

Pressemeldung

Für nähere Informationen und Pressematerial wenden Sie sich bitte an die PR-Agentur.

Wohnimmobilien in München: Eigentümer mit Verkaufsabsichten sollten idealen Verkaufszeitpunkt nicht verpassen

- Die Bevölkerungsentwicklung ist in München in den ersten drei Quartalen 2020 rückläufig
- Mit der Neuregelung der Maklerprovision übernehmen ab 23.12.2020 Verkäufer die Hälfte der Courtage

München, 3. November 2020. Seit mehr als zehn Jahren kontinuierlich steigende Preise, leicht sinkende Bevölkerungszahlen, die Neuregelung der Maklercourtage in einigen Wochen: Auf dem Münchner Immobilienmarkt häufen sich aktuell die Gründe für Immobilienbesitzer mit Verkaufsabsichten, jetzt über einen Verkauf nachzudenken. Das geht aus dem aktuellen Immobilienmarktbericht von Mr. Lodge hervor, den das Unternehmen zu aktuellen Entwicklungen in München und Umgebung regelmäßig veröffentlicht. Das Maklerhaus rät besonders Immobilieneigentümern mit mehreren Objekten, die aktuelle Marktlage zu nutzen. „Den perfekten Zeitpunkt gibt es nicht, weil die Immobilie und die persönlichen Umstände immer individuell sind. Aber es gibt Faktoren, die einen guten Verkaufszeitpunkt bedingen“, erklärt Norbert Verbücheln, Geschäftsführer von Mr. Lodge. Das weiterhin hohe Anlegerinteresse biete eine gute Gelegenheit, um Gewinne aus der Wertsteigerung der vergangenen Jahre zu realisieren.

Neuregelung der Provision: Kosten tragen Käufer und Verkäufer zu gleichen Teilen

Ein Teil der Kaufnebenkosten wandert ab Mitte Dezember auf die Rechnung des Verkäufers. Die von der Regierung beschlossene Neuregelung der Maklercourtage für die Vermittlung von Wohnungen und Häusern gilt ab dem 23.12.2020. Ab diesem Zeitpunkt verteilen sich die Kosten zu gleichen Teilen auf den Käufer und den Verkäufer. Maklerhäuser in München wie Mr. Lodge berechnen für die erfolgreiche

Vermittlung eines Kaufvertrages fortan beiden Seiten jeweils 1,5 Prozent der Verkaufssumme. „Bei Häusern gilt die Neuregelung nur für Reihenhäuser, Doppelhaushälften und Einfamilienhäuser, also nicht für Mehrfamilienhäuser. Die Regelung gilt zudem weiterhin nicht für Grundstücke“, erklärt Verbücheln. Immobilienbesitzer, die von der bisherigen Regelung profitieren möchten, sollten den Verkauf in den kommenden Wochen in die Wege leiten.

Leichter Rückgang bei der Bevölkerungsentwicklung

Das Bevölkerungswachstum galt bisher in München als einer der wichtigsten preistreibenden Faktoren bei den Mieten und Kaufpreisen. Während die Münchner Stadtbevölkerung in den ersten drei Quartalen 2019 noch um 10.551 Personen gewachsen ist, ist sie im gleichen Zeitraum dieses Jahres um 1.647 Einwohner geschrumpft. Damit leben Stand 30.09.2020 1.558.345 Menschen in München. Ob der Negativtrend nachhaltig ist, lässt sich laut Mr. Lodge noch nicht vorhersagen: „Zwar haben wir in München keine Stadtflucht erlebt wie in vielen anderen Metropolen - eine solche wird wahrscheinlich auch nicht durch einen zweiten Lockdown ausgelöst. Aber die Pandemie könnte den bestehenden Trend hin zu Stadtrandgebieten verstärken. Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung im kommenden Jahr fortsetzen wird.“ Die Pandemie nehme den Großstädten einen Teil der Lebensqualität. „Dies wird nicht ohne Einfluss auf den Immobilienmarkt bleiben“, konstatiert Verbücheln. Diejenigen etwa, die schon länger mit dem Gedanken spielen, aufs Land zu ziehen, könnten sich durch die Homeoffice- und Remote-Work-Erfahrung der vergangenen Quartale ermutigt fühlen. „Mit Blick auf die zu erwartenden strukturellen Veränderungen bietet sich aktuell für Eigentümer, die bereits vor längerer Zeit gekauft haben, eine gute Gelegenheit, jetzt sehr gute Preise zu erzielen.“

Strategische Umschichtung im Zuge der Pandemie

Häufig sind persönliche und berufliche Gründe der Anlass für den Verkauf der eigenen Immobilie. Seit Beginn der Coronakrise beobachtet Mr. Lodge, dass verstärkt die allgemeine wirtschaftliche Lage den Verkaufszeitpunkt für die Immobilie beeinflusst. „Verkäufer nutzen den Verkaufserlös zur Liquiditätssicherung oder zur Vermögensumschichtung, etwa weil eine andere Geldanlage eine bessere Rendite verspricht.“

Weitere Informationen zum Marktbericht finden Sie unter:
<https://www.mrlodge.de/marktberichte-immobilien/>

Über Mr. Lodge

Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung am Münchner Immobilienmarkt ist Mr. Lodge der führende Anbieter von möbliertem Wohnen auf Zeit. Darüber hinaus begleitet Mr. Lodge mit seiner Verkaufssparte als professioneller Makler Käufer und Verkäufer von Immobilien. Von der ersten Besichtigung über die nachhaltige Wertermittlung bis zum Notartermin unterstützt Mr. Lodge Käufer und Eigentümer gleichermaßen beim gesamten Prozess des Immobilienkaufs bzw. -verkaufs. Das Service-Portfolio reicht dabei weit über die Dienstleistungen herkömmlicher Immobilienmakler hinaus: Fachkundige

Immobilienbewertung vor Ort, individuelle Präsentation der Immobilie durch Home Staging und professionelle Fotografie, optimale Vermarktung in den relevanten Print- und Online-Medien sowie Renovierungen und Sanierungen durch einen Technischen Service. Mr. Lodge greift auf langjährige Geschäftsbeziehungen zu Kapitalanlegern zurück und ist mit einem 16-sprachigen Team international aufgestellt. Für weitere Informationen: <https://www.mrlodge-immobilien.de/>

Pressekontakt

SCRIVO Public Relations

Ansprechpartner: Tristan Thaller
Elvirastraße 4, Rgb.
D-80636 München

tel: +49 89 45 23 508 15
fax: +49 89 45 23 508 20
e-mail: tristan.thaller@scrivo-pr.de
internet: <https://www.scrivo-pr.de>

Unternehmenskontakt

Mr. Lodge GmbH

Ansprechpartnerin: Silke Juen
Barer Straße 32
D-80333 München

tel: +49 89 340 823 87
fax: +49 89 340 823-23
e-mail: silke.juen@mrlodge.de
internet: <https://www.mrlodge.de>