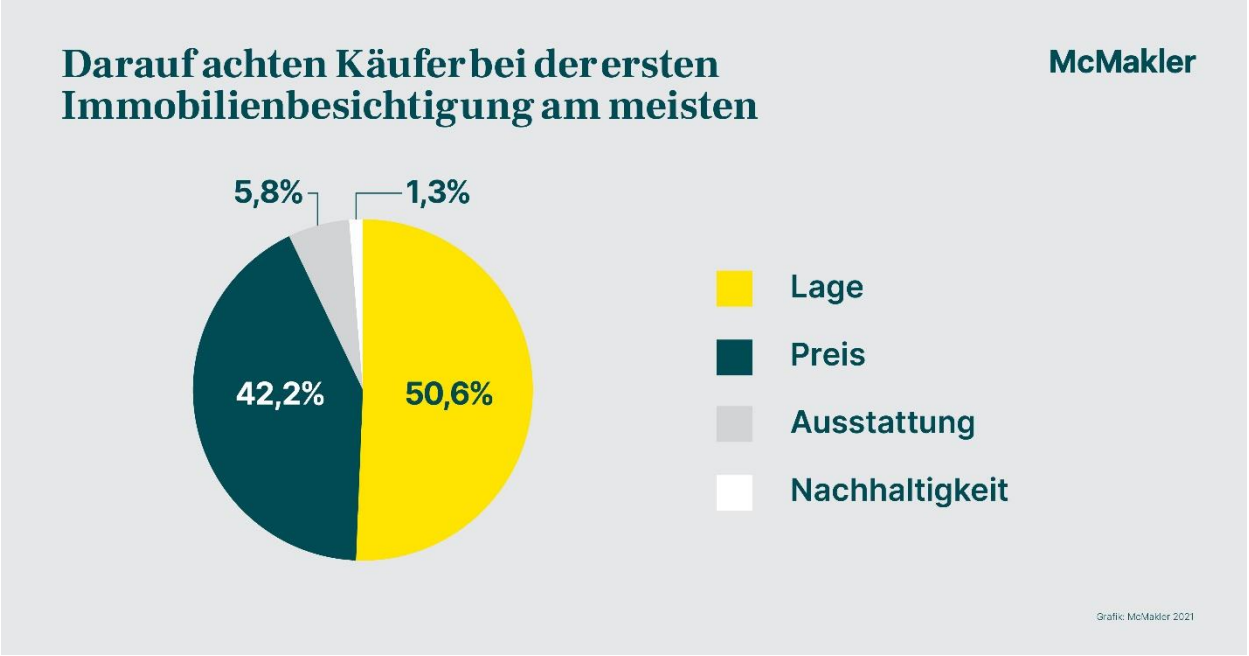
Klare Prioritäten bei Immobilienbesichtigung: Lage trumpft über Preis und Ausstattung

- *Die Lage ist Immobilienkäufer:innen besonders wichtig, erst danach folgt der Preis*
- *Die Trendthemen Nachhaltigkeit und Barrierefreiheit werden bei der ersten Immobilienbesichtigung als eher unwichtig bewertet*
- *Makler:innen dagegen schauen bei der Objektaufnahme als erstes auf den Zustand*

Berlin, 29.07.2021 – Wer eine Immobilie besichtigt, hat im besten Fall eine eigene Liste mit wichtigen Punkten, auf die bei der Besichtigung geachtet werden soll. Doch worauf fokussieren sich Käufer:innen bei der Immobilienbesichtigung besonders und wie unterscheiden sich diese Prioritäten von den Ansprüchen der Makler:innen? McMakler (www.mcmakler.de), der deutschlandweit lokale Makler, hat seine über 400 lokalen Makler:innen befragt[1] und mit einem Ranking in Erfahrung gebracht, was Käufer:innen und Makler:innen bei der ersten Besichtigung als wichtig erachten.

Lage ausschlaggebender als Preis

Lage und Preis werden als die wichtigsten Faktoren von Immobilienkäufer:innen genannt. 50,6 Prozent der Makler:innen geben an, dass Käufer:innen bei der Immobilienbesichtigung vor allem auf den Faktor Lage achten. Im Gegensatz dazu sagen 42,2 Prozent, dass zuerst nach dem Preis gefragt wird. Ebenfalls Beachtung bei der Erstbesichtigung findet die Ausstattung. Diese macht allerdings nur 5,8 Prozent der Antworten aus.



„Spannend an diesem Ergebnis ist, dass der Faktor Ausstattung an dritter Stelle steht. Das kann mit sich ziehen, dass eine Immobilie mit ihrer Ausstattung unter Umständen einen Nachteil ausgleichen oder eine Kaufentscheidung verfestigen kann," sagt Felix Jahn, CEO und Gründer von McMakler. „Allerdings gilt dies vor allem für die Kundschaft, die sich schon im Vorfeld ausgiebig über die Lage und den Preis informiert hat. Die Qualität der Ausstattung lässt sich am besten persönlich begutachten."

Klare Präferenzen bei der Ausstattung

Bei der Frage nach den aktuell beliebtesten Ausstattungsmerkmalen gibt es klare Präferenzen. 68,8 Prozent der Makler:innen sagen, dass Käufer:innen eine Veranda gegenüber eines Wintergartens bevorzugen. Mit einer klaren Mehrheit von 81,5 Prozent wird eine Garage einem Carport vorgezogen. Auch die Frage, ob Käufer:innen lieber einen Balkon oder eine Terrasse hätten, wird ähnlich deutlich beantwortet. 80,9 Prozent der Antworten entfallen auf eine Terrasse. Stünden Käufer:innen vor der Entscheidung zwischen mehr Wohnfläche oder eines Gartens, würde sich die Mehrheit für den Garten entscheiden. Das sagen 79,6 Prozent der Makler:innen.

Trend-Themen spielen nur eine untergeordnete Rolle

Auf die Nachhaltigkeit der Immobilie wird nur in seltenen Fällen als erstes geachtet. Ein sehr kleiner Teil von 1,3 Prozent der Makler:innen sagt, dass potenzielle Käufer:innen bei der Besichtigung zuerst auf nachhaltige Baustoffe, Solaranlagen oder Wärmepumpen achten. Im Gegensatz dazu werden die Faktoren Verkehrsanbindung und Barrierefreiheit überhaupt nicht genannt.

„Auch wenn das Interesse an Nachhaltigkeit scheinbar gering ist, zeigt dieser kleine Anteil, dass das Thema auf den Prioritätenlisten von Wohnungssuchenden seinen Platz hat. Hingegen haben die aktuell großzügigeren Home- und Mobile-Office-Regelungen unter Umständen Einfluss darauf, dass die Verkehrsanbindungen weniger wichtig sind. Dass Barrierefreiheit allerdings eine untergeordnete Rolle bei potenziellen Käufern einnimmt, ist nicht überraschend," erklärt Jahn. „Für junge Familien sind Faktoren wie Lage und ausreichend Platz einfach wichtiger als der altersgerechte Zugang zum Eigenheim."

Zustand der Immobilie ist das wichtigsten Kriterium für Makler:innen

47,2 Prozent der befragten Makler:innen geben an, dass ihnen bei der ersten Objektaufnahme vor allem der Zustand der Immobilie wichtig ist. Rund einem Viertel, mit 23,3 Prozent, ist die Lage am wichtigsten. Weitere häufig genannte Punkte sind die Vollständigkeit der notwendigen Unterlagen und die Preis- und Renditevorstellungen der Verkaufenden.

[1] An der Online-Umfrage von McMakler vom 14. bis 25. Juni 2021 haben 228 Makler des Unternehmens teilgenommen.

Medienkontakt
McMakler | Sebastian Winslow | PR-Manager
E-Mail: presse@mcmakler.de | Telefon: +49 (0)30 555 744 917

Über McMakler
McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 400 eigene Immobilienmakler an über 20 Standorten, die sich hervorragend mit den regionalen Gegebenheiten auskennen. Sie werden unterstützt durch knapp 600 Mitarbeiter in der Zentrale in Berlin, in der unter anderem die Analyse- und Vermarktungstechnologie von McMakler entwickelt wird. McMakler ist das bekannteste Immobilienmaklerunternehmen Deutschlands und der am schnellsten wachsende Hybridmakler Deutschlands. Das Unternehmen zeichnet sich durch hohe Professionalität, umfangreiche Technologie und einen schnellen, sicheren Verkauf aus. Felix Jahn startete den Hybrid-Immobilienmakler als Gründungsinvestor und Executive Chairman und übernahm 2018 zusätzlich die CEO-Funktion.