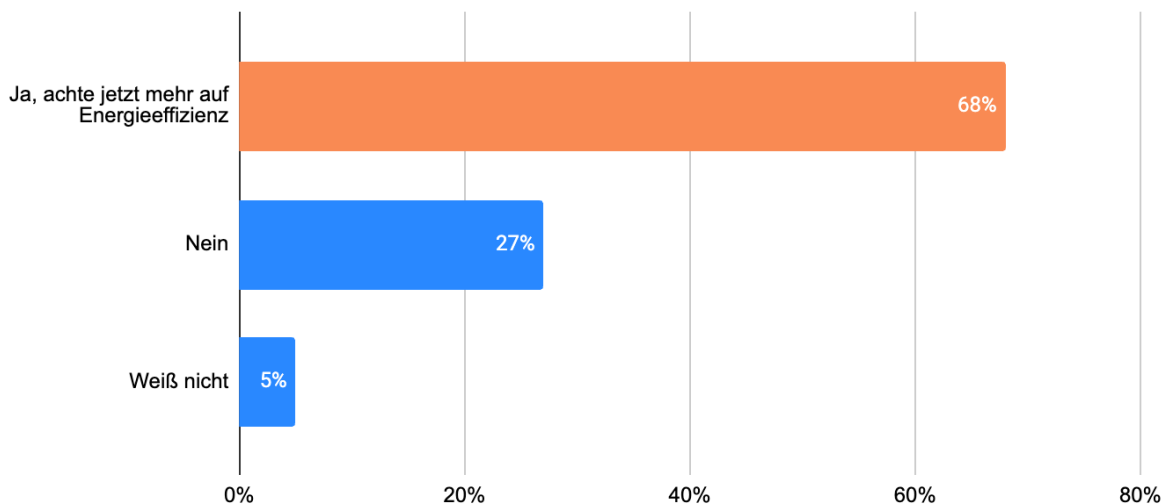


Pläne der Bundesregierung bewirken Nachfragerückgang nach älteren Immobilien

- Nachfrage nach Häusern im März um 30 Prozent gegenüber Januar eingebrochen
- Mit 40 Prozent bevorzugt Mehrheit der Kaufinteressenten Wärmepumpe
- 54 Prozent würden ineffiziente Immobilien nur mit Abschlägen kaufen

Berlin, 15. Mai 2023 – 68 Prozent der Kaufinteressenten sagen, dass sie seit den Diskussionen um die zukünftigen Heizsysteme mehr auf Energieeffizienz achten. Nur 27 Prozent zeigen sich unbeeindruckt von den Diskussionen. Das sind Ergebnisse einer Befragung, die der Immobilienmakler Homeday im April und Mai 2023 unter rund 5.000 am Immobilienkauf Interessierten durchgeführt hat.

"Hat die aktuelle Diskussion um die Zukunft von Öl- und Gasheizungen Einfluss auf Ihre Immobiliensuche?"

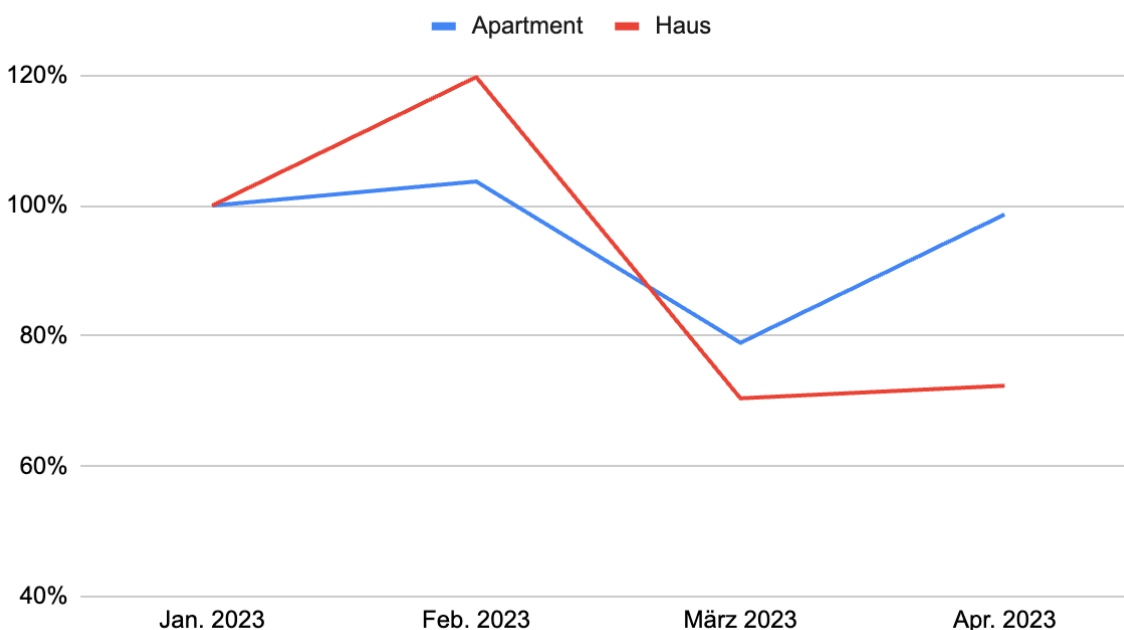


“Die öffentlich geführten Diskussionen haben bereits jetzt eine erhebliche Verhaltensänderung bei den Immobilienkäufern zur Folge”, sagt Steffen Wicker, Gründer und CEO von Homeday. Dies zeigen nicht nur die Umfragedaten. Auch die Nachfrage nach Ein- und Mehrfamilienhäusern im Bestand ist seit März messbar zurückgegangen. “Viele Kaufinteressenten sind verunsichert. Bis Klarheit herrscht, wie die neuen Regeln einzupreisen sind, halten sie sich verstärkt zurück. Zu groß ist die Sorge, dass teure Sanierungspflichten auf sie zukommen”, so Wicker.

Homeday beobachtet, wie viele Kaufinteressenten sich innerhalb von zehn Tagen auf eine neues Immobilieninseratmelden. Dieser Indikator zeigt seit Anfang März einen erheblichen Rückgang an. Im März – mit dem Beginn der öffentlichen Debatte um die Heizungspläne der Bundesregierung – ist die Nachfrage nach Häusern um 30 Prozent gegenüber Januar 2023 eingebrochen. “Hier zeigt sich, wie sensibel der Markt derzeit auf politische Eingriffe reagiert. Trotzdem gehen wir davon aus,

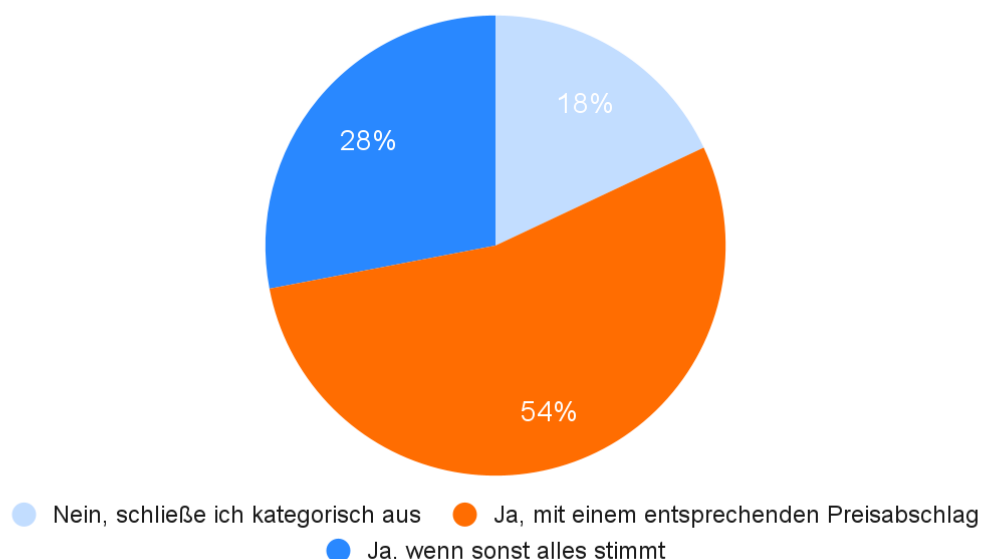
dass sich die Nachfrage mittelfristig wieder normalisiert“, sagt Steffen Wicker.

Kaufanfragen innerhalb von 10 Tagen nach Veröffentlichung (indexiert auf Jan 2023)

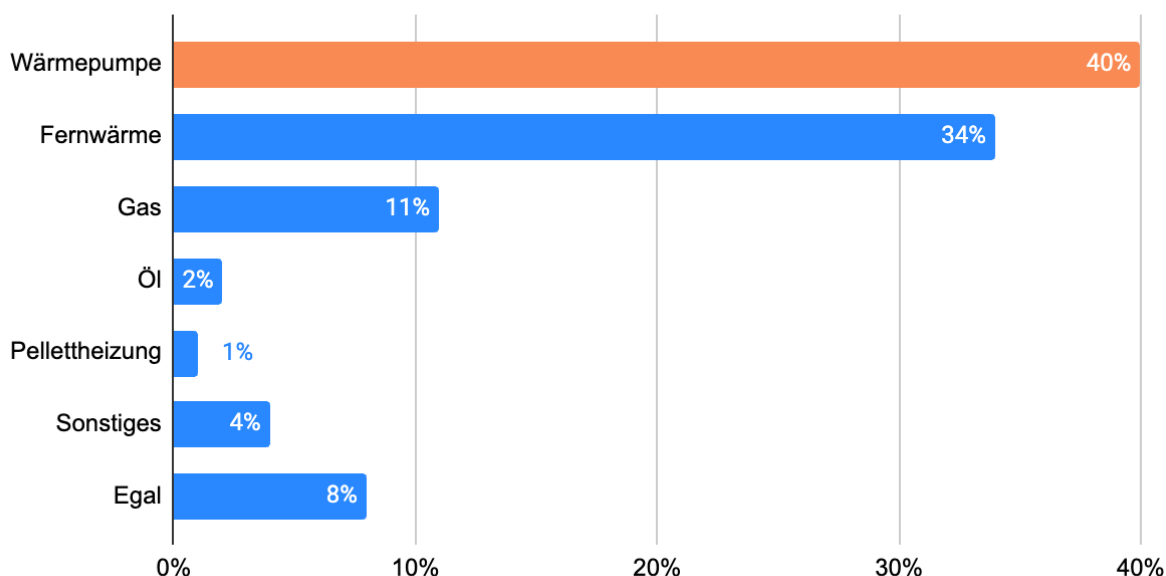


Homeday hat die Kaufinteressenten auch gefragt, ob sie eine Immobilie mit einer niedrigen Energieeffizienzklasse F-H kaufen würden. Immerhin 18 Prozent schließen dies kategorisch aus. 54 Prozent sagen, dass sie dies zwar in Betracht ziehen würden, aber nur mit einem entsprechenden Preisabschlag. “Wie hoch dieser Preisabschlag sein muss, ist im Moment die Frage, die viele Immobilienkäufer umtreibt. Unklar ist, welche Sanierungskosten aufgrund der neuen Heizungspläne auf sie zukommen. Erst wenn mehr Klarheit herrscht, wird die Nachfrage nach älteren Immobilien wieder anspringen“, kommentiert Wicker.

"Würden Sie eine Immobilie mit einer niedrigen Energieeffizienzklasse (F-H) kaufen?"



"Welchen Heizungstyp würden Sie präferieren, wenn Sie die Wahl hätten?"



Auf die Frage, welchen Heizungstyp die Käufer präferieren würden, wenn sie die Wahl hätten, ergab sich ein eindeutiges Bild: Spitzenreiter ist nun die Wärmepumpe mit 40 Prozent. Fernwärme würden 34 Prozent bevorzugen. Immerhin würden noch 11 Prozent auf Gas setzen. Nur 8 Prozent ist die Heizungsart gleichgültig.

Zur Befragung

Die Online-Umfrage wurde von Homeday unter rund 5.000 Kaufinteressenten des Unternehmens im April und Mai 2023 durchgeführt. Das Unternehmen unterhält eine Datenbank mit mehr als 500.000 registrierten Kaufinteressenten.

Alle Daten und Grafiken dürfen von Drittparteien mit einem Verweis auf die Quelle "Homeday (www.homeday.de)" zur Veröffentlichung genutzt werden.

Über Homeday

Homeday (www.homeday.de) ist ein im Jahr 2015 gegründeter **Immobilienmakler**, der sich zum Ziel setzt, mit Hilfe moderner **Technologie** den Vermittlungsprozess von Immobilien für Käufer und Verkäufer **grundlegend zu verbessern**.

Über **200 Homeday-Makler** sind bereits an vielen Standorten in Deutschland direkt vor Ort tätig und begleiten die Kunden persönlich durch den gesamten Vermittlungsprozess. Unterstützt werden sie dabei von zentralen Teams u.a. aus den Bereichen Kundenservice, Datenanalyse, Marketing, Design und Technologie. Mittels der **Homeday Hyp**, einem direkt integrierten

Finanzierungsservice, schafft Homeday zudem für Kaufinteressenten Zugang zu Top-Konditionen von mehr als 450 Partnerbanken.

Homeday zählt zu den **wachstumsstärksten Immobilienmaklern Deutschlands** und wurde bereits vielfach für seinen Service ausgezeichnet. Seit Gründung hat das Unternehmen **bereits über 17.000 Immobilien erfolgreich vermittelt**.

Pressekontakt

Volker Binnenböse

Homeday GmbH

Phone: +49 179 701 58 35

E-Mail: presse@homeday.de

www.homeday.de