

Wanderer & Partner VIP 19, 14. APRIL 2026

Aktuelle Marktlage Wohnimmobilienmarkt Berlin

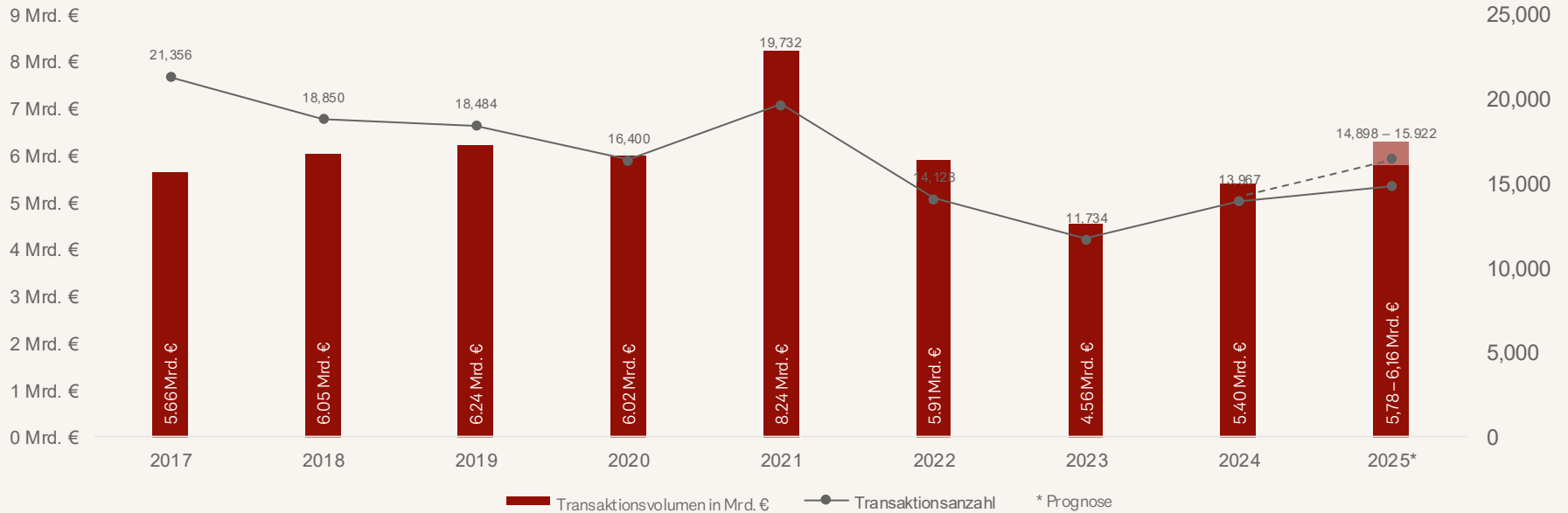
01

EIGENTUMSWOHNUNGSMARKT



Transaktionsvolumen ETW

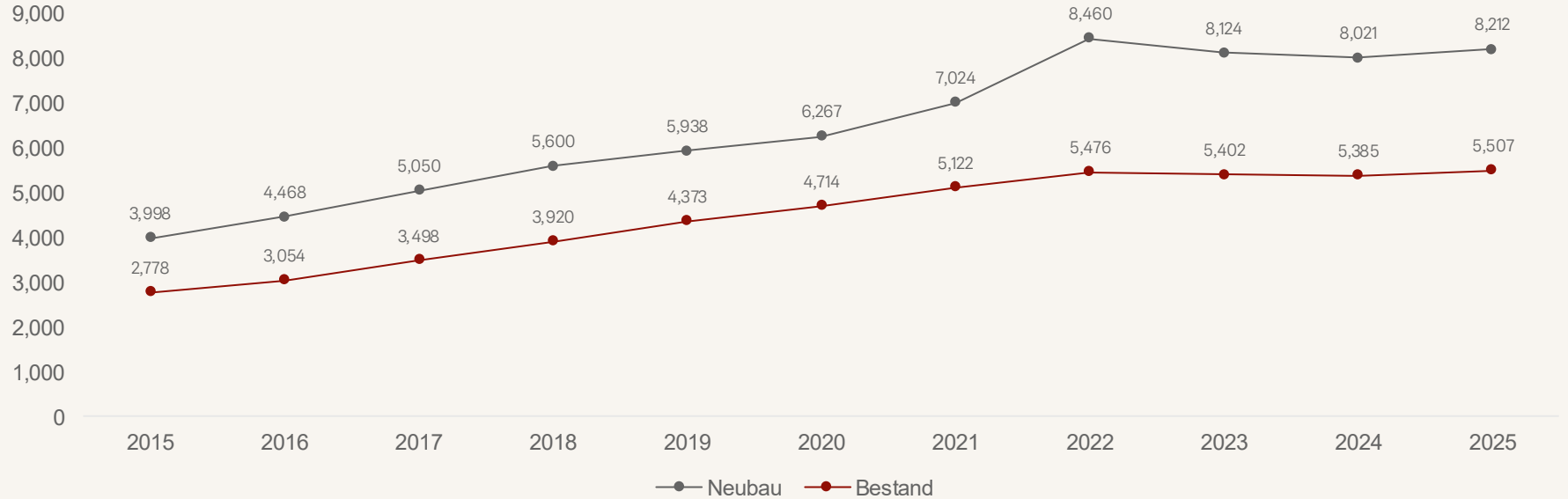
Entwicklung ETW Transaktionsvolumen



Source(s): Gutachterausschuss Berlin, Stand 30.9.2025, eigene Berechnung

Durchschnittspreise ETW

Durchschnittspreise ETW in €/je m²



Source(s): Value Marktdaten

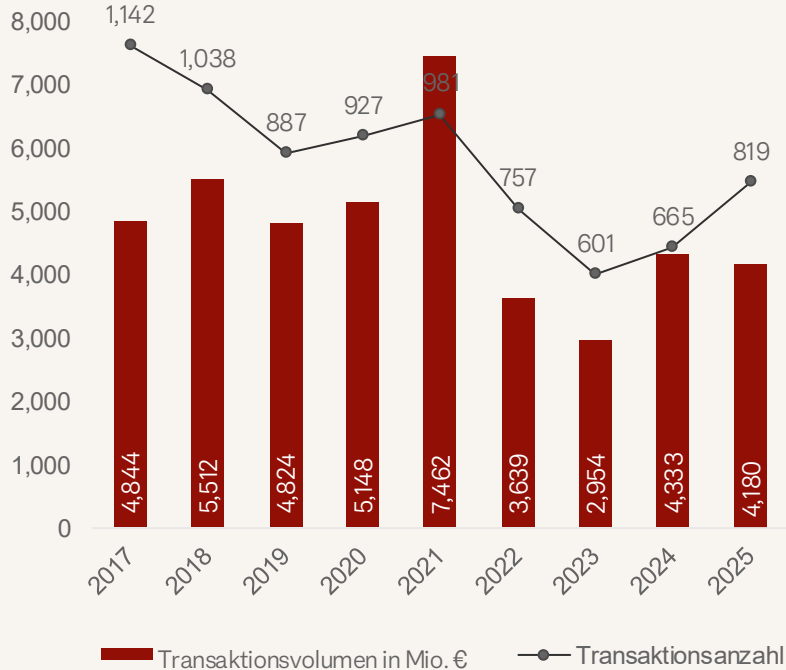
02

WOHN- UND GESCHÄFTSHAUSMARKT

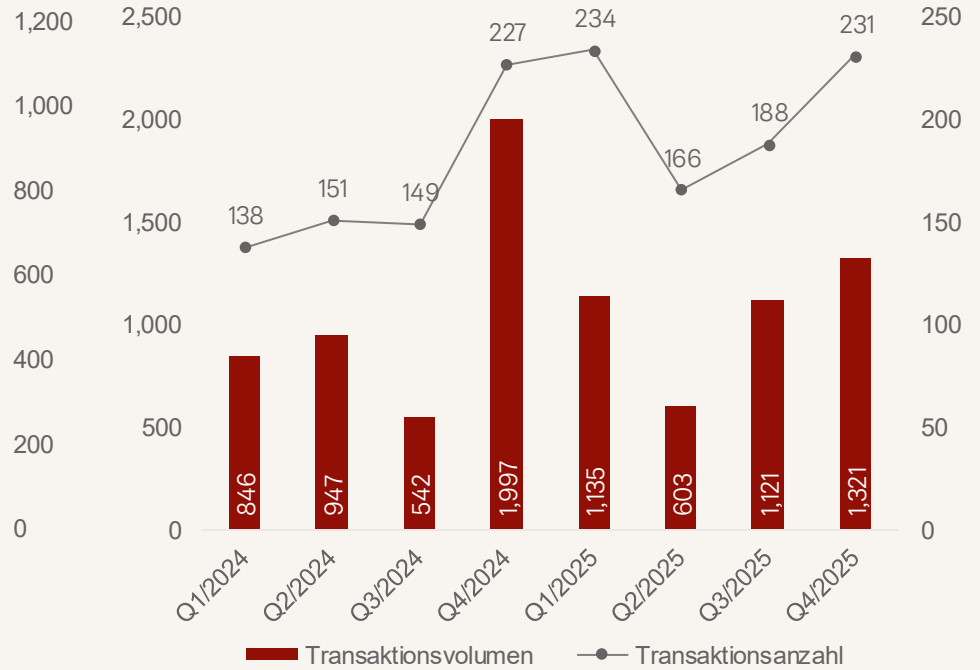


Transaktionsvolumen Wohnen

Entwicklung Transaktionsvolumen 2017 bis 2025



Transaktionsvolumen Q1/2024 bis Q4/2025



Source(s): Gutachterausschuss Berlin, E&V Research

Wohnen – Der Stabilitätsanker des Investmentmarktes

„2025 markiert einen neuen Höhepunkt der Fokussierung auf die Assetklasse Wohnen.“

Preisstabilität bestätigt

+ / - 0

Der Berliner Wohn- und Geschäftshausmarkt zeigte 2025 ein konstantes Preisniveau. Gestiegene Nachfrage trifft auf weiterhin kritische, selektive Prüfprozesse.

Durchschnittlich vermitteltes Wohn- und Geschäftshaus 2025



KAUFPREIS

3,6 MIO. €

VERÄNDERUNG ZU 2024: -6,1 %



QUADRATMETERPREIS

2.443 €/M²

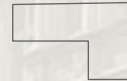
VERÄNDERUNG ZU 2024: +1,8 %



FAKTOR

21,7-FACH

VERÄNDERUNG ZU 2024: -0,9 %



ANTEIL WOHNEN | GEWERBE

86 % | 14 %

ANTEIL 2024: 84 % | 16 %



RENDITE

4,6 %

VERÄNDERUNG ZU 2024: +0,9 %



MIETE WOHNEN

8,79 €/M²

VERÄNDERUNG ZU 2024: +5,39 %

Source(s): Engel & Völkers Commercial Berlin, eigene Daten

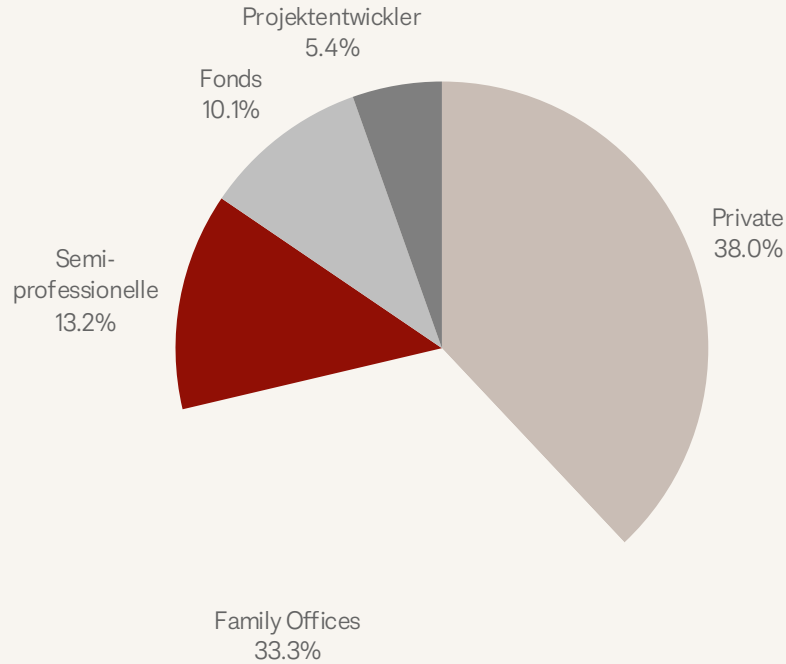
Smart Money ist zurück - der Käufermarkt professionalisiert sich erneut

49 %

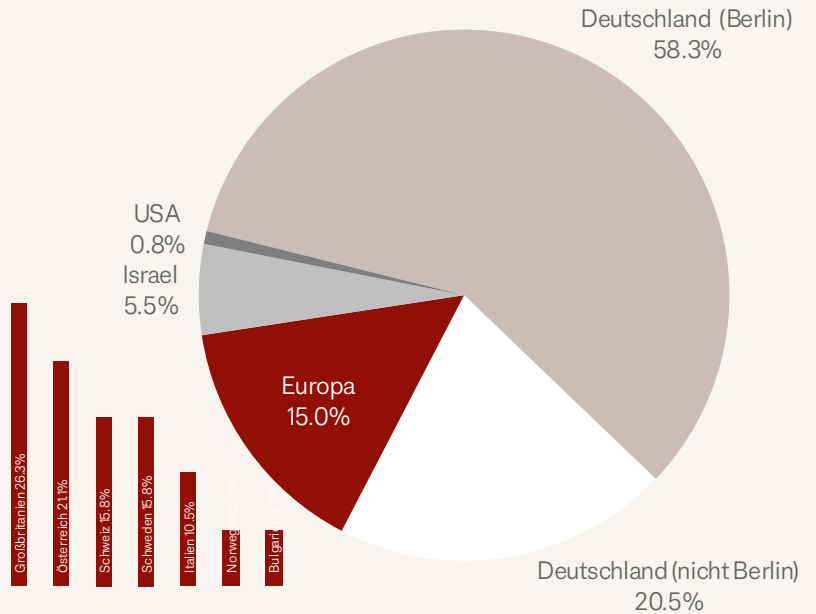
Rund die Hälfte der Käufer 2025 sind professionelle Investoren. Der Anteil internationaler Käufer hat sich gegenüber 2024 verdoppelt.

Käufergruppen und Herkunft der Käufer

Käufergruppen WGHs 2025

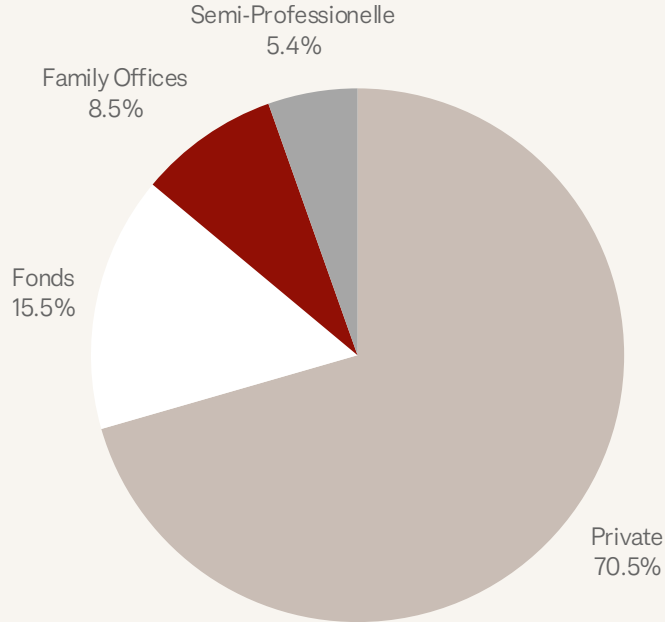


Herkunft der WGHKäufer 2025

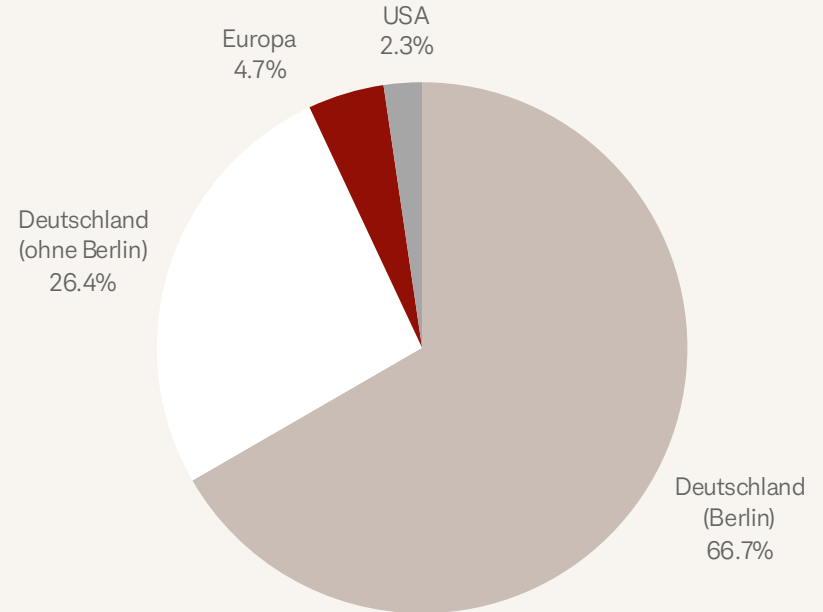


Verkäufergruppen und Herkunft der Verkäufer

Verkäufergruppen WGHs 2025



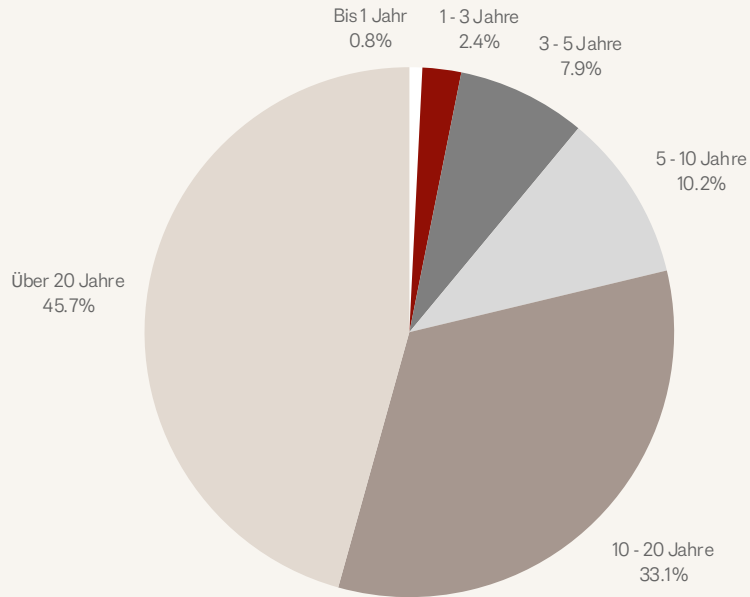
Herkunft der WGH-Verkäufer 2025



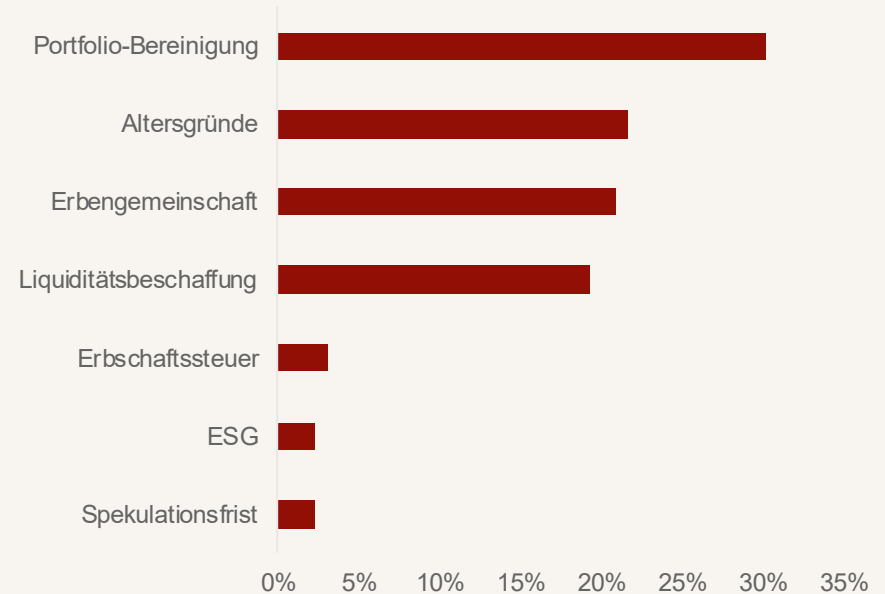
Source(s): Engel & Völkers Commercial, eigene Daten

Haltedauer und Gründe für den Verkauf

Haltedauer vor Verkauf WGHs 2025

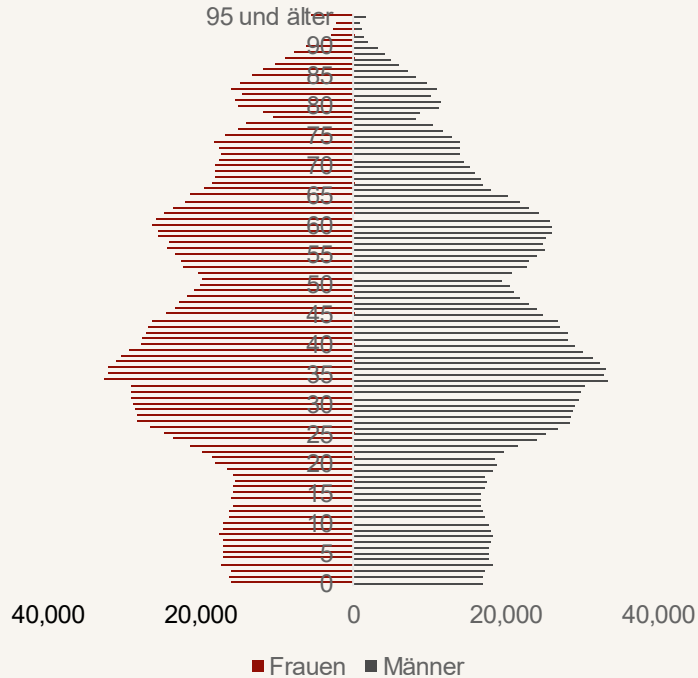


Gründe für den Verkauf WGHs 2025



Source(s): Engel & Völkers Commercial, eigene Daten

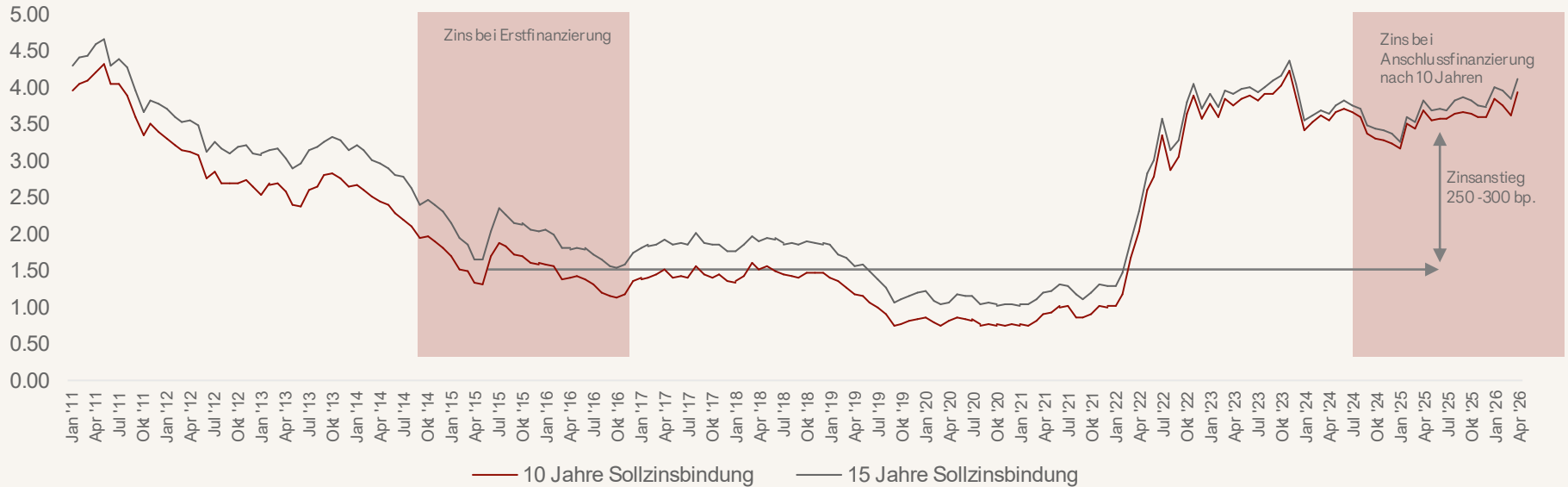
Generationenwechsel prägt zukünftiges Angebot



- In den kommenden 10–15 Jahren erreichen die geburtenstarken Jahrgänge sukzessive ein Alter, in dem Vermögensübertragungen und Verkaufsentscheidungen zunehmen.
- Immobilien bilden den größten Einzelbestandteil des vererbten Vermögens – insbesondere Wohn- und Geschäftshäuser in privatem Eigentum.
- Alter, Erbschaft und Nachfolge zählen bereits heute zu den häufigsten Verkaufsanlässen und werden den Markt strukturell prägen und zu einem steigenden Angebot privater Verkaufsobjekte führen.

Zinsanstieg bei Anschlussfinanzierungen belastet Eigentümerstrukturen

Entwicklung der Bauzinsen in % in Deutschland von Januar 2011 bis Januar 2026



Source(s): Interhyp AG

Effizienz beeinflusst den Preis – nicht den Verkaufserfolg

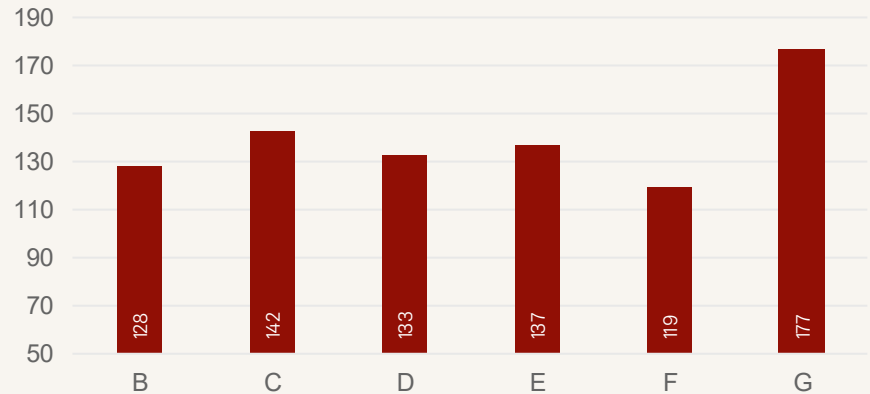
-23% Differenz

Der Preisabschlag von Energieklasse B zu G liegt bei durchschnittlich 649 €/m².

Durchschnittliche Kaufpreise WGHs je Energieeffizienzklasse seit 2023



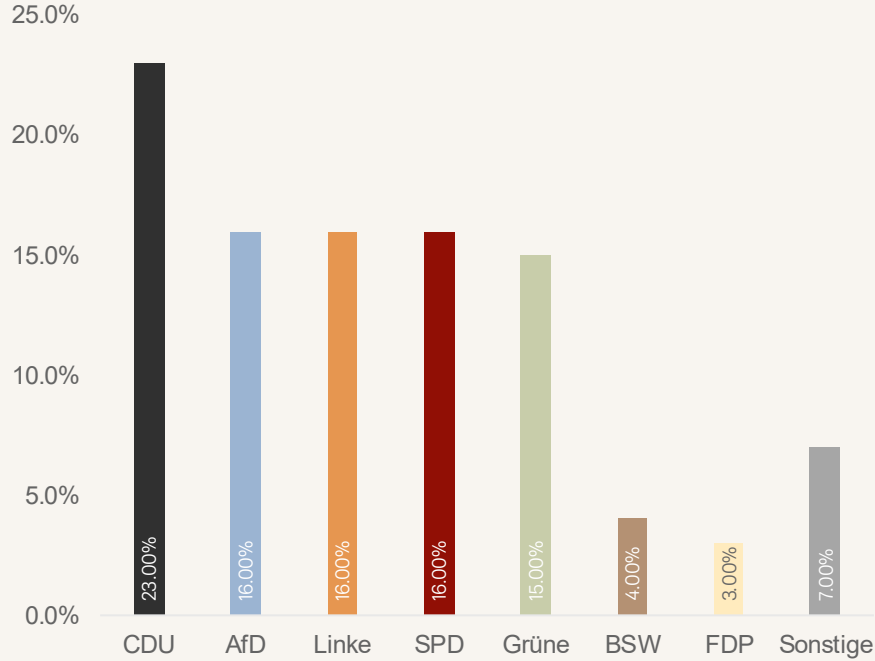
Vermarktungsdauer nach Energieeffizienzklasse seit 2023



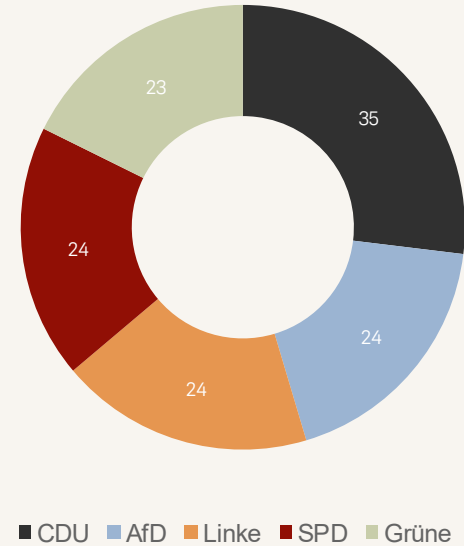
Source(s): Engel & Völkers Commercial, eigene Daten

So hätte Berlin am Sonntag gewählt

Wahlumfrage zur Abgeordnetenhauswahl in Berlin



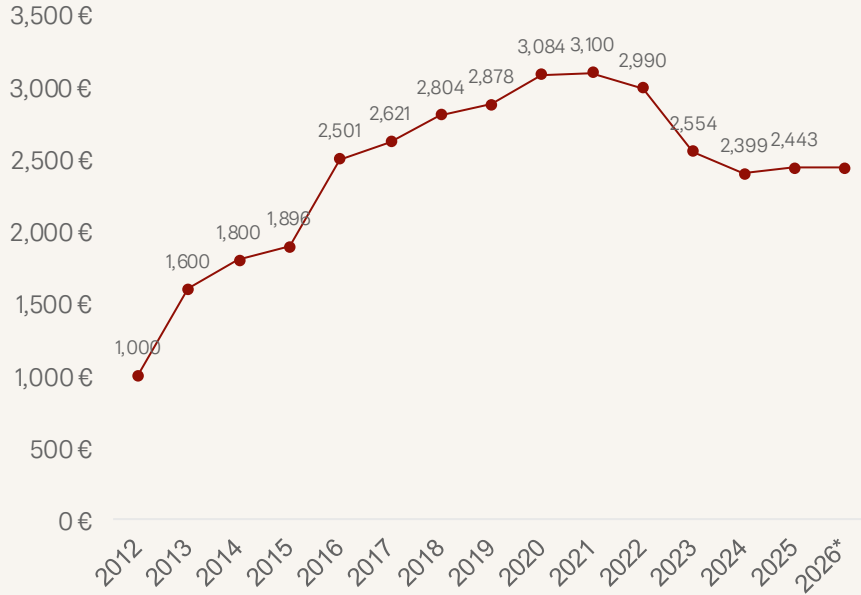
Theoretische Sitzverteilung



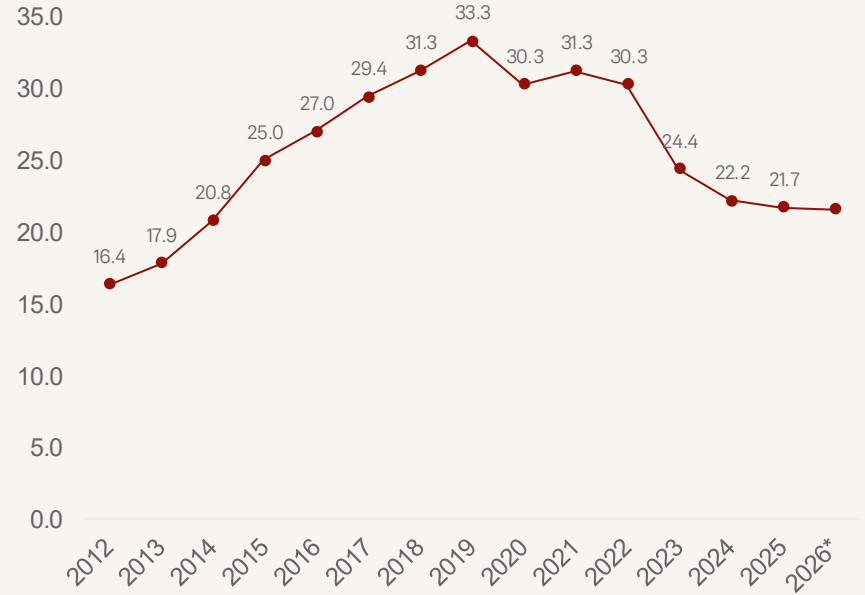
Source(s): Civey, Umfrage am 12.3.2026, 3.000 Befragte

Durchschnittliche Kaufpreise und Faktoren für WGH's

Entwicklung durchschnittliche Kaufpreise WGHs Berlin



Entwicklung Faktoren WGHs Berlin



Source(s): Engel & Völkers Commercial, eigene Daten



Benjamin Rogmans

Berlin Commercial

Benjamin.Rogmans@engelvoelkers.com | Telefon +49-(0)30 2023460 | engelvoelkers.com/berlincommercial