

massiv aktuell

bauen mit Mauerwerk + Beton

MARKTCHANCEN

von Bestandsimmobilien



Neue Studie untersucht den Einfluss der Bauweise auf die Vermarktungschancen von Ein- und Zweifamilienhäusern in Massiv- und Leicht-/Fertigbauweise.

Ausgabe 03/2009

MASSIV
MEIN HAUS
für mehr Lebensqualität



Massiv bauen für bessere Vermarktungschancen

Ein eigenes Haus ist nur dann eine sichere Geldanlage, wenn es gut verkäuflich ist.

Käufer von Bestandsimmobilien achten auf hohe Wohnqualität und großen Werterhalt.

Massivhäuser erfüllen diese Erwartungen ohne Aufpreis. Dabei sind sie nicht teurer als andere Bauweisen.

Wie hoch einmal die Rente sein wird, kann heute niemand mehr voraussagen. Kein Wunder, dass sich Ein- oder Zweifamilienhäuser immer stärker zu einer Grundsäule der Altersvorsorge entwickeln. Heute bewohnen Hausbesitzer ihre Immobilie jedoch selten bis zum Lebensende. Die familiäre oder berufliche Situation ändert sich oder die Hausgröße passt nicht mehr zur Familiensituation. Dann muss diese Form der Vermögensbildung sicher rekapitalisiert werden können, das heißt, sie muss schnell und zu einem guten Preis verkäuflich sein.

Massivhäuser haben eine hohe Lebensdauer, niedrige Unterhalts- und Betriebskosten sowie eine hohe Beleihungsgrenze. Diese Eigenschaften beeinflussen wesentlich ihre Vermarktungschancen, ergab eine im Juni 2009 erstellte Studie der DIA Consulting AG in Freiburg.

Die Meinungsforscher kamen zu dem Resultat:

Massivhäuser lassen sich in allen Regionen Deutschlands leichter und besser vermarkten als Leicht-/ Holzbauten. Als wichtige Entscheidungskriterien der Hauskäufer nannten die Experten den hohen Werterhalt, den guten Wärmeschutz und die lange Lebensdauer eines Massivhauses.

Resultat der Makler- und Sachverständigenbefragung im Detail

Absolventen der Deutschen Immobilien-Akademie, einer Fortbildungseinrichtung an der Universität Freiburg sowie Mitglieder des Immobilienverbandes Deutschland antworteten auf Fragen zur Vermarktung von Bestandsimmobilien.

Die nachfolgenden Ergebnisse beruhen auf 348 beantworteten Fragebögen, fast 10.000 verkauften Häusern und über 10.000 Hausbewertungen. Die vollständige Studie liegt im Internet unter www.bautipps.org/Planung/Kosten.

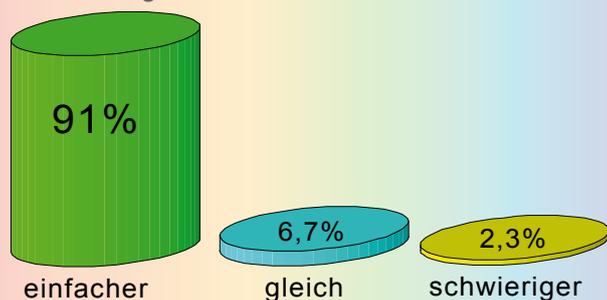
Vermarktungschance

91 % der befragten Experten halten die Vermarktung massiv gebauter Ein- und Zweifamilienhäuser für leichter.

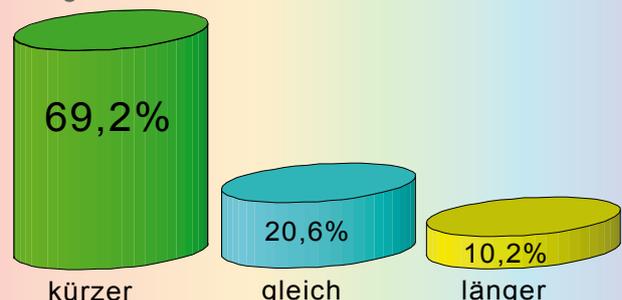
Vermarktungsdauer

69 % der Fachleute halten die Vermarktungsdauer für kürzer.

Wie leicht oder schwierig ist der Verkauf massiv gebauter Ein- und Zweifamilienhäuser im Vergleich zur Leicht-/ Fertigbauweise?



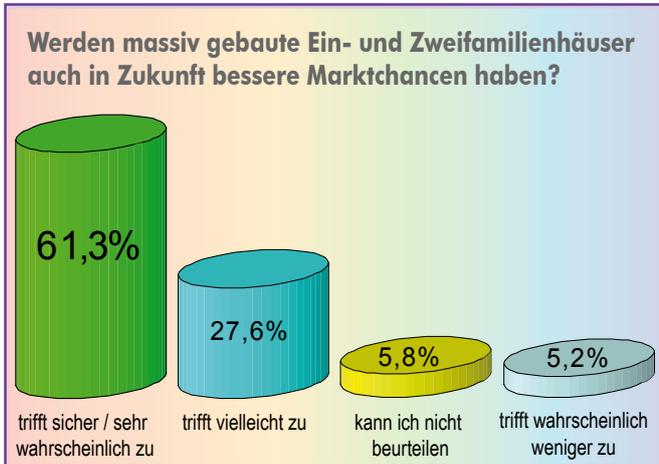
Wie lange dauert der Verkauf massiv gebauter Ein- und Zweifamilienhäuser im Vergleich zur Leicht-/ Fertigbauweise?





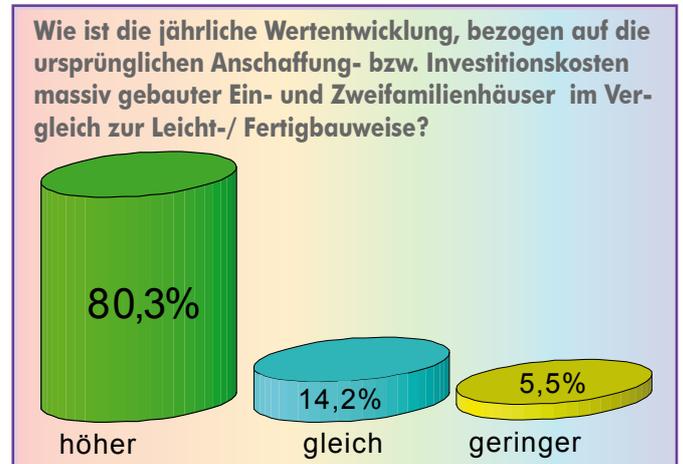
Prognose für die Zukunft

61 % der Befragten glauben, dass bei Massivhäusern die Marktchancen auch in Zukunft besser bleiben.



Wertentwicklung

bezogen auf die Anschaffungs- bzw. Investitionskosten. 80% der Fachleute gehen von einer besseren Wertentwicklung massiv gebauter Häuser aus.



Experten wissen:

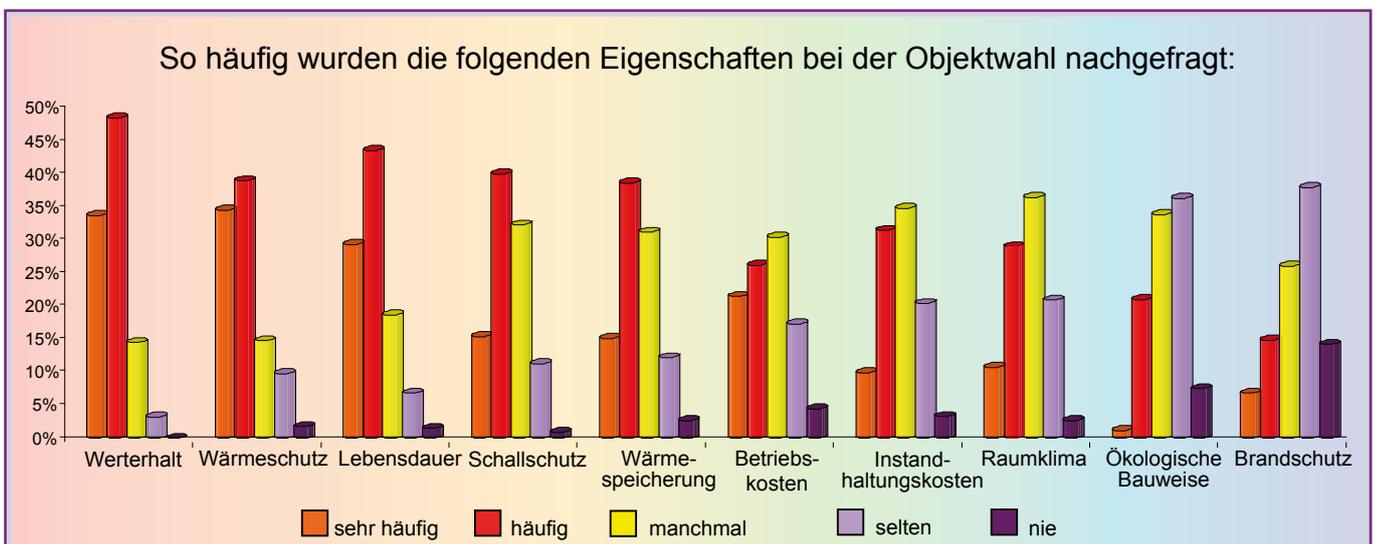
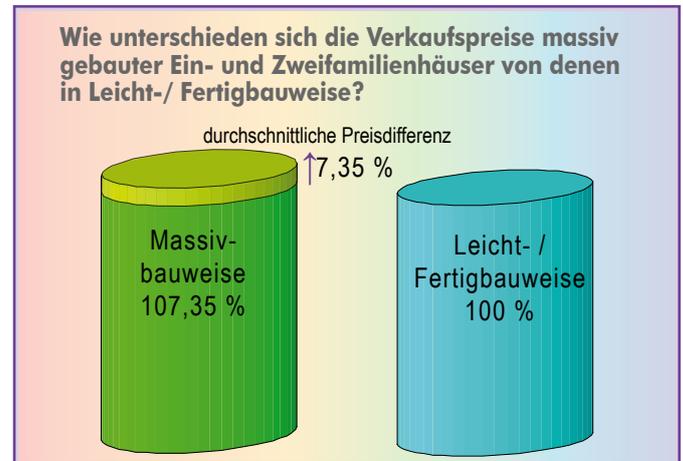
Käufer von Bestandsimmobilien bevorzugen Massivhäuser.

Wunschliste Eigenschaften

Wie in der Studie aus dem Jahr 2000 wurden die Experten gefragt, welche Eigenschaften Käufer massiv gebauter Häuser nachfragen.

Preisdifferenz

Die derzeitige Preisdifferenz liegt im Durchschnitt bei 7,6 % (Land) bzw. 7,1 % (Stadt).





Massiv bauen für bessere Vermarktungschancen

Einflussfaktor Keller

Vermarktung

Knapp 91 % der Immobilienexperten meinen, dass sich unterkellerte Häuser besser vermarkten lassen.

68 % der Experten wissen dieses aus eigener Erfahrung.

Wertentwicklung,

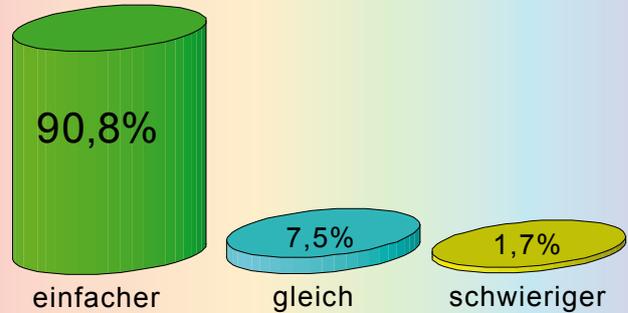
bezogen auf die Anschaffungs- bzw. Investitionskosten

64% der Experten geben für ein unterkellertes Haus eine bessere Wertentwicklung an. Der Preisaufschlag wird durchschnittlich auf 8 % (Land) bzw. 8,6% (Stadt) geschätzt.

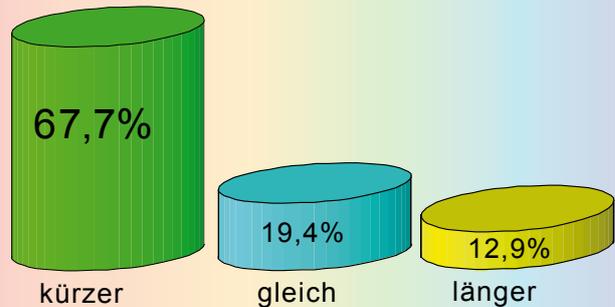
Experten wissen:

Ein unterkellertes Haus lässt sich schneller und zu einem besseren Preis verkaufen, als ein Haus ohne Keller.

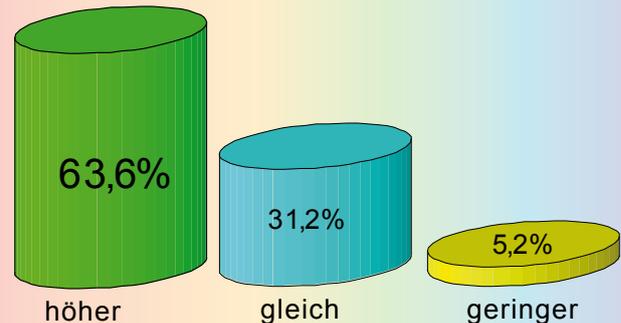
Die Vermarktung gebrauchter Ein- und Zweifamilienhäuser ist mit Unterkellerung generell:



Die Vermarktungsdauer ist mit Unterkellerung im Allgemeinen:



Die jährliche Wertentwicklung bezogen auf die Anschaffungs- bzw. Investitionskosten ist mit Keller:



überreicht von

Weitere Broschüren mit Informationen zum Bauen versendet kostenlos:

Massiv Mein Haus e.V.
Lucie-Höflich-Str. 17
19055 Schwerin
Fon: +49(0)385-20794013
Fax: +49(0)385-2079605
E-Mail: info@massiv-mein-haus.de
Internet: www.bautipps.org

