

8. DEZEMBER 2020

**McMakler GmbH**

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

## Maklerumfrage: Akzeptanz digitaler Technologien bei Immobilienkäufern höher als bei -verkäufern

- Während 70,3 Prozent der befragten Makler eine wachsende Akzeptanz digitalisierter Immobilienprozesse bei Immobilienkäufern bestätigen, sind es bei Verkäufern nur 60,6 Prozent
- Mit mehr als 85 Prozent führen 360-Grad-Besichtigungen bei Käufern als auch Verkäufern das Ranking der beliebtesten digitalen Tools an
- Auch ein Online-Buchungssystem für Besichtigungstermine schätzt jeder zweite der Kaufinteressenten, bei den Verkäufern sind es 39 Prozent

**Berlin, 8. DEZEMBER 2020** – Jeder, der bereits auf der Suche nach einer neuen Wohnung oder einem Haus war, kennt es: Ein Makler führt die Interessenten durch ein fremdes, manchmal sogar noch vermietetes Objekt. Lange war das die einzige Möglichkeit, eine Immobilie zu besichtigen. Spätestens seit dem ersten Lockdown aufgrund der Corona-Pandemie greifen Maklerunternehmen mehr denn je auf digitale Methoden zurück. Aber wie sieht die Akzeptanz bei Käufern und Verkäufern gegenüber digitalen Technologien bei der Immobilienvermarktung aus und welchen Entwicklungen stehen sie positiv gegenüber? McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)), der deutschlandweit lokale Makler, hat in einer Online-Umfrage<sup>[1]</sup> nach Antworten gesucht.

Zehn Prozentpunkte Unterschied: Immobilienkäufer stehen technischen Neuerungen offener gegenüber als Verkäufer. Während satte 70,3 Prozent der Makler bei den Kaufinteressenten eine wachsende Akzeptanz gegenüber digitalen Technologien sehen, bestätigen nur 60,6 Prozent der Makler diese Entwicklung für Immobilienverkäufer.

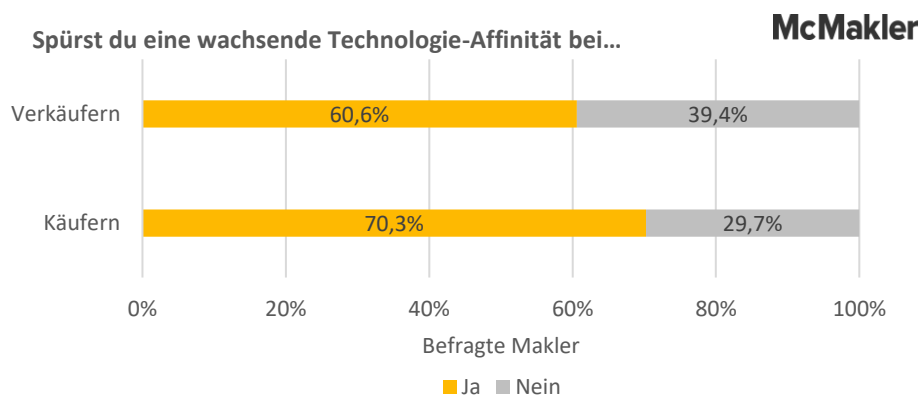


Abb. 1 – Quelle: McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) – Stand Oktober 2020

„Der Ausbruch der Pandemie ist zum Digitalisierungstreiber geworden, vor allem was die Akzeptanz der Kunden hinsichtlich neuer Technologien angeht. Unternehmen, die bereits vor der Krise mit digitalen Geschäftskonzepten

aufgestellt waren, können nun punkten. Sie wissen genau, wie einzelne Abläufe im Vermarktungsprozess virtuell stattfinden und umgesetzt werden können“, sagt Matthias Klauser, Chief Revenue Officer bei McMakler.

Auf die Frage, welche digitalen Maßnahmen und Tools von Immobilienkäufern und -verkäufern besonders geschätzt werden, zeigen sich einige Unterschiede, aber auch eine Gemeinsamkeit. Auf Platz eins in beiden Rankings schaffen es die 360-Grad-Besichtigungen. In 84,7 Prozent der Fälle schätzen Verkäufer virtuelle Besichtigungen, auf Käuferseite sind es sogar 86,1 Prozent. „Immobilienbesichtigungen können für Eigentümer oft stressig werden. Gerade wenn viele Interessenten das Objekt sehen möchten, ist die Organisation der Rundgänge mit viel Aufwand und Zeit verbunden. Käufer dagegen schätzen den Vorteil, vom heimischen Sofa aus ihre Traumimmobilie in einem virtuellen Rundgang entdecken zu können“, weiß Klauser von McMakler. Und ergänzt: „Am Ende bleiben wenige hochqualifizierte Käufer übrig, mit denen der Makler die reale Besichtigung durchführt. Dadurch ist der Verkäufer weniger in seiner Privatsphäre gestört und alle Parteien fühlen sich sicherer.“

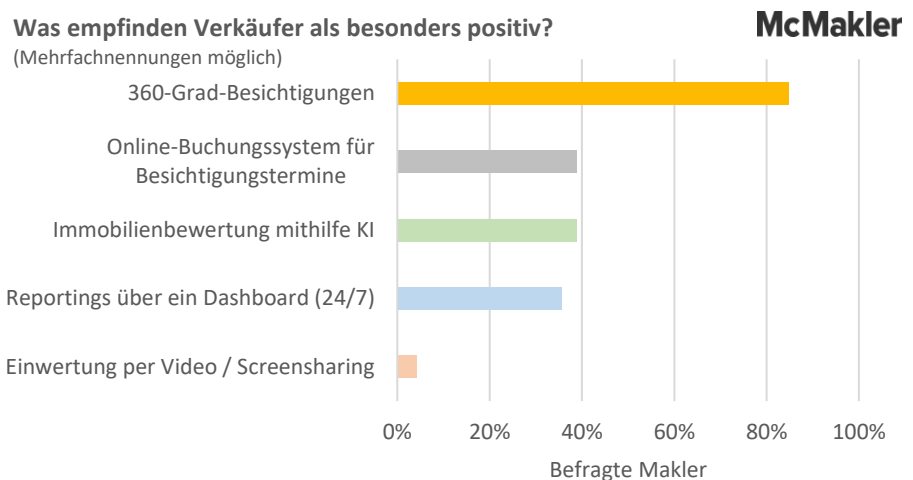


Abb. 2 – Quelle: McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) – Stand Oktober 2020

Auf Platz zwei und drei der positiv empfundenen digitalen Maßnahmen im Immobilienverkauf rangieren mit jeweils 39 Prozent die professionelle Immobilienbewertung, die unter anderem mithilfe selbstlernender Algorithmen erstellt wird, sowie das Online-Buchungssystem für Besichtigungstermine. Dicht gefolgt von Online-Dashboards mit 35,6 Prozent, über die sich Eigentümer Reportings über den aktuellen Vermarktungsstand ihrer Immobilie abrufen können – und das rund um die Uhr.

Abgeschlagen auf dem letzten Platz liegt die Einwertung der Immobilie mit dem Makler per Video, beziehungsweise Screen-Sharing. „Die aktuelle Situation erfordert neue digitale Lösungen, welche die Sicherheit unserer Kunden garantieren. Eine davon ist die Einwertung der Immobilie durch einen

Videoanruf, bei dem der Makler auch seinen Bildschirm mit den Kunden teilt. Das Verfahren ist in der Immobilienbranche noch relativ neu, was die geringen Zustimmungswerte in der Umfrage erklären. Das wird sich im Laufe der Zeit ändern. Wir haben schon sehr gute Erfahrungen mit Screen-Sharing gemacht und durchweg positives Feedback unserer Kunden erhalten“, erklärt der Klausur von McMakler.

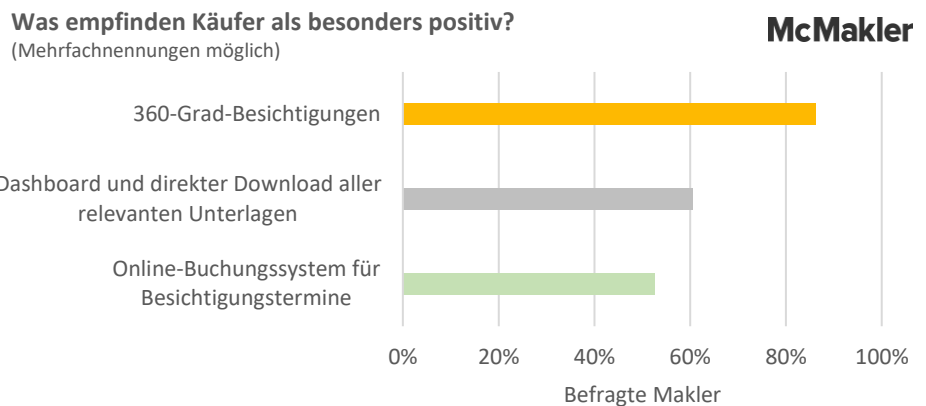


Abb. 3 – Quelle: McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) – Stand Oktober 2020

Auch auf Käuferseite werden, neben 360-Grad-Besichtigungen, digitale Angebote bei der Immobilienvermittlung sehr gut angenommen. Laut der befragten Makler sind immerhin stolze 60,6 Prozent der Käufer mit angebotenen Dashboards zufrieden, über die sie sofort auf alle wichtigen Daten und Dokumente des anvisierten Objekts, wie beispielsweise den Grundbucheintrag, zurückgreifen können.

Ein Online-Buchungssystem für Besichtigungstermine schätzen, laut der befragten Makler, immerhin satte 52,6 Prozent der Kaufinteressenten und damit jeder zweite. „Tatsache ist, dass die wenigsten Maklerunternehmen aktuell ein Online-Buchungssystem für Besichtigungstermine anbieten. In anderen Branchen, egal ob beim Friseur oder Optiker, ist es dagegen bereits selbstverständlich, Termine online zu buchen. Unter den Maklern sind wir echte Vorreiter. Wir ermöglichen unseren Kunden, auch um Mitternacht einen Besichtigungstermin zu vereinbaren – schnell und unkompliziert,“ sagt der Immobilienexperte von McMakler. Und fährt fort: „Insgesamt lässt sich festhalten, dass Käufer und Verkäufer digitale Tools bei der Immobilienvermarktung immer mehr schätzen und auch einfordern. Daher ist klar: Maklerunternehmen, die jetzt verschlafen auf digitale Unterstützer zu setzen, werden langfristig nicht wettbewerbsfähig bleiben.“

<sup>[1]</sup> Die Online-Umfrage wurde von McMakler unter 247 Maklern des Unternehmens im Oktober 2020 durchgeführt.

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

## Über McMakler

McMakler ([www.mcmakler.de](http://www.mcmakler.de)) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 300 eigene Immobilienmakler an über 20 Standorten, die sich hervorragend mit den regionalen Gegebenheiten auskennen. Sie werden unterstützt durch knapp 300 Mitarbeiter in der Zentrale in Berlin, in der unter anderem die Analyse- und Vermarktungstechnologie von McMakler entwickelt wird. McMakler ist mit über 40 Prozent gestützter Markenbekanntheit das bekannteste Immobilienmaklerunternehmen Deutschlands und der am schnellsten wachsende Hybridmakler Deutschlands. Das Unternehmen zeichnet sich durch hohe Professionalität, umfangreiche Technologie und einen schnellen, sicheren Verkauf aus. Felix Jahn startete den Hybrid-Immobilienmakler als Gründungsinvestor und Executive Chairman und übernahm 2018 zusätzlich die CEO-Funktion.