

Immobilien Ausblick 2025

Der Markt für Wohnimmobilien befindet sich im Umbruch. Nach einer Dekade der Preissteigerung infolge unnatürlich niedriger Zinsen befinden wir uns seit zwei Jahren in einer Phase der Normalisierung. Der Markt passt sich den durch die Zinsuntertreibung hervorgerufenen Überreaktionen an. Es findet also eine Rückbesinnung der Marktteilnehmer auf die realen Werte statt, die den Immobilien zugrunde liegen.

Die derzeit laufende Normalisierung entfaltet für viele Marktteilnehmer jedoch eine Schockwirkung. Sie haben sich an das überhitzte Marktumfeld gewöhnt, sodass diese Marktphase für sie zur Normalität wurde. Nun sehen sie sich mit neuen Realitäten konfrontiert, die – teilweise schmerzhaft und mit Verlusten – verarbeitet werden müssen.

Das Jahr 2024 markierte einen ersten Meilenstein dieses Verarbeitungsprozesses, der aufgrund seiner Vielschichtigkeit jedoch aus unserer Sicht bisher noch nicht abgeschlossen ist.

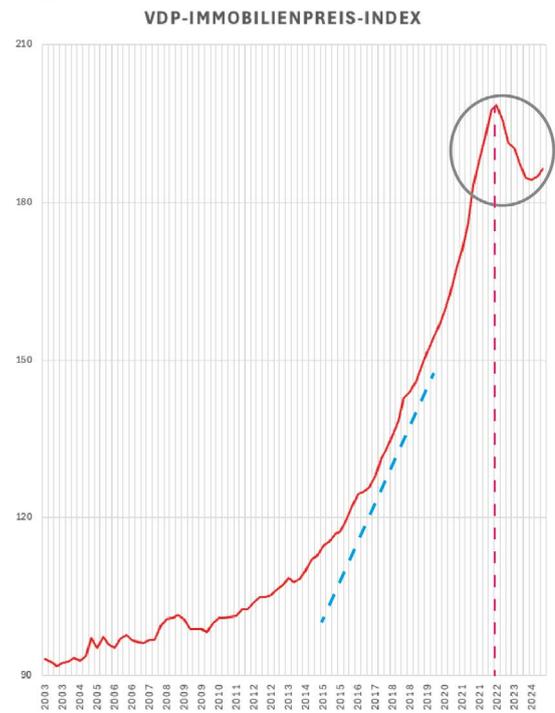
Als Maklerunternehmen im Frankfurter Raum begleiten wir diesen Transmissionsprozess im kleinsten Maßstab, wenn wir an der einzelnen Einheit bzw. mit deren Eigentümern arbeiten. Im Rahmen dieses Reports teilen wir unsere Erfahrungen, um Ihre Perspektive auf die Entwicklungen in einem Markt zu erweitern, der aufgrund seiner Multidimensionalität seit jeher ein hohes Maß an Intransparenz aufweist.

Diese Intransparenz wurde jedoch von vielen Marktteilnehmern während der Boomphase ignoriert. Es war einfach, die Preiskurve als geradlinigen, nach oben gerichteten Trend aus den Preissteigerungen der Vorjahre fortzuführen. Der Boom im Segment Wohnimmobilien gilt heute nicht nur als beendet, sondern die Preisentwicklung ist durch die Trendunterbrechung (noch) schwerer kalkulierbar geworden. Der Anteil der Marktteilnehmer, die auf steigende Preise setzen und kontinuierliche Wertzuwächse erwarten, hat sich deutlich reduziert.

Zudem zerfällt die Makro-Betrachtung der Immo-

bilienpreisindizes in einzelne Komponenten, die jeweils ein Eigenleben entwickeln und sich vom übergeordneten Trend entfernen. Ein geläufiges Beispiel für diese Entwicklung ist die Preisschere zwischen Neubau-Immobilien bzw. jungen Immobilien mit neuerem Baujahr und älterem Bestand. Während die Preise von fertiggestelltem Neubau und jungem Bestand nur moderaten Abwertungen unterliegen, sind im Altbestand teilweise signifikante Korrekturen zu beobachten.

Mit den Worten eines Statistikers: Die Standardabweichung der einzelnen Immobilienklassen und -la-



gen zum Median hat tendenziell zugenommen. Die Preiskurve des vdp-Immobilienpreisindex und anderer, vergleichbarer Indizes hat aus unserer Sicht als Orientierungshilfe für Investitionsentscheidungen an Aussagekraft eingebüßt.

Zudem erfolgt die Preisbildung weiterhin unter deutlich reduzierten Volumina an Einzeltransaktionen. Diese Entwicklung illustrieren wir anhand des Frank-

Disclaimer

Dieses Dokument ist ausschließlich zu Informationszwecken bestimmt. Der Bericht dient nicht als Grundlage für Investitionsentscheidungen und ersetzt nie die persönliche Beratung. Trotz unserer Bemühungen um Genauigkeit übernimmt Nitzsche Immobilien keine Haftung für direkte oder indirekte Schäden, die durch die Nutzung dieses Inhalts entstehen könnten. Der Inhalt dieses Berichts ist urheberrechtlich geschützt, die Ausarbeitung darf weder ganz noch teilweise ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Nitzsche Immobilien veröffentlicht, reproduziert oder zitiert werden. Das Material sollte nicht als Basis für Verträge, Prospekte, Vereinbarungen oder andere Dokumente ohne entsprechende Zustimmung verwendet werden.

Impressum:

Herausgeber der Publikation
Nitzsche Immobilien
Im Birkengrund 5, D-61352 Bad Homburg
eine Marke der Nitzsche worldwide GmbH
verantwortlich für den Inhalt
Richard Nitzsche
1. Fassung / 3.01.2025

Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren, liebe Kunden!



das Jahr 2024 wird zweifellos als außergewöhnlich in die deutsche Immobiliengeschichte eingehen. Wir erleben einen Markt im Wandel, der sich unter geänderten Vorzeichen neu sortiert – eingebettet in einen globalen Kontext voller Herausforderungen und Umbrüche.

Wie der vdp-Immobilienpreisindex zeigt, hat sich der lineare Anstieg der Preise, der die Boom-Dekade bis 2021 prägte, nicht fortgesetzt. Vielmehr markiert ein klarer Trendbruch den Übergang zu einer neuen Phase, die von Unsicherheiten geprägt ist. Wo früher historische Preissteigerungen als Grundlage für Zukunftsprognosen dienten, steht nun die Frage nach dem Morgen: Wie wird sich der Markt für Wohnimmobilien tatsächlich entwickeln?

Es ist darüber hinaus an der Zeit, bisher als gegeben angenommene Paradigmen infrage zu stellen:

Wie viel „Gold“ steckt 2025 noch im sprichwörtlichen Betongold von morgen?

Wie attraktiv ist der Immobilienstandort Deutschland heute – und in zehn Jahren?

Warum sollte ein Investor sich für Deutschland, Frankfurt oder München entscheiden, wenn alternative Standorte zur Verfügung stehen?

Diese Überlegungen sind nicht nur für Kapitalanleger entscheidend, sondern auch für Selbstnutzer. Unter welchen Bedingungen lohnt sich der Kauf eines Eigenheims, und wann könnte eine Mietlösung langfristig die bessere Wahl sein? Die klassische Sichtweise vom Eigenheim als sicherer Altersvorsorge wird zunehmend hinterfragt – nicht zuletzt aufgrund von Faktoren wie dem Restwert am Ende der Haltedauer oder den steigenden Energieanforderungen. Wir blicken im Jahr 2025 auf einen Immobilienmarkt, der Herausforderungen mitbringt, aber auch große Chancen.

Die neue Realität, gezeichnet durch die Wiederwahl von Donald Trump, den andauernden Krieg in Europa und eine vorgezogene Bundestagswahl, wirft viele Fragen auf. Doch gleichzeitig bieten Märkte in Zeiten der Disruption auch einmalige Gelegenheiten für kluge Entscheidungen.

Auf einem Wandbild in einem Frankfurter Krankenhaus, in dem ich dieses Jahr einen Krankenbesuch machen musste, las ich: „Niemals ein Risiko einzugehen, ist das größte Risiko.“

Dies gilt auch für den Immobilienmarkt. Die diesjährige Prognose soll Ihnen helfen, die Komplexität unserer neuen Realität im Immobilienmarkt ein Stück weit zu entzerren. Sie soll als Orientierungshilfe dienen in unsicheren Zeiten. Nehmen Sie meinen Report als Quelle der Inspiration, um fundierte Entscheidungen zu treffen und Ihre persönliche Strategie im Immobilienmarkt zu gestalten.

Herzliche Grüße Ihr



Richard Nitzsche (M.Sc.)

furter Immobilienmarkts auf Basis der Marktberichte des Gutachterausschusses 2023 und 2024. Auf den Seiten 20 (2024) und 22 (2023) sind die Anzahl der Verkaufsvorfälle und das Volumen der Immobilientransaktionen für das jeweils erste Quartal abgetragen:

Während in den Jahren 2021 und 2022 noch 975 bzw.

1.102 Einheiten den Besitzer wechselten, fiel die Anzahl der abgeschlossenen Verträge im Jahr 2023 um mehr als die Hälfte auf 590 und stieg im Jahr 2024 leicht auf 668 an. Auch die Umsatzvolumina brachen deutlich ein: Von 736 Millionen Euro im Jahr 2022 auf 299 Millionen Euro im Jahr 2023 und 328 Millionen Euro im Jahr 2024.

Die im vdp-Immobilienpreisindex dargestellte Erholung, die im ersten Halbjahr 2024 einsetzte, spiegelt sich somit auch im lokalen Frankfurter Marktumfeld wider. Jedoch liegen die Umsätze im ersten Quartal 2024 mit 55 Prozent unter dem Spitzenwert von 2022

(Q1). Dieser Rückgang im Transaktionsvolumen ist vor allem auf die sinkende Marktaktivität (weniger Eigentümerwechsel) und, in geringerem Maße, auf gesunkene Preise zurückzuführen.

MEIN NEUER SERVICE: VERKÄUFERBERATUNG FÜR IHREN PRIVATEN HAUS- UND WOHNUNGSVERKAUF

Viele Eigentümer stehen vor der Herausforderung, einen geeigneten Makler für den Haus- oder Wohnungsverkauf zu finden. Zahlreiche unqualifizierte Vermittler buhlen um Ihre Immobilie, doch den Makler zu identifizieren, der wirklich Mehrwert schafft und den passenden Käufer findet, ist alles andere als einfach.

Zudem machen hohe Maklerprovisionen den Verkauf zunehmend komplizierter. Während früher die Provision einfach auf den Verkaufserlös aufgeschlagen werden konnte, greift sie heute oft auf den substantiellen Kaufpreis zurück. In vielen Fällen bleibt Verkäufern nach gefallen Preisen weniger übrig, als für die Tilgung bestehender Verbindlichkeiten benötigt wird.

Rabatte auf die Provision erscheinen verlockend, führen aber oft zu schlechteren Vermarktungsergebnissen: Ein reduziertes Vermarktungsbudget beeinträchtigt die Qualität der Maklerleistung.

Fehler aus Unwissenheit oder Zeitmangel können dann den Verkaufserfolg gefährden. Bei der Immobilie gilt leider nicht der Slogan aus dem Handwerk: „wer einmal kauft, zahlt doppelt.“ Vielmehr handelt es sich um eine einmalige Transaktion, bei der das Kind in den Brunnen fällt. Fehler sind irreversibel.

Die Lösung: Ihre private Verkäuferberatung. Im Rahmen eines individuellen 1:1-Coachings unterstütze

ich Sie persönlich bei Ihrem Hausverkauf. Profitieren Sie von meinen 13 Jahren Erfahrung im Immobilienvertrieb – ganz ohne klassische Maklerprovision.

Gemeinsam entwickeln wir:

Den perfekten Angebotspreis und einen individuellen Vermarktungsplan. Die Strategien, um Käufer zu begeistern und Besichtigungen erfolgreich zu gestalten. Sie lernen, gute Käufer von uninteressierten Interessenten zu unterscheiden und häufige Fehler und „Tretminen“ bei Besichtigungen zu vermeiden.

Mein Versprechen:

Als Ihr Joker in der Verhandlungsführung stelle ich sicher, dass Sie sich von Anfang an richtig positionieren und keinen Cent bei der Preisverhandlung verschenken. Gemeinsam bringen wir Ihren Hausverkauf zum Erfolg – bis zum Notartermin und darüber hinaus! Das Beratungsangebot erhalten Sie zum Bruchteil einer Provisionszahlung, die Sie bei Beauftragung eines Maklers

ansonsten leisten müssten.

Interesse? Vereinbaren Sie jetzt kostenfrei einen Termin zum Kennenlernen! Sie erhalten bereits im ersten Gespräch wertvolle Insights und praktische Tipps für Ihren Immobilienverkauf!



[> zum Terminkalender >>>](#)



Bericht aus dem Frankfurter Immobilienmarkt

Im Zuge unserer Aktivität im Frankfurter Immobilienmarkt beobachteten wir eine Belebung des Marktes mit Fortschreiten des Jahres 2024. Diese Belebung zeigt sich in einem Zuwachs an Kauf- sowie Verkaufsanfragen.

Mit fallenden Zinsen stieg die Zahl der Käufer, die sich auf die Suche nach einer passenden Immobilie begab, insbesondere im Segment selbstgenutztes Wohneigentum.

Nachfragequelle waren insbesondere Interessenten, die bislang nicht als Käufer von Eigenheimen aufgetreten waren. Vielfach hatte sich der Bedarf nach einer neuen Immobilie aufgrund von Platzmangel in der Folge einer Familiengründung um das Jahr 2020 ergeben. Die Interessenten stehen nun vor der Entscheidung, in eine größere - nach gestiegenen Mieten, deutlich teurere, Mietwohnung umzuziehen oder den Erwerb eines Eigenheims anzustreben. Steigende Mieten und fallende Zinsen wirkten als Katalysator für die Immobiliensuche, die jedoch zum Jahresende 2024 häufig noch nicht abgeschlossen werden konnte. Am Bankenstandort Frankfurt befinden sich jeher Mitarbeiter von Banken in vorderer Reihe, weil sie bei Ihrer Baufinanzierung von günstigen „Mitarbeiterkonditionen“ profitieren.

Die Interessenten treffen jedoch auf ein Angebot, das trotz attraktiver Finanzierung vielfach noch außerhalb der Erschwinglichkeit liegt; alternativ ausserhalb des Erschwinglichkeitswillens. Dabei wird auch das Thema Energieeffizienz weiterhin relevant und wird als relevantes Entscheidungskriterium beim Ankauf einer selbstgenutzten Immobilie herangezogen. Durch weiter steigende Energiekosten, hohe Energieunsicherheit, sowie Unsicherheit hinsichtlich der regulatorischen Rahmenbedingungen setzen Interessenten bei älteren Häusern im Bestand zu tiefere Kaufangebote, ein Bieterwettbewerb kommt im sanierungsbedürftigen Altbestand praktisch nicht mehr zu Stande.

Auf der Gegenseite steht häufig der selbstnutzende Eigentümer oder der Erbe, der die neuen Gegebenheiten am Markt unvollständig realisiert hat oder im Zuge der drehenden Zinsentwicklung (noch) auf eine Erholung der Preise hofft. Obgleich in den Jahresberichten die Zahl der Transaktionen im vierten Quartal 2024 deutlich gestiegen sein dürfte, bleibt aus unserer Sicht der Markt aufgrund verhandlungsresistenter

Eigentümer, gerade bei Bestandsimmobilien in durchschnittlichen und unterdurchschnittlichen Lagen, hinter seinen Potenzialen zurück. Diese sogenannte Transaktionssperre könnte sich mit weiter fallenden Zinsen, steigenden Mieten oder alternativ auch zunehmendem Verkaufsdruck auf der Eigentümerseite lösen.

In gehobenen Lagen beobachten wir, dass Interessenten derzeit wieder eher bereit sind, auf höhere Preisforderungen von Eigentümern einzugehen, sofern die Immobilie zu den Anforderungen des Suchenden passt und sich der Leidensdruck der Käuferseite im Rahmen der „Interessentenreise“ dynamisieren konnte. Jedoch zeigt die Kaufbereitschaft ihre Grenzen, die weit entfernt von den Höchstpreisen im Jahr 2021 liegen - hier ergeben sich Herausforderungen für uns als Maklerunternehmen im Bestreben, beide Enden der Transaktion zusammen zu binden. Auch im Altbestand der Toplage nimmt der Zustand des Gebäudes einen höheren Stellenwert ein, als noch vor einigen Jahren. Sanierungen der häufig großzügigen Wohnflächen werden kalkuliert, vollständiger Abriss oder grundsätzlicher Umbau gegen höhere Betriebskosten bei nur kleineren Sanierungsmaßnahmen nach dem Kauf abgewogen.

Immobilien-Kapitalanlagen und Mehrfamilienhäuser

Mit Blick auf die Vertragsabschlüsse und Transaktionsvolumina wird der Preisverfall im Frankfurter Immobilienmarkt bei Mehrfamilienhäusern besonders deutlich. Hier fanden im 1. Quartal 2022 noch 59 Transaktionen mit einem Gegenwert von 227 Millionen statt. Im ersten Quartal 2024 sehen wir 51 Transaktionen bei nur noch 42 Millionen Transaktionsvolumen. Das bedeutet, der Preis des durchschnittlichen Mehrfamilienhauses ist im Preis von 3,8 Millionen Euro auf 823.000 € gefallen. Finanzierbarkeit von Eigentumswohnungen. Die entsprechenden Kapitalanlagen werden häufig über soziale Medien vertrieben; idealerweise strukturiert in Zusammenarbeit mit einem Finanzierungspartner und als Null-Prozent-Finanzierung beworben. Im ersten Quartal 2024 beobachten wir im Markt Frankfurt eine moderate Zunahme der gehandelten Einheiten auf noch tiefem Level. Hier sollten sich nach unserer Wahrnehmung finden Zahlen für das zweite Halbjahr deutliche Zuwächse abzeichnen.

Rückblick auf unsere Prognose 2024

Im zweiten Jahresausblick Immobilien möchten wir auf unsere erste Jahresprognose für das Jahr 2024/25 eingehen. Die Rückschau zeigt ein weiteres Mal, welche Strahlkraft das Zinsniveau auf die Entwicklung der Immobilienpreise ausübt. Hier hatten wir eine konservative Zinsprognose angelegt und in Anlehnung an die Meinung etlicher Analysten und Banken ein Zinsniveau von etwa 4 Prozent prognostiziert.

Die Dynamik der Zinssenkungen hat Marktbeobachter 2024 jedoch überrascht, sodass bereits zur Mitte des Jahres Baufinanzierungszinsen von rund 3 Prozent am Markt üblich waren. Somit konnte sich die im vdp-Immobilienpreisindex abgebildete Preisentwicklung im Jahr 2024 stabilisieren. Wir hatten über alle Wohnimmobilienklassen hinweg weitere Preisabschläge erwartet. Dabei zeigt sich jedoch, dass unser Basisszenario für selbstgenutzte Bestandsimmobilien älteren Baujahres weiterhin zutrifft. Wie oben bereits besprochen, beobachten wir ein weiteres Aufklappen der Preisschere in diesem Segment.

Richtig lagen wir mit der Annahme, dass das Jahr 2023 die Talsohle der aktiven Käufer markierte. Im Jahr 2024 sehen wir eine Rückkehr der Kaufbereitschaft bei Interessenten – jedoch bei deutlich niedrigeren Kaufpreisen.

Auch unsere Analyse des makroökonomischen Umfelds hat sich bewahrheitet. Dazu möchten wir ein Zitat

aus unserem Immobilien-Ausblick 2024 anführen:

Das gestiegene Zinsniveau übersetzt sich derzeit in die Volkswirtschaft (Transmission). Dieser schlechten Prozess zeigt sich in einer steigenden Anzahl von Unternehmensinsolvenzen und in einer abnehmenden Investitionstätigkeit. Diese Entwicklung wird nach unserer Ansicht andauern und könnte im Jahr 2024 weiter an Fahrt aufnehmen. Zu den großen konjunkturellen Problemen zählt die derzeitige Energie- und Planungsunsicherheit.³ Diese betrifft energieintensive Unternehmen, also das produzierende Gewerbe. Hier erwarten wir mit der aktuellen Regierung keine Entspannung. Die Energieunsicherheit führt in Unternehmen zu Problemen bei der Kalkulation von Offerten, die zu hohen Risikomargen einpreisen. Die grundsätzlich hohen Energiekosten in Deutschland führen zu schwindender Konkurrenzfähigkeit. Beide Faktoren manifestieren sich in verpassten Aufträgen, die an den ausländischen Wettbewerb vergeben werden. (...) Derzeit halten sich die Unternehmen noch über Wasser, indem sie bestehende Aufträge abarbeiten. Die sich allmählich leerende Pipeline wird sich aus unserer Sicht im Jahr 2024 in zusätzliche unternehmerische Maßnahmen, bspw. die Drosselung der Produktionskapazitäten mit einhergehendem Arbeitsplatzabbau übersetzen.

Sie wollen Ihre Immobilie verkaufen?

Sie suchen nach einer kompetenten Beratung rund um einen geplanten Immobilienkauf oder haben Fragen zu Ihrem Immobilienbestand?

Sprechen Sie mich an!
Auch die beste Studie kann eine
persönliche Beratung nicht ersetzen!

info@richardnitzsche.com | telefonisch unter 069 348 780 841

Nitzsche Immobilien | Im Birkengrund 5 | 61352 Bad Homburg
www.richardnitzsche.com

Immobilienmarkt-Prognosen für 2025

In der vorliegenden Sektion unseres Berichts geben wir einen Überblick über unsere Prognosen für den deutschen Markt für Wohnimmobilien, die wir aus unserem Marktmodell ableiten. Die Variablen und deren Zusammenspiel werden wir im Laufe des Jahres für unsere Kunden detailliert aufarbeiten und fortschreiben. Geplant ist auch ein kostenpflichtiges Angebot für Interessierte, die mit unserem Unternehmen (vielleicht noch) nicht in einer aktiven Geschäftsbeziehung stehen. Hier werden wir ebenfalls kleinteilig und offen auf Entwicklungen eingehen - detaillierter als dies im Rahmen öffentlicher Publikationen möglich ist. Falls noch nicht geschehen, tragen Sie sich in unseren Newsletter ein. Hier halten wir Sie über laufende Themen und deren Zugänglichkeit auf dem Laufenden.

Konjunkturprognose

Im Basisszenario unterstellen wir eine Stagnation der Konjunktur, bestenfalls ein geringes Wachstum deutlich unter der 1-Prozent-Punktmarke. Dabei orientieren wir uns an den bereits veröffentlichten Prognosen diverser Analysten.

Jedoch beobachten wir zum Jahreswechsel 2024/25 erhebliche konjunkturelle Risiken für die deutsche Wirtschaft, wie auch für Mikrolagen, die durch konjunkturelle Störungen verursacht werden könnten. Beide berücksichtigen und adjustieren wir in unserem Negativszenario. Darunter fallen u.a. Strukturprobleme an Standorten, an denen signifikanter Arbeitsplatzabbau stattfindet, „unerwartete“ Inflation / Deflation, ein Fortschreiten der Zuspitzung der Energiekrise in Deutschland, die US-Aussen- und Wirtschaftspolitik unter einem neuen Präsidenten Donald-Trump, Risiken aus Schwankungen der Wechselkurse und weitere.

Zinsprognose

Zum Jahreswechsel 2024/25 sieht die überwältigende Mehrheit der Zentralbankbeobachter einen neuen Zinssenkungszyklus. Die SEB prognostiziert die Absenkungen mit einem Einlagenzinssatz bei 1,50 % im Q3/2025 am unteren Ende der Analystenmeinungen, Blackrock sieht den Leitzins im Q3 bei 2,00 %. Ein Tableau zu aktuellen Zinsprognosen und deren Veränderung mit weiteren Informationen finden Sie hier.

In unserem Modell kalkulieren wir erneut konservativ mit 2,00% im Basisszenario. Das Zinsniveau könnte aus unserer Sicht in der zweiten Jahreshälfte 2025 erreicht werden. Risiken für die Zins(senkungs)entwicklung begreifen wir u.a. in einem erneuten Aufblähen der Inflation, in geopolitischen Unsicherheiten, in deren Folge Lieferketten eingeschränkt werden

und/ oder Rohstoffpreise stark ansteigen. Wir legen unser Augenmerk zudem auf die Verschuldungssituation einzelner Euroländer sowie auf die Finanzmarktstabilität im Allgemeinen.

Prognosen für die Preisentwicklung von Ein- und Zweifamilienhäusern für das Jahr 2025

Im Basisszenario erwarten wir eine Fortsetzung der Stabilisierung im Markt bei moderaten Preissteigerungen bis zu 5%. Die Zahl der Transaktionen sollte sich im Jahr 2025 weiter beschleunigen. Positive Impulse für Bestandsimmobilien könnten sich aus einer Veränderung des Heizungsgesetzes ableiten, die sich zum Jahreswechsel 24/25 abzuzeichnen scheint. Hier sehen wir ein gewisses Aufholpotenzial für ältere Bestandsimmobilien, die derzeit von Selbstnutzern auf Immobiliensuche abgestraft werden. Jedoch wird sich die durch die Diskussionen rund ums Gebäudeenergiegesetz geschaffene Sensibilität für Energieeffizienz beim Hauskauf aus unserer Sicht vor dem Hintergrund hoher und weiter steigender Energiepreise in Deutschland fortsetzen, sodass auch keine „Wunderallye“ des Altbestands zu erwarten ist. Risiken für die Preise von Ein- und Zweifamilienhäusern differenzieren wir in unserem Modell in kurzfristige und langfristige Faktoren. Auf die kurzfristige Preisbildung wirken beispielsweise die Erschwinglichkeit der Immobilie im Zusammenspiel mit den Zinsen, sowie die Stimmung von Käufern und Verkäufern, die von der jeweils aktuellen Nachrichtenlage beeinflusst wird. Langfristige Risiken stellen aus unserer Sicht strukturelle Faktoren dar. Diese wirken dauerhaft nachfragehemmend. Beispiele für langfristige Risiken sind aus unserer Sicht zunehmende Ungleichgewichte in der Einkommensverteilung, eine Überalterung der Eigentümerschaft mit besonderem Ausschlag im kommenden Jahrzehnt, wenn die Generation der Babyboomer

zu Verkäufern von Einfamilienhäusern werden, und Weitere, die wir in separaten Beiträgen ausführlich beleuchten.

Prognosen für die Preisentwicklung von Eigentumswohnungen

Im Positivszenario vernachlässigen wir diese für die Attraktivität der Kapitalanlage ungünstigen Entwicklungen. In diesem Fall erwarten wir für das Jahr 2025 Preissteigerungen, die sich im einstelligen Prozentbereich oberhalb der Preisentwicklung für Ein- und Zweifamilienhäuser ansiedeln bei steigenden Umsätzen. Im Basisszenario erwarten wir eine Stagnation von Preisen und Umsätzen. In diesem Szenario unterstellen wir eine unter der CDU/CSU geführte Koalition, die moderate Regulierungen am Mietmarkt in die Wege leiten könnte.

Langfristige Attraktivität von Immobilien-Investments auf dem Prüfstand

Würdig einer intensiven Diskussion ist die Attraktivität der Kapitalanlage in der Langzeitbetrachtung. Langfristig dürften aus unserer Sicht Wirtschaftsleistung und das Einkommensniveau die Wertentwicklung von Eigentumswohnungen beeinflussen, in einem noch stärkeren Umfang als im Bereich der überwiegend selbst genutzten Ein- und Zweifamilienhäuser.

Gleichzeitig stellt sich die Frage nach der langfristigen Attraktivität der Metropolen als Immobilienstandort vor dem Hintergrund ungelöster Probleme, wie ausufernder Kriminalität. Auch politische Risiken verdienen eine tiefe Analyse, das Investitionsklima für Deutschland hat sich in den letzten Jahren zweifels-

ohne verschlechtert - weitere Einschränkungen für Immobilien-Kapitalanleger sind in der Diskussion; ein prominentes Beispiel sind Mietendeckel oder die Abschaffung des Steuerprivilegs für Kapitalanlagen, mit der Gewinne aus der Veräußerung von Immobilien auch nach dem Ablauf von 10 Jahren potenziell steuerpflichtig würden.

Daher stellt sich für Kapitalanleger aus unserer Sicht aktuell die Frage hinsichtlich einer langfristigen Perspektive: Wie wird der Immobilienmarkt in den Ballungszentren in 10 Jahren aussehen, wenn die Immobilie abgestoßen werden soll? Wie attraktiv wird das Wohnen in einer deutschen Mietwohnung sein und für wen wird das Wohnen in einer deutschen Mietwohnung attraktiv sein? Für wen wird es interessant sein, die heute erworbene Kapitalanlage / Eigentumswohnung in 10 Jahren zu kaufen und warum. Könnte ein Verkauf von Bestandsimmobilien zum aktuellen Zeitpunkt sinnvoll sein, um die beschriebenen Risiken zu streuen? Diese Thematiken werden uns im ständigen Dialog mit unseren Kunden, aber auch in der neuen, geschlossenen Community in den nächsten Monaten und vermutlich auch Jahren beschäftigen. Damit machen wir bewusst einen Diskurs auf, der üblicherweise von Immobilienunternehmen ausgeblendet wird, weil sie selbst ein Interesse am schnellen Verkauf von Eigentumswohnungen und Kapitalanlagen haben und eine kurzfristige Betrachtung der Renditechancen bequemer und durchaus auch verkaufsfördernder für die eigenen Objekte ist. Sind Sie interessiert, an diesem Dialog teilzunehmen und exklusive, nicht öffentliche Analysen rund um die beschriebenen Themenfelder zu beziehen, dann schreiben Sie uns unter info@richardnitzsche.com.

Angebot



Repräsentatives Einfamilienhaus in Bad Homburg zu verkaufen

Schickes Einfamilienhaus in besonders begehrtter Lage von Bad Homburg, ca. 10 Minuten fußläufig zur Innenstadt. Die Immobilie verfügt über ein großes Grundstück, das Erweiterungspotenzial mitbringt. Auf ca. 140 qm Wohnfläche finden Sie Wohnzimmer, offene Küche und Bibliothek im Erdgeschoss, sowie 4 Schlafzimmer im 1.OG.