

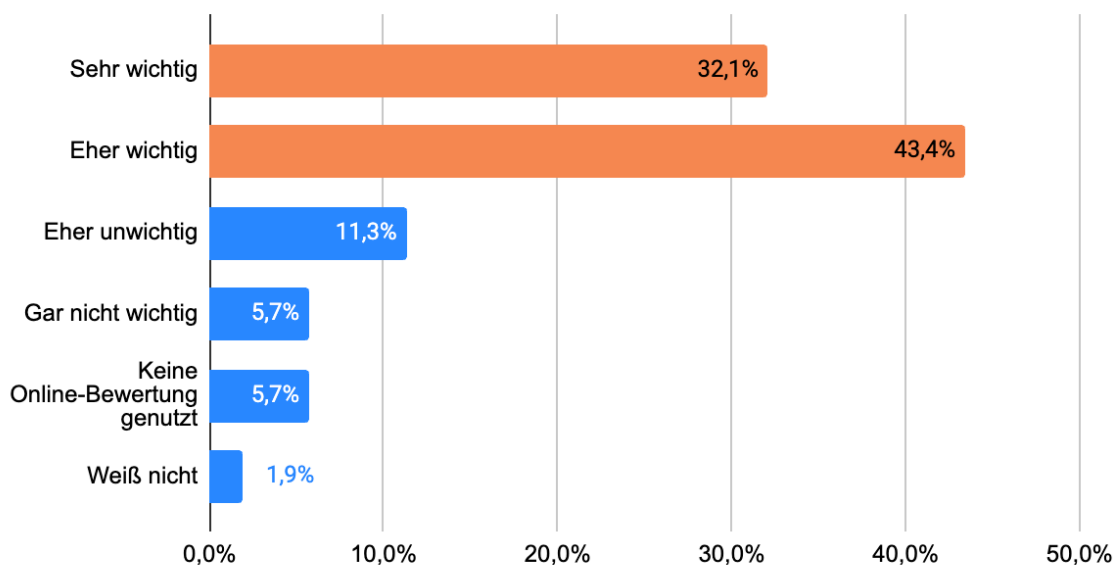
Pressemitteilung

Gratis-Mentalität: Kaufinteressenten wollen für Immobilienpreisbewertungen kein Geld ausgeben

- Absolute Mehrheit bevorzugt kostenfreie Bewertungen, obwohl viele bei der Qualität unsicher sind
- Immobilienportale sind die mit Abstand wichtigste Informationsquelle
- Instagram und Co. spielen lediglich eine untergeordnete Rolle.

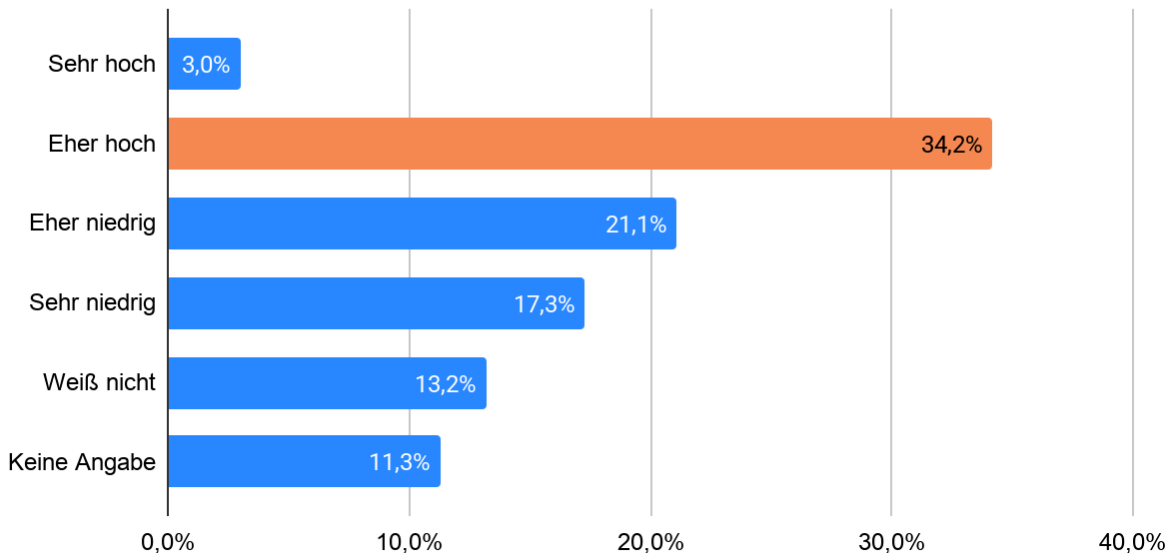
Berlin, 07.04.2026 – Bezahle ich zu viel oder ist der Preis angemessen? Die meisten Kaufinteressenten sind selbst keine Immobilienexperten und benötigen externe Preiseinschätzungen. Dabei zieht eine Mehrzahl der Kaufinteressenten kostenlose Bewertungen vor, obwohl viele an deren Qualität zweifeln. Dies sind Ergebnisse einer aktuellen Befragung unter registrierten Kaufinteressenten des bundesweiten Immobilienmaklers Homeday.

"Wie wichtig sind für Sie Online-Preis-Einschätzungen bei der Kaufentscheidung?"



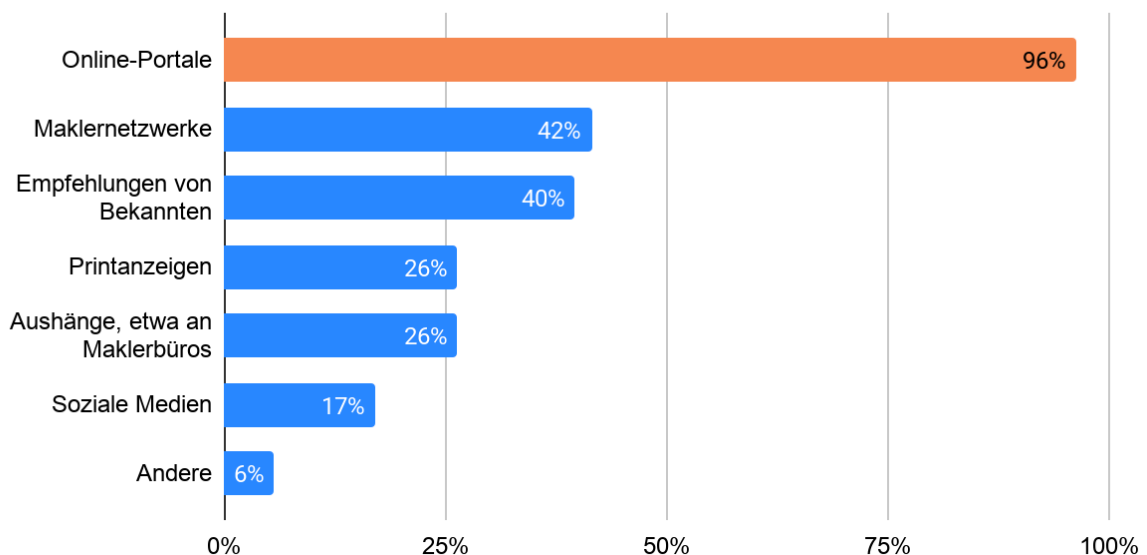
75,5 Prozent der Befragten gaben an, dass Online-Preiseinschätzungen für sie „sehr wichtig“ oder „eher wichtig“ sind. Lediglich 37,2 Prozent bewerten die Qualität dieser Einschätzungen als „sehr hoch“ oder „eher hoch“, während 38,4 Prozent sie als „eher niedrig“ oder „sehr niedrig“ einschätzen. Trotz dieser Skepsis votieren 58,5 Prozent für eine kostenfreie Online-Bewertung, wenn sie nach der Präferenz zwischen dieser und einer kostenpflichtigen Expertenbewertung gefragt werden. Nur 11,3 Prozent bevorzugten eine kostenpflichtige Expertenbewertung.

"Wie hoch ist Ihr Vertrauen in die Qualität von Online-Immobilienbewertungen?"



„Das Ergebnis zeigt, dass bei der Immobilienbewertung eine Gratis-Mentalität vorherrscht. Zugleich zeigen die Befragten eine gewisse Unsicherheit, ob sie den Bewertungen trauen können. Dies deckt sich mit unseren Erfahrungen als bundesweiter Immobilienmakler“, sagt Benjamin Lorenz, Geschäftsführer bei Homeday. „Wir legen hohen Wert darauf, zuverlässige und auf moderner Technologie basierende Online-Preisbewertungen anzubieten. Im Detail braucht es aber immer noch einen Experten, denn jede Immobilie ist einzigartig. Die persönliche und fachgerechte Beratung durch den Makler hilft, Unsicherheiten beim Preis aufzulösen und allen Beteiligten Sicherheit zu gewinnen.“

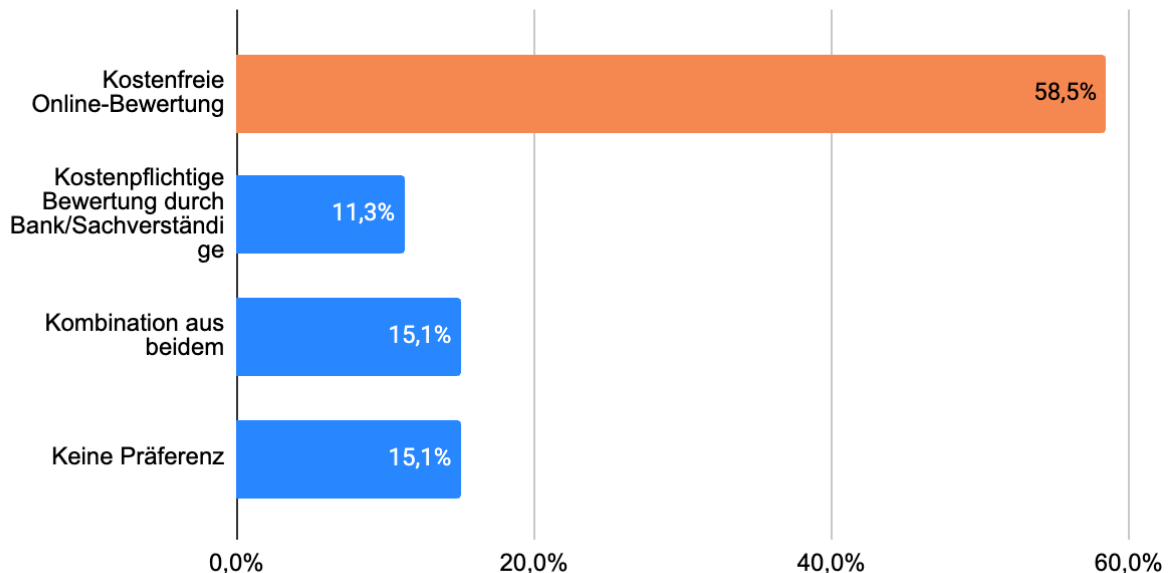
"Welche Informationskanäle nutzen Sie bei Ihrer Suche?" (Mehrfachauswahl möglich)



Es wurde zudem gefragt, welche Informationskanäle Interessenten nutzen. Wenig überraschend spielen Online-Portale mit 96 Prozent die wichtigste Rolle. Auf Platz zwei folgt mit 42 Prozent dann der direkte Kontakt zu Maklern und die Nutzung ihrer Netzwerke. 40 Prozent nutzen Empfehlungen aus dem privaten Netzwerk. Printanzeigen und Aushänge sind immerhin für jeweils rund 25 Prozent relevant. Mit 17 Prozent abgeschlagen: die sozialen Medien als Informationskanal.

„Maklernetzwerke spielen für Kaufinteressenten eine wichtige Rolle. Zu Recht, denn hier erhalten sie die Chance, schnell auf konkrete Angebote hingewiesen zu werden. Es ist sinnvoll, sich bei Maklern als Interessent zu melden und auf einem Verteiler registrieren zu lassen“, erläutert Benjamin Lorenz.

"Würden Sie eher eine kostenfreie Online-Bewertung oder eine kostenpflichtige Expertenbewertung bevorzugen?"



Zu den Daten und Grafiken

Die Befragung wurde im Februar und März 2026 unter Kaufinteressenten von Homeday durchgeführt. Sie richtete sich sowohl an Käufer zur Selbstnutzung als auch zur Kapitalanlage.

Die Daten und Grafiken können redaktionell frei verwendet werden. Bitte nennen Sie Homeday als Urheber (www.homeday.de). Wir stehen auch gerne für Interviews oder mit Statements zur Verfügung. Melden Sie sich gern, wenn Sie ein exklusives Zitat zu einem bestimmten Aspekt benötigen.

Bild zur freien redaktionellen Verwendung (HighRes auf Nachfrage)



BU: Benjamin Lorenz ist Geschäftsführer bei Homeday.

Copyright: Homeday GmbH, Mo Wüstenhagen

Über Homeday

Homeday (www.homeday.de) ist ein im Jahr 2015 gegründeter **Immobilienmakler**, der sich zum Ziel setzt, mit Hilfe moderner **Technologie** den Vermittlungsprozess von Immobilien für Käufer und Verkäufer **grundlegend zu verbessern**.

Homeday-Makler sind an vielen Standorten in Deutschland direkt vor Ort tätig und begleiten die Kunden persönlich durch den gesamten Vermittlungsprozess. Unterstützt werden sie dabei von zentralen Teams u. a. aus den Bereichen Kundenservice, Datenanalyse, Marketing, Design und Technologie.

Homeday zählt zu den **wachstumsstärksten Immobilienmaklern Deutschlands** und wurde vielfach für seinen Service ausgezeichnet. Seit Gründung hat das Unternehmen **bereits über 17.000 Immobilien erfolgreich vermittelt**.

Pressekontakt

Volker Binnenböse
Homeday GmbH
Phone: +49 179 701 58 35
E-Mail: presse@homeday.de
www.homeday.de