

Diese Meldung kann unter <http://www.presseportal.de/pm/24964/2187074/immobilienpreise-jeder-vierte-verhandelt-erfolgreich-beim-preis> abgerufen werden.



Aktiengesellschaft

Immobilienpreise: Jeder Vierte verhandelt erfolgreich beim Preis

25.01.2012 - 09:52 Uhr, Immowelt AG

Nürnberg (ots) - Jeder vierte Immobilienkäufer feilscht mit Erfolg um besseren Preis / Verhandlungsgeschick führt im Schnitt zu rund 10 Prozent Preisnachlass, so das Ergebnis einer repräsentativen Studie von immowelt.de, eines der führenden Immobilienportale / Männer verhandeln häufiger als Frauen

Immobilienkäufer feilschen wieder mehr: 27 Prozent bestätigten in einer repräsentativen Umfrage von immowelt.de, eines der führenden Immobilienportale, dass sie beim Haus- oder Wohnungskauf den Preis runtergehandelt haben. Im Sommer 2011 waren es mit 16 Prozent noch deutlich weniger. Mit ihrem Verhandlungsgeschick konnten die Käufer im Durchschnitt Nachlässe von 10 Prozent aushandeln, manche deutlich mehr. "Obwohl das Immobilienangebot in vielen Städten und Regionen knapp geworden ist, gibt es aufgrund des hohen Preisniveaus inzwischen wieder mehr Spielraum für Verhandlungen", erläutert Carsten Schlabritz, Vorstand der Immowelt AG. Die in den letzten Jahren deutlich gestiegenen Immobilienpreise haben die Bereitschaft der Verkäufer erhöht, sich auf Verhandlungen einzulassen.

Männer feilschen häufiger als Frauen

Preisdebatten sind beim Immobilienkauf in der Regel Männersache - noch: Denn obwohl die Männer (29 Prozent) beim Feilschen noch immer aktiver sind als die weiblichen Interessenten, holen die Frauen spürbar auf. Im Sommer 2011 gaben in einer Umfrage von immowelt.de lediglich 12 Prozent von ihnen an, beim Preis zu handeln, in der aktuellen Umfrage waren es bereits 25 Prozent. Und der Erfolg gibt ihnen Recht: Haben sich die weiblichen Interessenten erst einmal zu Verhandlungen durchgerungen, sind sie fast genauso erfolgreich wie die Männer.

Die Ergebnisse der Studie im Überblick:

Entsprach der Preis, den Sie für Ihre Immobilie gezahlt haben, der von dem Verkäufer angegebenen Preisvorstellung?

- Ja: 68 Prozent
 - Nein, ich habe mehr gezahlt: 5 Prozent
 - Nein, ich habe weniger gezahlt: 27 Prozent (29 Prozent aller Männer, 25 Prozent aller Frauen) Von denjenigen, die weniger gezahlt haben, zahlten
 - 20 Prozent bis zu 5 Prozent weniger
 - 33 Prozent 5 - 10 Prozent weniger
 - 16 Prozent 10 - 15 Prozent weniger
 - 11 Prozent 15 - 20 Prozent weniger
 - 6 Prozent über 20 Prozent weniger
- Für die repräsentative Studie "Wohnen und Leben 2012" wurden im Auftrag von immowelt.de 1.012 Personen durch das Marktforschungsinstitut Innofact befragt.

Ergebnisgrafiken stehen hier zum Download bereit: <http://ots.de/213ar>

Originalmeldung: <http://ots.de/y6g7t>

Über www.immowelt.de:

Das Immobilienportal www.immowelt.de gehört zu den führenden Online-Marktplätzen für Wohnungen, Häuser und Gewerbeimmobilien in Deutschland. Pro Monat suchen 2,8 Millionen Miet- und Kaufinteressenten (Unique Visitors laut comScore Media Metrix) in monatlich bis zu 1,2 Millionen Angeboten nach der passenden Immobilie. Zusätzliche Verbreitung erreichen die Inserate über 50 Zeitungsportale, als crossmediale Annonce in zahlreichen Tages- und Wochenzeitungen sowie über Apps für iPhone, iPad, Android-Smartphones und Windows Phone 7.

Pressekontakt:

Immowelt AG
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg

Pressekontakt:
Barbara Schmid
+49 (0)911/520 25-462
b.schmid@immowelt.de

www.twitter.com/immowelt
www.facebook.com/immowelt

Originaltext:

Pressemappe:

Pressemappe als RSS:

Immowelt AG

<http://www.presseportal.de/pm/24964/immowelt-ag>

http://presseportal.de/rss/pm_24964.rss2