

21. JULI 2020

McMakler GmbH

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Eine Frage des Alters: 51- bis 60-Jährige beauftragen am ehesten einen Immobilienmakler

- *Mit 23,5 Prozent beauftragen 41- bis 50-Jährige am zweithäufigsten einen Makler*
- *Nur zwei Prozent der über 71-Jährigen suchen Unterstützung bei einem Immobilienexperten*

Berlin, 21. JULI 2020 – Mit oder ohne Immobilienmakler verkaufen? Diese Frage stellen sich die meisten Eigentümer, wenn es um den Verkauf der eigenen Immobilie geht. Überraschend ist, dass die Entscheidung für oder gegen einen Makler je nach Alter der Eigentümer zu variieren scheint. Welche Altersgruppen am häufigsten einen Immobilienmakler mit an Bord holen und welche lieber versuchen, den Verkauf ihrer Immobilie selbst in die Hand zu nehmen, zeigt die aktuelle Online-Umfrage^[1] des Full-Service Immobiliendienstleisters McMakler (www.mcmakler.de).

Vor allem eine Altersklasse setzt auf Immobilienmakler: die 51- bis 60-Jährigen. In 35,6 Prozent der Fälle beauftragen Eigentümer dieses Alters einen Makler und damit so viele wie in keiner anderen Generation. Dahinter folgen mit 23,5 Prozent die 41- bis 50-Jährigen, die sich ebenfalls auf das fachliche Know-how der Immobilienmakler verlassen. Zu den Top drei gehören außerdem die 61- bis 70-Jährigen. In 20,8 Prozent der Fälle veräußern sie ihre Immobilie nicht ohne Makler. „Wer einen Makler beauftragt, spart vor allem viel Zeit und Nerven. Qualifizierte Immobilienmakler übernehmen alle Aufgaben rund um die Immobilienvermittlung, wie beispielsweise eine professionelle Immobilienbewertung, Beschaffung aller relevanten Unterlagen, Erstellung des Exposé sowie Koordination und Durchführung von Besichtigungsterminen“, gibt Matthias Klauser, Chief Revenue Officer von McMakler, mit auf den Weg.

Auf dem vierten Platz im Ranking folgen die 31- bis 40-Jährigen. In nur 10,7 Prozent der Fälle lassen sie sich von einem Makler unterstützen, wenn es um den Verkauf ihrer Immobilie geht. Scheinbar noch weniger Immobilienmakler kommen zum Einsatz, wenn die älteste Generation ihren Immobilienbesitz veräußern möchte. Nur zwei Prozent der 71-Jährigen und älter holen sich professionelle Hilfe von einem Makler. Ein Grund für dieses Ergebnis liegt auf der Hand: Ältere Eigentümer ziehen meist ihre Kinder oder Enkel beim Haus- oder Wohnungsverkauf hinzu, die dann gegebenenfalls einen Makler beauftragen. Und das passiert nicht selten, wie die zwei Spitzenreiter des Rankings, die Generationen zwischen 41 Jahre und 60 Jahre, belegen.

In 7,4 Prozent der Fälle können Immobilienmakler zum Alter ihrer Kunden keine eindeutige Aussage treffen.

Welche Altersgruppe beauftragt am ehesten einen Immobilienmakler?

McMakler

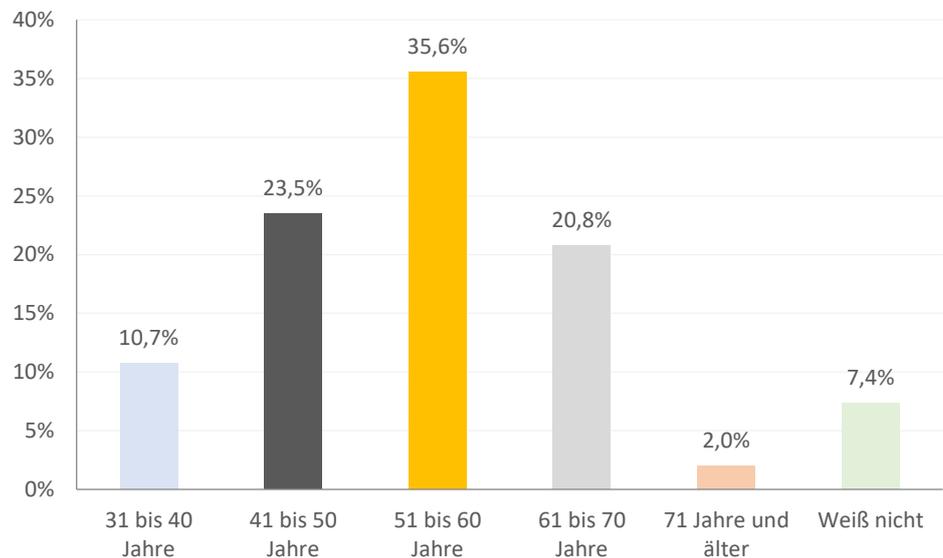


Abb.1 – Quelle: McMakler (www.mcmakler.de) – Stand November 2019

^[1] Die Online-Umfrage wurde von McMakler unter den 265 Maklern des Unternehmens im November 2019 durchgeführt.

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

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich 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. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Berlin, beschäftigt aktuell mehr als 570 Mitarbeiter, davon 290 eigene Makler. Felix Jahn startete den Hybrid-Immobilienmakler als Gründungsinvestor und Executive Chairman und übernahm 2018 zusätzlich die CEO-Funktion.