

Angebots- vs. Transaktionspreise

Mehr Spielraum bei den Immobilienpreisen - Verhandeln lohnt sich

Berlin, 19.12.2023

Eine aktuelle Auswertung von Sprengnetter und ImmoScout24 zeigt, wie sich die Schere zwischen Angebotspreisen für Immobilien und den tatsächlich erzielten Transaktionspreisen seit 2018 entwickelt.

- **Bei Einfamilienhäusern liegen die Transaktionspreise aktuell 6 Prozent unter den Angebotspreisen. Bei Eigentumswohnungen beträgt die Spanne mehr als 8 Prozent.**
- **Trotz Preiskorrekturen in den letzten 18 Monaten liegt die Wertsteigerung für Eigentümer:innen seit 2018 bei rund 40 Prozent in tatsächlich erzielbaren Transaktionspreisen.**
- **Regionale Unterschiede: In Hamburg ist die Spanne mit bis zu 11 Prozent deutlich größer als in Berlin mit 8 Prozent und in München mit 7 Prozent.**

Die Immobilienpreise kannten zur Zeit der Niedrigzinsen nur eine Richtung: nach oben. So sind die Angebotspreise für Immobilien zum Kauf von 2018 bis 2022 um mehr als 50 Prozent gestiegen. Seit dem Frühjahr des letzten Jahres geht der Trend zurück. Eine aktuelle Auswertung von Sprengnetter und ImmoScout24 zeigt, dass die Transaktionspreise, die tatsächlich erzielten Verkaufspreise, bereits seit 2021 langsamer ansteigen als die Angebotspreise. Seither geht die Schere zwischen Angebots- und Transaktionspreisen weiter auseinander. Für Immobilienkäufer:innen bedeutet das mehr Verhandlungsspielraum.

„Wer in den letzten Jahren ein Haus oder eine Wohnung kaufen wollte, musste oftmals schnell sein. Andernfalls lief man Gefahr, später deutlich mehr zu zahlen oder dass die Traumimmobilie vor der Nase weggeschnappt wurde“, sagt Dr. Gesa Crockford, Geschäftsführerin von ImmoScout24. „Mittlerweile hat sich der Markt zugunsten der Käufer:innen gedreht. Interessent:innen haben nicht nur eine größere Auswahl und mehr Zeit bei der Suche, sondern auch deutlich mehr Verhandlungsspielraum.“

Bei Einfamilienhäusern liegen die Transaktionspreise 6 Prozent unter den Angebotspreisen

Von Januar 2018 bis März 2021 lagen die Angebotspreise und die tatsächlich erzielten Verkaufspreise für Einfamilienhäuser im gesamtdeutschen Mittel nahezu auf gleichem Niveau. Die Abweichung betrug in diesem Zeitraum maximal 1,3 Prozent. Käufer:innen hatten zu dieser Zeit also nur wenig Verhandlungsspielraum. Seit April 2021 ging die Schere zwischen Angebots- und Transaktionspreisen von knapp unter 2 Prozent bis rund 7 Prozent im Januar 2023 auseinander. Seitdem verringerte sich die Spanne auf **zuletzt rund 6 Prozent**. Seit Januar 2018 haben Einfamilienhäuser bis zu ihrem Höchststand im Sommer 2022 eine Wertsteigerung von knapp 50 Prozent in tatsächlich erzielbaren Transaktionspreisen erfahren. Die Angebots- und Transaktionspreise gaben seit diesem Höchststand im Juni 2022 um rund 6,5 Prozent nach. Käufer:innen, die Anfang 2018 ein Einfamilienhaus gekauft haben, konnten trotz Preisrückgang eine durchschnittliche **Wertentwicklung von plus 40 Prozent** in tatsächlich erzielbaren Transaktionspreisen realisieren. Das entspricht einer jährlichen Bruttorendite von 6 Prozent.

„Die Schere zwischen Angebots- und Transaktionspreis zeigt, dass sich verhandeln lohnt. Verkäufer:innen bekommen aktuell im Schnitt vier Prozent weniger für ein Einfamilienhaus und acht Prozent weniger für eine Eigentumswohnung“, sagt Dr. Gesa Crockford. „Vor zwei Jahren war es teilweise umgekehrt: Die Käufer:innen zahlten etwas mehr als verlangt, um sich im umkämpften Marktumfeld die Traumimmobilie zu sichern.“

Bei Eigentumswohnungen beträgt die Spanne mehr als 8 Prozent

Die Angebots- und Transaktionspreise für Eigentumswohnungen lagen im deutschlandweiten Mittel schon zu Beginn des Jahres 2018 um 3 bis 4 Prozent zugunsten der Käufer:innen auseinander. Dieser Verhandlungsspielraum erhöhte sich bis Mitte 2019 auf rund 6 Prozent. Seit Anfang 2021 beschleunigte sich der Trend auf bis zu rund 9 Prozent im Mai 2022. Seitdem senkt sich die Spanne wieder leicht **auf etwa 8**

Medienkontakt

Johanna Fitschen | PR-Managerin

Telefon: +49 30 24301 1270 | E-Mail: pr@immoscout24.de | www.immobilienscout24.de

Prozent. Eigentumswohnungen haben seit Januar 2018 bis zu ihrem Höchststand im Sommer 2022 eine Wertsteigerung von rund 50 Prozent in tatsächlich erzielbaren Transaktionspreisen erfahren. Die Angebotspreise gaben im Vergleich zu diesem Höchststand im Sommer 2022 um rund 6 Prozent nach. Die tatsächlich erzielten Transaktionspreise um knapp 7 Prozent. Käufer:innen, die Anfang 2018 ein Einfamilienhaus gekauft haben, erlebten seitdem dennoch eine durchschnittliche **Wertentwicklung von rund 40 Prozent**. Das entspricht einer jährlichen Bruttorendite von 6 Prozent.

„Für Suchende ist die Fairness in die Immobilienlandschaft zurückgekehrt. Käufer:innen haben nun wieder die reale Chance, den Verlauf ihrer Immobilientransaktionen aktiv mitzugestalten“, sagt Christian Sauerborn, Chefanalyst von Sprengnetter.

Deutliche Unterschiede bei der Höhe des Verhandlungsspielraums in Hamburg, Berlin und München

Regional gibt es deutliche Unterschiede beim Verhältnis von Angebots- und Transaktionspreisen. Während die erzielten Verkaufspreise für Eigentumswohnungen in **Hamburg zurzeit rund 11 Prozent** unterhalb der Angebotspreise liegen, beträgt die Spanne in **Berlin 8 Prozent** und in **München 7 Prozent**. Bei einer Wohnung, die für 400.000 Euro im Angebot ist, bedeutet eine Reduzierung des Preises um acht Prozent eine Ersparnis für die Käuferseite von 32.000 Euro. Bei einem Rabatt von 11 Prozent sind es sogar 44.000 Euro. Für Einfamilienhäuser in **Berlin** liegen die erzielten Verkaufspreise rund **8 Prozent** unterhalb der Angebotspreise, in **Hamburg 7 Prozent** und in **München** nur bei **3 Prozent**.

Methodik

Sprengnetter ist einer der Marktführer für die Bewertung von Immobilien in Deutschland. Die Bewertungsinstrumente des seit 1978 bestehenden Analyseunternehmens werden von Banken und Kreditinstituten für die Bewertung von Immobilienfinanzierungen herangezogen. In seinen Daten bildet Sprengnetter rund zwei Millionen aller Immobilientransaktionen in Deutschland in anonymisierter Form ab. Für die Analyse der Spanne zwischen Angebots- und Transaktionspreisen hat Sprengnetter die Angebotsdaten der wesentlichen Online-Immobilienportale in Deutschland sowie die selbst auf der oben genannten Grundlage erhobenen Transaktionspreise in indexierter Form dargestellt. Die Spanne zwischen Angebots- und Transaktionspreisen hat das Data-Science-Team des Unternehmens durch ein Machine-Learning-Verfahren zwischen den jeweiligen Preispunkten modelliert.

Über Sprengnetter

Seit 1978 macht Sprengnetter Immobilienbewertungen einfacher, sicherer und effizienter. Das Unternehmen unterstützt seine Partner in der Kredit- und Immobilienwirtschaft durch innovative Softwarelösungen, umfassende und aktuelle Marktdaten, professionelle Dienstleistungen, Fachliteratur sowie vielfältige Seminare zur Aus- und Weiterbildung. Die Internationalisierung seines Geschäftes treibt das Unternehmen unter anderem durch seine Tochterunternehmen in Österreich, Italien und Kroatien voran. Sprengnetter beschäftigt insgesamt gut 200 Mitarbeiter:innen und gehört seit Juli 2023 zur Scout24-Gruppe.

Über ImmoScout24

ImmoScout24 ist die führende Online-Plattform für Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland. Seit 25 Jahren revolutioniert ImmoScout24 den Immobilienmarkt. Jeden Monat suchen rund 19 Millionen Nutzer:innen auf unserem Online-Marktplatz oder in unserer App ein neues Zuhause oder die passende Gewerbefläche. Deshalb kennen 98 Prozent der Zielgruppe ImmoScout24. Mit seinen digitalen Lösungen schafft der Online-Marktplatz Orientierung und bringt Eigentümer:innen, Makler:innen und Immobiliensuchende erfolgreich zusammen. ImmoScout24 arbeitet an dem Ziel, Transaktionen rund um die Immobilie digital abzuwickeln und dadurch komplexe Entscheidungen für seine Nutzer:innen einfacher zu machen. Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv und erreicht monatlich rund 3 Millionen Suchende.

Medienkontakt

Johanna Fitschen | PR-Managerin

Telefon: +49 30 24301 1270 | E-Mail: pr@immoscout24.de | www.immobilienscout24.de