Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

Pressemitteilung

Immobilienmarkt 2026: Die Mitte gerät unter Druck, Luxus und kleinere Tickets bleiben gefragt

- **Sotheby´s International Realty: Käufer bestimmen bei unsanierten Bestandsimmobilien zunehmend den Preis**
- **Luxussegment ab drei Millionen Euro zeigt sich weiterhin robust**
- **Mehr Baugenehmigungen lösen das Problem noch nicht**

Frankfurt am Main, 14. September 2026 – Der deutsche Wohnimmobilienmarkt bleibt auch im zweiten Halbjahr 2026 anspruchsvoll, allerdings mit erheblichen Unterschieden zwischen einzelnen Marktsegmenten. Während energetisch nicht modernisierte Bestandsimmobilien zum Teil nur mit deutlichen Preisabschlägen Käufer finden, funktionieren kleinere Investitionsvolumina ebenso wie hochwertige Luxusimmobilien weiterhin gut. Sotheby´s International Realty beobachtet eine zunehmende Polarisierung des Marktes.

„Wir haben es derzeit in vielen Segmenten mit einem extremen Käufermarkt zu tun“, so **Tobias Schulze** von Sotheby´s International Realty in Nordrhein-Westfalen. „Besonders schwierig sind Häuser, die energetisch nicht auf einem zeitgemäßen Stand sind und bei denen Käufer erhebliche Investitionen einkalkulieren müssen. Hier sehen wir teilweise, dass selbst Preise auf dem Niveau der Bodenrichtwerte nicht mehr ohne Weiteres erzielt werden. Die Vorstellungen von Verkäufern und Käufern liegen häufig noch deutlich auseinander.“

Nach Einschätzung von **Schulze** zeigt sich dabei eine auffällige Spreizung. Gefragt sind auf der einen Seite Immobilien mit vergleichsweise kleinen Kaufpreisen und auf der anderen Seite besondere Objekte im hochpreisigen Segment. Schwieriger ist die Situation dazwischen, insbesondere dann, wenn zum Kaufpreis noch erhebliche Modernisierungs- und Energiekosten hinzukommen. Bundesweit ist die Preiskorrektur noch nicht abgeschlossen.

„Bei Grundstücken beobachten wir gegenüber früheren Preisvorstellungen zum Teil Abschläge von rund 20 Prozent“, so **Olivier Peters** von Sotheby´s International Realty in Frankfurt am Main und Wiesbaden. „Wir befinden uns weiterhin in einer Anpassungsphase. Die Transformation am Immobilienmarkt ist bei Weitem noch nicht

vorbei. Gleichzeitig sehen wir aber sehr deutlich, dass sich einzelne Segmente vom Gesamtmarkt abkoppeln."

Luxusmarkt zeigt sich robust

Das gilt insbesondere für hochwertige, neuwertige Immobilien in sehr guten Lagen. Im Luxussegment ab etwa drei Millionen Euro aufwärts ist die Nachfrage nach Einschätzung von Sotheby´s International Realty weiterhin vorhanden. Entscheidend sind dabei Qualität, Lage, Ausstattung und ein marktgerechter Preis. „Neuwertiger Luxus ist unser Kernsegment, und genau dieser Markt funktioniert weiterhin", kommentiert **Peters**. „Wer in dieser Preisklasse kauft, sucht nicht einfach nur Quadratmeter, sondern ein außergewöhnliches Produkt. Bei wirklich guten Immobilien besteht deshalb nach wie vor Nachfrage."

Das bedeutet allerdings nicht, dass Preisvorstellungen unabhängig vom Markt durchsetzbar sind. Auch im Premiumsegment sind Käufer selektiver geworden. Überhöhte Angebotspreise führen zu längeren Vermarktungszeiten, während realistisch eingepreiste Objekte Käufer finden. „Der Bestand normalisiert sich, sobald die Immobilie richtig eingepreist ist", so **Peters**. „Das Entscheidende ist heute, den tatsächlichen Marktwert sehr präzise zu bestimmen. Verkäufer orientieren sich teilweise noch an den Höchstpreisen vergangener Jahre. Diese Zeiten sind in vielen Segmenten vorbei."

Energetischer Zustand wird zum Preisfaktor

Besonders stark wirkt sich der energetische Zustand einer Immobilie auf die Kaufentscheidung aus. Käufer kalkulieren heute nicht mehr allein mit dem Kaufpreis, sondern berücksichtigen notwendige Investitionen in Heizung, Dämmung, Fenster und weitere energetische Maßnahmen bereits bei der Finanzierung. Entsprechend werden diese Kosten unmittelbar in die Preisverhandlung einbezogen. „Ein Haus mit erheblichem energetischem Nachholbedarf wird heute völlig anders bewertet als noch vor einigen Jahren", erläutert **Schulze**. „Käufer rechnen sehr genau. Wenn nach dem Erwerb noch hohe sechsstellige Beträge investiert werden müssen, muss sich das im Kaufpreis widerspiegeln."

Für Eigentümer, die in absehbarer Zeit verkaufen möchten und deren Immobilie nicht dem oberen Luxussegment zuzurechnen ist, kann es deshalb sinnvoll sein, ihre Preisvorstellungen frühzeitig an die veränderten Marktbedingungen anzupassen. Ein Abwarten auf eine schnelle Rückkehr früherer Preisniveaus sei mit Risiken verbunden.

Zinsen bleiben Unsicherheitsfaktor

Hinzu kommt die weitere Entwicklung der Finanzierungskosten. **Schulze** rechnet nicht damit, dass Käufer kurzfristig durch deutlich günstigere Finanzierungsbedingungen entlastet werden. Im Gegenteil: „Wir müssen damit rechnen, dass die Zinsen wieder steigen können. Wer darauf setzt, dass sich die Situation allein über günstigere Finanzierungen löst, sollte vorsichtig sein." Gerade im mittleren Preissegment entscheidet die monatliche Belastung inzwischen stärker darüber, welche Immobilie sich ein Käufer leisten kann. Steigende Finanzierungskosten begrenzen damit auch den Spielraum bei den Kaufpreisen.

Mehr Baugenehmigungen lösen das Problem noch nicht

Auch zuletzt gestiegene Zahlen bei den Baugenehmigungen sind aus Sicht von Sotheby´s International Realty noch kein Signal für eine grundlegende Entspannung des Wohnungsmarktes. „Natürlich ist jede zusätzliche Baugenehmigung zunächst positiv. Man darf aber nicht vergessen, von welchem Niveau wir kommen", führt **Schulze** aus. „Wenn die Ausgangsbasis nahe null liegt, sehen prozentuale Steigerungen schnell beeindruckend aus. Entscheidend ist, wie viele Wohnungen tatsächlich gebaut und fertiggestellt werden." Nach wie vor belasteten hohe Baukosten, Finanzierungskosten und zahlreiche Insolvenzen die Branche. Deutschland brauche deshalb nicht nur mehr Genehmigungen, sondern vor allem mehr tatsächlich realisierten Wohnungsbau.

Verkäufer suchen stärker nach Spezialisten

Die anspruchsvollere Marktsituation verändert zugleich die Anforderungen an die Vermarktung. Je spezieller und hochwertiger eine Immobilie ist, desto wichtiger werden eine realistische Bewertung, die gezielte Ansprache geeigneter Käufer und der Zugang zu einem überregionalen beziehungsweise internationalen Netzwerk. „In einem steigenden Markt lässt sich vieles verkaufen. In einem differenzierten Markt zeigt sich dagegen, wie wichtig Spezialisierung ist", so **Peters**. „Verkäufer hochwertiger Immobilien suchen heute sehr bewusst nach Partnern, die ihr Segment kennen, die passenden Käufer erreichen und auch international Zugang zu potenziellen Interessenten haben. Eine starke und weltweit bekannte Marke wie Sotheby´s International Realty schafft dabei zusätzlich Vertrauen."

Für die kommenden Monate erwarten **Schulze** und **Peters** deshalb keine einheitliche Entwicklung des deutschen Wohnimmobilienmarktes. Vielmehr dürfte sich die Spreizung fortsetzen. Energetisch schwache Bestandsobjekte und Immobilien mit zu hohen

Preisvorstellungen bleiben unter Druck. Kleinere Kaufpreise sowie qualitativ hochwertige Objekte in sehr guten Lagen können sich dagegen weiterhin vergleichsweise stabil entwickeln. „Den einen Immobilienmarkt gibt es momentan nicht“, fassen die beiden zusammen. „Entscheidend sind Lage, Qualität, energetischer Zustand und vor allem der Preis. Wenn diese Faktoren zusammenpassen, finden Immobilien auch in diesem Markt ihre Käufer.“

Weitere Informationen zu Sotheby´s International Realty:
Das Sotheby´s International Realty-Netzwerk verfügt derzeit rund 26.000 Immobilienmakler in 1.100 Niederlassungen in 86 Ländern und Gebieten weltweit. Im Jahr 2025 erzielte die Marke ein weltweites Umsatzvolumen von 182 Milliarden US-Dollar. Zusätzlich zu dem Netzwerk profitieren Makler und Kunden von der Verbindung mit dem Auktionshaus von Sotheby´s und den weltweiten Marketingprogrammen von Sotheby´s International Realty. Jedes Büro ist unabhängig und wird entsprechend betrieben. Büros in Deutschland: **Berlin** (Berlin Sotheby´s International Realty), **Ostseebad Binz/Rügen** (Ostsee MV Sotheby´s International Realty), **Frankfurt/Wiesbaden** (Peters & Peters Sotheby´s International Realty), **Hamburg** (Hamburg Sotheby´s International Realty), **Hannover/Bremen** (Niedersachsen Bremen Sotheby´s International Realty), **Köln/Düsseldorf/Essen** (Nordrhein-Westfalen Sotheby´s International Realty), **München** (München Sotheby´s International Realty), **Rosenheim** (Chiemgau Sotheby´s International Realty, **Stuttgart** (Baden-Württemberg Sotheby´s International Realty), **Sylt/Schleswig-Holstein** (Sylt Sotheby´s International Realty), **Tegernsee** (Tegernsee Sotheby´s International Realty).

Medienkontakt:
Martina Rozok
T +49 30 400 44 68-1
m@rozok.de
www.rozok.de