

Grafiken zur Pressemeldung

„Immobilienpreise: Jeder Vierte verhandelt erfolgreich beim Preis“

Ergebnisse aus:

Wohnen und Leben 2012

Repräsentative Studie zu Wohnen und Leben in Deutschland

Herausgegeben von:



In Zusammenarbeit mit:



Studie:	Wohnen und Leben 2012
Methode:	Online-Panel-Befragung
Grundgesamtheit:	Deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren (Online-Nutzer)
Stichprobe und Quotierung:	1.012 Befragte davon: 508 Mieter und 504 Immobilieneigentümer bevölkerungsrepräsentativ quotiert nach Geschlecht und Alter
Erhebungszeitraum:	Dezember 2011

Immobilienkauf: Jeder Vierte feilscht erfolgreich beim Preis

Entsprach der Preis, den Sie für Ihre Immobilie gezahlt haben, dem Exposépreis?

Studie Wohnen und Leben
Sommer 2011



Studie Wohnen und Leben
2012



■ Haben den geforderten Preis bezahlt

■ Haben mehr bezahlt

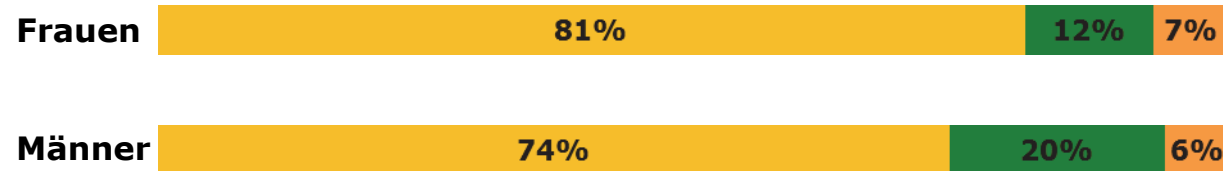
■ Haben weniger bezahlt: **Männer**

■ Haben weniger bezahlt: **Frauen**

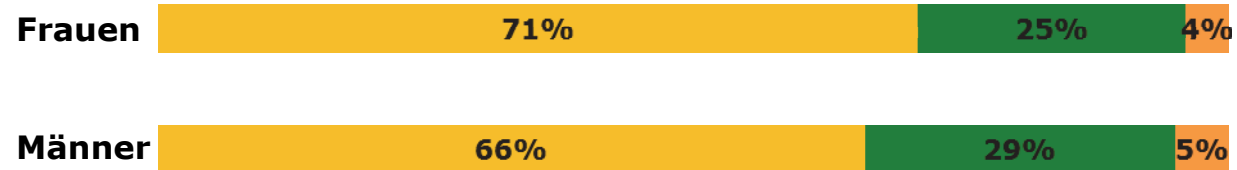
■ Keine Angabe

Entsprach der Preis, den Sie für Ihre Immobilie gezahlt haben, dem Exposépreis?

Wohnen und Leben
Sommer 2011



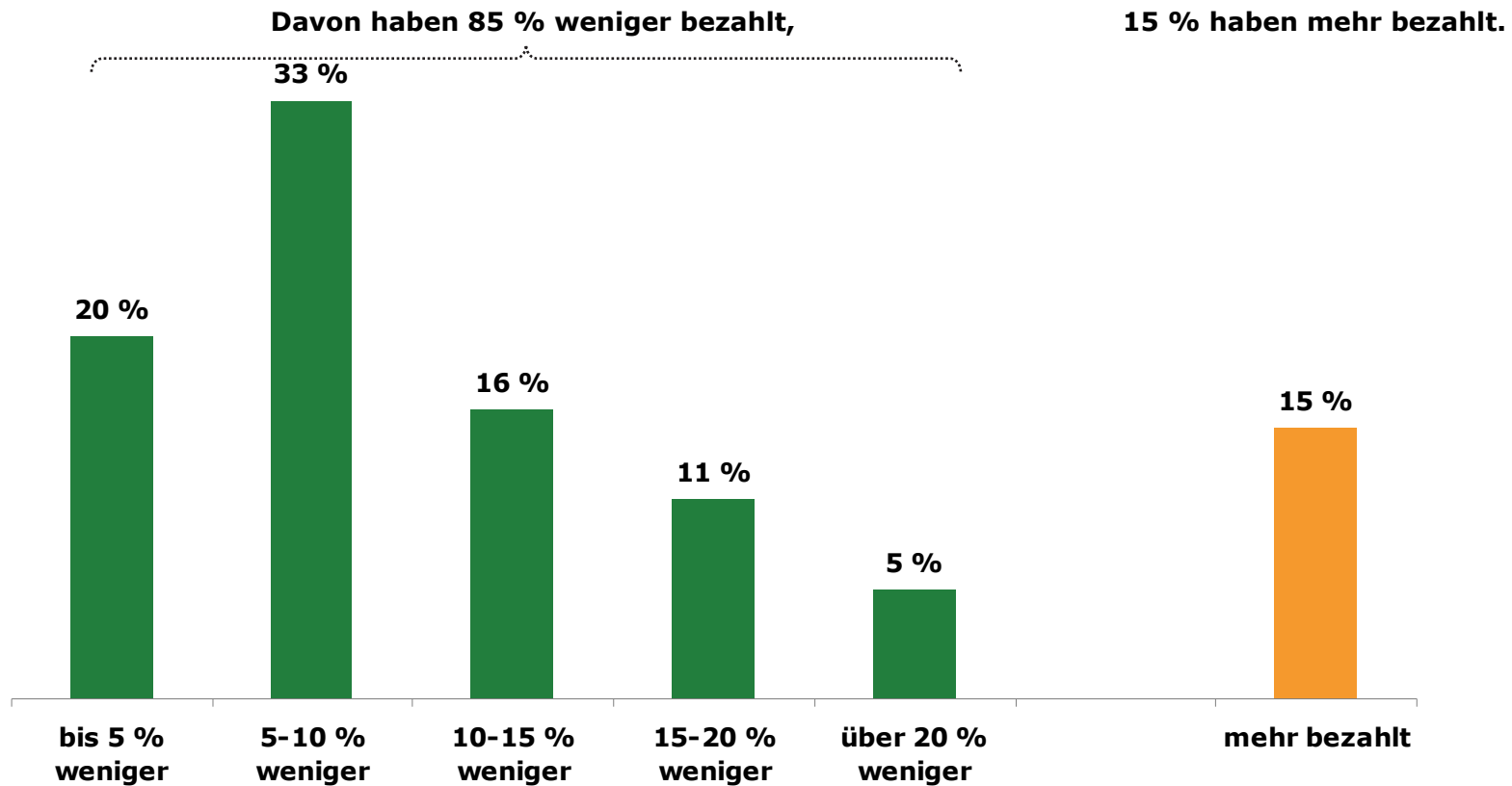
Wohnen und Leben
2012



■ Haben den geforderten Preis bezahlt ■ Haben weniger bezahlt ■ Haben mehr bezahlt

Wer beim Immobilienkauf gefeilscht hat, konnte durchschnittlich 10 Prozent Preisnachlass rausholen

32 Prozent der Käufer zahlten nicht den vom Verkäufer geforderten Preis:





Barbara Schmid

Leiterin Unternehmenskommunikation

Tel.: 0911/520 25 462

b.schmid@immowelt.de

www.twitter.com/immowelt

www.facebook.com/immowelt