



Immobilie in 2025 verkaufen oder noch warten?

ANDREAS OTTÉ
I M M O B I L I E N

Aktuelle Marktentwicklung, Zinslage,
persönlicher Bedarf – Wie man eine
fundierte Entscheidung trifft.

Sollte ich jetzt verkaufen oder noch warten?

Eine Entscheidungshilfe für Immobilien-Eigentümer

Die eigene Immobilie zu verkaufen ist keine Entscheidung, die man zwischen zwei E-Mails und dem zweiten Kaffee am Morgen trifft. Zu viele Faktoren spielen hinein – von der aktuellen Marktlage über persönliche Lebensumstände bis zur Frage, ob es da draußen überhaupt jemanden gibt, der genau dieses Häuschen mit dem pflegeintensiven Garten zu schätzen weiß.

Die letzten Jahre waren turbulent: Immobilienpreise auf Höhenflug, Zinsen im Sinkflug – und dann plötzlich der umgekehrte Kurs. Viele Eigentümer fragen sich: „Habe ich den optimalen Verkaufszeitpunkt vielleicht schon verpasst?“ Oder: „Kommt da noch was?“

Dieser kleine Ratgeber hilft Ihnen, eine fundierte Entscheidung zu treffen – nicht aus dem Bauch heraus, sondern auf Basis von Marktzahlen, Finanztrends und Ihrer ganz persönlichen Lebenslage. Ganz ohne Immobilien-Kauderwelsch. Versprochen.



Inhalt

- 1. Aktuelle Marktentwicklung: Kommt jetzt die große Preiskorrektur?**
- 2. Zinslage und Finanzierung: Das neue „Was darf’s kosten?“**
- 3. Persönliche Faktoren: Markt hin oder her – was für Sie zählt**
- 4. Pro-/Contra-Abwägung: Verkaufen oder halten? Eine kleine Entscheidungshilfe**
- 5. Fazit: Wann verkaufen Sinn ergibt – und wann nicht**



1. Aktuelle Marktentwicklung: Kommt jetzt die große Preiskorrektur?

Die Immobilienpreise in Deutschland haben eine wahre Achterbahnfahrt hinter sich – allerdings ohne Anschnallpflicht. Jahrelang ging es nur bergauf: Niedrige Zinsen, hohe Nachfrage, wenig Angebot. Wer verkaufen wollte, konnte sich vor Kaufinteressenten kaum retten – und oft auch noch auf einen satten Verkaufsgewinn freuen.

Doch seit 2022 hat sich das Blatt gewendet. Die Zinsen sind gestiegen, die Finanzierungskosten ebenfalls. Und plötzlich schauen sich Käufer zweimal an, ob das Einfamilienhaus am Stadtrand wirklich sein muss – oder ob die Mietwohnung doch nicht so schlecht ist.

Was heißt das konkret für Verkäufer?

- **Preisrückgänge:** In vielen Regionen Deutschlands sind die Angebotspreise spürbar gefallen – vor allem bei weniger attraktiven Lagen oder energetisch sanierungsbedürftigen Objekten. Top-Immobilien in Top-Lagen halten sich dagegen noch relativ stabil.



- Längere Verkaufszeiten: Die „Sofort verkauft“-Zeiten sind vorbei. Immobilien stehen inzwischen häufiger mehrere Monate auf dem Markt – und Verkäufer müssen wieder verhandlungsbereit sein.
- Regional große Unterschiede: Während der Markt in Großstädten wie München oder Hamburg nur leicht abkühlt, sieht es in manchen ländlichen Gegenden ganz anders aus. Hier fällt die Nachfrage deutlich – und damit auch der Preis.

Fazit:

Ja, der Markt hat sich verändert. Aber: Eine gut gepflegte Immobilie in gefragter Lage kann auch heute noch zu einem guten Preis verkauft werden. Es kommt auf die Details an – und auf den richtigen Zeitpunkt. Und den schauen wir uns gleich im nächsten Abschnitt an: die Zinslage.



2. Zinslage und Finanzierung: Das neue „Was darf's kosten?“

Lange Zeit war es einfach: Wer eine Immobilie kaufen wollte, bekam den Kredit fast zum Nulltarif. Die Zinsen waren historisch niedrig, und das Geld der Banken saß locker. Das hat sich geändert – und zwar ziemlich deutlich.

Seit 2022 hat die Europäische Zentralbank die Zinsen mehrfach angehoben, um der Inflation Herr zu werden. Für Immobilienkäufer bedeutet das: Finanzierungen sind deutlich teurer geworden.

Was das für Verkäufer bedeutet:

- Weniger Kaufkraft auf Käuferseite: Wo früher ein Kredit von 500.000 Euro möglich war, reicht es heute vielleicht nur noch für 350.000. Das wirkt sich auf die Preisverhandlungen aus – besonders bei Objekten in mittleren bis einfachen Lagen.



- Größere Zurückhaltung: Kaufentscheidungen werden heute überlegter getroffen. Emotionen spielen zwar immer noch eine Rolle (ja, das Bad mit Whirlpool zieht immer noch), aber sie müssen zunehmend mit der Taschenrechner-Realität klarkommen.
- Warten auf Zinssenkungen? Viele Marktbeobachter hoffen auf sinkende Zinsen in den kommenden Monaten oder Jahren. Und tatsächlich: Erste leichte Zinssenkungen wurden bereits angekündigt oder umgesetzt. Aber niemand weiß, wie schnell oder wie stark diese ausfallen – und ob das den Markt wirklich nachhaltig antreibt.

Für Verkäufer gilt:

Ein hohes Zinsniveau ist nicht automatisch ein Verkaufsverhinderer, aber es verändert das Spiel. Käufer schauen genauer hin, vergleichen mehr – und sind sensibler bei der Preisgestaltung. Wer jetzt verkauft, muss also realistisch kalkulieren, gut vorbereitet sein und professionell vermarkten.

Oder um es anders zu sagen: Der Käufer kommt nicht mehr mit Blumenstrauß und Kaufvertrag – sondern mit Taschenrechner und kritischem Blick.



3. Persönliche Faktoren: Markt hin oder her – was für Sie zählt

Natürlich spielt der Immobilienmarkt eine Rolle. Aber genauso wichtig – wenn nicht wichtiger – ist Ihre persönliche Situation. Denn: Nicht immer wartet der richtige Verkaufszeitpunkt auf perfekte Zinsen und einen Boom am Markt.

Typische Gründe für einen Verkauf – unabhängig vom Markt:

- Veränderungen im Lebensumfeld: Ein neuer Job in einer anderen Stadt, Trennung, Familienzuwachs oder der Wunsch nach Barrierefreiheit – das Leben fragt selten nach der Marktlage.
- Altersvorsorge & Liquidität: Vielleicht möchten Sie Kapital freimachen – sei es zur Aufbesserung der Rente, für Investitionen oder einfach, um finanziell flexibler zu sein. Ihre Immobilie ist dann nicht nur Zuhause, sondern auch Vermögensspeicher.

- Vererbung & Nachfolge: Sie haben geerbt, aber wollen oder können das Objekt nicht selbst nutzen? Oder es gibt mehrere Erben, die sich nicht einig werden? Ein Verkauf kann hier Klarheit und Fairness schaffen – manchmal sogar Frieden in der Familie.
- Instandhaltung & Aufwand: Eine Immobilie braucht Pflege – sowohl finanziell als auch organisatorisch. Wer keine Zeit oder Lust mehr hat, sich um Dach, Heizung und Garten zu kümmern, für den kann ein Verkauf auch eine Befreiung sein.

Faustregel:

Ein guter Markt ist schön – aber Ihre Lebensplanung geht vor. Wenn der Zeitpunkt für Sie persönlich passt, kann ein Verkauf auch in einem schwächeren Marktumfeld die richtige Entscheidung sein. Manchmal ist emotionaler Gewinn wertvoller als ein paar Prozent mehr Verkaufspreis. Oder anders gesagt: Wenn das Haus Sie mehr Energie kostet als es Ihnen gibt – dann ist das ein ziemlich klares Signal.



4. Pro-/Contra-Abwägung: Verkaufen oder halten? Eine kleine Entscheidungshilfe

Manchmal hilft ein klarer Blick auf die Fakten. Deshalb haben wir hier eine kompakte Pro-/Contra-Übersicht zusammengestellt – damit Sie leichter abwägen können, ob ein Verkauf jetzt Sinn ergibt oder ob das berühmte „Abwarten und Tee trinken“ die bessere Option ist.

✓ Gründe für einen Verkauf jetzt:

- Sie brauchen Liquidität für neue Projekte, Altersvorsorge oder zur Entlastung.
- Die Immobilie passt nicht mehr zu Ihrer Lebenssituation (zu groß, zu aufwendig, ungünstig gelegen).
- Hoher Instandhaltungsbedarf droht (z. B. energetische Sanierung).
- Steuerliche Aspekte sprechen dafür, z. B. Spekulationsfrist ist abgelaufen.
- Emotionale Entlastung – Sie wollen abschließen und weiterziehen.



✗ Gründe, noch zu warten:

- Ihre Immobilie ist top in Schuss und in guter Lage – eine Marktberuhigung könnte bessere Preise bringen.
- Sie sind nicht auf den Verkauf angewiesen und können entspannt abwarten.
- Die Zinsen könnten sinken, was wieder mehr Käufer anlockt und bessere Preise möglich macht.
- Sie nutzen die Immobilie selbst und haben keine Eile oder Nachteile durch das Halten.



Mini-Checkliste für Ihre Entscheidung:

Beantworten Sie folgende Fragen für sich – ehrlich und ohne Schönfärberei:

1. Brauche ich den Verkaufserlös kurzfristig?
2. Würde mir die Immobilie heute wieder genauso gut passen?
3. Bin ich bereit, bei der Vermarktung aktiv mitzuwirken oder sie zu beauftragen?
4. Könnte ich mit einem niedrigeren Preis leben – oder ärgert mich das ewig?
5. Ist das Halten der Immobilie für mich mit Aufwand oder Risiko verbunden?

Wenn Sie bei drei oder mehr Fragen mit „Ja“ antworten, lohnt sich ein genauer Blick auf den Verkaufsprozess – egal, wie der Markt gerade tanzt.



5. Fazit: Wann verkaufen Sinn ergibt – und wann nicht

Die Entscheidung, ob Sie Ihre Immobilie jetzt verkaufen oder lieber warten sollten, hängt von mehr ab als nur vom Markt. Natürlich spielen Zinsen und Preisentwicklung eine Rolle – aber sie sind nicht der alleinige Taktgeber.

Drei Dinge sollten Sie bei Ihrer Entscheidung immer im Blick behalten:

1. Der Markt: Ja, er hat sich abgekühlt. Aber gut präsentierte Immobilien in guten Lagen finden auch heute Käufer. Wer professionell vermarktet, erzielt oft bessere Preise als erwartet.
2. Die Finanzierungslage: Höhere Zinsen dämpfen die Nachfrage – aber nicht bei allen Käufern. Kapitalstarke Käufer sind weiterhin aktiv, besonders bei soliden Objekten.
3. Ihre persönliche Lebenslage: Wenn die Immobilie nicht mehr zu Ihnen passt, Sie finanziell flexibel werden wollen oder der emotionale Ballast zu groß ist – dann ist jetzt der richtige Zeitpunkt, unabhängig von Charts und Zinskurven.



Empfehlung:

Lassen Sie sich nicht von Schlagzeilen verrückt machen. Treffen Sie Ihre Entscheidung mit klarem Kopf und realistischer Einschätzung. Holen Sie sich Rat von Experten (z.B. Makler, Steuerberater oder Finanzplaner), und hören Sie auch auf Ihr Bauchgefühl – besonders dann, wenn Ihr Herz noch am Objekt hängt. Oder, um es mit einem Augenzwinkern zu sagen: Der perfekte Verkaufszeitpunkt ist selten ein Datum – sondern eine Entscheidung.

Noch Fragen? Wir sind für Sie da.

Ob Sie schon mit einem Bein im Umzugskarton stehen oder einfach nur ein Bauchgefühl bestätigt haben möchten – wir sind gern für Sie da.

Das Team von Andreas Otté Immobilien begleitet Eigentümer seit vielen Jahren auf ihrem ganz persönlichen Weg – mit ehrlicher Beratung, einem offenen Ohr und dem richtigen Gespür für den Markt. Melden Sie sich sehr gerne – wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

030 89 73 770

a.otte@wir-makeln-das.de

Krokusstraße 90, 12357 Berlin Rudow



ANDREAS OTTÉ
I M M O B I L I E N