

Datenanalyse zu Angebots- und Kaufpreisen:

Mehr als 10 Prozent Preisnachlass sind drin

Wer jetzt einen Immobilienkauf plant, kann so viel sparen wie seit Jahren nicht. Denn durch den Wandel vom Verkäufer- zum Käufermarkt sinken nicht nur die Angebotspreise. Kaufinteressierte können durch Verhandlung zudem Preisnachlässe von 10 Prozent und mehr erreichen. Eine immoverkauf24-Auswertung von rund 1.700 Verkäufen zeigt durch Vergleich von Angebotspreisen und tatsächlichen Verkaufspreisen die Entwicklung der Preisnachlässe von Anfang 2021 bis heute auf.

Im 4. Quartal 2022 erreichten Immobilienkäufer:innen im Schnitt einen Nachlass von 8,9 Prozent auf den Angebotspreis. Bei einem Kaufangebot von 400.000 Euro können sie also effektiv 35.600 Euro sparen und den Kaufpreis auf 364.400 Euro reduzieren.

„Die gestiegenen Zinsen erschweren vielen Menschen zurzeit den Immobilienkauf. Da auf die sinkenden Preise inzwischen jedoch zusätzlich erhebliche Abschläge möglich sind, kann das der entscheidende Faktor sein, der eine Finanzierung möglich macht“, sagt Cinja Kinnemann, Geschäftsführerin von immoverkauf24.

Innerhalb von 2022 haben sich die Preisnachlässe mehr als vervierfacht

Seit Anfang des Jahres 2022 lassen sich Verkäufer:innen sukzessive stärker auf Preisverhandlungen ein: In der ersten Jahreshälfte lagen die Preisnachlässe durchschnittlich bei 2,0 Prozent. In der 2. Jahreshälfte konnten Käufer:innen die Angebotspreise im Schnitt bereits um 5,6 Prozent (Q3) und schließlich um 8,9 Prozent (Q4) herunterhandeln. Im 1. Quartal 2023 stieg der Wert sogar auf 11 Prozent. Im Jahresdurchschnitt lag der Abschlag 2022 bei 4,4 Prozent. Zum Vergleich: Im Jahr 2021 lag der durchschnittliche Preisnachlass bei 2,2 Prozent.

Ø Nachlass auf Angebotspreis in %	
2021	-2,2%
Q1	-3,6%
Q2	-1,4%
Q3	-1,1%
Q4	-2,3%
2022	-4,4%
Q1	-2,0%
Q2	-2,0%
Q3	-5,6%
Q4	-8,9%
2023	-11,0%
Q1	-11,0%

Quelle: immoverkauf24

Je ländlicher die Region, desto größer die Chancen auf hohe Preisnachlässe

In ländlicheren Gebieten ist die Verhandlungsposition von Käufer:innen besonders stark, hier sind in der Regel die höchsten Preisnachlässe erreichbar. In Metropolen und Großstädten hingegen ist Wohnraum weiterhin knapp und die Nachfrage höher, so dass Preisnachlässe häufig geringer ausfallen.

- In Bayern erreichten Käufer:innen in gering besiedelten Regionen einen Nachlass von 3,7 Prozent, bei mittlerer Besiedlung sogar 4,7 Prozent. In dicht besiedelten Orten waren es nur 0,5 Prozent.
- In Baden-Württemberg erzielten Käufer:innen in Orten mit mittlerer Besiedlung besonders hohe Abschläge von im Schnitt 6,9 Prozent. In Großstädten des Bundeslandes waren die Abschläge mit 3,2 Prozent nicht halb so hoch.
- In Nordrhein-Westfalen konnten Käufer:innen den Angebotspreis in gering besiedelten Gebieten um 3,3 Prozent herunterhandeln. In dicht besiedelten Regionen waren im Schnitt 2,6 Prozent möglich.
- Ausnahmen von dieser Regel bilden die Bundesländer Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Rheinland-Pfalz: Hier fallen in dicht besiedelten Regionen die Nachlässe im Schnitt höher aus.
- In Berlin erreichen Käufer:innen im Schnitt Abschläge von 3,2 Prozent. In Hamburg fallen sie mit sechs Prozent überraschend hoch aus.

„Die Anpassungen zeigen, dass der Markt funktioniert. Denn allein binnen der letzten fünf Jahre sind die Immobilienpreise um bis zu 63 Prozent gestiegen. Ein Preisnachlass von bis zu zehn Prozent bedeutet daher eine „gesunde“ Korrektur“, erläutert Cinja Kinnemann. „Eigentümer:innen müssen durchaus nicht fürchten, ihr Objekt unter Wert zu verkaufen. Nicht selten haben sich die Immobilienpreise sogar mehr als verdoppelt, wenn sie nach Jahrzehnten verkaufen. Dennoch neigen einige Verkäufer:innen dazu, an den im Vorjahr noch möglichen Preisen festzuhalten. Das kann dazu führen, dass kein Verkauf stattfindet. In Zeiten, wo der Markt sich wandelt und der Verkauf von Immobilien schwieriger wird, kann ich deshalb nur dazu raten, Preisgestaltung und Vermarktung in die Hände von Immobilienprofis zu geben.“

Nachlässe auf Angebotspreise pro Bundesland und Besiedlungsdichte

Bundesland & Besiedlungsdichte	Ø Nachlass auf Angebotspreis in %
Baden-Württemberg	-4,8%
dicht besiedelt	-3,2%
gering besiedelt	-3,0%
mittlere Besiedlungsdichte	-6,9%

Bundesland & Besiedlungsdichte	Ø Nachlass auf Angebotspreis in %
Nordrhein-Westfalen	-2,4%
dicht besiedelt	-2,6%
gering besiedelt	-3,3%
mittlere Besiedlungsdichte	-2,0%

Bayern	-2,7%
dicht besiedelt	-0,5%
gering besiedelt	-3,7%
mittlere Besiedlungsdichte	-4,7%
Berlin	-3,2%
dicht besiedelt	-3,2%
Brandenburg	-3,2%
dicht besiedelt	-2,6%
gering besiedelt	-4,2%
mittlere Besiedlungsdichte	-2,5%
Hamburg	-6,0%
dicht besiedelt	-6,0%
Hessen	-4,3%
dicht besiedelt	-4,6%
gering besiedelt	-5,5%
mittlere Besiedlungsdichte	-3,7%
Mecklenburg-Vorpommern	0,7%
gering besiedelt	1,0%
mittlere Besiedlungsdichte	-2,1%
Niedersachsen	-3,1%
dicht besiedelt	-5,5%
gering besiedelt	-4,5%
mittlere Besiedlungsdichte	-0,5%

Rheinland-Pfalz	-4,6%
dicht besiedelt	-7,1%
gering besiedelt	-1,2%
mittlere Besiedlungsdichte	-7,0%
Sachsen	-3,2%
dicht besiedelt	-2,6%
gering besiedelt	-3,4%
mittlere Besiedlungsdichte	-4,4%
Sachsen-Anhalt	-4,3%
dicht besiedelt	2,1%
gering besiedelt	-7,2%
mittlere Besiedlungsdichte	-6,1%
Schleswig-Holstein	-3,6%
dicht besiedelt	-8,0%
gering besiedelt	-1,1%
mittlere Besiedlungsdichte	-2,8%
Thüringen	-7,0%
dicht besiedelt	-2,0%
gering besiedelt	-12,0%
mittlere Besiedlungsdichte	-6,3%

Quelle: immoverkauf24 (Verkäufe von Q1 2021 bis Q1 2023),
Destatis (Besiedlungsdichten)



Zur Auswertung:

Die Daten beruhen auf Verkäufen vom 1. Quartal 2021 bis zum 1. Quartal 2023 über immoverkauf24.

Die in der ersten Tabelle angegebenen Preisnachlässe für das 1. Quartal 2023 können sich noch leicht verändern, da weitere Verkaufsdaten einfließen können.

In der zweiten Tabelle sind Bremen und Saarland und einige Besiedlungsdichten in anderen Bundesländern nicht ausgewiesen, da in diesen Lagen nicht ausreichend viele Daten vorlagen, um belastbare Aussagen zu treffen.

→ Über immoverkauf24

immoverkauf24 ist ein auf **Immobilientransaktionen spezialisiertes Ratgeberportal**, das Beratung rund um Immobilien Themen und Services zur Immobilienbewertung, Maklervermittlung und Immobilienfinanzierung bietet. 2011 in Hamburg gegründet, ist das Unternehmen **inzwischen auch mit Plattformen für Immobilienverkäufer und -käufer in Österreich und der Schweiz präsent**. Seit Juli 2020 ist die immoverkauf24 GmbH Teil der Scout24-Gruppe.

immoverkauf24 GmbH

Gasstraße 18 | 22761 Hamburg | Geschäftsführung: Cinja Kinnemann, Nicolas Cheron
Handelsregister Hamburg HRB 118289

Telefon: +49 (0)40 – 300 3965 19 | Fax: +49 (0)40 – 300 3965 29 | E-Mail: presse@immoverkauf24.de