

Umfrage unter Makler:innen

## Makler:innen blicken optimistisch auf das Jahr 2024

Berlin, 06.02.2024

Eine aktuelle Umfrage von ImmoScout24 unter mehr als 500 Makler:innen in Deutschland zeigt, was die größten Herausforderungen für sie im letzten Jahr waren, mit welchen Erwartungen Makler:innen in das Jahr 2024 gehen, wie sie die Entwicklung der Nachfrage beurteilen und welche Maßnahmen sie treffen, um die Nachfrage nach Immobilien zu steigern.

- **Mehr als die Hälfte der Makler:innen blicken optimistisch auf das angelaufene Jahr.**
- **Größte Herausforderung im letzten Jahr: Die Preisvorstellungen von Eigentümer:innen anpassen und liquide Kaufinteressierte finden.**
- **Nachfrage-Booster: 40 Prozent investieren verstärkt in Digitalisierung.**

Positiver Trend am Kaufmarkt: Die Nachfrage nach Immobilien zum Kauf nimmt weiter zu. Das ImmoScout24 [WohnBarometer](#) zeigt für das vierte Quartal 2023 einen Anstieg der Nachfrage für Eigentumswohnungen im Bestand in den acht größten Metropolen und auch Einfamilienhäuser erleben eine deutlichen Nachfragezuwachs. Diesen Trend bestätigt die aktuelle Umfrage von ImmoScout24 unter deutschen Makler:innen: 70 Prozent geben zwar an, dass die Nachfrage in 2023 auf einem niedrigen Niveau war. Fast jede:r fünfte Makler:in berichtet jedoch davon, dass die Nachfrage entweder kontinuierlich im Verlauf des Jahres oder zum Jahresende anstieg. Entsprechend positiv ist die Stimmung bei den Makler:innen. Rund 52 Prozent der Befragten geben an, **optimistisch auf das Jahr 2024** zu blicken. Ein Drittel äußert sich neutral und nur rund 15 Prozent sind pessimistisch gestimmt.

*„Die Vorzeichen für das Jahr 2024 stehen gut: Angesichts der gesunkenen Inflationsrate und Bauzinsen stabilisieren sich die Rahmenbedingungen für alle Marktbeteiligten. Das Kaufinteresse kehrt zurück und ein Großteil der Makler:innen blickt optimistisch auf das aktuelle Jahr, wie unsere Umfrage zeigt“,* sagt Gesa Crockford, Geschäftsführerin von ImmoScout24.

Florian Freytag-Gross, CEO von DAHLER, sagt: *„Nach einem Jahr, das von vielen Unwägbarkeiten geprägt war, agieren Eigentümer und Interessenten auch weiterhin zum Teil zurückhaltend. Dennoch sehen wir in einigen Märkten und Marktsegmenten, dass die Belegung deutlich zugenommen hat und ein Aufwind erkennbar ist. Es sprechen viele Faktoren dafür, dass sich in den kommenden Monaten eine stärkere Dynamik zeigen wird.“*

### **Größte Herausforderungen in 2023: Preisvorstellungen anpassen und Kaufinteressierte finden**

Die größte Herausforderung der Makler:innen – so sagen es rund 77 Prozent – war im letzten Jahr die **Anpassung der Preisvorstellungen** auf Seiten der Eigentümer:innen. Denn diese versuchten lange Zeit an den zuvor marktüblichen Preisen festzuhalten. 61 Prozent geben zudem an, dass das **Finden von liquiden Kaufinteressierten** im letzten Jahr herausfordernd war. Dafür sind unter anderem **qualitativ hochwertige Kontaktforderungen** (Leads) nötig. Diese zu erhalten und so das Vermarktungspotenzial zu erhöhen, stellte rund 19 Prozent vor Herausforderungen. Eine **höhere Sichtbarkeit und Reichweite** nennen 11 Prozent, **zusätzliche Qualifikationen** rund 6 Prozent.

*„Wir stellen fest, dass die Transaktionen wieder zunehmen. Verkäufer und Käufer haben sich langsam an das Preis- beziehungsweise Zinsniveau gewöhnt. Außerdem steht ein größeres Immobilienangebot zur Verfügung, die Vermarktungszeiten haben sich verlängert. Es wird fast immer verhandelt, auch wenn der Spielraum wieder kleiner wird. Diese Chance sollten Interessenten nutzen. Letztlich ist es ungewiss, wie lange die Situation noch so*

### **Medienkontakt**

Johanna Fitschen | PR-Managerin

Telefon: +49 30 24301 1270 | E-Mail: [pr@immoscout24.de](mailto:pr@immoscout24.de) | [www.immobilienscout24.de](http://www.immobilienscout24.de)

*bleibt. Klar ist, der Wunsch nach der eigenen Immobilie ist ungebrochen. Daher schauen wir optimistisch auf 2024“, sagt Daniel Ritter, geschäftsführender Gesellschafter bei VON POLL IMMOBILIEN.*

### **Digitalisierung als Nachfrage-Booster**

Um die Nachfrage trotz der angespannten Marktlage anzukurbeln, investierten 40 Prozent verstärkt in die Digitalisierung ihres Geschäfts und 17 Prozent setzten auf den Einsatz neuer Technologien wie Künstliche Intelligenz. Für jeweils 23 Prozent waren zudem die Themen (Daten-)Sicherheit und Transparenz sowie die Schulung des Personals wichtig.

### **Über die Umfrage**

Die Umfrage wurde von ImmoScout24 im Zeitraum vom 11. bis 17. Januar 2024 unter 509 Makler:innen in Deutschland online durchgeführt.

### **Über ImmoScout24**

ImmoScout24 ist die führende Online-Plattform für Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland. Seit 25 Jahren revolutioniert ImmoScout24 den Immobilienmarkt. Jeden Monat suchen rund 19 Millionen Nutzer:innen auf unserem Online-Marktplatz oder in unserer App ein neues Zuhause oder die passende Gewerbefläche. Deshalb kennen rund 90 Prozent der Zielgruppe ImmoScout24. Mit seinen digitalen Lösungen schafft der Online-Marktplatz Orientierung und bringt Eigentümer:innen, Makler:innen und Immobiliensuchende erfolgreich zusammen. ImmoScout24 arbeitet an dem Ziel, Transaktionen rund um die Immobilie digital abzuwickeln und dadurch komplexe Entscheidungen für seine Nutzer:innen einfacher zu machen. Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv und erreicht monatlich rund 3 Millionen Suchende.

### **Medienkontakt**

Johanna Fitschen | PR-Managerin

Telefon: +49 30 24301 1270 | E-Mail: [pr@immoscout24.de](mailto:pr@immoscout24.de) | [www.immobilienscout24.de](http://www.immobilienscout24.de)