



Immobilienverband Deutschland IVD
Verband der Immobilienberater, Makler,
Verwalter und Sachverständigen
Region Süd e.V.
Geschäftsstelle München und Presseabteilung:
Gabelsbergerstr. 36, 80333 München
Geschäftsstelle Stuttgart:
Calwer Straße 11, 70173 Stuttgart
www.ivd-sued.net

Pressemeldung

PN 57/23.06.2023

Makler-Marktanteil bei Wohnimmobilien steigt 2023 (Jan. bis Mai) in Bayern und Baden-Württemberg leicht auf rd. 76 % bzw. 75 % an; Quote deutschlandweit bei ca. 75 %

Eigentümer beauftragen in einem nachfrageschwachen Markt vermehrt Maklerunternehmen mit dem Verkaufsprozess

„Angesichts deutlich erschwelter Finanzierungsbedingungen 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 Nachfrage- druck vorherrschte, den Verkaufsprozess nicht selten ohne die Unterstützung eines qualifizierten Maklers durch, so werden im aktuellen Käufermarkt zunehmend Maklerunternehmen mit dem Verkaufsprozess beauftragt“, erklärt Prof. Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts. „In den ersten fünf Monaten 2023 (Januar bis Mai) hat der Makler-Marktanteil in Deutschland gegenüber dem Gesamtjahr 2022 moderat auf nunmehr 75 % zugenommen. Die beiden süddeutschen Bundesländer Bayern und Baden-Württemberg liegen hierbei mit einer Quote von 76 % bzw. 75 % im Deutschland-Trend.“

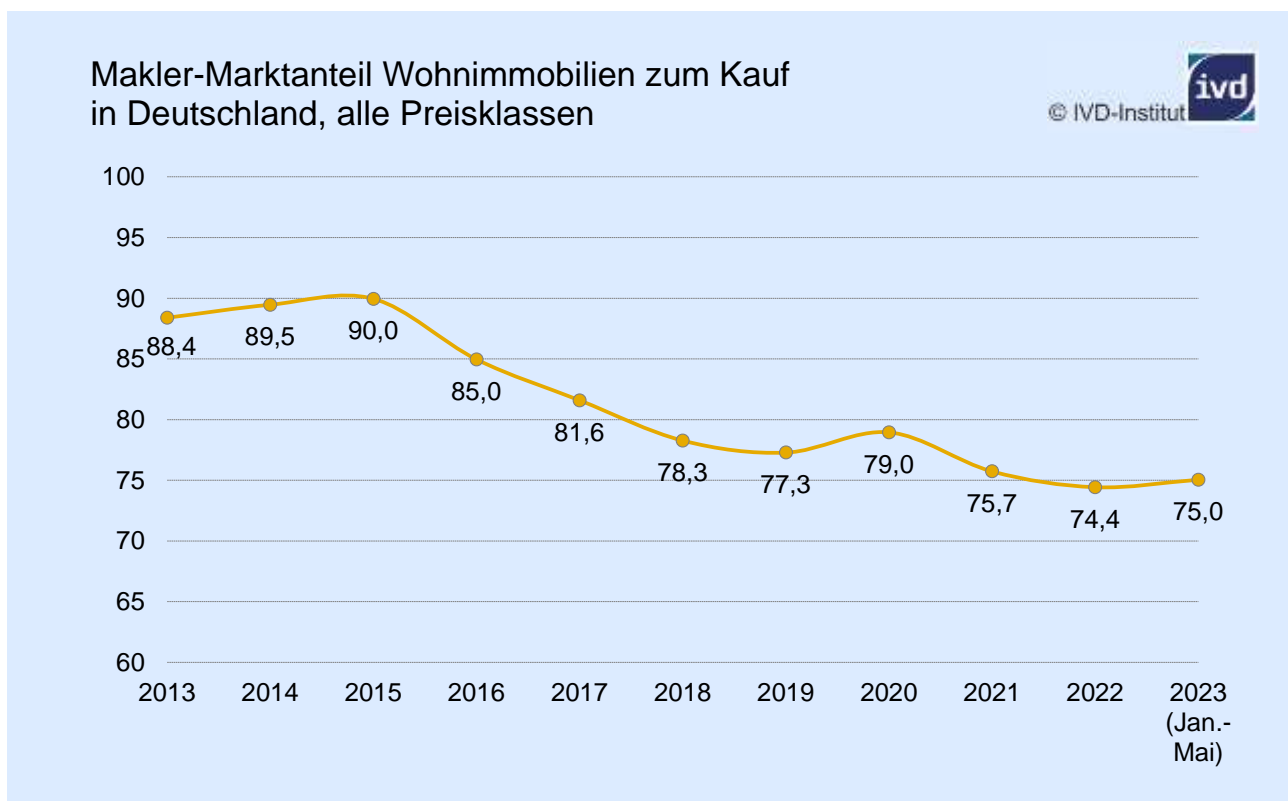
Im Jahr 2015 lag der Makler-Marktanteil, d.h. der Anteil an Kaufobjekten (Häuser und Wohnungen), die über einen Makler verkauft wurden, in den 16 Bundesländern noch bei 90,0 %. In den Folgejahren fiel die Quote nahezu stetig und erreichte im Jahr 2022 74,4 %. Sehr günstige Finanzierungsbedingungen sorgten für einen regel- rechten Boom am Wohnimmobilienmarkt mit einem sehr ausgeprägten Nachfrage- überhang. Insofern nahm der Anteil der Eigentümer, die in diesen Zeiten versuch- ten ihre Immobilie selbst zu vermarkten, zu.

Das ab Ende 2020 geltende Bestellerprinzip beim Erwerb von Wohneigentum ver- stärkte den Trend nochmals, da hier bis auf einige Ausnahmen keine reine Käufer- provision mehr möglich ist und die Verkäufer teilweise versuchten die Immobilie selbst zu vermarkten, um nicht die Provision zahlen zu müssen.

Die einzige Ausnahme in der Betrachtung seit 2015 bildete das erste Corona-Jahr 2020: Die weitreichenden Kontaktbeschränkungen während dieser Zeit erschwer- ten den Vermarktungsprozess, insbesondere die Besichtigung von Immobilien, er- heblich. Vermehrt fand der Verkauf zwischenzeitlich wieder über einen Makler statt.

Es ist davon auszugehen, dass sich auch in dem nachfragestarken Markt der letzten Jahre zahlreiche Eigentümer nach einem vergeblichen eigenen Versuch die Immobilie direkt zu verkaufen, dann doch dazu entschieden, das entsprechende Objekt über ein Immobilienunternehmen professionell vermarkten zu lassen.

In den vergangenen Monaten wandelte sich der ehemalige Verkäufermarkt sukzessive in einen Käufermarkt. Es ist erheblich schwerer geworden, Kaufinteressenten zu finden. Insofern findet aktuell ein Umdenken seitens der Eigentümer statt, was die Selbstvermarktung angeht. Immer mehr private Verkäufer, speziell älterer Objekte, tendieren dazu, einen Immobilienspezialisten für den Verkauf ihrer Immobilie zu engagieren. Auch hat es sich unter Immobilienverkäufern inzwischen herumgesprochen, dass sich der Verkauf einer Immobilie für einen Privatmann doch nicht so einfach gestaltet, wie man anfänglich denkt. Der Makler-Marktanteil stieg bundesweit in den ersten fünf Monaten 2023 leicht an auf nunmehr 75,0 %.



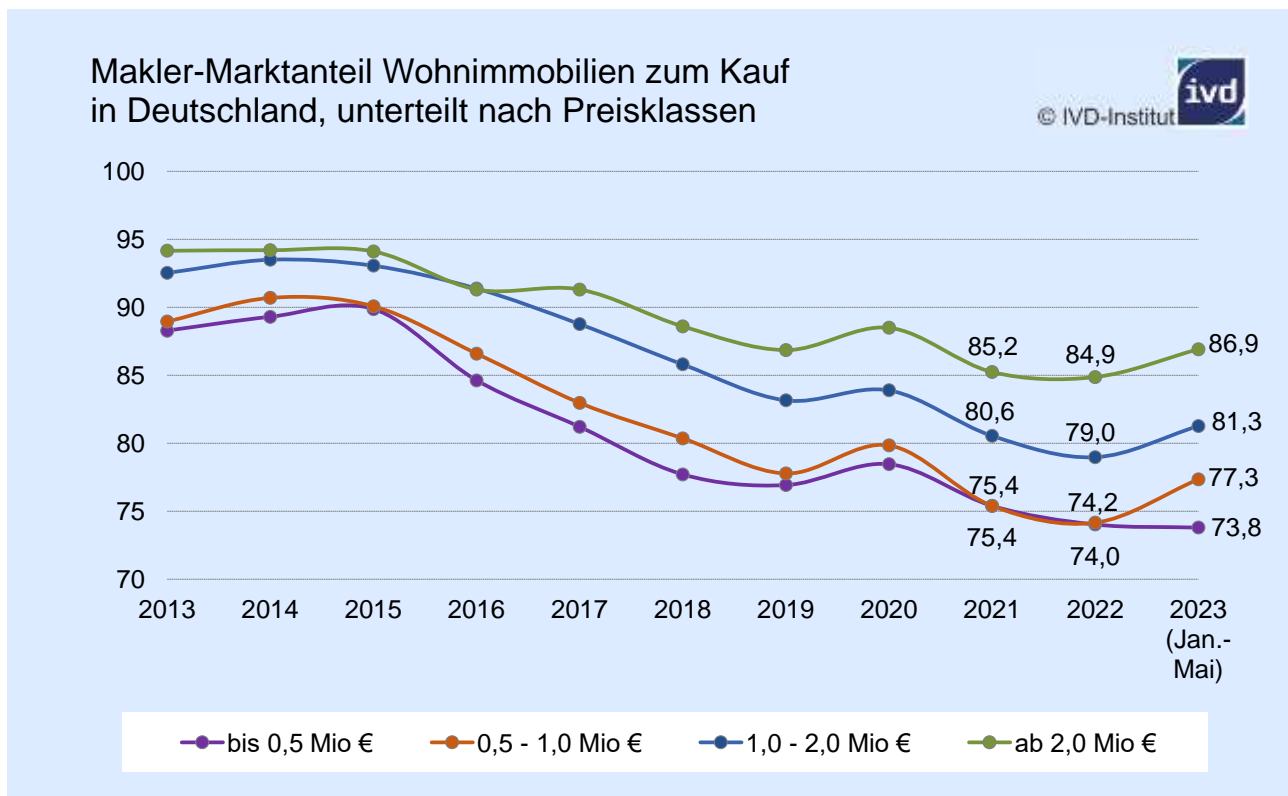
Quelle: IMV, IVD-Institut

Unterteilt nach Preisklassen fällt auf, dass der Makler-Marktanteil um so höher liegt, je höher das Preisniveau ist. Der Vermarktungsprozess sowie die Vermarktungsdauer gestalten sich in den höheren Preissegmenten deutlich aufwendiger bzw. langwieriger, weswegen Immobilieneigentümer, die verkaufen wollen, spürbar häufiger bereit sind, einen qualifizierten Makler zu beauftragen. Gleichzeitig sind diese höherpreisigen Objekte für Maklerunternehmen auch deutlich lukrativer, was ebenso den höheren Makler-Marktanteil in diesen Segmenten erklären dürfte.

In der niedrigsten Preisklasse (bis 0,5 Mio. €) blieb der Makler-Marktanteil in den ersten fünf Monaten 2023 gegenüber dem Vorjahr 2022 nahezu konstant (-0,2 %-Punkte). Hier finden Verkäufer möglicherweise noch eine höhere Nachfra-

ge am Markt vor und versuchen häufiger, ihr Objekt selbst zu vermarkten. Preisgünstigere Objekte bspw. in Neben- oder Stadtrandlagen könnten - sofern diese über eine gute energetische Ausstattung verfügen - im aktuellen Markt gefragter sein, da potenzielle Käufer hier eine vergleichsweise geringere Summe an teurem Fremdkapital aufbringen müssen.

In den übrigen drei Preisklassen ab 0,5 Mio. € und höher stieg der Makler-Marktanteil in den ersten fünf Monaten 2023 gegenüber dem Vorjahr 2022 jeweils deutlich an, wobei im Preissegment 0,5 Mio. € bis 1,0 Mio. € der deutlichste Zuwachs (+3,1 %-Punkte) gemessen wurde. Für sehr teure Objekte, die in der Preisklasse ab 2,0 Mio. € zu finden sind, kommt i.d.R. nur ein sehr geringer und sehr finanzstarker Kreis potenzieller Käufer in Frage, der weniger sensibel auf die stark gestiegenen Finanzierungskosten reagiert - das könnte den etwas flacheren Anstieg des Makler-Marktanteils (+2,0 %-Punkte), jedoch von einem höheren Basisniveau ausgehend, in diesem Preissegment erklären.



Der Makler-Marktanteil bezieht sich auf den Anteil der von Maklern angebotenen Wohnimmobilien zum Kauf in Relation zu der Gesamtheit der am Markt angebotenen Wohnimmobilien, wobei Bauträgerobjekte die zum Verkauf kommen bei dieser Betrachtung ausgeklammert werden. In der Gesamtanalyse zu berücksichtigen ist, dass nicht selten Immobilien erst privat angeboten werden und dann, wenn sich die Vermarktung als nicht so einfach darstellt, ein Makler hinzugezogen wird. Insofern dürfte der Anteil der Immobilien, an deren Veräußerung Makler beteiligt sind, sogar noch höher liegen; da der umgekehrte Fall, dass Immobilien zuerst über einen Makler angeboten und danach erst von Privatpersonen nach Auslaufen des Maklerauftrags selbst vermarktet werden, eher eine exotische Ausnahme darstellt.

Pressekontakt

Prof. Dr. Stephan Kippes

IVD-Institut - Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbH

Tel: 089 / 29 08 20 13

E-Mail: presse@ivd-sued.net

Website: www.ivd-sued.net