

Immobilienverkauf: Eigentümer beauftragen vermehrt Makler

Beobachten Sie den Immobilienmarkt, weil Sie Immobilien kaufen oder verkaufen wollen? Oft ist die Rede von einem nachfrageschwachen Markt, von einer Immobilienwirtschaft im Abschwung, von einem entwerteten Immobilienbestand und von sinkenden Preisen. Was ist davon zu halten? Hilft die Einschaltung eines Immobilienmaklers?

Ja, es stimmt: Es ist ruhiger geworden auf den Immobilienmärkten. Das Kaufinteresse hat sich merklich abgekühlt, seit die Zinsen gestiegen sind. Das Statistische Bundesamt meldet einen Rückgang der Immobilienpreise um knapp sieben Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Sommerumfrage 2023 des IW Köln unter Immobilienunternehmen im Rahmen des Immobilienklima-Index beschreibt

eine weiterhin schwierige Marktlage.

Bis vor wenigen Monaten spielten private Immobilienverkäufer eine souveräne Rolle auf dem Immobilienmarkt. Sie konnten ihr Haus oder ihre Wohnung zu einem hohen Preis anbieten und waren damit oft erfolgreich. Das hat sich geändert. Der Markt ist für den Laien unüberschaubar geworden. Wer heute eine Immobilie zu verkaufen hat, schaltet immer häufiger einen Makler ein.

Prof. Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts erklärt: „Angesichts deutlich erschwerter Finanzierungskonditionen hat die Nachfrage nach Kaufimmobilien ab Mitte des vergangenen Jahres 2022 deutlich nachgegeben. Führten zahlreiche Immobilieneigentümer in den letzten Jahren, in denen gerade in prosperierenden Regionen ein enormer Nachfragedruck vorherrschte, den Verkaufsprozess nicht selten ohne die Unterstützung eines qualifizierten Maklers durch, so werden im aktuellen Käufermarkt zunehmend Maklerunternehmen mit dem Verkaufsprozess beauftragt."

Der Maklermarktanteil, also der Anteil der Häuser oder Wohnungen, die über einen Makler verkauft wurden, lag in den 16 Bundesländern im Jahr 2015 noch bei 90,0 Prozent. In den Folgejahren sank der Maklermarktanteil kontinuierlich bis auf 74,4 Prozent im Jahr 2022. Sehr günstige Finanzierungskonditionen führten zu einem Boom auf dem Wohnimmobilienmarkt mit einem sehr ausgeprägten Nachfrageüberhang. Der Anteil der Eigentümer, die in dieser Zeit versuchten, ihre Immobilie selbst zu vermarkten, nahm zu.

Das Ende 2020 geänderte Gesetz über die Aufteilung der Maklerprovision beim Immobilienkauf hat diesen Trend noch verstärkt. Käufer zahlen bis auf wenige Ausnahmen keine reine Käuferprovision mehr und Verkäufer versuchen, ihre Immobilien selbst zu vermarkten, um die Provision zu sparen.

Für die kommenden Monate rechnen Experten mit einem steigenden Immobilienangebot. Vor fünf oder zehn Jahren abgeschlossene Immobilienkredite werden in einigen Haushalten bald fällig. Die Anschlussfinanzierung ist aber deutlich teurer als zum Zeitpunkt des Abschlusses. Das kann und will sich nicht jeder leisten. Schließlich geht es um mehrere zehntausend Euro. Hier ist Geschick gefragt, um die beste Lösung zu finden.

Professionelle Immobilienmakler wissen, worauf es ankommt. Sie verfügen über detaillierte Marktkenntnisse, können den marktgerechten Verkaufspreis einer Immobilie ermitteln, nutzen verschiedene Angebotskanäle und sind in der Lage, Handlungsalternativen zu entwickeln. Möglicherweise haben sie eine Lösung parat, an die der Eigentümer der Immobilie selbst noch gar nicht gedacht hat.

Dies gilt insbesondere für Immobilien, die aufgrund ihres Alters oder ihres schlechten Sanierungszustandes gleich mehrere Probleme gleichzeitig aufweisen. Es gibt immer eine Lösung.

Haben Sie Fragen dazu, welche Dienstleistungen Ihnen ein guter Immobilienmakler anbieten kann?

Kontaktieren Sie uns ganz unverbindlich.
Wir beraten Sie gern.

Das könnte Sie auch interessieren: Schneller verkaufen – worauf kommt es an?