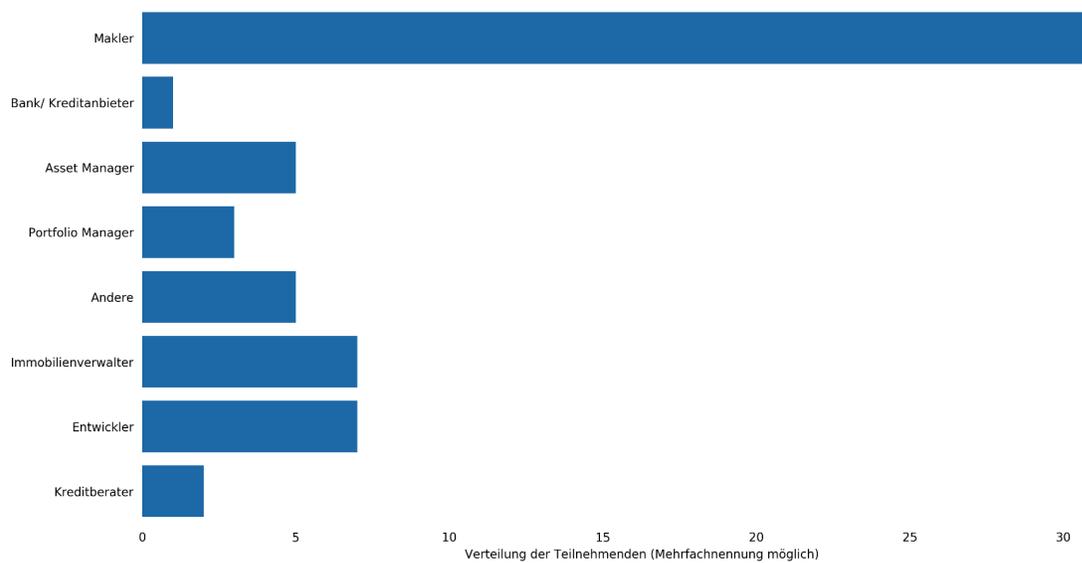


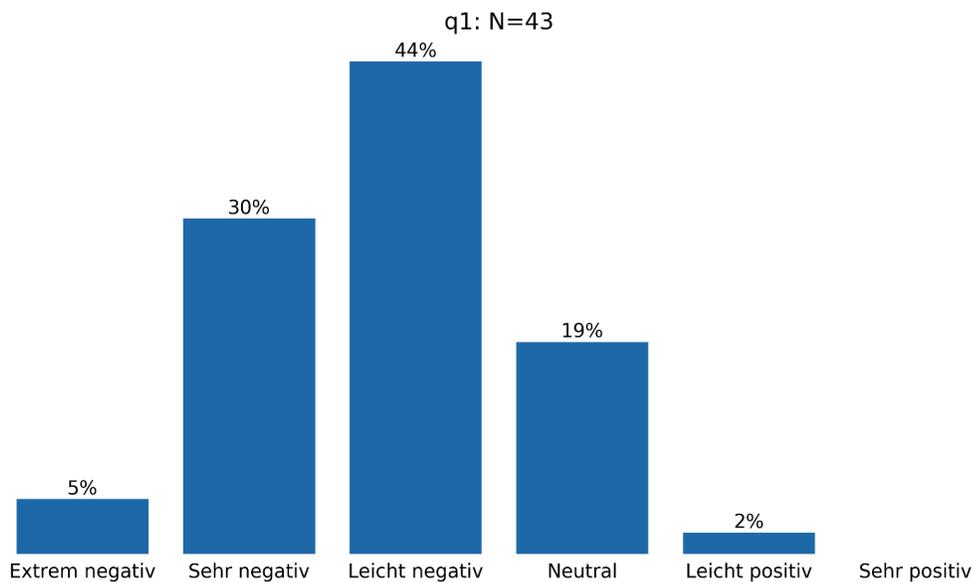
PriceHubble-Studie: Auswirkungen des Ukraine-Krieges auf die Immobilienbranche in Deutschland

Der Ukraine-Krieg hat globale, wirtschaftliche Auswirkungen. Wie spürt man ihn im hiesigen Immobilienmarkt? Dieser Frage ist PriceHubble mit einer Umfrage unter Immobilienfachleuten nachgegangen.

Grundlage dieser Untersuchung ist eine Online-Umfrage mit Deutschen Immobilienfachleuten im Zeitraum von 9. Mai bis 3. Juni 2022. Die Einladung zur Teilnahme an der Umfrage wurde an bestehende Kundinnen und Kunden sowie auch potentiell Interessierte der PriceHubble GmbH in Deutschland per Email zugestellt. Teilgenommen haben insgesamt 43 Fachleute der ganzen Immobilien-Wertschöpfungskette aus der Deutschland. Die Teilnehmerstruktur bildet sich wie folgt ab:



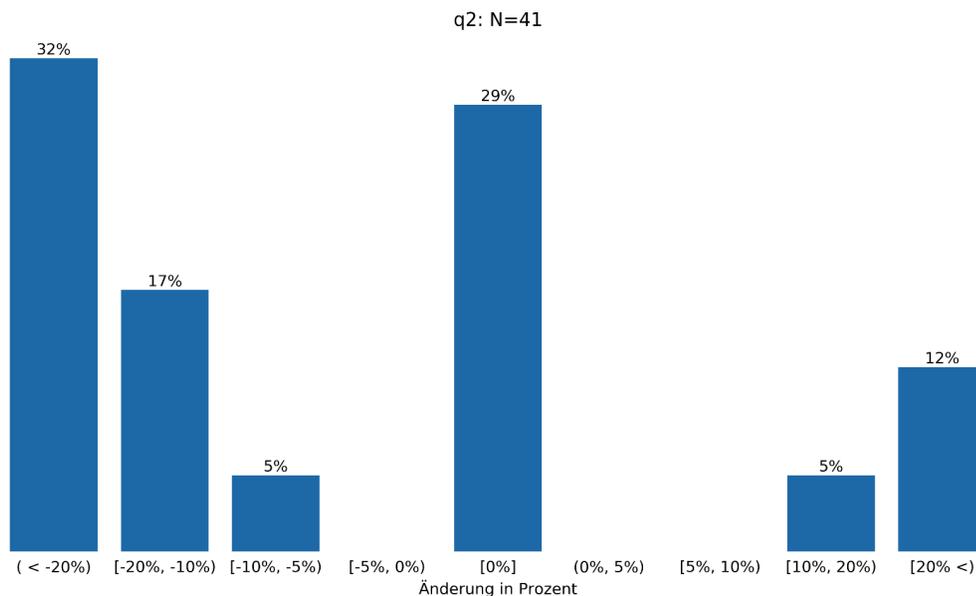
1. Wie wird sich die Ukraine-Krise Ihrer Meinung nach in den kommenden 12 Monaten auf Ihr Unternehmen auswirken? (Angaben in Prozent)



79 Prozent der Immobilienfachleute sind der Meinung, dass sich die Ukraine-Krise in den nächsten zwölf Monaten negativ auf ihr Unternehmen auswirken könnte. 19 Prozent finden, dass es keine Auswirkung geben wird. Lediglich 2 Prozent der Antwortenden sehen eine positive Entwicklung für ihr Geschäft.

Gründe für eine Veränderung sind, laut der Befragten, vor allem die Unsicherheiten im Markt, die zu einem deutlichen Nachfragerückgang potenzieller Käufer führen. Ein Makler kommentiert: «Die Nachfrage nach Wohnimmobilien ist um 30 bis 40 Prozent eingebrochen.» Weitere viel genannte Gründe sind die steigenden Zinsen, steigende Baukosten und Rohstoffpreis(e), sowie die steigende Inflation, die zu weniger Wohlstand führt und die Nachfrage damit zusätzlich dämpft. Ein Makler und Asset Manager resümiert: «Investoren sind nicht mehr bereit oder können nicht mehr die Spitzenpreise zahlen. Vor allem ausländische Investoren sind zögerlicher in Deutschland zu investieren, aufgrund der starken Abhängigkeit des Landes im Energiesektor. Alternative Anlagen werden damit zunehmend attraktiver.»

2. Wie wird sich die Ukraine-Krise Ihrer Meinung nach auf die Anzahl der neuen Mandate auswirken, die Sie in den kommenden 12 Monaten akquirieren (oder nicht akquirieren) werden? (Angaben in Prozent)

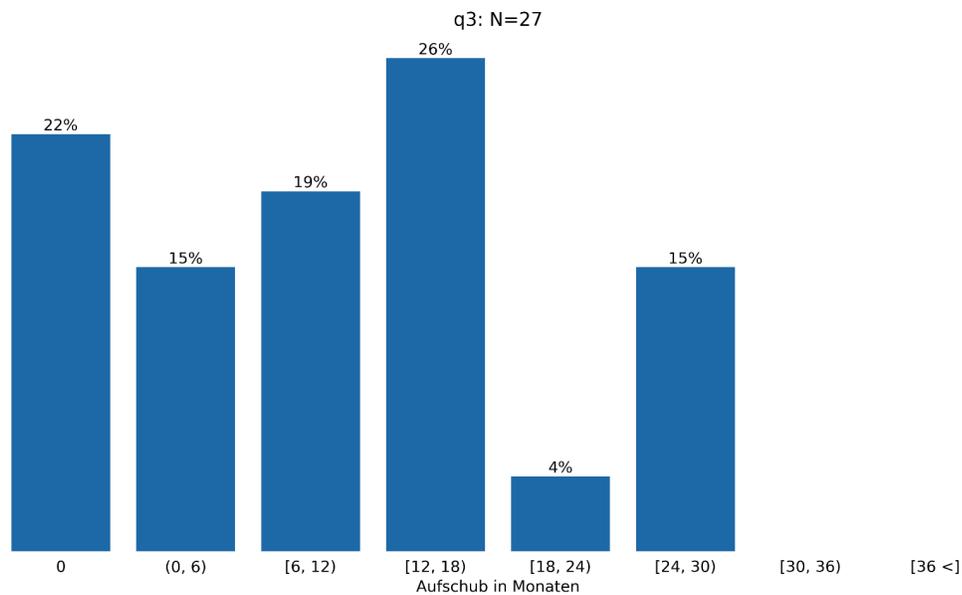


Generell sehen die Mehrheit der Immobilienfachleute - nämlich 54 Prozent - einen Rückgang in der Anzahl der Mandate in den nächsten zwölf Monaten - einen Anstieg dagegen nur 17 Prozent. 29 Prozent der Befragten rechnen mit keiner Veränderung in der Anzahl der Mandate.

Als Kommentar geben viele der Teilnehmenden die Rückmeldung, dass sie aufgrund der Unsicherheiten erwarten, dass Eigentümer ihre Immobilien länger halten und einen Verkauf eher verschieben. Mit weniger Mandaten wird außerdem gerechnet, weil die Preiserwartungen seitens der Käufer zu hoch sind.

Diejenigen, die eine Zunahme der Mandate erwarten, gehen vor allem davon aus, dass Eigentümer jetzt noch rasch verkaufen möchten, um die Wertsteigerung der vergangenen Jahre mitzunehmen. «Mehr Mandate sind jetzt bereits zu verzeichnen. Verkäufer sehen den Zug der hohen Preise aus dem Bahnhof fahren und möchten noch mitfahren», so ein Makler und Asset Manager.

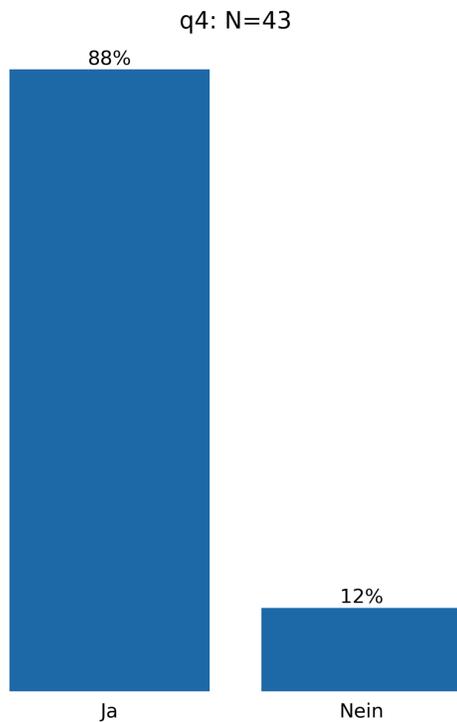
3. Wenn Sie Geschäfte/Projekte verschoben haben, wann werden Sie sie voraussichtlich wieder aufnehmen? (Angaben in Prozent)



Nur 22 Prozent der Antwortenden sind der Meinung, dass Projekte aufgrund des Ukraine-Krieges nicht verschoben werden. 15 Prozent rechnen mit einer Verschiebung um bis zu 6 Monate, 19 Prozent mit einem Aufschub von 6 bis 12 Monaten, 26 Prozent von 12 bis 18 Monaten, 4 Prozent mit einer Verschiebung der Projekte um 18 bis 24 Monate und weitere 15 Prozent sogar um bis zu 24 bis 30 Monaten.

Die Meinungen zu dieser Frage gehen auseinander. Während einige keine Verschiebung sehen oder meinen, dass dies jetzt noch nicht abzuschätzen sei, da viele Faktoren daran hängen, ist der Tenor der anderen Kommentare der, dass sich der Markt in den kommenden 18 bis 24 Monaten zunächst beruhigen müsse und die Länge der Verschiebung von der Entwicklung der Nachfrage und der Rohstoff- und Baukosten abhängen.

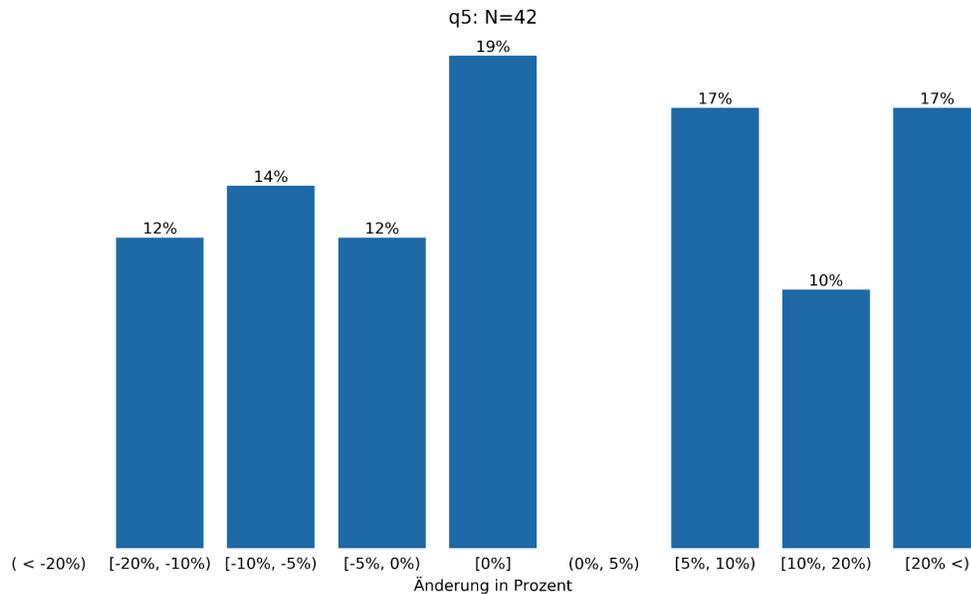
4. Die Hypothekenzinsen steigen aktuell. Hatte dies unmittelbare Auswirkungen auf Ihr Geschäft? (z. B. sinkende Nachfrage?) (Angaben in Prozent)



88 Prozent der Personen haben die Frage, ob sich die steigenden Hypothekenzinsen auf ihr Geschäft ausgewirkt haben, mit Ja beantwortet. 12 Prozent sind der Meinung, dass sich bisher keine Wirkung gezeigt hat.

In den Kommentaren meinen die meisten, dass die Nachfrage sinkt, weil Käufer abspringen, die sich aufgrund der gestiegenen Zinsen die Immobilie nicht mehr leisten können. Einige rechnen daher damit, dass die Preise sinken müssen und werden. Ein Makler erklärt: «Der Erschwinglichkeitsindex verschlechtert sich deutlich.» Projektentwickler sehen bereits, dass sich einige Projekte nicht mehr rechnen werden, weil die Renditen durch die gestiegenen Kosten zu gering seien.

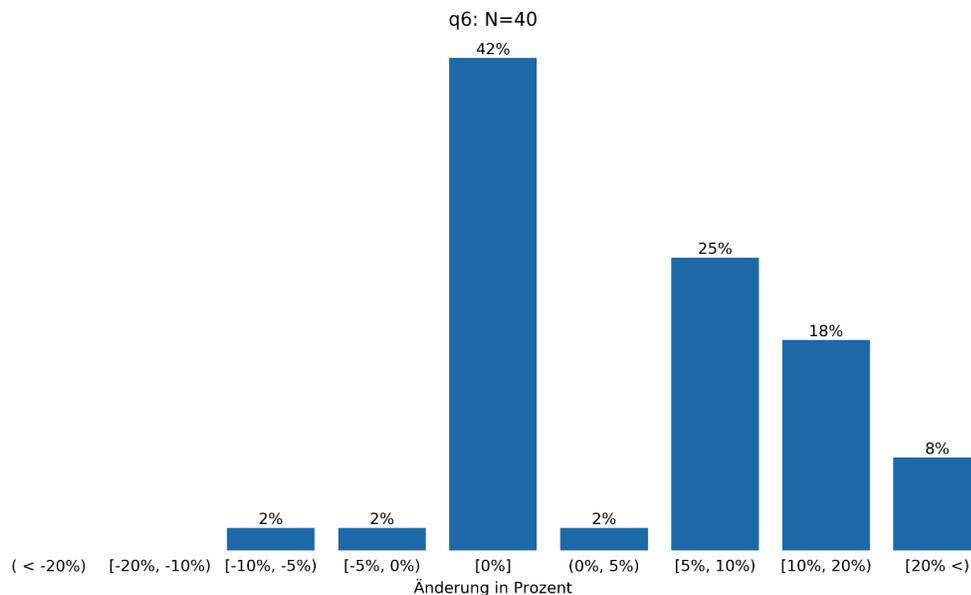
5. **Erwarten Sie, dass die Preise für Wohnimmobilien in den nächsten 12 Monaten steigen oder fallen werden? (Angaben in Prozent)**



38 Prozent der Befragten geben an, dass die Preise für Wohnimmobilien in den nächsten zwölf Monaten fallen werden. Während 44 Prozent der Meinung sind, dass die Preise steigen werden. 27 Prozent gehen sogar von Preiserhöhungen von über 10 Prozent aus. Nur 19 Prozent geben an, dass keine Veränderung der Preise stattfinden wird.

Als Gründe für einen möglichen Preisanstieg werden genannt: Inflation, Baukosten und steigende Hypothekarzinsen. Diejenigen die sinkende oder stagnierende Preise prognostizieren, sehen darin vor allem eine Marktbereinigung und das Ende der Preisübertreibungen. Einige sehen sogar Preissenkungen um 20 bis 25 Prozent. Ein Makler, der leichte Preissenkungen annimmt, differenziert: «Städte bleiben unverändert, Umland wird sich verändern.»

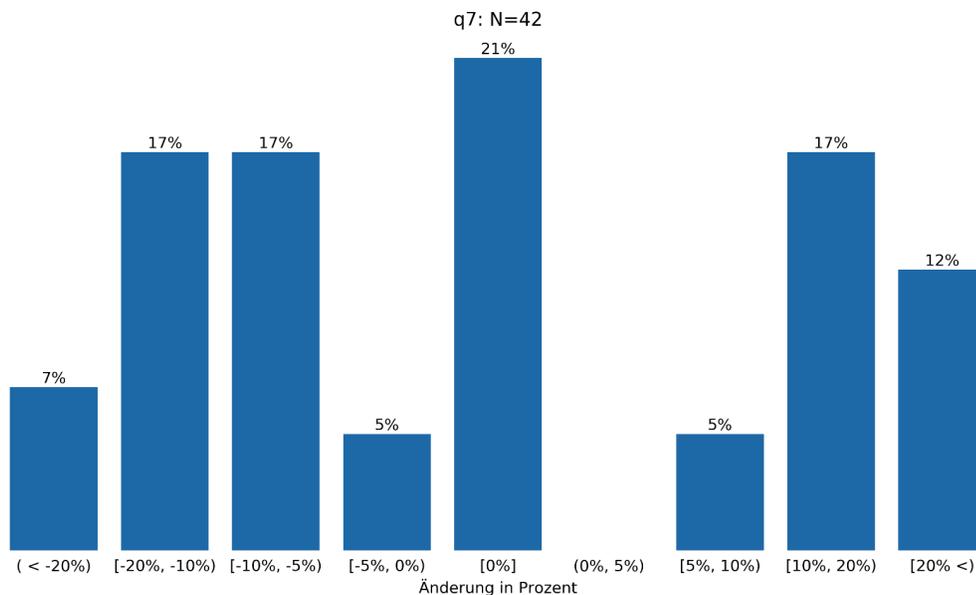
6. Erwarten Sie, dass die Mieten für Wohnimmobilien in den nächsten 12 Monaten steigen oder sinken werden? (Angaben in Prozent)



Die Mehrheit der Antwortenden - 53 Prozent - gibt an, dass sie eine Steigerung der Mieten erwarten. Nur 4 Prozent hingegen nehmen an, dass die Mietpreise zurückgehen werden. 42 Prozent geben an, dass es keine Veränderung der Mieten geben wird.

Kommentiert wird von vielen Teilnehmenden, dass die Mieten stabil bleiben oder wenn dann leicht steigen werden. Als Grund wird von den Befragten angegeben, dass sie davon ausgehen, dass die Nachfrage nach Mietwohnungen steigen werde, da der Kauf aufgrund der steigenden Zinsen als Option unattraktiv werde. Kapitalanleger, müssten zudem die hohen Kaufpreise refinanzieren, daher sei nicht mit sinkenden Mieten zu rechnen. Ein Makler fasst zusammen: «Die Mieten müssen und werden weiter steigen. Es wird weniger gebaut aber die Nachfrage bleibt hoch.»

7. Erwarten Sie, dass die Zahl der Verkäufe von Wohnimmobilien in den nächsten 12 Monaten steigen oder sinken wird? (Angaben in Prozent)

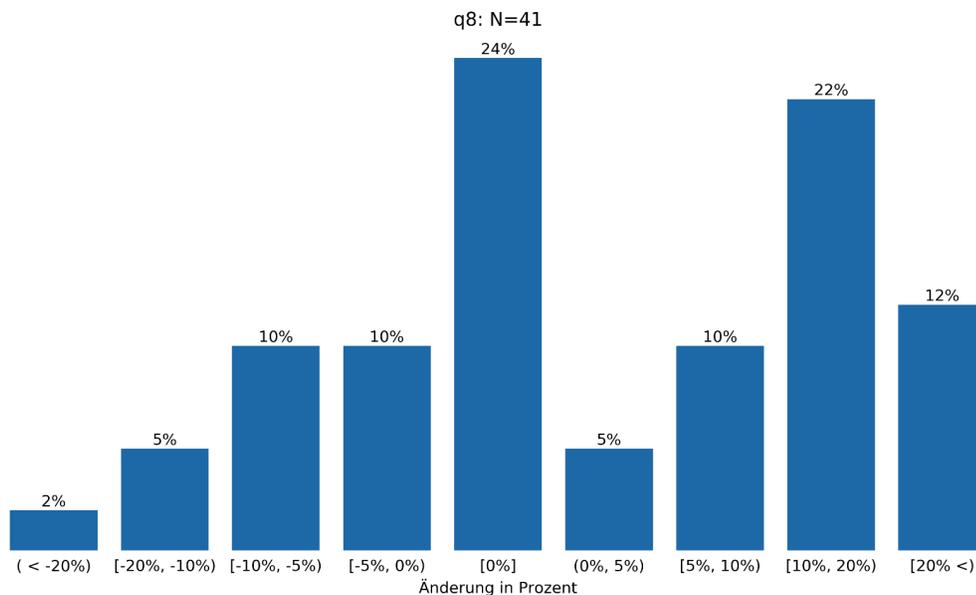


46 Prozent der Immobilienfachleute rechnen mit einem Rückgang der Anzahl Verkäufe, währenddem 34 Prozent mit einem Anstieg rechnen. 21 Prozent sind der Meinung, dass die Anzahl der Verkäufe von Wohnimmobilien in den nächsten zwölf Monaten unverändert bleibt.

Viele Befragten kommentieren ein Sinken der Anzahl der Verkäufe damit, dass sich potenzielle Käufer Immobilien aufgrund steigender Preise und Zinsen nicht mehr leisten können und dann vom Kauf absehen oder diesen verschieben. Außerdem gehen sie von weniger Angebot im Markt aus. Sollten die Verkaufspreise sinken, dann gehen einige auch von einer steigenden Anzahl der Verkäufe aus.

Ein Makler konstatiert: «Keine Steigerungen in den nächsten 12 Monaten, eher ein "Einfrieren". Längerfristig (24-36 Monate) dürften die Verkaufszahlen aber (mit korrigierten Wertansätzen) steigen.»

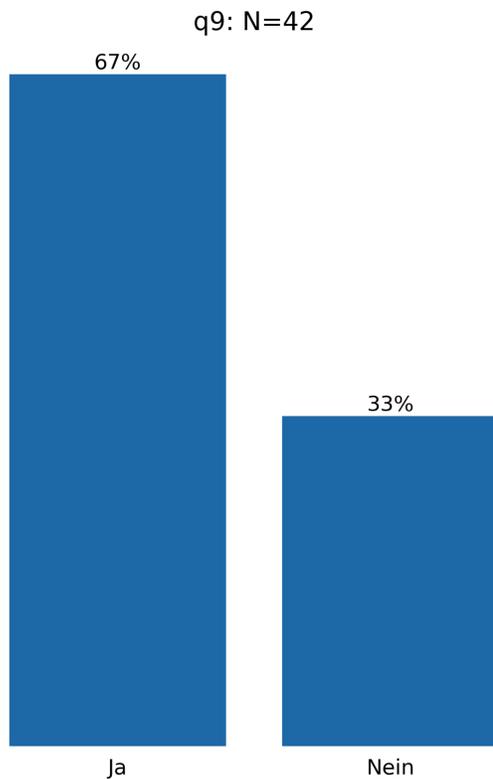
8. Erwarten Sie, dass die Preise für Luxusimmobilien in den nächsten 12 Monaten steigen oder sinken werden? (Angaben in Prozent)



Bei den Luxusimmobilien geben 49 Prozent der Befragten an, dass sie einen Anstieg der Preise erwarten. Demgegenüber meinen 27 Prozent, dass mit einem Rückgang zu rechnen ist. 24 Prozent sind der Meinung, dass sich die Preise in diesem Segment nicht verändern.

Die Mehrheit der Befragten rechnet mit einem Anstieg der Preise oder damit, dass der Markt für Luxusimmobilien gleich bleibt getreu dem Motto «Luxus geht immer», wie ein Makler die Frage kommentiert. Einige Befragte rechnen, wenn dann nur mit einer leichten Senkung. Grundsätzlich sei “Betongold” für diese Käuferschicht immer noch eine wichtige Anlage.

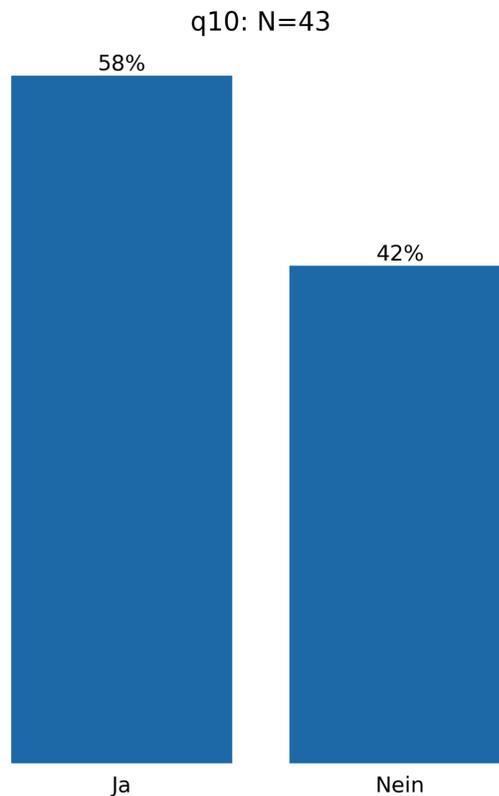
9. Erwarten Sie stärkere Preisänderungen (Kauf) für Immobilien mit einer hohen Energieeffizienzklasse (A oder A+)? (Angaben in Prozent)



Bei der Frage, ob eine stärkere Preisänderung beim Kauf für Immobilien mit einer hohen Energieeffizienzklasse (A oder A+) zu erwarten sei, sind die Befragten recht klar: 67 Prozent meint es wird eine stärkere Preisänderung geben, lediglich $\frac{1}{3}$ der Befragten geht davon aus, dass es keine Veränderung bei den Kaufpreisen besonder energieeffizienter Immobilien geben wird.

Die Teilnehmer der Umfrage kommentieren diese Frage überwiegend mit dem Argument für eine stärkere Veränderung der Kaufpreise aufgrund der steigenden Energie- und Materialkosten. Sie gehen zudem davon aus, dass die Nachfrage nach energieeffizienten Immobilien steigen wird und damit auch die Preise. Ein Teilnehmer fasst zusammen: «Besonders energieeffiziente Immobilien werden die Gewinner sein.»

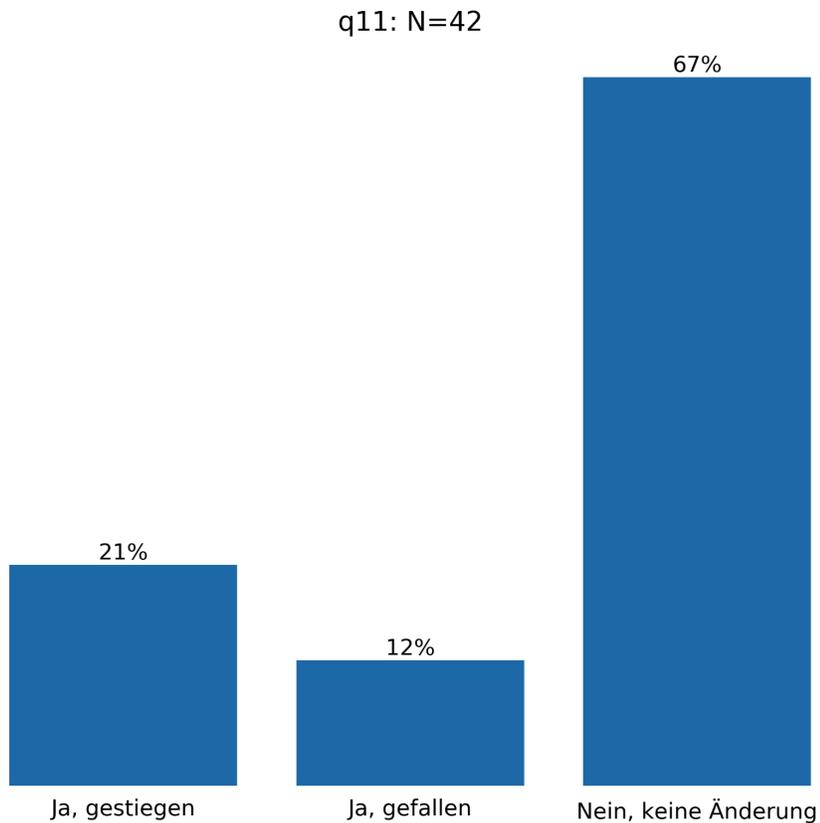
10. Erwarten Sie stärkere Veränderungen bei Mietpreisen für Immobilien mit hoher Energieeffizienzklasse (A oder A+)? (Angaben in Prozent)



Mit 58 Prozent der Antworten ist nur eine knappe Mehrheit der Meinung, dass es Veränderungen bei den Mietpreisen für Immobilien mit hoher Energieeffizienzklasse geben wird. 42 Prozent geben als Antwort an, dass sie eine Veränderung erwarten.

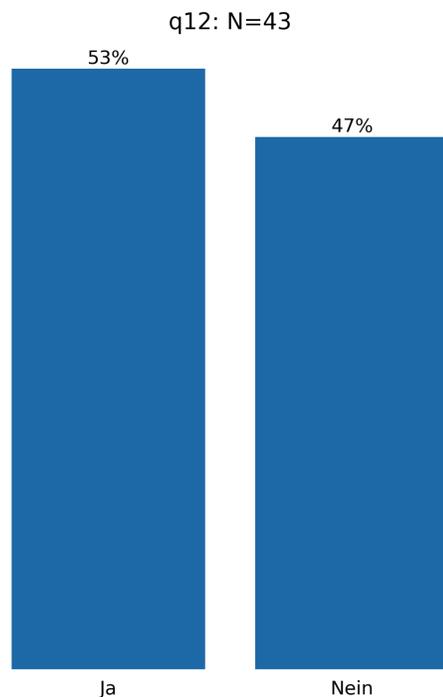
Die Kommentare der Teilnehmenden zu dieser Frage stammen fast ausschließlich aus dem Feld derjenigen, die nicht von einer Veränderung ausgehen. Die Mieten seien dafür bereits auf einem zu hohen Niveau und die Einsparungen, die der Mieter durch die bessere Energieeffizienz über die Nebenkosten macht, würden eine Steigerung der Kaltmiete ausgleichen.

11. Hat sich die Nachfrage nach Wohnungen oder Häusern mit einer hohen Energieeffizienzklasse seit Beginn der Krise verändert? (Angaben in Prozent)



67 Prozent der befragten Immobilienfachleute geben an, dass es keine Veränderung bei der Nachfrage nach Immobilien mit einer hohen Energieeffizienzklasse seit Beginn der Ukraine-Krise gibt. Demgegenüber stehen 21 Prozent, welche meinen, dass die Nachfrage gestiegen ist und 12 Prozent, die angeben die Nachfrage sei gefallen.. «Solche Veränderungen sind erst verzögert spürbar», stellt ein Immobilienmakler in den Kommentaren fest.

12. Erwarten Sie Schwierigkeiten beim Verkauf oder bei der Vermietung von Immobilien mit einer niedrigen Energieeffizienzklasse? (Angaben in Prozent)



53 Prozent der Teilnehmende meinen, dass sie Schwierigkeiten beim Verkauf oder der Vermietung von Immobilien mit einer niedrigen Energieeffizienzklasse erwarten, während 47 Prozent keine Herausforderungen sehen.

Viele sehen die Herausforderungen damit steigen, dass Käufer zwar den "grünen" Gedanken mögen, aber nicht bereit sind den höhere Kaufpreis zu akzeptieren. Einige Teilnehmer differenzieren und sehen die Schwierigkeiten nur im Verkauf, in der Vermietung bleibe das Angebot niedrig und damit sei es dort kein Problem. Ein Projektentwickler meint: «Das wird abhängig von der Lage sein. In guten Lagen wird das unerheblich sein, weil nachrüstbar, in einer schlechten Lage (Dorf südöstliches Sachsen) wird das einen Unterschied machen.»

Kontakt für Rückfragen und Zitate:



Christian Crain
PriceHubble Deutschland GmbH
Managing Director
christian.crain@pricehubble.com
Mobile: + 49 151 216 49 576



Dr. Nima Mehrfshan
PriceHubble Deutschland GmbH
Managing Director & Head of Data Analytics
nima.mehrafshan@pricehubble.com
Mobile: + 49 179 490 23 10



Antje Heber
PriceHubble Deutschland GmbH
Senior Communication Managerin
antje.heber@pricehubble.com
Mobile: + 49 163 17 33 117