

3. FEBRUAR 2021

McMakler GmbH

Franka Schulz

Head of Public
Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Maklerumfrage: Treibt die Corona-Pandemie Immobilieninteressenten aufs Land?

- *Jeder zweite Makler (48 Prozent) verzeichnet eine steigende Nachfrage nach Immobilien auf dem Land oder in Randgebieten*
- *Am ehesten wünschen sich jüngere Paare unter 50 Jahren (47,9 Prozent) und Familien mit Kindern (42,7 Prozent) ein Leben im Grünen*
- *Mit 74,2 Prozent sind die günstigeren Immobilienpreise in ländlichen Gegenden der ausschlaggebende Faktor für einen Umzug*

Berlin, 3. FEBRUAR 2021 – Frischere Luft, weniger Lärm, mehr Natur: Das sind wohl die offensichtlichsten Vorteile eines Lebens auf dem Land, fernab der hektischen Großstädte. Insbesondere während des durch die Corona-Pandemie bedingten Lockdowns haben viele Stadtbewohner ihre Sehnsucht nach ländlicher Idylle wieder oder sogar neu entdeckt. Doch hat die Corona-Krise tatsächlich bewirkt, dass Immobilien in Randgebieten oder auf dem Land unter Kaufinteressenten nun heißer begehrt sind? McMakler (www.mcmakler.de), der deutschlandweit lokale Makler, ist dieser Vermutung im Zuge einer Online-Umfrage^[1] auf den Grund gegangen.

Geteilter Meinung: Während eine knappe Mehrheit von 52 Prozent der befragten Makler keine erhöhte Nachfrage seitens der Interessenten nach Immobilien in Randgebieten oder auf dem Land sieht, halten 48 Prozent dagegen. Sie berichten von einer spürbar gestiegenen Nachfrage nach Objekten außerhalb der Städte, welche sie auf die Auswirkungen der Corona-Krise zurückführen.

Gibt es, bedingt durch die Corona-Krise, eine erhöhte Nachfrage seitens der Kaufinteressenten nach Immobilien auf dem Land/in Randgebieten?

McMakler

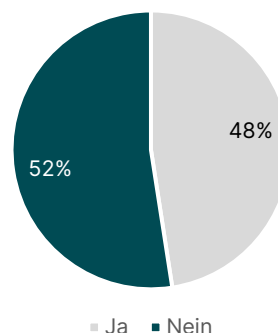


Abb. 1 – Quelle: McMakler (www.mcmakler.de) – Stand Oktober 2020

„Beinahe jeder zweite unserer festangestellten Immobilienmakler erhält vermehrt Suchanfragen nach ländlich gelegenen Immobilien. Ein deutliches Indiz für den verstärkten Wunsch der Käufer nach mehr

räumlicher Freiheit. Objekte ohne Außenflächen wie Balkon oder Garten lassen sich seit Beginn der Pandemie nur schwer vermarkten, was eine Trendwende hin zum Leben auf dem Land zusätzlich untermauert“, sagt Matthias Klauser, Chief Revenue Officer bei McMakler.

Nach Angaben der Makler interessieren sich mit 47,9 Prozent vor allem jüngere Paare unter 50 Jahren für ein neues Zuhause im Grünen, dicht gefolgt von Familien mit Kindern mit 42,7 Prozent. Deutlich kleiner ist der Wunsch nach einem Leben abseits der Stadt mit 5,2 Prozent in der Käufergruppe der jüngeren Singlehaushalte unter 50 Jahren. Auch die Generation über 50 Jahren lebt lieber stadtnah: Mit nur 4,2 Prozent ist das Interesse der älteren Paare über 50 eher gering. Keine Aussagen gab es bei der Käufergruppe der älteren Singles über 50 Jahren.

Welche Käufergruppe fragt am ehesten nach einer Immobilie auf dem Land/in Randgebieten?

McMakler

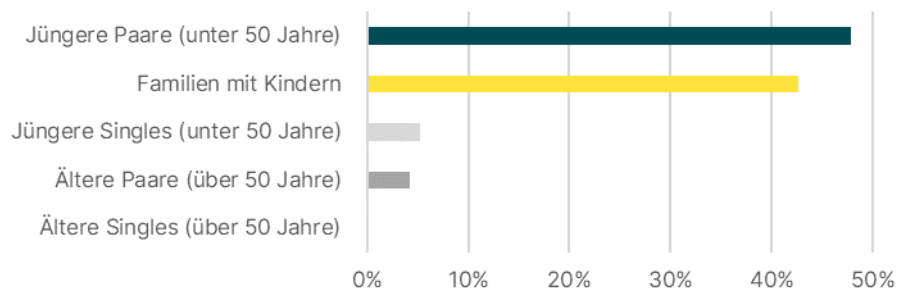


Abb. 2 – Quelle: McMakler (www.mcmakler.de) – Stand Oktober 2020

„Wer Kinder hat, will raus in die Natur. Das spiegelt sich auch in der erhöhten Nachfrage von Familien mit Kindern und jüngeren Paaren, die bald mit der Familienplanung starten wollen, wider“, weiß Klauser von McMakler. Und fährt fort: „Für ältere Menschen, die nicht mehr so mobil sind, ist die Nähe zur Stadt die bessere und komfortablere Option. Dort sind sie optimal an Einkaufsmöglichkeiten sowie medizinische Einrichtungen angebunden.“

Als Hauptgrund für einen Umzug in ländlichere Gefilde gaben knapp Dreiviertel der befragten Immobilienmakler die günstigeren Quadratmeterpreise für Wohneigentum in den Randgebieten der Städte an. Auf den Plätzen zwei und drei rangiert mit 39,8 Prozent der Wunsch, die Kinder sollen im Grünen aufwachsen und mit 38,7 Prozent die Möglichkeit, dort ein größeres und schöneres Kaufobjekt zu erwerben. In 17,2 Prozent der Fälle ist die Zunahme von Home-Office-Optionen ein Grund, um ins Grüne zu ziehen. „Seit Beginn der Pandemie lassen viele Unternehmen ihre Mitarbeiter von Zuhause arbeiten. Dadurch hat sich das Konzept Home-Office vielerorts erprobt und bewährt, weshalb die meisten Unternehmen auch weiterhin an flexiblen Arbeitsplatzlösungen festhalten wollen. Käufer sollten jedoch genau prüfen, wie die Infrastruktur des neuen Heims auf dem Land ausgebaut ist. Besonders eine gut funktionierende Internetverbindung ist die Grundvoraussetzung für erfolgreiches Arbeiten

von Zuhause. Ländliche Regionen weisen diesbezüglich oft Probleme auf“, bemerkt der Immobilienexperte von McMakler.

Was sind die häufigsten Gründe für einen Umzug aufs Land/in Randgebiete?

McMakler

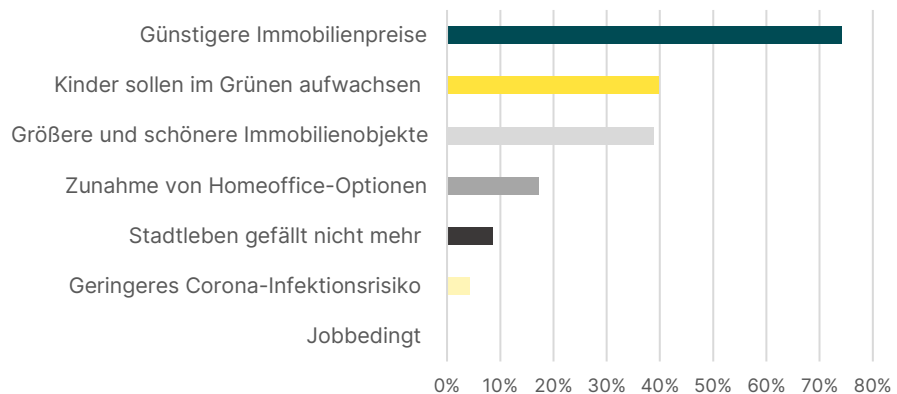


Abb. 3 – Quelle: McMakler (www.mcmakler.de) – Stand Oktober 2020

Nur 8,6 Prozent der Befragten nannten die verlorene Lust am Stadtalltag als Beweggrund für einen Umzug aufs Land, gefolgt von 4,3 Prozent, die dort ein geringeres Corona-Infektionsrisiko vermuten. Keiner der befragten Makler bestätigt berufliche Gründe für einen Umzug in die ländlichen Randgebiete.

Doch wie sieht es auf der anderen Seite aus – bieten Eigentümer ihre Immobilie in Randgebieten oder auf dem Land aktuell eher zum Verkauf an als vor der Corona-Pandemie? Eine eindeutige Mehrheit von 73 Prozent der befragten Makler verneint diese Frage.

Verkaufen Eigentümer auf dem Land aktuell eher ihre Immobilie?

McMakler

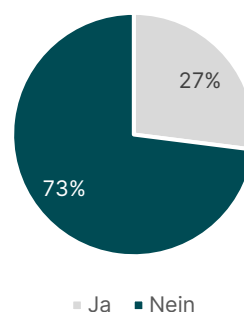


Abb. 4 – Quelle: McMakler (www.mcmakler.de) – Stand Oktober 2020

„Sollte das Interesse seitens der potenziellen Käufer nach Immobilien in ländlichen Gegenden weiter steigen, könnte es eine erhebliche Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage geben, was wiederum die Preise befeuert. Die Pandemie und deren Auswirkungen wirken hier wie ein zusätzlicher Treiber, denn der Wunsch nach den eigenen vier Wänden

sowie nach mehr Frei- und Bewegungsräumen wird bei vielen Menschen weiterwachsen,“ vermutet Matthias Klauser von McMakler.

[1] Die Online-Umfrage wurde von McMakler unter 247 Maklern des Unternehmens im Oktober 2020 durchgeführt.

Alle Daten und Grafiken dürfen von Drittparteien mit einem Verweis auf die Quelle „McMakler (www.mcmakler.de)“ benutzt und veröffentlicht werden.

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 300 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.