

Umfrage zeigt: Jüngere und ältere Käufer von Luxuswohnimmobilien haben unterschiedliche Erwerbsmotive

- **Prestige Gründe bei jüngeren Käufern vs. Altersvorsorge bei älteren Käufern**

Hamburg, den 25. März 2014. Das wichtigste Kriterium für jüngere (76 Prozent) wie für ältere Käufer (rund 86 Prozent) von Luxuswohnimmobilien ist die Lage. Der Preis hingegen spielt eine eher untergeordnete Rolle. Dies ergab eine aktuelle Umfrage unter mehr als 200 Engel & Völkers Wohnimmobilien-Shops in Deutschland. Die Immobilienexperten gaben ihre Einschätzung dazu, auf welche Kriterien ihre jüngeren (bis 45 Jahren) und älteren Kunden (ab 45 Jahren) bei der Suche nach einer Luxusimmobilie achten. „Die Umfrageergebnisse bestätigen die aktuelle Marktsituation. Exklusive Wohnimmobilien in den 1A-Lagen sind in den letzten Jahren so stark gefragt wie nie zuvor. Diese Immobilien bieten nicht nur Wohnqualität, sondern auch hohes Wertsteigerungspotenzial“, sagt Kai Enders, Vorstandsmitglied der Engel & Völkers AG.

Der Hauptbeweggrund, eine Immobilie im Topsegment zu erwerben, ist bei jüngeren (rund 62 Prozent) und bei älteren Käufern (rund 56 Prozent) die Suche nach einem luxuriös ausgestatteten Erstwohnsitz. Rund 23 Prozent der Immobilienexperten geben darüber hinaus an, dass Käufer von Luxusimmobilien, die über 45 Jahre alt sind, eine solche Immobilie auch als Zweitwohnsitz suchen. Bei den Käufern unter 45 Jahren sind es hingegen nur rund sieben Prozent. Diese erwerben eine Luxusimmobilie dafür eher aus Prestige Gründen (rund 61 Prozent) als ältere Käufer (rund 39 Prozent). Gründe der Altersvorsorge spielen dagegen für ältere Käufer (rund 24 Prozent) eine größere Rolle als für jüngere Käufer (rund 12 Prozent). Auf das Umfeld und die Nachbarschaft legen nach Einschätzung der Befragten ältere Käufer (rund 49 Prozent) mehr Wert als jüngere Käufer (rund 25 Prozent). Dagegen sind jüngeren Käufern die Größe und die Raumaufteilung wichtiger.

Die Villa für die Jüngeren, das Penthaus für die Älteren

Unterschiede zwischen Käufern von Luxusimmobilien unter und über 45 Jahren zeigen sich auch beim Preis und der Art der Immobilie. So geben rund 40 Prozent der Immobilienexperten an, dass jüngere Käufer zwischen 750.000 und 1 Mio. Euro für eine Luxusimmobilie bezahlen. Ebenfalls rund 40 Prozent nennen „unter 750.000 Euro“ als Kaufpreis von unter 45-Jährigen. Ältere Käufer geben laut rund 41 Prozent der Befragten zwischen 1 Mio. Euro und 1,5 Mio. Euro im Schnitt für eine erstklassige Immobilie aus.

Danach gefragt, wie die Traumimmobilie von jüngeren und von älteren Käufern aussieht, gibt es klare Vorstellungen: Jüngere Kunden suchen eher nach einem Einfamilienhaus oder einer Villa (rund 59 Prozent), ältere Kunden eher nach einem Penthaus (52 Prozent). Die Wohnfläche soll für die jüngeren Käufer zwischen 200 und 300 Quadratmetern betragen (rund 49 Prozent), für die älteren Käufer indes zwischen 100 und 200 Quadratmetern (rund 75 Prozent). Bei der gewünschten Zimmeranzahl geben rund 57 Prozent der Umfrageteilnehmer „5 bis 6“ für jüngere Käufer und rund 67 Prozent „3 bis 4“ für ältere Käufer an.

Sowohl jüngere wie auch ältere Käufer legen bei einer Luxusimmobilie Wert auf einen energetisch aktuellen Stand sowie eine großzügige Raumaufteilung mit hohen Decken und großen Fenstern sowie offenen Küchen. Für ältere Käufer spielt auch eine barrierefreie Architektur eine wichtige Rolle.

Bildunterschrift:

(Bildquelle: Engel & Völkers)

1. Das wichtigste Kriterium bei Luxusimmobilien ist die Lage. In Hamburg sind die exklusiven Eigentumswohnungen des Bauprojekts H36, das in direkter Lage an der Alster entsteht, entsprechend stark gefragt.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

ENGEL & VÖLKERS AG
Bettina Prinzessin Wittgenstein
Leitung Globale Unternehmenskommunikation
Stadthausbrücke 5
20355 Hamburg
Deutschland
Telefon: +49-040-36 13 11 20
Bettina.Wittgenstein@engelvoelkers.com

Über Engel & Völkers: Engel & Völkers ist ein weltweit führendes Dienstleistungsunternehmen in der Vermittlung von hochwertigen Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie Yachten im Premium-Segment. Mit seinem Lizenzsystem rangiert Engel & Völkers als einziges deutsches Unternehmen unter den 100 besten Franchiseunternehmen der Welt.* Rund 520 Shops im Bereich hochwertige Wohnimmobilien sowie 50 Gewerbebüros, die Büro-, Einzelhandels- und Industrieflächen, Investmentobjekte, Wohn- und Geschäftshäuser sowie Immobilienportfolios vermitteln, bieten privaten und institutionellen Kunden eine professionell abgestimmte Dienstleistungspalette. Beratung, Vermietung, Verkauf oder Bewertungen rund um Immobilientransaktionen sind die Kernkompetenzen der rund 4.600 Mitarbeiter/innen. Derzeit ist Engel & Völkers in 38 Ländern auf fünf Kontinenten präsent. Die Grundlage des Erfolgs basiert auf intensiver Aus- und Fortbildung in einer eigenen Immobilien-Akademie sowie auf einer hohen Qualitätssicherung der systematisch aufgebauten Dienstleistung. Die Europäische Gesellschaft für Immobilienmarkenbeobachtung mbH (EUGIMB) zeichnete Engel & Völkers 2012 als wertvollste Immobilienmarke Deutschlands in der Kategorie „Immobilienmakler“ aus.

* Quelle: Franchise Direct „Top 100 Global Franchises Ranking 2011“

