

KOLUMNE

Strategie für Verkäufer



Derzeit dürfte auch dem letzten Verkäufer klar geworden sein, dass die hohen, bis Ende 2021 zu erzielenden Verkaufspreise erst einmal Geschichte sind. Die Gründe sind vielfältig: Der Krieg in der Ukraine, die steigenden Energiekosten, kein klarer Kompass für energetische Maßnahmen sowie Rezessionsängste sind ein Teil der Ursache. Wesentlicher Grund ist aber die Zinssteigerung von unter einem Prozent Ende 2021 auf derzeit rund vier Prozent für zehnjährige Zinsfestschreibungen. Kapitalanleger zahlen daher je nach Lage und Investitionsbedarf nur noch zwischen dem 15- bis 25-fachen der jährlichen Kaltmie-

te für Anlageobjekte. Vor zwei Jahren waren das 30- bis 35-fache nicht ungewöhnlich. Käufer, die Wohneigentum für eigene Wohnzwecke suchen und dabei finanzieren, reduzieren ihr Budget um 20 bis 30 %, schlichtweg weil das Nettoeinkommen im aktuellen Zinsumfeld nicht mehr hergibt. Ersten Auswertungen zufolge ist die Nachfrage nach Immobilien je nach Objektklasse um 50 bis 70 % zurückgegangen. In den Portalen stapeln sich die Angebote. Die wenigen Käufer achten jetzt mehr auf Mikrolage, Ausstattung und den energetischen Zustand der Immobilie. Da Kaufen für viele jetzt unerschwinglich wird, führt das zu einer steigenden Nachfrage nach Mietobjekten. Vermieter, die nicht verkaufen müssen, können vermutlich mit höheren Renditen für ihr Objekt rechnen. Halten statt Verkaufen kann sich dann lohnen. Eigentümer, die verkaufen wollen oder müssen, sollten sich von alten Preisvorstellungen lösen und nun keine Zeit verlieren. Der wahre Preis einer Immobilie ist der, den ein Käufer bereit ist zu bezahlen.

Marcus Krüll

Der Autor ist Geschäftsführer der ASSVOR GmbH.