



Pressemeldung

Remax Marktumfrage 2024: Makler sehen Trendwende trotz längerer Verkaufszeiten und komplexerer Verkaufsprozesse

Während sich der Immobilienmarkt stabilisiert, bleiben die Finanzierungshürden vorerst bestehen. Zugleich weisen komplexere Verkaufsprozesse und neue Technologien den Weg ins neue Normal.

Leinfelden-Echterdingen, 14. November 2024. Die Stimmung am deutschen Immobilienmarkt verbessert sich zunehmend. Das geht aus der aktuellen Marktumfrage des Maklernetzwerkes Remax Germany unter 112 befragten Maklern in Deutschland hervor. Demnach bewerten mittlerweile zwei Drittel der Teilnehmer (68,8 Prozent) die Stimmung am Immobilienmarkt als positiv. Zugleich sind 92,7 Prozent der Meinung, dass es mehr Optimismus braucht. Den bringen sie immerhin selbst mit: Mehr als ein Drittel der Befragten (35,7 Prozent) geht davon aus, dass die Immobilienpreise in den nächsten 12 Monaten weiter steigen. „Nach den Herausforderungen der vergangenen Monate sehen wir deutliche Anzeichen einer Stabilisierung am Markt. Doch sind viele Prozesse in den vergangenen Monaten komplexer geworden“, sagt Samina Julevic, CEO von Remax Germany.

New Normal: Längere Vermarktungszeiten und höhere Finanzierungskosten

Trotz Inflationsrate von 2 Prozent und Zinssenkungen der EZB bleibt abzuwarten, ob der Immobilienmarkt sein vorheriges Niveau erreichen wird. Die Konditionen für Immobiliendarlehen sind zwar von Jahresanfang 2024 bis heute von rund 4,20 Prozent auf aktuell 3,3 Prozent gefallen – was die Rate für ein 300.000-Euro-Darlehen von 1.530 Euro auf 1.325 Euro verringert. Dennoch bremst der im Vergleich zur Nullzinsphase hohe Zinssatz die Nachfrage. Die Herausforderungen bei der Immobilienfinanzierung dominieren laut der Remax Germany-Marktumfrage weiterhin das Marktgeschehen. Mit einer Gewichtung von 83,8 Prozent belegt das Thema Platz 1 der Gründe, die die Kaufbereitschaft von Immobilieninteressen drücken. „Aus diversen Studien wissen wir, dass der Traum vom Eigenheim weiterlebt. Doch hohe Zinsen und fehlendes Eigenkapital erweisen sich als die größten Bremsklötze“, erläutert Julevic.

Laut Umfrage haben sich bei zwei Drittel der Makler (67,9 Prozent) die Vermarktungszeiten der Immobilien verlängert. Etwa die Hälfte der Befragten (54,5 Prozent) vermarktet ihre Immobilien innerhalb von 3 bis 6 Monaten. Bei einem Drittel (31,3 Prozent) liegt die durchschnittliche Vermarktungszeit aktuell bei 6 bis 9 Monaten. Etwa einer von zehn (7,1 Prozent) braucht sogar



Pressemeldung

9 bis 12 Monate. „Die Zeiten, in denen ein Verkaufsinserat nach Stunden oder Tagen zu ernsthaften Kaufanbahnungen geführt haben, sind trotz Belegung vorbei. Makler müssen hart daran arbeiten und neue Kanäle erschließen, um Käufer und Verkäufer zusammenzubringen“, sagt Julevic. Erschwerend für den Vermarktungsprozess kommen laut der Befragung politische Unwägbarkeiten wie das Gebäudeenergiegesetz und steigende Anforderungen an die Energieeffizienz sowie niedrige Preisvorstellungen der Käufer hinzu.

Künstliche Intelligenz und Social Media: Digitale Revolution im Maklerwesen

Für Immobilienmakler bedeuten diese Veränderungen vor allem, dass sie sich neue Wege in der Vermarktung erschließen müssen. Die überwiegende Mehrheit (93,8 Prozent) ist überzeugt, dass Künstliche Intelligenz (KI) künftig im Maklerwesen eine große Rolle spielen wird. Überraschend: Bereits mehr als drei Viertel (78,6 Prozent) der Makler setzen KI-Tools bereits in ihren Prozessen ein, weitere 12,5 Prozent planen die Implementierung. „Ob in der Erstellung von Exposés oder einer Social-Media-Strategie: Makler können durch KI in kürzester Zeit auf Wissen und Fertigkeiten zugreifen, Arbeitsprozesse vereinfachen und beschleunigen, sodass sie mehr Zeit für die Beratung ihrer Kunden einsetzen können. Im Kampf um die Aufmerksamkeit von Verkäufern und Kaufinteressenten warten einige Herausforderungen auf die Makler, die künftig mit den Veränderungen und neuesten Tools Schritt halten müssen“, betont Julevic.

Remax Germany betreibt unter anderem bereits zwei konkrete KI-Anwendungen. Der „Lead-Turbo“ nutzt Algorithmen und Daten für eine personalisierte Kundenansprache auf Käufer- und Verkäuferseite. Zudem setzt das Maklernetzwerk neuerdings intelligente Lagekarten ein. Die Idee wurde umgesetzt mit dem Proptech AreaButler aus Hamburg, um Immobilienpräsentationen mit Hilfe von KI auf ein neues Niveau zu heben. AreaButler erstellt maßgeschneiderte Lage-Exposés, die präzise auf die Bedürfnisse der Zielgruppen abgestimmt sind.

Laut Umfrage würden 94,6 Prozent der Befragten KI nutzen, um Marketing-Content zu erstellen, 87,5 Prozent um Exposés anzufertigen aber auch, um Prozesse zu automatisieren (53,6 Prozent) sowie Datenerhebungen besser zu interpretieren und neue Märkte zu erschließen (46,4 Prozent). Tatsächlich können Remax-Makler bereits einen integrierten KI-Text-Generator nutzen, der ansprechende Texte automatisch erstellt.



Pressemeldung

Auch die Bedeutung sozialer Medien wächst laut der Marktstudie: Facebook, Instagram und WhatsApp schätzen die Makler als sehr wichtig für ihre Arbeit ein. Klassische Immobilienportale werden weiterhin zusätzlich genutzt: Über 81,3 Prozent der Makler setzen Immoscout24, Immowelt, Kleinanzeigen, Immobilien1 und ähnliche Plattformen in der Vermarktung mit ein. Julevic: „Social Media wird immer wichtiger, vor allem in der Ansprache jüngerer Zielgruppen. Doch ganz gleich, welches Tool oder ob unter Einsatz von KI: Nur wer den Menschen und seine Bedürfnisse auch künftig in den Vordergrund stellt, kann als Makler erfolgreich sein.“

Über die Remax Germany Marktumfrage 2024

Die Remax Germany Marktumfrage 2024 ist eine Erhebung unter 112 Immobilienexperten aus dem Netzwerk von Remax Germany. Die Studie wurde erhoben im Zeitraum vom 28. August 2024 bis 12. Oktober 2024. Die Teilnehmer setzen sich aus Immobilienmaklern mit einer breiten geografischen Verteilung über alle Bundesländer zusammen. Die Umfrage wurde digital durchgeführt und deckt alle relevanten Aspekte des Immobilienmarktes ab, von Preisentwicklungen über Vermarktungszeiten bis hin zu Zukunftstrends.

Über Remax

Remax, gegründet 1973 in den USA, ist das erfolgreichste Immobilienmaklernetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte Remax erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes vom Privatverkauf zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister. Remax Germany sitzt in Leinfelden-Echterdingen. CEO ist Samina Julevic. In rund 200 Immobilienbüros vermitteln über 850 Makler Immobilien in Deutschland. Weltweit arbeiten bei Remax derzeit etwa 144.000 Immobilienmakler in ca. 9.000 Büros in mehr als 110 Ländern.

Mehr Informationen unter: www.remax.de

Pressekontakt PR-Agentur

Scrivo Public Relations

Ansprechpartner: Oguzhan Acay

Lachnerstraße 33

80639 München

Tel: +49 89 45 23 508-21

Fax: +49 89 45 23 508-20

E-Mail: oguzhan.acay@scrivo-pr.de

Web: www.scrivo-pr.de



Pressemeldung

Pressekontakt Unternehmen

Remax Germany

Ansprechpartnerin: Loredana Scirè

Kohlhammerstraße 6

70771 Leinfelden-Echterdingen

Tel: +49 711 933 263-55

E-Mail: loredana.scire@remax.de

Web: www.remax.de