

Immobilienmarkt im Wandel. Unerschwinglich oder bietet die neue Zeit richtige Chancen?

Der Immobilienmarkt wird aufgrund der stark gestiegenen Zinsen sehr kritisch von außen betrachtet. Bei der Betrachtung stehen in erster Linie die Kreditzinsen und auch die Preise im Vordergrund.

Dies spiegelt aber nur einen Teil des Marktes wider. Schließlich ist die Erschwinglichkeit einer Immobilie sicher das Hauptkriterium. Hier haben wir verglichen mit den 80er Jahren traumhafte Zustände. Wer in den 80er Jahren Immobilien kaufte, hat dies immer durch Eigenleistung oder Verzicht an anderer Stelle getan. Ganz anders in den Jahren zwischen 2010 und 2020.

Durch eine günstige Kombination von Kaufpreisniveau, Zinsniveau und Einkommensniveau war dies die Blütezeit für Immobilienkäufer. Ein Eigenheim war für viele neue Bevölkerungsgruppen erschwinglich.

In den Folgejahren sorgte zunächst die Knappheit im Markt zusammen mit dem Zinsniveau für anhaltend steigende Immobilienpreise. Steigende Preise wurden durch langanhaltende Niedrigzinsphasen und steigende verfügbare Einkommen begünstigt, wodurch die Auswirkungen steigender Bau- und Immobilienpreise abgemildert wurden. Dies trotz bereits zurückgegangener Erschwinglichkeit (siehe Grafik).

Die (Zins-)Wende

Mitte 2022 kam der Schock. Während die Immobilienpreise konstant gestiegen waren und man es dadurch nicht so extrem wahrgenommen hat, kam nun ein schnelles Erwachen. Aufgrund von einer Vervielfachung der monatlichen Zinsbelastungen waren Immo-

bilien schnell für viele unerschwinglich.

Von dem Preisniveau herunterzugehen, war dann auch ein schmerzhafter Prozess. Deutlich reduzierte Verkaufszahlen im zweiten Halbjahr 2022 und Anfang 2023 sind die Folge. Dies umso mehr, wenn es sich um Immobilien handelt, bei denen Modernisierungen erforderlich sind oder aber bei denen das bisherige Preisniveau nur noch von gut verdienenden Haushalten zu stemmen war.

Der Mythos im Check

Der Mythos, dass der Immobilienkauf für Normalverdiener unerschwinglich geworden sei, erweist sich bei genauer Analyse als nur partiell zutreffend.

Statistische Daten zeigen, dass Immobilien kaufkraftbereinigt heute nicht so teuer sind wie früher. Seit 1980 sind die Preise inflationsbereinigt nur um 15,5 % gestiegen, während die verfügbaren Realeinkommen um 40,9 % zulegen.

Die Steigerungen der letzten Boomjahre sind und werden im Markt korrigiert. Im 1. Quartal 2023 waren in den sieben größten Metropolen (Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt, Stuttgart und Düsseldorf) Ein- und Zweifamilienhäuser 10,4 % günstiger als im Vorjahresquartal.

Die aktuelle Situation bietet Käufern zudem neue Chancen.

Situation in Köln:

Ja, die Zinsen haben sich deutlich erhöht. Die Finanzierungsregeln sind strenger und nicht jeder wird das finanziert bekommen, was man gerne möchte. Ehrlicherweise war dies auch 2021 und 2022 schon so.

Was hat sich auf der Angebotsseite und Nachfrageseite getan?

Betrachten wir die drei Vermarktungsstrategien und deren Folgen in der Niedrigzinsphase:

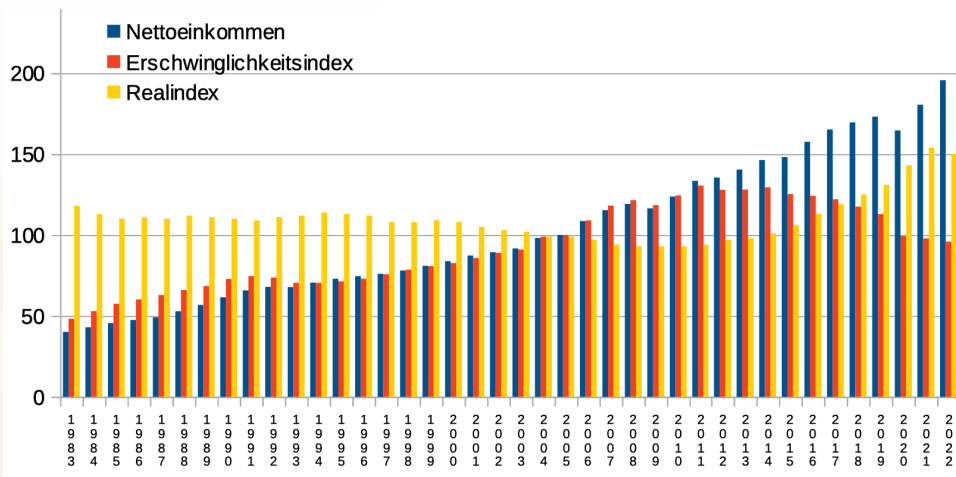
1) Hoch, d.h. deutlich über dem Verkehrswert, ansetzen. Der Markt ist gut. Es wird schon einer vorbeikommen. Häufig kam keiner vorbei. Dadurch, dass der Markt aber preislich nachgezogen hat, sind manche dieser Immobilien im Nachgang doch gut verkauft worden. Andere wurden zwar Ladenhüter, ließen sich aber aufgrund des knappen Angebots bei Optimierung der Vermarktung und/oder Reduzierung des Preises schnell verkaufen.

2) Zum Verkehrswert oder leicht darüber anbieten. Hier gab es eine hohe Nachfrage. Immobilien wurden schnell verkauft.

3) Unter oder zum Verkehrswert anbieten. Hier gab es einen regelrechten RUN auf die Immobilien. Für die Anfragen, die innerhalb einer Stunde eingingen, wäre man heute innerhalb eines Monats sehr dankbar. Die Folge für die Interessenten: Bieterverfahren und zum Teil notarielle Kaufpreise, die deutlich über dem berechneten waren. In der Spitze haben wir bis zu 45 % über dem berechneten Verkehrswert verkauft.

Über einen ungewöhnlichen Markt, einen erlebbaren Engpass, wurden sagenhafte Preise aus Verkäufersicht erzielt. Viele Immobilien wurden in der Niedrigzinsphase nach kurzer Zeit aus dem Markt genommen.

Als Kaufinteressent musste man schnell sein, hatte wenig Auswahl und bei der Preisverhandlung schlechte Karten.



Situation 3. Quartal 2023:

Der Anteil preisreduzierter Angebote auf den wichtigen Immobilienplattformen ist sprunghaft gestiegen.

Immobilien werden derzeit selten über dem Angebotspreis verkauft. Preise werden von fachkundigen Maklern bereits niedriger angesetzt und zum Teil nochmal angepasst, wenn sich Nachfrage und Angebot nicht zusammenbringen lassen.

In Metropolen sank das Preisniveau für Häuser bereits überdurchschnittlich von 192,5 auf 170,1 (Basis 4. Quartal 2005 = 100).

Da, wo Anbieter Preise nicht an die aktuelle Situation angepasst haben, eröffnet die Zinswende Spielraum für Preisvorschläge. Natürlich gibt es auch da Grenzen des guten Geschmacks und manche Tür geht zu, wenn man es übertreibt. Insbesondere, wenn man die Immobilie noch nicht einmal gesehen hat oder es sich um einen Anbieter mit realistischer Preisfindung handelt.

In vielen Fällen kann man aber handeln und wenn nicht, so befindet man sich zumindest nicht mit der gleichen Zahl an Kaufinteressenten im Wettbewerb wie früher. Insgesamt wird deutlich, dass der Immobilienmarkt in einem ständigen Wandel begriffen ist.

Der Trend

Die niedrigeren Angebotspreise sowie das derzeit deutlich stärker

gestiegene Lohnniveau sorgen dafür, dass Immobilien wieder erschwinglicher werden bzw. bereits geworden sind.

Hinzu kommt ein weiterer positiver Faktor: In den Bauboom-Jahren gab es kaum Handwerker. Dies lichtet sich wieder. Die Bautätigkeit hat abgenommen, die Baustoffkosten normalisieren sich wieder. Auch Umbauten sind so gesehen kein K.-o.-Kriterium. Bei energetisch schlechten Immobilien locken zudem hohe Förderungen. Modernisierungskosten in diesem Bereich lassen sich daher teilweise gut refinanzieren.

Erschwinglichkeit und Chancen auf dem Markt für Wohneigentum sind untrennbar miteinander verbunden und werden von vielfältigen Faktoren beeinflusst.

Kurzum: Trotz Herausforderungen eröffnen sich ganz neue Möglichkeiten für Kaufinteressenten. Möglichkeiten, von denen man in den letzten Jahren als Käufer noch geträumt hat.

Sind wir ehrlich: Wer wollte in den letzten Jahren nicht gerne etwas bei 1 % Zinsen kaufen, hat aber die richtige Immobilie nicht gefunden oder war beim Bieterverfahren unterlegen?

Der Ausblick:

Tägliche Crashmeldungen mischen sich inzwischen schon wieder mit vorsichtigem Optimismus. Wie

gehen Sie bei meiner Immobiliensuche damit um? So plötzlich und unerwartet der Markt vom Verkäufer zum Käufermarkt mutiert ist, so plötzlich wird es vermutlich auch wieder in die andere Richtung gehen. Ein nicht unerheblicher Faktor für die derzeitige Marktsituation ist sicher auch psychologisch.

Der Hype hat sich umgekehrt. Wie schnell aber kann sich die Stimmung wieder aufhellen: Verlässliche Rahmenbedingungen durch klare gesetzliche Vorgaben und Förderungsregeln beim Heizungsgesetz, leichte Umkehr bei den Zinsen, ein unerwartet schnelles Ende des Ukrainekrieges oder zurückgehende Inflation bei steigenden Löhnen sind nur einige mögliche Faktoren, die die Stimmung wieder aufhellen können.

Der Tipp: Warten Sie nicht auf weiter fallende Preise.

Für Sie sollte entscheidend sein, ob ein Haus, dessen Lage und Ihre Finanzierung zusammenpassen. Der Immobilienmarkt hat auch in Köln eine spürbare Veränderung mitgemacht. Jetzt haben Sie die Möglichkeit von nach unten korrigierten Kaufpreisen und einen deutlich höheren Angebot zu profitieren. Eine echte Chance ergibt sich auch dann, wenn Sie bei einer sog. Zinsdelle zugreifen. Aus unserer Sicht haben sich die Kaufpreise in unserer Region inzwischen weitgehend an die geänderten Rahmenbedingungen angepasst.

Der nächste Trend kommt bestimmt

Löhne steigen, Zinsen sind konstant, Inflation reduziert sich, Preise sind gefallen. Schnell hat man nicht mehr die Auswahl und muss wieder mit einer anderen Verhandlungssituation, voraussichtlich auch wieder Bieterverfahren, rechnen. Die nachgelassene Bautätigkeit wird dies noch befeuern.