



Sonderteil

Immobilienpreise
Salzburg · S. 16

Das Elternhaus –
behalten, verkaufen oder
neu denken? · S. 30

IMMOBILIEN MARKTBERICHT 2026

Berchtesgadener Land & Traunstein

Was ist Ihre Immobilie 2026 wert?



Sehr geehrte Leserinnen & Leser,

wir freuen uns sehr, Ihnen in diesem Frühjahr 2026 erneut unseren Marktbericht mit den aktuellen Zahlen zum Immobilienmarkt im Berchtesgadener Land und Umgebung an die Hand geben zu dürfen. Darüber hinaus haben wir informative Themen rund um Ihre Immobilie für Sie zusammengestellt.

Der Markt ist weiterhin geprägt von Zurückhaltung und genauerem Abwägen: Finanzierung, Preisvorstellungen und persönliche Lebensplanung spielen stärker zusammen als noch vor einigen Jahren. In diesem Bericht ordnen wir die Lage in der Region ein und geben Ihnen eine belastbare Grundlage für Ihre nächsten Schritte. Ergänzend finden Sie Beiträge rund um den Immobilienverkauf und seine Erfolgsfaktoren, den Ablauf von der Vorbereitung bis zur Übergabe, die Frage „Wie viel ist meine Immobilie wert?“ sowie das Thema Erben und Vererben. Und weil sich Wohnen gerade spürbar verändert, werfen wir auch einen Blick darauf, warum es viele Menschen wieder stärker ins Umland und in ländliche Regionen zieht.

Viel Spaß beim Lesen!

Niko Caspers

Geschäftsführender Gesellschafter
DEKRA zert. Sachverständiger für
Immobilienbewertung (D1/D2)
Geprüfter Immobilienwirt (DFI)



Inhalt

Marktübersicht Berchtesgadener Land	Seite 4
Marktübersicht Traunstein	Seite 10
Marktübersicht Salzburger Land	Seite 16
Zwischen Aufatmen und Aufbruch	Seite 22
Der wahre Wert steckt im Detail	Seite 24
Entspannt verkaufen	Seite 26
Vererben oder verkaufen?	Seite 30
Mehr als Lage, Lage, Lage?	Seite 32
Mehr Luft, mehr Leben	Seite 34
Vermarktungskonzept	Seite 38
Referenzobjekte	Seite 40
Unser Team	Seite 42

IMPRESSUM

HERAUSGEBER:
ALPHAUS IMMOBILIEN GmbH
Geschäftsführer Niko Caspers
Salzburger Straße 4 | D-83435 Bad Reichenhall
Karlsplatz 3 | 80335 München
Telefon: 08651 9549940 | 089 277827070
Standort Salzburg – Telefon: +43 664 93315987
info@alphaus.immo | www.alphaus.immo

BILDNACHWEIS:
© Adobe Stock

DATEN:

© Statista 2025 | © Bundesamt für Statistik
© OpenStreetMaps | © Stadt München Statistik | © Empirica Regio

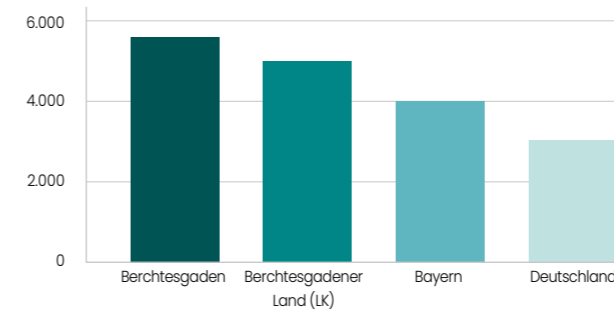
Der Immobilienmarktbericht 2026 ist einschließlich aller Inhalte wie Texte, Fotos und grafischer Gestaltung urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Änderung und Verbreitung von Informationen und/oder Daten, insbesondere Texten, Textteilen oder Bildern ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung der edesign Werbeagentur nicht erlaubt. Alle Infos & Preise vorbehaltlich Irrtümer und aktuellen Änderungen.

Ser vus

Statistik

Berchtesgadener Land

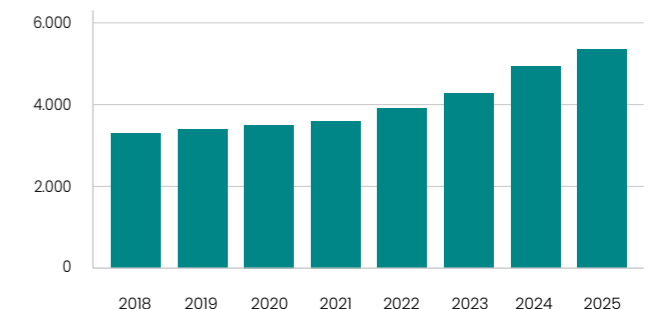
Einfamilienhäuser im Vergleich
(Kaufpreis in EUR / m²)



In Berchtesgaden liegt der Median der Kaufpreise für Einfamilienhäuser bei 5.610 Euro pro Quadratmeter. Im Landkreis Berchtesgadener Land werden für vergleichbare Objekte 4.984 Euro pro Quadratmeter ausgewiesen. Im Landesdurchschnitt von Bayern liegt der Median bei 3.994 Euro pro Quadratmeter. Bundesweit beträgt der Median 3.035 Euro pro Quadratmeter. Die Werte zeigen, dass Berchtesgaden sowohl über dem Landkreis-, Landes- als auch dem Bundesniveau liegt.

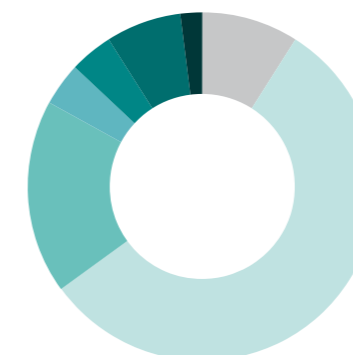
Zwischen 2018 und 2022 verzeichnete der Markt für Eigentumswohnungen in Berchtesgaden deutliche Preissteigerungen. Ausgehend von rund 3.300 Euro pro Quadratmeter im Jahr 2018 stieg das Preisniveau in den Folgejahren spürbar an und lag 2022 auf einem klar höheren Stand. Ab 2023 setzte sich der Aufwärtstrend fort: Ende 2023 lag der Median bei 4.678 Euro pro Quadratmeter, 2024 bei durchschnittlich 4.925 Euro pro Quadratmeter. Bis 2025 ergibt sich ein Median von 5.357 Euro pro Quadratmeter. Insgesamt zeigt sich ein Markt, der nach mehreren Jahren mit spürbaren Preissteigerungen weiterhin auf einem hohen Niveau liegt und zuletzt nochmals deutlich angezogen hat.

Entwicklung Eigentumswohnungen
2018 bis 2025 (Kaufpreis in EUR / m²) Berchtesgaden



Gebäudebestand Berchtesgadener Land
nach Gebäudetypen (Anteile)

- EFH & ZFH angebaut
- EFH & ZFH freistehend
- MFH
- Großwohnsiedlung
- Gewerbe
- Sonderform
- nicht klassifiziert



Im Landkreis Berchtesgadener Land entfällt der größte Anteil des Gebäudebestands auf freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser mit 56,0 Prozent, was 15.468 Gebäuden entspricht. Damit liegt der Kreis nahe am Wert für Bayern mit 56,6 Prozent und leicht über dem Bundesdurchschnitt von 55,2 Prozent. Angebaute Ein- und Zweifamilienhäuser machen 9,3 Prozent beziehungsweise 2.560 Gebäude aus. Mehrfamilienhäuser erreichen 18,2 Prozent mit 5.036 Gebäuden, Großwohnsiedlungen 3,5 Prozent mit 960 Gebäuden und Gewerbebauten 4,3 Prozent mit 1.199 Gebäuden. Sonderformen umfassen 6,5 Prozent beziehungsweise 1.785 Gebäude, während 2,3 Prozent oder 630 Gebäude nicht klassifiziert sind. Insgesamt sind im Landkreis 27.638 Gebäude erfasst.

EFH = Einfamilienhaus | ZFH = Zweifamilienhaus | MFH = Mehrfamilienhaus

Marktübersicht

Berchtesgadener Land

Ortsteil	Ø Kaufpreis Haus / m ²	Ø Kaufpreis Wohnung / m ²	Ø Mietpreis Wohnung / m ²
1 Berchtesgaden	3.840 – 5.230 €	3.650 – 4.840 €	10,00 €
2 Marktschellenberg	3.600 – 4.400 €	3.450 – 4.150 €	10,00 €
3 Schönau a. Königsee	4.450 – 6.200 €	4.100 – 5.200 €	11,60 €
4 Ramsau b. Berchtesgaden	4.250 – 4.850 €	3.850 – 4.820 €	11,00 €
5 Bischofswiesen	3.390 – 4.210 €	3.100 – 3.840 €	11,00 €
6 Bayerisch Gmain	3.480 – 4.720 €	3.300 – 4.870 €	12,60 €
7 Schneizlreuth	3.250 – 4.650 €	3.200 – 3.640 €	10,20 €
8 Bad Reichenhall	3.320 – 4.610 €	3.250 – 4.850 €	12,50 €
9 Piding	3.580 – 4.450 €	3.050 – 4.120 €	11,00 €
10 Anger	3.670 – 4.400 €	3.160 – 4.100 €	10,20 €
11 Ainring	3.400 – 4.270 €	3.160 – 4.240 €	11,40 €
12 Freilassing	3.460 – 4.450 €	3.280 – 4.200 €	11,20 €
13 Saaldorf-Surheim	3.740 – 4.540 €	3.230 – 4.100 €	11,00 €
14 Teisendorf	3.430 – 4.330 €	3.100 – 3.800 €	10,10 €
15 Laufen	2.750 – 3.800 €	3.070 – 3.850 €	10,40 €

Legende Ø Hauskauf

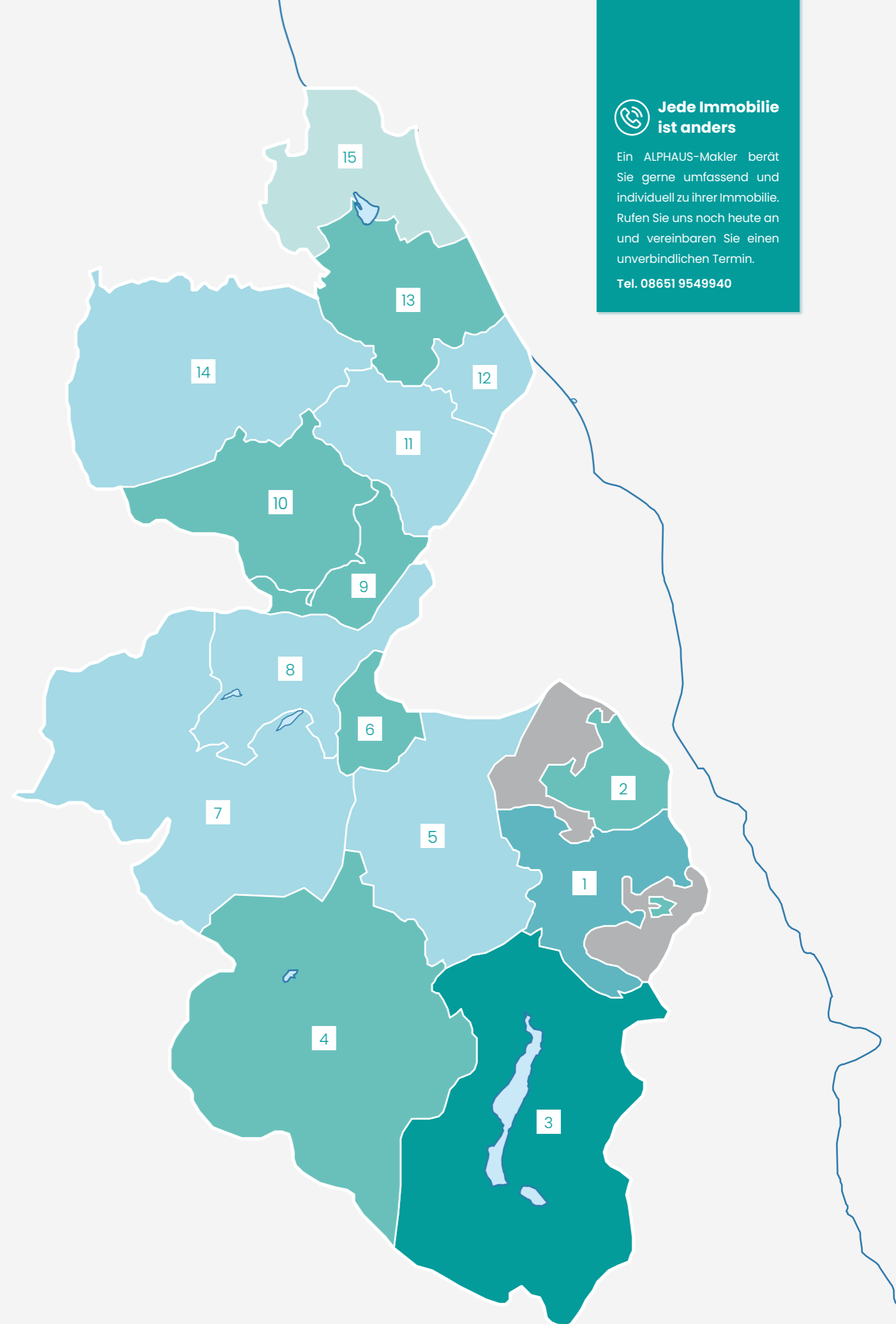
€ 3.000 – € 3.500	€ 4.500 – € 5.000
€ 3.500 – € 4.000	€ 5.000 – € 5.500
€ 4.000 – € 4.500	€ 5.500 – € 6.000

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 12 Monate, ermittelt im Vergleichsverfahren. Zur Bereinigung extremer Sonderfälle wurden die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt. Mietpreise werden als Median ausgewiesen, Kaufpreise für Häuser und Wohnungen als Preisspanne. Datenstichtag ist der 19.03.2026.

Jede Immobilie ist anders

Ein ALPHAUS-Makler berät Sie gerne umfassend und individuell zu ihrer Immobilie. Rufen Sie uns noch heute an und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Termin.

Tel. 08651 9549940



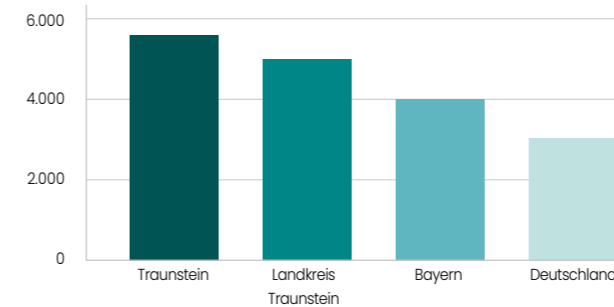


Exklusives Gebäudeensemble im Landkreis Traunstein. Erfolgreich vermittelt.

Statistik

Traunstein

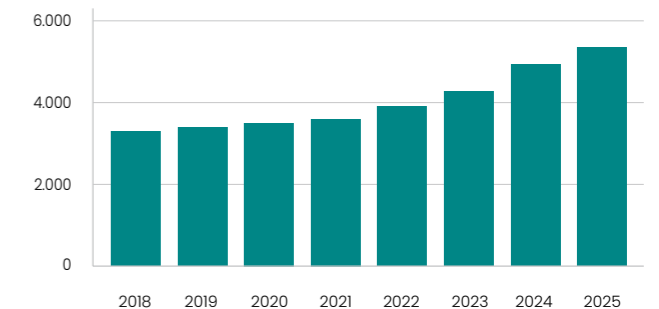
Einfamilienhäuser im Vergleich (Kaufpreis in EUR / m²)



In Traunstein liegt der Median der Kaufpreise für Einfamilienhäuser bei 5.564 Euro pro Quadratmeter. Im Landkreis Traunstein werden für vergleichbare Objekte 4.985 Euro pro Quadratmeter ausgewiesen. Im Landesdurchschnitt von Bayern liegt der Median bei 3.994 Euro pro Quadratmeter. Bundesweit beträgt der Median 3.035 Euro pro Quadratmeter. Die Werte zeigen, dass Traunstein sowohl über dem Preisniveau des Landkreis-, Landes- als auch dem Bundesniveau liegt.

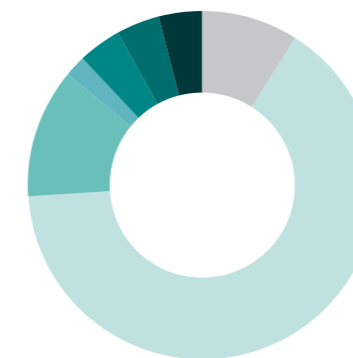
Zwischen 2018 und 2022 verzeichnete der Markt für Eigentumswohnungen in Traunstein deutliche Preissteigerungen. Ausgehend von rund 3.100 Euro pro Quadratmeter im Jahr 2018 stieg das Preisniveau in den Folgejahren spürbar an und lag 2022 auf einem klar höheren Stand. Ab 2023 setzte sich die Entwicklung fort: Für 2024 ergibt sich ein durchschnittlicher Medianpreis von 4.799 Euro pro Quadratmeter, bis 2025 liegt der Durchschnitt bei 5.105 Euro pro Quadratmeter. Damit bewegt sich der Markt nach mehreren Jahren mit deutlichen Preiszuwächsen weiterhin auf einem hohen Niveau und weist zuletzt erneut steigende Werte auf.

Entwicklung Eigentumswohnungen 2018 bis 2025 (Kaufpreis in EUR / m²) Traunstein



Gebäudebestand Traunstein nach Gebäudetypen (Anteile)

- EFH & ZFH angebaut
- EFH & ZFH freistehend
- MFH
- Großwohnsiedlung
- Gewerbe
- Sonderform
- nicht klassifiziert



Im Landkreis Traunstein entfällt der größte Anteil des Gebäudebestands auf freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser mit 65,0 Prozent, was 37.286 Gebäuden entspricht. Damit liegt der Kreis deutlich über dem Wert für Bayern mit 56,6 Prozent sowie über dem Bundesdurchschnitt von 55,2 Prozent. Angebaute Ein- und Zweifamilienhäuser machen 9,0 Prozent beziehungsweise 5.171 Gebäude aus. Mehrfamilienhäuser erreichen 12,6 Prozent mit 7.213 Gebäuden und liegen damit unter dem Bundeswert von 16,8 Prozent. Großwohnsiedlungen umfassen 2,1 Prozent mit 1.193 Gebäuden, Gewerbebauten 3,5 Prozent mit 2.024 Gebäuden. Sonderformen machen 4,3 Prozent beziehungsweise 2.467 Gebäude aus, während 3,5 Prozent oder 2.026 Gebäude nicht klassifiziert sind. Insgesamt sind im Landkreis 57.380 Gebäude erfasst.

EFH = Einfamilienhaus | ZFH = Zweifamilienhaus | MFH = Mehrfamilienhaus

Marktübersicht

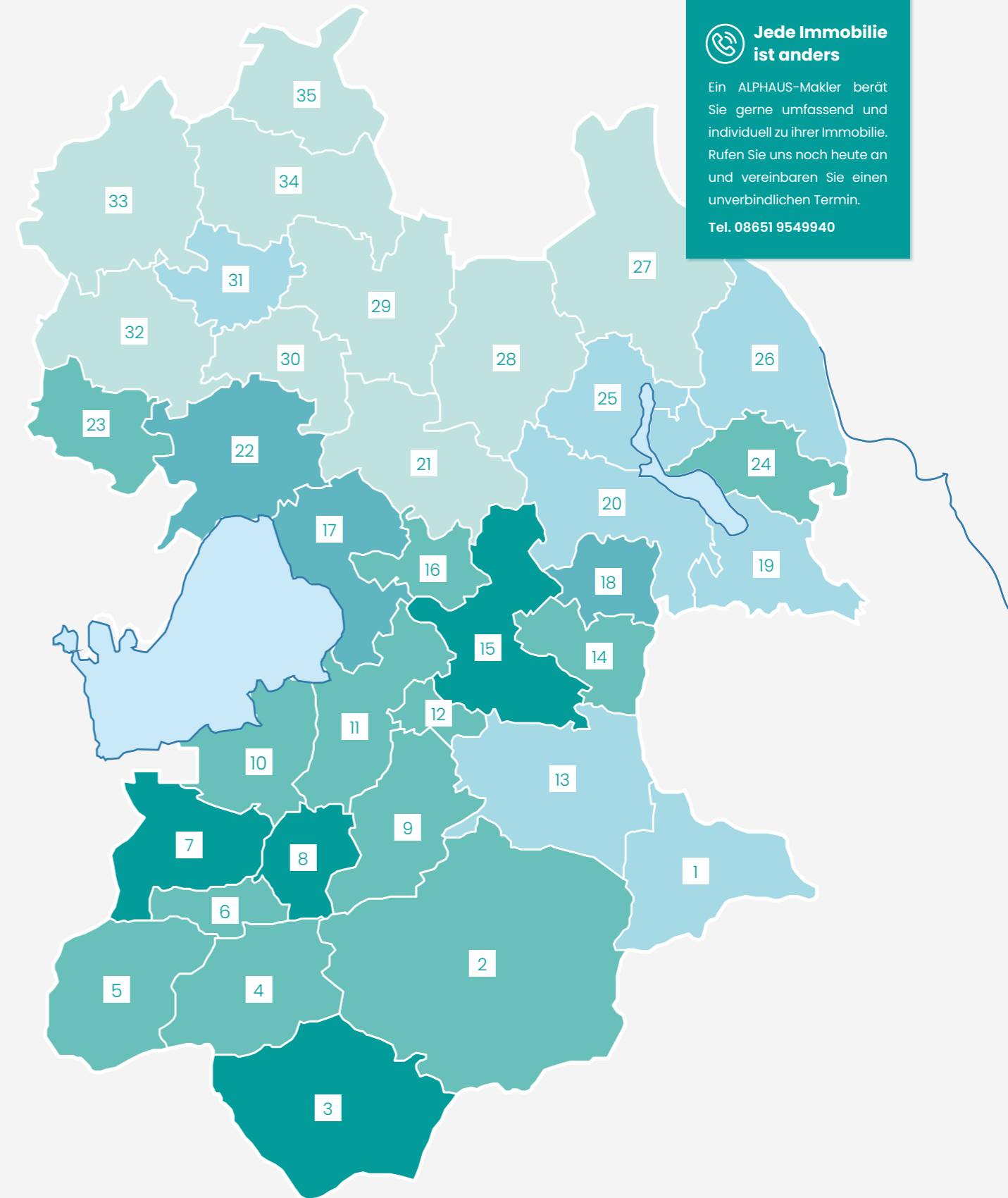
Landkreis Traunstein

Ortsteil	Ø Kaufpreis Haus / m²	Ø Kaufpreis Wohnung / m²	Ø Mietpreis Wohnung / m²
1 Inzell	3.390 – 3.950 €	3.200 – 3.750 €	10,80 €
2 Ruhpolding	3.350 – 4.700 €	3.800 – 4.500 €	11,00 €
3 Reit im Winkl	4.730 – 5.570 €	4.000 – 4.700 €	12,00 €
4 Unterwössen	3.850 – 4.670 €	4.300 – 4.780 €	10,00 €
5 Schleching	3.470 – 4.640 €	3.780 – 4.800 €	10,30 €
6 Marquartstein	4.060 – 4.720 €	4.270 – 5.600 €	10,80 €
7 Grassau	4.600 – 5.830 €	4.790 – 5.560 €	11,20 €
8 Staudach-Egerndach	4.970 – 5.980 €	4.650 – 5.800 €	11,70 €
9 Bergen	3.800 – 4.410 €	3.400 – 4.050 €	10,50 €
10 Übersee	3.860 – 4.250 €	4.750 – 6.910 €	12,00 €
11 Grabenstätt	3.850 – 4.960 €	3.450 – 4.000 €	11,00 €
12 Vachendorf	4.040 – 4.870 €	4.480 – 4.970 €	11,00 €
13 Siegsdorf	3.440 – 4.150 €	3.450 – 4.420 €	12,50 €
14 Surberg	3.630 – 4.420 €	3.670 – 3.900 €	11,00 €
15 Traunstein	4.100 – 5.950 €	4.480 – 5.250 €	13,80 €
16 Nußdorf	4.040 – 4.810 €	4.120 – 4.910 €	11,40 €
17 Chieming	4.290 – 4.980 €	4.750 – 5.430 €	12,60 €
18 Wonneberg	4.320 – 4.930 €	4.000 – 4.600 €	11,30 €
19 Petting	3.340 – 3.890 €	3.740 – 4.300 €	10,50 €
20 Waging am See	3.450 – 4.250 €	3.840 – 4.320 €	13,00 €
21 Traunreut	2.950 – 3.830 €	3.290 – 3.820 €	12,00 €
22 Seeon-Seebruck	4.450 – 5.170 €	5.080 – 5.910 €	13,90 €
23 Pittenhart	4.100 – 4.720 €	3.220 – 3.600 €	10,00 €
24 Kirchanschöring	3.790 – 4.400 €	3.440 – 3.920 €	10,20 €
25 Taching am See	3.200 – 4.200 €	3.150 – 3.600 €	10,30 €
26 Fridolfing	3.470 – 4.100 €	3.320 – 3.950 €	10,20 €
27 Tittmoning	2.850 – 3.760 €	3.320 – 4.260 €	10,50 €
28 Palling	2.800 – 3.800 €	3.000 – 3.650 €	10,00 €
29 Trostberg	2.950 – 3.650 €	3.280 – 3.930 €	10,00 €
30 Altenmarkt	3.110 – 3.610 €	3.150 – 4.210 €	10,20 €
31 Kienberg	3.450 – 3.750 €	3.300 – 3.940 €	10,10 €
32 Obing	3.050 – 3.680 €	3.700 – 4.300 €	11,00 €
33 Schnaitsee	3.140 – 3.650 €	4.740 – 5.600 €	11,00 €
34 Tacherting	2.900 – 3.550 €	3.810 – 4.430 €	10,00 €
35 Engelsberg	2.700 – 3.430 €	3.000 – 3.780 €	10,00 €

Jede Immobilie ist anders

Ein ALPHAUS-Makler berät Sie gerne umfassend und individuell zu ihrer Immobilie. Rufen Sie uns noch heute an und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Termin.

Tel. 08651 9549940



Legende Ø Hauskauf

€ 3.000 – € 3.500	€ 4.500 – € 5.000
€ 3.500 – € 4.000	€ 5.000 – € 5.500
€ 4.000 – € 4.500	€ 5.500 – € 6.000

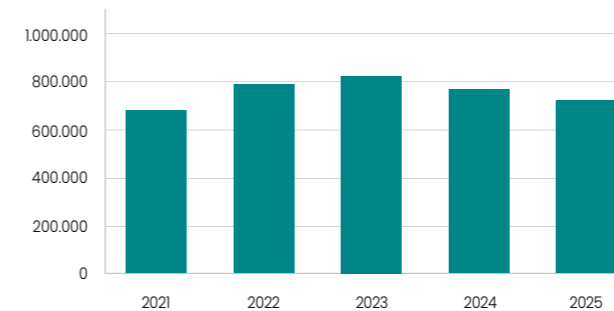
Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 12 Monate, ermittelt im Vergleichsverfahren. Zur Bereinigung extremer Sonderfälle wurden die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt. Mietpreise werden als Median ausgewiesen, Kaufpreise für Häuser und Wohnungen als Preisspanne. Datentag ist der 19.03.2026.



Statistik

Salzburger Land

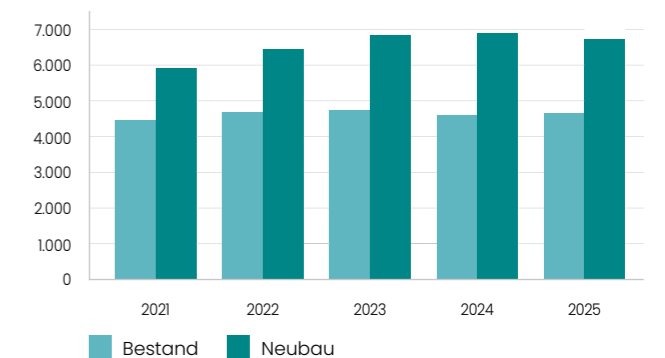
Entwicklung Wohngebäude
2021 bis 2025 (Kaufpreis in EUR)



In Salzburg liegt der durchschnittliche Kaufpreis für Wohngebäude 2021 bei 679.400 Euro. 2022 steigt der Wert auf 788.400 Euro und erreicht 2023 mit 824.100 Euro den Höchststand im betrachteten Zeitraum. Danach fällt der Durchschnitt 2024 auf 767.500 Euro und liegt 2025 bei 724.300 Euro. Insgesamt zeigt die Reihe: Nach dem deutlichen Anstieg bis 2023 haben sich die Kaufpreise in den Folgejahren wieder spürbar nach unten bewegt.

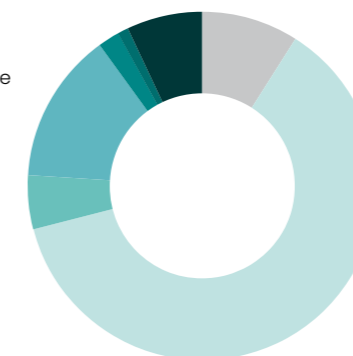
In Salzburg liegen die Jahresmittelpreise pro Quadratmeter bei Eigentumswohnungen im Neubau durchgehend deutlich über dem Bestand. Während der Bestand von 4.468 €/m² (2021) auf 4.748 €/m² (2023) steigt und danach bei 4.614 €/m² (2024) sowie 4.633 €/m² (2025) leicht nachgibt, steigt der Neubau von 5.927 €/m² (2021) über 6.828 €/m² (2023) und liegt 2025 bei 6.729 €/m². Damit bleibt der Preisabstand zwischen Neubau und Bestand über den gesamten Zeitraum spürbar. Auffällig ist, dass sich der Bestand nach dem Peak 2023 eher seitwärts bis leicht rückläufig entwickelt, während sich der Neubau nach dem Höchststand 2023 auf hohem Niveau bewegt.

Entwicklung Eigentumswohnungen
2021 bis 2025 (Kaufpreis in EUR/m²), Bestand vs. Neubau



Liegenschaftstransaktionen
nach Objektart (Anteile)

- Bauland
- Wohnung/Geb. Anteile
- Gebäude
- Wohngebäude
- Landwirtschaft
- Wald
- Sonderform



Im Jahr 2025 wurden in Salzburg insgesamt 5.379 Immobilientransaktionen erfasst. Den größten Anteil bilden Wohnung/Gebäudeanteile mit 3.358 Transaktionen bzw. 62,4 % – damit entfällt deutlich mehr als die Hälfte des gesamten Marktgeschehens auf dieses Segment. Es folgen Wohngebäude mit 764 Transaktionen (14,2 %) sowie Bauland mit 506 Transaktionen (9,4 %). Im Mittelfeld liegen Sonstiges mit 331 (6,2 %) und Gebäude mit 319 Transaktionen (5,9 %). Deutlich kleinere Anteile entfallen auf Landwirtschaft mit 61 (1,1 %) und Wald mit 40 Transaktionen (0,7 %).

Marktübersicht

Salzburger Land

Bezirk	Ø Kaufpreis Wohnung / m ²
1 Aigen	4.700 – 5.900 €
2 Altstadt	5.700 – 7.333 €
3 Elisabeth Vorstadt	3.400 – 4.700 €
4 Gneis	4.500 – 7.000 €
5 Gnigl	4.200 – 5.200 €
6 Itzling	4.000 – 4.800 €
7 Langwied-Kasern	3.850 – 5.700 €
8 Lehen	3.900 – 5.500 €
9 Leopoldskron	4.800 – 6.500 €
10 Liefering	3.900 – 5.000 €
11 Maxglan	4.500 – 6.500 €
12 Morzg	5.800 – 7.000 €
13 Mülln	4.400 – 4.800 €
14 Neustadt	4.800 – 6.200 €
15 Nonntal	5.000 – 7.500 €
16 Parsch	3.400 – 5.600 €
17 Riedenburg	4.000 – 5.500 €
18 Salzburg-Süd	4.000 – 7.000 €
19 Schallmoos	3.450 – 5.600 €
20 Taxham	4.400 – 5.500 €

Legende Ø Wohnungskauf

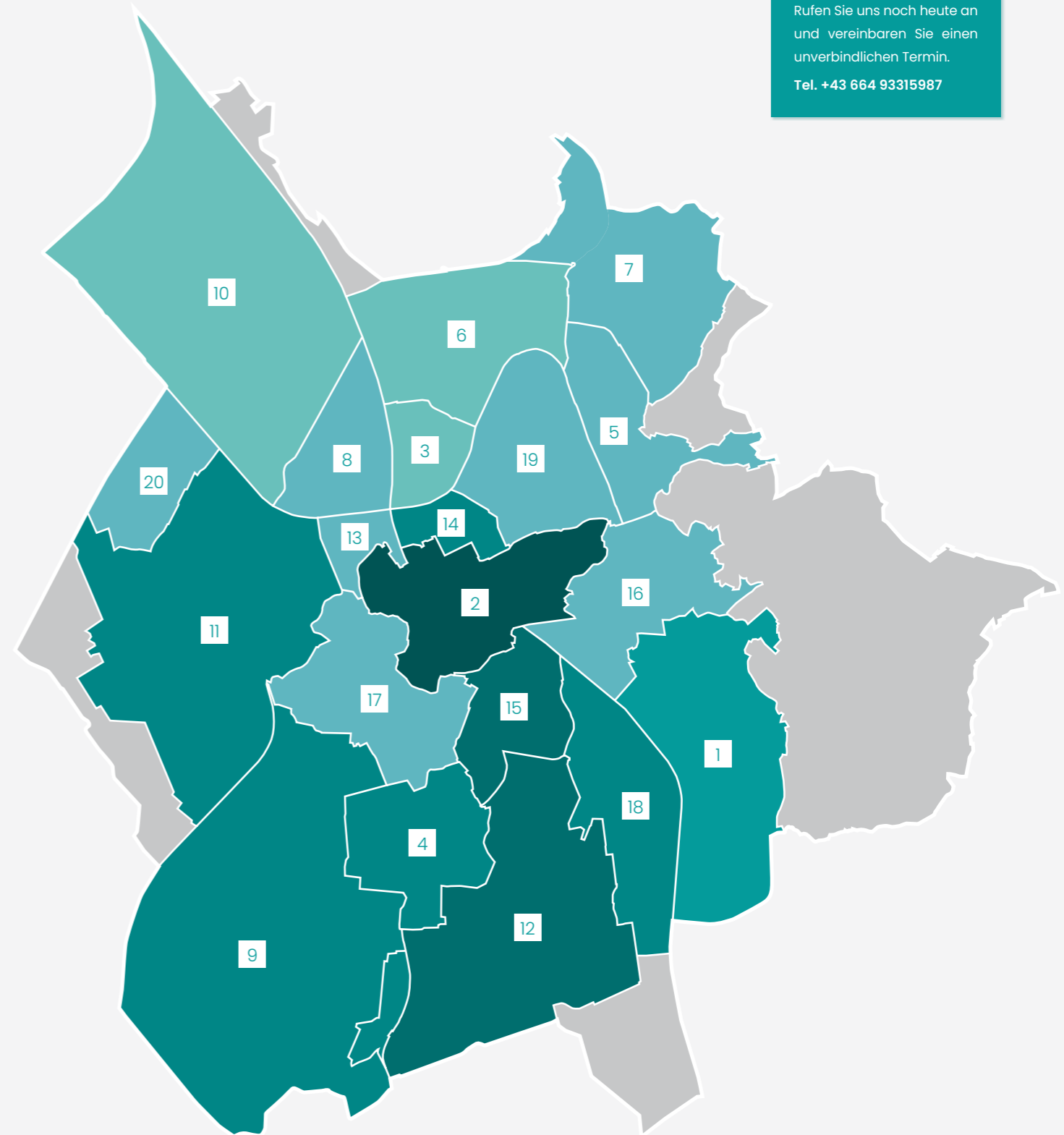
■ € 4.000 – € 4.500	■ € 5.500 – € 6.000
■ € 4.500 – € 5.000	■ € 6.000 – € 6.500
■ € 5.000 – € 5.500	■ € 6.500 – € 7.000

Tatsächliche Transaktionsdaten der vergangenen 12 Monate ermittelt im Vergleichswertverfahren. Preise sind jeweils der Median. Datenstichtag ist der 19.03.2026.

 **Jede Immobilie ist anders**

Ein ALPHAUS-Makler berät Sie gerne umfassend und individuell zu ihrer Immobilie. Rufen Sie uns noch heute an und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Termin.

Tel. +43 664 93315987





Zwischen Aufatmen und Aufbruch

Der Immobilienmarkt richtet den Blick nach vorn

Nach den Boomjahren hat sich der deutsche Immobilienmarkt bis 2025 deutlich abgekühlt. Der rasche Zinsanstieg verteuerte Baufinanzierungen, viele Kaufentscheidungen wurden vertagt und die Preisentwicklung verlor an Schwung. Doch mittlerweile zeigen sich erste Anzeichen einer Trendwende: Im ersten Quartal 2025 stiegen die Preise für Eigentumswohnungen erstmals seit Mitte 2022 wieder, Ein- und Zweifamilienhäuser verteuerten sich um 2,9 Prozent im Jahresvergleich. Für 2026 erwarten führende Institute einen durchschnittlichen Preisanstieg von 3 bis 4 Prozent bei Wohnimmobilien. Ein Zusammenbruch des Marktes wird nicht erwartet – vielmehr deuten Analysen auf eine Phase der Konsolidierung und des Realismus hin.

Private Eigennutzer stehen durch gestiegene Zinsen und Baukosten weiterhin unter Druck. Viele suchen nach kleineren, günstigeren Objekten, um die Finanzierung noch stemmen zu können. Dennoch zieht die Nachfrage langsam wieder an: Das Kreditvolumen für private Haushalte lag im ersten Halbjahr 2025 rund 31 Prozent über dem Vorjahr. Die Bauzinsen bewegen sich aktuell zwischen 3,4 und 4,0 Prozent für zehnjährige Darlehen. Experten erwarten für das erste Halbjahr 2026 eine Seitwärtsbewegung mit Topzinsen zwischen 3,1 und 3,7 Prozent. Der EZB-Leitzins liegt seit Juni 2025 stabil bei zwei Prozent, für dieses Jahr wird eine weitgehend unveränderte Geldpolitik prognostiziert. Kapitalanleger investieren derweil sehr selektiv: Im Fokus stehen Objekte mit solider Mietrendite, guter Lage und langfristiger Sicherheit. Einige professionelle Anleger sehen die Preiskorrekturen der Vorjahre als Einstiegschance für ausgewählte Immobilien in Top-Lagen oder mit besonderen Qualitäten.

Energieeffizienz als Wertfaktor

Strengere ESG-Vorgaben und neue EU-Energieeffizienzregeln zwingen viele Eigentümer zum Handeln: Unsanierete Altbauten mit hohem Energieverbrauch verlieren an Wert, weil Käufer die nötigen Sanie-

rungsinvestitionen einpreisen. Umgekehrt erzielen bereits modernisierte oder klimafreundlich gebaute Immobilien Preisprämien und finden schneller Käufer. Nachhaltigkeit wird vom Bonus zum entscheidenden Wertfaktor. Insbesondere energieeffiziente Wohnimmobilien in guten Lagen bleiben stark gefragt. Wer heute kauft, achtet genau auf Isolierung, Heizsystem und CO₂-Fußabdruck eines Objekts.

Gewerbeimmobilien: ein Zwei-Klassen-Markt

Der Büromarkt spaltet sich zunehmend. Die verstärkte Nutzung von Homeoffice hat den Flächenbedarf mancher Firmen sinken lassen. Die Leerstandsquote lag Ende 2025 bei durchschnittlich 8,2 Prozent in Großstädten, in Frankfurt und Düsseldorf sogar über 11 Prozent. Für 2026 wird ein weiterer Anstieg erwartet, besonders in Berlin und Düsseldorf. Gleichzeitig treibt der „Flight-to-Quality“ die Spitzenmieten für moderne, ESG-konforme Flächen nach oben – in München auf bis zu 60 Euro pro Quadratmeter. Für Frankfurt, Hamburg und München werden weitere Mietsteigerungen von bis zu 2 Prozent prognostiziert. Logistikimmobilien und Rechenzentren bleiben robuste Segmente mit hohen Investitionen, getrieben durch E-Commerce und Künstliche Intelligenz.

Wohnungsbau: Fertigstellungen auf Tiefstand

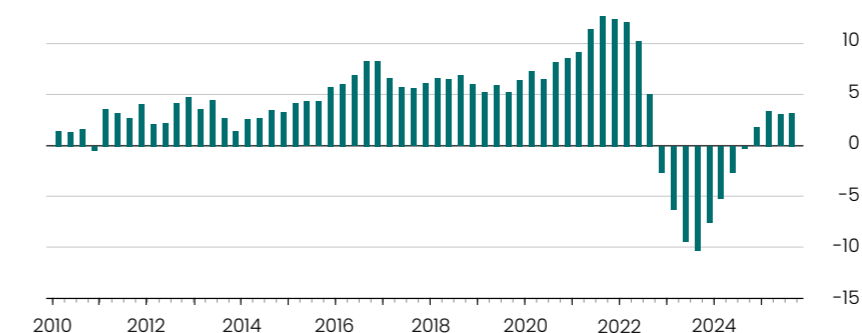
Der Wohnungsbau bleibt das Sorgenkind des Marktes. Nach 252.000 Fertigstellungen 2024 rechnet das Institut der deutschen Wirtschaft für 2025 mit nur noch 235.000 und für 2026 mit etwa 215.000 Wohnungen – weit entfernt vom politischen Ziel von 400.000 Einheiten jährlich. Der tatsächliche Neubaubedarf liegt bei rund 372.000 Wohnungen pro Jahr. Der Wohnraumbedarf wird nur zu etwa 58 Prozent gedeckt. Diese Unterdeckung dürfte die Mietpreise in Ballungszentren weiter nach oben treiben. Die Genehmigungszahlen stabilisieren sich zwar langsam, doch eine echte Trendwende bei den Fertigstellungen wird frühestens für 2027 erwartet. Im Bundeshaushalt dieses Jahres sind 7,7 Milliarden Euro für Wohnen eingeplant mit Schwerpunkten auf

sozialem Wohnungsbau und klimafreundlichem Bauen. Neu ist das Förderprogramm „Gewerbe zu Wohnen“ ab Sommer 2026 mit 360 Millionen Euro für die Umwandlung von Büroflächen in Wohnraum. Allein in den sieben größten deutschen Städten eignen sich geschätzt 1,8 Millionen Quadratmeter dafür. Die Mietpreibremse bleibt bis 2029 in Kraft, um Mietanstiege in angespannten Wohnungsmärkten zu begrenzen.

Somit zeichnet sich für 2026 eine Phase der vorsichtigen Stabilisierung ab. Die absoluten Tiefststände hat der Markt hinter sich gelassen, die Transaktionsdynamik nimmt wieder zu. Selektive Nachfrage, hohe Nachhaltigkeitsanforderungen und politischer Einfluss prägen das Geschehen. Für Kapitalanleger bietet das Jahr solide Chancen mit moderatem, planbarem Wachstum und überschaubarem Risiko. Wer auf Qualität bei Lage, Zustand und Energieeffizienz achtet und eine solide Finanzierung wählt, kann langfristig profitieren. Zu den Boomzeiten der Niedrigzinsphase wird der Markt so schnell nicht zurückkehren.

Häuserpreisindex (2015 = 100)

Veränderungsrate zum entsprechenden Vorjahresquartal, in %



Was ist Ihre Immobilie heute wert?

Vereinbaren Sie eine **kostenlose Erstberatung** – unverbindlich, unkompliziert und ohne Verpflichtung.

Ihr Kontakt:
Tel. 08651 9549 940

Der wahre Wert steckt im Detail

Beim Immobilienverkauf zählt weit mehr als nur der Marktwert. Neben harten Fakten wie Lage, Ausstattung und Baujahr spielt auch der emotionale Eindruck eine zentrale Rolle. Eine Immobilie, die potenzielle Käufer „anspricht“, wird als wertvoller wahrgenommen – und erzielt häufig einen höheren Verkaufspreis. Was zunächst nach einer subjektiven Einschätzung klingt, lässt sich inzwischen durch Verkaufsdaten und psychologische Studien belegen.

Der unterschätzte Erfolgsfaktor

Die emotionale Wirkung einer Immobilie ist kein romantischer Nebenaspekt, sondern ein nachweisbarer Erfolgsfaktor im Verkaufsprozess. Studien der US-amerikanischen National Association of Realtors zeigen, dass inszenierte Immobilien bis zu 88 Prozent schneller verkauft werden. Zudem berichten Makler in 14 bis 20 Prozent der Fälle von Preisaufschlägen zwischen einem und zehn Prozent. Entscheidend ist dabei weniger die Ausstattung an sich, sondern der erste Eindruck: Professionelles Home Staging, hochwertige Fotos und eine einladende Sprache im Exposé sorgen dafür, dass Interessenten sich emotional angesprochen fühlen. Neurowissenschaftliche Untersuchungen belegen, dass beim Betrachten von Bildern Emotionen oft eine größere Rolle spielen als rationale Daten wie die Quadratmeterzahl oder der Energieverbrauch. Wer durch Licht, Farben und gezielte Raumgestaltung eine Atmosphäre schafft, die zum Träumen einlädt, weckt bei Käufern positive Assoziationen – und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass das Objekt nicht nur schneller, sondern auch zu besseren Konditionen verkauft wird.

Doch um diese Wirkung zu entfalten, braucht es auch ein Gespür dafür, was Interessenten heute tatsächlich suchen. Auswertungen von Suchanfragen und Marktbeobachtungen zeigen, dass neben den klassischen Kriterien wie Lage und Preis zunehmend Aspekte wie Homeoffice-Möglichkeiten, Smart-home-Infrastruktur oder Barrierefreiheit an Bedeutung



gewinnen. Auch offene Grundrisse, energieeffiziente Heizsysteme und modern ausgestattete Badezimmer stehen hoch im Kurs.

Was Verkäufer oft nicht sehen

Verkäufer, die über Jahre hinweg mit ihrer Immobilie verwachsen sind, nehmen solche Entwicklungen oft nicht mehr wahr – der Blick auf das eigene Zuhause bleibt emotional gefärbt. Wer sich jedoch von dieser Bindung löst und die Immobilie als „Produkt“ betrachtet, erkennt schnell, wie entscheidend eine professionelle Inszenierung für den Verkaufserfolg ist. Schon kleine Veränderungen – ein aufgeräumter Garten, frische Wandfarben oder eine klug gestaltete Raumaufteilung – können das entscheidende Lebensgefühl vermitteln, das am Ende den Ausschlag gibt. Denn verkauft wird nicht allein über Quadratmeter, sondern über Atmosphäre.



vorher / nachher: Durch gezielte Inszenierung wird aus einem funktionalen Raum ein einladendes Zuhause

Entspannt verkaufen

Der Verkauf der eigenen Immobilie bedeutet nicht nur, den oft wertvollsten Besitz abzugeben, er ist auch immer verbunden mit den persönlichen Erinnerungen über viele Jahre und Jahrzehnte. Gleichzeitig geht es um viel Geld, Verträge und Fristen. Wer den Ablauf kennt und weiß, welche Aufgaben er selbst übernimmt und wo ein Makler unterstützt, trifft bessere Entscheidungen und vermeidet typische Fehler.

Vorbereitung für einen reibungslosen Verkauf

Am Anfang steht die nüchterne Bestandsaufnahme. Eigentümer sollten sich fragen, in welchem Zustand sich die Immobilie befindet, welche Besonderheiten vorliegen und ob es Punkte gibt, die geklärt werden müssen, bevor ein Verkauf sinnvoll ist. Dazu gehören etwa ausstehende Modernisierungen, ungeklärte Wegerechte, alte Grundschulden oder laufende Mietverhältnisse. Wichtig ist außerdem, alle relevanten Unterlagen frühzeitig zusammenzustellen. Dazu zählen unter anderem Grundbuchauszug und Grundrisse sowie ein gültiger Energieausweis dessen Vorlage gesetzlich vorgeschrieben ist. In dieser frühen Phase stellt sich auch die Frage nach dem richtigen Zeitpunkt. Marktlage, Zins-situation und persönliche Lebensplanung spielen hier ebenso eine Rolle wie steuerliche Aspekte. Bereits hier hilft Ihnen der Makler weiter.

Balance zwischen Wunsch und Markt

Ein entscheidender Schritt ist die realistische Einschätzung des Marktwertes. Viele Eigentümer neigen dazu, den Angebotspreis an emotionalen Werten festzumachen, etwa an Erinnerungen, ursprünglichen Kaufpreisen oder in Eigenleistung erbrachten Arbeiten. Der Markt honoriert diese Faktoren jedoch nur bedingt. Entscheidend sind vor allem Lage, Größe, Zustand, Ausstattung, energetischer Standard und die aktuelle Nachfrage in der Region. Ein zu hoch angesetzter Einstiegspreis kann dazu führen, dass eine Immobilie lange am Markt bleibt, Preisreduzierungen erforderlich werden und Interessenten misstrauisch werden. Ein zu niedriger Preis kann dagegen dazu führen,

dass Geld auf dem Tisch liegen bleibt. Ein Makler kann in diesem Schritt eine fundierte Marktpreiseinschätzung vornehmen und dabei sowohl aktuelle Daten als auch seine Erfahrung aus tatsächlich abgeschlossenen Verkäufen einbringen. Ziel ist ein Angebotspreis, der Spielraum für Verhandlungen bietet, gleichzeitig aber zum Markt passt und Interessenten von Beginn an ernsthaft anspricht.

Die Immobilie ins richtige Licht setzen

Steht der Preis, beginnt die eigentliche Vermarktung. Hier entscheidet sich oft, wie groß die Reichweite ist, welche Zielgruppen angesprochen werden und wie schnell sich geeignete Kaufinteressenten finden lassen. Ein professionelles Exposé bildet das Herzstück: Es sollte alle wichtigen Fakten klar und vollständig enthalten, durch aussagekräftige Grundrisse und Pläne ergänzt werden und die Immobilie zugleich attraktiv, aber nicht geschönt darstellen. Besonders wichtig sind hochwertige Fotos – idealerweise mit professionellem Kamera- und Lichtequipment, das Details, Räume und Proportionen deutlich besser abbildet als einfache Aufnahmen. Je nach Objekt kommen ergänzende Medien hinzu, etwa 360-Grad-Rundgänge, kurze Videos und auch Drohnenaufnahmen, die Lage, Grundstück und Umfeld stark erlebbar machen. Diese Inhalte vermitteln einen ersten Eindruck und sind häufig ausschlaggebend dafür, ob ein Interessent überhaupt eine Anfrage stellt. Eine klare Ansprache, strukturierte Texte und ein roter Faden in der Darstellung helfen, Vertrauen aufzubauen.

Interessentenfragen: Struktur statt Zufall

Sobald das Angebot sichtbar ist, folgen meist die ersten Interessentenfragen. Die Organisation der Besichtigungen kostet Zeit und verlangt Koordination. Termine müssen sinnvoll gebündelt werden, um sowohl den Alltag der Eigentümer als auch den der Interessenten zu berücksichtigen. Vor Ort gilt es, die Immobilie gepflegt zu präsentieren, zugleich aber sachlich zu bleiben und keine Zusicherungen zu machen, die sich später als problematisch erweisen könnten. Ein Makler übernimmt hier die komplette Kommunikation mit Interessenten, filtert Anfragen vor, organisiert Einzel- oder Sammelbesichtigungen und führt diese eigenständig durch.

Auswahl des Käufers und Verhandlungen

Nach mehreren Besichtigungen kristallisieren sich in der Regel einige ernsthafte Kaufinteressenten heraus. Für Verkäufer stellt sich nun die Frage,

welches Angebot nicht nur preislich, sondern auch in Bezug auf Sicherheit und zeitliche Planung am besten passt. Eine hohe Kaufpreisofferte hilft wenig, wenn die Finanzierung unsicher ist oder mit langen Bedingungen verbunden ist. Neben dem Kaufpreis können weitere Punkte verhandelt und im Kaufvertrag konkret festgehalten werden. Ein Makler moderiert diesen Prozess, führt Preis- und Vertragsverhandlungen im Auftrag des Verkäufers, gleichen die Interessen der Parteien ab und achtet darauf, dass Zusagen realistisch und umsetzbar bleiben.

Rechtssicherer Abschluss

Stehen Käufer und Verkäufer fest und sind sich über die Eckpunkte geeinigt, folgt die Vorbereitung des Kaufvertrags. In Deutschland ist für den Verkauf einer Immobilie der notarielle Kaufvertrag zwingend erforderlich. Der Notar setzt den Vertragsentwurf auf, in dem alle wesentlichen Punkte geregelt werden: Kaufpreis, Fälligkeit, Übergabetermin, Haftungsfragen, mitverkaufte Gegenstände, Regelungen zu Mängeln, etwaige Rechte Dritter und weitere Details. Verkäufer sollten den Vertragsentwurf in Ruhe prüfen und bei Unklarheiten nachfragen. Makler unterstützen in dieser Phase, indem sie die Abstimmung zwischen den Parteien und dem Notariat organisieren, die erforderlichen Daten zusammentragen, Fragen bündeln und sicherstellen, dass alle Absprachen im Entwurf berücksichtigt werden. Beim Notartermin erläutert der Notar nochmals den Vertrag, liest ihn vor und sorgt für die rechtssichere Beurkundung. Mit der Eintragung der Auflassungsvormerkung im Grundbuch und der Kaufpreiszahlung ist der Verkauf rechtlich weitgehend abgesichert.

Letzter Schritt mit großer Wirkung

Nach Zahlung des Kaufpreises und Erfüllung der vertraglichen Voraussetzungen erfolgt die Übergabe. Sie markiert das Ende des Verkaufsprozesses und sollte sorgfältig vorbereitet werden. Dazu gehört ein ausführliches Übergabeprotokoll, in dem der Zustand der Immobilie, eventuelle Restmängel, übernommene Gegenstände, Zählerstände sowie die Anzahl und Art der Schlüssel festgehalten werden. Ihr Makler begleitet auch diesen Schritt, führt oder moderiert die Übergabe, erstellt ein detailliertes Protokoll und sorgt dafür, dass beide Seiten eine unterschriebene Version erhalten. Für Verkäufer bedeutet das zusätzliche Sicherheit und eine saubere Dokumentation.

Verkauf mit ALPHAUS

Gemeinsam mit unseren Experten besprechen Sie Ihren Verkauf unverbindlich und persönlich – für einen zeitnahen Abschluss zum realistisch maximalen Marktpreis.

Jetzt Beratungstermin vereinbaren:

Tel. 08651 9549 940



Vererben oder verkaufen?

Irgendwann kommt der Tag, an dem man sich fragt, wie es mit dem selbst bewohnten Haus oder der Wohnung über das eigene Leben hinaus weitergeht. Viele Familien stehen aktuell früher als erwartet vor genau dieser Frage. Denn wir erleben eine spürbare Vermögensverschiebung: Die Generation der Babyboomer überträgt in den kommenden Jahren schrittweise Werte an Ihre Kinder. Ein wesentlicher Teil dieses Vermögens steckt in Immobilien. Damit rücken Erbimmobilien und die richtige Planung für viele Eigentümer und Angehörige in den Fokus. Doch die eigene Immobilie zu vererben ist meist keine einfache Aufgabe. Immobilienbesitzer sollten sich rechtzeitig darüber Gedanken machen, was mit ihrer Immobilie im Fall des Falles geschehen soll: vererben oder doch besser zu Lebzeiten verschenken? Wie wird das Testament geregelt und was ist der Pflichtteil für Erben? Häufig geht es darum, die Immobilie mit möglichst geringen Kosten, wenig Zeitaufwand und ohne Streit weiterzugeben. In der Praxis kommen dabei oft zusätzliche Fragen auf: Können oder wollen die Erben die Immobilie selbst nutzen? Leben sie überhaupt in der Nähe? Und wie wird mit laufenden Kosten, Instandhaltung oder möglichen Modernisierungen umgegangen?

Wird eine Immobilie vererbt, fallen für den Erben Erbschaftsteuern an, deren Höhe sich nach dem Verwandtschaftsgrad zum Erblasser richtet. Die Erbfolge selbst ist gesetzlich im BGB geregelt und sieht vor, dass zwischen dem Verwandtenerbrecht und dem Erbrecht des Ehegatten unterschieden wird. Im ungewöhnlichen Fall, dass keinerlei Erben auffindbar sind, geht das Erbe als sogenannte Fiskalerbschaft an den Staat.

Immobilien verschenken – sinnvoll?

Wer frühzeitig plant, denkt oft über eine Schenkung nach. Das Ziel ist dabei nicht nur steuerlich motiviert, sondern häufig auch organisatorisch: klare Verhältnisse schaffen, Entscheidungen entlasten und potenziellen Konflikten vorbeugen. Ob eine Schenkung sinnvoll ist, hängt jedoch immer von der individuellen Situation ab.

Dies gilt auch für den Verkauf. Er kann öffentlich an Dritte geschehen oder im Kreis der Familie, beispielsweise an die eigenen Kinder. Dabei sollte bedacht werden, dass es nicht möglich ist, die Immobilie zu einem Freundschaftspreis oder dem obligatorischen Euro zu verkaufen. Denn wird die Immobilie stark unter ihrem Wert veräußert, kann dies als inoffizielle Schenkung gewertet werden, was wiederum entsprechende steuerliche Folgen nach sich ziehen kann. Eine Schenkung ist vor allem dann ein Weg, wenn die persönlichen Freibeträge der künftigen Erben nicht reichen würden, um die Immobilie steuerfrei vom einen auf den anderen zu übertragen.

Wie vererbe ich richtig...

Testament oder Erbvertrag – der entscheidende Unterschied: Beim Testament verfügt der Erblasser, wer was bekommt, und kann seine Entscheidung jederzeit widerrufen oder ändern. Bei einem Erbvertrag müssen beide Parteien zustimmen: derjenige, der gibt, und derjenige, der etwas bekommt. Beim Erbvertrag ist ein Notar unverzichtbar. Im Falle eines Testaments hat auch ein eigens verfasstes Dokument seine Gültigkeit. Wichtig: Bei einem handschriftlich verfassten Nachlass muss der gesamte Text per Hand geschrieben und unterzeichnet sein, damit das Dokument auf seine Richtigkeit überprüft werden kann. Auch Ort und Datum dürfen neben der Überschrift „Testament“ nicht fehlen. Inhalt des Testaments muss mindestens ein Erbe sein.

Erbengemeinschaft

Geht eine Immobilie an mehrere Personen, spricht man nach dem Gesetz von einer Erbengemeinschaft. Alle haben das gleiche Recht an dem Objekt und es bedarf der Absprache. In der Praxis erweist sich dies oft als Hindernis. Entstehen Streitigkeiten, kann dies sogar nachhaltige monetäre Folgen haben, zum Beispiel durch die Forderung nach Aufhebung der Erbengemeinschaft. Im ungünstigsten Fall der Teilungsversteigerung wird ein wertvoller Besitz häufig unter seinem Marktwert verkauft. Daher ist es oft sinnvoll, sich frühzeitig auf eine klare

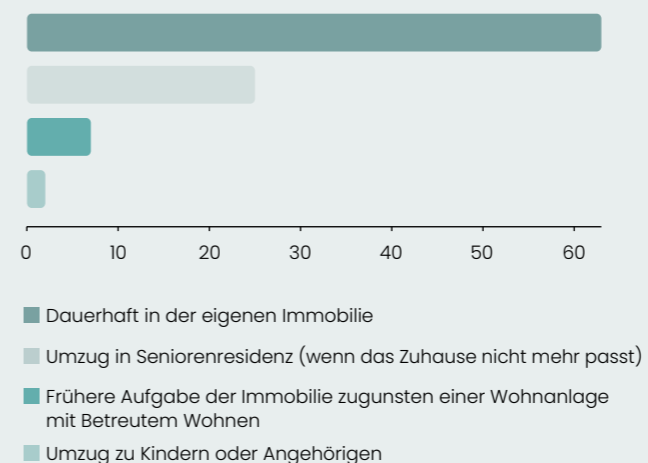
Lösung zu verständigen, etwa auf Verkauf, Auszahlung einzelner Erben oder eine geregelte Nutzung. Erbengemeinschaften sind dringend angeraten, stets einen Immobilienmakler zu konsultieren. Er kann objektiv den Wert der Immobilie beurteilen und im Anschluss eine geordnete Vermarktung begleiten.

Sonderfall Grundstück

Tritt ein Erbfall für ein Grundstück ein, ist es nicht immer möglich, dieses aufgrund seiner Größe und seines Zuschnitts sinnvoll unter mehreren Parteien aufzuteilen. In diesem Fall besteht die Möglichkeit, das Grundstück bereits zu Lebzeiten zu verkaufen und den Angehörigen stattdessen Geldvermögen zu vermachen. Der Vorteil dieser Lösung: Der Verkaufserlös kann problemlos aufgeteilt werden. Hier ist zu beachten, ob für dieses Szenario die Spekulationssteuer beim Verkauf anfällt. Unabhängig ob Erbfall oder geplantes Ziel für die Familie: Der erste Schritt ist immer eine Immobilienbewertung durch einen fachkundigen Makler vor Ort.

Wohnvorstellungen der Generation 60+

(Anteil der Nennungen in %)



Ihr Vorteil mit ALPHAUS Immobilien

Warum Erben mit ALPHAUS verkaufen:

1. Sachverständigen-basierte Immobilienbewertung
2. Grenzüberschreitende Vermarktung in Deutschland und Österreich
3. Keine Maklerbindung – volle Flexibilität
4. Hohe Erfolgsquote durch klare Preis- und Verhandlungsstrategie

Mehr erfahren unter:

Tel. 08651 9549 940

Mehr als Lage, Lage, Lage?

Eine Wertanalyse ist ein erster, wichtiger Schritt in Richtung Immobilienverkauf. Hierbei sind zahlreiche Faktoren in der Bewertung entscheidend. Ihr ALPHAUS Immobilien Team bietet Ihnen hier, neben einer kompetenten Beratung und Betreuung für den Verkauf, auch eine qualifizierte Ermittlung dieser Werte an.

Ist die Drei-Zimmer-Wohnung zu klein für die wachsende Familie geworden? Rückt der Wunsch nach einem Eigenheim mit Garten für die Kinder in den Fokus? Die Gründe für einen Immobilienverkauf sind vielfältig und so facettenreich wie das Leben selbst. Mit jeder Lebensphase ergeben sich neue Ansprüche und Bedürfnisse an die Lebens- und Wohnsituation. Für viele ältere Menschen wird das große Haus, in dem einst auch die Kinder ihren Lebensmittelpunkt hatten, zu einem Ballast. Instandhaltung und Reinigung der Immobilie stellen eine zunehmend wachsende Herausforderung an die körperliche Fitness und den Geldbeutel dar. Deshalb entscheiden sich viele ältere Menschen für eine kleinere, überschaubare Wohnung, ggf. in einer Wohnsiedlung, in der auch sozialer Anschluss gewährleistet wird. Neben familiären Veränderungen, einem berufsbedingten Lebensneustart, altersbedingt oder aufgrund einer Erbschaft erfordern leider auch Schicksalsschläge eine Entscheidung hinsichtlich der eigenen Immobilie. Viele Menschen erben eine Immobilie und nicht selten besteht die Notwendigkeit, diese zu veräußern, weil kein Bedarf besteht oder die Verantwortung und Instandhaltung eine zu hohe Belastung darstellt. Warum und zu welchem Zweck auch immer – schlussendlich steht ein jeder vor der gleichen Frage: Wie viel ist meine Immobilie wert?

Die Wertfaktoren Ihrer Immobilie

Die Lage einer Immobilie spielt eine zentrale Rolle. Dabei unterscheiden Experten zwischen Makrolage und Mikrolage. Die Makrolage beschreibt die Region, Stadt oder den Stadtteil – wie hoch ist die Kaufkraft,



wie entwickelt sich die Bevölkerung, wie steht es um die wirtschaftliche Struktur? Die Mikrolage hingegen bezieht sich auf das unmittelbare Umfeld: Liegt die Immobilie an einer stark befahrenen Straße oder in ruhiger Idylle? Wie ist der Ausblick, wie die Nachbarschaft? Gibt es Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel, Schulen, Ärzte und Einkaufsmöglichkeiten? Eine gute Mikrolage kann Schwächen der Makrolage teilweise ausgleichen. Baujahr und Größe sind weitere wichtige Bestandteile der Analyse. Wie alt und wie gut erhalten ist die Bausubstanz Ihrer Immobilie? Zu bestimmten Zeiten wurde „schneller“ gebaut und in manchen „nachhaltiger“. Jugendstil ist gefragt, 60er-Jahre-Plattenbau gefürchtet. In welcher Größenordnung rangiert der verfügbare Wohnraum? Wie viele Zimmer gibt es, wie groß sind diese? Wie sieht es mit Terrasse oder Garten aus? Ist ein großes Grundstück vorhanden?

Energieeffizienz als neuer Schlüsselfaktor

Neben den klassischen Kriterien hat sich die Energieeffizienz zu einem entscheidenden Wertfaktor entwickelt. Laut einer Analyse des Kieler Instituts für Weltwirtschaft erzielen Eigentumswohnungen mit der Energieeffizienzklasse A+/A im Schnitt rund 650 Euro pro Quadratmeter mehr als vergleichbare Objekte der Klassen D/E. Bei Häusern mit bestem Energiestandard liegen die Angebotspreise bis zu 23 Prozent über dem mittleren Standard. Umgekehrt werden Eigenheime mit der niedrigsten Energieeffizienzklasse H durchschnittlich 14 Prozent günstiger angeboten.

Der Energieausweis ist dabei zum unverzichtbaren Dokument geworden. Er zeigt auf einen Blick, wie viel Energie ein Gebäude verbraucht und in welche Effizienzklasse es eingestuft ist. Käufer kalkulieren die zu erwartenden Sanierungskosten bereits in ihre Kaufpreisvorstellung ein. Um die Energieeffizienzklasse von D/E auf A+/A zu verbessern, fallen laut Studien Kosten von durchschnittlich rund 700 Euro pro Quadratmeter an. Wer hier bereits investiert hat, profitiert beim Verkauf.

Zustand und rechtliche Rahmenbedingungen

Der aktuelle Zustand der Immobilie spielt eine maßgebliche Rolle. Ist Ihre Immobilie saniert und in einem guten Zustand oder sind Sanierungs- und Renovierungsarbeiten erforderlich? Modernisierungen wie neue Fenster, ein zeitgemäßes Heizsystem oder eine gedämmte Fassade wirken sich positiv auf den Wert aus. Auch rechtliche Aspekte

fließen in die Bewertung ein: Gibt es Dienstbarkeiten oder Wegerechte im Grundbuch? Besteht Denkmalschutz? Bei Eigentumswohnungen sind zudem Teilungserklärung, Hausgeldabrechnung und Rücklagenstand relevant.

Die drei Bewertungsverfahren

Für die professionelle Wertermittlung sind in Deutschland drei Verfahren gesetzlich normiert und in der Immobilienwertermittlungsverordnung geregelt. Das Vergleichswertverfahren orientiert sich an tatsächlichen Verkaufspreisen ähnlicher Objekte in vergleichbarer Lage und kommt besonders bei Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern zum Einsatz. Das Sachwertverfahren berechnet, wie viel es kosten würde, das Gebäude heute neu zu errichten, abzüglich einer Alterswertminderung. Es eignet sich für besondere Objekte ohne ausreichend Vergleichsdaten. Das Ertragswertverfahren bewertet vermietete Objekte anhand der nachhaltig erzielbaren Mieteinnahmen und ist bei Mehrfamilienhäusern oder Gewerbeimmobilien üblich.

Wir bewerten Ihre Immobilie

Mit unserer langjährigen Expertise im Immobiliensektor sind wir Ihr zuverlässiger Partner vor Ort, wenn es um die Bewertung von Immobilien geht. Als Spezialisten für die Regionen München, Berchtesgadener Land und Salzburg sind wir bestens informiert über die aktuellen Marktpreise und regionalen Besonderheiten. Unser Team von Immobilienexperten recherchiert individuell alle relevanten Daten, um Ihnen eine verlässliche Marktwertanalyse zu liefern, die sowohl konjunkturelle Faktoren als auch Liegenschaftszinssätze berücksichtigt. Dabei wählen wir das passende Bewertungsverfahren für Ihre Immobilie und beziehen aktuelle Entwicklungen wie die gestiegene Bedeutung der Energieeffizienz in unsere Analyse ein.

Unser Verkehrswertgutachten

Wir erstellen rechtssichere Verkehrswertgutachten – z. B. für Verkauf, Scheidung oder Erbschaft.



Jetzt anfragen unter:
[www.alphaus.immo/
DEKRA-Wertgutachten.htm](http://www.alphaus.immo/DEKRA-Wertgutachten.htm)

Mehr Luft, mehr Leben

Lärm, Enge, steigende Preise – viele Menschen kehren der Großstadt den Rücken. Auf dem Land locken Ruhe, Natur und ein neuer Sinn für Gemeinschaft. Der Trend zur Stadtfucht ist mehr als nur ein Phänomen. Er verändert Deutschlands Wohn- und Lebenslandschaft grundlegend.

Wer heute eine Wohnung in München, Berlin oder Frankfurt sucht, braucht Geduld, ein gutes Einkommen und häufig auch Glück. Die Mieten in deutschen Großstädten sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Gleichzeitig nehmen Lärm, Verkehr und Stress zu. Inmitten dieser Entwicklungen entdecken viele Städter das Leben jenseits der Metropolen neu – und ziehen bewusst ins Umland oder in ländlichere Regionen. Was früher als Rückschritt galt, ist heute für viele ein Schritt zu mehr Lebensqualität.

Ein Blick auf aktuelle Entwicklungen bestätigt diesen Trend. Laut dem Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung zieht es immer mehr Menschen aus Großstädten in das nähere Umland oder in kleinere Städte und in ländliche Regionen. Besonders deutlich ist dieser Effekt bei Familien mit Kindern und Menschen mittleren Alters. Während Großstädte wie Berlin, Hamburg oder München seit einiger Zeit kontinuierliche Wanderungsverluste verzeichnen, erleben angrenzende Landkreise deutliche Zuwächse.

Neue Perspektiven jenseits der Stadt

Doch was genau zieht die Menschen aus der Stadt aufs Land? Ein wesentlicher Faktor ist der Wunsch nach mehr Wohnraum zu erschwinglicheren Preisen. Während der durchschnittliche Quadratmeterpreis für Eigentum in München im Jahr 2024 bei über 8.000 Euro lag, waren es in vielen ländlichen Regionen weniger als ein Drittel. Gleichzeitig ermög-



Markteinblick aus erster Hand

„Gerade im **Berchtesgadener Land** verkaufen wir aktuell viele Immobilien an Münchner. Unsere **zweite Niederlassung in München** ermöglicht einen direkten Draht zum Münchner Käufer- und Investorenmarkt.“

Niko Caspers
Geschäftsführer ALPHAUS Immobilien

Eine kostenlose Erstberatung erhalten Sie telefonisch unter:
08651 9549 940



lichen Homeoffice und flexible Arbeitsmodelle heute eine größere räumliche Unabhängigkeit. Was früher der tägliche Weg zur Arbeit verhinderte, ist heute dank Remote Work oft kein Hindernis mehr.

Neben ökonomischen Gründen spielen auch emotionale und soziale Faktoren eine Rolle. Der Wunsch nach einem ruhigeren Leben, nach Nähe zur Natur und einem stärkeren Gemeinschaftsgefühl ist in vielen Bevölkerungsgruppen gestiegen. Eine Studie des Zukunftsinstituts beschreibt diesen Wandel als Teil eines „Neo-Ökologischen Lebensstils“ – einer neuen Sehnsucht nach Entschleunigung, Selbstversorgung und Sinnstiftung im Alltag. Gerade junge Familien schätzen es, wenn Kinder im Grünen aufwachsen, Schulen und Kitas überschaubarer sind und Nachbarschaft noch persönlich erlebt wird.

Herausforderungen auf dem Land

Allerdings bringt der Umzug ins Ländliche nicht nur Vorteile mit sich. Wer sich für das Leben abseits der Stadt entscheidet, muss oft längere Wege in Kauf nehmen – etwa zu Ärzten, Behörden oder kulturellen Einrichtungen. Auch der öffentliche Nahverkehr ist vielerorts noch ausbaufähig. Der Zugang zu schnellem Internet, das für Homeoffice unerlässlich ist, ist ebenfalls regional sehr unterschiedlich. Hier zeigt sich: Die Attraktivität ländlicher Regionen steht und fällt mit ihrer Infrastruktur. Deshalb fordern Experten gezielte Investitionen in Mobilität, Digitalisierung und medizinische Versorgung, um neu Zugezogene dauerhaft zu binden.

Trotz bestehender Herausforderungen hält der Trend zur Abwanderung aus den Großstädten weiterhin

an. Viele Menschen entscheiden sich bewusst für ein Leben außerhalb urbaner Zentren – sei es im näheren Umland oder in ländlicheren Regionen.

Der neue Blick aufs Land zeigt: Lebensqualität ist nicht mehr automatisch mit der Großstadt verbunden. Immer mehr Menschen definieren Wohnen neu – nicht als Ort des Konsums, sondern als Ort des Ankommens. Für Politik, Stadtplanung und Immobilienwirtschaft bedeutet das: Die Zukunft des Wohnens liegt auch jenseits der urbanen Zentren. Und sie beginnt dort, wo Menschen Platz zum Leben suchen – und finden.



Vermarktung, die wirkt

Im Berchtesgadener Land ist der Immobilienmarkt anspruchsvoll: Käufer vergleichen genau, Preisniveaus sind hoch und überregionale Interessenten spielen oft eine zentrale Rolle. Umso wichtiger ist ein Vermarktungsansatz, der nicht auf Zufall setzt, sondern strukturiert vorgeht.

Fundierte Wertermittlung als Grundlage

Jede erfolgreiche Vermarktung beginnt mit einer realistischen und marktgerechten Preisstrategie.

- Aktuelle Vergleichsverkäufe
- Bodenrichtwerte
- Liegenschaftszinssätze
- Regionale Nachfrageentwicklung
- Objektspezifische Besonderheiten

Eine sachverständige Bewertung schafft Transparenz und verhindert teure Fehleinschätzungen.

Klare Preisstrategie mit Verhandlungsspielraum

Erfolgreiche Verkäufer starten nicht „zu hoch“ – aber auch nicht unter Wert.

- Ernsthafte Kaufanfragen
- Kontrollierter Verhandlungsspielraum
- Vermeidung langer Vermarktungszeiten
- Stabile Abschlusswahrscheinlichkeit

Hochwertige Präsentation

Der erste Eindruck entscheidet über den Erfolg und prägt, wie Interessenten die Immobilie einordnen.

- Professionelle Immobilienfotografie
- Luftbildaufnahmen
- Digitale Grundrissoptimierung
- Strukturierte Aufbereitung aller Unterlagen
- Transparente Darstellung aller wertrelevanten Fakten



Zugang zu vorgemerkten Käufern

Ein erheblicher Teil erfolgreicher Verkäufe erfolgt nicht ausschließlich über öffentliche Portale.

- Gepflegte Käuferdatenbanken
- Regionale und überregionale Investorenkontakte
- Bauträger- und Kapitalanlegernetzwerke
- Diskrete Direktansprache geeigneter Interessenten

Regionale und überregionale Reichweite

Gerade im Alpenraum spielt die überregionale Nachfrage eine zentrale Rolle.

- Münchner Investoren
- Österreichische Interessenten
- Kapitalanleger aus Ballungsräumen
- Zweitwohnsitzkäufer

Professionelle Verhandlungsführung

Die Phase zwischen einem Kaufpreisangebot und notariellem Vertrag entscheidet über das Ergebnis.

- Bonitätsprüfung
- Verhandlungsstrategie
- Kaufvertragsabstimmung
- Abstimmung mit Notariat und Finanzierungspartnern

Ein durchdachtes Vermarktungskonzept kombiniert Marktkenntnis, Netzwerk, eine strategische Preispositionierung und professionelle Begleitung. Gerade in wertstabilen Regionen wie dem Berchtesgadener Land entscheidet die Qualität der Vermarktung über den Unterschied zwischen einem durchschnittlichen und einem überdurchschnittlichen Verkaufsergebnis.

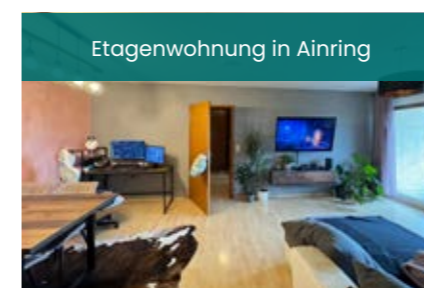
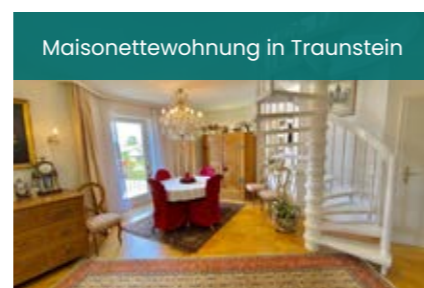
Sind Sie bereit? Denn wir sind es.

Ganz gleich, um welche Art von Immobilie es sich handelt – beim Verkauf gilt es viel zu beachten. Unsere Experten von ALPHAUS Immobilien helfen dabei Ihr Objekt erfolgreich zu vermarkten. Sprechen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Mehr Informationen
finden Sie unter:
www.alphaus.immo



Bereits erfolgreich vermittelte Immobilien

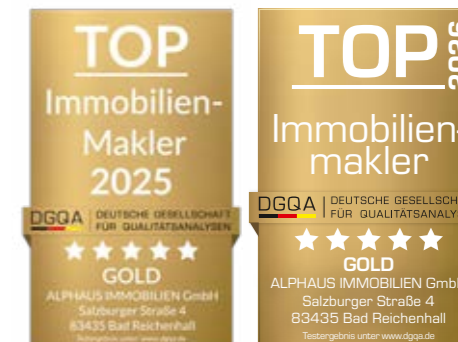


DAS TEAM

Erfahrung vor Ort

Das dürfen Sie von uns erwarten: persönliche Beratung, Engagement und viel Sachverstand. Unser Team kennt den lokalen Immobilienmarkt und bildet sich regelmäßig weiter, unter anderem in rechtlichen Fragen und im Immobilien-Marketing. Dadurch können wir Ihnen stets kompetent weiterhelfen.

Unser ganzes Team finden Sie unter:
www.alphaus.immo/Team.htm



Niko Caspers
Geschäftsführer



Janet Flachberger
Kundenbetreuung



Manfred Buchegger
Immobilienmakler



Michael Bauer
Immobilienmakler



Bernhard Winkler
Immobilienmakler



Elmira Haferstein
Immobilienmaklerin



Alexander Bauer
Immobilienmakler



Tim Borufka
Immobilienmakler



Jonas Graßl
Immobilienmakler



Büro Bad Reichenhall

Tel. 08651 9549940

Büro München

Tel. 089 277827070

Büro Salzburg

Tel. +43 664 93315987

