

## Einblick (Auszug) zum Thema Erwartungen an Immobilienberater

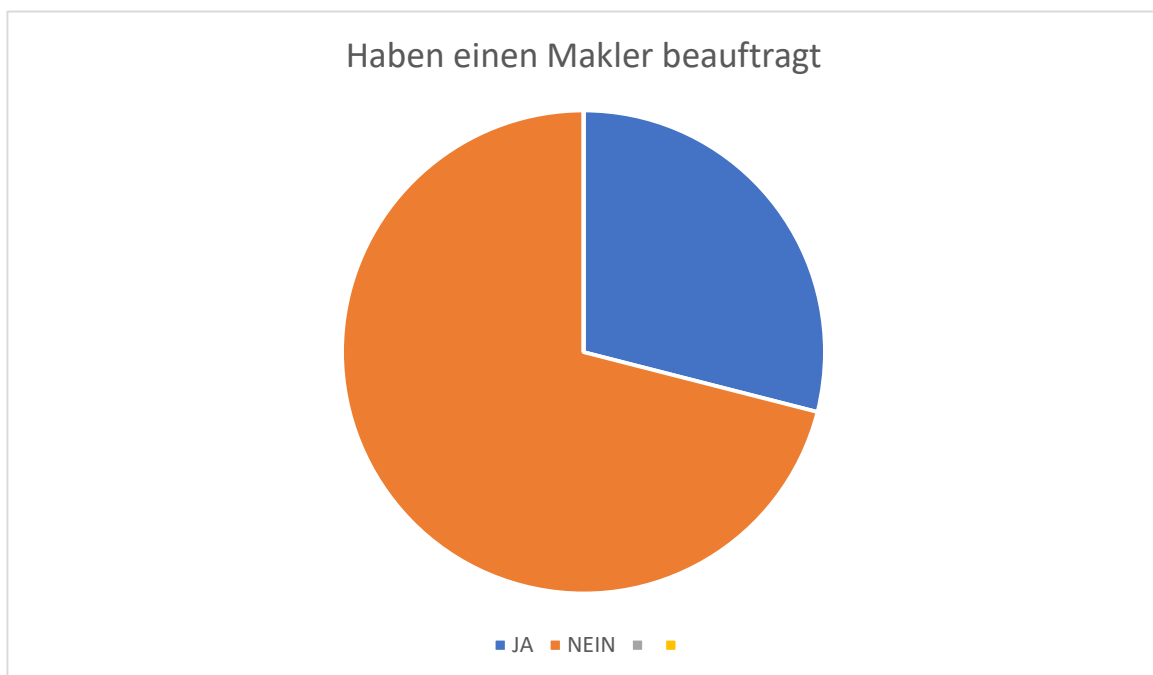
Im Auftrag von Christ & Company & Company Consulting GmbH hat forsa Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analysen mbH eine repräsentative Befragung zum Thema „Erwartungen von Haus- und Wohnungseigentümern an Immobilienberater“ durchgeführt. Im Rahmen der Untersuchung wurden insgesamt 1.008 nach einem systematischen Zufallsverfahren ausgewählte Immobilienbesitzer in der Bundesrepublik Deutschland befragt. Die Erhebung wurde vom 14. bis 18. November mithilfe computergestützter Onlineinterviews durchgeführt.

### 1. Beauftragung

Die Mehrheit der befragten Immobilienbesitzer (71 %) hat bisher keinen Immobilienberater mit dem Verkauf einer Immobilie beauftragt.

Immobilienbesitzer in Westdeutschland haben häufiger Makler mit dem Verkauf einer Immobilie beauftragt als Immobilienbesitzer aus den ostdeutschen Bundesländern.

Haus- oder Wohnungsbesitzer mit formal höheren Bildungsabschlüssen beauftragten Immobilienberater häufiger als Befragte mit formal niedrigeren Abschlüssen.



## 2. Argumente für die Beauftragung

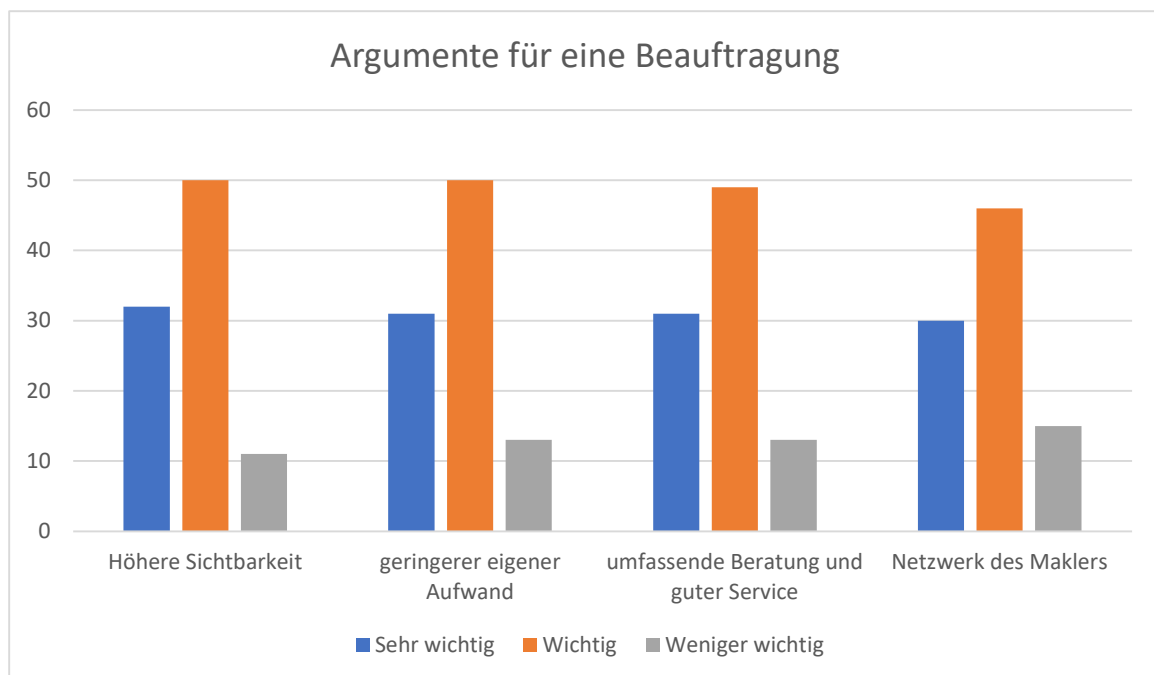
Nahezu ein Drittel (32 %) der Befragten stuft die höhere Sichtbarkeit der Immobilie bei einem Verkauf durch einen Immobilienberater bzw. Makler als sehr wichtig ein, die Hälfte (50 %) hält diesen Aspekt für wichtig.

Dass mit der Beauftragung eines Maklers ein geringerer Aufwand für den Immobilienbesitzer einhergeht, halten 31 Prozent der befragten Immobilienbesitzer für sehr wichtig und die Hälfte (50 %) für wichtig.

Als nahezu gleich relevant stufen die Befragten den dritten Aspekt ein: Eine umfassende Beratung und ein guter Service während des Verkaufs erachten 31 Prozent als sehr wichtig und knapp die Hälfte (49 %) als wichtig.

Der Aspekt, dass ein Makler für den Verkauf einer Immobilie auf ein großes Netzwerk zugreifen kann, das Privatpersonen in diesem Umfang nicht zur Verfügung steht, ist für 30 Prozent der befragten Immobilienbesitzer sehr wichtig und für 46 Prozent wichtig.

Damit sind diese vier Aspekte laut Einschätzung der Befragten die wichtigsten, wenn es um die Argumente für die Beauftragung eines Immobilienberaters geht, sie erreichen jeweils ein nahezu gleiches Ergebnisniveau, die Unterschiede in der Abstufung sind marginal.



### 3. Relevante Gesichtspunkte für die Beauftragung

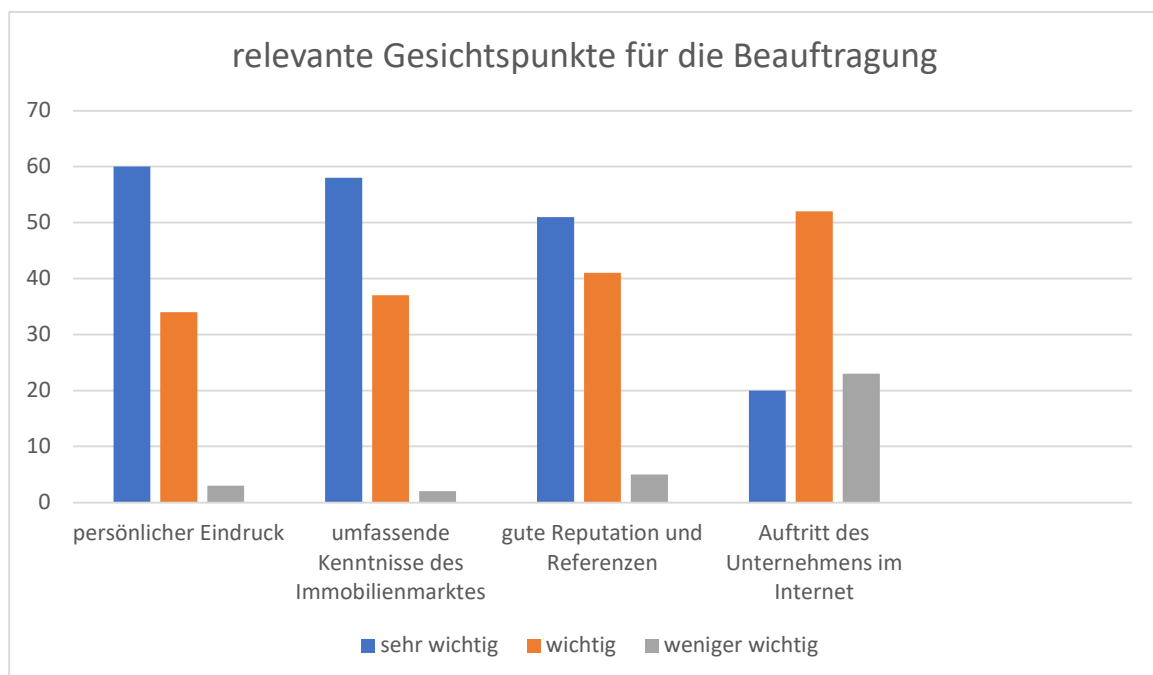
Im Hinblick auf die Beauftragung eines Immobilienberaters bzw. Maklers halten sechs von zehn Befragten den persönlichen Eindruck im ersten Gespräch für sehr wichtig. Etwas mehr als ein Drittel stuft diesen Aspekt als wichtig ein. Nur jeweils einer Minderheit der Befragten ist dieser Gesichtspunkt weniger wichtig (3 %) oder sogar unwichtig (1 %).

Umfassende Kenntnisse des Immobilienmarktes sind 58 Prozent der befragten Wohneigentümern sehr wichtig, weitere 37 % stufen diesen Aspekt als wichtig ein. Nur insgesamt 3 Prozent sehen im Hinblick auf diesen Gesichtspunkt wenig oder keine Relevanz für die Auswahl eines geeigneten Maklers.

Der Auftritt des Maklerunternehmens im Internet wird von nahezu einem Viertel der Befragten (23 %) als weniger wichtig erachtet. Etwas häufiger (27 %) geben die Befragten an, dass ein großes Netzwerk im In- und Ausland weniger wichtig ist. Gut ein Drittel (34 %) stuft die Bekanntheit des Maklers als weniger wichtig ein.

Im Vergleich fällt auf, dass die Bekanntheit des Maklers als relevanter Gesichtspunkt für die Auswahl eines Immobilienmaklers von allen abgefragten Aspekten am

häufigsten als unwichtig eingestuft wird. Aber auch das gibt nur eine vergleichsweise geringe Anzahl an Befragten an.



#### 4. Relevante Leistungen eines professionellen Immobilienberaters

Nahezu die Hälfte der befragten Immobilienbesitzer sieht eine fundierte Preisermittlung durch einen Immobilienberater als sehr wichtige Leistung eines Maklers an, weitere 41 Prozent halten dies für wichtig. Nur wenigen Befragten (7 %) ist dieser Aspekt weniger wichtig und nur eine geringe Anzahl an Befragten (3 %) hält die Preisermittlung durch einen Makler für unwichtig.

Auch die Erstellung eines aussagekräftigen Exposés wird von der Mehrheit der Befragten als sehr wichtig bzw. wichtig erachtet. Nahezu gleich viele Eigentümer geben an, dass die Erstellung der Verkaufsunterlagen eine sehr wichtige bzw. wichtige Leistung eines Immobilienberaters ist.

Ein Drittel der befragten Immobilienbesitzer schätzt eine durchdachte Vermarktungsstrategie als eine sehr wichtige Leistung eines Immobilienberaters ein. Nicht ganz die Hälfte der Befragten (47 %) hält diesen Aspekt immerhin für wichtig

