

Der Weg von 0 Euro

ZU PASSIVEM EINKOMMEN

**Immobilien
Ratgeber
2025**



Matthias Holzmann

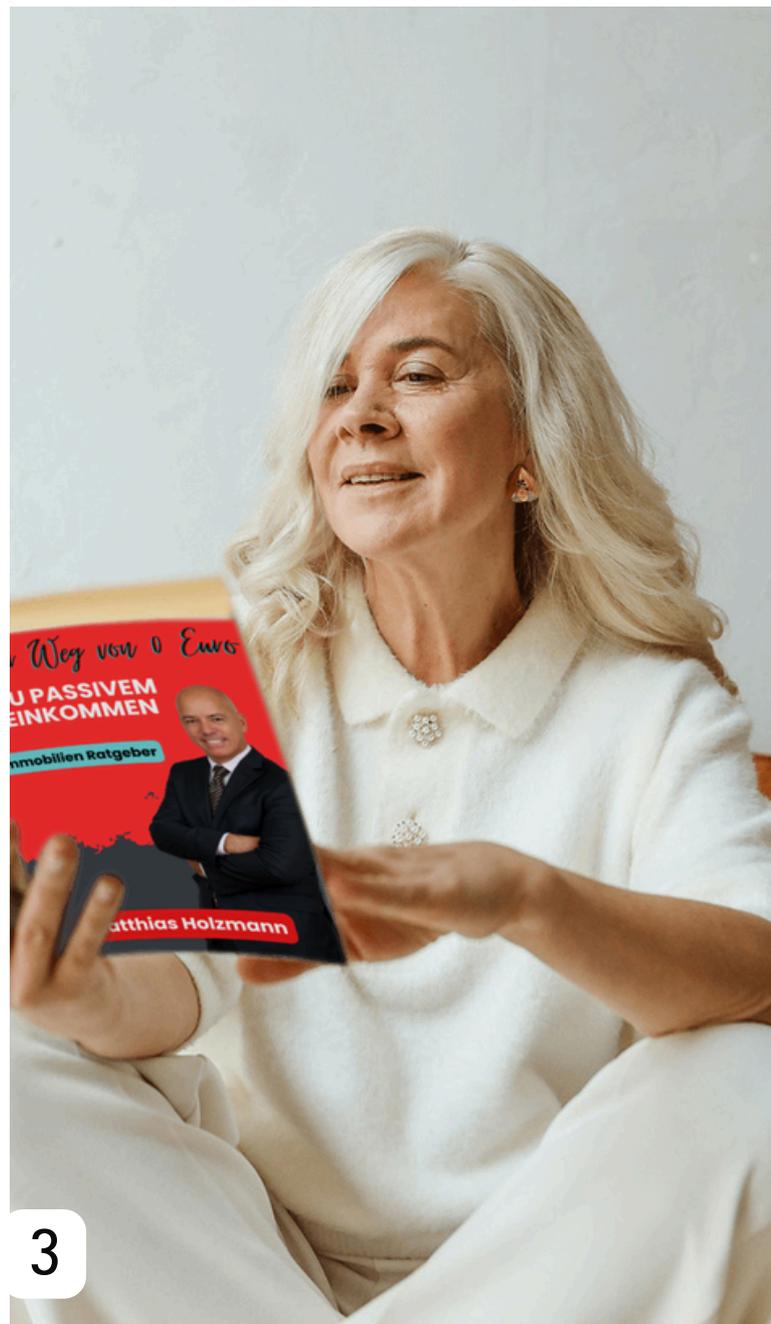
INHALTS VERZEICHNIS

1	Einleitung	3
2	Über 25.000 Immobilien-Projekte in der Pipeline	9
3	Wie baue ich mir ein passives Einkommen auf	13
4	Welche Immobilien-Strategie ist die richtige	17
5	Deine Vorteile	21
6	Die besten Off-Market-Immobilien	31
7	Aktuelle Marktentwicklung	35
8	Professionelle Immobilien-Analyse	41
9	Standortauswahl	48
10	Sind Immobilien nicht schon zu teuer?	51
11	Konkrete Immobilien-Beispiele	62
12	Immobilien zu 1/4 des normalen Preises	66
13	Was kommt auf uns zu	68
14	Eldorado für Immobilien-Investoren	72
15	Nachhaltige Immobilien	75
16	Immobilien-Trends	79
17	Was passiert auf EU-Ebene?	84
18	Top Off-Market Projekte	88
19	Bilden sie sich weiter	92

Die Zukunft beginnt heute: Wie Du mit einer klugen Immobilien-Strategie zum Meister Deines passiven Einkommens wirst!

Jetzt handeln, um das Tor zur finanziellen Freiheit zu öffnen. Warte auf keinem Falle damit, in Immobilien zu investieren, investiere jetzt in Immobilien und warte ab was bis 2027 passiert. Denn nicht umsonst sagen Immobilien Profis „Back in Heaven in twenty seven“.

60% aller in Deutschland lebender Menschen könnten sich bis zur Rente mindestens 3 Immobilien aufbauen und somit unabhängig von der gesetzlichen Rente sein. Aber nur 2% der in Deutschland lebenden Menschen tun das auch. Das liegt vor allem am Wissen rund um das Thema der Immobilie als Kapitalanlage.



Die Vorstellung, dass Immobilien für Sie arbeiten, während Sie sich auf die schönen Dinge des Lebens konzentrieren können, ist der Schlüssel zu passivem Einkommen. Dieses Einkommen, das aus Mieteinnahmen und steuerlichen Vorteilen resultiert, bietet einen Weg zur finanziellen Unabhängigkeit. Dieser Ratgeber zeigt ihnen auf, wieso jetzt der beste Moment ist, um in Immobilien einzusteigen.



1

EINLEITUNG

Häufig bekomme ich von meinen Freunden, Mandanten und Kunden folgende Fragen gestellt:

- Wie baue ich mir ein Passiv-Einkommen auf?
- Worauf sollte ich meinen Fokus legen?
- Wie kann ich mein Einkommen automatisieren?
- Auf was sollte ich bei meiner Immobilien-Strategie achten?
- Welche Standorte und Objekte boomen in der Zukunft?
- Wie bekomme ich Top-Objekte für $\frac{1}{4}$ des normalen Preises?



1

EINLEITUNG

Dieser Ratgeber bietet eine praxisorientierte Anleitung zur finanziellen Unabhängigkeit durch den Aufbau von Immobilienvermögen. Der Weg von 0 Euro zu großem Reichtum ist eine Strategie, die den Lesern zeigt, wie sie echtes Passiv-Einkommen durch kluge Immobilieninvestitionen aufbauen können. Es erläutert, warum jetzt der beste Zeitpunkt ist, in den Immobilienmarkt einzusteigen, und bietet Einblicke in die vielfältigen Möglichkeiten dieses aufregenden Sektors.



Tauchen Sie ein in die faszinierende Welt des Immobilienreichtums und träumen Sie von finanzieller Freiheit, passivem Einkommen und einem Leben im Luxus.



In einer Welt des ständigen Wandels sind wir, mein Team und ich, fest im dynamischen Immobiliensektor verwurzelt. Unsere Vision ist es, den Immobilienmarkt nicht nur mitzugestalten, sondern ihn neu zu definieren. Mit einem frischen Ansatz, grenzenloser Begeisterung und einem tiefen Verständnis für den Markt brechen wir traditionelle Grenzen auf und setzen neue Standards. In einer Zeit des Wandels zeigen wir, dass Erfahrung und Innovationsgeist sich harmonisch ergänzen



1

EINLEITUNG

Wir befinden uns aktuell an einem Wendepunkt auf dem Immobilienmarkt, und es ist wichtig, die aktuellen Entwicklungen sowie zukünftige Trends zu verstehen. Jetzt ist der beste Moment, um in Immobilien einzusteigen und sich dadurch ein passives Einkommen aufzubauen. Dazu passt der Satz „twenty seven - back in heaven“. Verpassen Sie nicht die Chance, jetzt einzusteigen und von den unschlagbaren Möglichkeiten des Immobilienmarktes zu profitieren. Investieren Sie jetzt in Immobilien und „twenty seven“ sind sie on the way to „heaven“ und lassen Ihr Vermögen in den Himmel wachsen!



25.000 IMMOBILIEN PROJEKTE IN DER PIPELINE

Wir haben ein großes Team aus Analysten, die spezielle Marktbeobachtungstools benutzen. Unser Expertenteam im Bereich Data Science ist verantwortlich für die Analysen und Auswertungen und bildet die Grundlage, um gute Immobilien-Entscheidungen zu treffen. Wir verfolgen alle Bauprojekte in Deutschland, egal ob es sich um 15 Quadratmeter Micro-Appartements handelt oder um große Entwicklungen mit hunderten von Wohnungen. Wir sind bereits in einem sehr frühen Stadium dabei - sobald ein Projekt bekannt wird, noch bevor der erste Spatenstich erfolgt, analysieren wir die Daten. Dadurch können wir frühzeitig antizipieren, welche Projekte wo entstehen werden.



2

25.000 IMMOBILIEN PROJEKTE IN DER PIPELINE

In den Datenbanken verfolgen wir aktuell knapp 25.000 Immobilien-Projekte in ganz Deutschland, die bis 2027 abgeschlossen werden sollen. Insgesamt haben wir durch die Datenbanken Zugang zu knapp 186 Millionen Quadratmeter Bauvolumen in ganz Deutschland.

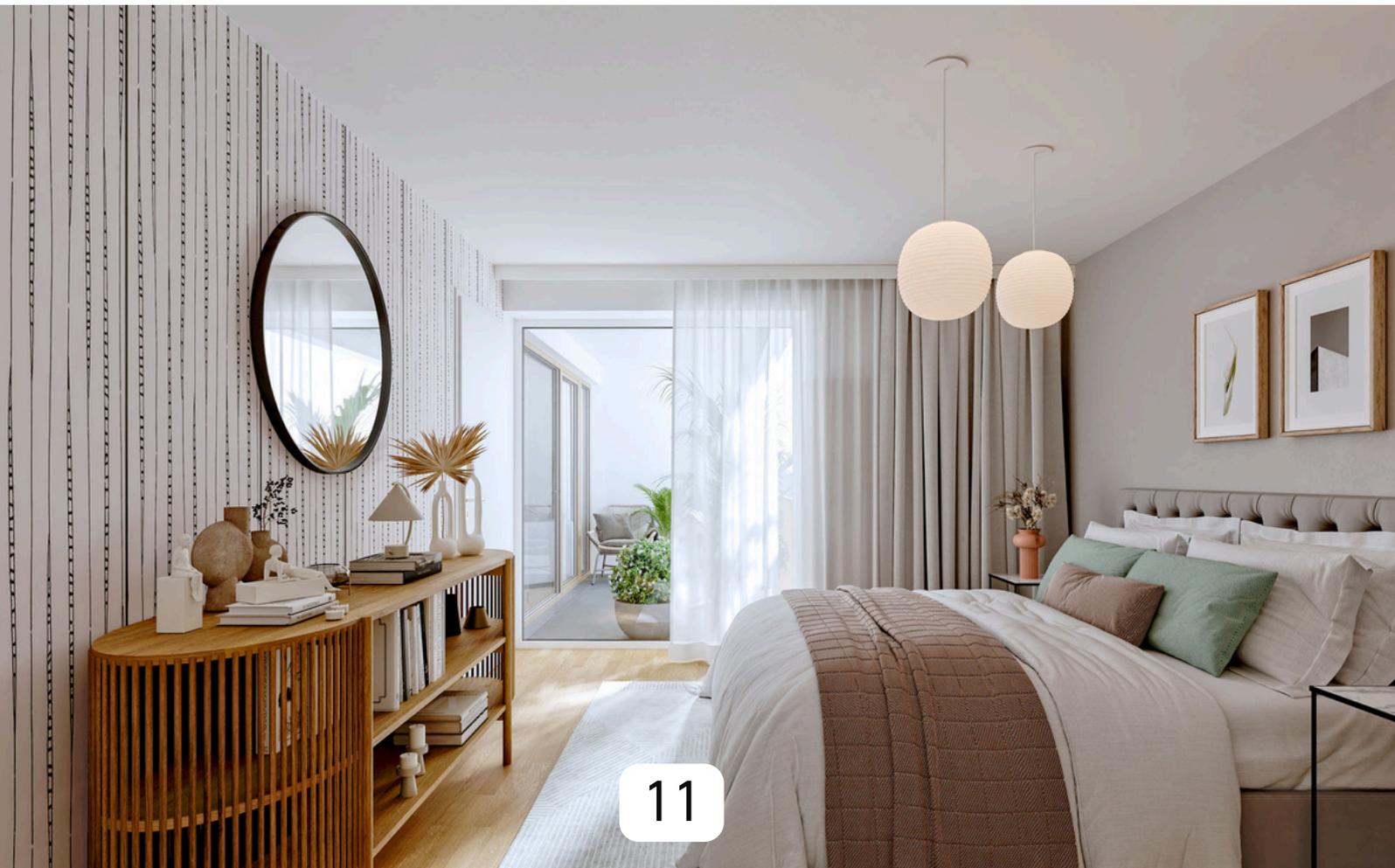


10

2

25.000 IMMOBILIEN PROJEKTE IN DER PIPELINE

Im Bereich Wohnimmobilien hatten wir bis Ende 2022 durchwegs etwa 5 bis 6 Millionen Quadratmeter, die neu in Bau gegangen sind in Deutschland. In 2023 gab es jedoch einen deutlichen Rückgang auf etwa 3,5 Millionen Quadratmeter und 2024 lagen wir noch knapp über 2 Millionen Quadratmeter, was einem Rückgang von 23 % bedeutet. Und 2025 sieht es nicht besser aus. Hieraus ergeben sich aber unfassbar große Möglichkeiten für Menschen, die jetzt und in den nächsten Jahren Wohnraum schaffen, also Immobilien als Kapitalanlage kaufen.



Jetzt anmelden



Immobilien Newsletter



Scan mich



Keine Immobilien News mehr verpassen

Wichtige Trends und Entwicklungen rund um die Immobilie erfahren. Keine wichtigen Infos mehr verpassen.

Jetzt anmelden



Die besten Off-Market- Immobilien Objekte

Welche Objekte und Standorte boomen in der Zukunft.
Wohin entwickelt sich der Immobilien-Markt

Jetzt anmelden



3

WIE BAUE ICH MIR EIN PASSIVES EINKOMMEN AUF?

Passives Einkommen durch Kapitalanlage-Immobilien basiert auf der Idee, dass Investoren Immobilien erwerben, vermieten und von Mieteinnahmen profitieren können. Der Mieter und das Finanzamt zahlen die Kosten der Immobilie, wie zum Beispiel Hypothekenzahlungen, Instandhaltungskosten und andere Ausgaben. Der Überschuss zwischen den Mieteinnahmen und den Betriebskosten stellt das passive Einkommen des Investors dar.



3

WIE BAUE ICH MIR EIN PASSIVES EINKOMMEN AUF?

Besonders bemerkenswert ist der Boom im Mietmarkt, der sich als äußerst profitabel erweist. Dies zeigt deutlich das Potenzial und die Dringlichkeit, diese Gelegenheit zu nutzen, bevor sich der Trend wieder ändert und die Kaufpreise steigen. Nun ist es wichtig, eine Immobilien-Strategie zu entwickeln und umzusetzen, um gemeinsam das Beste aus dieser Chance zu machen. Wir stehen vor einer spannenden Zeit. Nutzen Sie diese Chance. Sie ist einmalig. In 10 Jahren ärgern sie sich, wenn sie nicht dabei waren.

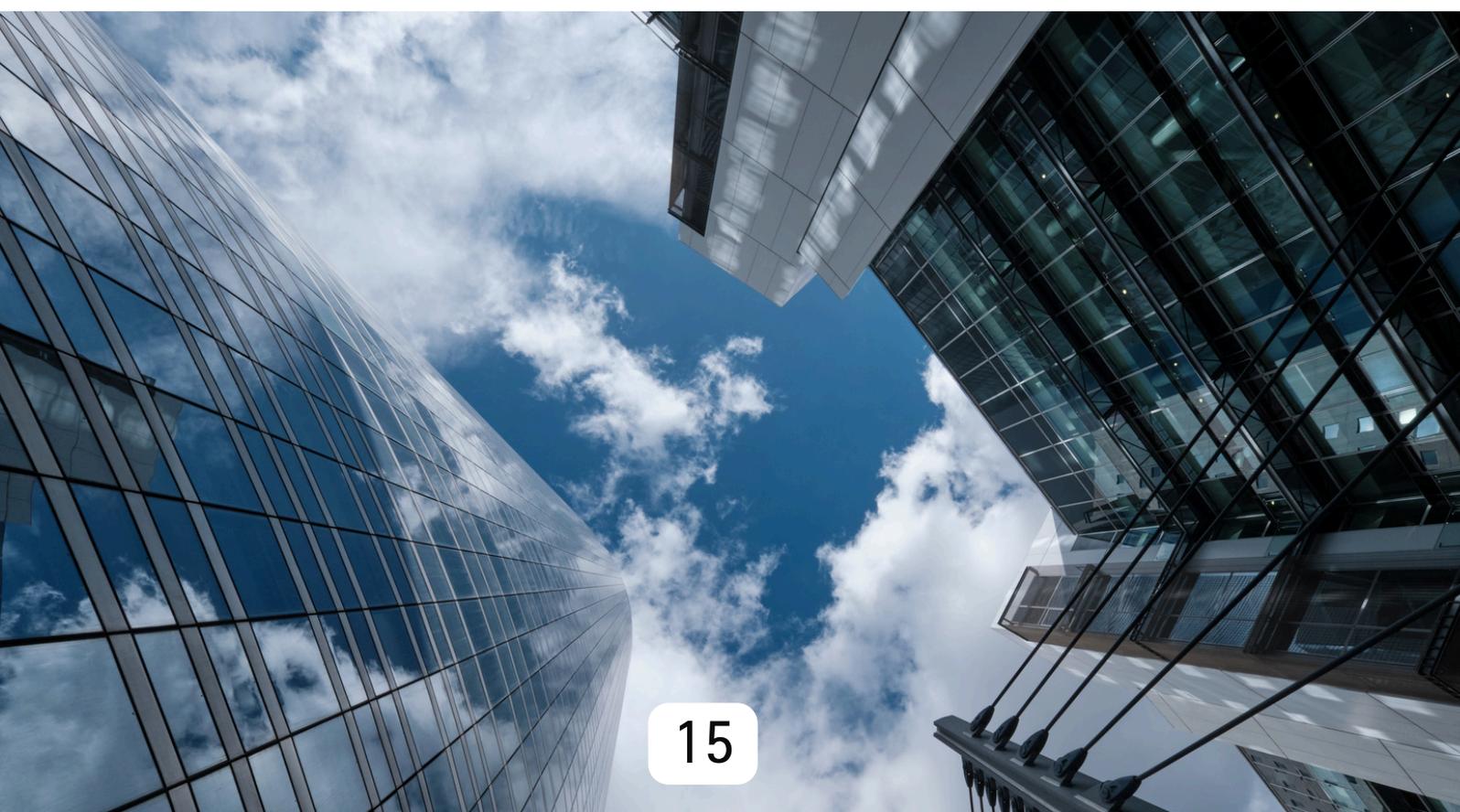


3

WIE BAUE ICH MIR EIN PASSIVES EINKOMMEN AUF?

Wir zeigen, wie Sie clever in den Immobilienmarkt einsteigen, selbst wenn Sie bisher keine Erfahrung oder beträchtliches Eigenkapital besitzen. Nutzen Sie meine Erfahrungen und die meines Teams, um Fehler zu vermeiden und direkt auf dem Weg zu großem Reichtum durchzustarten. Seit über 27 Jahren sind wir Marktführer im Bereich der Immobilien mit einer Reklamationsquote unter 0,1%, unfassbar gut für den Immobilien-Markt.

Investieren Sie zeitnah in Ihre finanzielle Zukunft und machen Sie den ersten Schritt auf Ihrem Weg zu einem Leben voller Wohlstand und finanzieller Unabhängigkeit.



IMMOBILIEN UMFRAGE

**NIMM DIR BITTE 3 MINUTEN ZEIT
FÜR DIESE WICHTIGE UMFRAGE**



JETZT TEILNEHMEN

Als Mitglied im Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA) und im Ausschuss für Bauträgerprojekte verfüge ich über ein tiefgreifendes Verständnis des Immobilienmarktes. Der ZIA ist der führende Verband der Immobilienwirtschaft und vertritt deren Interessen auf nationaler und europäischer Ebene.

Mein 27-jähriger Erfahrungsschatz hat mir gezeigt, dass der Schlüssel zum Erfolg in umfassenden Netzwerken liegt. Diese ermöglichen den Zugang zu wertvollen Insider-Informationen, Off-Market-Deals und strategischem Wissen.



4

WELCHE IMMOBILIEN-STRATEGIE IST DIE RICHTIGE

Jedes Jahr untersuchen wir eine unfassbar große Anzahl an Off-Market-Objekten. Neben vielen Schulungen, Veranstaltungen und Kundenterminen bin ich jedes Jahr auf den führenden Immobilien-Messen Europas unterwegs. Neben der MIPIM in Cannes, der Polis in Düsseldorf, der Real Estate Arena in Hannover, ist vor allem die Expo Real in München für mich ein wichtiger Treffpunkt, um am Marktgeschehen nah dranzubleiben.

Die EXPO REAL, eine der führenden Immobilienmessen Europas, bietet einen umfassenden Einblick in Entwicklungen, Themen, Innovationen und Lösungen der Immobilienwirtschaft. Sie fungiert als Orientierungspunkt inmitten von Veränderungen. An 4 Tagen habe ich dort über 50 Termine mit Top-Entscheidern aus der Immobilien-Branche.



WELCHE IMMOBILIEN-STRATEGIE IST DIE RICHTIGE

Nach 10 Jahren oder 10.000 Stunden ist man Experte, in dem was man macht. Als Diplom Betriebswirt (FH) bin ich seit 27 Jahren strategischer Berater in wirtschaftlichen Fragen. Ich war 17 Jahre lang Vollblutunternehmer und hatte meine Firma mit 35 Mitarbeitern auf einen Umsatz von knapp 3 Millionen Euro gebracht. Danach habe ich innerhalb von 2 Jahren alles verloren. Was genau passiert ist können sie in meinem Buch „Immobilien-Millionär werden: Der Weg von null Euro zu großem Reichtum“ nachlesen.



MEIN NEUES BUCH



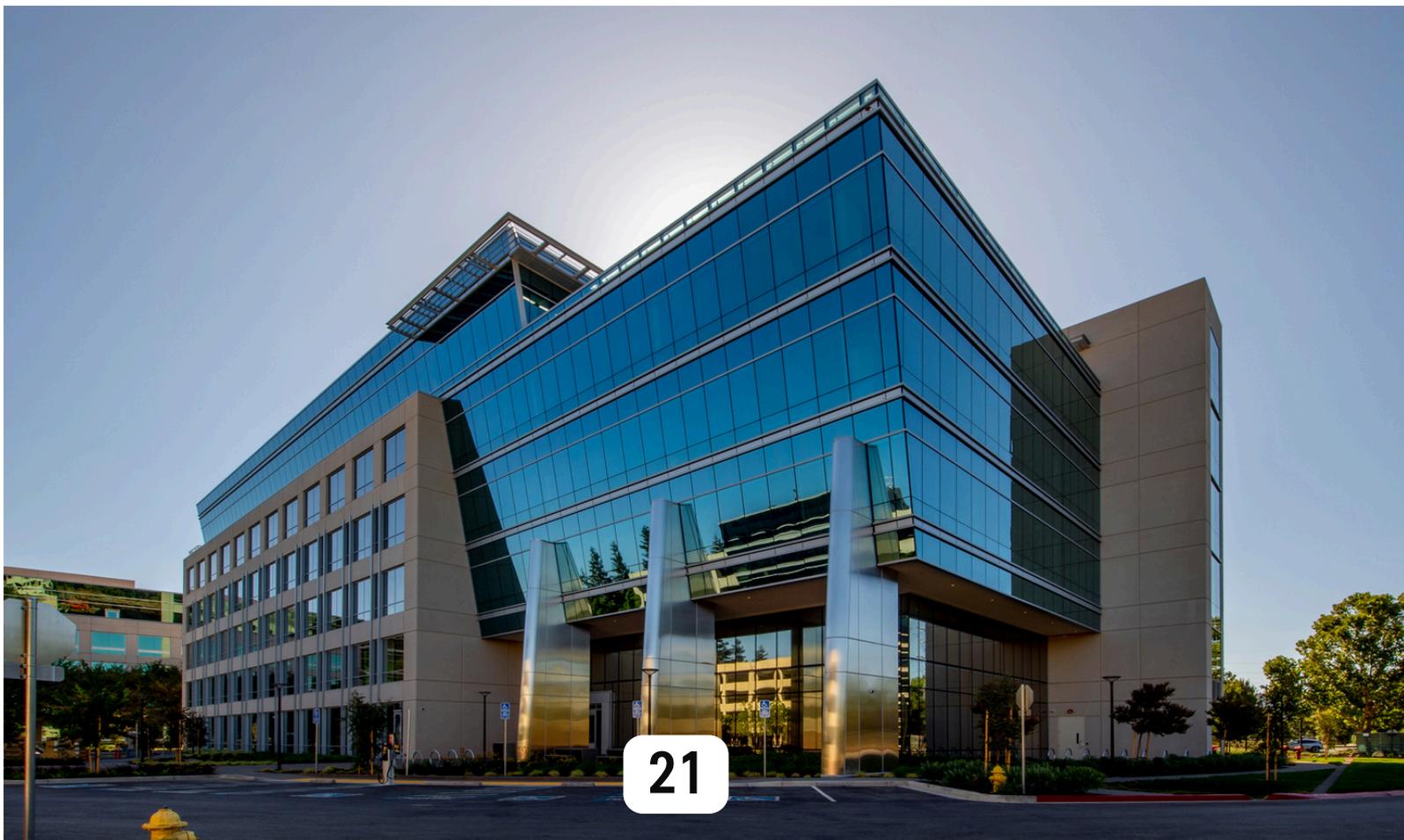
UNVERBINDLICH VORBESTELLEN

70 %
RABATT

20



Vor 10 Jahren kam nach einer Veranstaltung an der Mosel, an der ich als Experte Podiumsredner war, ein Bekannter Investor auf mich zu. Ich hatte ihn während meiner letzten Tätigkeit kennen- und schätzen gelernt. Er hatte sich von 0 ein Immobilien Vermögen von bis dahin 50 Wohnungen und einem Gesundheitspark aufgebaut. Inzwischen hat er über 100 Immobilien und ist finanziell unabhängig. Durch ihn habe ich ein spannendes Geschäftsmodell kennengelernt. Es ermöglicht mir, meine Geschäftsidee erfolgreich zu skalieren und gleichzeitig Risiken zu minimieren. Ich rede davon, dass ich Unternehmer im Unternehmen bin.



Dieses Modell bietet mir ein erprobtes und erfolgreiches Geschäftskonzept in meinem Bereich, im Bereich der Wirtschaft. Es umfasst bewährte Produkte oder Dienstleistungen sowie etablierte Betriebsabläufe und effektive Marketingstrategien im Bereich der Immobilien und der Finanzen. Das war wichtig für mich.

Somit kann ich mich heute um meine Stärken konzentrieren und mich mit meinen Kunden unterhalten, während alle Back-Office-Tätigkeiten für mich übernommen werden. Außerdem bietet mir dieses Modell umfassende Schulungen in fachlicher Hinsicht, in vertrieblicher Hinsicht und was mir ganz wichtig war, in Bezug auf meine Persönlichkeitsentwicklung.



„Ich habe Schulungen und Seminare bei Boris Grundl, Gregor Heiss und anderen Top Referenten genießen dürfen. Ich erinnere mich an das legendäre Bergseminar von Gregor Heiss in Österreich auf einer Hütte oder das Seminar in der Türkei im Robinson Club. Spektakulär! Zurzeit befinde ich mich in einer 7-teiligen Management-Ausbildung im Karriere Campus, der für knapp 50 Millionen Euro gebaut wurde, um die besten Führungskräfte am Markt auszubilden. Weiterbildung und vor allem Persönlichkeitsentwicklung sind mir sehr wichtig.“

„Als Unternehmer im Unternehmen bin ich Teil einer großen Familie, was mir einen Zugang zu einem wertvollen Netzwerk von Gleichgesinnten verschafft. Der Austausch von Erfahrungen, Best Practices und Ressourcen innerhalb der Community ist für mich äußerst wertvoll.“



Ich genieße die Vorteile eines Selbständigen, habe aber einen großen Partner im Rücken, der sich um alles kümmert, was ich nicht gerne mache, aber notwendig ist, um gute Geschäfte im Bereich der Immobilien- und Finanzdienstleistung zu realisieren. Ich profitiere von einem geringeren unternehmerischen Risiko im Vergleich zu unabhängigen Unternehmern und ich nutze ein etabliertes Geschäftskonzept, in dem ich mich wohlfühle und wo ich meine Kunden und Mandanten optimal beraten kann, auf dem Weg hin zur finanziellen Freiheit und zu einem selbstbestimmten Leben.



**REAL
ESTATE**

5

DEINE VORTEILE

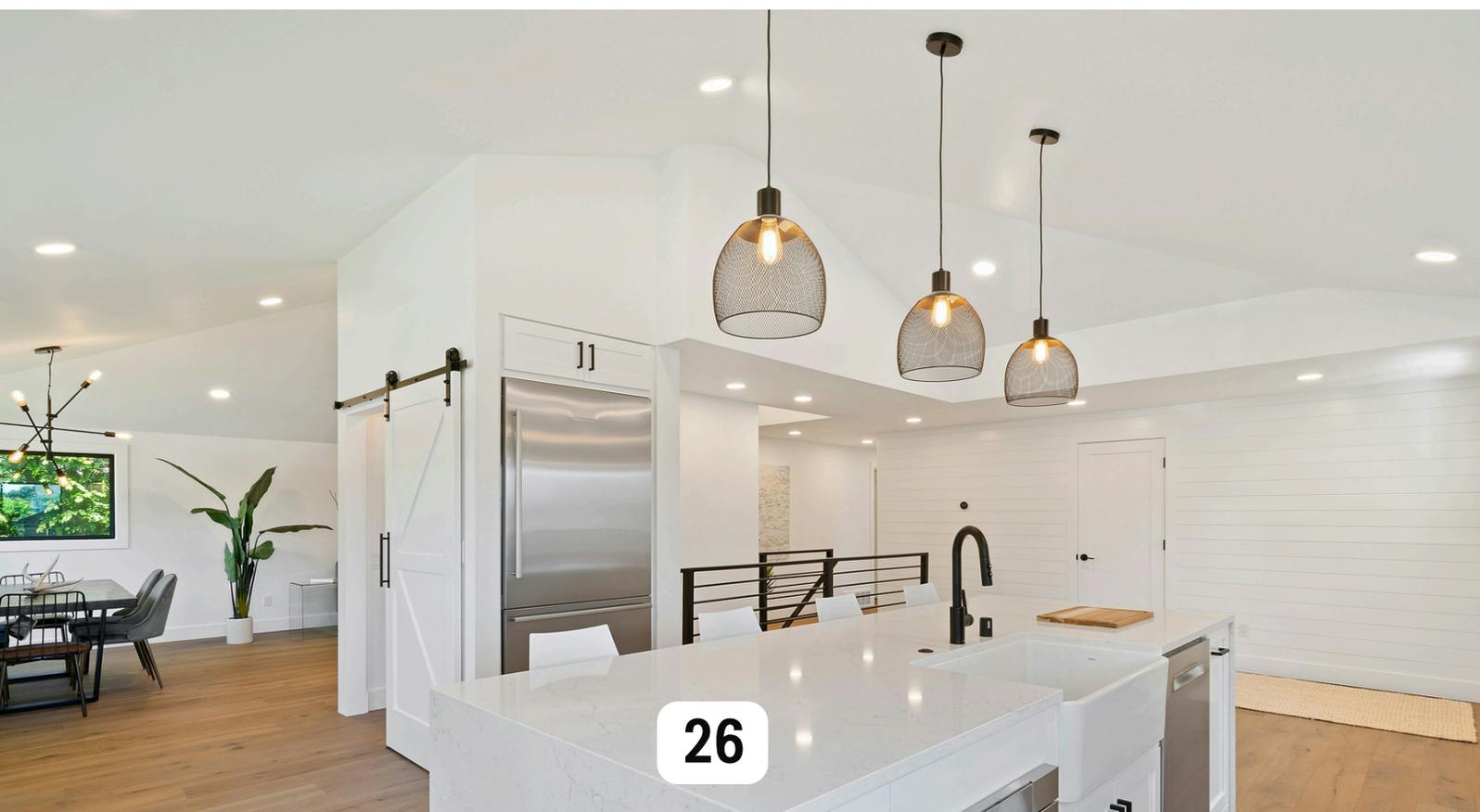
Wenn ich gefragt werde, was ich mache, dann sage ich, dass ich wie ein Rewe, Aldi, oder Lidl der Immobilien und Finanzen bin und das auch noch hybrid. Ich greife ähnliche wie die großen Supermärkte auf ein unglaublich großes Angebot von Immobilien und Finanzprodukten zu. Ich habe die Aufgabe, den Markt zu analysieren und dann die Pralinen für meine Kunden rauszusuchen und das zu den besten Preisen am Markt. Die Qualität wird genaustens geprüft und als Großhändler können wir die besten Preise am Markt weitergeben. Ich und mein Team sind ein Hidden Champion in der Finanz- und Immobilien-Branche.



5

DEINE VORTEILE

Ich habe ein eigenes Büro in Essen, habe eine strategische Partnerschaft und Beteiligung an einem Büro am Centro in Oberhausen, einer meiner Mitarbeiter hat ein Büro in Frankfurt, ein weiterer in Trier und 2 weitere Mitarbeiter von mir sitzen im Hunsrück. Außerdem habe ich Partner, die in Berlin, Bayern und Österreich sitzen. Und wir planen die Eröffnung weiterer Büros in den nächsten Jahren. Dazu suche ich nur die besten Experten und Führungskräfte am Markt. Im letzten Jahr habe ich über 300 Bewerbungsgespräche geführt, aber nur die besten Personen ins Team geholt. Wir funktionieren wie eine Partnerschaft, ähnlich dem Modell bei Rechtsanwaltskanzleien. Jeder ist selbständig und es gibt Junior- und Senior-Partner.





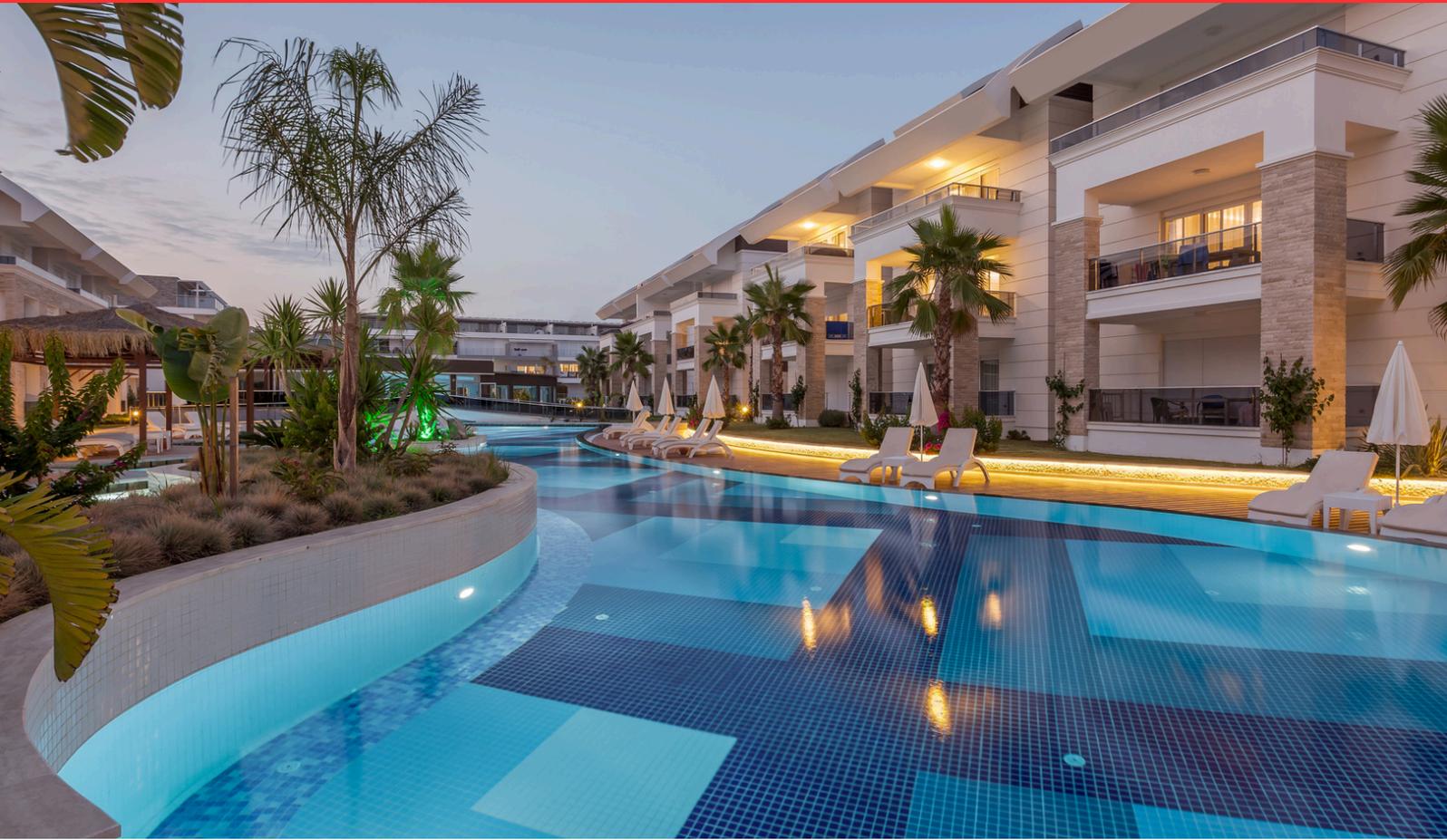
Als Unternehmer im Unternehmen setzen wir ein bewährtes Geschäftskonzept um, behalten aber Flexibilität und Autonomie bei der Führung unseres eigenen Unternehmens im Unternehmen. Wir sind ein Hidden Champion im Finanz- und Immobilien-Markt. Die Phase des Start-Ups haben wir erfolgreich überstanden. Nun geht es darum, das Modell weiter nach vorne zu bringen und weiter zu expandieren. Dafür suche ich nur die Besten am Markt, die besten Spezialisten, die besten Führungskräfte. Ich habe noch viel Energie und Spaß an dem, was ich mache.

Durch meine Erfahrung, Tipps und Empfehlungen wirst du nachhaltig Vermögen aufbauen und zusätzlich mehrere Tausende Euro an gezahlten Steuern für deine Investments zurückbekommen. Durch die Immobilien-Strategie erhältst du einen genauen Plan, wie und wann du in deine eigenen 4 Wände ziehen kannst oder dein Immobilienportfolio auf bzw. ausbauen kannst.



Als Unternehmer im Unternehmen setzen wir ein bewährtes Geschäftskonzept um, behalten aber Flexibilität und Autonomie bei der Führung unseres eigenen Unternehmens im Unternehmen. Wir sind ein Hidden Champion im Finanz- und Immobilien-Markt. Die Phase des Start-Ups haben wir erfolgreich überstanden. Nun geht es darum, das Modell weiter nach vorne zu bringen und weiter zu expandieren. Dafür suche ich nur die Besten am Markt, die besten Spezialisten, die besten Führungskräfte. Ich habe noch viel Energie und Spaß an dem, was ich mache.





Durch meine Erfahrung, Tipps und Empfehlungen wirst du nachhaltig Vermögen aufbauen und zusätzlich mehrere Tausende Euro an gezahlten Steuern für deine Investments zurückbekommen. Durch die Immobilien-Strategie erhältst du einen genauen Plan, wie und wann du in deine eigenen 4 Wände ziehen kannst oder dein Immobilienportfolio auf bzw. ausbauen kannst.

DIE BESTEN OFF-MARKET-IMMOBILIEN FINDEN



Wir schöpfen aus einem reichen Fundus an Daten und einem tiefen Verständnis für die Märkte. Dabei profitieren Sie von unserem Fachwissen über Transaktionen, Objekte, Standorte und Akteure. Wir ermöglichen fundierte Entscheidungen auf Basis solider Daten und analysieren den publizierte Immobilienmarkt gründlich mit knapp 60.000 Transaktionsdatensätzen, knapp 50.000 Objekten und Projekten sowie ca. 11.000 Städten, die wir ständig analysieren.



Zusätzlich integrieren wir Daten und Meldungen unserer Partner, werten externe Nachrichten, Marktreports und Geschäftsberichte aus und selektieren Datensätze für eine präzise Analyse. Unsere Analyse liefert uns hausnummerngenaue Miet- und Kaufpreisanalysen. Wir ermitteln den marktgerechten Preis auf neutraler, unabhängiger und objektiver Grundlage, unter Berücksichtigung tagesaktueller Analysen des Wohnungsmarktes und Zugangs zu unabhängigen Immobilien-Richtwerten.

Ergänzt wird dies durch eine detaillierte Analyse der Wohnlagequalität und Informationen zur Preisentwicklung nach Haustyp und Baujahr. Unsere Analysen ermöglichen eine tagesaktuelle, empirisch gesicherte und wohnlagenbasierte Wertermittlung von Objekten. Wir behalten die lokale und regionale Marktentwicklung im Auge und analysieren Informationen zur Marktstabilität, Angebotsentwicklung und aktuellen Miet- bzw. Kaufpreisen.



Immobilien **WEBINAR**

**Bilden sie sich weiter – unser kostenloses
Immobilien-Webinar. Jetzt anmelden!**



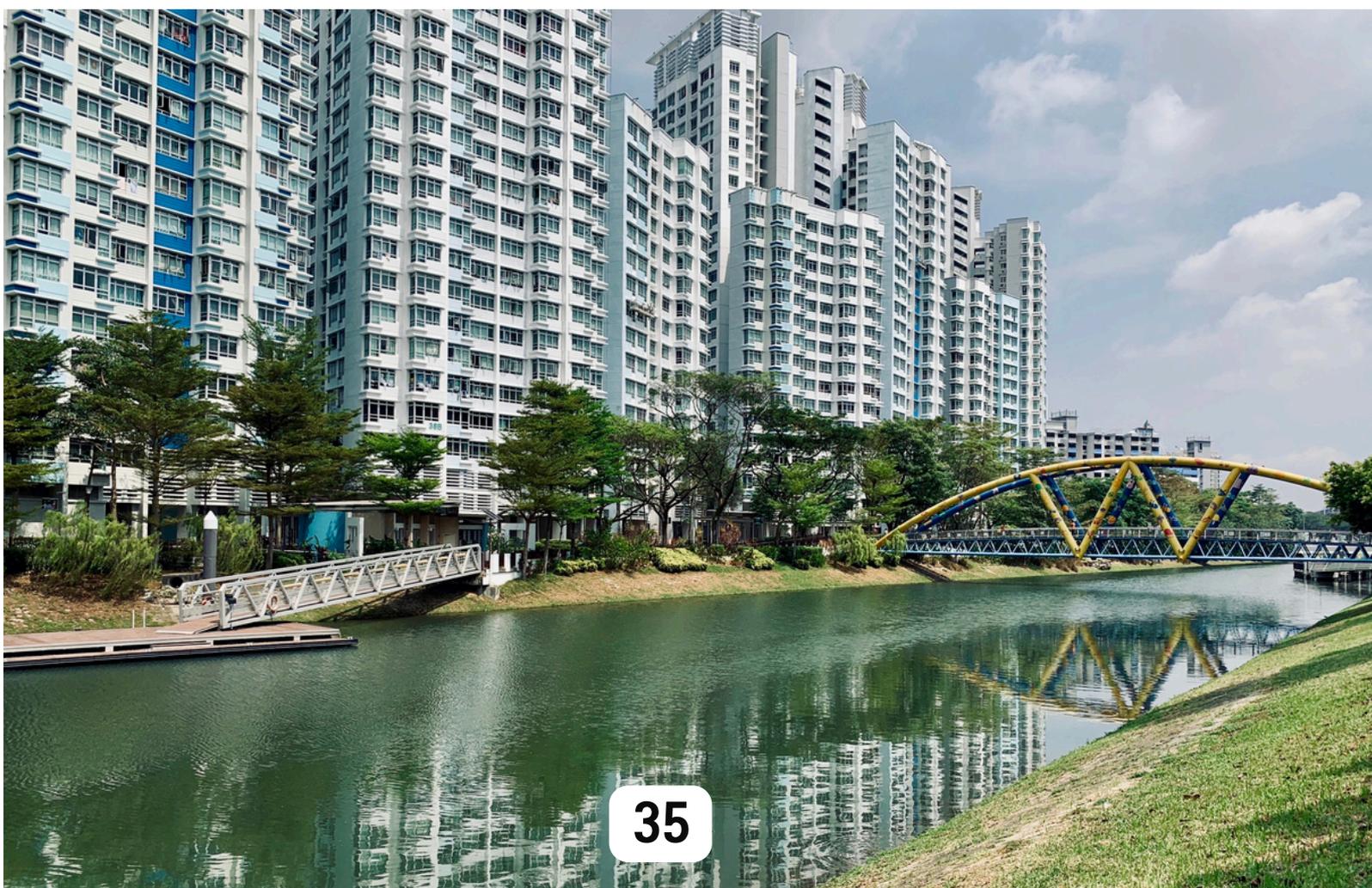
JETZT ANMELDEN



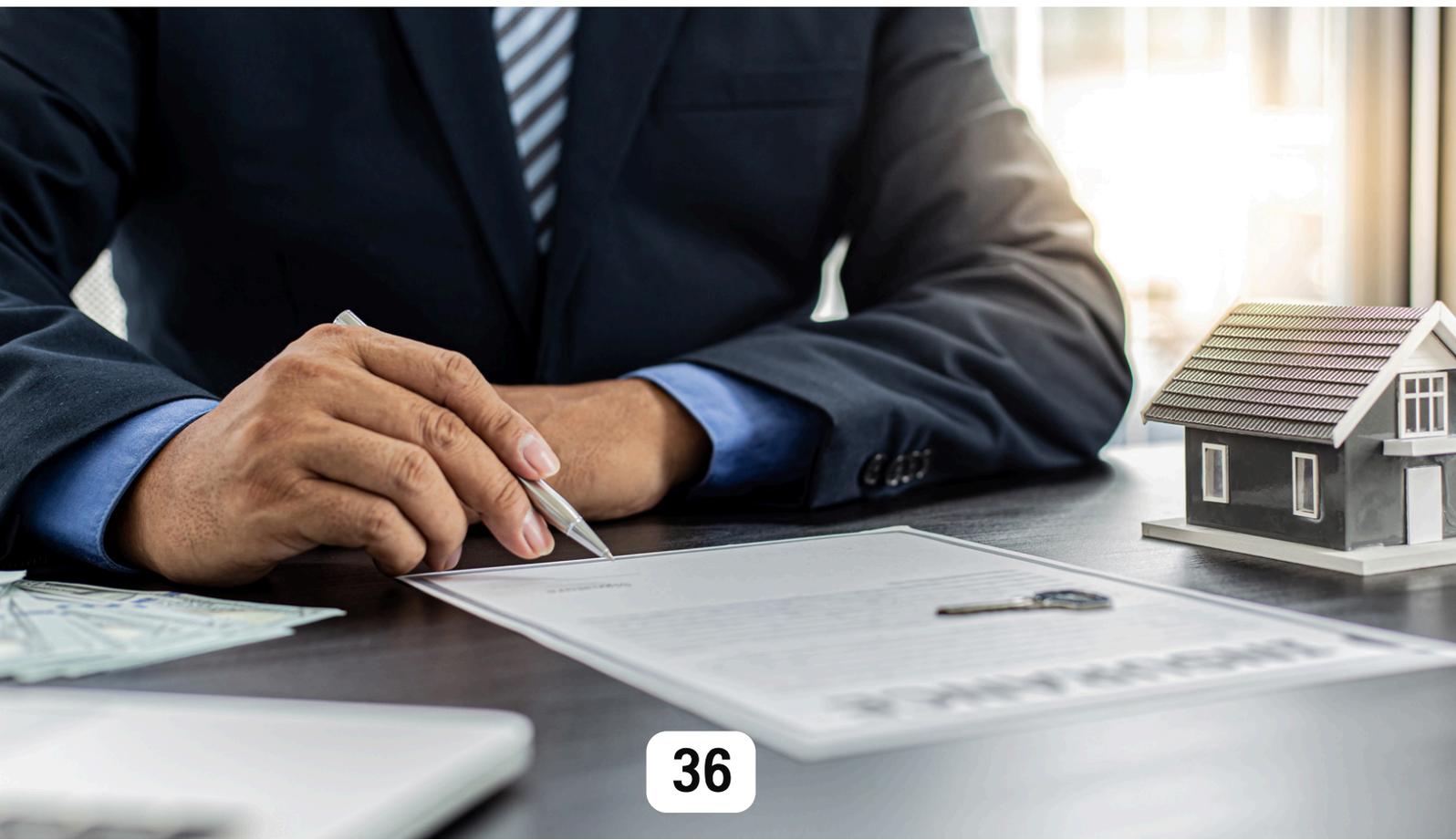
7

AKTUELLE MARKTENTWICKLUNG

Lassen Sie uns einen genauen Blick auf den Markt der Projektentwickler werfen und wie wir bei der täglichen Analyse vorgehen. Wir alle verfolgen die Nachrichten und sehen, was sich momentan an der Front der Projektentwicklungen abspielt. Dennoch ist es wichtig, die tatsächliche Marktsituation zu betrachten. Es gibt durchaus auch positive Entwicklungen mit steigenden Projektentwicklungsvolumina und Regionen, die weniger betroffen sind als andere.



Wir analysieren Entwicklungsvolumina, identifizieren Trends und untersuchen, welche Gebiete rückläufig sind, welche stagnieren und welche sich sogar im Aufwind befinden. Unser Research-Team ist besonders darin geschult, Baustarts zu verfolgen. Dabei berücksichtigt wir eine Vielzahl von Faktoren, darunter wirtschaftliche Indikatoren, Trends in der Immobilienbranche, Finanzierungskonditionen und Investorenverhalten. Durch die Auswertung dieser Daten haben wir ein Stimmungsbild des Immobilienmarktes, der uns Hinweise auf zukünftige Entwicklungen gibt.





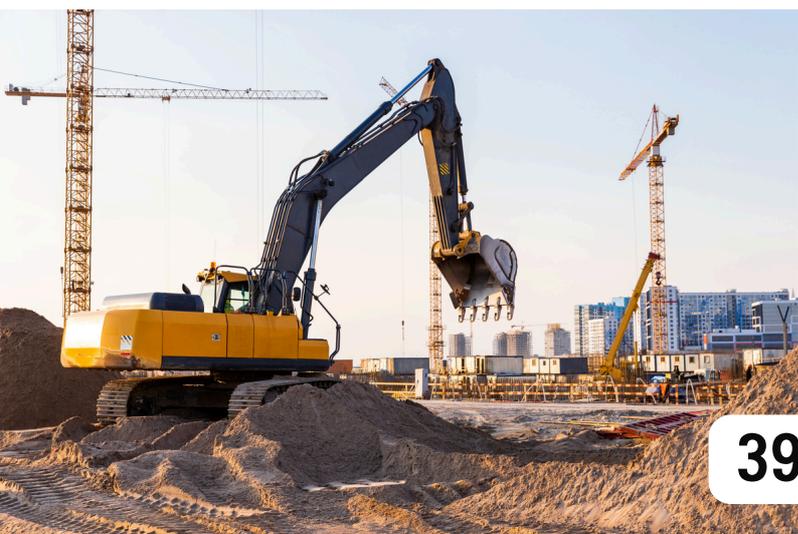
Der Deutsche Hypo Klima Index verzeichnet zu Beginn dieses Jahres einen leichten Anstieg. Wenn wir uns mit Projektentwicklungen beschäftigen, betrachten wir natürlich auch die amtlichen Statistiken und die Mitteilungen von Verbänden. Die realen Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe sind weiterhin niedrig. Dabei zeigt sich der Hochbau deutlich schwächer als der Tiefbau. Innerhalb des Hochbaus ist der Wohnungsbau jedoch mit einem realen Auftragsrückgang von -21,2 % am stärksten betroffen.



Ein wichtiges Thema, das insbesondere in den letzten zwei Jahren in der Immobilienwirtschaft diskutiert wurde, sind die Preise für Baumaterialien. Wir erkennen, dass es mit dem Ausbruch des Ukraine-Krieges unglaubliche Turbulenzen auf dem Weltmarkt für verschiedene Baumaterialien gab, die sehr volatil waren und stark schwankten. Dieser Trend schwächt sich ab und die Preise stabilisieren sich wieder in 2025.

Einige Baumaterialien sind immer noch relativ teuer, aber im Großen und Ganzen haben sich die Preise auf ein deutlich höheres, aber kalkulierbares Niveau eingependelt. Das ist natürlich eine gute Nachricht für alle, die in der Bauindustrie tätig sind und Projekte vorantreiben, da dies eine gewisse Kalkulierbarkeit bei den Kosten bedeutet.

Dennoch sehen wir am Wohnungsmarkt weiterhin eine Situation, die zunehmend schwierig ist. Die Stornierungswelle im Wohnungsbau reißt nicht ab. In den letzten 2 Jahren meldeten 22 % der Unternehmen gestrichene Projekte. Dies liegt zum einen an den gestiegenen Zinsen und den erhöhten Baupreisen, und natürlich auch daran, dass die Leistbarkeit von Wohnraum sich verschlechtert hat, obwohl die Nachfrage nach wie vor groß ist.



7

AKTUELLE MARKTENTWICKLUNG

Aus den 60.000 Immobilien-Projekten, auf die wir in unseren Datenbanken zugreifen verfolgen wir aktuell knapp 25.000 Projekte, die bis 2027 abgeschlossen werden sollen. Da liegt unser Fokus. Hier suchen wir mit unseren Experten die Pralinen am Markt. Lassen Sie uns also einen Blick auf das Projektentwicklungsvolumen werfen.



Insgesamt analysieren wir knapp 186 Millionen Quadratmeter in ganz Deutschland. Ein großer Teil davon befindet sich in den A-Städten, aber der größte Teil liegt in den sonstigen Gebieten, das sind die Bereiche zwischen den ABCD-Städten, in denen viele natürliche Ressourcen vorhanden sind, aber auch insbesondere Logistikprojekte an Verkehrsknotenpunkten und Autobahnkreuzen lokalisiert sind.



Besonders diskutiert wird die Entwicklung in den Metropolen, wo wir Rückgänge von jeweils etwa -8 % bei den A- und B-Städten verzeichnen. Dies deutet darauf hin, dass insbesondere im Wohnbereich ein signifikanter Angebotsmangel herrscht, obwohl diese Städte weiterhin Bevölkerungswachstum verzeichnen, sowohl durch Migration als auch durch ein natürliches Bevölkerungswachstum. Diese Situation führt zu rückläufigen Projektentwicklungsvolumina, die weiterhin von uns analysiert werden.

Beim Wohnen sehen wir das zweitgrößte Projektvolumen nach der Logistik. Besonders bei den Entwicklern, die ihre Projekte für den Verkauf entwickeln, sei es institutionell oder als Eigentumswohnungen, sind die neuen Baustarts quasi zum Erliegen gekommen.



All unsere Projekte in den letzten 30 Jahren und auch während Corona sind immer rechtzeitig fertig geworden. Das schätzen unsere Kunden an uns. Promise and deliver! Und nun sehen sie warum eine erfolgreiche Immobilien-Strategie nichts mit Zufall zu tun hat und warum wir seit 30 Jahren Marktführer bei der Vermarktung von Immobilien als Kapitalanlagen sind. Das ist harte Arbeit für unsere Analysten. Und das Tag für Tag.

IMMOBILIEN CHALLENGE

**REGISTER
NOW!**

**IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN MEHR
ERREICHEN ALS IN DEN LETZTEN 10
JAHREN!**

**STARTE JETZT DIESE UNFASSBARE
CHALLENGE MIT DEM ZIEL DEINE
IMMOBILIE IN NUR 12 MONATEN ZU
ERWERBEN UND DEN GRUNDSTEIN FÜR
DEINE FINANZIELLE FREIHEIT ZU LEGEN!**

**WIR STARTEN IM MAI
JETZT PLATZ SICHERN
NUR 10 PLÄTZE!**



Der Zeitstrahl der Entwicklungen zeigt, dass 2025 ein Jahr ist, in dem wir ein besonders hohes Projektentwicklungsvolumen verzeichnen. Unsere Daten werden kontinuierlich aktualisiert. Wir können den Fokus auch auf bestimmte Bereiche lenken, um zu sehen, welche Projekte dort laufen. Wir analysieren welche Projekte aktuell in Planung sind und können den Fokus auf den Entwicklungsstatus legen.

Ein weiteres wichtiges Element unseres Researchs ist es, die Strategien der Projektentwickler zu verfolgen. Wir untersuchen, ob es sich um Investitionen handelt, die von einem Entwickler für sich selbst gebaut werden, oder ob es sich um Projekte handelt, die verkauft werden sollen. Dies sind essenzielle Informationen, die wir kontinuierlich aktualisieren, um so die besten Immobilien-Projekte für unsere Kunden zu finden.

Somit können wir unseren Kunden die besten Pralinen am Markt anbieten, und das schon über 30 Jahre lang als unangefochtener Marktführer in diesem Bereich. Kein anderes Unternehmen hat diese Power und Prozesse, um die besten Off-Market-Projekte am deutschen Markt in dieser top Qualität und zu diesen top-Preisen anzubieten.

Das macht uns für unsere Partner extrem spannend. Kein anderer Marktteilnehmer kann in so kurzer Zeit ganze Projekte bis auf die letzte Einheit verkaufen. Und so kommt es, dass wir die besten Projekte am Markt haben. Davon profitieren unsere Kunden ganz besonders.



Wenn wir beispielsweise an einem bestimmten Projekt interessiert sind, können wir uns einzelne Projekte ansehen und genau herausfinden, was dort geplant ist. Bei etwa 9000 Bauträgern und Projektentwicklern in Deutschland mit aktuell etwa 60.000 Projekten ist das schon eine Riesenaufgabe für unser Team von Analysten.





Wir beobachten, dass in den A-Städten der Rückgang massiv ist, in den D-Städten hingegen relativ gering mit einem Rückgang von 3,6%. In kleineren Städten sehen wir sogar einen leichten Zuwachs. Warum gibt es diese Unterschiede zwischen großen Metropolen und kleineren Städten und was bedeutet das für die Rendite? Das sind Fragen, denen wir uns stellen.



Ich werde immer wieder gefragt, ob der Markt eine gewisse Überhitzung hat oder hatte. Nein, nicht unbedingt ist meine Meinung. Wir hatten in der Vergangenheit andere Marktbedingungen. Wir hatten ein Zinsniveau, das gegen Null war, über lange Jahre stabil und kalkulierbar. Die Baukosten waren zwar hoch und stiegen, aber sie waren kalkulierbar.

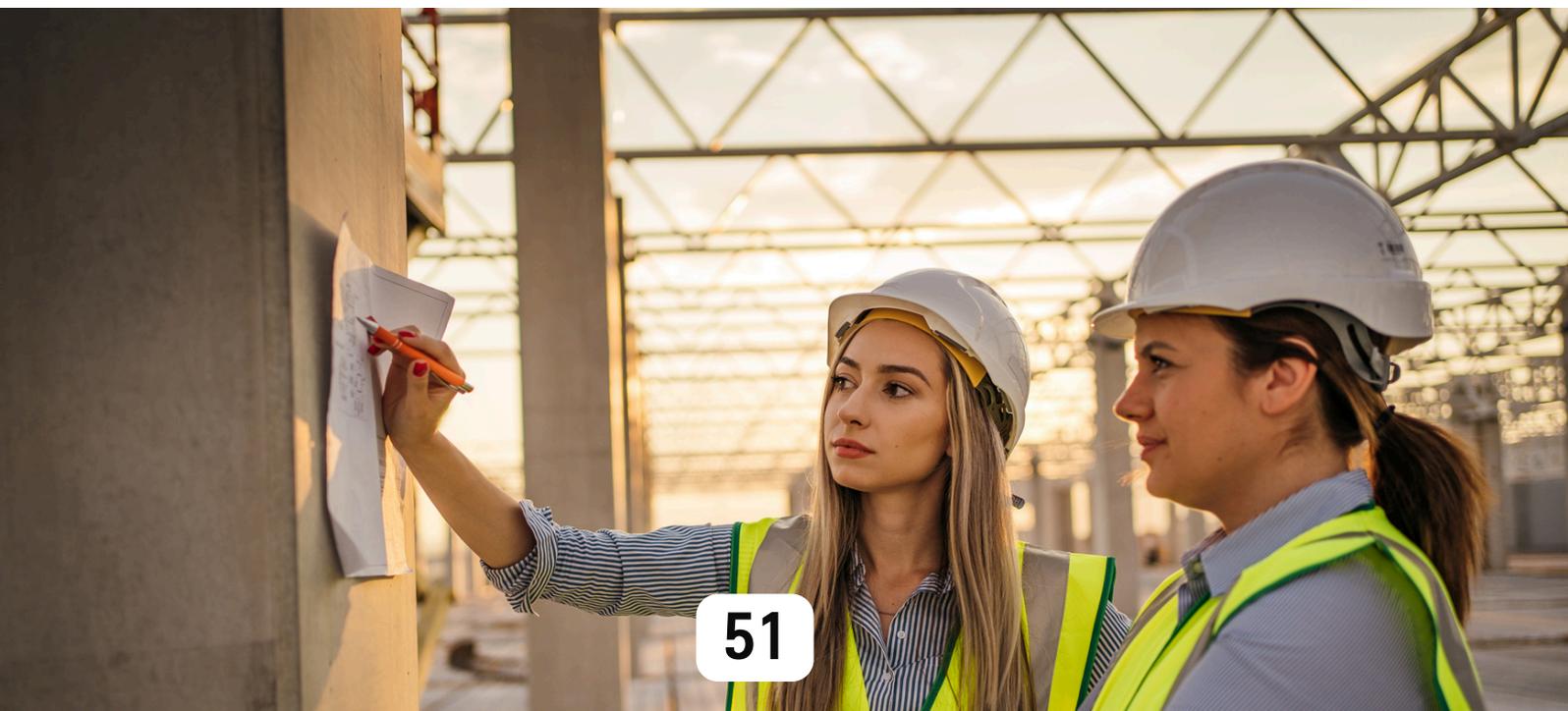
Wir befinden uns heute in einer anderen Welt. Tatsächlich haben wir momentan etwas höhere Zinsen im Vergleich zu den letzten 30 Jahren, aber wir befinden uns immer noch im unteren Mittelfeld. Wir sehen jedoch, dass sich das langsam ändert. Letztendlich dreht es sich bei uns immer alles darum, ob ein Projekt rentabel ist, unabhängig von der Größe der Stadt. Das ist ein Faktor, den wir schon immer berücksichtigt haben. Es geht um die Preisgestaltung und die Nachfrage.



SIND IMMOBILIEN DENN NICHT SCHON ZU TEUER?

Schauen wir nun auf die Preise der Immobilien. Kunden und Mandanten fragen mich immer wieder: Sind Immobilien denn nicht schon zu teuer und hätte ich nicht besser vor 10 Jahren kaufen sollen. Ich antworte dann immer wieder. Der beste Zeitpunkt, um Immobilien zu kaufen war vor 10 Jahren und heute. Und das ist auch so.

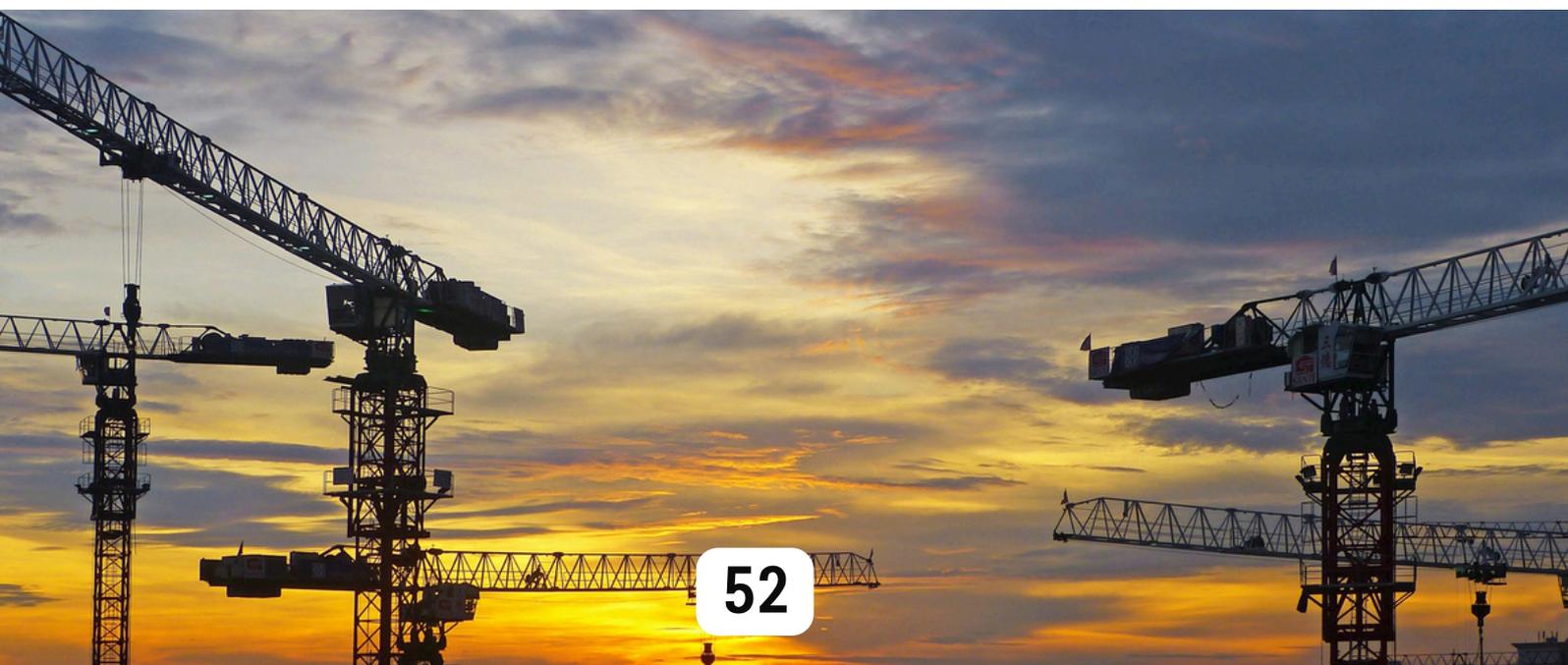
Laut einer repräsentativen Forsa Studie sagen ungefähr 70% der Haushalte, dass sie in Immobilien anlegen wollen und wenn 2 Drittel der Bevölkerung in Immobilien anlegen wollen, dann könnt ihr euch vorstellen, dass das Auswirkungen auf die Preise hat. Jetzt kommen wir zu einem komplexen Thema, dem sogenannten Erschwinglichkeitsindex.



SIND IMMOBILIEN DENN NICHT SCHON ZU TEUER?

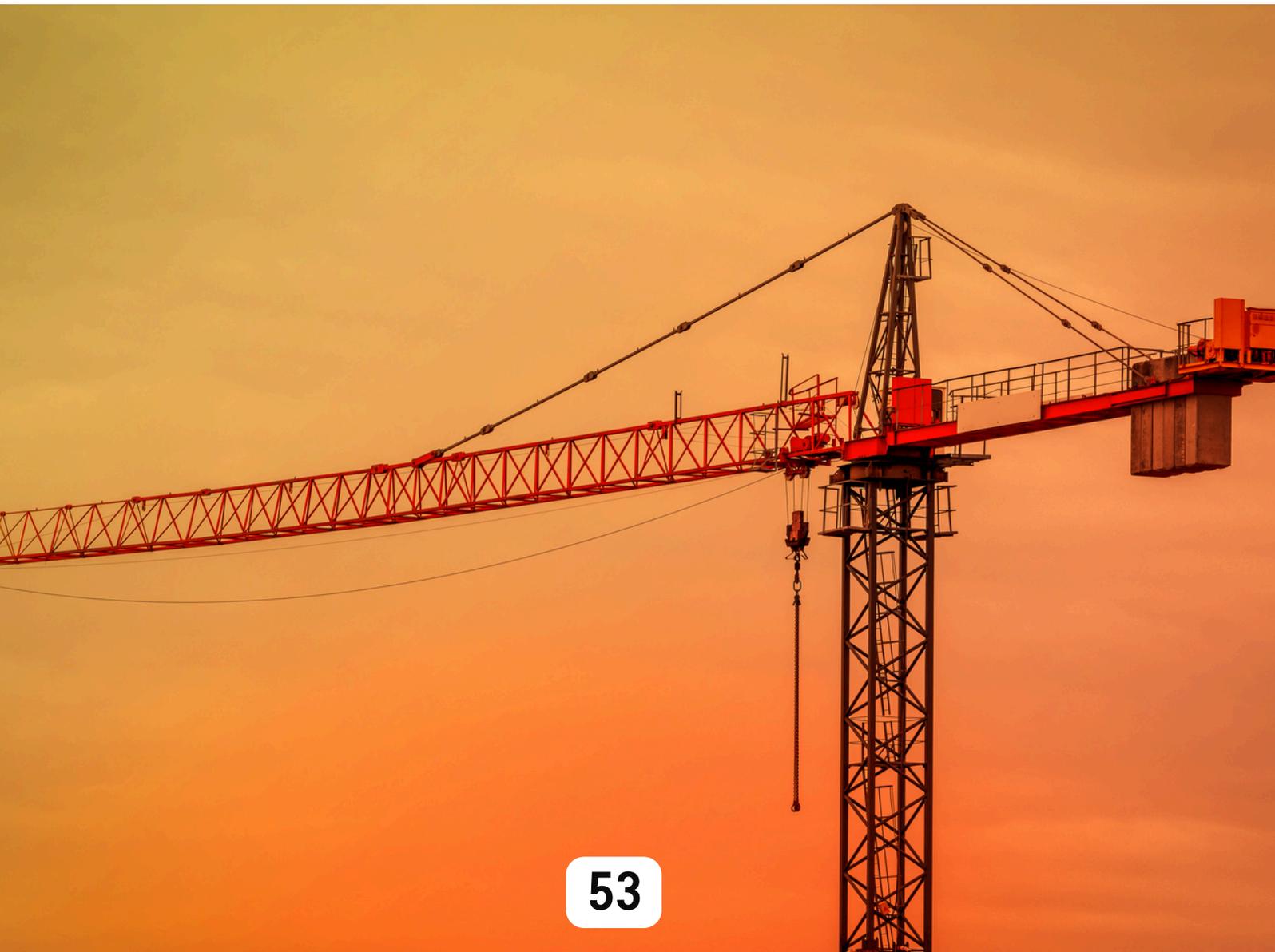
Der Erschwinglichkeitsindex ist eine Kennzahl, die verwendet wird, um darzustellen, wie erschwinglich eine bestimmte Ware oder Dienstleistung für die Verbraucher ist. Im Kontext des Immobilienmarktes wird der Erschwinglichkeitsindex oft verwendet, um anzuzeigen, wie leicht sich Häuser von durchschnittlichen Haushalten kaufen lassen.

Der Erschwinglichkeitsindex für Wohnimmobilien berücksichtigt in der Regel Faktoren wie die durchschnittlichen Hauspreise, die durchschnittlichen Einkommen der Bevölkerung, die Hypothekenzinsen und andere relevante finanzielle Variablen. Der Index gibt dann an, wie leicht oder schwer es für den durchschnittlichen Haushalt ist, ein Haus zu kaufen, basierend auf diesen Faktoren.



SIND IMMOBILIEN DENN NICHT SCHON ZU TEUER?

Ein hoher Erschwinglichkeitsindex zeigt an, dass der Kauf eines Hauses für die Bevölkerung erschwinglich ist, während ein niedriger Index darauf hindeutet, dass der Immobilienmarkt möglicherweise weniger zugänglich ist. Es ist wichtig zu beachten, dass lokale Faktoren, wirtschaftliche Bedingungen und Hypothekenzinsen den Erschwinglichkeitsindex beeinflussen können.



Der Erschwinglichkeitsindex ist ein nützliches Instrument, um Trends auf dem Immobilienmarkt zu verstehen und potenzielle Auswirkungen auf die Wohneigentumsquote und die allgemeine Wirtschaft abzuschätzen. Eine Verschiebung des Index kann darauf hindeuten, dass sich die Dynamik des Immobilienmarktes ändert, und er wird von Wirtschafts- und Immobilienanalysten regelmäßig überwacht.

Viele deutsche Medien betonen seit vielen Jahren, dass Immobilien in Deutschland für viele Menschen nicht mehr bezahlbar seien. Dies spiegelt die öffentliche Wahrnehmung und Diskussion über die Immobilienpreise im Land wider. Der Immobilienverband Deutschland (IVD) erstellt regelmäßig einen Erschwinglichkeitsindex für deutsche Immobilien. Dieser Index dient dazu, objektive Daten zur Verfügung zu stellen, um die Erschwinglichkeit von Immobilien in Deutschland real zu bewerten.





Der IVD betrachtet verschiedene Standorte, darunter durchschnittliche deutsche Lagen im Vergleich zu den Top 7 der deutschen Städte (A-Lagen). Diese Differenzierung ermöglicht eine differenzierte Analyse der Erschwinglichkeit in unterschiedlichen Regionen des Landes. Um eine möglichst objektive Bewertung vorzunehmen, berücksichtigt der IVD verschiedene Immobilientypen.

SIND IMMOBILIEN DENN NICHT SCHON ZU TEUER?

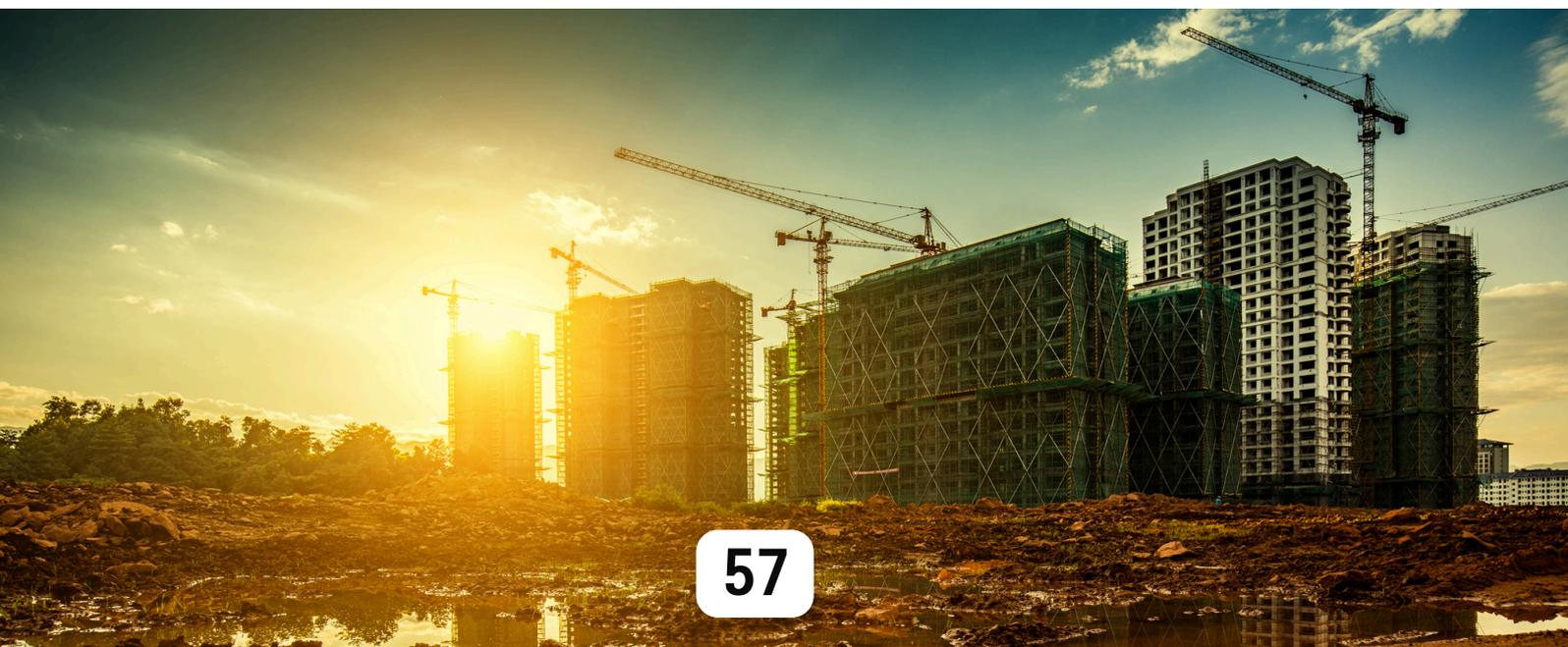
Der IVD unterscheidet zwischen Bestands- und Neubauwohnungen sowie Reihen- und Einfamilienhäusern. Diese Differenzierung trägt dazu bei, die Erschwinglichkeit in verschiedenen Segmenten des Immobilienmarktes zu erfassen. Der aktuelle realistische Zinssatz für eine Immobilienfinanzierung über 30 Jahre, sowie die Erschließungskosten (Notargebühren & Grunderwerbssteuer) fließen in die Berechnungen ein. Das Haushaltsnettoeinkommen von Vollzeitbeschäftigten mit dem durchschnittlichen deutschen Gehalt bildet eine Grundlage für die Bewertung der Erschwinglichkeit.



SIND IMMOBILIEN DENN NICHT SCHON ZU TEUER?

Eine Erschwinglichkeitsquote unter 25% gilt dabei für den IVD als erschwinglich. Seit der erstmaligen Veröffentlichung des IVD-Erschwinglichkeitsindexes im Jahr 2010 erlebten die Immobilienpreise in deutschen Durchschnittslagen einen stetigen Anstieg. Bestandswohnungen, die damals noch bei rund 90.000¹ lagen, kosten heute durchschnittlich 230.588¹, was einem Anstieg von Beeindruckenden 156% entspricht.

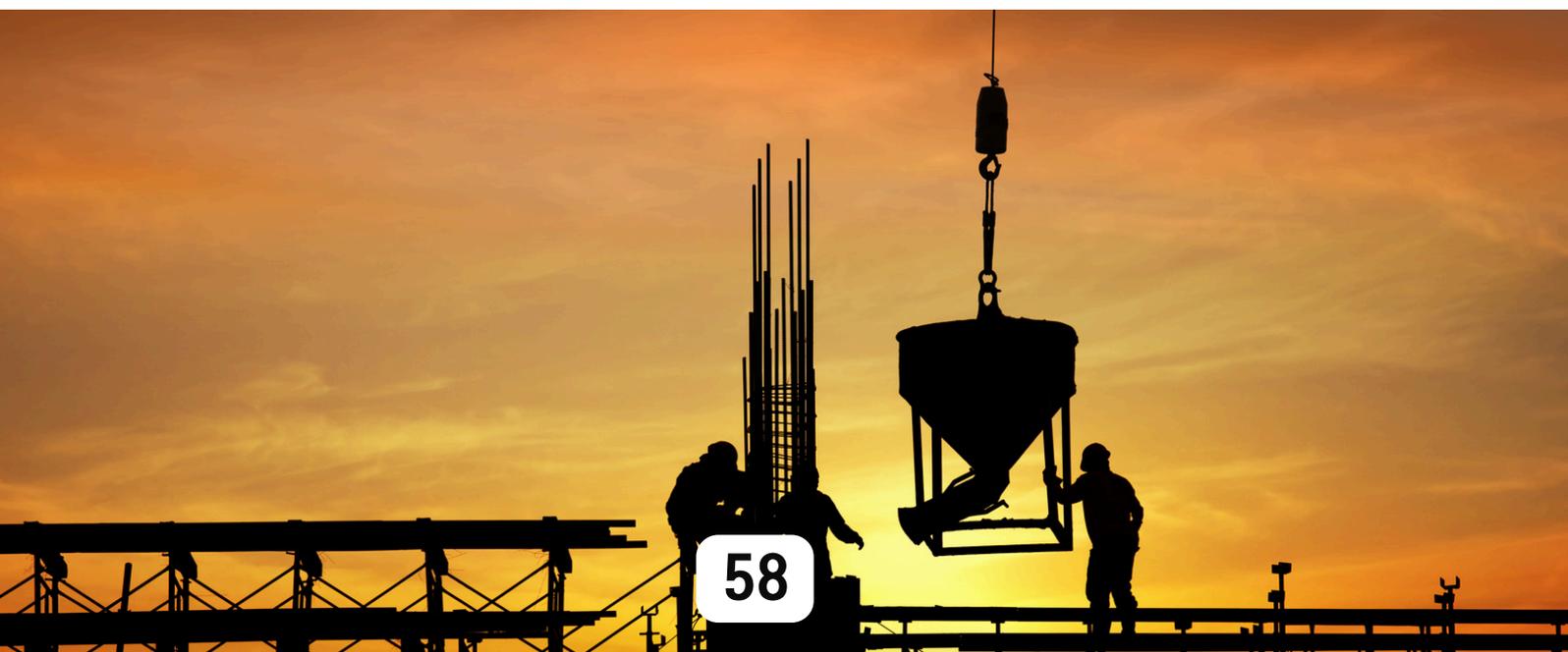
Die Frage nach der Erschwinglichkeit dieser durchschnittlichen Bestandswohnungen wird jedoch durch den IVD-Erschwinglichkeitsindex beantwortet. Trotz des signifikanten Preisanstiegs liegt der Index bei 13,3%, was bedeutet, dass Menschen immer noch etwa 13,3% ihres Nettoeinkommens für die Finanzierung ihrer Wohnung aufwenden.



SIND IMMOBILIEN DENN NICHT SCHON ZU TEUER?

Die Herausforderungen der Erschwinglichkeit nehmen in den Top 7-Städten, den sogenannten A-Standorten, eine besondere Dynamik an. Hier sind die Immobilienpreise im Vergleich zu deutschen Durchschnittslagen nicht nur deutlich höher, sondern haben in den vergangenen Jahren auch einen substantziellen Anstieg erfahren. Die Preisspanne für Bestandswohnungen erstreckt sich von 275.616¹ in Berlin bis zu 583.025¹ in München.

Trotz dieser Preisdifferenzen bleiben die Immobilien in den Top 7-Städten laut dem IVD-Erschwinglichkeitsindex größtenteils erschwinglich. Der Index liegt für alle Städte außer München bei 21,2%, was unter der 25%-Marke liegt. Düsseldorf ragt dabei mit einer Erschwinglichkeitsquote von 19,1% unter den Top 7-Städten als besonders kostengünstig heraus.



SIND IMMOBILIEN DENN NICHT SCHON ZU TEUER?



Die Preise für Neubauwohnungen unterscheiden sich erheblich von denen für bestehende Wohnungen, insbesondere an durchschnittlichen deutschen Standorten. Der Unterschied beläuft sich auf beachtliche 105.000¹ (230.588¹ für Bestand gegenüber 335.156¹ für Neubau). Die Frage, ob man sich für eine neue oder eine bestehende Wohnung entscheiden sollte, wird somit zu einer Entscheidung des persönlichen Budgets.

Trotz des Preisunterschieds sind Neubauwohnungen in durchschnittlichen deutschen Lagen mit einem Index von 19,9% immer noch erschwinglich. Der Erschwinglichkeitsindex ist in den letzten sechs Jahren von rund 16% auf 19,9% angestiegen, was auf einen moderaten Anstieg hindeutet. Allerdings deutet der Trend darauf hin, dass Neubauwohnungen in durchschnittlichen deutschen Lagen bald die 25%-Grenze des IVD erreichen könnten.

SIND IMMOBILIEN DENN NICHT SCHON ZU TEUER?



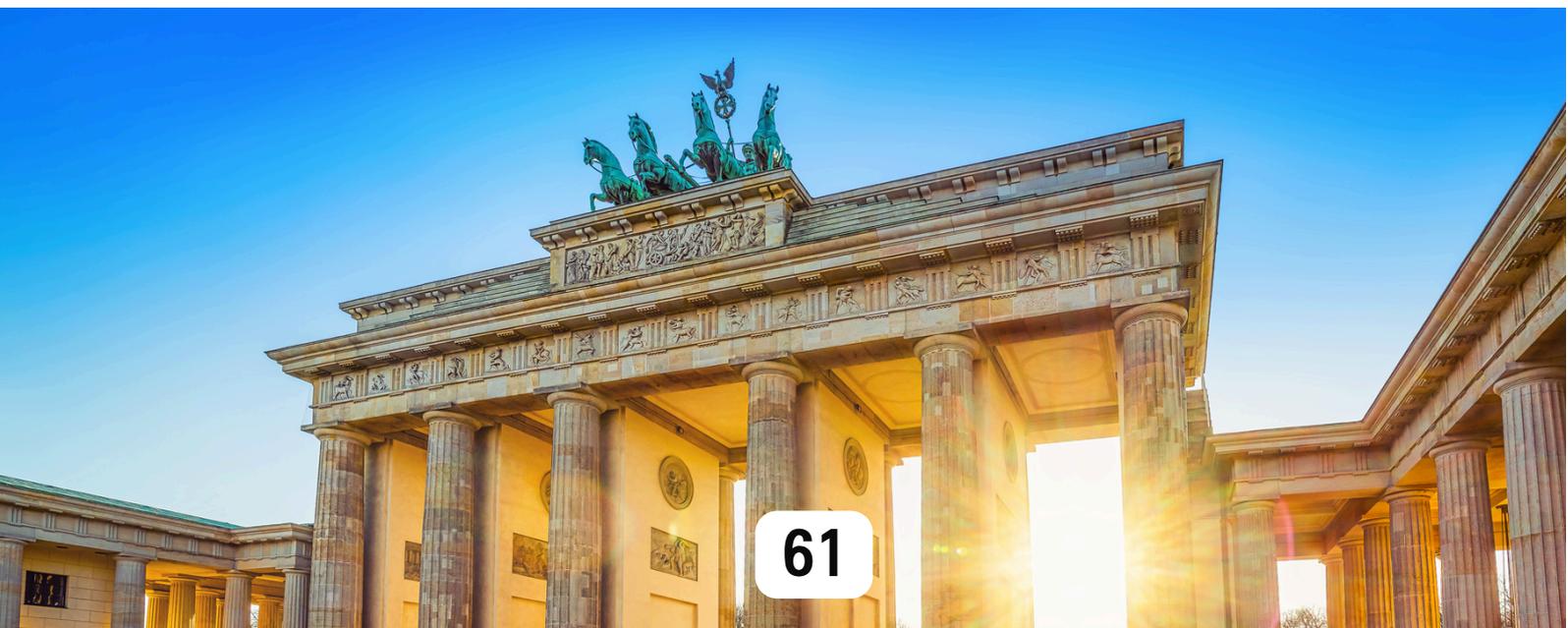
In den Top 7-Städten Deutschlands präsentieren sich die Immobilienpreise für Neubauwohnungen als besonders heterogen. Düsseldorf sticht hierbei mit 361.506¹ als Ausnahme hervor, während Städte wie Stuttgart mit 517.190¹ und München mit 721.008¹ die Spitzenpositionen einnehmen. In München können Wohnungen in der Innenstadt mitunter bis zu 20.000¹ pro Quadratmeter kosten.

Von der Perspektive eines Parisers oder Londoners aus betrachtet, erscheint Berlin weiterhin als vergleichsweise erschwingliche Hauptstadt im Bereich der Wohnimmobilienpreise. Laut einer Studie der Unternehmensberatung Deloitte lag der durchschnittliche Quadratmeterpreis für eine neue Eigentumswohnung in Berlin um 41 Prozent über dem Bundesdurchschnitt. Im Vergleich dazu sind die Quadratmeterpreise in Paris fast dreimal so hoch wie der französische Durchschnitt.

SIND IMMOBILIEN DENN NICHT SCHON ZU TEUER?

Dennoch zeigt der europäische Vergleich, dass Berlin nicht mehr unbedingt als Schnäppchenmetropole angesehen werden kann. In manchen Hauptstädten wie Brüssel, Wien oder Rom ist der Erwerb von Wohneigentum mittlerweile günstiger als an der Spree. Die teuerste deutsche Großstadt ist jedoch nicht Berlin, sondern München. Damit belegt die bayerische Landeshauptstadt im europäischen Städte-Ranking hinter Paris den zweiten Platz.

Die Tatsache, dass Deutschland im Ländervergleich der Wohnungspreise näher an der europäischen Spitze liegt als Berlin im Vergleich mit anderen Hauptstädten, hat vor allem einen Grund: Hierzulande gibt es viele wirtschaftsstarke Regionen mit hohen Immobilienpreisen, wodurch die Unterschiede zwischen der Hauptstadt und dem restlichen Land geringer ausfallen als anderswo. Dennoch haben Immobilienpreise in Deutschland einen enormen Nachholbedarf, da diese im internationalen Vergleich zu günstig sind.





Und nun werfen wir einen konkreten Blick auf den Vergleich zwischen einer vor 20 Jahren erworbenen vermieteten Immobilie und einer, die ich heute erwerben kann. Vor zwei Jahrzehnten erwarb einer unserer Kunden eine Wohnung für 200.000 Euro. Dabei entstanden Kosten durch Bankzinsen, Nebenkosten, Reparaturen, Rücklagen und Verwaltungsaufwendungen.

Bei uns liegt der Fokus ausschließlich auf verwalteten Immobilien, wobei für eine effiziente Verwaltung 15 Euro netto gezahlt werden, sodass sich der Kunde nicht selbst darum kümmern muss und stattdessen die Zeit für Urlaub oder andere Lebensfreuden nutzen kann. Vor 20 Jahren beliefen sich die monatlichen Kosten für eine solche Wohnung auf etwa 1.500 Euro, wobei über den Mieter und das Finanzamt 700 Euro zurückkamen. Der Kunde zahlte somit 800 Euro, und der Faktor lag bei 2.

Jetzt anmelden



Immobilien Newsletter



Scan mich



Keine Immobilien News mehr verpassen

Wichtige Trends und Entwicklungen rund um die Immobilie erfahren. Keine wichtigen Infos mehr verpassen.

Jetzt anmelden



Die besten Off-Market- Immobilien Objekte

Welche Objekte und Standorte boomen in der Zukunft.
Wohin entwickelt sich der Immobilien-Markt

Jetzt anmelden



Nun betrachten wir ein aktuelles Beispiel. In den letzten 20 Jahren verzeichneten Immobilien in Deutschland im Durchschnitt eine Preissteigerung von 70%, weshalb eine vergleichbare Wohnung heute 350.000 Euro kostet. Die Zinsen sind zwar etwas höher als vor 2 Jahren, aber dennoch niedriger als vor 20 Jahren. Neben den Zinsen fallen Kosten für Tilgung, Nebenkosten, Reparaturen, Rücklagen und Verwaltung an. Die durchschnittlichen monatlichen Kosten für eine solche Wohnung belaufen sich auf 1.800 Euro. In den letzten 20 Jahren sind die Mieten in Deutschland deutlich gestiegen, und die Steuervorteile sind derzeit historisch hoch.

Vor Kurzem wurden die Steuervorteile für die meisten Topobjekte um 50% erhöht. Diese Immobilie generiert heute monatliche Einnahmen von 1.400 Euro über den Mieter und das Finanzamt, sodass die eigene Belastung bei 400 Euro liegt. Heutzutage zahlst du für eine vermietete Immobilie nur noch einen Bruchteil dessen, was vor 20 Jahren gezahlt wurde. Der Faktor beträgt nun 4, und die Schaffung von fremdgenutzten Immobilien in Deutschland hat sich um 100% verbessert. Dies bietet einen idealen Zeitpunkt zum Einsteigen.

KONKRETE REALE IMMOBILIEN-BEISPIELE

Es ist korrekt, dass die Immobilienpreise gestiegen sind, jedoch ist die Belastung bei fremdgenutzten Immobilien im selben Zeitraum gesunken. Dies macht den Markt der Kapitalanlageimmobilien heute äußerst attraktiv. Daher ist nicht der Wert der Immobilie die entscheidende Frage, sondern wie hoch der monatliche effektive Aufwand ist.



EINE IMMOBILIE ZU 1/4 DES PREISES KAUFEN.

Alle wissenschaftlichen Studien und Analysen zu diesem Thema belegen eindeutig, dass heute eine vermietete Immobilie ungefähr ein Viertel dessen kostet, was unsere Großeltern oder Eltern bezahlt haben. Nochmals betont: Entscheidend ist nicht, was die Immobilie kostet, sondern was du tatsächlich zahlst. Hierbei wird auch der große Vorteil im Vergleich zu einer eigenen Immobilie deutlich. Während du eine eigene Immobilie zu 99,9% komplett selbst finanzieren musst, unterstützt dich beim Kauf einer vermieteten Immobilie der Mieter und das Finanzamt zu 70 bis 80%.

Und der Druck am Immobilienmarkt mit weit über 1.000.000 fehlenden Wohnungen in Deutschland, Tendenz steigend, wird daran in den nächsten Jahren nichts ändern. Jetzt ist somit einer der besten Momente, um in Deutschland fremdgenutzte Immobilien zu kaufen. Du schlägst damit 2 Fliegen mit einer Hand. Zum einen legst du den Grundstein für deine finanzielle Freiheit, machst dich unabhängig von der gesetzlichen Rente und zum anderen unterstützt du durch deine Investition die Bekämpfung des Wohnungsmangels.

Immobilien WEBINAR

Bilden sie sich weiter – unser kostenloses
Immobilien-Webinar. Jetzt anmelden!



 Scan mich!



JETZT ANMELDEN



Wenn man heutzutage mit Personen aus der deutschen Bau- und Immobilienbranche spricht, hört man oft einen bekannten Slogan, der in zwei Varianten auftaucht: "Survive ´ 25" oder etwas abgemildert "Survive until ´ 25". Damit ist gemeint, einfach nur durch die aktuelle Krise der Branche zu kommen.

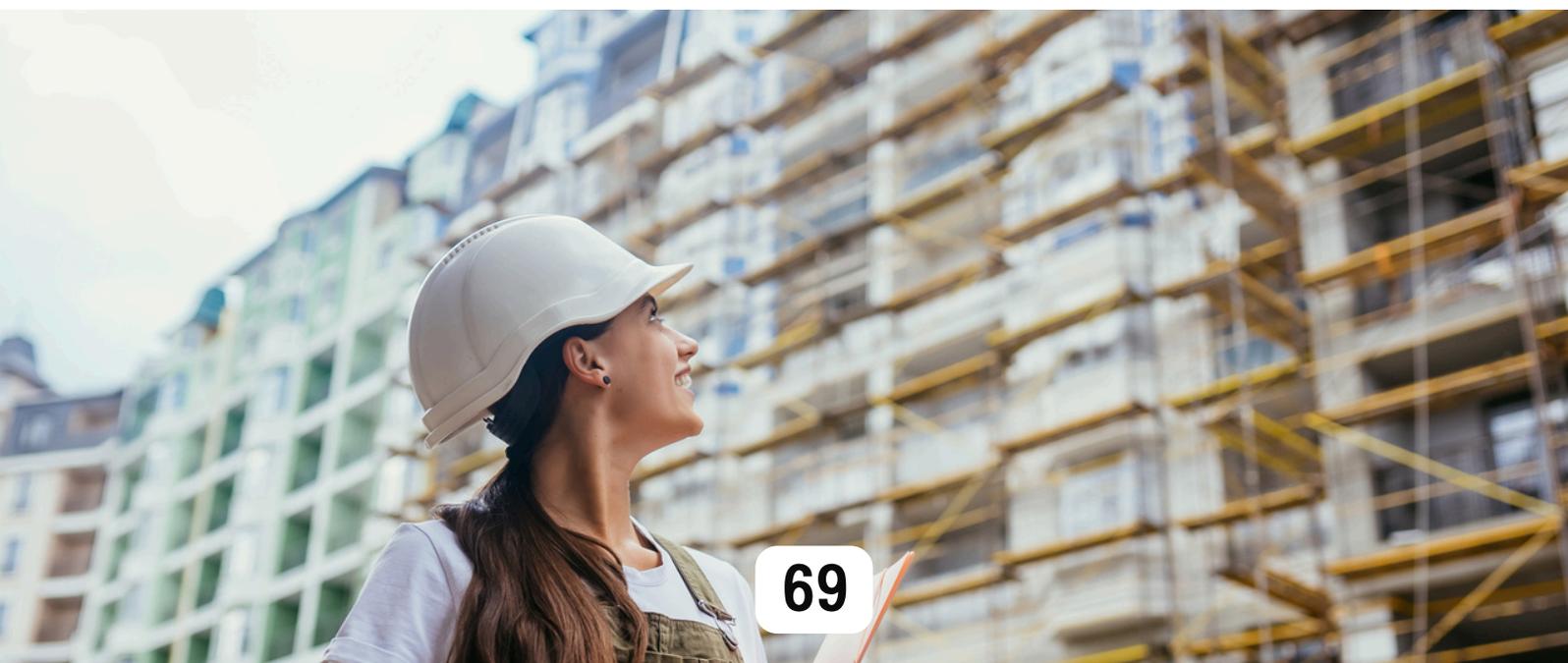
Aber reicht das angesichts der Herausforderungen wirklich aus? Sollte es nicht vielmehr darum gehen, die Zukunft aktiv zu gestalten? Wir widmen uns Tag für Tag diesem Thema, jedoch unter einem anderen Motto: " Back in heaven in tventy seven ". Es gibt auch positive Nachrichten am deutschen Immobilien-Markt. Wir gestalten diese mit.

Das vergangenen 2 Jahre waren für die Immobilienbranche alles andere als einfach. In der Immobilienbranche haben wir lange Zeit nur eine positive Entwicklung erlebt. Doch 2023 markierte einen Wendepunkt: Projekte von Bauträgern blieben unvollendet, Grundstücke wurden an Gemeinden zurückgegeben, und die Mieten stiegen ebenso schnell wie die Zinsen im Jahr 2022.



Das Gesamtvolumen des Marktes sank im Vergleich zu 2022 um etwa ein Drittel auf rund 165 Milliarden Euro, wobei die monatlichen Zahlen etwa die Hälfte vor der Korrektur lagen. In letzter Zeit gab es jedoch eine leichte Erholung. Wir erlebten im letzten Jahr eine Phase der Seitwärtsbewegung, wobei sich die Marktbedingungen deutlich verbessert haben.

Das Jahr 2022 markierte, wie erwähnt, einen Wendepunkt mit erstmals wieder sinkenden Preisen. Dies setzte sich auch 2023 zunächst fort. Die Baupreise stiegen zunächst deutlich, während die Grundstückspreise mit der Zinswende eher sanken. Der Neubau ging insgesamt in den Transaktionen deutlich zurück. Bei Bestandsimmobilien erwarten wir dagegen keinen weiteren Preisverfall, mit Ausnahme von weiterhin energetisch schlecht isolierten Gebäuden. Hier ist der Rückgang der Transaktionszahlen weniger stark, und die Situation am Mietmarkt stabilisiert sie zusätzlich.



Wir erwarten eine Belebung des Baufinanzierungsmarktes in diesem Jahr, wobei die Immobilienpreise voraussichtlich auf dem aktuellen Niveau bleiben werden. Bei einem Rückgang der Bauzinsen könnten Verkäufer auch wieder höhere Preisvorstellungen testen.

Angesichts der gestiegenen Finanzierungszinsen waren Verbraucher zurückhaltend, und die Nachfrage nach Immobilienkrediten ist eingebrochen.



Bereits Anfang Dezember 2024 und Anfang dieses Jahres haben wir eine Belebung des Finanzierungsmarktes erlebt. Mit den nun etwas gesunkenen Zinsen werden wir auch wieder verstärkt Käufer und Käuferinnen sehen, die sich ihren Traum von der eigenen Immobilie erfüllen werden.

Wir sind durchaus optimistisch. Der Mietmarkt bleibt angespannt, was viele dazu bringt, über den Erwerb einer Immobilie als Kapitalanlage nachzudenken. Die Baufinanzierungszinsen sind wieder gesunken und die Investitionsbereitschaft wird wieder steigen. Hinzu kommt der umfassende Modernisierungsbedarf im Immobilienbestand in Deutschland.

Neben der Zinsentwicklung und der Inflation hat auch die Debatte um das Heizungsgesetz für Verunsicherung gesorgt. In den letzten Jahren gab es immer wieder neue Rahmenbedingungen für die Förderungen. Für Käuferinnen und Käufer wird es durch die ständigen Wechsel und die Komplexität der Fördermaßnahmen schwieriger, den Überblick zu behalten. Es ist wichtig, klare Rahmenbedingungen zu schaffen, die auch eingehalten werden können, sowie grundsätzlich den Neubau zu fördern.



Deutschland ist zu einem großen Teil ein Mieterland. Dies ist ein wichtiger Aspekt, da der Erwerb einer Immobilie der beste Weg ist, um Altersarmut zu vermeiden. Die Politik sollte Rahmenbedingungen schaffen, um dies zu unterstützen. Wir benötigen angemessene Förderungen für den Neubau sowie den Wegfall der Grunderwerbsteuer für den Ersterwerb. Investitionen in Modernisierung und Renovierung sollten für Eigentümer und Eigentümerinnen erleichtert werden. Außerdem sollten Mieter und Eigentümer gleichermaßen in Bezug auf Nachhaltigkeit und CO₂-Neutralität unterstützt werden.

Die Immobilienbranche ist von Natur aus vielfältig und bietet Raum für eine breite Palette von Geschäftsmodellen, die sich im Laufe der Zeit entwickelt haben. Die Resilienz dieser Modelle variiert je nach Marktkonditionen, technologischem Fortschritt, gesellschaftlichen Veränderungen und regulatorischen Rahmenbedingungen.



Insgesamt ist die Resilienz von Immobiliengeschäftsmodellen eine Mischung aus Flexibilität, Innovation, Anpassungsfähigkeit und der Fähigkeit, sich auf die sich verändernde Nachfrage und Marktbedingungen einzustellen. Die Kombination traditioneller Stärken mit neuen Technologien und einem Fokus auf Nachhaltigkeit wird der Schlüssel zur Zukunftsfähigkeit in der Immobilienbranche sein.

Im Immobilienmarkt haben Digitalisierung, Nachhaltigkeit und rechtliche Rahmenbedingungen in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Der Immobiliensektor hat eine Vielzahl von PropTech-Innovationen erlebt, von Plattformen für virtuelle Besichtigungen bis hin zu KI-gestützten Tools für Datenanalyse.

Diese Technologien verbessern Effizienz, Transparenz und Kundenerfahrungen. Die Implementierung von Blockchain-Technologie für Immobilientransaktionen und Smart Contracts gewinnt an Bedeutung, da sie Sicherheit, Transparenz und Effizienz in Vertragsabläufen bieten können.

Die verstärkte Akzeptanz von Remote-Arbeit hat Auswirkungen auf den Immobilienmarkt, da sich die Präferenzen der Menschen ändern. Flexible Arbeitsmodelle beeinflussen die Nachfrage nach Wohn- und Büroimmobilien.



Nachhaltigkeit ist zu einem wichtigen Thema geworden. Grüne Gebäude, die Energieeffizienz und Umweltfreundlichkeit fördern, sind gefragter denn je. Zertifizierungen wie LEED oder BREEAM gewinnen an Bedeutung. Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG) beeinflussen zunehmend Investitionsentscheidungen

Immobilienunternehmen berücksichtigen vermehrt diese Aspekte, um nachhaltige Investitionen zu fördern. Die Idee der Kreislaufwirtschaft gewinnt an Unterstützung im Immobilienbereich, wobei Materialien, Ressourcen und Gebäude so gestaltet werden, dass sie wiederverwendbar oder recycelbar sind.



Es gibt verstärkte Bemühungen seitens der Regierung, rechtliche Rahmenbedingungen anzupassen, um Nachhaltigkeit zu fördern, z.B. durch Bauvorschriften, Förderprogramme für erneuerbare Energien und Umweltauflagen. Im Zuge der Digitalisierung werden strengere Datenschutzgesetze und Sicherheitsstandards für den Umgang mit Kundendaten und Immobiliendokumenten umgesetzt.





Insgesamt zeigt sich, dass die Digitalisierung den Immobilienmarkt transformiert, Nachhaltigkeit eine immer wichtigere Rolle spielt und die rechtlichen Rahmenbedingungen sich an diese Entwicklungen anpassen. Diese Trends werden weiterhin Einfluss auf die Immobilienbranche haben und die Art und Weise, wie Immobilien entwickelt, gehandelt und genutzt werden, verändern.

Als Experte in diesem Thema betrachten und analysieren ich und mein Team diese Entwicklungen im Rahmen meiner Arbeit. Gerne teile ich meine Expertise über meine Social-Media-Kanäle und über meinen Newsletter.

IMMOBILIEN UMFRAGE

**NIMM DIR BITTE 3 MINUTEN ZEIT
FÜR DIESE WICHTIGE UMFRAGE**



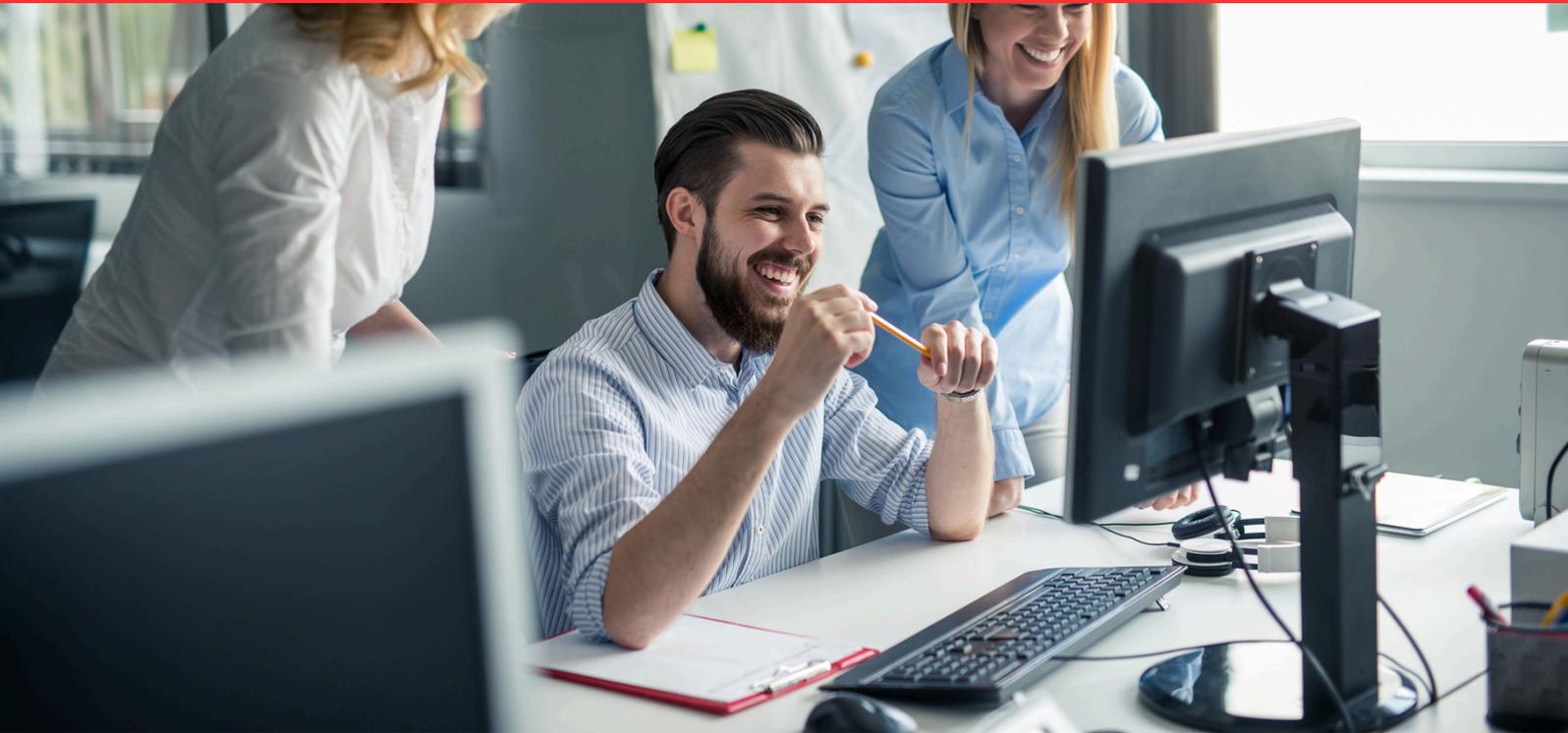
JETZT TEILNEHMEN



In den kommenden Jahren wird die Immobilienbranche weiterhin von mehreren wichtigen Trends und Entwicklungen geprägt sein, die neue Chancen und Herausforderungen mit sich bringen.

Die Nachfrage nach flexiblen Arbeitsräumen und Wohnungen, die auf hybride Arbeitsmodelle zugeschnitten sind, wird steigen, da sich Arbeitsgewohnheiten weiterentwickeln.

Inmitten dieser Veränderungen eröffnen sich Chancen für die Immobilienbranche. Neue Technologien bieten Raum für innovative Geschäftsmodelle. Flexibilität in der Anpassung von Immobilien an sich ändernde Arbeits- und Lebensstile eröffnet Möglichkeiten, den Bedarf der Kunden besser zu erfüllen.



Die kommenden Jahre zeichnen sich im Immobiliensektor zudem durch eine weitere Vielzahl von Chancen aus, die von verschiedenen Faktoren und Trends geprägt sind. Eine steigende Nachfrage nach Wohnimmobilien wird durch verschiedene Faktoren wie Bevölkerungswachstum, demografische Veränderungen und veränderte Wohnpräferenzen angetrieben. Urbanisierung und der Wunsch nach städtischer Lebensweise werden die Nachfrage nach innerstädtischem Wohnraum erhöhen.

Die Wiederbelebung der Wirtschaft nach den Herausforderungen der Pandemie und der Kriege wird zu einer Zunahme der Nachfrage nach Büroflächen führen, während die steigende Beliebtheit des E-Commerce den Bedarf an Lager- und Logistikflächen steigert.



Der Trend zu umweltfreundlichen Gebäuden und nachhaltigen Praktiken schafft Möglichkeiten für Investitionen in grüne Immobilien, die nicht nur ökologisch vorteilhaft sind, sondern auch langfristig wirtschaftliche Vorteile bieten. Mittelfristig sollten die Zinssätze wieder sinken und das wird die Attraktivität von Immobilieninvestitionen erhöhen, da sie günstige Finanzierungsmöglichkeiten für den Erwerb und die Entwicklung von Immobilien bieten.

Die Erschließung aufstrebender Regionen in Deutschland, sei es aufgrund wirtschaftlichen Wachstums, infrastruktureller Entwicklungen oder sich ändernder politischer Bedingungen, bietet neue Chancen für Investitionen und Entwicklung.

Die Umnutzung von Immobilien, wie die Revitalisierung brachliegender Gebiete oder die Konversion von gewerblichen Flächen zu Wohnraum, schafft Möglichkeiten für innovative Projekte und städtische Entwicklung.

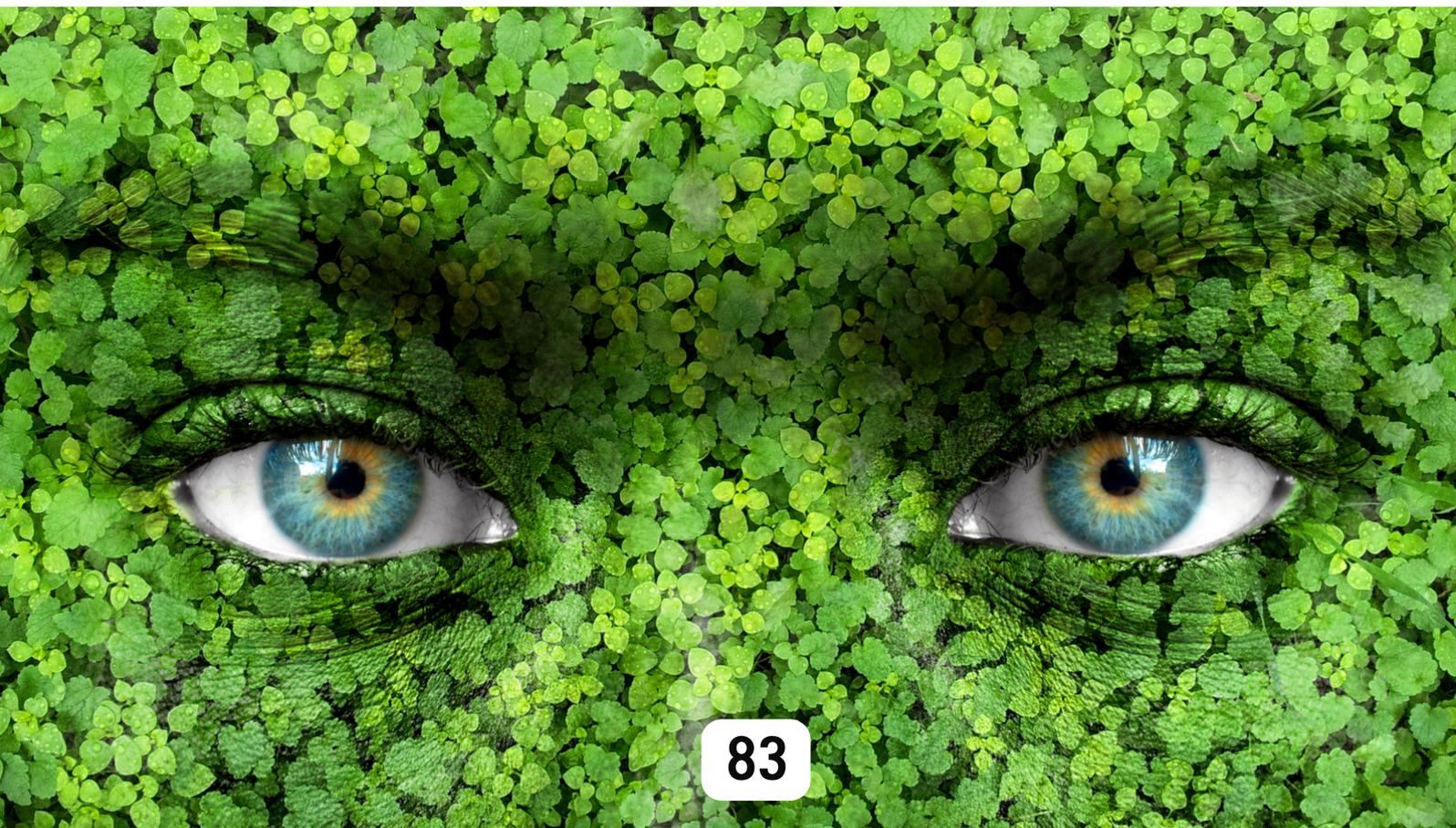
Generell eröffnen sich vielversprechende Chancen für Projektentwickler, insbesondere in Bereichen, wo Projekte von langfristigen Megatrends profitieren - wie dem demografischen Wandel, Industrie 4.0 oder E-Commerce. Die kommenden Jahre könnten aufgrund der voraussichtlich schwachen Baunachfrage einen Rückgang der Baupreise um 2 bis 4 % mit sich bringen. Auch für 2026 und 2027 werden leichte Rückgänge der Baupreise erwartet.



Eine bevorstehende Novelle des BauGB könnte den Wohnungsbau beschleunigen. Gemeinden könnten unter bestimmten Bedingungen auf einen Bebauungsplan verzichten und Gewerbeflächen in einem vereinfachten Verfahren in Wohnflächen umwandeln.

Wir beobachten diese Entwicklungen genau und passen unsere Strategien an die sich ändernde Landschaft an. Wir überwachen die Entwicklungen in der Branche genau, um fundierte Investitionsentscheidungen zu treffen.

Wir haben unsere Aufgabe gemacht und werden definitiv ganz vorne mit dabei sein. Gerne nehme ich sie mit in diese unglaublich spannende Welt der Immobilien.



Auf EU-Ebene beobachten wir die Herausforderungen für eine ehrgeizige europäische Stadtpolitik angesichts der Prognose, dass bis 2050 etwa 80 Prozent der europäischen Bevölkerung in städtischen Gebieten leben werden. Städte und Ballungszentren sollen daher eine entscheidende Rolle bei der Erreichung der verschiedenen EU-Ziele spielen, sei es im Rahmen des Europäischen Green Deals zur Erreichung von Klimaneutralität bis 2050, zum Schutz der Biodiversität, zur Verringerung sozialer und wirtschaftlicher Ungleichheiten oder zur Überwindung der Kluft zwischen Stadt und Land. All diese Informationen bewerten wir bei der Auswahl unserer Standorte.

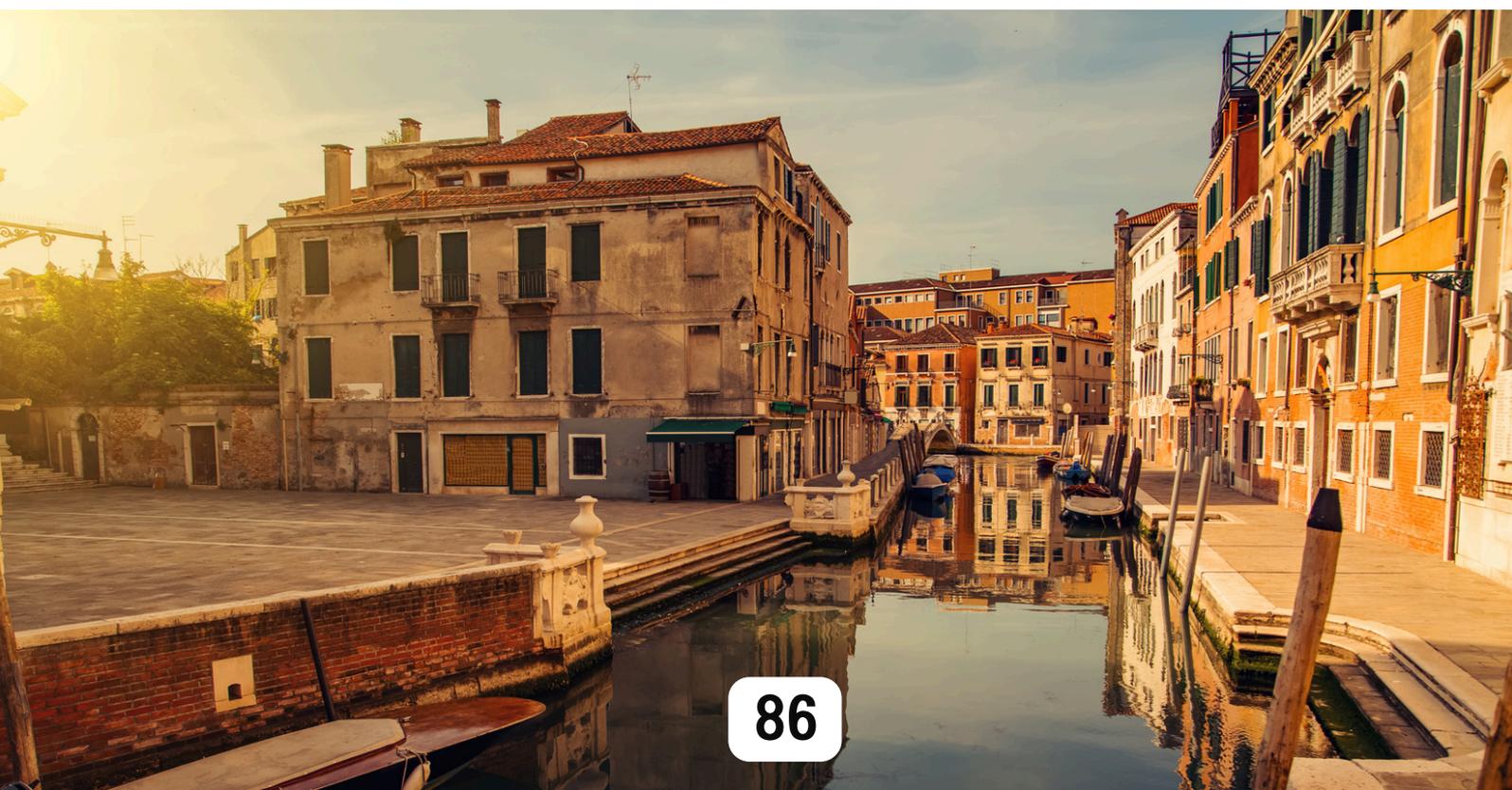
WAS PASSIERT AUF EU-EBENE?

Des Weiteren werden vier politische Prioritäten für das EU-Mandat bis 2029 festgelegt, die die Ziele der Neuen Leipzig-Charta für gerechte, produktive und grüne Städte unterstützen. Diese Prioritäten umfassen die Förderung des Rechts auf bezahlbaren, qualitativen und nachhaltigen Wohnraum, die Bekämpfung von sozialen und geschlechtsspezifischen Ungleichheiten sowie die Förderung der Inklusion, die Bewältigung des Klimawandels und die Sicherstellung einer gesunden Umwelt sowie die Entwicklung einer sicheren, integrativen und nachhaltigen Mobilität.



WAS PASSIERT AUF EU-EBENE?

Schließlich formuliert die Brüsseler Erklärung sechs konkrete Empfehlungen für das EU-Mandat bis 2029, um städtische Belange effektiver in alle relevanten europäischen Politikbereiche und Institutionen zu integrieren und die Beteiligung lokaler Regierungen in EU-Politik- und Entscheidungsprozessen zu optimieren. Dazu gehören ein systematischer und stärker strukturierter, verbindlicher Dialog und die Einbeziehung lokaler Regierungen auf europäischer Ebene, eine bessere Integration und Koordinierung städtischer Angelegenheiten auf europäischer Ebene, städtefreundlichere EU-Regulierungen, besser zugängliche und städtefreundliche EU-Fördermittel, die Förderung der metropolitanen Governance und ein Paradigmenwechsel hin zu einem neuen nachhaltigen Modell, das geeignete Indikatoren enthält und den Übergang zu gerechten, produktiven und grünen Städten ermöglicht.



WAS PASSIERT AUF EU-EBENE?

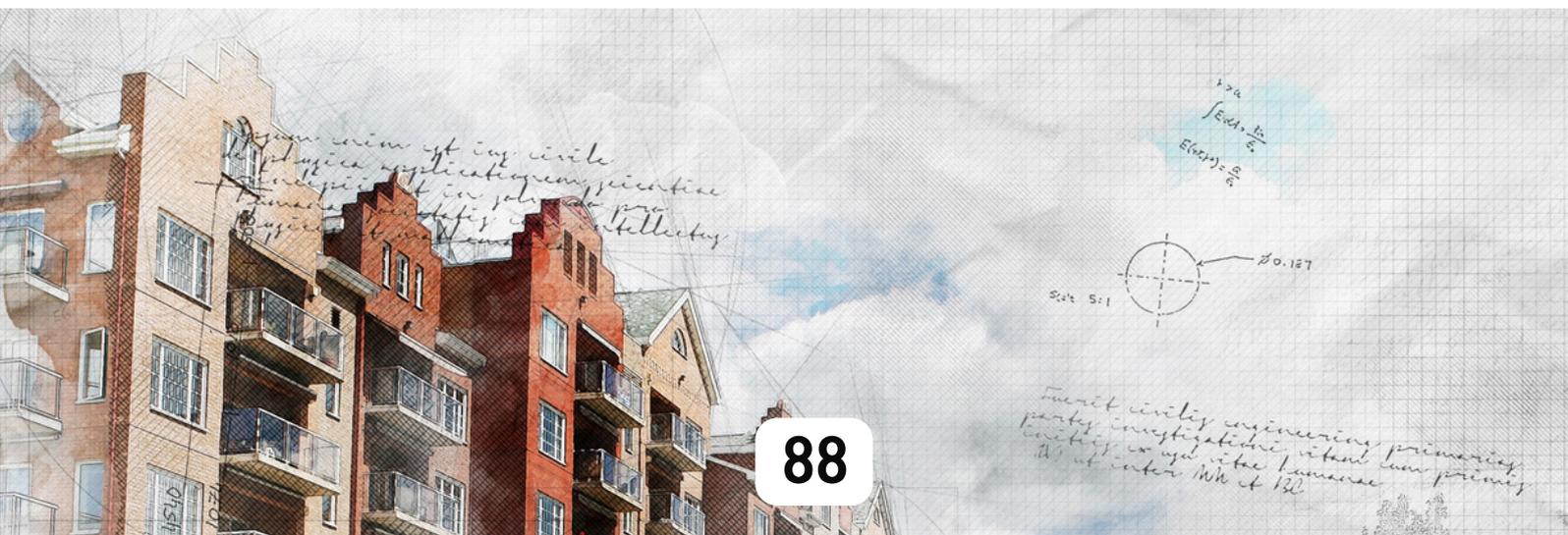
Der Markt wird wieder anspringen und wir werden in 2025 und 2026 eine spannende Zeit erleben.

Die größten Herausforderungen für Projektentwickler liegen darin, Grundstücke günstiger zu erwerben als vor der Zinswende und mit den immer wieder auftretenden Unsicherheiten und Regelungen zurechtzukommen. Es wird entscheidend sein, diese Themen im Griff zu behalten und weniger spekulativ zu agieren, um in Zukunft stabiler und kosteneffizienter einzukaufen. Stabilität ist hier das Schlüsselwort.



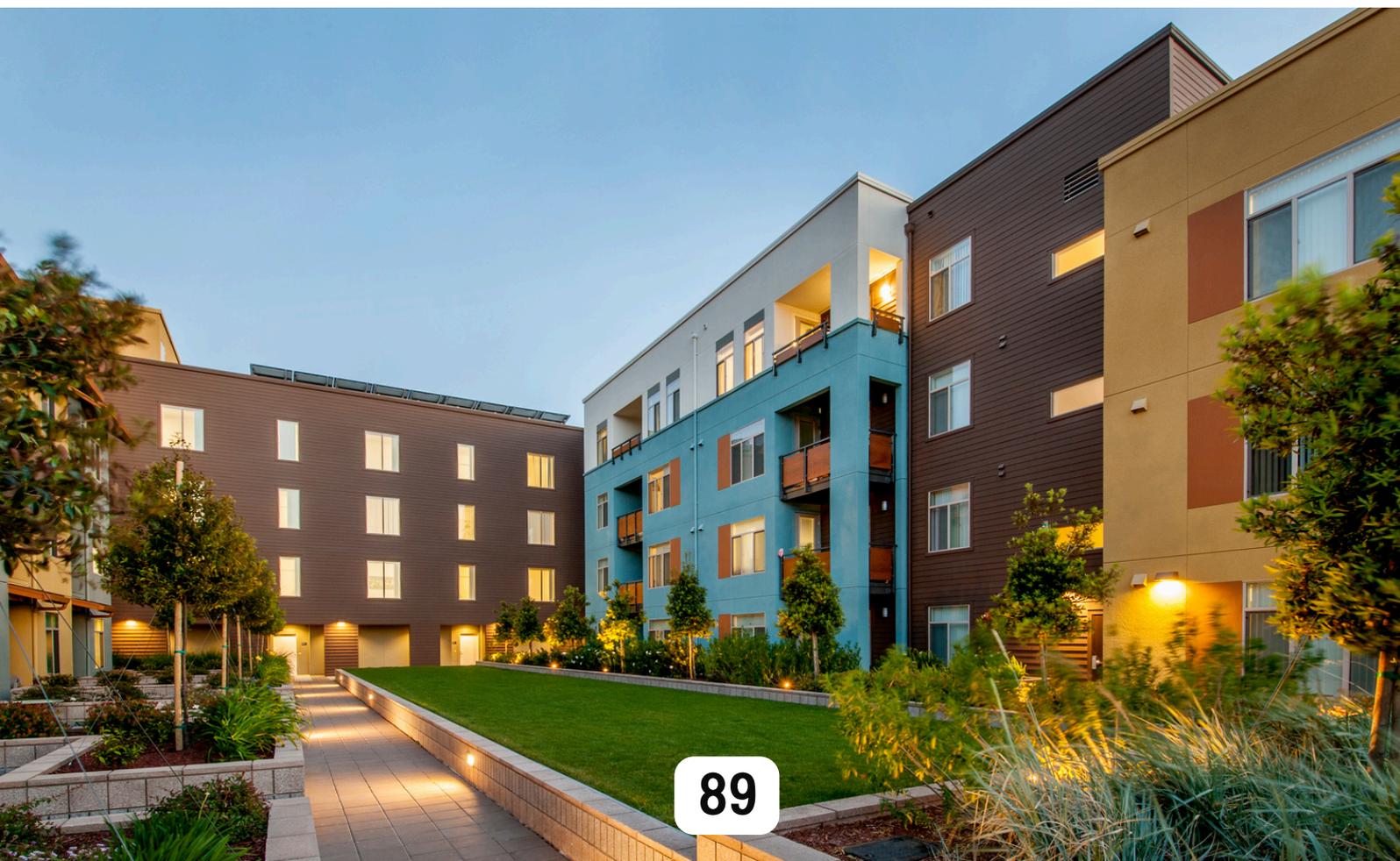
Und welche Top Off-Market Projekte kommen in den nächsten Monaten auf uns zu in Deutschland? Wir sind ständig auf der Suche nach neuen guten Immobilien-Investitionen, die wir auch unseren Kunden anbieten. Durch unsere Kapitalstärke und hohe Liquidität kaufen wir günstig ein. In den kommenden Jahren werden wir weiter Tag für Tag die besten Standorte für unsere Kapitalanleger suchen. Baden-Württemberg und Bayern repräsentieren die wirtschaftlich starken Regionen im Süden Deutschlands.

Ein konkretes Beispiel ist Freiburg, die 10. teuerste Stadt Deutschlands. Dies liegt zum einen an der idyllischen Lage am Schwarzwald und zum anderen daran, dass 15% der Einwohner in der Schweiz arbeiten. Diese Pendler verdienen sechsstelligen Beträge, pendeln einmal wöchentlich mit dem ICE nach Basel und wählen bewusst die deutsche Seite für ihren Wohnsitz. Die gesamte Region ist daher äußerst wirtschaftsstarke und wohlhabend. In dieser Region haben wir spannende Projekte. Doch auch Augsburg und weitere Städte im Süden sind angedacht.



In den kommenden Jahren werden wir auch immer wieder möblierte Mikroapartments in den umliegenden Städten der großen Metropolen anbieten. Darüber hinaus setzen wir weiterhin auf Neubau, wie zum Beispiel in Leipzig und Dresden, Städte, die in den letzten Jahren ein erhebliches Bevölkerungswachstum erlebt haben.

Auch der Süden von Berlin ist ein vielversprechender Standort, besonders südlich des Hauptstadtflughafens, wo bis 2030 über 100.000 neue Arbeitsplätze entstehen werden. Als Beispiel sei hier ein bereits fertiggestelltes Objekt bei Zossen im Süden von Berlin genannt. Dort war meine letzte Wohnungsübergabe. Auch hier sind weitere Bauabschnitte in Planung.



In Koblenz planen wir ein architektonisches Juwel in der Nähe des Schlossparks. Wir empfehlen und betonen immer wieder in aufstrebenden Regionen mit Entwicklungspotenzial nachhaltig zu investieren. In Hamburg an der Hafen-City haben wir ein Off-Market-Immobilien-Projekt, welches tausend siebenhundert Euro unter dem marktüblichen Kaufpreis liegt. Das würden sie im Internet niemals finden. Keine Chance.

Abschließend sei erwähnt, dass wir auch in Magdeburg aktiv sind, wo Intel mit einer Investition von 30 Milliarden Euro zwei Labore für Mikrochips errichtet. Diese werden die größte Industriensiedlung der deutschen Geschichte darstellen. Wir verkaufen und begleiten Projekte, darunter auch einen Neustart in Magdeburg, mit dem Bau von 6.000 Wohnungen bis 2030.



Wir bieten somit nicht nur einen Marktüberblick, sondern ermöglichen auch den Zugang zu echten Off-Market-Objekten und geben Ratschläge für besonders vorteilhafte Investitionen. Besuchen sie am besten unser Webinar und melden sie sich zu meinem Newsletter an. Dann bekommen sie immer aktuelle Infos und Neuigkeiten rund um Top-Immobilien als Kapitalanlage.



Unser hochwertiges Immobilien-Webinar öffnet die Türen zu einem umfassenden Verständnis der aktuellen Marktdynamik, der vielversprechendsten Assetklassen und der erfolgserprobten Strategien für nachhaltige Renditen.

Immer wieder bekomme ich folgende Fragen zu Kapitalanlageimmobilien gestellt:

-Warum sind Eigentumswohnungen oder Häuser als langfristige Vermietungsobjekte attraktiv?

-Welche Vorteile bieten Immobilien als Kapitalanlage?

-Welche Risiken sind bei Immobilieninvestitionen zu berücksichtigen?

-Wie sollte das Verhältnis zwischen Kaufpreis und erwarteter Rendite sein?

-Welche Faktoren sollten bei der Investitionsentscheidung berücksichtigt werden? Mit welcher durchschnittlichen Rendite kann man bei Immobilieninvestitionen rechnen?

Verpassen Sie nicht die Chance, Ihr Wissen permanent zu erweitern und Ihre Investitionsstrategie zu stärken. Unser Webinar bietet die Plattform, um Ihr Verständnis für Immobilieninvestitionen zu vertiefen und Ihr Portfolio auf die nächste Stufe zu heben. Meine Newsletter verwöhnen sie wöchentlich mit aktuellen Trends, wichtigen Immobilien-Strategien und Top Immobilien-Projekten.



Henry Ford, der Gründer des gleichnamigen Automobilunternehmens, äußerte einst die bemerkenswerte Aussage: "Ich prüfe jedes Angebot, denn es könnte das beste Angebot meines Lebens sein." Diese Worte reflektieren nicht nur Fords Geschäftssinn, sondern haben auch eine tiefere Bedeutung, die auf persönlicher Ebene und im unternehmerischen Kontext relevant ist.

Die Aussage von Henry Ford betont die Wichtigkeit von Offenheit und einer gründlichen Prüfung von Möglichkeiten. Auf persönlicher Ebene erinnert sie uns daran, dass es in vielen Lebenssituationen vorteilhaft sein kann, nicht voreingenommen zu sein und neue Chancen sorgfältig zu überdenken. Ford ermutigt dazu, nicht leichtfertig an Angeboten vorbeizugehen, sondern diese genau zu analysieren, da sie das Potenzial haben könnten, unser Leben positiv zu verändern.



Im unternehmerischen Kontext spiegelt diese Aussage Fords unternehmerische Weisheit wider. Ford war bekannt für seine Innovationsfreude und seinen Blick für Geschäftsmöglichkeiten. Seine Worte verdeutlichen die Bedeutung der gründlichen Prüfung von Geschäftsangeboten und die Bereitschaft, neue Ideen und Gelegenheiten zu erforschen.

Der Satz unterstreicht die Notwendigkeit, nicht nur auf dem Erreichten auszuruhen, sondern ständig nach Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und Verbesserung Ausschau zu halten.





Die Botschaft von Henry Ford erinnert uns daran, dass das Leben und Geschäft von unzähligen Möglichkeiten durchzogen sind. Jedes Angebot birgt Potenzial, und die Bereitschaft, diese Möglichkeiten zu erkennen und zu nutzen, kann den Unterschied zwischen Erfolg und Stillstand ausmachen. Es ist eine Ermutigung zur Offenheit gegenüber neuen Ideen, zur Bereitschaft, Risiken einzugehen, und zur Fähigkeit, Chancen zu erkennen, auch wenn sie auf den ersten Blick nicht offensichtlich erscheinen.

Sichern Sie sich Ihren Platz und nehmen Sie an unserem hochwertigen Immobilien-Webinar teil, das speziell darauf ausgerichtet ist, Ihre Investitionserfahrung zu bereichern und Ihnen klare Wege zu rentablen Immobilieninvestitionen aufzuzeigen.

Registrieren Sie sich jetzt über diesen QR-Code.



Ich wünsche euch, dass in diesem Ratgeber ein paar Ansätze, Tipps und Ideen dabei sind, die euch zum Nachdenken anregen und euch dabei helfen, eure privaten wirtschaftlichen Ziele zu erreichen und wirtschaftlich frei zu werden. Ich wünsche euch viel Erfolg und freue mich über jeden Kommentar zu diesem Ratgeber. Für weitere Informationen oder bei Fragen stehe ich Ihnen mit meinem Team gerne zur Verfügung.

Liebe Grüße, Ihr Matthias Holzmann

Diplom Betriebswirt (FH)

Strategischer Berater in wirtschaftlichen Fragen



Abonniere gerne meinen

YOUTUBE KANAL

SUBSCRIBE



● Matthias
Holzmann

Immobilien Strategie

Jede Woche neuer
Content. Freu dich auf
spannende News im
Kanal!



SUBSCRIBE



SCAN MICH

MEIN NEUES BUCH



 SCAN MICH



UNVERBINDLICH VORBESTELLEN

70 %
RABATT



99