

Pressefrühstück „Der ideale Makler: Wunsch & Wirklichkeit“

24. August 2020, 10:00 Uhr
Raiffeisen Forum
Friedrich-Wilhelm-Raiffeisenplatz 1, 1020 Wien

Als Gesprächspartner stehen Ihnen zur Verfügung:

- **Ing. Mag. (FH) Peter Weinberger**, Geschäftsführer Raiffeisen Immobilien NÖ, Wien & Burgenland und Sprecher Raiffeisen Immobilien Österreich
- **Mag. Nikolaus Lallitsch**, Geschäftsführer Raiffeisen Immobilien Steiermark und Sprecher Raiffeisen Immobilien Österreich



Immobilien: Österreicher sind zufrieden, aber mobil

Jeder zweite Österreicher ist mit seiner Wohnsituation sehr zufrieden – dennoch möchte jeder Vierte in den nächsten 1-2 Jahren übersiedeln – nur 10% planen Verkauf/Vermietung einer Immobilie – 40% haben bereits mit einem Immobilienmakler gearbeitet – Immobiliensuchende wünschen sich vom Makler primär Transparenz & Fairness – Immobilienverkäufern ist vor allem Rechtssicherheit und Service wichtig – Raiffeisen Immobilien bietet ab sofort die Leistungsgarantie mit 55 umfassenden Maklerleistungen

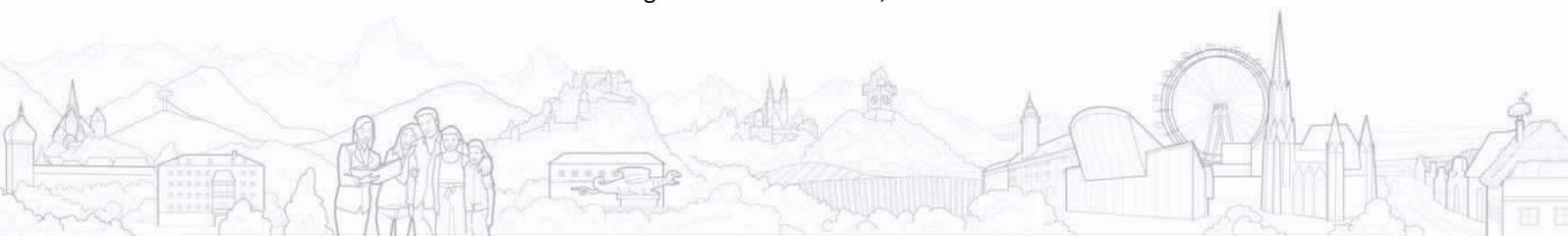
Die Corona-Krise mit Home-Office und Home-Schooling drückt zwar bei den Bewohnern kleinerer Immobilien und Städten merklich auf die Wohnzufriedenheit. Generell allerdings sind die Österreicherinnen und Österreicher mit ihrer Wohnsituation äußerst zufrieden. Das zeigt eine aktuelle Umfrage¹ die Raiffeisen Immobilien, Österreichs größter Makler-Verbund, beim Österreichischen Gallup Institut in Auftrag gegeben hat. Jede(r) zweite Befragte bewertet darin seine/ihre Wohnzufriedenheit mit Note 1, nur 18% mit Note 3 bis 5. Bewohner ländlicher Gebiete zeigen sich dabei zufriedener als Städter, ältere Menschen zufriedener als Jüngere, Eigentümer zufriedener als Mieter.

1

Jeder Vierte möchte übersiedeln...

Dennoch sind die ÖsterreicherInnen überraschend mobil: Jede/r Vierte möchte gerne in den nächsten ein bis zwei Jahren übersiedeln. Das würde bei österreichweit etwa 4 Millionen Haushalten bedeuten, dass potentiell bis zu 1 Million Immobilien den Besitzer wechseln könnten. Vor allem bei jungen Menschen unter 30 und Städtern ist die Bereitschaft zum Wohnsitzwechsel groß: Hier möchte fast jeder Zweite (48% bzw. 43%) übersiedeln - eine Entwicklung, die sich durch die Corona-Krise noch verstärkt hat. Drei Viertel der Österreicher sind der Meinung, dass es während der Krise besser ist, in einem ländlichen Gebiet zu leben. Analog zur Wohnzufriedenheit planen Mieter deutlich häufiger eine Übersiedelung als Immobilieneigentümer (51% vs. 16%). Die zu geringe Größe der aktuellen Immobilie ist der stärkste Motivator für eine Übersiedlung (36%), wichtige Gründe sind auch zu hohe Kosten der Immobilie (19%) und berufliche Gründe (15%). Aber auch familiäre Gründe wie Trennung (8%) bzw. Familienzuwachs und Zusammenziehen (3%) spielen eine Rolle.

¹ Computer Assisted Web Interviews, durchgeführt vom Österreichischen Gallup Institut im April 2020, repräsentativ für die österreichische Bevölkerung von 20 bis 65 Jahren, n = 1000



... aber nur jeder Zehnte verkaufen oder vermieten

Folglich haben auch nur 10% der 20- bis 65-jährigen Österreicher vor in den nächsten Jahren eine Immobilie zu verkaufen oder zu vermieten, primär eine Wohnung (58%) oder ein Einfamilienhaus (32%). Das Motiv dahinter ist dabei zumeist die Vermietung einer Anlageimmobilie (32%), gefolgt von Geldbedarf (21%) und zu geringer Größe des Objektes (20%). 16% der Verkaufswilligen gaben an die Immobilie geerbt zu haben und sie nicht zu nutzen. Ing. Mag. (FH) Peter Weinberger, Sprecher von Raiffeisen Immobilien Österreich und Geschäftsführer Raiffeisen Immobilien NÖ/Wien/Burgenland: „Hier zeigt sich, dass Immobilien gerade in Krisenzeiten als verlässliche und harte Krisenwährung gesehen werden. Daher verkauft niemand, der nicht muss. Viele halten sich mit ihren Verkaufsabsichten auch zurück, weil sie Preisrückgänge fürchten. Derzeit ist diese Angst jedoch unbegründet, denn die Nachfrage nach Wohnimmobilien ist ungebrochen gut.“ Raiffeisen Immobilien etwa verzeichnete in den Monaten Jänner bis Juni 2020 um rund 30% mehr Anfragen als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Ob es im Falle einer tiefgreifenden Wirtschaftskrise zu eine Trendumkehr am Immobilienmarkt kommt, wird wohl erst die mittelfristige Zukunft zeigen.

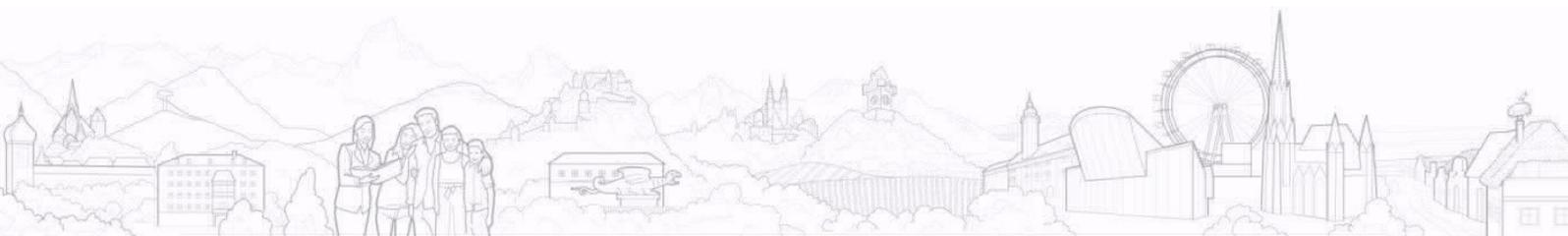
Der ideale Makler: korrekt und mit Fachkenntnis

In Summe haben 40% der ÖsterreicherInnen schon einmal einen Immobilienmakler beauftragt. Wer mit einem Makler gearbeitet hat, tat dies zumeist (78%) bei der Immobiliensuche. Ein Drittel beauftragte einen Makler mit Verkauf bzw. Vermietung eines Objektes. Von einem Makler erwartet man sich laut einer Vorjahres-Umfrage von Raiffeisen Immobilien primär korrekte Vorgangsweise (73%) und hohe Fachkenntnis (69%). Mag. Nikolaus Lallitsch, Sprecher von Raiffeisen Immobilien Österreich und Geschäftsführer Raiffeisen Immobilien Steiermark: „Raiffeisen Immobilien setzt seit jeher auf bestens ausgebildete MitarbeiterInnen. Zu diesem Zweck haben wir unserer eigene, österreichweite Raiffeisen Immobilien Akademie ins Leben gerufen. Denn nur mit höchsten Service- und Know-how-Standards können wir unsere Markt- und Kompetenzführerschaft weiter ausbauen.“

2

Sucher-Makler: Rasch & transparent

Über dieses Ideal hinaus hat sich Raiffeisen Immobilien in der aktuellen Umfrage mit dem realen Anforderungsprofil an Immobilienmakler beschäftigt – also mit der Frage welche Leistungen sich Immobiliensuchende und –Abgeber ganz konkret vom Makler wünschen. Erwartungsgemäß gehen dabei die Wünsche von Suchenden und Anbietern nicht immer konform. Sucher legen vor allem Wert auf Services, die ihnen rasch zu Transparenz über Objekt und Immobilienmarkt verhelfen. Ganz oben auf ihrer Wunschliste findet sich mit 93% die Durchführung von Besichtigungsterminen gefolgt von der raschen Beantwortung von Anfragen und der Vorauswahl geeigneter Objekte (89%). 88% wünschen sich Unterstützung bei der Errichtung des Kauf- bzw. Mietvertrages vom Makler, 87% faires Hinweisen auf Vor- bzw. Nachteile der Immobilie.



Abgeber-Makler: Rechtsicherheit & Service

Die Durchführung von Besichtigungsterminen ist auch den Immobilienabgebern am wichtigsten (94%), an zweiter Stelle des Makler-Anforderungsprofils rangiert hier jedoch die Auswahl geeigneter Interessenten (93%) und die Aufklärung über die rechtlichen Rahmenbedingungen des Verkaufes (92%). Ebenfalls ganz oben auf der Verkäufer/Vermieter-Wunschliste: Der Makler soll Verhandlungen mit Interessenten führen (91%) und bei der Besorgung fehlender Unterlagen zum Objekt unterstützen (89%). Auch die Bonitätsprüfung der Interessenten liegt mit 87% weit vorne. „Verkäufer oder Vermietern geht es primär um Rechtsicherheit und Service.“, fasst Peter Weinberger die Umfrageergebnisse zusammen.

Diener zweier Herren

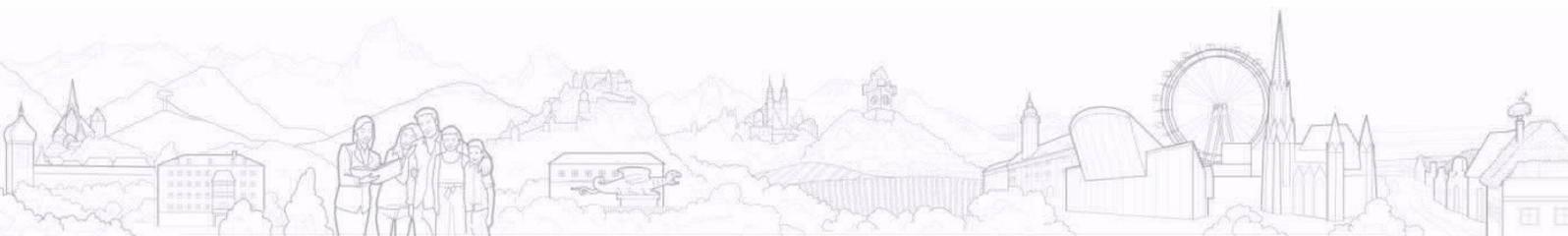
Hingegen wünschen sich nur 50% der Abgeber vom Makler die Erstellung eines 360° Rundganges ihres Objektes – aber 61% der Sucher möchten einen solchen sehen. Und nur 45% der Anbieter erwarten Beratung zur Frage Verkauf vs. Vermietung, aber fast 60% der Interessenten. Hingegen ist 87% der Abgeber, aber nur 66 Prozent der Suchenden die Bonitätsprüfung von Interessenten wichtig. Peter Weinberger: „Die Untersuchung zeigt sehr deutlich die Vermittlerrolle des Maklers, der versuchen muss gegensätzliche Pole auszubalancieren. Er ist sozusagen Diener zweier Herren.“ Sollte wie im Regierungsprogramm angekündigt ein Bestellerprinzip bei Mieten eingeführt werden, würde diese Vermittlerrolle wohl leiden. Weinberger: „Durch den Wegfall der Mieter-Provision stünden vor allem kleinere Maklerunternehmen vor der Wahl zwischen Servicequalität und Wirtschaftlichkeit. Es ist also zu befürchten, dass Interessenten die Ersparnis bei der Provision durch weniger Beratung bezahlen müssten. Falls sich viele Makler aus dem Mietenmarkt zurückziehen, würde das auch zu Lasten privater Vermieter gehen, die oft auf die Beratung des Maklers z.B. in Rechtsfragen angewiesen sind.“ Bei Raiffeisen Immobilien baut man bereits vor und schult die MitarbeiterInnen intensiv auf neue Tools wie Videos und geführte Online-Besichtigungen, um die Effizienz (auch) im Mietgeschäft zu steigern. „So müssten wir trotz geringerer Einnahmen nicht bei der Qualität unserer Beratung sparen.“ erläutert Weinberger.

3

Die Raiffeisen Immobilien Leistungsgarantie für Verkäufer

Vergleicht man die Bedeutung von Makler-Leistungen in der Gesamt-Stichprobe mit jenen Befragten die bereits einen Makler in Anspruch genommen haben, fällt auf, dass bei der Immobiliensuche ein breiterer Konsens herrscht als beim Immobilienverkauf. Das Anforderungsprofil an Makler ist also bei Verkauf/Vermietung weniger konkret als bei der Immobiliensuche.

Basierend auf den Umfrage-Ergebnissen hat man bei Raiffeisen Immobilien daher ein Servicepaket geschnürt, das alle für Verkäufer/Vermieter wichtigen Makler-Teilleistungen abdeckt. Die neue „Raiffeisen Immobilien Leistungsgarantie“ umfasst neun klar definierte Leistungspakete mit 55 Einzelleistungen: von der Objektaufnahme mit ausführlichem Beratungsgespräch und der Aufbereitung aller Unterlagen über die Erarbeitung von Exposé & Verkaufsstrategie bis zu Interessentenbetreuung, Kaufabschluss und After-Sales-Services wie z.B. der Wohnungs-



übergabe. Nikolaus Lallitsch: „Die zu erbringenden Leistungen werden bei Unterzeichnung des Vermittlungsauftrages schriftlich vereinbart und sind so für Kunden und Makler jederzeit transparent überprüfbar. Denn versprechen können Viele, garantierte Leistung in bester Service-Qualität gibt es nur bei Raiffeisen Immobilien.“

Mehr Infos finden Sie unter den folgenden Links:

Raiffeisen Immobilien Leistungsgarantie:	https://bit.ly/2DYh332
Fotos:	https://www.apa-fotoservice.at/galerie/23440
Umfrageergebnisse und Presseinfos:	https://www.raiffeisen-immobilien.at/de/news/presseinformationen
Live-Stream des heutigen Pressefrühstücks	https://tinyurl.com/y4b5c6td

Über Raiffeisen Immobilien Österreich

Unter der Dachmarke Raiffeisen Immobilien arbeiten die Immobilienmakler- und Immobilientreuhandgesellschaften der österreichischen Raiffeisenlandesbanken zusammen. Die Raiffeisen MaklerInnen wickelten im Jahr 2019 mehr als 7.600 Immobiliengeschäfte ab. Der Wert der dabei vermittelten und bewerteten Immobilien wuchs um 2 Prozent auf 774 Mio Euro (2018: 760 Mio Euro). Der Honorarumsatz konnte um rund sechs Prozent von 32 auf 34 Mio Euro gesteigert werden. Mit 91 Standorten in ganz Österreich und insgesamt 276 MitarbeiterInnen zählt Raiffeisen Immobilien somit zu den größten und erfolgreichsten heimischen Immobilienmakler-Organisationen.

4

Rückfragen:

Mag. Anita Köninger

Leitung Marketing & PR

Raiffeisen Immobilien NÖ Wien Burgenland

F.-W.-Raiffeisen-Platz 1, A-1020 Wien

Tel. +43-(0)517 517-33

E-Mail: anita.koeninger@riv.at

www.raiffeisen-immobilien.at

