

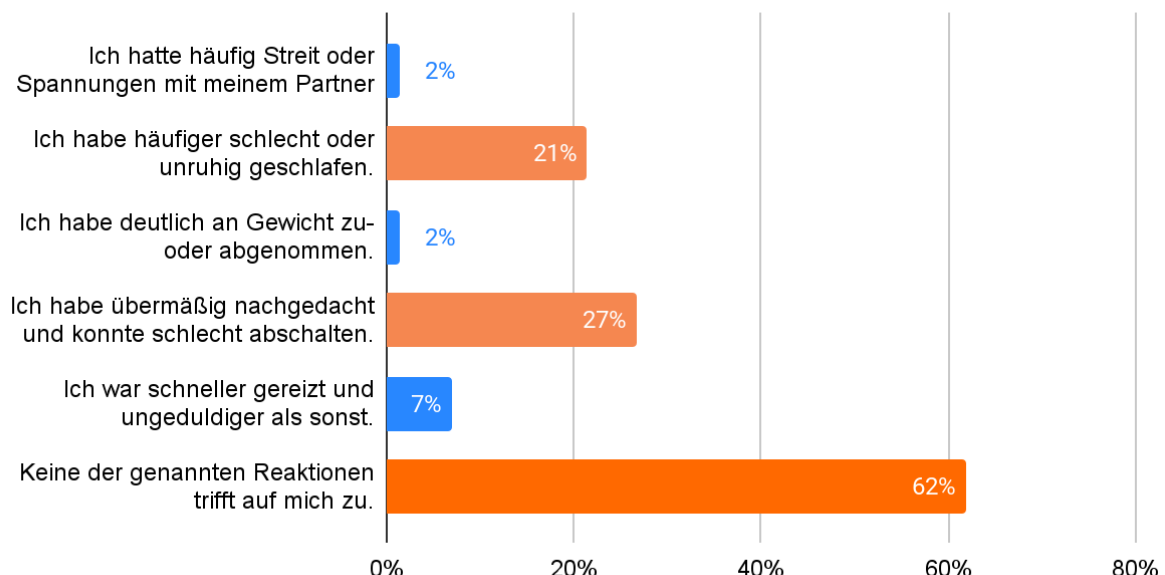
Pressemitteilung

Jeder fünfte Verkäufer leidet unter Schlafproblemen: Die psychische Belastung beim Hausverkauf im Fokus

- Überforderung: Mehr als jeder Dritte Selbstnutzer fühlt sich zumindest gelegentlich überfordert.
- Größte Ängste: 62 % fürchten einen langwierigen Verkaufsprozess, 53 % einen zu niedrigen Preis.
- Technologie und Beratung helfen: Digitale Transparenz und strukturierte Beratung reduzieren den Stress erheblich.
- Emotionale Achterbahnfahrt: Erleichterung und Vorfreude dominieren - aber auch Unsicherheit und Traurigkeit

Berlin, 10. März 2025 – Schlaflose Nächte, Stress und emotionale Achterbahn: Die psychischen Auswirkungen eines Immobilienverkaufs werden oft unterschätzt. Eine neue Homeday-Befragung zeigt, welche Faktoren den meisten Druck verursachen. Befragt wurden 133 Immobilienverkäufer, die in den vergangenen zwölf Monaten eine Immobilie mit dem Immobilienmakler Homeday verkauft haben. Es handelt sich also um Aussagen ausschließlich von Menschen, die vor kurzem eine Immobilie verkauft haben. Dabei zeigte sich, dass jeder fünfte Verkäufer während des Prozesses schlecht oder unruhig schläft und mehr als jeder vierte zum Grübeln neigt. Rund 60 Prozent sehen sich nicht von klassischen Stressreaktionen betroffen.

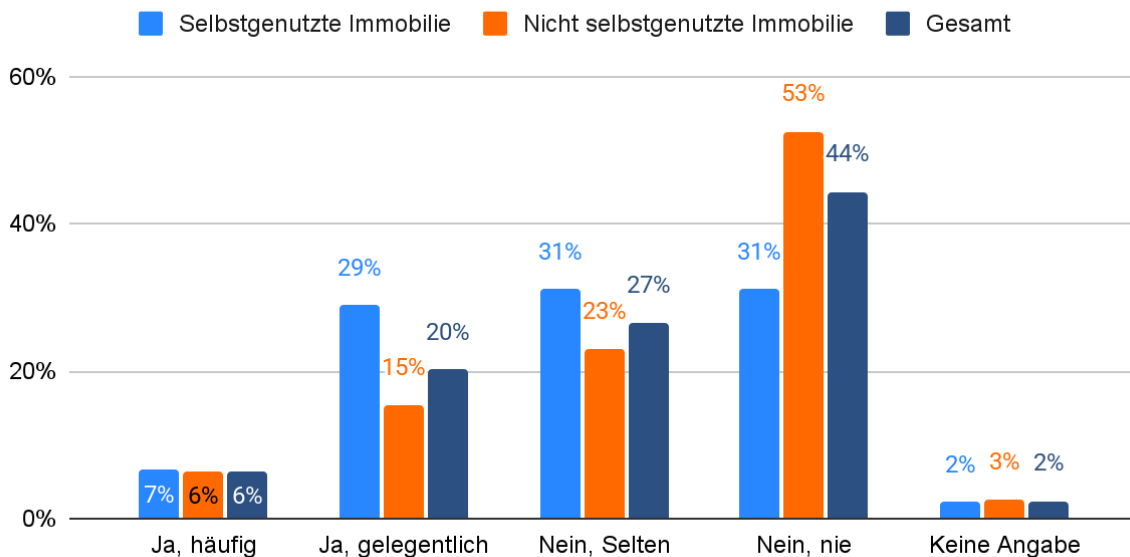
„Haben Sie während des Immobilienverkaufs klassische Stressreaktionen bei sich bemerkt? (Mehrfachauswahl möglich)“



„Der Immobilienverkauf ist nicht nur eine finanzielle, sondern oft auch eine emotionale Herausforderung. Unsere Umfrage zeigt, dass viele Verkäufer unter Stress, Unsicherheit und schlaflosen Nächten leiden. Doch mit der richtigen Unterstützung – sei es durch transparente

Prozesse, digitale Tools oder erfahrene Makler – lässt sich dieser Druck erheblich reduzieren", sagt Dr. Robert Wagner, CEO von Homeday. "Die gute Nachricht ist, dass 60 Prozent der Verkäufer gut mit dem Stress des Verkaufs klar gekommen sind."

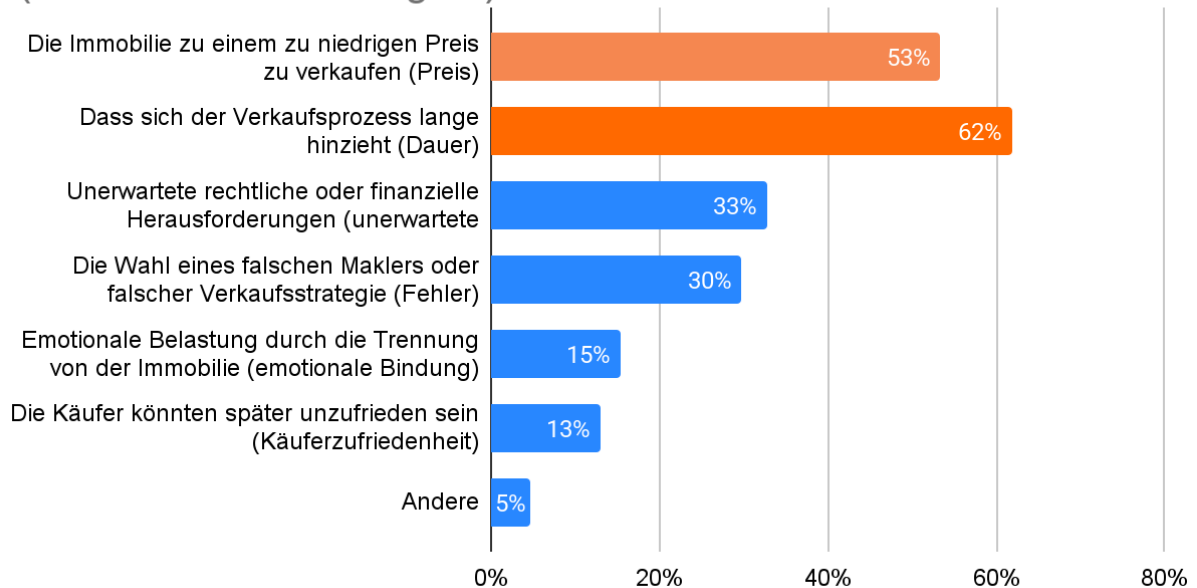
"Hatten Sie während des Immobilienverkaufs jemals das Gefühl, überfordert zu sein?"



6 Prozent geben an, im Verlauf des Verkaufs häufig ein Gefühl von Überforderung zu haben. Rund 20 Prozent hatten dieses Gefühl zumindest gelegentlich. Bei Selbstnutzern lagen die Werte höher. Hier gab mehr als jeder Dritte an, sich zumindest gelegentlich überfordert gefühlt zu haben. Allerdings halfen digitale Maßnahmen den Stress zu lindern. 66 % der Befragten empfanden eine klare und strukturierte Beratung durch den Makler als besonders hilfreich. Auch digitale Transparenz spielte eine wichtige Rolle: 34 % der Verkäufer gaben an, dass eine digitale Kundenplattform wie myHomeday ihnen Sicherheit und Übersicht verschaffte. Demgegenüber kam dem Thema emotionale Unterstützung durch Familie und Freunde mit 18 Prozent eine deutlich niedrigere Bedeutung zu.

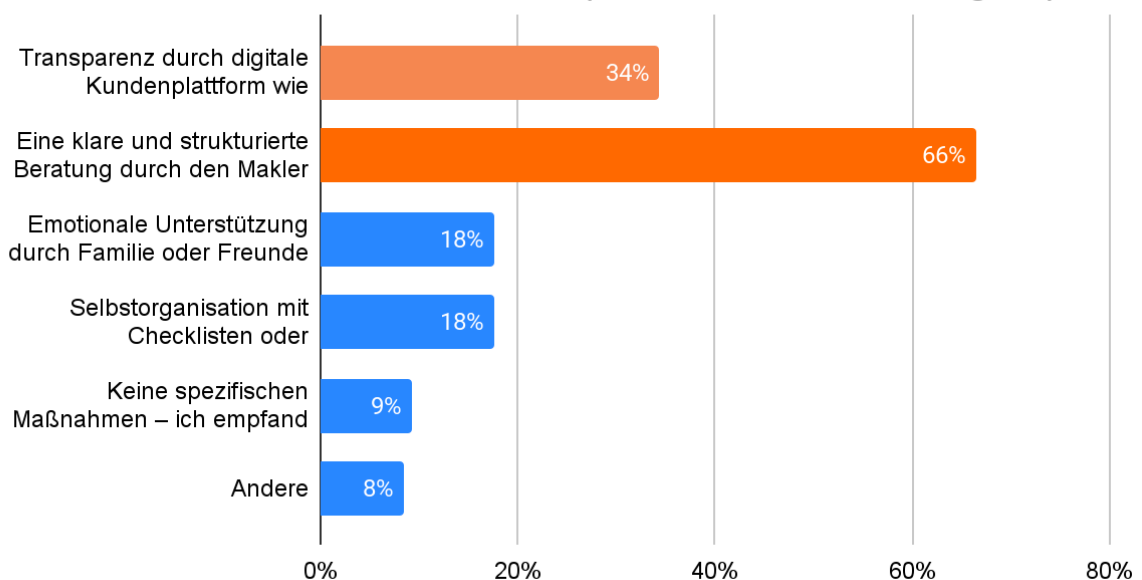
“Es zeigt sich, dass eine gute Beratung durch den Makler den größten Unterschied macht. Dies deckt sich mit unserer Einschätzung, dass Technologie den Makler nicht ersetzen kann. Auch nicht im Jahr 2025. Die Kombination aus Technologie und Makler führt aber zu einem besseren Ergebnis”, kommentiert Wagner.

„Was bereitete Ihnen beim Immobilienverkauf die größte Sorge? (Mehrfachauswahl möglich)“



Der Immobilienverkauf ist oft mit Unsicherheiten verbunden – besonders, wenn es um finanzielle und zeitliche Aspekte geht. Laut der aktuellen Umfrage sind die größten Sorgen von Verkäufern ein zu niedriger Verkaufspreis (53 %) und eine lange Dauer des Verkaufsprozesses (62 %).

„Welche Maßnahmen haben Ihnen geholfen, den Stress beim Immobilienverkauf zu reduzieren? (Mehrfachauswahl möglich)“

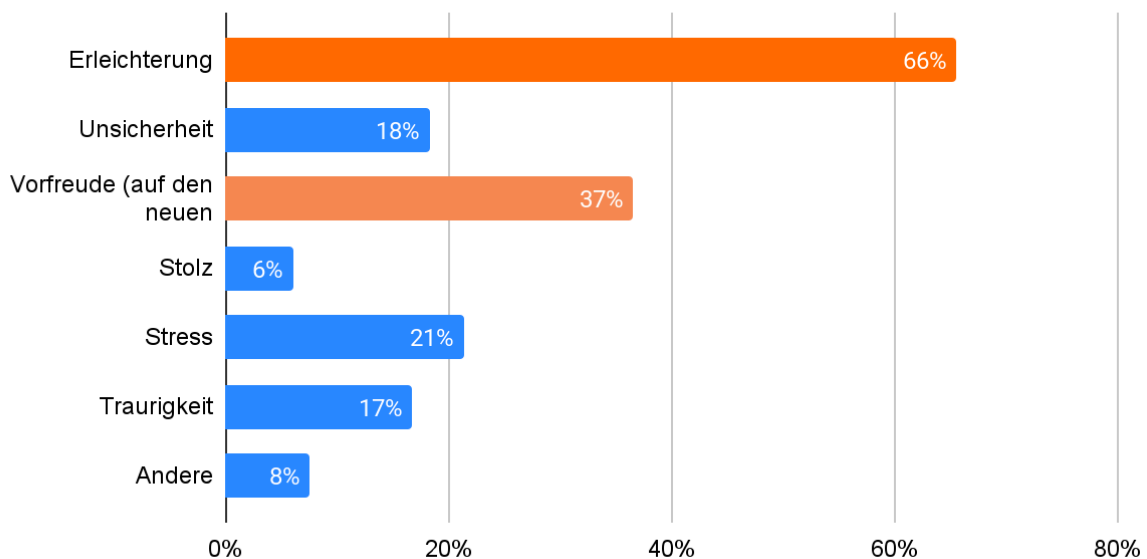


Auch unerwartete rechtliche oder finanzielle Herausforderungen bereiten vielen Eigentümern Kopfzerbrechen – 33 % der Befragten gaben an, dies als eine ihrer größten Sorgen zu betrachten.

Fast 30 % fürchten zudem, einen falschen Makler oder eine unpassende Verkaufsstrategie zu wählen, was den Verkaufsprozess negativ beeinflussen könnte.

Interessanterweise spielt die Zufriedenheit der Käufer ebenfalls eine Rolle: 13 % der Verkäufer machen sich Sorgen, dass die Käufer im Nachhinein unzufrieden sein könnten. Diese Ergebnisse zeigen, dass neben einer guten Marktkennntnis vor allem eine professionelle Beratung und eine transparente Verkaufsstrategie entscheidend sind, um typische Ängste beim Immobilienverkauf zu minimieren.

„Welche Emotionen verbinden Sie mit dem Gedanken an einen Immobilienverkauf? (Mehrfachauswahl möglich)“



Positive Emotionen überwiegen: Während 66 % der Verkäufer Erleichterung nach dem Abschluss des Verkaufs verspüren, empfinden 37 % Vorfriede auf den neuen Lebensabschnitt. Doch immerhin gab jeder Fünfte an, sich gestresst zu fühlen. 17 % empfanden sogar Traurigkeit, mutmaßlich, wenn eine starke emotionale Bindung zur Immobilie bestand. 18 % gaben Unsicherheit als prägendes Gefühl an.

Zu den Daten und Grafiken

Die Homeday-Verkäuferbefragung „Psychische Aspekte des Immobilienverkaufs“ wurde vom 15. bis 21. Februar 2025 unter 133 Immobilienverkäufen durchgeführt. Alle Teilnehmenden haben in den vergangenen zwölf Monaten eine oder mehrere Wohnimmobilien (Eigentumswohnungen oder Häuser) über Homeday verkauft. Die Befragung richtete sich sowohl an Selbstnutzer als auch an Verkäufer nicht selbst genutzter Immobilien.

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: Dr. Robert Wagner, CEO von 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