

Pressemitteilung

IVD Nord:

Hauspreise geben nach, Eigentumswohnungen bleiben stabil

Hamburg, 08. September 2026 – Der Hamburger Markt für Wohneigentum entwickelt sich uneinheitlich. Während die Preise für Eigentumswohnungen überwiegend stabil bleiben, berichten Immobilienexperten von fallenden Preisen bei Einfamilien-, Reihenhäusern und Doppelhaushälften. Gleichzeitig wächst in beiden Segmenten der Angebotsüberhang. Das belegt das aktuelle Immobilienbarometer, eine Expertenbefragung des Immobilienverbands Deutschland IVD Region Nord e. V. (IVD Nord).

Bei Eigentumswohnungen beobachten 54 Prozent der Befragten gleichbleibende Preise. 38 Prozent berichten von einer fallenden, 8 Prozent von einer steigenden Preistendenz. Für die kommenden sechs Monate erwarten sogar 83 Prozent stabile Preise. 17 Prozent rechnen mit weiteren Rückgängen, steigende Preise erwartet derzeit niemand.

„Bei Eigentumswohnungen sehen wir derzeit vor allem eine Seitwärtsbewegung – und keine großen Preissprünge. Gleichzeitig gibt es aber weiterhin Käufer für marktgerecht angebotene Wohnungen“, sagt Anika Schönfeldt-Schulz, die Vorsitzende des IVD Nord.

Angebotsüberhang bei Eigentumswohnungen wächst

Trotz der weitgehend stabilen Preise hat sich das Verhältnis von Angebot und Nachfrage deutlich verschoben. 63 Prozent der Befragten sehen bei Eigentumswohnungen inzwischen einen Angebotsüberhang. Anfang 2026 waren es 48 Prozent, im Sommer 2025 nur 43 Prozent. Nur 4 Prozent der Experten melden derzeit einen Nachfrageüberhang.

Besonders beliebt bleiben Wohnungen in guten Lagen und begehrten Stadtteilen. 75 Prozent der Befragten bezeichnen diese Lagen als bevorzugt nachgefragt. 62 Prozent geben an, vornehmlich dort ihre Abschlüsse zu erzielen.

Bei den Wohnungsgrößen dominieren weiterhin Wohnungen zwischen rund 50 und 90

Quadratmetern mit 67 Prozent. Auffällig ist jedoch die Entwicklung bei größeren Wohnungen: 21 Prozent der Befragten nennen inzwischen Wohnungen mit mehr als 90 Quadratmetern als besonders gefragt. Anfang des Jahres waren es lediglich 7 Prozent.

Hauspreise geraten deutlich unter Druck

Anders stellt sich die Situation bei Einfamilien-, Reihenhäusern und Doppelhaushälften dar. 68 Prozent der Befragten beobachten hier aktuell fallende Preise. Anfang 2026 waren es nur 25 Prozent. Lediglich 26 Prozent berichten derzeit von stabilen und 5 Prozent von steigenden Preisen.

Auch der Angebotsüberhang hat erheblich zugenommen: 68 Prozent der Marktteilnehmer sehen aktuell mehr Häuser im Angebot als Nachfrage vorhanden ist. Zu Jahresbeginn lag dieser Anteil bei lediglich 30 Prozent.

Für die kommenden sechs Monate rechnen 56 Prozent mit stabilen Hauspreisen, 39 Prozent erwarten weitere Preisrückgänge. Nur 6 Prozent gehen von steigenden Preisen aus.

Häuser vor allem in normalen Lagen gefragt

Während bei Eigentumswohnungen gute und begehrte Stadtteile dominieren, verteilt sich die Nachfrage nach Häusern anders. 53 Prozent der Befragten nennen normale Lagen als besonders gefragt, 42 Prozent gute Lagen. Auch die tatsächlich erzielten Abschlüsse entfallen mit 56 Prozent überwiegend auf normale Wohnlagen.

In der Vermarktung ist häufig Geduld gefragt. Nur 5 Prozent der Befragten verkaufen Häuser durchschnittlich innerhalb von weniger als drei Monaten. Bei 58 Prozent dauert der Verkauf drei bis sechs Monate, bei 37 Prozent länger als sechs Monate.

„Preisnostalgie“ erschwert den Verkauf

Eine Herausforderung bleibt die Preisfindung. 79 Prozent der befragten Immobilienexperten berichten, dass Verkäufer die veränderte Marktlage noch nicht ausreichend berücksichtigen und die Festlegung eines marktgerechten Verkaufspreises deshalb besonders beratungsintensiv ist.

„Viele Eigentümer orientieren sich noch immer an Preisen, die in einer völlig anderen Marktphase erzielt wurden“, sagt Anika Schönfeldt-Schulz. „Diese Preisnostalgie trifft heute auf Käufer, die sehr genau rechnen. Wer verkaufen möchte, braucht deshalb eine realistische Preisstrategie. Hier ist die Kompetenz professioneller Makler gefragt, die den Markt einschätzen können.“

Ein wesentlicher Grund dafür, dass der Verkauf älterer Einfamilienhäuser mit schlechter Energieeffizienzklasse scheitert, ist nach Einschätzung der Experten ein im Verhältnis zu den notwendigen Investitionen zu hoher Kaufpreis. Weitere Hemmnisse sind fehlende Finanzierungsmittel für die Sanierung sowie die Sorge der Käufer vor Aufwand und Risiken einer Modernisierung.

Energetischer Zustand wird zum entscheidenden Kriterium

Besonders sensibel reagieren Käufer inzwischen auf den energetischen und baulichen Zustand einer Immobilie. 79 Prozent der Befragten geben an, dass die Beratungsintensität zu Energieverbrauch, Energieausweis, Sanierungszustand, notwendigen Modernisierungen und Fördermöglichkeiten weiter zugenommen hat.

„Der energetische Zustand ist zu einem echten Preisfaktor geworden“, erklärt Anika Schönfeldt-Schulz. „Käufer kalkulieren notwendige Investitionen inzwischen sehr genau ein. Bei unsanierten Häusern müssen sich diese Kosten deshalb auch im Kaufpreis widerspiegeln.“

[IVD-Nord-Immobilienbarometer Hamburg Juli/August 2026 über den Markt für Wohneigentum zum Download](#)

Über den IVD:

Der IVD ist die Berufsorganisation und Interessensvertretung der Beratungs- und Dienstleistungsberufe in der Immobilienwirtschaft. Der IVD ist bundesweit mit circa 6.000 Mitgliedsunternehmen der zahlenmäßig stärkste Unternehmensverband der Immobilienwirtschaft. Der IVD Nord ist einer der großen regionalen Verbände im IVD und setzt sich aus den Mitgliedern der fünf Bundesländer Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen und Schleswig-Holstein zusammen. Derzeit sind in ihm rund 1.500 Mitglieder organisiert. IVD Nord-Mitglieder verwalten rund 650.000 Einheiten, davon 500.000 Wohneinheiten, vermarkten im jährlichen Durchschnitt über 30.000 Immobilien im Verkauf und knapp 60.000 Immobilien zur Vermietung und stehen für rund 14.000 Arbeitsplätze. Zu den Mitgliedsunternehmen zählen Immobilienberater, Immobilienmakler, Bauträger, Immobilienverwalter, Finanzdienstleister und Bewertungs-Sachverständige und viele weitere Berufsgruppen der Immobilienwirtschaft. Die Aufnahme in den IVD erfolgt nach Abschluss einer umfassenden Sach- und Fachkundeprüfung und gegen Nachweis des Abschlusses einer Vermögensschaden-



Haftpflichtversicherung. Der IVD ist im Jahr 2004 als Zusammenschluss aus den bis dahin selbständigen Traditionsverbänden Ring Deutscher Makler (RDM) und Verband Deutscher Makler (VDM) entstanden. www.ivd-nord.de

Bild:

Anika Schönfeldt-Schulz, Vorsitzende des IVD Nord
Quelle: IVD Nord / Catrin-Anja Eichinger



Medienkontakt:

CCAW PR & Text
ivd-nord@ccaw-pr.de