

Hamburg, 14.03.2024

## Der Markt scheint still zu stehen – wir nicht!

Als Makler sind wir Informationsbeschaffer, Ideenentwickler, Prozesssteuerer, Vermittler und Berater über den gesamten Verkaufs- oder Vermietungsprozess. Auch wenn das Transaktionsvolumen stark gesunken ist und die Preise aufgrund des veränderten Finanzierungsumfelds ebenfalls rückläufig sind, ist trotzdem noch Bewegung im Markt. Hinter den Kulissen wird weiterhin gerechnet, geprüft und nach Chancen gesucht, doch noch das geplante Projekt umzusetzen oder den Verkauf zum Abschluss zu bringen. Dabei begegnen uns auch als Makler stetig steigende Herausforderungen:

Transaktionen werden komplexer. Die Beratungsleistung wächst mit den Anforderungen an die Immobilien, die Vertriebsstruktur und die gesetzlichen Regularien. Themen wie ESG, EU-Taxonomie und KYC gesellen sich zu Instandhaltung, Mietniveau und Einhaltung eventuell gültiger Preisbremsen, Standortanalysen, Baurecht, u.v.m. Wir helfen Ihnen, die verschiedenen Themen zu durchblicken. Auch wenn wir als Makler offiziell keine rechtliche oder steuerliche Beratung durchführen dürfen, sehen wir es als unsere Pflicht, unsere Kunden auf eventuelle Stolpersteine auch in diesen Bereichen hinzuweisen und die Konsultation einer entsprechenden Fachkraft zu empfehlen.

Transaktionen dauern länger. Aufgrund der steigenden Komplexität nimmt die Zahl der an der Transaktion Beteiligten insbesondere im Verkaufsprozess zu. Die Terminkoordination mit überregionalen Teams und die Berichterstattung der einzelnen Dienstleister nimmt deutlich mehr Zeit in Anspruch. Als Makler unterstützen wir bei der Terminfindung, begleiten die Begehungen vor Ort und behalten den Terminplan im Blick.

Transaktionen werden teurer. Inflation, Materialpreissteigerungen und erhöhte Energie- und Kraftstoffkosten erhöhen die bis zum Vertragsabschluss anfallenden Kosten für alle Beteiligten. Durch Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen tragen wir unseren Teil dazu bei, die Kostensteigerungen auf ein geringes Maß zu beschränken.

Transaktionen werden unsicherer. Durch all die vorgenannten Themen erhöht sich die Chance der Identifikation von sogenannten „Red Flags“ oder „Deal Breakern“. Als Makler unterstützen wir durch das Schaffen einer guten Daten- und Informationslage, die konkrete Abstimmung der Bedürfnisse aller Beteiligten und Prüfung von Bonitäten oder Finanzierungsnachweisen, die Abschlussicherheit zu erhöhen und ungewollte Überraschungen im Transaktionsverlauf zu vermeiden.

Wenn Sie sich ebenfalls mit diesen Herausforderungen konfrontiert sehen und darüber nachdenken, ob Unterstützung in Ihrer Immobilientransaktion sinnvoll sein könnte,



melden Sie sich gerne bei uns. Wir können dann gemeinsam identifizieren, wie eine für Sie passgenaue Dienstleistung zu einem fairen Beratungshonorar aussehen könnte.