



Pressemeldung

Remax Germany: Immobilieninteressenten sollten aktuellen Marktumschwung zum Kauf nutzen

Möglicherweise nur kurzes Zeitfenster: Kaufpreise nach Einbruch um zehn bis 15 Prozent dürften wieder steigen / Makler als Vermittler wichtiger, Vermittlung selbst deutlich schwieriger

Leinfelden-Echterdingen, 10.11.2022. Den aktuellen Marktumschwung als Chance sehen – dies ist die zentrale Erkenntnis der jüngsten Remax Germany-Convention, bei der sich rund 500 Franchisenehmer, Makler und -Interessenten zum Austausch getroffen haben. Momentan sinken wegen der deutlich gestiegenen Bauzinsen die Kaufpreise, das Objektangebot steigt und die Nachfrage geht zurück. Kaufinteressenten sollten diese günstige Gemengelage zum Einstieg nutzen. Das Zeitfenster könnte sich nämlich möglicherweise schon bald wieder schließen. „Mittelfristig müssen die Kaufpreise wegen des zunehmenden Wohnraummangels – Stichwort Flüchtlingskrise und geringe Bautätigkeit – eher wieder steigen“, ist Kurt Friedl, CEO und Gesellschafter von Remax Germany, überzeugt. Laut Friedl ist der Makler als Vermittler in der aktuellen, von einer starken Unsicherheit geprägten Situation wichtiger denn je. „Käufer wittern Preisnachlässe, Verkäufer wollen an das gewohnte Preisniveau anknüpfen. Verkaufsverhandlungen erleben eine Dynamik, wie wir sie in den letzten zehn Jahren nicht gesehen haben.“

Das Maklernetzwerk Remax Germany sieht in den momentanen Preissenkungen lediglich eine Korrekturphase des Marktes. Mittelfristig werden die Preise wieder steigen. Mehrere Faktoren sprechen hierfür: Die hohe Inflation mit der Folge, dass Bauen immer teurer wird und die Tatsache, dass Bauunternehmen ihre Neubauprojekte zunehmend auf Eis legen. Hinzu kommt die sinkende Zahl der Baugenehmigungen. Damit reduziert sich das Angebot an neuem Wohnraum weiter und der ohnehin schon akute Mangel wird nochmals verstärkt. Die Energiekrise lenkt den Blick zusätzlich vermehrt auf energieeffiziente Objekte, die geringere Nebenkosten versprechen. Das verknüpft das Gesamtangebot laut Remax Germany zusätzlich. Daher rät das Maklernetzwerk, das sich momentan öffnende Zeitfenster nicht ungenutzt verstreichen zu lassen. Vorausgesetzt, das passende Objekt ist gefunden und die Finanzierung steht, sollten Kaufinteressenten im Zweifel eher aktiv werden als auf weiter fallende Preise zu spekulieren.

Drei Faktoren begünstigen den Einstieg



Pressemeldung

Laut dem Maklernetzwerk sind die Immobilienpreise im Schnitt um zehn bis 15 Prozent gesunken und Verkäufer sind vermehrt verhandlungsbereit. Dies trifft insbesondere auf sanierungsbedürftige Wohnungen und Häuser mit einer schlechten Energieeffizienz zu. Gleichzeitig hat das Objektangebot deutlich zugenommen und die Nachfrage nach Immobilien ist rückläufig, das heißt es gibt weniger Bewerber je Immobilie.

Verkäufer und Käufer suchen verstärkt Unterstützung

Aktuell suchen sowohl Eigentümer als auch Kaufinteressenten verstärkt Unterstützung bei Immobilienmaklern. Friedl: „Verkäufer suchen vermehrt die Zusammenarbeit mit einem Makler, da es schwieriger geworden ist, die Immobilie selbst zu vermitteln. Sie benötigen insbesondere Hilfe bei der realistischen Kaufpreisfindung. Käufer wiederum suchen Unterstützung bei den Preisverhandlungen sowie bei der Finanzierungsvermittlung, da die Finanzierung deutlich schwieriger geworden ist“. Ein Kardinalfehler beim Verkauf auf eigene Faust sei eine unrealistische Erstpreisindikation am Markt, die anschließend nach unten korrigiert werde. Insbesondere schrittweise Preissenkungen werden von Kaufinteressenten als Hinweis interpretiert, dass mit dem Objekt generell etwas nicht stimmt.

Arbeit des Maklers wird anspruchsvoller

Lauf Friedl kommt der Makler zwar aktuell leichter an Aufträge, der Verkauf zu dem vom Verkäufer gewünschten Preis wird für ihn aber zur Herausforderung. „Der Käufer hat die Verhandlungsmacht. Er ist oftmals nur noch bereit, zu einem Preis unterhalb der Bewertung zu kaufen“, sagt der Experte.

Über Remax

Remax, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobilienmaklernetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte Remax erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes vom Privatverkauf zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. Remax Germany sitzt in Leinfelden-Echterdingen. Geschäftsführer ist Kurt Friedl, der über 40 Jahre Berufserfahrung in der



Pressemeldung

Immobilienbranche mitbringt. In 220 Immobilienbüros vermitteln 860 Makler Immobilien in Deutschland. Weltweit arbeiten bei Remax derzeit etwa 140.000 Immobilienmakler in ca. 8.300 Büros in mehr als 110 Ländern. www.remax.de

Pressekontakt PR-Agentur

Scrivo Public Relations

Ansprechpartner: Claus Schönberner

Lachnerstraße 33

80639 München

Tel: +49 89 45 23 508-11

Fax: +49 89 45 23 508-20

E-Mail: claus.schoenberner@scrivo-pr.de

Web: www.scrivo-pr.de

Pressekontakt Unternehmen

Remax Germany

Ansprechpartnerin: Loredana Scire`

Kohlhammerstraße 6

70771 Leinfelden-Echterdingen

Tel: +49 711 933 263-55

E-Mail: loredana.scire@remax.de

Web: www.remax.de