

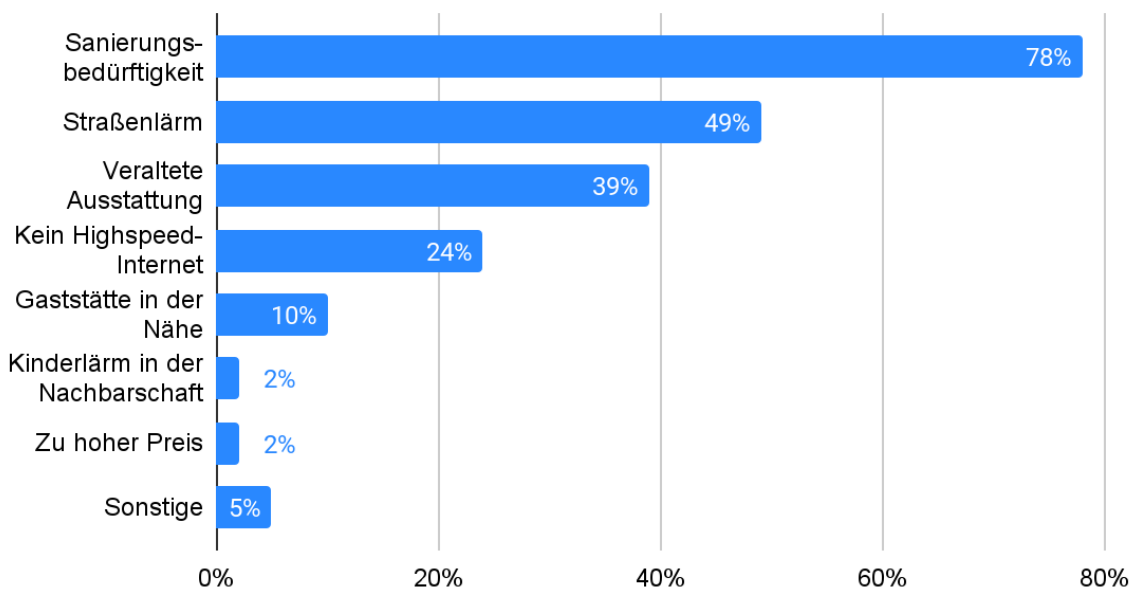
## Umfrage zu K.O.-Kriterien beim Immobilienverkauf: Sanierungsbedürftigkeit schreckt ab

- **Hoher Preis kein K.O.-Kriterium**
- **High-Speed-Internet zwar wichtig – aber für eine Mehrheit verzichtbar**

**Berlin, 1. November 2021** – Homeday, der Immobilienmakler der nächsten Generation, hat Immobilienexperten dazu befragt, welche Aspekte, am ehesten K.O.-Kriterien für Immobilienkäufer darstellen. Von 78 Prozent genannt und mit großem Abstand auf Platz 1 liegt “Sanierungsbedürftigkeit”. Für sehr viele Käufer ist dies ein absolutes K.O.-Kriterium, bei dem sie von vornherein von einer Besichtigung absehen. Auf Platz zwei und drei folgen “Straßenlärm” und eine “veraltete Ausstattung” mit 49 Prozent bzw. 39 Prozent der Nennungen.

“Für Verkäufer ist es am wichtigsten, möglichst viele ernsthafte Interessenten für ihr Angebot zu finden. Mutmaßliche Mängel zu verschweigen, ist dabei eine schlechte Idee. Eine klare und transparente Kommunikation schont die Nerven aller Beteiligten, hält die Vermarktungsdauer kurz und hilft dabei einen angemessenen Preis zu erzielen”, sagt Steffen Wicker, Gründer und CEO von Homeday. Verkaufswillige, die über eine Immobilie mit Mängeln verfügen, sollten sich am besten fachkundig beraten lassen.

### Welche der folgenden Aspekte sind am ehesten ein K.o.-Kriterium für Käufer?



Interessant ist auch, welche Aspekte es nicht in die Top 3 bei der Expertenbefragung geschafft haben: “Kein High-Speed-Internet” wurde zwar von einem von vier Befragten als entscheidend angegeben, damit aber auch in mehr als drei Viertel der Fälle nicht als K.O.-Kriterium gewertet. Mit

nur 2 Prozent stellt ein “zu hoher Preis” für die allermeisten zumindest kein Ausschlusskriterium dar. Interessenten würden sich in diesem Fall immer noch näher mit dem Angebot beschäftigen.

## Zur Befragung

Die Online-Umfrage wurde von Homeday unter den über 220 Maklern des Unternehmens im August 2021 durchgeführt. Alle Daten und Grafiken dürfen von Drittparteien mit einem Verweis auf die Quelle “Homeday ([www.homeday.de](http://www.homeday.de))“ zur Veröffentlichung genutzt werden.

## Über Homeday

Als **Immobilienmakler der nächsten Generation** ist Homeday ([www.homeday.de](http://www.homeday.de)) bundesweit aktiv und macht durch den Einsatz von **moderner Technologie** den Immobilienverkauf einfacher, transparenter und günstiger. Homeday bietet einen **kompletten Maklerservice** inklusive individueller Betreuung durch einen **Homeday-Makler vor Ort**. Das schätzen auch die Kunden: Homeday ist in Deutschland der Makler mit den **meisten 5-Sterne-Bewertungen** bei Google und Trustpilot.

Seit Gründung 2015 hat Homeday über drei Milliarden Euro Immobilienvolumen vermittelt und dabei seinen **Kundinnen und Kunden über 50 Millionen Euro Provision gespart** – gegenüber der marktüblichen Provision. Das Unternehmen wächst dynamisch und beschäftigt heute mehr als 250 Menschen an den Standorten Berlin und Köln sowie **220 selbständige Homeday-Maklerinnen und Makler in ganz Deutschland**. Homeday wird geleitet von Steffen Wicker (CEO), Friederike Hesse (COO) und Dmitri Uvarovski (CMO).

## Pressekontakt

Volker Binnenböse  
Homeday GmbH  
Phone: +49 179 701 58 35  
E-Mail: [presse@homeday.de](mailto:presse@homeday.de)  
[www.homeday.de](http://www.homeday.de)