

Immobilienpreise | 15.01.2015 | Lesezeit 2 Min.

Geringe Verhandlungsspielräume

Digitale Immobilienportale haben binnen weniger Jahre Zeitungsinserate zurückgedrängt. Dies hat die Markttransparenz erheblich verbessert. Jedoch bestehen Unsicherheiten über die Aussagekraft der Online-Daten, da sie nur das Angebot und nicht die tatsächlichen Kaufpreise abbilden. Eine Studie des IW Köln zeigt, wie Angebotsdaten und reale Preisentwicklungen zusammenhängen.

Internetportale wie Immobilienscout24 oder Immowelt haben den Markt erobert. Die Plattformen ermöglichen es den Anbietern von Häusern und Wohnungen, ihre Annoncen schnell zu publizieren und einem breiten Interessentenkreis zugänglich zu machen. Außerdem bieten die digitalen Anzeigenblätter Verkäufern und Käufern sehr viel zeitnähere und detailliertere Informationen über die Entwicklung des Immobilienmarktes.

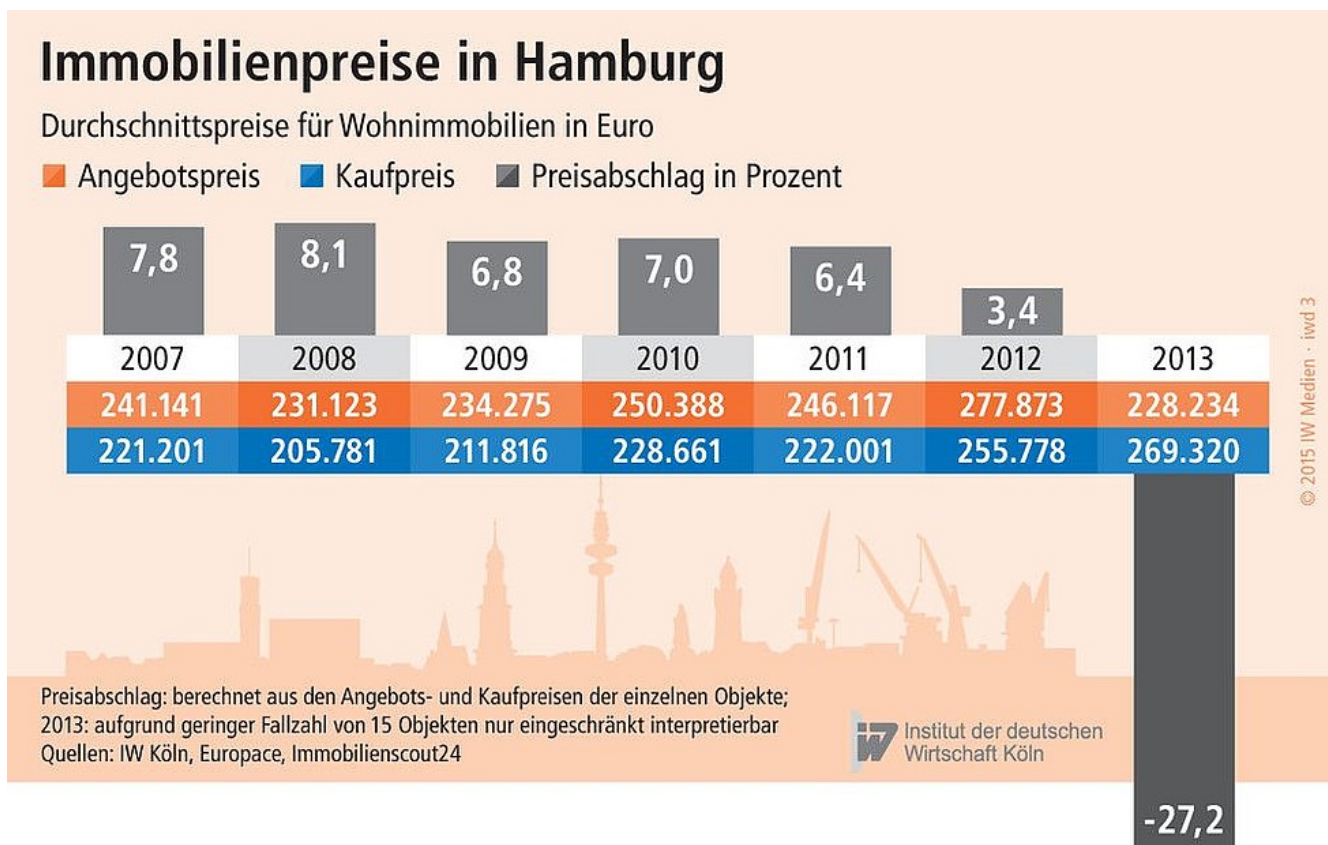
Die Online-Plattformen enthalten allerdings nicht den tatsächlichen Preis für Häuser und Wohnungen, der letztendlich vom Käufer gezahlt wird, sondern nur das Angebot. Gerade beim Hauskauf sind jedoch Preisverhandlungen zwischen Verkäufern und Käufern üblich. Diese Verhandlungen führen auf dem Land sehr häufig zu deutlichen Preisabschlägen. In prosperierenden Wohnungsmärkten wie in Hamburg entstehen umgekehrt sogenannte Bieterwettbewerbe um attraktive Wohnungen, die dazu führen, dass höhere Verkaufspreise als die zunächst offerierten erzielt werden.

Das IW Köln hat nun die Unterschiede zwischen Angebots- und Kaufpreisen von Wohnimmobilien sowie die Preisabschläge im Verhandlungsprozess zwischen Verkäufer und Käufer systematisch untersucht. Hierfür wurden Transaktions- und

Angebotsdaten aus Hamburg von zwei verschiedenen Anbietern in einem eigens entwickelten Verfahren zusammengeführt und anschließend empirisch ausgewertet.

Insgesamt wurden rund 142.000 Inserate auf dem Internetportal Immobilienscout24 und 37.000 Käufe des Finanzierungsportals für Banken Europace untersucht. Mithilfe der Adresse, der Wohnungsgröße und des Baujahrs konnten schließlich 1.766 Häuser und Wohnungen für den Zeitraum 2007 bis 2013 ausgewertet werden.

Demnach lag in diesem Zeitraum der durchschnittliche Angebotspreis bei 242.814 Euro und der durchschnittliche Kaufpreis bei 219.550 Euro. Das entspricht einem Preisabschlag von 6,7 Prozent, wobei dieser innerhalb des untersuchten Zeitraums variierte (Grafik):



- In den Jahren 2008 bis 2012 legten die Kaufpreise stärker zu als die

Angebotspreise - entsprechend verringerten sich die Preisabschläge.

- Für das Jahr 2013 zeigen die Daten sogar einen Aufschlag von über einem Viertel an.
-

Diese Entwicklung deutet darauf hin, dass in Hamburg die Nachfrage nach Immobilien stetig zugenommen hat, sodass Kaufinteressenten schließlich dazu übergegangen sind, sich gegenseitig zu überbieten.

Transaktions- und Angebotspreise sind im Wohnungsmarkt also nicht immer identisch. Der Preisabschlag ist in Phasen eines weitgehend ausgeglichenen Marktes höher als in Phasen mit Nachfrageüberhang. Letzterer ist in Hamburg spätestens seit 2010/2011 anzutreffen. Wer eine Immobilientransaktion plant, sollte daher nicht nur die Angebots-, sondern auch die Entwicklung der Kaufpreise verfolgen, um eine realistische Preiseinschätzung zu erhalten.

Kernaussagen in Kürze:

- Internetportale wie Immobilienscout24 oder Immowelt liefern viele Daten zur Entwicklung des Immobilienmarkts - sie zeigen allerdings nur die Angebotspreise, nicht die tatsächlichen Kaufpreise.
- Das IW Köln hat die Unterschiede zwischen Angebots- und Kaufpreisen von Wohnimmobilien sowie die Preisabschläge im Verhandlungsprozess zwischen Verkäufer und Käufer für die Stadt Hamburg systematisch untersucht.
- In den Jahren 2008 bis 2012 legten die Kaufpreise stärker zu als die Angebotspreise, die Preisabschläge haben sich also verringert. Grund dafür ist die steigende Nachfrage nach Immobilien.