

Pressemitteilung

Real Estate Executive Circle: „Käufer haben heute mehr Verhandlungsspielraum“

- **Auftakt für neue Branchenrunde bei Homeday in Berlin mit renommierten Maklerhäusern**
- **Energetischer Zustand heute wichtiges Kriterium beim Immobilienkauf**
- **Verkäufer müssen in vielen Regionen niedrigeres Preisniveau akzeptieren**
- **Lage und Qualität sowie Kalkulierbarkeit wichtiger als Zins**

Berlin, 1. September 2026 – Fünf bundesweit aktive Maklerhäuser erwarten in den kommenden Jahren zwar ein größeres Immobilienangebot, mit einer Angebotswelle und breiten Preisrückgängen rechnen sie aber nicht. Käufer haben heute mehr Verhandlungsspielraum, Schnäppchen sollten sie aber nicht erwarten. Das sind zentrale Ergebnisse des ersten Real Estate Executive Circle, der am 24. August bei Homeday in Berlin stattfand. Teilnehmer waren FALC Immobilien, KENSINGTON Finest Properties International, McMakler, PlanetHome und Gastgeber Homeday. Diskutiert wurden die Lage am deutschen Immobilienmarkt, die aktuellen Bauzinsen und die Herausforderungen für Makler. Das Format soll künftig regelmäßig stattfinden.

Dass das Angebot wächst, führen die Maklerhäuser auf zwei Entwicklungen zurück: auf Immobilien, die in der Niedrigzinsphase finanziert wurden und deren Zinsbindung in den kommenden Jahren ausläuft, sowie auf zunehmende Verkäufe aus der Generation der Babyboomer. Beides wirke jedoch schrittweise und über einen langen Zeitraum – nicht als kurzfristige Welle. Die Hoffnung mancher Käufer auf deutlich fallende Preise halten die Teilnehmer deshalb für wenig realistisch.

„Rund ein Drittel des Wohneigentums in Deutschland gehört den Babyboomern, in Leipzig und Berlin fast 80 Prozent. Nur setzt Verkaufen eine Alternative voraus, und die kleinere, barrierefreie Wohnung im gleichen Viertel existiert meistens nicht. Deshalb bleiben die meisten wohnen und das Angebot kommt erst später über Erbfälle, verteilt über zwei Jahrzehnte und vor allem in Regionen, in denen die Nachfrage ohnehin fehlt. Bei der Refinanzierung kommt der eigentliche Test um 2031, wenn final die Finanzierungen der Nullzinsjahre fällig werden. Aktuell auf Notverkäufe zu warten, macht keinen Sinn“, sagt Lennard Möhlenbrock, Director of Operations bei KENSINGTON International.

„Ein steigendes Angebot an älteren Einfamilienhäusern abseits der Zentren wird auf leere Geldbeutel junger Familien treffen. Dort geben die Preise zwar punktuell nach, flächendeckend fallen sie aber nicht. Denn gleichzeitig zieht es viele ältere Eigentümer in zentrale Lagen, wo es ohnehin eng ist. Der Markt bricht nicht in Summe ein, er sortiert sich tiefgreifend neu“, kommentiert Andreas Stolpe, CFO bei McMakler.

Einig sind sich die Teilnehmer bei der zunehmenden Bedeutung des Themas Energieeffizienz. Viele Käufer scheuen vor Immobilien zurück, bei denen in den kommenden Jahren Investitionen fällig werden könnten, auch weil unklar ist, welche Pflichten hier genau auf sie zukommen. Für Verkäufer älterer Immobilien stellt sich hier die Frage, ob sie vor einem Verkauf selbst sanieren sollen oder ob sie dies dem Käufer überlassen.

„Der energetische Zustand ist vom Nebenaspekt zum härtesten Preisfaktor geworden. Bei Wohnungen liegt der Quadratmeterpreis in den Effizienzklassen A und A+ bei rund 7.150 Euro, in Klasse H bei knapp 4.000 Euro, ein Aufschlag von fast 80 Prozent. Eine vermeintlich günstige Immobilie kann sich als teuer erweisen, wenn der Sanierungsbedarf nicht eingerechnet ist. Umgekehrt zahlt sich jede Investition in Energieeffizienz doppelt aus: in der Zukunftsfähigkeit des Objekts und in seiner Marktgängigkeit. Diese Zusammenhänge richtig einzuschätzen, ist Beratungsleistung – und die wird öffentlich noch zu wenig gesehen“, kommentiert Christopher Schnell, Geschäftsführer und Chief Sales Officer (CSO) von PlanetHome.

Generell zeigt sich, dass sich mit den gestiegenen Zinsen ein Käufermarkt etabliert hat. Dieser sei jedoch regional unterschiedlich zu bewerten und in strukturschwachen Regionen viel ausgeprägter als in gefragten Metropolregionen. Die Teilnehmer waren sich einig: Käufer können heute oft länger abwarten und haben eine bessere Verhandlungsposition als noch vor wenigen Jahren.

„Käufer haben heute mehr Verhandlungsspielraum. Das bedeutet aber nicht, dass jedes Angebot pauschal zehn oder zwanzig Prozent unter dem Kaufpreis liegen sollte. Gute Immobilien in guten Lagen haben nach wie vor ihren Markt. Wer seine Finanzierung geklärt hat, die Immobilie wirklich versteht und schnell entscheiden kann, hat häufig die bessere Verhandlungsposition als jemand, der einfach nur versucht, den Preis maximal zu drücken“, erläutert Stefan Nölker, Geschäftsführer von FALC Immobilien.

„Käufer sitzen so fest im Sattel wie seit zehn Jahren nicht mehr. Wer diesen Spielraum nutzen will, braucht drei Dinge. Eine vorab geklärte Finanzierung als Trumpfkarte. Knallhart quantifizierte Sanierungskosten als Verhandlungsmasse und die nötige Geduld, um Alternativen gegeneinander auszuspielen“, sagt Andreas Stolpe, CFO bei McMakler.

Zu den Aufgaben der Makler gehört es, Verkäufern die neue Realität am Markt nahezubringen. Führt ein zu hoch gewählter Verkaufspreis doch meist zu einer längeren Verkaufsdauer, höheren Kosten für die Vermarktung und letztlich auch zu einem schlechteren Verkaufsergebnis. Die Makler berichten, dass diese Gespräche nicht immer einfach zu führen sind.

„Manche Verkäuferinnen und Verkäufer haben tatsächlich noch Preisvorstellungen, die sich am Markt der vergangenen Jahre orientieren. Das wirksamste Argument ist häufig ein Perspektivwechsel: Welche monatliche Rate hätte jemand 2021 für einen Kredit über 400.000 Euro gezahlt und welche Rate wird dafür heute fällig? Der Unterschied ist erheblich. Bei einer Veränderung von 1 % zu 4 % Zinsen und bei einer Tilgung von 2 % würde sich die monatliche Rate von anfangs 1.000 auf 2.000 Euro verdoppeln. Mit diesem Vergleich lässt sich Verkäufern meist gut vermitteln, dass sich die realistisch erzielbaren Preise verändert haben“, sagt Benjamin Lorenz, Geschäftsführer von Homeday.

Die Auswirkungen des aktuellen Zinsniveaus bewerten die Teilnehmer differenziert. Der Tenor: Historisch gesehen ist ein Zinsniveau wie das aktuelle mit Werten um vier Prozent als durchaus gesund und normal zu bewerten. Allerdings hat der Zins einen hohen Einfluss auf die Preise und die individuelle Belastung der Käufer. Bei aller Bedeutung des Zinses seien die Lage und Qualität sowie die individuelle Kalkulation wichtiger.

„Wer seine Immobilienentscheidung allein am Zinsniveau festmacht, greift zu kurz. Die Entscheidungslogik hat sich verändert: Finanzierungskosten, Kaufpreis, energetischer Zustand und der eigene Lebenshorizont wirken heute gleichzeitig“, sagt Christopher Schnell, Geschäftsführer und Chief Sales Officer (CSO) von PlanetHome.

„Es lässt sich kaum vorhersagen, wo der Zins heute oder in zehn Jahren stehen wird. Entsprechend raten wir Käufern davon ab, auf sinkende Zinsen zu hoffen. Das individuelle Budget und eine stabile Kalkulation sind heute wichtiger denn je“, sagt Benjamin Lorenz, Geschäftsführer von Homeday.

„Ich glaube nicht, dass wir auf absehbare Zeit noch einmal in die Welt der extrem niedrigen Bauzinsen zurückkehren. Für den Immobilienmarkt ist aber Stabilität ohnehin viel wichtiger“, sagt Stefan Nölker, Geschäftsführer von FALC Immobilien.

„Der Preisindex des vdp weist für das zweite Quartal etwa in Hamburg 3,8 Prozent Wohnpreiswachstum gegenüber dem Vorjahresquartal aus, in Stuttgart dagegen nur 0,7 Prozent. Beide Städte zahlen denselben Zins. Der Zins entscheidet also nur noch darüber, wie viele Käufer überhaupt mitspielen dürfen. Über die Preise entscheiden Lage, Zustand und Verkäufermotivation, nicht die Notenbank“, sagt Lennard Möhlenbrock, Director of Operations bei KENSINGTON International.

Über Homeday

Homeday (www.homeday.de) ist ein im Jahr 2015 gegründeter **Immobilienmakler**, der sich zum Ziel setzt, mit Hilfe moderner **Technologie** den Vermittlungsprozess von Immobilien für Käufer und Verkäufer **grundlegend zu verbessern**.

Homeday-Partnermakler sind an vielen Standorten in Deutschland direkt vor Ort tätig und begleiten die Kunden persönlich durch den gesamten Vermittlungsprozess. Unterstützt werden sie dabei von zentralen Teams u.a. aus den Bereichen Kundenservice, Datenanalyse, Marketing, Design und Technologie.

Homeday zählt zu den **wachstumsstärksten Immobilienmaklern Deutschlands** und wurde vielfach für seinen Service ausgezeichnet. Seit Gründung hat das Unternehmen **bereits über 17.000 Immobilien erfolgreich vermittelt**.

Pressekontakt

Volker Binnenböse
Homeday GmbH
Phone: +49 179 701 58 35
E-Mail: presse@homeday.de
www.homeday.de