



April 2020 - Corona Update

# Immobilienmarkt-Puls

---

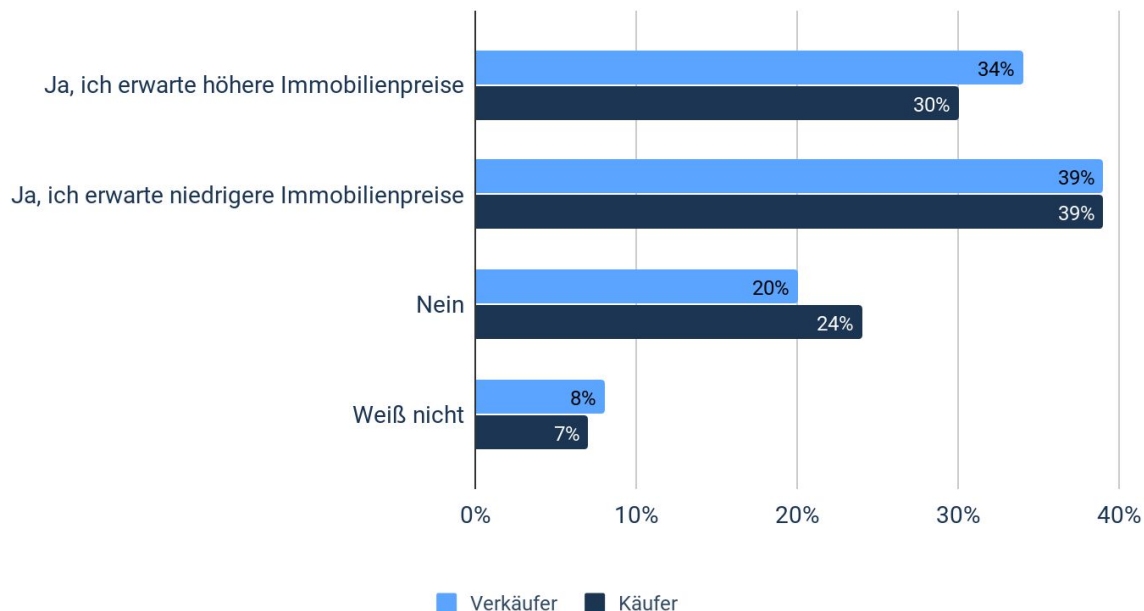
**Homeday Analyse** zu Einstellung, Meinung und Erwartung von Immobilienkäufern und -verkäufern

*Datum: 21. April 2020*

# Wie entwickeln sich die Immobilienpreise?

Die Erwartungen der Befragten gehen weit auseinander.

Wird COVID-19 Einfluss auf die Immobilienpreise haben?



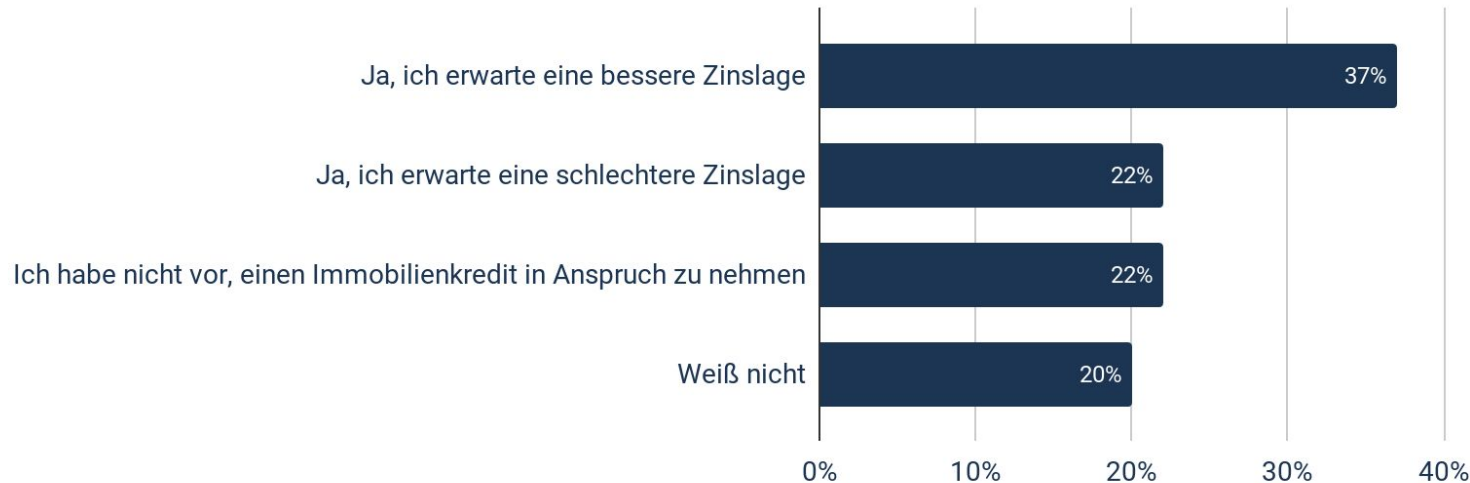
- **39 % der Verkäufer und Käufer erwarten fallende Kaufpreise** durch die Corona-Pandemie. Als Gründe werden vereinzelt Sorgen um die Wirtschaft, den Arbeitsmarkt und damit verbundene geringere Nachfrage und Kaufkraft genannt.
- **34 % der Verkäufer und 30 % der Käufer erwarten weiter steigende Preise.** Sie sehen offenbar kein Ende des Booms, Immobilien als sichere Anlage auch in Krisenzeiten.



# Wie entwickeln sich die Zinsen für Immobilienkredite?

37% aller befragten Kaufinteressenten erwartet eine bessere Zinslage durch COVID-19.

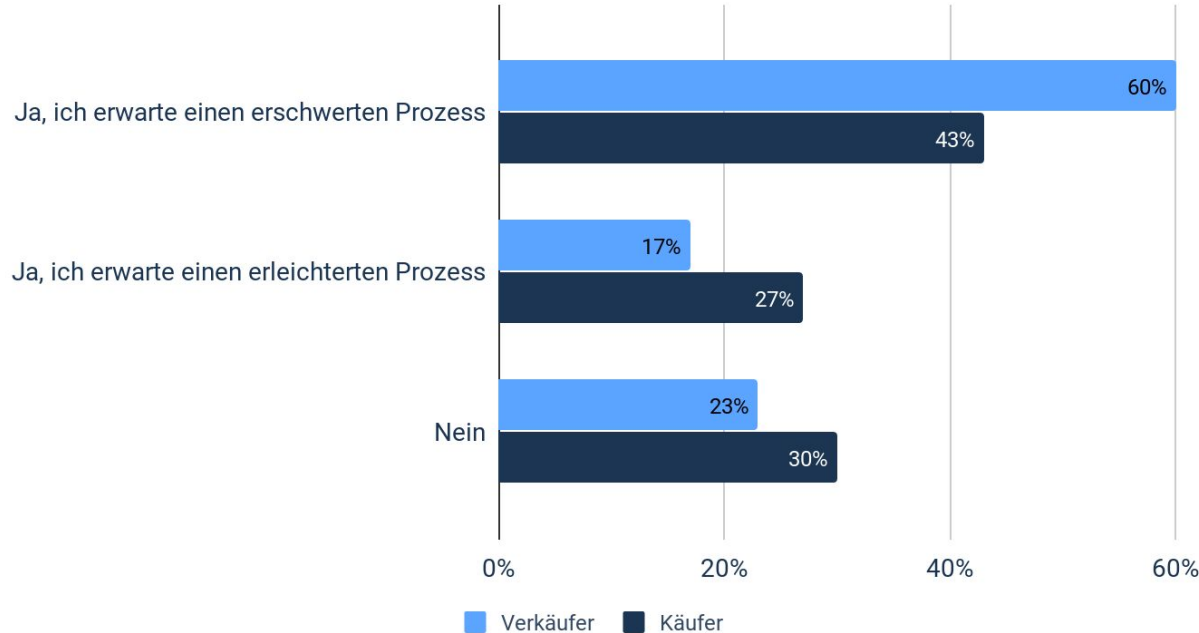
## Wird COVID-19 Einfluss auf Zinslage für Immobilienkredit haben?



# Wie wird COVID-19 den Kauf- und Verkaufsprozess beeinflussen?

Der Großteil der Befragten erwartet einen erschwerten Verkaufsprozess.

Wird COVID-19 Einfluss auf Kauf/Verkauf von Immobilien haben?



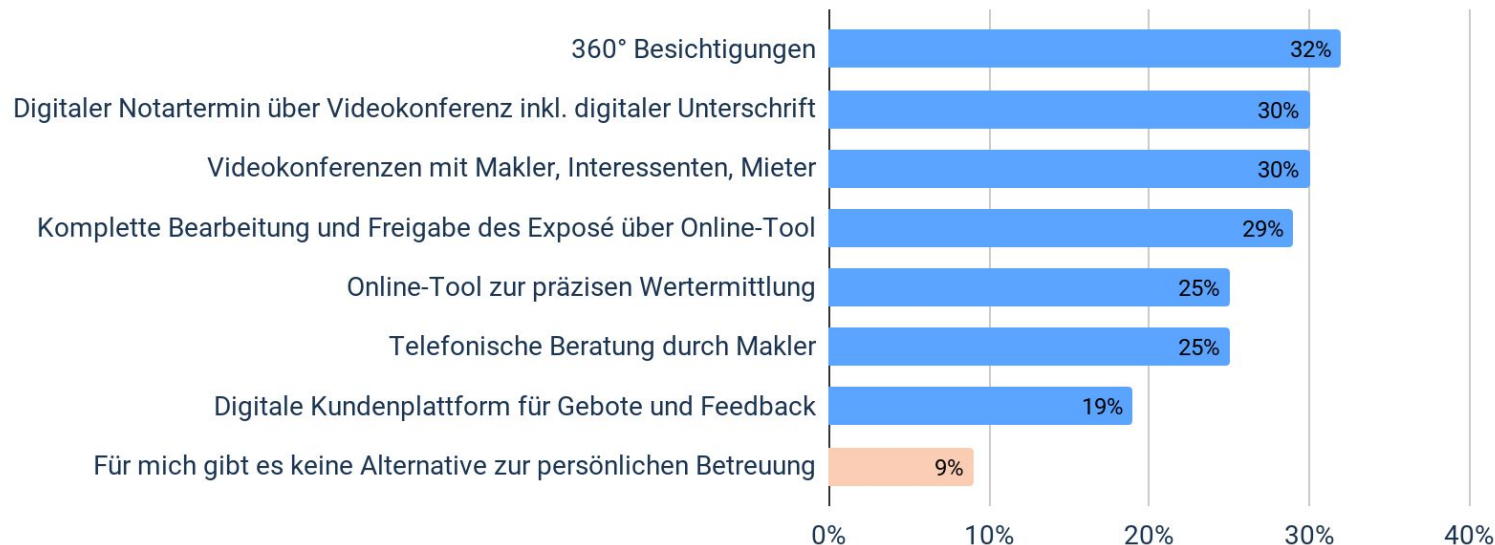
- **43 % der befragten Kaufinteressenten erwarten einen erschwerten Kaufprozess** durch das Coronavirus, bei den Verkäufern sind es gar 60 %.
- Nur 23 % der Verkäufer bzw. 30 % der Käufer glauben nicht daran, dass das Coronavirus ihren Kauf- bzw. Verkaufsprozess beeinflussen wird.



# Welche digitalen Tools können den Vor-Ort-Service ersetzen?

Nur **jeder zehnte Verkäufer** sieht keine digitale Alternative zur persönlichen Betreuung

Präferenz für digitale Lösungen bei den Immobilienverkäufern



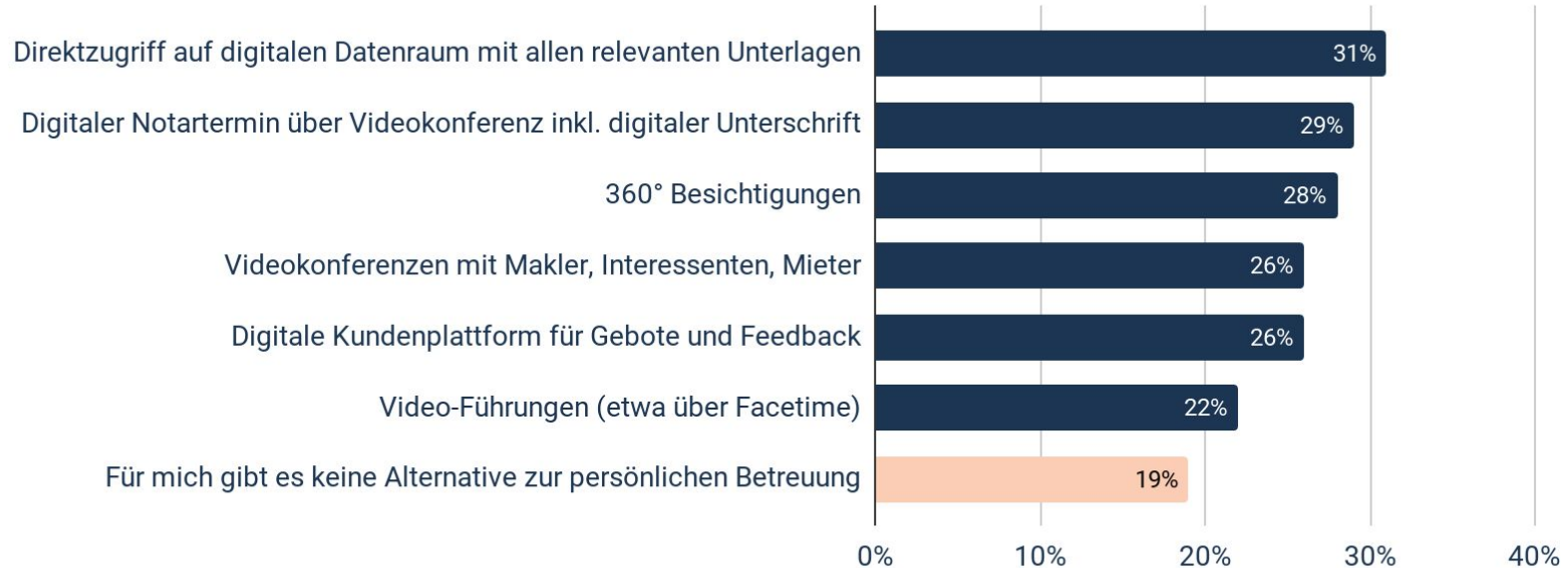
Confidential. © Homeday (2020)



# Hohe Nutzungsbereitschaft digitaler Lösungen auch bei Käufern

Nur **jeder fünfte Käufer** sieht keine digitale Alternative zu persönlichen Betreuung vor Ort.

Präferenz für digitale Lösungen bei den Immobilienkäufern



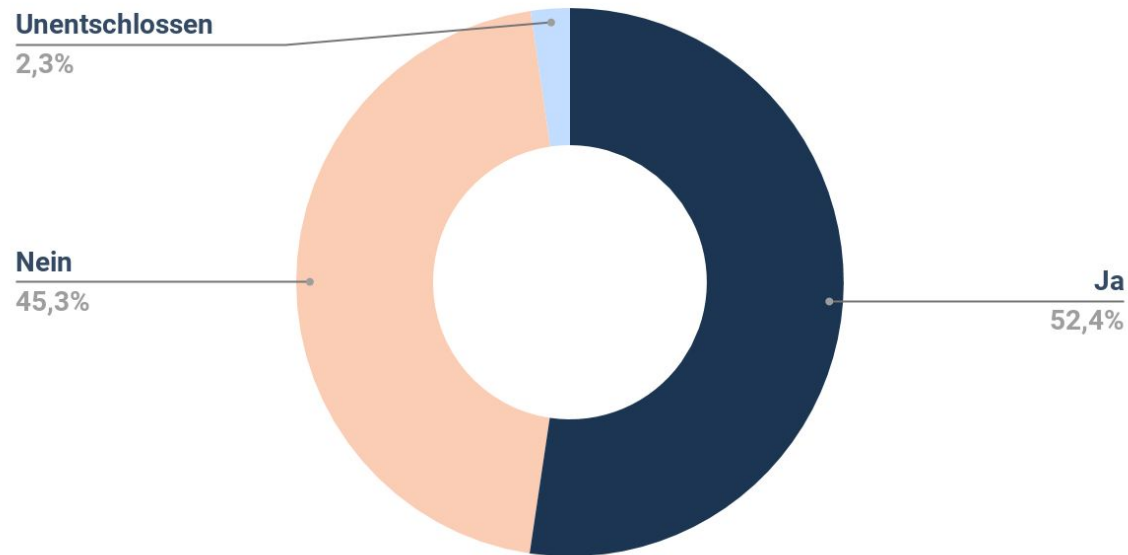
Confidential. © Homeday (2020)



# Ist eine Immobilienkauf ohne persönliche Besichtigung denkbar?

Für 52 % der Kaufinteressenten kommt ein Kauf auch ohne Besichtigung vor Ort in Frage.

Immobilienkauf ohne persönliche Vor-Ort-Besichtigung vorstellbar?



# Hintergrund zur Studie

Die Befragung von Kauf- und Verkaufsinteressierten wird über mehrere Wellen fortgesetzt

Die verwendeten Daten beruhen auf einer Online-Umfrage der YouGov Deutschland GmbH im Auftrag der Homeday GmbH, an der 6.856 Personen zwischen dem 27.03. und 03.04.2020 teilnahmen. Darunter 390 Personen, die in den nächsten 12 Monaten einen Immobilienkauf planen oder in Erwägung ziehen und 350 Personen, die in den nächsten 12 Monaten einen Immobilienverkauf planen oder in Erwägung ziehen. Dieser qualifizierten Stichprobe wurden weiterführende Fragen gestellt rund um ihren Immobilienkauf/ -verkauf. Die Studie soll in den kommenden Monaten regelmäßig fortgeführt werden, um die Entwicklungen von Kundenerwartungen rund um den Immobilienkauf und -verkauf messbar zu machen.





# Corona und die Folgen für den Immobilienmarkt

Jetzt Zugang zu exklusiven Analysen sichern – im Homeday-Newsbereich “COVID-19”

<https://www.homeday.de/de/covid-19/>

## Wie beeinflusst Corona den Immobilienmarkt?

Jetzt kostenlosen Newsletter mit Updates & Analysen erhalten.

E-Mail-Adresse eintragen

✉ Newsletter abonnieren

Abmeldung jederzeit möglich, siehe [Datenschutzhinweis](#)



Jetzt  
Newsletter  
abonnieren



# Über Homeday

Homeday ist eines der wachstumsstärksten Maklerunternehmen in Deutschland.

## Fakten:

- **515 % Wachstum bei Vermittlungsaufträgen** in 2019
- **+93.000 durchgeführte Immobilienbewertungen** in 2019 (online und vor Ort)
- **180 Mitarbeiter + 170 Homeday-Makler** bundesweit (Und wir suchen noch viele weitere... 😊)

Makler mit den meisten  
5-Sterne-Bewertungen in DEU

**Homeday**

Bewertungen 3.122 • Hervorragend



TrustPilot score

**4.6/5**

Homeday vereint moderne Technologie und schnelle Prozesse mit dem persönlichen Service eines erfahrenen Maklers vor Ort. So schaffen wir Mehrwert für unsere Kunden, sparen gleichzeitig Aufwand und Kosten. Und etablieren ein besseres Preis-Leistungsverhältnis im Immobilienmarkt.





**Christian Hellmann**

Head of Brand Marketing

E-Mail: [c.hellmann@homeday.de](mailto:c.hellmann@homeday.de)

Phone: 030 120 849 198

