworden/Nachwuchs“, „Immobilie zu klein geworden/finanziell mehr möglich“, „Finanzprobleme/Arbeitslosigkeit“, „berufsbedingter Umzug“, „Umzug aus familiären Gründen“ sowie „sonstiges“.

**Über McMakler**

McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) ist ein in Deutschland und Österreich 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. Mit mehr als 1.000 verkauften Immobilien im Jahr 2017 setzt McMakler seinen Wachstumskurs fort. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Berlin, beschäftigt aktuell mehr als 450 Mitarbeiter, davon 250 eigene Makler. Gründer und Geschäftsführer sind Hanno Heintzenberg und Lukas Pieczonka.

**Pressekontakt:**

McMakler GmbH  
Franka Schulz  
Head of Public Relations  
+49 30 555 744-917  
[presse@mcmakler.de](mailto:presse@mcmakler.de)