

# Der ideale Immobilienmakler: Wunsch & Wirklichkeit

Eine quantitative Studie

24. August 2020

# Untersuchungsdesign

## AUFGABENSTELLUNG

- Ziel dieser Untersuchung war, die Pläne der ÖsterreicherInnen im Bereich Wohnen und Immobilien zu erheben sowie die Inanspruchnahme von Maklern und damit verbundene Erwartungen auszuloten

## METHODE

- Computer Assisted Web Interview (CAWI) im Gallup-eigenen Onlinepanel "Gallupforum"

## ZIELGRUPPE/ STICHPROBE

- Repräsentativ für die (internetaffine) österreichische Bevölkerung im Alter von 20 bis 65 Jahren, n=1000

## UNTERSUCHUNGS- ZEITRAUM

- April 2020

# Struktur der Befragten

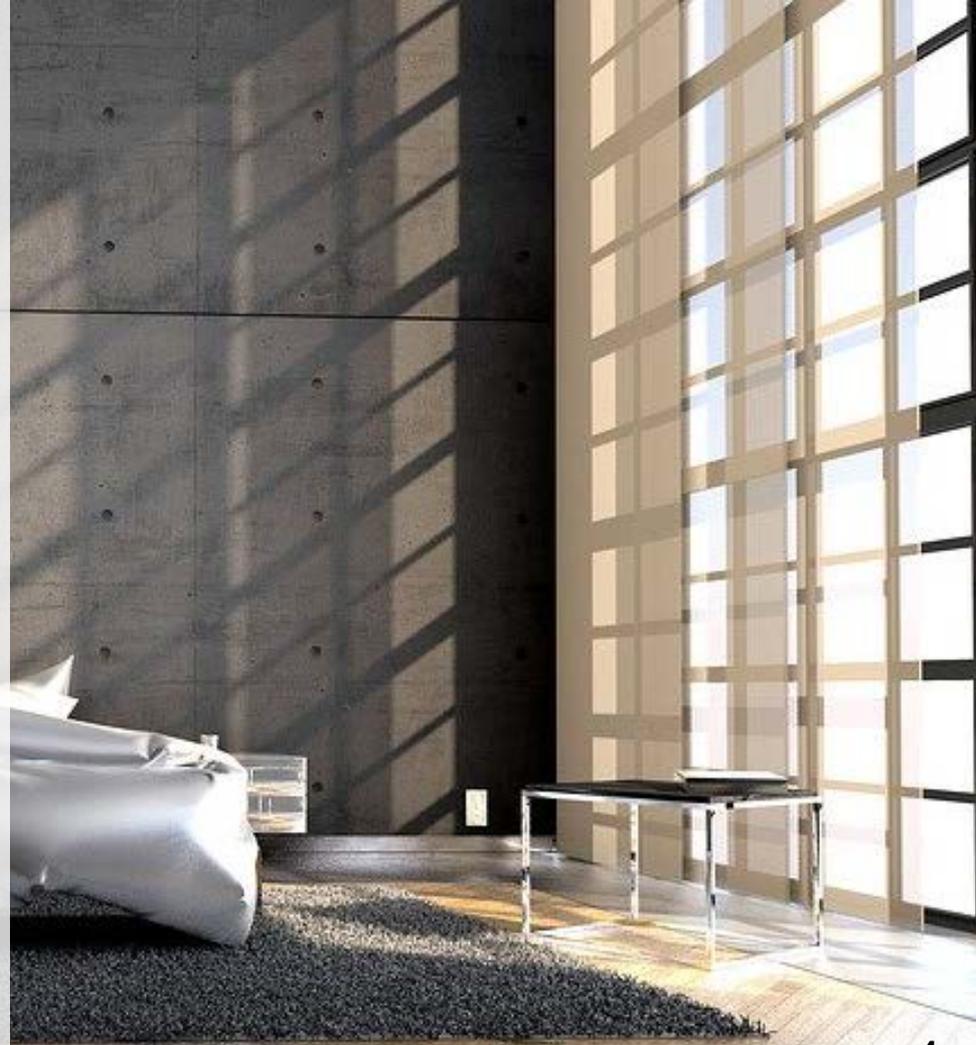
	Basis	In Prozent			
Total	1000	100	<b>FAMILIENSTAND</b>		
<b>GESCHLECHT</b>			Ledig	379	38
Männlich	500	50	In Partnerschaft lebend	512	51
Weiblich	500	50	Verwitwet/geschieden	109	11
<b>ALTER</b>			<b>HAUSHALTSGRÖSSE</b>		
20 - 30 Jahre	227	23	1 Person	171	17
31 - 40 Jahre	211	21	2 Personen	279	28
41 - 50 Jahre	235	24	3 Personen	231	23
51 - 65 Jahre	327	33	4 Personen und mehr	319	32
<b>BUNDESLAND</b>			<b>KINDER BIS 14 JAHRE IM HH</b>		
Wien	220	22	Ja	274	27
NÖ, Bgld	218	22	Nein	726	73
Stmk, Ktn	204	20	<b>WOHNSITUATION</b>		
OÖ, Sbg	228	23	Eigentum:	551	55
Tri, Vbg	130	13	- Haus	418	42
<b>ORTSGRÖSSE</b>			- Wohnung	133	13
			Miete:	423	42
			-		
Bis 5.000 EW	394	39	Genossenschaft/Gemeindewohnung	237	24
Bis 50.000 EW	263	26	- Privat	186	19
Über 50.000 EW	123	12	<b>GRÖSSE DER IMMOBILIE</b>		
<b>BERUF</b>			Bis 60 m2	170	17
Sst, Frb, LA	83	8	61 - 90 m2	284	28
Beam, Ang	424	42	91 - 120 m2	188	19
Arbeiter	181	18	Über 120 m2	306	31
			<b>ZUFRIEDENHEIT WÄHREND DER CORONA-KRISE MIT IMMOBILIENGRÖSSE</b>		
Sch, Stud	51	5	Genauso zufrieden/zufriedener	882	88
Nicht berufstätig	160	16	Weniger zufrieden/genauso unzufrieden	118	12
Pensionist	101	10	<b>HOME-OFFICE</b>		
<b>SCHULBILDUNG</b>			Ja	312	31
Pflicht	142	14	Nein	376	38
Beruf, Fach	491	49	<b>WOHNZUFRIEDENHEIT</b>		
Mat, Uni	367	37	Sehr zufrieden (Note 1)	490	49
<b>EINKOMMEN</b>			Zufrieden (Note 2)	325	33
Bis 1.500 Euro	147	15	(Gar) nicht zufrieden (Note 3-5)	185	19
Bis 2.500 Euro	243	24			
Bis 3.000 Euro	122	12			
Über 3.000 Euro	330	33			

## Wohnzufriedenheit

Die Wohnzufriedenheit in Österreich ist sehr hoch: Nur 18% vergeben dafür weniger bis nicht zufriedenstellende Werte, häufiger junge Menschen bis 30 Jahre. Je älter desto größer auch die Zufriedenheit.

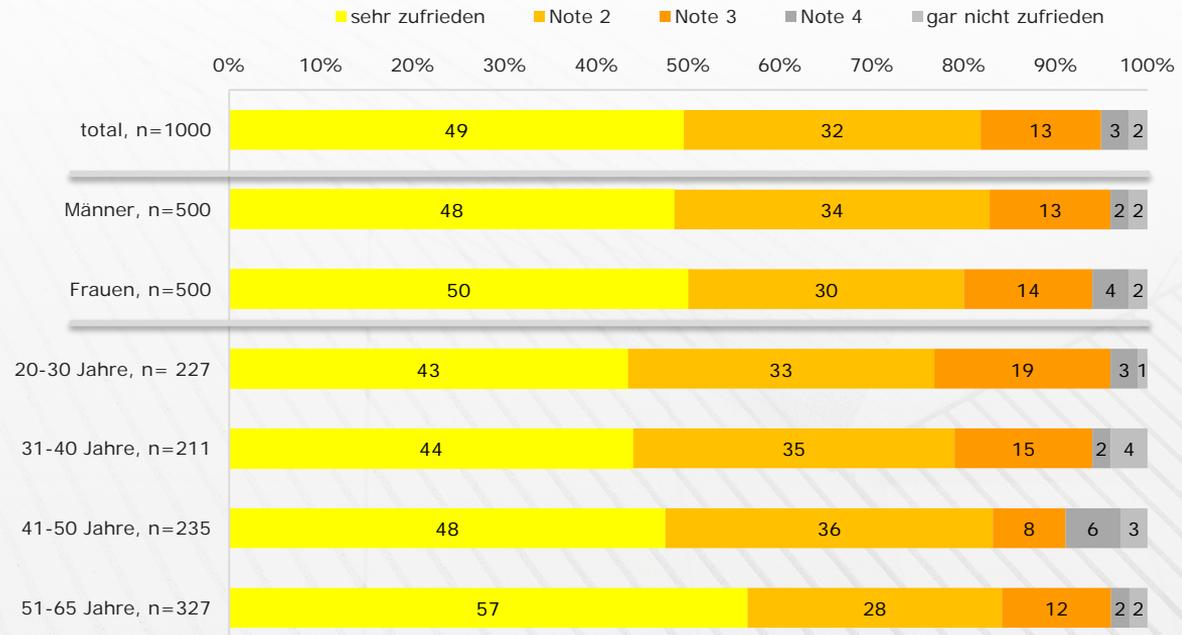
Die Zufriedenheit ist in ländlichen Gemeinden größer als im städtischen Gebiet.

Eigentümer weisen eine deutlich höhere Zufriedenheit auf als Mieter.



# Zufriedenheit mit der Wohnsituation

- Jede/r zweite Befragte bewertet seine/ihre Wohnzufriedenheit mit der Note 1.
- Gemeinsam mit weiteren 32% (Note 2) ergibt sich eine zufriedenstellende Bewertung der Wohnsituation.
- Mit dem Alter nimmt die Zufriedenheit leicht, aber stetig zu.

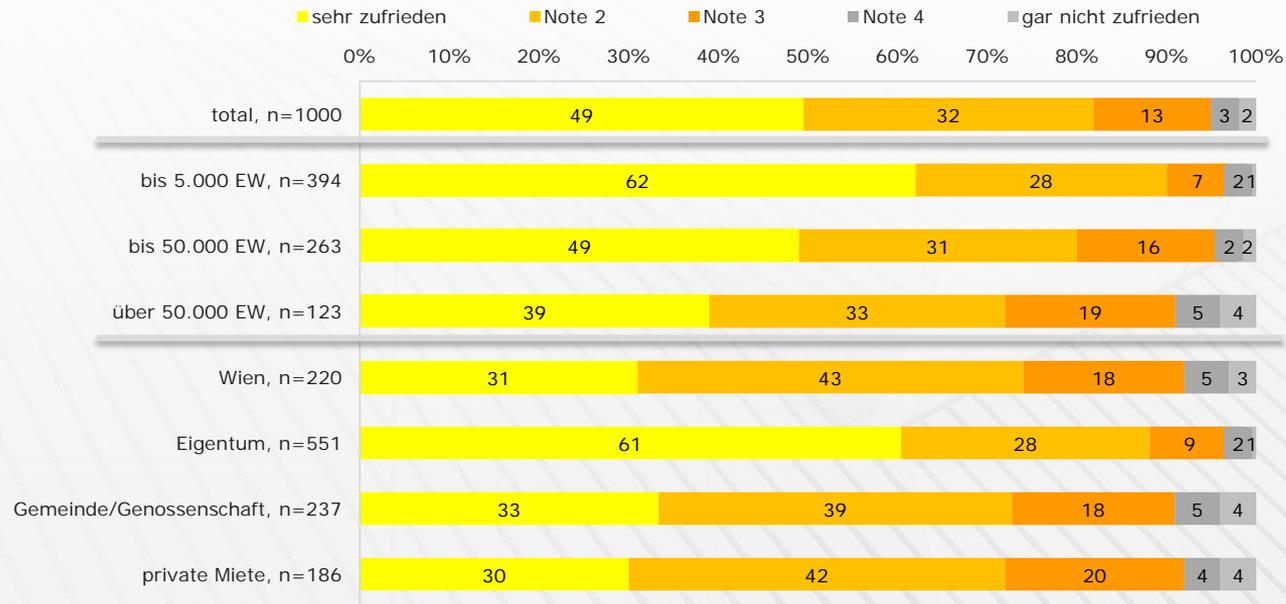


%-Werte, n=1000

16. Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer aktuellen Wohnsituation?

# Zufriedenheit mit der Wohnsituation

- Wer auf dem Land lebt, bewertet seine Zufriedenheit deutlich besser als Städter.
- Eigentümer sind zufriedener als Mieter oder Bewohner von Gemeinde- bzw. Genossenschaftswohnungen



%-Werte, n=1000

16. Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer aktuellen Wohnsituation?

# Corona-Krise macht ländliche Lagen attraktiver

■ ja, trifft zu ■ nein, trifft nicht zu

- Drei Viertel der Befragten haben das Gefühl, dass es sich während Corona besser am Land lebt.
- Die Wiener waren jedoch nur zu 55% dieser Ansicht.
- Je kleiner der Wohnort, desto größer die Überzeugung der Vorteile des Landes



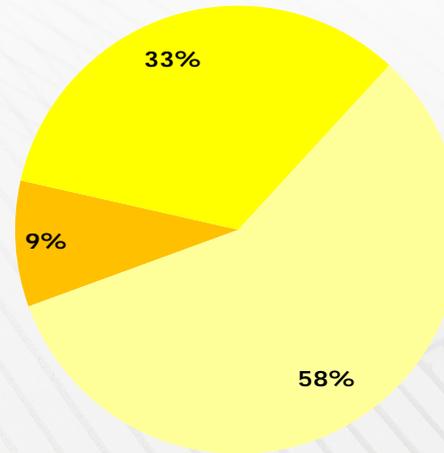
%-Werte, n=1000

11. Haben Sie während der Corona-Krise das Gefühl (gehabt), es ist besser, in einem ländlichen Gebiet zu wohnen?

# Landleben ist für einige Städter eine Option

■ ja, sehr konkrete Pläne   ■ ja, aber noch keine konkreten Pläne   ■ nein

In der Gruppe der Städter, die das Landleben in der Krise vorteilhafter finden, haben zwar nur 9% bereits konkrete Pläne zu übersiedeln geschmiedet (2% der Bevölkerung), jedoch geht der Gedanke weiteren 33% durch den Kopf.



%-Werte, Basis: n=237, wohnen in der Stadt und halten das Land in der Krise für vorteilhafter

12. Haben Sie Pläne gefasst, mittel- bis langfristig aufs Land zu übersiedeln?

## Geplante Übersiedlung

Eine Übersiedlung ist von jedem/r vierten Befragten für die nächsten Jahre geplant; je jünger die Befragten, desto häufiger bestehen diesbezügliche Pläne.

Frauen planen häufiger Übersiedlungen als Männer.

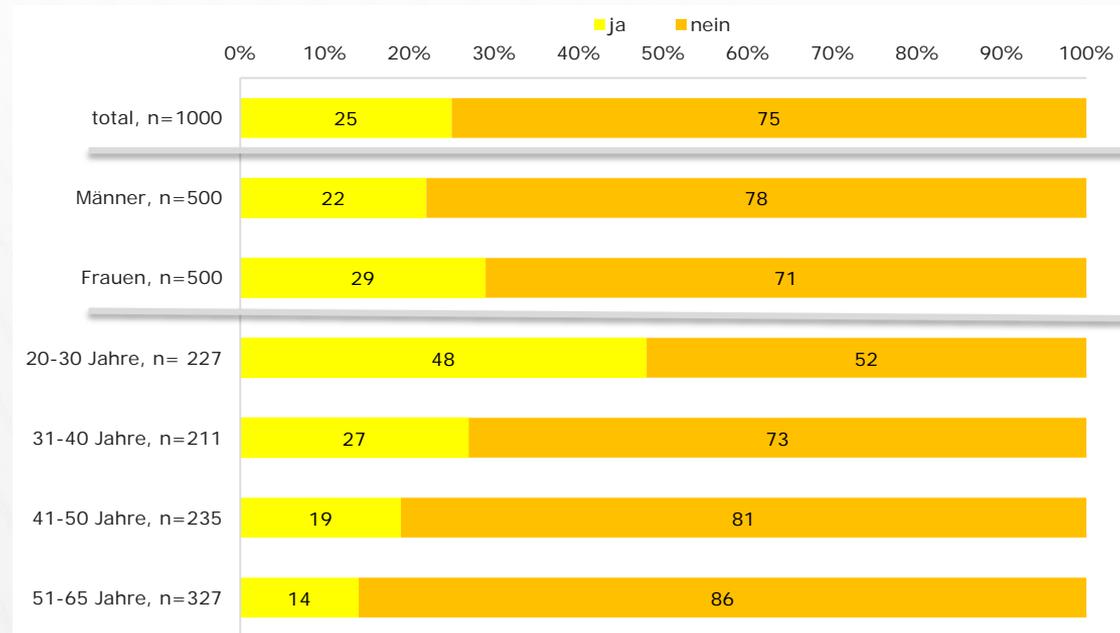
In ländlichen Regionen sind Übersiedlungswünsche – entsprechend der höheren Wohnzufriedenheit – schwächer ausgeprägt als in städtischen Gebieten.

Besonders starke Wünsche nach Tapetenwechsel haben Mieter in privaten Rechtsverhältnissen.

Erwartungsgemäß ist natürlich niedrige Wohnzufriedenheit eine starke Triebfeder.

# Geplante Übersiedlung

- Jede/r Vierte möchte gerne in den nächsten 2 Jahren übersiedeln.
- Dieser Wunsch ist bei bis 30-jährigen Befragten sehr stark ausgeprägt (48%) und nimmt mit dem Alter immer mehr ab; bei über 50-Jährigen wollen dies nur mehr 14%.

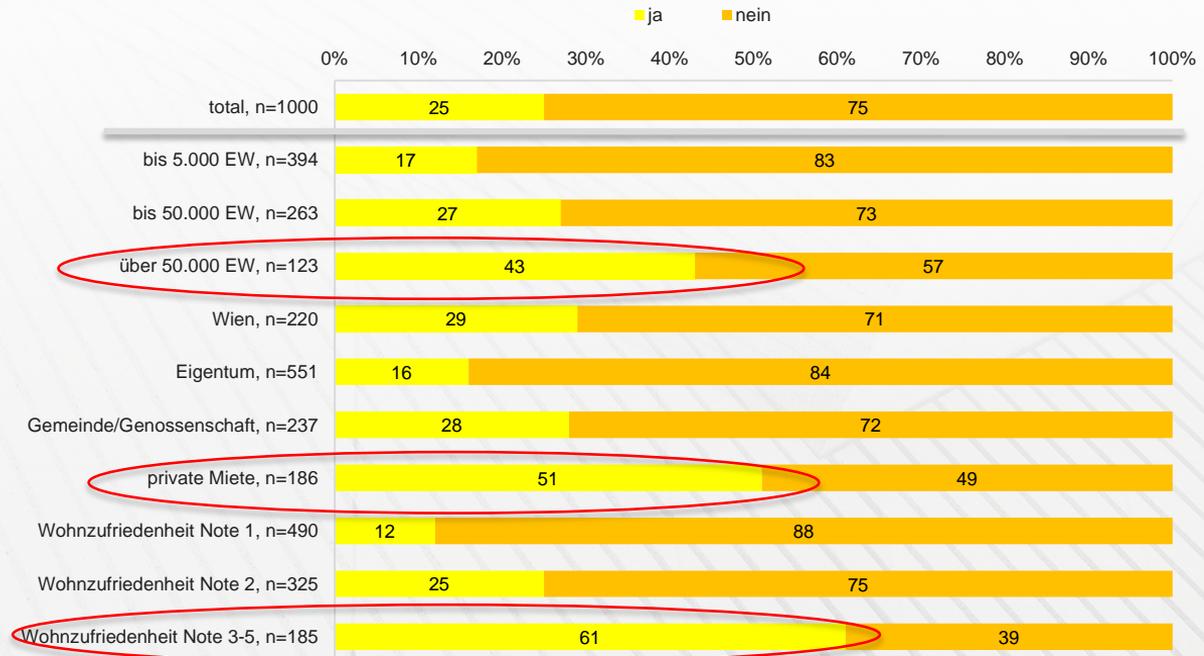


%-Werte, n=1000

17. Haben Sie vor in nächster Zeit – mit einem Zeithorizont von maximal 1-2 Jahren, zu übersiedeln?

# Geplante Übersiedlung

- Analog zur Wohnzufriedenheit planen Bewohner des ländlichen Raums deutlich seltener eine Übersiedlung als Städter
- Eigentümer wollen deutlich weniger häufig übersiedeln als Mieter, vor allem jene in privaten Mietverhältnissen.
- Der stärkste Antriebsfaktor ist erwartungsgemäß die aktuelle Wohnzufriedenheit.

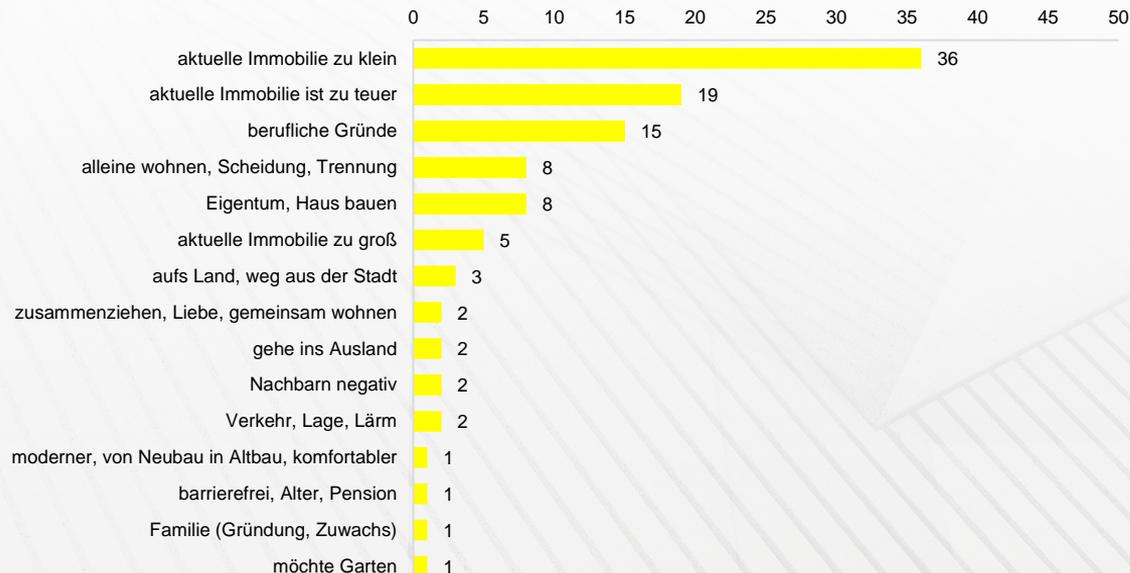


%-Werte, n=1000

17. Haben Sie vor in nächster Zeit – mit einem Zeithorizont von maximal 1-2 Jahren, zu übersiedeln?

# Motive für eine geplante Übersiedlung

- Die zu geringe Größe der aktuellen Immobilie ist der stärkste Motivator für eine Übersiedlung (36%), wichtige Gründe sind auch die Kosten der Immobilie und berufliche Gründe.
- Schließlich ist für kleinere Gruppen auch Scheidung / Trennung bzw. Alleinwohnen ein Motiv, ebenso die Schaffung von Eigentum, Hausbau.



%-Werte, Basis: n=254, wollen übersiedeln

18. Aus welchem Grund planen Sie eine Übersiedlung?

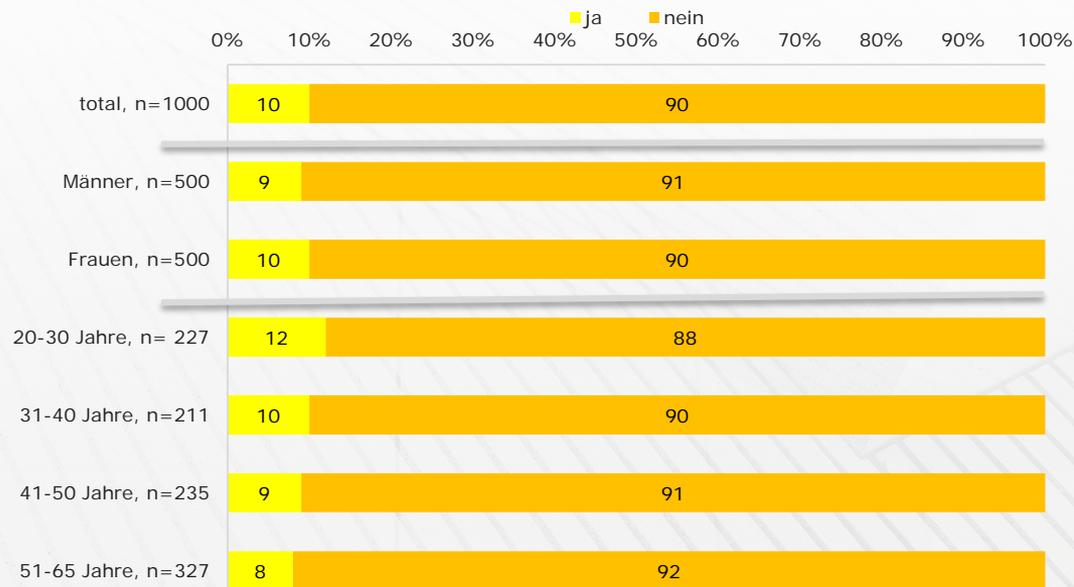
## Geplanter Verkauf/Vermietung

10% der 20- bis 65-jährigen Befragten wollen in den nächsten Jahren eine Immobilie verkaufen oder vermieten.

Das Motiv dafür ist zumeist die Vermietung einer Anlageimmobilie, gefolgt von Geldbedarf und zu geringer Größe.

# Geplante/r Verkauf bzw. Vermietung einer Immobilie

- 10% der 20- bis 65-jährigen Befragten wollen in den nächsten Jahren eine Immobilie verkaufen oder vermieten.
- Hierbei zeigen sich wenige bis keine Unterschiede nach Geschlecht und Alter.

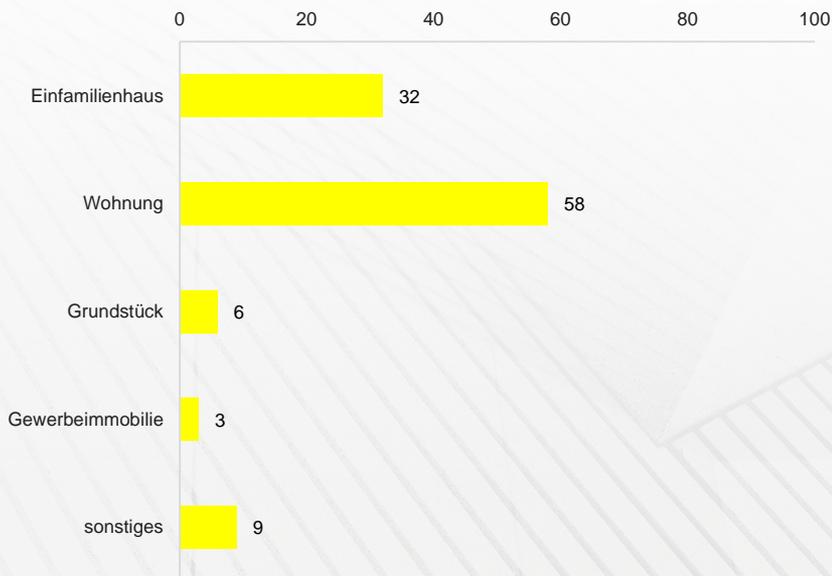


%-Werte, Basis: total, n=1000

22. Planen Sie in nächster Zeit – in den nächsten 1-2 Jahren – den Verkauf oder die Vermietung einer Immobilie?

# Art des Objekts bei Verkauf / Vermietung einer Immobilie

- Entsprechend dem höheren Anteil bei Besitzern von Eigentumswohnungen ist auch die Angabe „Wohnung“ klar vor „Einfamilienhaus“ voran.
- Grundstücke und Gewerbeimmobilien spielen auch hier kaum eine Rolle.

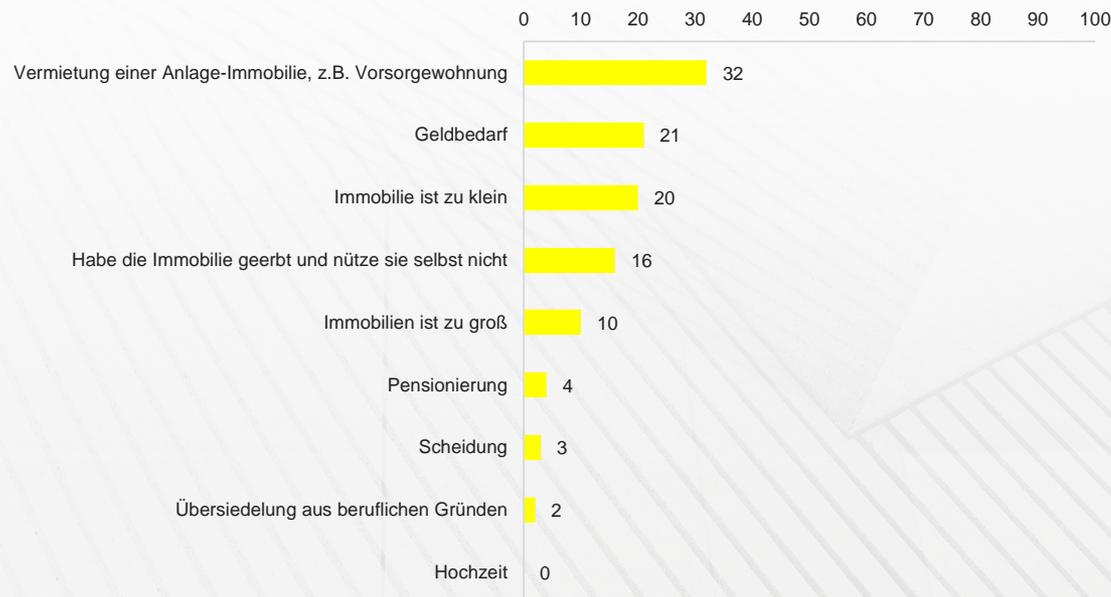


%-Werte, Basis: n=97, wollen verkaufen/vermieten

21. Worum handelt es sich dabei?

# Motive für Verkauf / Vermietung einer Immobilie

- Das Motiv hinter Verkauf / Vermietung ist zumeist die Vermietung einer Anlageimmobilie, gefolgt von Geldbedarf und zu geringer Größe.
- Eine gewisse Rolle spielt auch, dass die Immobilie geerbt wurde und nicht genutzt wird.



%-Werte, Basis: n=97, wollen verkaufen/vermieten

24. Aus welchen Gründen planen Sie den Verkauf oder die Vermietung?

## Immobilienmakler: Inanspruchnahme & Anforderungsprofil

40% der Befragten geben an, bereits einmal einen Immobilienmakler in Anspruch genommen haben.

Deutlich häufiger wurden Makler für Suche als für Verkauf / Vermietung eingesetzt (78% Suche, 33% Verkauf / Vermietung).

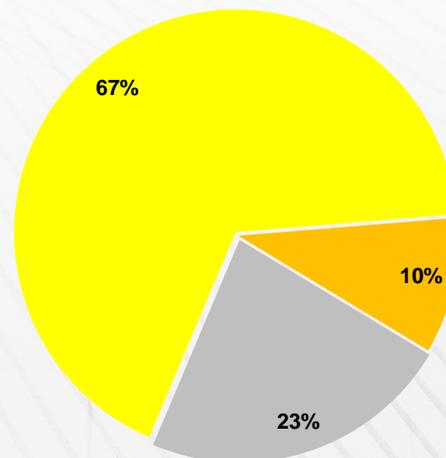
In der Bevölkerung bestehen klarere Vorstellungen über Maklerleistungen bei Immobiliensuche als bei Verkauf oder Vermietung.



# Mit Maklerhilfe wird zumeist gesucht

- 40% der Befragten gaben an schon einmal mit einem Immobilienmakler gearbeitet zu haben
- 78% haben mit Maklerhilfe ein Objekt gesucht, 33% verkauft bzw. vermietet.

■ verkauft/vermietet ■ gesucht ■ sowohl als auch



%-Werte, Basis: n=399, haben Immobilienmakler in Anspruch genommen

26. Haben Sie dabei eine Immobilie verkauft/vermietet oder gesucht?

# Erwartungen an den idealen Makler

Umfrageergebnisse aus 2019, Gallup Online-Panel



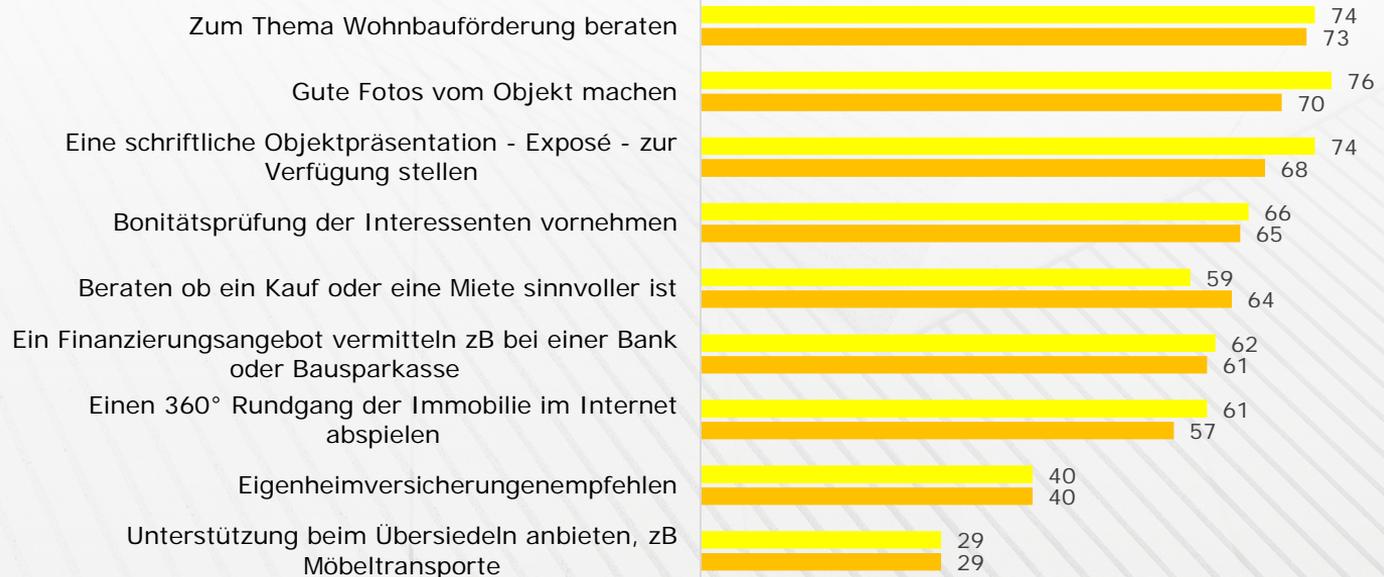
%-Werte, n=1000

3. Was erwarten Sie sich von einem Makler auf jeden Fall?

# Anforderungsprofil bei Immobiliensuche 1

■ total, n = 100 ■ haben Makler für Immobiliensuche in Anspruch genommen

- Auffallend ist, dass bei Immobiliensuche ein breiterer Konsens zwischen der gesamten Stichprobe und jenen besteht, die einen Makler bei der Suche in Anspruch genommen haben.



%-Werte, Basis: total, n=1000 und n=308, haben Makler bei Immobiliensuche in Anspruch genommen

28. Welche Leistungen eines Immobilienmaklers sind aus Ihrer Sicht besonders wichtig? Der Makler sollte...

# Anforderungsprofil bei Immobiliensuche 2

■ total, n = 100 ■ haben Makler für Immobiliensuche in Anspruch genommen

- Auffallend ist, dass bei Immobiliensuche ein breiterer Konsens zwischen der gesamten Stichprobe und jenen besteht, die einen Makler bei der Suche in Anspruch genommen haben.



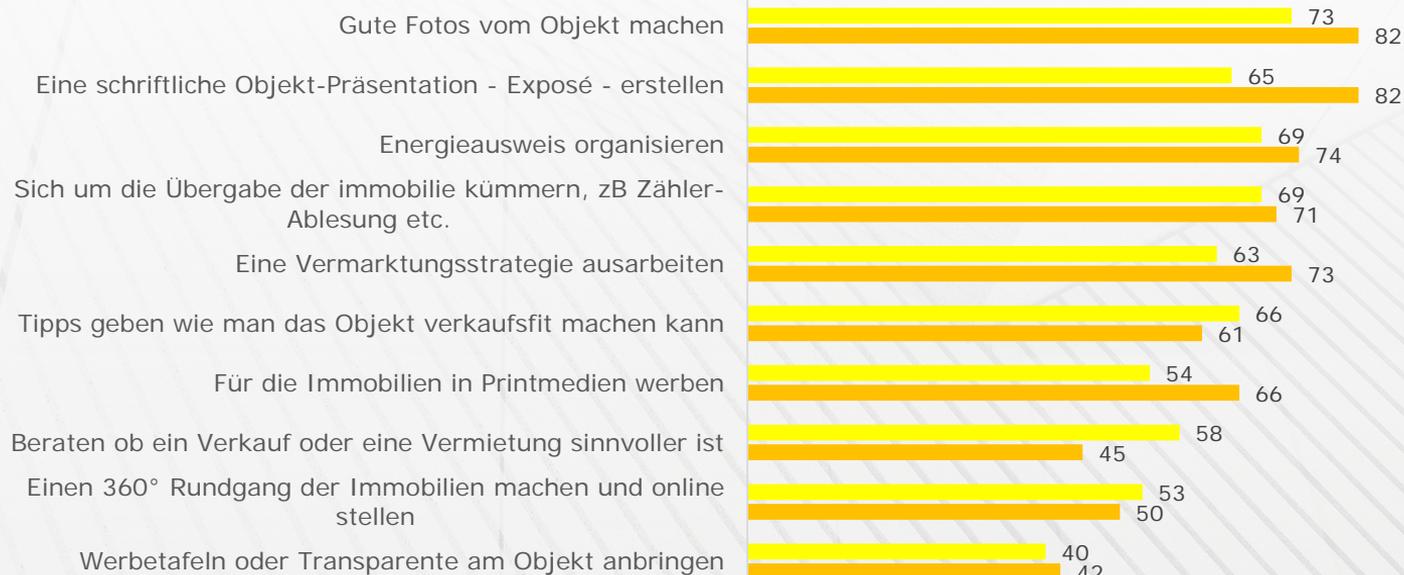
%-Werte, Basis: total, n=1000 und n=308, haben Makler bei Immobiliensuche in Anspruch genommen

28. Welche Leistungen eines Immobilienmaklers sind aus Ihrer Sicht besonders wichtig? Der Makler sollte...

# Anforderungsprofil bei Verkauf/Vermietung 1

■ total, n= 1002

■ haben Makler für Verkauf/Vermietung in Anspruch genommen



- Personen, die einen Makler für Verkauf und Vermietung in Anspruch genommen haben, zeigen deutlich höhere Werte beim Anforderungsprofil.

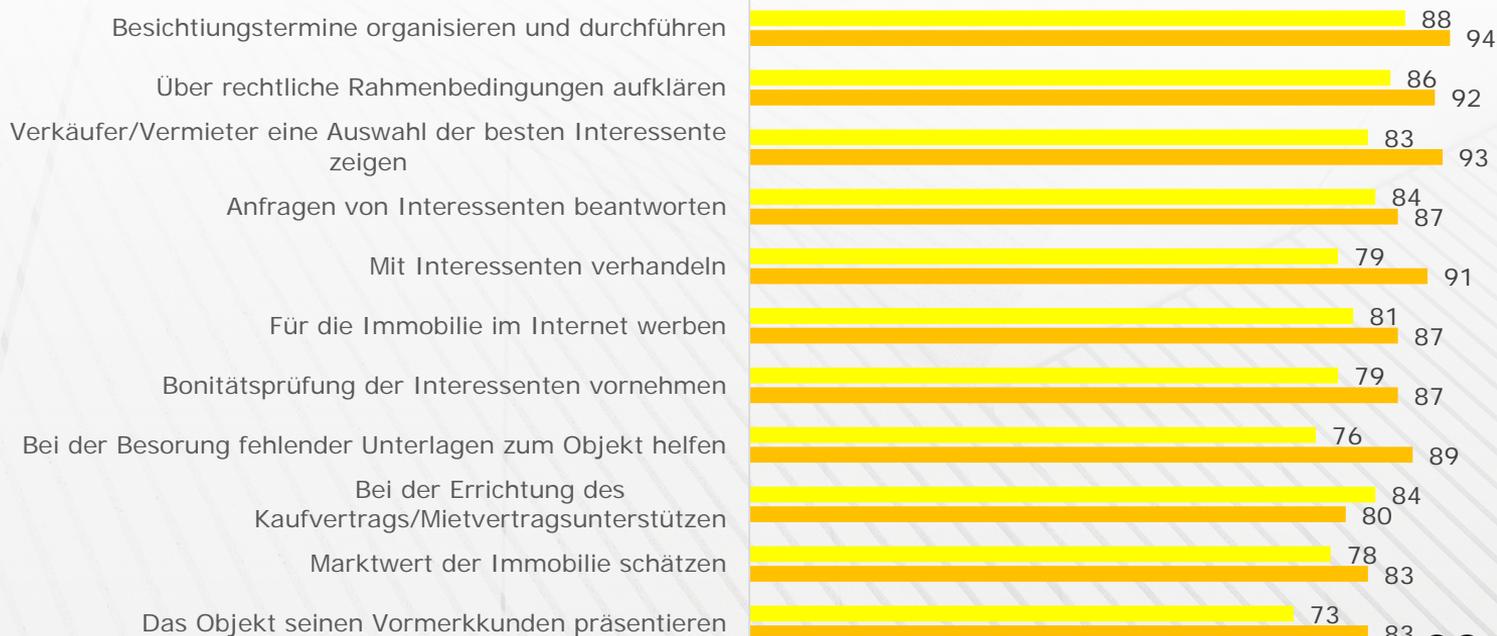
%-Werte, Basis: total, n=1000 und n=129, haben Makler bei Verkauf/Vermietung in Anspruch genommen

27. Welche Leistungen eines Immobilienmaklers sind aus Ihrer Sicht besonders wichtig? Der Makler sollte...

# Anforderungsprofil bei Verkauf/Vermietung 2

■ total, n= 100

■ Haben Makler für Verkauf/Vermietung in Anspruch genommen



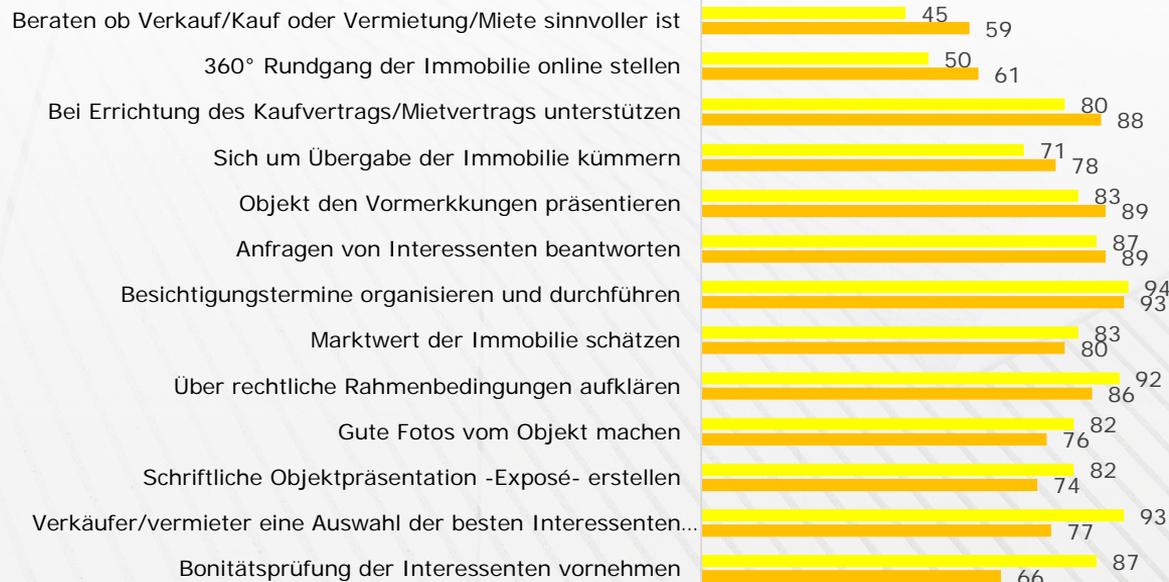
- Personen, die einen Makler für Verkauf und Vermietung in Anspruch genommen haben, zeigen deutlich höhere Werte beim Anforderungsprofil.

%-Werte, Basis: total, n=1000 und n=129, haben Makler bei Verkauf/Vermietung in Anspruch genommen

27. Welche Leistungen eines Immobilienmaklers sind aus Ihrer Sicht besonders wichtig? Der Makler sollte...

# Der ideale Makler: Abgebende vs. Suchende

■ Verkauf/Vermietung ■ Suche



Für Suchende wichtiger

Für beide wichtig

Für Abgeber wichtiger

%-Werte, Basis: haben Makler bei Immobiliensuche und Vermietung/Verkauf in Anspruch genommen

## Fazit: Sicherheit & Fairness sind gefragt

- Das Anforderungsprofil an Makler bei Verkauf/Vermietung ist weniger konkret als bei der Immobiliensuche.
- Abgeber legen vor allem Wert auf Sicherheit & Service: Rechtsicherheit, kompetente Beratung, Bonitätsprüfung der Interessenten und konkrete Unterstützungsmaßnahmen bei Verkauf bzw. Vermietung ihres Objektes
- Suchende legen vor allem Wert auf Fairness & Transparenz: Objektive Fotos & Exposés, 360° Rundgänge, Beratung Miete vs. Kauf, Unterstützung bei Kauf/Mietvertrag

## Die Lösung des Dilemmas: Die Raiffeisen Immobilien Leistungsgarantie

- 9 klar definierte Leistungspakete mit 55 Einzelleistungen
- von der Objektaufnahme und Aufbereitung aller Unterlagen über Exposé & Verkaufsstrategie bis zu Besichtigungen, Kaufabschluss & After-Sales-Services
- Leistungen werden bei Unterzeichnung des Vermittlungsauftrages schriftlich vereinbart – für Kunden & Makler jederzeit überprüfbar
- Geplant: elektronisches Abgeber-Informationssystem in Echtzeit, mittels Login auf [www.raiffeisen-immobilien.at](http://www.raiffeisen-immobilien.at)



Fairness & Transparenz !

# Der ideale Immobilienmakler: Wunsch & Wirklichkeit

Eine quantitative Studie

24. August 2020