

Markt & Chancen

Alle reden vom Potential der Dienstleistungsbranchen.

(DFV: "Der Dienstleistungssektor ist die wichtigste Wachstumssparte Deutschlands.")

In diesem Zusammenhang ist es erstaunlich, wie noch immer das Potential im Geschäftsfeld der Immobilienvermittlung unterschätzt und übersehen wird, wie lukrativ es ist.

- Jährlich werden deutschlandweit Immobilien im Wert von über 150 Milliarden Euro gehandelt.
- Die Bundesbürger „sitzen“ auf einem Vermögen von über 7 Billionen Euro. Davon machen Immobilienwerte laut DIW einen Verkehrswert von über 3,5 Billionen Euro aus. Mit 2/3 stellen Eigenheime und Wohnimmobilien den größten Teil des Grundvermögens.
- Beträchtliche Teile dieser Vermögenswerte werden aktuell und zunehmend durch Vererbung umverteilt. Das ZEW ermittelte für die kommenden Jahre ein gigantisches Erbschaftsvolumen von über 100 Milliarden Euro.
- Der Wunsch nach einem Eigenheim liegt nach einer Umfrage des Emnid-Institutes bei über 60%.
- Das gleiche Institut ermittelte, dass Immobilieneigentum nach wie vor als eine der sichersten Geldanlagen angesehen wird und als Altersvorsorge weiter an Bedeutung gewinnt.
- Jährlich wechseln nach einer Studie, die das Unternehmen „Techem“ regelmäßig vorlegt, über 10% der deutschen Haushalte ihren Wohnstandort – von wegen, „die deutschen hängen an der Scholle“.

Wir denken angesichts dieser Zahlen und Gegebenheiten lohnt es darüber nachzudenken, wie ein professionelles Maklergeschäft in der Zukunft aussehen kann. Der klassische Immobilienmakler steht vor großen Herausforderungen. Entscheidend ist, dass der Einzelne gerade in sich wandelnden Märkten ein breites Betätigungsfeld findet. Aber wirklich nicht alles selbst bewältigen kann.

Die sich daraus ergebende Konsequenz ist Networking !

Siehe unter „Berufsbild, Markt & Chancen“

„Die volkswirtschaftlichen Aufgabe des Immobilienmaklers“