



Immer der Nase nach

Was zählt bei der Immobiliensuche?

Leinfelden-Echterdingen, 20.04.2016 - Lange Zeit war der Blick in die Zeitung der erste Schritt bei der Immobiliensuche. Doch mittlerweile hat sich das Internet auch auf diesem Gebiet durchgesetzt: 81 Prozent der Europäer und etwa ebenso viele Deutsche nutzen das Netz bei der Suche nach einer Immobilie und immerhin knapp 60 Prozent werden hier auch fündig. Dies ergab eine Studie von RE/MAX Europa, dem führenden Immobilien Franchise-Netzwerk auf dem europäischen Markt.

Nicht nur die größere Auswahl macht die Suche im World Wide Web attraktiv, auch der erste Eindruck anhand von Fotos spielt eine wichtige Rolle: Über 60 Prozent (in Deutschland knapp 64) Prozent der Suchenden gaben an, sich erst anhand von Bildern und Exposés auf den Seiten von Immobilienvermittlern und Internetportalen mit der Immobilie vertraut zu machen, bevor sie einen Besichtigungstermin in Erwägung ziehen. Wichtige Kriterien neben dem Preis sind natürlich die Lage, wozu auch die Erreichbarkeit von wichtigen Einrichtungen wie Einkaufsmöglichkeiten, Schule und Kindergarten gehört, sowie das direkte nachbarliche Umfeld.

„In Bad und WC alles okay?“

Die RE/MAX Studie ergab, dass die meisten Immobilien-Interessenten bei einer Erstbesichtigung nicht nur auf Alter, Sanierungsbedürftigkeit und Ausstattung einer Gebrauchtimmobilie achten: Auch der Zustand der sanitären Einrichtungen wird genau inspiziert und - so kurios es anmuten mag - sogar der Geruch entscheidet darüber, ob eine Wohnung bzw. ein Haus als ansprechend empfunden wird oder nicht. Denn schließlich entscheidet der Bauch mit.

Wichtigstes Kriterium bei der Immobiliensuche ist jedoch nach wie vor der Preis. Dies überrascht nicht, denn immerhin beansprucht das Wohnen einen großen Teil des Budgets privater Haushalte in den meisten europäischen Ländern, so auch in Deutschland - in den Metropolen bis zur Hälfte des Nettoeinkommens.

In zwei Monaten zur Wunschimmobilie

Umso wichtiger ist es, genauere Vorstellungen von der gewünschten Immobilie zu haben und sich zu überlegen, welche Ansprüche und Anforderungen sie erfüllen soll. Insofern mag es überraschen, dass immerhin 68 Prozent der Europäer ihre Wunschimmobilie bereits innerhalb von zwei Monaten finden, im Durchschnitt werden dabei sieben Immobilien besichtigt.

Anhand dieser Daten wird deutlich, dass der zeitliche Aufwand der Suche nach dem passenden Heim durch das Beauftragen eines Maklers, der anhand der Suchkriterien eine Vorauswahl trifft, sehr reduziert werden kann. Außerdem kennt der Immobilienvermittler die Marktpreise und kann daher beurteilen, ob die Vorstellungen des Kunden realistisch sind.

Wer lieber von privat kauft, um die Maklercourtage zu sparen, sollte sich darüber im Klaren sein, dass Angebote "von privat" durchaus ihre Tücken haben können. Besonders, wenn Eigentümer die eigene Immobilie überschätzen und sie zu höheren als den ortsüblichen Preisen verkaufen wollen. Ein solider Makler wird außerdem auch auf Besonderheiten oder Mängel eines Objektes hinweisen. Das spart dem potentiellen Käufer nicht nur Nerven, sondern unter Umständen auch viel Geld.

Quelle: Consumer Survey "At Home in Europe", RE/MAX Europa, Januar 2015. Befragt wurden über 8.000 Europäer im Alter zwischen 20 und 59 Jahren aus 16 verschiedenen europäischen Ländern.

RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobiliennetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte RE/MAX erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes weg vom Privatverkauf hin zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. RE/MAX Deutschland Südwest mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen ist eine von sechs Masterfranchise-Regionen in Deutschland und für die Betreuung der Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Saarland zuständig. Geschäftsführer ist seit 2005 Kurt Friedl. **Rund 70 Franchisenehmer und ca. 300 Makler vermitteln Immobilien in der Region Südwest.** Weltweit arbeiten derzeit bei RE/MAX etwa 104.500 Immobilienmakler in ca. 6.900 Büros und über 95 Ländern, in Deutschland ca. 700 Makler in fast 200 Büros. 2009 und 2013 wurde RE/MAX Deutschland Südwest mit dem Franchise und Cooperation Gold Award ausgezeichnet. Diese Auszeichnung steht für eine hervorragende Beziehungsqualität zwischen Franchisegeber und -nehmer.

Pressekontakt:
RE/MAX Deutschland Südwest
Südwest Franchiseberatung GmbH
Kurt Friedl
Max-Lang-Str. 24
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel. 0711/ 933 263 – 30
Fax: 0711/ 933 263 – 33
E-Mail: suedwest@remax.de
Internet: www.remax.de

Kooperationen & Auszeichnungen:

