**Sinnflation: Zunehmende Bescheidenheit auf Immobilienmarkt hat nicht nur finanzielle Ursachen**

Studie Remax European Housing Insights: Veränderte Lebensstile und Sinnfragen verändern neben ökonomischen Herausforderungen den Immobilienmarkt / Kauf- und Mietinteressenten fragen verstärkt nach Objekten, die günstiger, kleiner oder weniger urban sind

**Leinfelden-Echterdingen, 29.09.2023. Die Ergebnisse der neuesten „Remax European Housing Insights“ belegen einen wachsenden Trend zu Bescheidenheit und Sinnfragen bei Immobilienthemen: Kauf- und Mietinteressenten suchen vermehrt funktionelle und zweckmäßige Objekte, anstatt große, eindrucksvolle Heime. Der Fokus verschiebt sich dabei von Übermaß und Überfluss hin zu Schlichtheit, Nachhaltigkeit und persönlichen Werten.** **Das zeigt eine aktuelle interne Befragung des Maklernetzwerks Remax unter rund 3.000 Maklern in 35 europäischen Regionen. Samina Julevic, CEO des Maklernetzwerks Remax Germany: „Wir beobachten einen interessanten Wandel, bei dem die Bescheidenheit eine immer wichtigere Rolle spielt. Sowohl bei Kauf als auch bei Miete legen die Menschen zunehmend Wert auf Lösungen, die ihren tatsächlichen Bedürfnissen entsprechen, ohne überflüssigen Luxus oder unnötigen Raum. Spannend ist, dass dies nicht allein durch steigende Zinsen, hohe Immobilienpreise und die Inflation ausgelöst wird, sondern durch den anhaltenden Trend zu Sinnfragen – sozusagen eine Sinnflation.“**

Günstig und möglichst im Einklang mit den eigenen Werten: Nicht nur beim Kauf von Lebensmitteln oder Mode lassen sich Konsumenten von ihren Werten und ihrem Gewissen beeinflussen – sondern auch bei Immobilien. Immer mehr Menschen in Europa entscheiden sich in puncto Immobilie bewusst für einen Ansatz der Bescheidenheit. Bedingt durch eine veränderte Lebensphilosophie und die Multikrise der letzten Jahre ändern sich die Präferenzen der Immobiliensuchenden. Sofern der Traum vom Eigenheim nicht aufgegeben wurde, schrauben Kauf- und Mietinteressenten ihre Ansprüche an die Wunschimmobilie aktuell deutlich zurück.

Laut Julevic werden kleinere Häuser beziehungsweise Wohnungen präferiert, die energieeffizient und umweltfreundlich sind. Treiber dieses Trends sind zum Teil ökonomische Faktoren wie steigende Wohnkosten und der Wunsch beziehungsweise die Notwendigkeit, die Lebenshaltungskosten zu senken. Als weiteren Faktor für die neue Bescheidenheit macht die Remax-Studie jedoch auch sich verändernde Lebensstile und Prioritäten aus, beispielsweise der Wunsch nach einer flexibleren Gestaltung der Arbeit und eine stärkere Betonung der Work-Life-Balance.

**Veränderte Lebensstile**

Den Remax-Experten zufolge spiegelt diese Verschiebung eine Veränderung der Lebensphilosophie wider. Immer mehr Menschen suchen nach einem ausgewogenen Lebensstil, der nicht nur die finanzielle Sicherheit, sondern soziale Bindungen und persönliches Wohlbefinden berücksichtigt. Der Fokus liegt auf funktionalem Wohnraum anstelle von überdimensionierten Anwesen, was zu einer erhöhten Nachfrage nach Wohnungen und Häusern führt, die den tatsächlichen Bedürfnissen entsprechen. Julevic: „Die Menschen erkennen, dass ein Zuhause mehr ist als nur ein Statussymbol. Es um einen Ort, an dem man sich wohlfühlt und der zu einem nachhaltigen Lebensstil beiträgt.“

**Ökonomische Gründe**

Neben den veränderten Lebensstilen sind wirtschaftliche Gründe ausschlaggebend für den sich breit machenden Trend zur neuen Bescheidenheit: „Die Preise von Wohnimmobilien, insbesondere in den Ballungsräumen, sind in der Niedrigzinsphase der letzten Jahre so stark gestiegen, dass viele potenzielle Käufer sich ihre Wunschimmobilie nicht mehr leisten können“, sagt Julevic. Auch wenn die Preise in Deutschland in letzter Zeit zum Teil wieder deutlich nachgegeben haben – so sind laut der Remax-Studie die Angebotspreise für Häuser in München um 18,5 Prozent, in Berlin um 6,6 Prozent und in Hamburg um 4,9 Prozent gefallen –, besteht weiterhin ein hohes Preisniveau. Europaweit sind die Preise zum Teil sogar weiter gestiegen. So sind beispielsweise die Angebotspreise für Häuser in Madrid um 12 Prozent und in Lissabon sogar um 15,5 Prozent gestiegen. Hinzu kommen die hohe Inflation, hohe Zinsen, höhere Eigenkapitalanforderungen von Banken, der Ukraine-Krieg, hohe Energiekosten und die bevorstehenden Sanierungspflichten. Vor allem aber macht sich aktuell eine abkühlende Wirtschaft bemerkbar, die viele Menschen die Gürtel enger schnallen lässt.

**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. CEO ist Samina Julevic. In 200 Immobilienbüros vermitteln 875 Makler Immobilien in Deutschland. Weltweit arbeiten bei Remax derzeit etwa 144.000 Immobilienmakler in ca. 9.000 Büros in mehr als 110 Ländern. [www.remax.de](http://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](mailto:kai.oppel@scrivo-pr.de)

Web: [www.scrivo-pr.de](http://www.scrivo-pr.de)

**Pressekontakt Unternehmen**

Remax Germany

Ansprechpartnerin: Loredana Scirè

Kohlhammerstraße 6

70771 Leinfelden-Echterdingen

Tel: +49 711 933 263-55

E-Mail: [loredana.scire@remax.de](mailto:loredana.scire@remax.de)

Web: [www.remax.de](http://www.remax.de)