



Derzeit im Angebot: Ein schöner Endreihenhaus-Neubau ...



... und ein Reihenmittelhaus, beides in Schenefeld.



Lohnt sich der Immobilien-Verkauf derzeit? Ja!

Mit guter Strategie ANS ZIEL

*Viele Eigentümer*innen in Hamburg und Umgebung stellen sich zurzeit die Frage: Jetzt verkaufen oder lieber abwarten? Nach turbulenten Jahren mit steigenden Zinsen und sinkenden Preisen herrscht Unsicherheit. Doch der Markt zeigt: Gerade jetzt könnte ein günstiges Zeitfenster bestehen – vorausgesetzt, man agiert strategisch.*

Der Immobilienmarkt hat sich nach den Preiskorrekturen der vergangenen Jahre spürbar stabilisiert. Die Nachfrage ist lebendig, aber deutlich selektiver als zuvor. Das Verhalten der Käufer*innen hat sich verändert: Während früher Emotionen und Zeitdruck häufig den Ausschlag gaben, dominieren heute Kalkulation und Vergleich. Interessent*innen prüfen die laufenden Energiekosten genau, checken anstehende Sanierungen der Folgejahre und vergleichen, ob der aufgerufene Preis gerechtfertigt ist. In dieser neuen Realität dauern Besichtigungs- und Entscheidungsprozesse oft länger, Immobilien verkaufen sich nicht mehr „von selbst“, Preisverhandlungen werden intensiver, unrealistische Preisvorstellungen sind nicht durchsetzbar.

PREISTREIBER ENERGIEEFFIZIENZ

Die Energieeffizienz ist inzwischen der zentrale Entscheidungsfaktor bei Wohn-Immobilien. Wer als Verkäufer*in eine gute Energiebilanz seiner

Immobilie vorweisen kann, profitiert von höherer Nachfrage, kürzeren Vermarktungszeiten und stabileren Verkaufspreisen. Käufer*innen kalkulieren notwendige Sanierungen für Heizung, Dämmung und Fenster direkt mit ein, Eigentümer*innen mit schwächerer Energieklasse müssen mit Preisabschlägen rechnen. Verkäufer*innen sollten daher gut abwägen, ob sie selbst noch vor der Vermarktung umfassend sanieren, oder ob sie realistische Abschläge einpreisen. Transparenz und gezielte Vorbereitung verkürzen die Prozesse.

ABWARTEN? NICHT IMMER DIE BESTE OPTION

Viele Eigentümer*innen hoffen auf weiter steigende Preise und verschieben ihre Verkaufsentscheidung. Doch das birgt Risiken: Die Zinsentwicklung ist schwer vorhersehbar, regulatorische Anforderungen könnten zunehmen und der Markt bevorzugt gut vorbereitete Immobilien.

Gleichzeitig bietet diese Phase auch Chancen:

„Weniger Konkurrenz durch zurückhaltende Verkäufer*innen trifft auf eine stabilisierte Nachfrage. Wer jetzt mit einer realistischen Preisstrategie und guter Vorbereitung startet, profitiert“, weiß Marc Eggerstedt vom Schenefelder Immobilienmakler westimmobilien.

RICHTIGE STRATEGIE – STEIGENDE VERKAUFSCHANCEN

„Der Immobilienmarkt 2026 in und um Hamburg ist differenziert. Eine professionelle Einschätzung des Objekts durch den Makler Ihres Vertrauens hilft, den richtigen Zeitpunkt und die passende Strategie zu bestimmen und so einen attraktiven Verkaufspreis zu erzielen. Wenden Sie sich gern an uns, wir sind Ihr Immobilien-Team vor Ort“, freut sich das Team von westimmobilien auf Anfragen.

westimmobilien,
Tel.: 040 / 84 05 57 79
info@westimmobilien.de