

Preisanstieg und knappes Angebot lassen Immobilieninteressenten vermehrt in die Speckgürtel der Metropolen ausweichen

- In vier der sieben größten deutschen Städte übertrifft die Nachfrage im Umland das Zentrum
- Mit 67 Bewerbern pro Immobilie ist Hamburg gefragtester Immobilienmarkt
- In München kommen im Schnitt 48 Kaufinteressenten für eine Immobilie, im Umland hingegen 63 Bewerber auf ein Angebot

Berlin, 06. Oktober 2021 – Der ungebrochene Preisanstieg bei Wohnimmobilien und das knappe Angebot vor allem in den großen Metropolen in Deutschland lassen Kaufinteressenten zunehmend in die Speckgürtel ausweichen. Der Wohnungsmarkt ist vor allem in den Top-7-Städten (Hamburg, Berlin, Köln, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Stuttgart und München) angespannt wie nie. Das Umland der Metropolen ist damit eine zunehmend attraktive Alternative für viele Interessenten geworden. McMakler hat in einer Markt- und Angebotsanalyse untersucht, mit wieviel Konkurrenz Bewerber für Kaufimmobilien in den sieben größten Metropolen und ihren Speckgürtel rechnen müssen und wo es noch gute Chancen auf eine bezahlbare Kaufimmobilie gibt¹.

Höchste Bewerberzahl pro Immobilie in Hamburg – Düsseldorf und sein Umland „Hidden Champion“

In Hamburg kommen nach aktuellen McMakler-Daten mit durchschnittlich 67 Interessenten die meisten Bewerber auf eine Immobilie, wenn sie innerhalb der Stadtgrenze zum Verkauf steht. Im Gegensatz dazu melden sich inzwischen aber auch 54 Interessenten auf eine Immobilie im Umland. Mit rund 3.500 €/m² sind die Preise der ausgewerteten Angebote im Speckgürtel dabei noch 33 Prozent günstiger als in der Stadt.

In Berlin dagegen ist das Umland kein Geheimtipp mehr: Sowohl im Berliner Speckgürtel (65 Bewerber pro Immobilie) als auch in der Bundeshauptstadt (64 Bewerber pro Immobilie) ist die Konkurrenz gleich stark. Auch die Kaufpreise in Berlin und seinem Umland steigen weiterhin stark, wobei der Speckgürtel das Niveau der Metropole noch nicht erreicht hat. Für rund 3.500 €/m² steht hier im Schnitt eine Immobilie zum Verkauf und ist damit 26 Prozent günstiger als in der Stadt. „Anderorts können Käufer bei hoher Konkurrenz in der Stadt auf den Immobilienmarkt im Speckgürtel ausweichen, nicht so in Berlin“, sagt Jahn. „Der Immobilienmarkt in der gesamten Metropolregion Berlin-Brandenburg steht unter Druck.“

Ebenfalls beliebt sind Immobilien rund um Köln mit 64 Bewerbern auf ein Angebot (in der Stadt durchschnittlich 58 Interessenten). Preislich lassen sich im Umland 26 Prozent sparen. Auch in Düsseldorf konzentriert sich das Käuferinteresse dagegen eher auf das Umland. Durchschnittlich 56 Interessenten melden sich auf eine Immobilienanzeige. Für Angebote innerhalb der Stadtgrenzen sind es im Schnitt 47 potenzielle Käufer. Im Vergleich mit den anderen sechs A-Städten besteht hier aktuell die niedrigste Immobiliennachfrage. Auch die Quadratmeterpreise

¹ Quelle: Die Nachfragedaten basieren auf einer Auswertung unternehmenseigener Transaktionsdaten von McMakler. Die Preisdaten basieren auf einer Auswertung inserierter Kaufangebote für Häuser und Wohnungen (Bestands- und Neubauten) verschiedener Immobilienportale. Beide Datenquellen beziehen sich auf den Zeitraum Mai 2020 bis August 2021.

McMakler PRESSEMITTEILUNG

sind mit 4.308 Euro vergleichsweise moderat. Für Immobilien im Speckgürtel zahlen Interessenten sogar noch 29 Prozent weniger.

Am stärksten ist der Trend ins Umland rund um München. Im Schnitt bewerben sich 63 Interessenten je Immobilie. Anders sieht es innerhalb der Stadtgrenzen aus mit durchschnittlich 48 Bewerbern - der zweitniedrigste Wert im gesamten Vergleich. „Für viele potenzielle Interessenten sind Quadratmeterpreise über der 8.400-Euro-Marke schlichtweg nicht finanzierbar“, erläutert Jahn. Allerdings kostet auch im Münchener Umland der Quadratmeter Wohnfläche im Schnitt bereits knapp 7.000 Euro.

Für Frankfurt am Main zeigt sich eine beinahe ausgeglichene Lage bei den Bewerberzahlen zwischen Stadt und Umland mit 60:54 für die Stadt. Mit 4.013 €/m² ist es im Frankfurter Umland allerdings noch 28 Prozent günstiger. In Stuttgart zeigt sich ein Verhältnis der Interessenten von 60:50 zu Gunsten einer Immobilie in der Stadt, wobei Häuser und Wohnungen im Umland von Stuttgart auch nur noch 14 Prozent günstiger sind. Dies ist der geringste Kaufpreisunterschied unter den Top-7-Metropolen zwischen Speckgürtel und Stadt.

“Unsere internen Daten zeigen klar, dass die Kaufinteressenten verstärkt in die Speckgürtel der Metropolen ausweichen. In vier der sieben größten deutschen Städte ist die Nachfrage im Umland inzwischen höher – und die Preise ziehen deutlich mit. Erste Annäherungen an das städtische Preisniveau sieht man bereits in München und Stuttgart. Daher ist es enorm wichtig, dass der Ausbau von Wohnraum generell angekurbelt wird, sich dabei aber nicht nur auf die Innenstädte konzentriert. Um der bestehenden Wohnungsknappheit entgegenzuwirken und die Ballungszentren zu entlasten, muss der Neubau sowie der Ausbau der Infrastruktur im Umland der Metropolen gefördert werden. Das würde den Nachfragedruck deutlich entzerren und zur Entspannung der Kaufpreise beitragen“, erläutert Jahn.

Medienkontakt

McMakler | Elina Vorobjeva | Head of PR
E-Mail: presse@mcmakler.de | Telefon: +49 (0)30 555 744 917

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 400 eigene Immobilienmakler an über 20 Standorten, die sich hervorragend mit den regionalen Gegebenheiten auskennen. Sie werden unterstützt durch knapp 600 Mitarbeiter in der Zentrale in Berlin, in der unter anderem die Analyse- und Vermarktungstechnologie von McMakler entwickelt wird. McMakler ist das bekannteste Immobilienmaklerunternehmen Deutschlands und der am schnellsten wachsende Hybridmakler Deutschlands. Das Unternehmen zeichnet sich durch hohe Professionalität, umfangreiche Technologie und einen schnellen, sicheren Verkauf aus. Felix Jahn startete den Hybrid-Immobilienmakler als Gründungsinvestor und Executive Chairman und übernahm 2018 zusätzlich die CEO-Funktion.