

Pressemitteilung

Sotheby's International Realty: Top-Villen und Premium-Häuser in 1A-Lagen verkaufen sich weiterhin zu hohen Preisen

- **Preisrückgänge bei Altbauten in guten Lagen bei rund 20 Prozent**
- **Projektentwicklern, die gut aufgestellt sind, bieten sich aktuell enorme Chancen**

Frankfurt am Main, 21. Oktober 2024 – Nach Angaben der deutschen Partner von Sotheby's International Realty (SIR) verkaufen sich auf dem Markt für Premium- und Luxusimmobilien Top-Villen und Premium-Häuser in 1A-Lagen weiterhin zu hohen Preisen.

Olivier Peters von Sotheby's International Realty in Frankfurt und Wiesbaden: „In diesem sehr hochpreisigen Segment werden Immobilien gekauft, die nicht älter als rund zehn Jahre und in einem sehr guten energetischen Zustand sind.“

Bei den Verkäufern handelt es sich zunehmend um ältere, vermögende Privatkunden, die eine fehlende Stabilität und weniger positive Rahmenbedingungen befürchten und deswegen einen Umzug ins Ausland erwägen.

Käufer in diesem Luxus-Segment sind vielfach jüngere Familien, darunter viele Unternehmensberater, Anwälte oder Wirtschaftsprüfer, die in den letzten Jahren ein hohes Einkommen erwirtschaften konnten sowie vermehrt auch junge, sehr erfolgreiche Tech-Unternehmer. „Diese Käufergruppe ist um die 40 Jahre jung und hat in den letzten Jahren eher Immobilien bis 3 Millionen Euro erworben. Jetzt liegen wir bei Preisen bis 5 Millionen Euro“, erläutert **Peter Schürer** von Sotheby's International Realty in Baden-Württemberg.

Die Partner von Sotheby's International Realty verzeichnen bei Altbauten (Häuser und Wohnungen) in Top-Lagen eine gute Nachfrage. Hier liegen die Preisabschläge allerdings bei rund 20 Prozent im Vergleich zu dem Niveau von vor dem Ukraine-Krieg. **Thorsten Möller** von Sotheby's International Realty auf Sylt führt aus: „Der Markt zieht derzeit wieder an, die Nachfrage steigt, da auch die Zinsen gesunken sind. Teils gibt es sogar wieder die ersten Preissteigerungen. Wenn die Objekte

Sotheby's

INTERNATIONAL REALTY

richtig eingewertet sind, wird auch wieder verkauft. Energetische Maßnahmen beeinflussen dabei den Kaufpreis.“

Die SIR-Partner berichten, dass so gut wie unverkäuflich derzeit Wohnungen aus den 1950-er bis 1990-er Jahren mit schlechter Energieeffizienzklasse sind. Die Nachfrage nach Grundstücken in guten und sehr guten Lagen ist weiterhin gering. Sie finden oft nur mit Abschlägen um 10 Prozent zum Bodenrichtwert einen Interessenten, dies auch, weil viele Projektentwickler derzeit nicht mehr als Käufer im Markt tätig sind.

Peters, Schürer und **Möller** bestätigen: „Neubauprojekte sind extrem unter Druck. Auf der anderen Seite heißt das auch, dass Projektentwickler, die gut aufgestellt sind, derzeit enorme Chancen haben.“

Weitere Informationen zu Sotheby's International Realty:

Das Sotheby's International Realty-Netzwerk verfügt derzeit über mehr als 26.500 Immobilienmakler in 1.115 Niederlassungen in 84 Ländern und Gebieten weltweit. Im Jahr 2023 erzielte die Marke ein weltweites Umsatzvolumen von 143 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), **Stuttgart** (Baden-Württemberg Sotheby's International Realty), **Sylt/Schleswig-Holstein** (Sylt Sotheby's International Realty).

Pressekontakt:

Martina Rozok
ROZOK GmbH
T +49 30 400 44 68-1
M +49 170 23 55 988
m@rozok.de
www.rozok.de