

Pressemitteilung

ZIELGERICHTET IN EIN NEUES LEBEN

Hamburg, 16. Juni 2016 – Die meisten Eigentümer von Immobilien planen, kurz vor bzw. mit dem Eintritt ins Rentenalter ihre Immobilie zu verkaufen. Dabei gehen sie sehr zielgerichtet an den Verkauf heran und warten nicht lange, einen Makler zu Hilfe zu ziehen. Das ergab eine aktuelle, nicht repräsentative Umfrage der Makler-Vermittlung HAUSGOLD. Gefragt wurden angehende Immobilienverkäufer nach ihrem Alter, den Gründen für den Verkauf sowie nach der Länge des Zeitraums zwischen Verkaufsentscheidung und Kontaktaufnahme zu einem Makler.

Der richtige Zeitpunkt für einen Immobilienverkauf

Die meisten Immobilienverkäufer in Deutschland (28 Prozent) planen im Alter zwischen 57 und 63 Jahren, ihre Immobilie zu verkaufen. Nach Meinung von Sebastian Wagner, HAUSGOLD-Geschäftsführer, ein guter Zeitpunkt, da die meisten Menschen in diesem Alter vital und aufgeschlossen für Neues sind: „Ein Haus- bzw. Wohnungsverkauf ist oft kein einfacher Schritt, besonders, wenn die Immobilie mit positiven Lebenserinnerungen verknüpft ist. Wer die Verkaufsentscheidung jedoch zu lange hinauschiebt, geht Gefahr, den richtigen Zeitpunkt zu verpassen. Wenn ältere Eigentümer dann krank werden und kurzfristig eine kleinere Wohnung oder gar ein Pflegeplatz gefunden werden muss, belastet das alle Beteiligten sehr. Zudem können Hauseigentümer bei einem Verkauf unter Zeitdruck viel Geld verlieren.“

Zielgerichtete Immobilienverkäufer

Viele Immobilieneigentümer scheinen in der Tat sehr strategisch an den Immobilienverkauf heranzugehen und sich dafür professionelle Hilfe zu suchen. So gaben über 60 Prozent der potenziellen Verkäufer an, dass zwischen ihrer Verkaufsentscheidung und der Kontaktaufnahme zu einem Makler nur vier Monate lagen. 34 Prozent traten sogar innerhalb von nur einem Monat auf einen Makler zu.

Gründe für einen Immobilienverkauf

Die Gründe für einen Immobilienverkauf sind vielfältig. Die Mehrzahl der Umfrageteilnehmer (34 Prozent) gab jedoch altersbedingte Gründe an, gefolgt von „Die Kinder sind aus dem Haus und es wird zu groß für uns“ mit 25 Prozent. Veränderungen wie Scheidung, Erbe, Tod, Arbeitslosigkeit oder ein berufsbedingter Umzug, die einen Verkauf fordern, folgten mit Abstand.

Fazit

Sebastian Wagner resümiert: „Im Alter von rund 60 Jahren finden viele Veränderungen statt. So steht vielen Menschen in Deutschland der Eintritt ins Rentenalter bevor und familiäre Strukturen ändern sich. Für Immobilieneigentümer ist das oft der Auslöser, sich häuslich neu zu orientieren. Sie zögern nicht lange, dafür Kontakt zu einem Immobilienmakler aufzunehmen.“

Über HAUSGOLD

HAUSGOLD ist eine hoch skalierbare digitale Asset-Light-Plattform, die mit starker Technologiekompetenz Immobilienverkäufe für Makler und die verkaufenden Immobilieneigentümer wesentlich vereinfacht. Dabei bietet HAUSGOLD den Verkäufern maximale Transparenz in einem stark fragmentierten Umfeld und ermittelt die jeweils für das Verkaufsobjekt geeigneten Immobilienmakler. Darüber hinaus erleichtert HAUSGOLD mit seinen digitalen Maklermanagementtools die Immobiliengeschäfte für Makler und führt diesen wertvolle Kunden zu. Dank eines selbst entwickelten Algorithmus sowie der gesammelten Daten über den Immobilienmarkt und die Performance von Maklern ist HAUSGOLD eine der größten und stärksten digitalen Immobilienplattformen in Deutschland und erreicht hier eine Marktabdeckung von 100 Prozent. HAUSGOLD sitzt in Hamburg, ist ein Service der talocasa GmbH und hat rund 60 Mitarbeiter. Das Unternehmen wird von Sebastian Wagner geleitet, der es 2014 auch gegründet hat.

Pressekontakt:

HAUSGOLD | talocasa GmbH

Freya Matthiessen

Stresemannstraße 29, 7. OG

D-22769 Hamburg

Telefon: +49 40 2261614 - 25