

P R E S S E M I T T E I L U N G

Münchner Immobilienmarkt: ein Markt der Gegensätze

Vermietungsmarkt sehr stark und Nachfrage ungebrochen,
Immobilienverkauf erfordert Fingerspitzengefühl bei Preisfindung

München, 7. Dezember 2023. Die Mr. Lodge GmbH, Experte im Bereich Verkauf von Wohnimmobilien sowie führender Anbieter von möblierten Wohnungen und Häusern im Großraum München, am Tegernsee und im Oberland, schätzt in ihrem traditionellen Marktbericht den Immobilienmarkt für diese Region– basierend auf einer Auswertung des dritten Quartals 2023 - wie folgt ein:

- **Kaufpreisreduktion verlangsamt sich, Seitwärtsbewegung noch nicht erkennbar, Kaufpreise sinken je nach Segment und Lage um 10-20 % zum Vorjahr**
- **Trotz sinkender Preise sind Gewinnmitnahmen beim Verkauf weiterhin möglich**
- **Erwerb von Immobilien durch steigende Zinsen weiterhin erschwert, schwächere Nachfrage führt zur Zunahme des Immobilienangebots**
- **Immobilienverkauf erfordert große Expertise bei Preisfindung, Vermarktungszeiten müssen geringgehalten werden**
- **Mietmarkt nach wie vor angespannt, Mieten und Nachfrage bewegen sich auf einem stabilen Niveau**
- **Angebot an 1-Zimmer-Wohnungen weiterhin extrem knapp**
- **Fachkräfte fragen verstärkt nach möbliertem Wohnen, dies bietet eine vielversprechende Chance für Vermieter**

Der Münchner Immobilienmarkt ist nach wie vor durch eine gewisse Volatilität gekennzeichnet, auch wenn die Dynamik in einzelnen Marktsegmenten abgenommen hat.

Steigende Zinsen erschweren den Immobilienkauf mittels Darlehen massiv

Der Kaufmarkt ist vor allem durch den Zinsanstieg geprägt. Finanzierende Käufer sind deshalb sehr zurückhaltend, die erwartbare Kreditbelastung ist in vielen Fällen zu hoch, und Finanzierungen scheitern teilweise. Immobiliendarlehen wurden seit dem Frühjahr 2022 viermal so teuer. Die hohen Zinsen können nur Käufer mit einem hohen Eigenkapital ausgleichen, somit wird die Zielgruppe deutlich kleiner. Kaufinteressenten geben sich zum Teil mit etwas weniger Quadratmeter zufrieden.

Steigendes Angebot auf dem Kaufmarkt

Die Kaufzurückhaltung führte auf dem Kaufmarkt zu einem steigenden Angebot. Wenn die Anfragen stocken, und Finanzierungen scheitern, gibt es nur die Möglichkeit, den Preis zu reduzieren. „Der Verkaufspreis muss den veränderten Rahmenbedingungen Rechnung tragen. Grundlage ist eine marktgerechte Bewertung sowie eine nachhaltige Vermarktungsstrategie. Verkäufer sollten die Vermarktungszeit ihrer Immobilie so kurz wie möglich halten, um stärkere

Preisreduktionen zu vermeiden“, so **Norbert Verbücheln, Geschäftsführer von Mr. Lodge**.

Eine weitgehende Ausnahme bilden nach wie vor Immobilien in TOP-Lagen Münchens oder auch am Tegernsee, wo Mr. Lodge eine Filiale hat. „Man sucht gerne das Besondere, authentische Architektur mit ausgewählten Materialien, Häuser, Wohnungen und Grundstücke in Top-Lagen. Qualität wird gesucht und setzt sich durch. Stimmt das Angebot, werden zügiger Kaufentscheidungen getroffen“, so **Petra Berger Leiterin der Filiale in Rottach-Egern**.

Auch die Energieeffizienz von Gebäuden hat einen entscheidenden Einfluss auf Preis und Werterhalt der Immobilie. Schon jetzt zeichnet sich eine neue Kategorisierung von Immobilien ab, indem unterschieden wird, welche Objekte eine hohe Energieeffizienz aufweisen und welche nicht. Sanierete Objekte verzeichnen höhere Preise.

Nachfrage auf dem Münchner Mietmarkt ungebrochen

Ganz anders als auf dem Kaufmarkt ist die Lage auf dem Münchner Mietmarkt. „Die Nachfrage durch Zuzug ist bei einem geringen Angebot ungebrochen, die Preise bewegen sich auf einem stabilen Niveau“, so **Lisa Hessner, Head of Real Estate Rental**.

Das Angebot an möblierten und unmöblierten Wohnungen ist nach wie vor gering. Insbesondere das Angebot an möblierten 1-Zimmer-Wohnungen ist weiterhin extrem knapp. Allgemein sind Innenstadtlagen rar.

Der Fachkräftemangel und der damit verbundene weitere Zuzug von qualifizierten Arbeitnehmern, die einen schnellen Zugang zum Wohnungsmarkt suchen, führt zu einer stabilen Nachfrage im möblierten Segment. Hierin liegen für Vermieter attraktive Chancen.

Über Mr. Lodge:

Die Mr. Lodge GmbH verfügt über eine mehr als 30-jährige Erfahrung im Immobilienbereich. Die Geschäftsfelder des Unternehmens sind die Segmente Verkauf von Wohnimmobilien und die Vermietung möblierter Wohnungen und Häuser. Im Bereich Verkauf von Wohnimmobilien berät und unterstützt Mr. Lodge ca. 5.000 Immobilieneigentümer:innen sowie weitere Privatkund:innen. Im Bereich Vermietung ist Mr. Lodge mit ca. 2.500 vermittelten Wohnungen und Häusern pro Jahr der führende Anbieter von möbliertem Wohnen auf Zeit im Großraum München sowie am Tegernsee und im Oberland. Mr. Lodge beschäftigt über 80 Mitarbeiter:innen und bietet die Beratung in mehr als 20 Sprachen an. www.mrlodge.de

Pressekontakt

Keil Kommunikation
Catrin Keil
Radlkofenstr. 2
81373 München
Tel.: +49 89 74 11 85 495
catrinkeil@keilkommunikation.com

Unternehmenskontakt

Mr. Lodge GmbH
Angela Reipschläger
Barer Str. 32
80333 München
Tel.: +49 89 340 823 82
angela.reipschlaeger@mrlodge.de