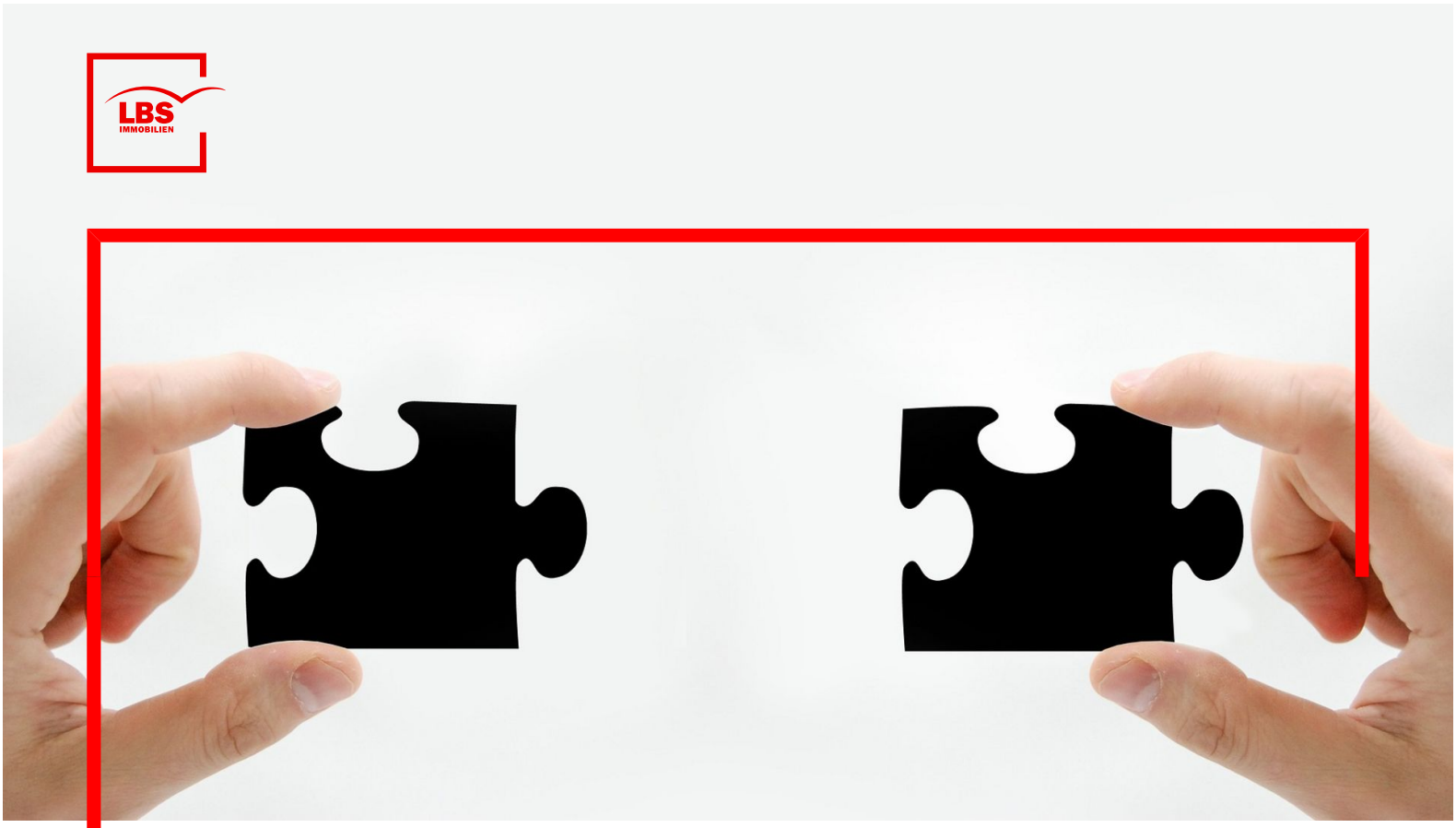


Immobilien kaufen und verkaufen: Mit Kompromissen zum Erfolg

Die Wünsche der Interessenten von Immobilien haben sich nicht verändert. Aber die Bedingungen auf dem Immobilienmarkt sind ganz andere als noch vor einem Jahr. Wer jetzt Immobilien kaufen oder verkaufen will, braucht mehr Geduld und die Bereitschaft zu Kompromissen.

Teure Energie, Inflation und hohe Zinsen machen den Immobilienerwerb teurer. Kaufinteressenten bekommen nicht mehr so leicht Geld von der Bank, müssen mehr Eigenkapital vorweisen und mit einer viel höheren monatlichen Belastung rechnen. Daher zögern Kaufinteressenten derzeit, wägen ab und müssen neu kalkulieren.

Immobilienverkaufende konnten sich im vergangenen Jahrzehnt Jahr für Jahr

über einen soliden Wertzuwachs ihres Immobilieneigentums freuen. Doch die Preise steigen vorerst nicht mehr in der gewohnten Weise, stagnieren oder gehen sogar zurück. Die zögerlich gewordene Nachfrage nach Immobilien wirkt sich nach den Gesetzen des Marktes auf die Immobilienpreise aus.

Die Präferenzen von Kaufinteressenten haben sich verschoben. Das wichtigste Kriterium bei der Immobiliensuche ist nicht mehr die Lage, sondern der Preis. Das hat eine große Umfrage unter Immobilienmaklern ergeben. Die Lage einer Immobilie war noch während der Pandemie bei 65,6 Prozent der Befragten das wichtigste Entscheidungskriterium. Seit Beginn des Ukraine-Kriegs ist der Kaufpreis bei 61,8 Prozent der Befragten am wichtigsten.

Nach Aussage von Prof. Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts, nahm das Immobilienangebot im Jahresvergleich im Januar 2023 im Durchschnitt der sieben größten Städte um 33 Prozent zu. Kaufinteressenten stoßen jetzt auf ein erheblich größeres Angebot und haben die Chance, Immobilien zu erwerben, „die noch im Jahr 2021 nicht erreichbar waren".

Sowohl Immobilieninteressenten als auch Verkäufer sind zu Kompromissen und Abstrichen bereit.

Wer jetzt eine Immobilie verkaufen will, muss sich – was den Erlös angeht – den neuen Gegebenheiten anpassen. Zu rechnen ist mit einer längeren Vermarktungszeit und hartnäckigeren Preisverhandlungen. Das gilt besonders für ältere Immobilien in schlechtem energetischem Zustand, denn das Gebäudeenergiegesetz (GEG) verpflichtet Käufer, bestimmte Bereiche einer Immobilie innerhalb von zwei Jahren nach dem Eigentümerwechsel zu sanieren.

Kaufinteressenten haben immer noch viele Möglichkeiten, ihre Wünsche umzusetzen. Sie können sich nach günstigeren Immobilien umschauen, zum Beispiel im nördlichen Bereich Hamburgs zwischen Itzehoe und Lübeck. Kompromisse sind oft bei Lage, Alter, Größe und Ausstattung der Immobilie möglich.

Eine weniger gute Lage erfordert Zugeständnisse bei der Erreichbarkeit von Arbeitsstelle, Schulen, Ärzten und Geschäften. Dabei gilt es abzuwägen, wie gut der öffentliche Nahverkehr ist. Ein höheres Alter der Immobilie muss nicht unbedingt ein Nachteil sein. Ältere Häuser haben meist ihren eigenen Charme, liegen häufiger in gewachsenen Gebieten mit guter Infrastruktur und sind günstiger als Neubauten. Ein möglicherweise unbefriedigender energetischer Zustand lässt sich nachträglich verbessern. Sanierungsmaßnahmen wie die Erneuerung der Heizung, neue Fenster oder ein neues Dach werden derzeit großzügig staatlich gefördert. Die besten Kompromisse lassen sich bei der Ausstattung erzielen.

Brauchen Sie wirklich eine Garage, einen Kamin, mehrere Bäder, Einbauschränke oder einen üppigen Ziergarten? Nicht alles muss sofort perfekt sein. Viele Wünsche lassen sich nach und nach oder in Eigenleistung umsetzen.

Haben Sie Fragen dazu, welche Kompromisse sinnvoll sind und welche Sie unbedingt vermeiden sollten?

Kontaktieren Sie uns ganz unverbindlich.
Wir beraten Sie gern.

Das könnte Sie auch interessieren: Gesund wohnen: Viele intakte Ökosysteme im Norden