

IMMOBILIEN MARKTBERICHT

Dresden 2026



Aus der Region. Für Ihre Immobilie.

EXIT Immobilien – Ihr verlässlicher Partner für Immobilien
in Dresden und Umgebung.





Inhalt

ZAHLEN & STATISTIKEN

- Seite 4** Dresden im Überblick
- Seite 8** Wohnimmobilienmarkt (Haus)
- Seite 10** Wohnimmobilienmarkt (Wohnung)

IMMOBILIENMARKT

- Seite 12** Zwischen Aufatmen und Aufbruch
- Seite 14** Mehr als Lage, Lage, Lage?
- Seite 16** Vererben oder verkaufen?
- Seite 18** Mit gutem Gefühl verkaufen
- Seite 20** Grün lohnt sich

EXIT IMMOBILIEN

- Seite 22** Ihr Immobilienpartner
- Seite 23** Referenzobjekte



Liebe Leserinnen und Leser,

wir freuen uns sehr, Ihnen unseren aktuellen Marktbericht für Dresden zu präsentieren. Freuen Sie sich auf die aktuellen Entwicklungen am Immobilienmarkt, welche Zahlen und Trends den Markt prägen – und was Eigentümer, Käufer und Investoren im kommenden Jahr erwarten dürfen.

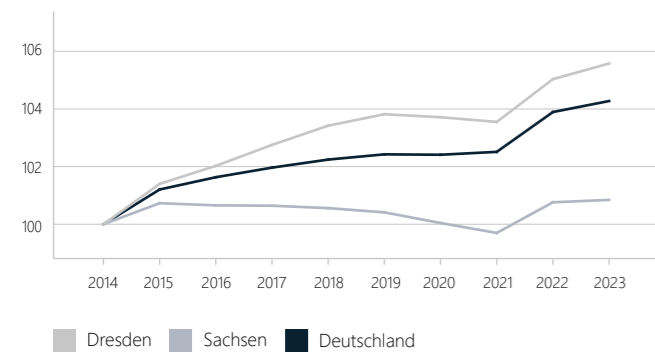
Nach der Abkühlung der Boomjahre zeigt sich der Markt wieder stabiler. Erste Signale deuten auf eine Trendwende hin: Die Nachfrage zieht langsam an, Finanzierungen bewegen sich in einem kalkulierbaren Rahmen, und für 2026 erwarten führende Institute einen moderaten Preisanstieg bei Wohnimmobilien. Gleichzeitig bleibt der Neubau deutlich hinter dem Bedarf zurück – das hält den Mietmarkt weiterhin unter Druck. Noch stärker in den Fokus rückt die Energieeffizienz. Zustand und Effizienzklasse entscheiden zunehmend über Wert, Vermarktbarkeit und Finanzierung. Investitionen in Dämmung, Fenster, Heiztechnik oder Photovoltaik senken laufende Kosten, steigern den Immobilienwert und werden weiterhin über Förderprogramme und steuerliche Vorteile unterstützt.

Wir wünschen Ihnen viele interessante Einblicke und neue Perspektiven rund um den Immobilienstandort Dresden.

Dave Blümel

Dresden im Überblick

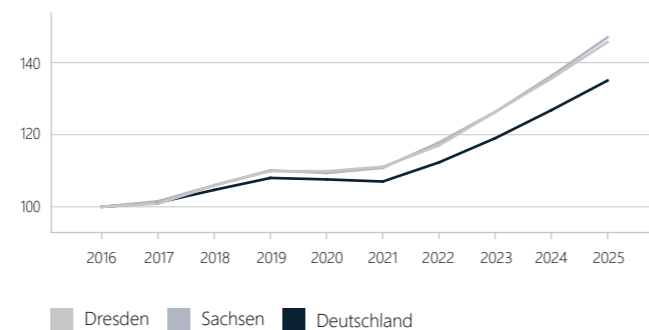
Entwicklung der Gesamtbevölkerung im Vergleich (Index 2014 = 100)



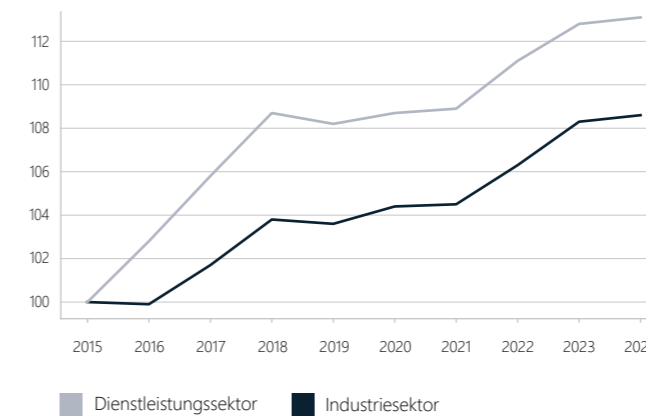
Die Bevölkerungszahlen in Dresden haben sich in den vergangenen Jahren kontinuierlich nach oben entwickelt. Ausgehend vom Basisjahr 2014 mit einem Indexwert von 100 stieg der Wert bis 2023 auf 105,6 Punkte, was einem Zuwachs von rund 5,6 Prozent innerhalb von neun Jahren entspricht. Im Vergleich dazu blieb der Index für das Bundesland Sachsen nahezu konstant und erreichte 2023 lediglich 100,8 Punkte. Deutschlandweit stieg der Index von 100,0 im Jahr 2014 auf 104,3 Punkte im Jahr 2023, was einem Zuwachs von 4,3 Prozent entspricht. Die Zahlen zeigen, dass Dresden sowohl über dem Landesdurchschnitt Sachsens als auch über dem bundesweiten Vergleichswert liegt und damit im betrachteten Zeitraum eine deutlich dynamischere Bevölkerungsentwicklung aufweist. Ein wesentlicher Grund für diese überdurchschnittliche Entwicklung ist der positive Wanderungssaldo: Seit 1999 sind insgesamt rund 81 000 Menschen mehr nach Dresden gezogen als fortgezogen, die meisten von ihnen aus dem Ausland oder aus anderen Teilen Sachsens.

Die Kaufkraft pro Haushalt in Dresden hat sich seit 2016 spürbar erhöht. Im Basisjahr 2016 lag der Indexwert noch bei 100, bis 2025 stieg er auf 145,7 Punkte an. Das entspricht einem Zuwachs von rund 46 Prozent in weniger als zehn Jahren. Das Bundesland Sachsen weist eine ähnlich dynamische Entwicklung auf und erreicht 2025 mit 147,0 Punkten sogar einen etwas höheren Indexwert. Deutschlandweit kletterte der Index von 100,0 im Jahr 2016 auf 135,0 Punkte im Jahr 2025, was einem Zuwachs von 35 Prozent entspricht. Die Daten verdeutlichen, dass die Haushalte in Dresden und im gesamten Freistaat Sachsen überdurchschnittlich kaufkräftig sind und ihre wirtschaftliche Lage sich über die vergangenen Jahre kontinuierlich verbessert hat. In Verbindung mit der positiven Beschäftigungs- und Bevölkerungsentwicklung lässt sich daraus eine hohe wirtschaftliche Stabilität ableiten.

Entwicklung der Kaufkraft pro Haushalt, im Vergleich (Index 2016 = 100)



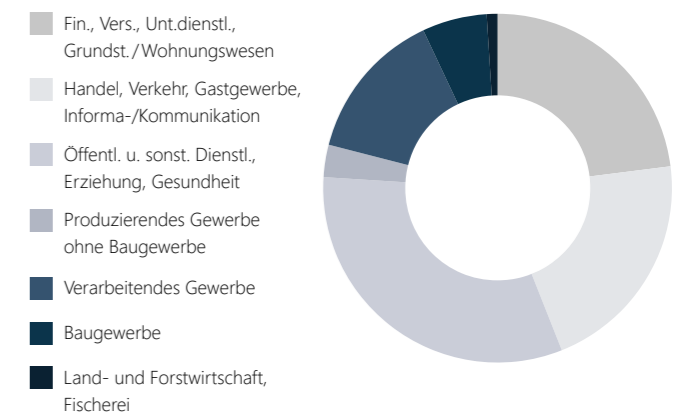
Entwicklung des Beschäftigtenbestandes im Industrie- und Dienstleistungssektor (Index 2015 = 100)



Die Wertschöpfungsanalyse für Dresden beziffert das wirtschaftliche Gesamtvolumen auf 23.904 Millionen Euro und zeigt, dass der Bereich öffentliche und sonstige Dienstleistungen, Erziehung und Gesundheit mit 7.594 Millionen Euro (31,8 Prozent) die größte Rolle spielt. Finanz- und Versicherungswirtschaft, Unternehmensdienstleistungen sowie Grund- und Wohnungswesen folgen mit 5.652 Millionen Euro (23,6 Prozent), gefolgt von Handel, Verkehr, Gastgewerbe sowie Informations-/Kommunikationsdienstleistungen (5.019 Millionen Euro; 21,0 Prozent). Das verarbeitende Gewerbe erwirtschaftet 3.446 Millionen Euro und hält einen Anteil von 14,4 Prozent, während Baugewerbe (1.381 Millionen Euro; 5,8 Prozent), produzierendes Gewerbe ohne Bau (793 Millionen Euro; 3,3 Prozent) und Land-/Forstwirtschaft, Fischerei (19 Millionen Euro; 0,1 Prozent) lediglich Minderanteile zum Ergebnis beisteuern. Dies unterstreicht, dass die Dresdner Wirtschaft von dienstleistungsorientierten Branchen bestimmt wird und industrielle Tätigkeiten eine geringere Rolle spielen.

Der Beschäftigtenindex des produzierenden Gewerbes in Dresden zeigte zwischen 2015 und 2019 eine insgesamt moderate Entwicklung: Nach einem leichten Rückgang im Jahr 2016 stieg der Wert schrittweise auf 103,8 im Jahr 2018 und blieb 2019 nahezu unverändert. In den Jahren 2020 bis 2024 setzte sich der Aufwärtstrend fort, wobei der Index von 104,4 kontinuierlich auf 108,6 im Jahr 2024 zunahm. Parallel dazu verlief die Entwicklung im Dienstleistungssektor dynamischer. Ausgehend vom Basiswert 100 kletterte der Dienstleistungsindex bereits bis 2017 über 105, überschritt 2018 die Marke von 108 und blieb bis 2021 auf einem hohen Niveau. In den Folgejahren stieg der Index weiter an, erreichte 111,1 im Jahr 2022, 112,8 im Jahr 2023 und lag 2024 bei 113,1. Während der industrielle Beschäftigtenindex langsam, aber stetig zunimmt, zeigt der Dienstleistungsindex über den gesamten Zeitraum ein deutlicheres Wachstum und endet klar über dem industriellen Wert.

Wertschöpfungsstärkste Wirtschaftszweige in Dresden

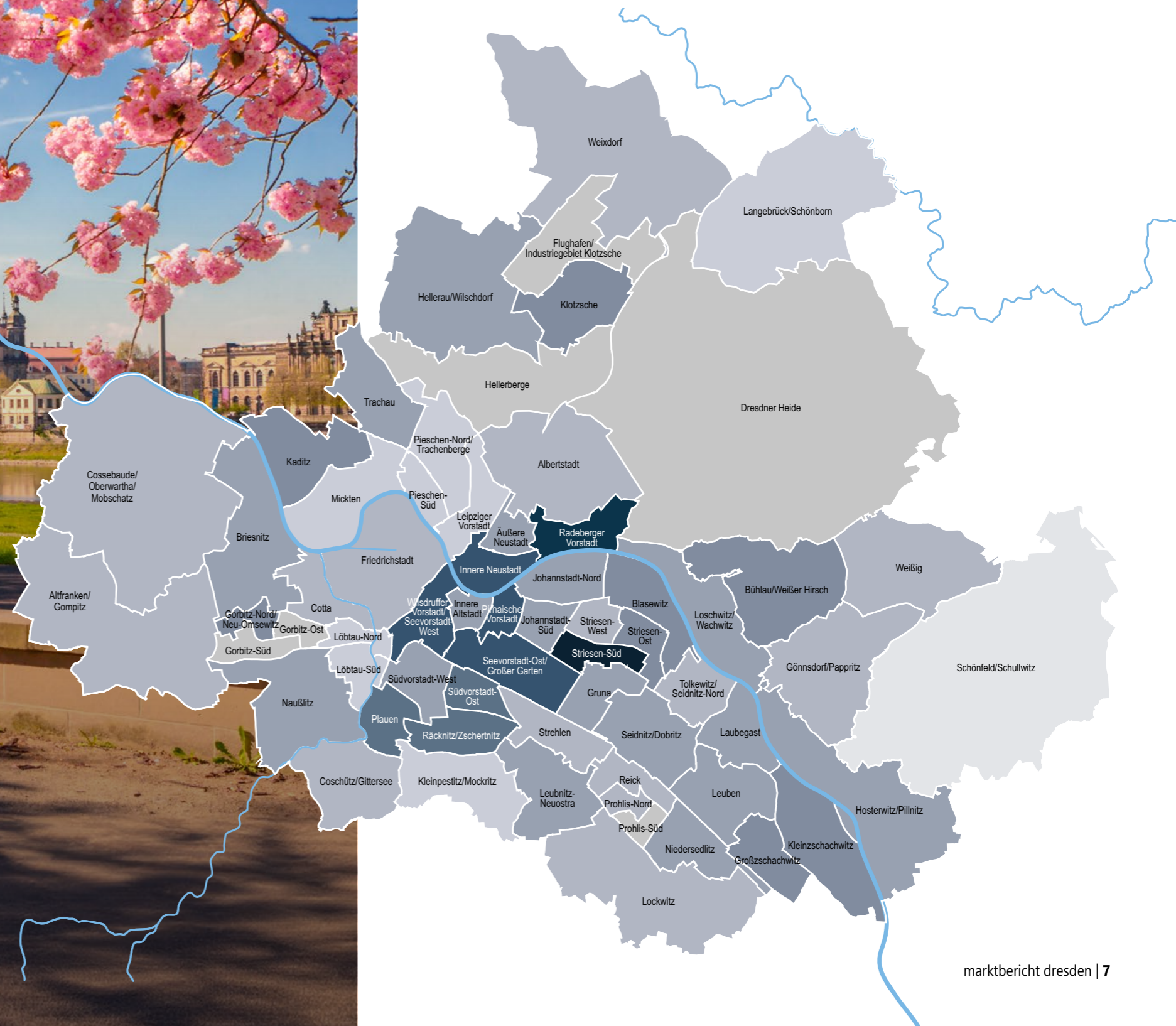




Zahlen. Daten. Fakten.

Legende Ø Wohnimmobilien (Kauf)

keine Angabe	€ 3.500 bis € 4.000
€ 1.500 bis € 2.000	€ 4.000 bis € 4.500
€ 2.000 bis € 2.500	€ 4.500 bis € 5.000
€ 2.500 bis € 3.000	€ 5.000 bis € 6.000
€ 3.000 bis € 3.500	€ 6.000 bis € 8.000



Wohnimmobilienmarkt (Haus)

Angebotspreise im Landkreis Dresden

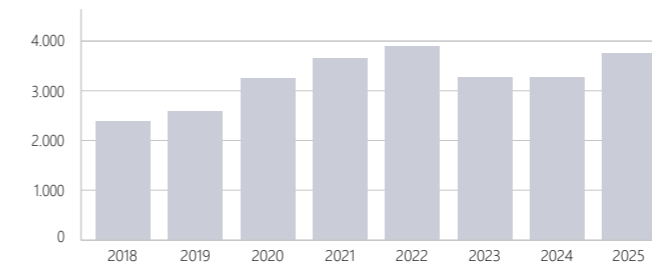
(Kaufpreis in EUR/m²)

Stadtteil / Ort	Ø Preis Haus
Äußere Neustadt	3.220 €
Blasewitz	3.830 €
Briesnitz	3.075 €
Bühlau	3.933 €
Coschütz	2.989 €
Cossebaude	3.380 €
Cotta	2.646 €
Gompitz	2.899 €
Großschachwitz	3.750 €
Hellerau	3.357 €
Kaditz	3.571 €
Kleinpestitz	2.346 €
Kleinzschachwitz	3.750 €
Klotzsche	3.789 €
Langebrück	2.325 €
Laubegast	3.000 €
Leipziger Vorstadt	2.075 €
Leuben	3.424 €
Leubnitz-Neuostra	3.187 €
Löbtau-Süd	2.457 €
Lockwitz	2.999 €
Loschwitz	3.378 €
Mickten	2.467 €
Mobschatz	2.118 €

Stadtteil / Ort	Ø Preis Haus
Naußlitz	3.039 €
Niedersedlitz	3.133 €
Oberwartha	3.207 €
Omsewitz	3.518 €
Pappritz	2.938 €
Pieschen-Nord	2.386 €
Pieschen-Süd	2.057 €
Pillnitz	3.387 €
Plauen	4.470 €
Radeberger Vorstadt	5.146 €
Reick	2.556 €
Schönborn	1.698 €
Schönfeld	1.961 €
Seidnitz	3.056 €
Strehlen	2.632 €
Striesen-Ost	3.624 €
Striesen-West	7.731 €
Südvorstadt-Ost	4.123 €
Trachau	3.109 €
Wachwitz	3.224 €
Weißig	2.658 €
Weixdorf	2.948 €
Zschertnitz	4.107 €

Entwicklung Einfamilienhäuser

2018 bis 2025 (Kaufpreis in EUR/m²) in Dresden

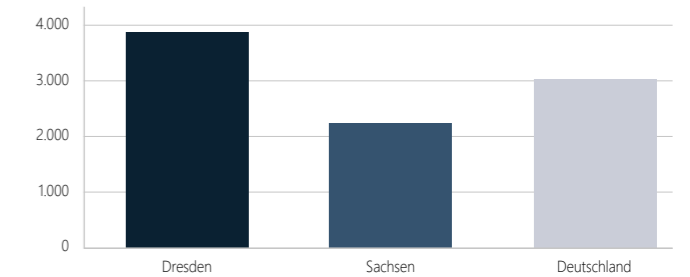


In Dresden liegt der Median der Kaufpreise für Einfamilienhäuser bei 3.872 Euro pro Quadratmeter. Im Landesdurchschnitt von Sachsen werden für vergleichbare Objekte 2.238 Euro pro Quadratmeter ausgewiesen. Bundesweit liegt der Median bei 3.035 Euro pro Quadratmeter. Die Werte ordnen Dresden im Vergleich sowohl oberhalb des sächsischen als auch oberhalb des bundesweiten Medianwerts ein.

Zwischen 2018 und 2022 stiegen die Medianpreise für Einfamilienhäuser in Dresden deutlich an. Während sich das Preisniveau 2018 und 2019 noch unterhalb von 3.000 Euro pro Quadratmeter bewegte, lag der Median ab 2020 durchgehend darüber und erreichte 2022 im Jahresmittel rund 3.900 Euro pro Quadratmeter. Ab 2023 setzte eine Korrektur ein: Aus den Quartalswerten ergibt sich für 2023 ein durchschnittlicher Median von 3.265 Euro pro Quadratmeter. 2024 blieb das Niveau mit einem Jahresdurchschnitt von 3.277 Euro pro Quadratmeter weitgehend stabil, bevor 2025 wieder ein höherer Durchschnitt von 3.746 Euro pro Quadratmeter ausgewiesen wird.

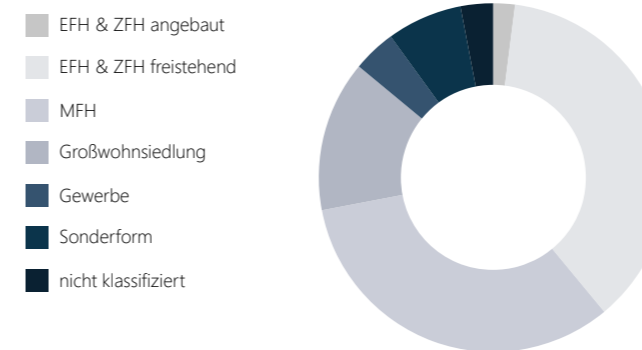
Einfamilienhäuser im Vergleich

(Kaufpreis in EUR/m²)



Gebäudebestand in Dresden

nach Gebäudetypen (Anteile)



In Dresden entfallen 37,2 Prozent der Gebäude auf freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser, deutlich unter dem Landes- (59,2 Prozent) und Bundesdurchschnitt (55,2 Prozent), während angebaute Ein-/Zweifamilienhausbestand nur 2,4 Prozent ausmacht. Mit 32,7 Prozent ist der Anteil von Mehrfamilienhäusern mehr als doppelt so hoch wie im Bund (13,4 Prozent), und Großwohnsiedlungen kommen auf 13,8 Prozent, was den Landeswert von 7,8 Prozent übertrifft. Gewerbebauten (4,2 Prozent) und Sonderformen (6,8 Prozent) liegen leicht über den sächsischen Werten, während 2,9 Prozent der Gebäude nicht klassifiziert sind. Insgesamt verzeichnet Dresden 70.618 erfasste Gebäude, was auf eine vielfältige Gebäudestruktur in der Stadt hinweist.

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 24 Monate, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preisspannen sind jeweils der Median. Datenstichtag ist der 18.01.2026.



Wohnimmobilienmarkt (Wohnung)

Angebotspreise im Landkreis Dresden

(Kaufpreis in EUR/m²)

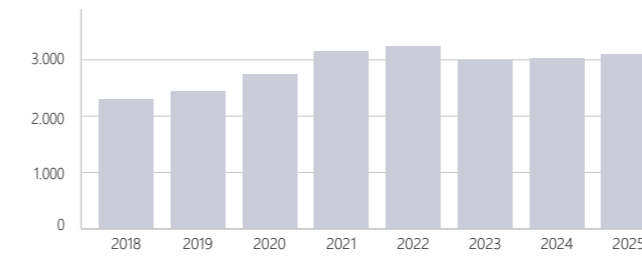
Stadtteil / Ort	Ø Preis Wohnung
Albertstadt	2.813 €
Äußere Neustadt	3.231 €
Blasewitz	3.079 €
Briesnitz	2.553 €
Bühlau	3.707 €
Coschütz	2.578 €
Cossebaude	3.077 €
Cotta	2.451 €
Dobritz	2.317 €
Friedrichstadt	2.636 €
Gompitz	2.574 €
Großschachwitz	2.528 €
Gruna	3.221 €
Hellerau	3.464 €
Innere Altstadt	3.038 €
Innere Neustadt	4.829 €
Johannstadt-Nord	3.194 €
Johannstadt-Süd	3.194 €
Kaditz	2.519 €
Kleinpestitz	2.464 €
Kleinzschachwitz	2.699 €
Klotzsche	2.955 €
Langebrück	2.698 €
Laubegast	2.500 €
Leipziger Vorstadt	2.615 €
Leuben	2.595 €
Leubnitz-Neuostra	2.648 €
Löbtau-Nord	2.457 €
Löbtau-Süd	2.604 €
Lockwitz	2.764 €

Stadtteil / Ort	Ø Preis Wohnung
Loschwitz	4.055 €
Mickten	2.587 €
Mobschatz	2.490 €
Naußlitz	2.333 €
Niedersedlitz	2.723 €
Pappritz	2.417 €
Pieschen-Nord	2.525 €
Pieschen-Süd	2.391 €
Pirnaische Vorstadt	4.907 €
Plauen	3.147 €
Prohlis-Nord	2.500 €
Räcknitz	2.747 €
Radeberger Vorstadt	3.600 €
Reick	2.242 €
Seevorstadt-Ost / Großer Garten	4.907 €
Seidnitz	2.436 €
Strehlen	2.744 €
Striesen-Ost	3.043 €
Striesen-Süd	3.303 €
Striesen-West	2.879 €
Südvorstadt-Ost	3.571 €
Südvorstadt-West	3.478 €
Tolkewitz	2.650 €
Trachau	2.789 €
Wachwitz	4.011 €
Weißig	2.232 €
Weixdorf	2.569 €
Wilsdruffer Vorstadt	4.752 €
Zschertnitz	2.811 €

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 24 Monate, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preisspannen sind jeweils der Median. Datenstichtag ist der 18.01.2026.

Entwicklung Eigentumswohnungen

2018 bis 2025 (Kaufpreis in EUR/m²) in Dresden

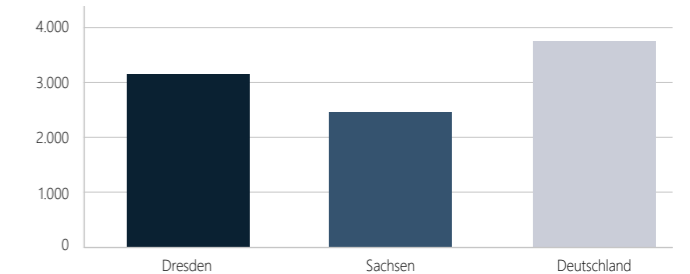


In Dresden liegt der Median der Kaufpreise für Eigentumswohnungen bei 3.151 Euro pro Quadratmeter. Damit liegt Dresden über dem Landeswert von Sachsen, wo Eigentumswohnungen im Median 2.448 Euro pro Quadratmeter kosten. Auf Bundesebene beträgt der entsprechende Wert 3.740 Euro pro Quadratmeter. Die Werte beruhen auf den mittleren Angebotspreisen pro Quadratmeter und bilden das Preisniveau für Eigentumswohnungen im regionalen und bundesweiten Vergleich ab.

Zwischen 2018 und 2022 stiegen die Medianpreise für Eigentumswohnungen in Dresden spürbar an. Während sie bis 2020 noch unterhalb von 3.000 Euro pro Quadratmeter lagen, überschritten sie ab 2021 dieses Niveau und blieben auch 2022 darüber. Ab 2023 zeigte sich eine Phase der Stabilisierung mit einem Median von 3.004 Euro pro Quadratmeter im dritten und vierten Quartal. Für 2024 ergibt sich auf Basis der Quartalswerte ein durchschnittlicher Medianpreis von 3.022 Euro pro Quadratmeter, 2025 lag der Durchschnitt bei 3.105 Euro pro Quadratmeter.

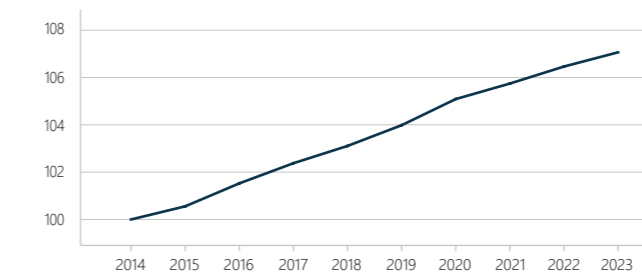
Eigentumswohnungen im Vergleich

(Kaufpreis in EUR/m²)



Wohnungsbestand in Dresden

2014 bis 2023 (Index 2014 = 100)



Der Wohnungsbestand in Dresden hat sich zwischen 2014 und 2023 kontinuierlich erhöht. Ausgehend von einem Indexwert von 100 im Jahr 2014 stieg der Bestand bis 2016 auf 101,5 Punkte und erreichte 2018 einen Wert von 103,1. In den darauffolgenden Jahren setzte sich das Wachstum fort: 2020 lag der Index bei 105,1, ein Jahr später bei 105,7. 2022 überschritt der Wert erstmals die Marke von 106 Punkten und erreichte 2023 einen Indexstand von 107,1. Damit weist Dresden über den betrachteten Zeitraum eine durchgehend positive Entwicklung im Wohnungsbestand auf.



Zwischen Aufatmen und Aufbruch

Der Immobilienmarkt richtet den Blick nach vorn

Nach den Boomjahren hat sich der deutsche Immobilienmarkt bis 2025 deutlich abgekühlt. Der rasche Zinsanstieg verteuerte Baufinanzierungen, viele Kaufentscheidungen wurden vertagt und die Preisentwicklung verlor an Schwung. Doch mittlerweile zeigen sich erste Anzeichen einer Trendwende: Im ersten Quartal 2025 stiegen die Preise für Eigentumswohnungen erstmals seit Mitte 2022 wieder, Ein- und Zweifamilienhäuser verteuerten sich um 2,9 Prozent im Jahresvergleich. Für 2026 erwarten führende Institute einen durchschnittlichen Preisanstieg von 3 bis 4 Prozent bei Wohnimmobilien. Ein Zusammenbruch des Marktes wird nicht erwartet – vielmehr deuten Analysen auf eine Phase der Konsolidierung und des Realismus hin.

Private Eigennutzer stehen durch gestiegene Zinsen und Baukosten weiterhin unter Druck. Viele suchen nach kleineren, günstigeren Objekten, um die Finanzierung noch stemmen zu können. Dennoch zieht die Nachfrage langsam wieder an: Das Kreditvolumen für private Haushalte lag im ersten Halbjahr 2025 rund 31 Prozent über dem Vorjahr. Die Bauzinsen bewegen sich aktuell zwischen 3,4 und 4,0 Prozent für zehnjährige Darlehen. Experten erwarten für das erste Halbjahr 2026 eine Seitwärtsbewegung mit Topzinsen zwischen 3,1 und 3,7 Prozent. Der EZB-Leitzins liegt seit Juni 2025 stabil bei zwei Prozent, für dieses Jahr wird eine weitgehend unveränderte Geldpolitik prognostiziert. Kapitalanleger investieren derweil sehr selektiv: Im Fokus stehen Objekte mit solider Mietrendite, guter Lage und langfristiger Sicherheit. Das Interesse ist laut Branchenexperten derzeit sogar höher als in den Hochzeiten des Immobilienbooms. Einige professionelle Anleger sehen die Preiskorrekturen der Vorjahre als Einstiegschance für ausgewählte Immobilien in Top-Lagen oder mit besonderen Qualitäten.

Energieeffizienz als Wertfaktor

Strengere ESG-Vorgaben und neue EU-Energieeffizienzregeln zwingen viele Eigentümer zum Handeln: Unsanierete Altbauten mit hohem Energieverbrauch verlieren an Wert, weil Käufer die nötigen Sanierungsinvestitionen einpreisen.

Umgekehrt erzielen bereits modernisierte oder klimafreundlich gebaute Immobilien Preisprämien und finden schneller Käufer. Nachhaltigkeit wird vom Bonus zum entscheidenden Wertfaktor. Insbesondere energieeffiziente Wohnimmobilien in guten Lagen bleiben stark gefragt. Wer heute kauft, achtet genau auf Isolierung, Heizsystem und CO₂-Fußabdruck eines Objekts.

Gewerbeimmobilien: ein Zwei-Klassen-Markt

Der Büromarkt spaltet sich zunehmend. Die verstärkte Nutzung von Homeoffice hat den Flächenbedarf mancher Firmen sinken lassen. Die Leerstandsquote lag Ende 2025 bei durchschnittlich 8,2 Prozent in Großstädten, in Frankfurt und Düsseldorf sogar über 11 Prozent. Für 2026 wird ein weiterer Anstieg erwartet, besonders in Berlin und Düsseldorf. Gleichzeitig treibt der „Flight-to-Quality“ die Spitzenmieten für moderne, ESG-konforme Flächen nach oben – in München auf bis zu 60 Euro pro Quadratmeter. Für Frankfurt, Hamburg und München werden weitere Mietsteigerungen von bis zu 2 Prozent prognostiziert. Logistikimmobilien und Rechenzentren bleiben robuste Segmente mit hohen Investitionen, getrieben durch E-Commerce und Künstliche Intelligenz.

Wohnungsbau: Fertigstellungen auf Tiefstand

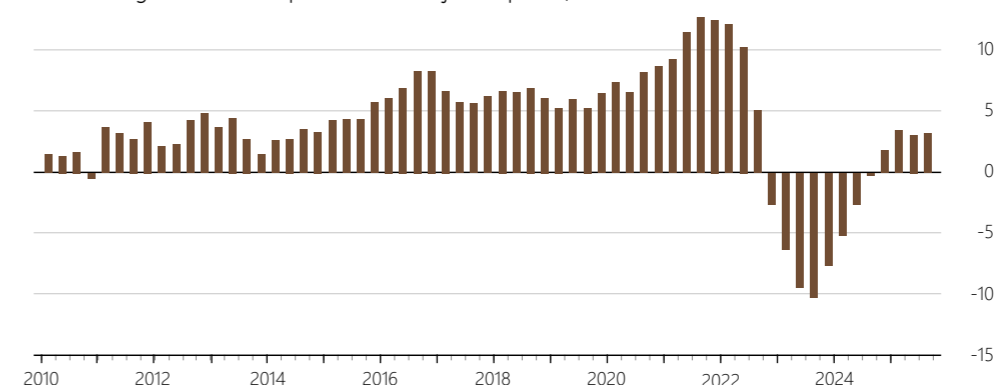
Der Wohnungsbau bleibt das Sorgenkind des Marktes. Nach 252.000 Fertigstellungen 2024 rechnet das Institut der deutschen Wirtschaft für 2025 mit nur noch 235.000 und für 2026 mit etwa 215.000 Wohnungen – weit entfernt vom politischen Ziel von 400.000 Einheiten jährlich. Der tatsächliche Neubaubedarf liegt bei rund 372.000 Wohnungen pro Jahr. Der Wohnraumbedarf wird nur zu etwa 58 Prozent gedeckt. Diese Unterdeckung dürfte die Mietpreise in Ballungszentren weiter nach oben treiben. Die Genehmigungszahlen stabilisieren sich zwar langsam, doch eine echte Trendwende bei den Fertigstellungen wird frühestens für 2027 erwartet. Im Bundeshaushalt dieses Jahres sind 7,7 Milliarden Euro für Wohnen eingeplant mit Schwerpunkten auf sozialem Wohnungsbau und klimafreundlichem

Bauen. Neu ist das Förderprogramm „Gewerbe zu Wohnen“ ab Sommer 2026 mit 360 Millionen Euro für die Umwandlung von Büroflächen in Wohnraum. Allein in den sieben größten deutschen Städten eignen sich geschätzt 1,8 Millionen Quadratmeter dafür. Die Mietpreisbremse bleibt bis 2029 in Kraft, um Mietanstiege in angespannten Wohnungsmärkten zu begrenzen.

Somit zeichnet sich für 2026 eine Phase der vorsichtigen Stabilisierung ab. Die absoluten Tiefststände hat der Markt hinter sich gelassen, die Transaktionsdynamik nimmt wieder zu. Selektive Nachfrage, hohe Nachhaltigkeitsanforderungen und politischer Einfluss prägen das Geschehen. Für Kapitalanleger bietet das Jahr solide Chancen mit moderatem, planbarem Wachstum und überschaubarem Risiko. Wer auf Qualität bei Lage, Zustand und Energieeffizienz achtet und eine solide Finanzierung wählt, kann langfristig profitieren. Zu den Boomzeiten der Niedrigzinsphase wird der Markt so schnell nicht zurückkehren.

Häuserpreisindex (2015 = 100)

Veränderungsrate zum entsprechenden Vorjahresquartal, in %



Mehr als Lage, Lage, Lage?

Warum die Immobilienbewertung der wichtigste Faktor vor dem Verkauf ist

Eine Wertanalyse ist ein erster, wichtiger Schritt in Richtung Immobilienverkauf. Hierbei sind zahlreiche Faktoren in der Bewertung entscheidend. Ihr EXIT Immobilien Team bietet Ihnen hier, neben einer kompetenten Beratung und Betreuung für den Verkauf, auch eine qualifizierte Ermittlung dieser Werte an.

Ist die Drei-Zimmer-Wohnung zu klein für die wachsende Familie geworden? Rückt der Wunsch nach einem Eigenheim mit Garten für die Kinder in den Fokus? Die Gründe für einen Immobilienverkauf sind vielfältig und so facettenreich wie das Leben selbst. Mit jeder Lebensphase ergeben sich neue Ansprüche und Bedürfnisse an die Lebens- und Wohnsituation. Für viele ältere Menschen wird das große Haus, in dem einst auch die Kinder ihren Lebensmittelpunkt hatten, zu einem Ballast. Instandhaltung und Reinigung der Immobilie stellen eine zunehmend wachsende Herausforderung an die körperliche Fitness und den Geldbeutel dar. Deshalb entscheiden sich viele ältere Menschen für eine kleinere, überschaubare Wohnung, ggf. in einer Wohnsiedlung, in der auch sozialer Anschluss gewährleistet wird. Neben familiären Veränderungen, einem berufsbedingten Lebensneustart, altersbedingt oder aufgrund einer Erbschaft erfordern leider auch Schicksalsschläge eine Entscheidung hinsichtlich der eigenen Immobilie. Viele Menschen erben eine Immobilie und nicht selten besteht die Notwendigkeit, diese zu veräußern, weil kein Bedarf besteht oder die Verantwortung und Instandhaltung eine zu hohe Belastung darstellt. Warum und zu welchem Zweck auch immer – schlussendlich steht ein jeder vor der gleichen Frage: Wie viel ist meine Immobilie wert?

Die Wertfaktoren Ihrer Immobilie

Die Lage einer Immobilie spielt eine zentrale Rolle. Dabei unterscheiden Experten zwischen Makrolage und Mikrolage. Die



Makrolage beschreibt die Region, Stadt oder den Stadtteil – wie hoch ist die Kaufkraft, wie entwickelt sich die Bevölkerung, wie steht es um die wirtschaftliche Struktur? Die Mikrolage hingegen bezieht sich auf das unmittelbare Umfeld: Liegt die Immobilie an einer stark befahrenen Straße oder in ruhiger Idylle? Wie ist der Ausblick, wie die Nachbarschaft? Gibt es Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel, Schulen, Ärzte und Einkaufsmöglichkeiten? Eine gute Mikrolage kann Schwächen der Makrolage teilweise ausgleichen. Baujahr und Größe sind weitere wichtige Bestandteile der Analyse. Wie alt und wie gut erhalten ist die Bausubstanz Ihrer Immobilie? Zu bestimmten Zeiten wurde „schneller“ gebaut und in manchen „nachhaltiger“. Jugendstil ist gefragt, 60er-Jahre-Plattenbau gefürchtet. In welcher Größenordnung rangiert der verfügbare Wohnraum? Wie viele Zimmer gibt es, wie groß sind diese? Wie sieht es mit Terrasse oder Garten aus? Ist ein großes Grundstück vorhanden?

Energieeffizienz als neuer Schlüsselfaktor

Neben den klassischen Kriterien hat sich die Energieeffizienz zu einem entscheidenden Wertfaktor entwickelt. Laut einer Analyse des Kieler Instituts für Weltwirtschaft erzielen Eigentumswohnungen mit der Energieeffizienzklasse A+/A im Schnitt rund 650 Euro pro Quadratmeter mehr als vergleichbare Objekte der Klassen D/E. Bei Häusern mit bestem Energiestandard liegen die Angebotspreise bis zu 23 Prozent über dem mittleren Standard. Umgekehrt werden Eigenheime mit der niedrigsten Energieeffizienzklasse H durchschnittlich 14 Prozent günstiger angeboten. Der Energieausweis ist dabei zum unverzichtbaren Dokument geworden. Er zeigt auf einen Blick, wie viel Energie ein Gebäude verbraucht und in welche Effizienzklasse es eingestuft ist. Käufer kalkulieren die zu erwartenden Sanierungskosten bereits in ihre Kaufpreisvorstellung ein. Um die Energieeffizienzklasse von D/E auf A+/A zu verbessern, fallen laut Studien Kosten von durchschnittlich rund 700 Euro pro Quadratmeter an. Wer hier bereits investiert hat, profitiert beim Verkauf.

Zustand und rechtliche Rahmenbedingungen

Der aktuelle Zustand der Immobilie spielt eine maßgebliche Rolle. Ist Ihre Immobilie saniert und in einem guten Zustand oder sind Sanierungs- und Renovierungsarbeiten erforderlich? Modernisierungen wie neue Fenster, ein zeitgemäßes Heizsystem oder eine gedämmte Fassade wirken sich positiv auf den Wert aus. Auch rechtliche Aspekte fließen in die Bewertung ein: Gibt es Dienstbarkeiten oder Wegerechte im Grundbuch? Besteht Denkmalschutz? Bei Eigentumswohnungen sind zudem Teilungserklärung, Hausgeldabrechnung und Rücklagenstand relevant.

Die drei Bewertungsverfahren

Für die professionelle Wertermittlung sind in Deutschland drei Verfahren gesetzlich normiert und in der Immobilienwertermittlungsverordnung geregelt. Das Vergleichswertverfahren orientiert sich an tatsächlichen Verkaufspreisen ähnlicher Objekte in vergleichbarer Lage und kommt besonders bei Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern zum Einsatz. Das Sachwertverfahren berechnet, wie viel es kosten würde, das Gebäude heute

neu zu errichten, abzüglich einer Alterswertminderung. Es eignet sich für besondere Objekte ohne ausreichend Vergleichsdaten. Das Ertragswertverfahren bewertet vermietete Objekte anhand der nachhaltig erzielbaren Mieteinnahmen und ist bei Mehrfamilienhäusern oder Gewerbeimmobilien üblich.

Wir bewerten Ihre Immobilie

Mit unserer langjährigen Expertise im Immobiliensektor sind wir Ihr zuverlässiger Partner vor Ort, wenn es um die Bewertung von Immobilien geht. Als Spezialisten für die Region Dresden sind wir bestens informiert über die aktuellen Marktpreise und regionalen Besonderheiten. Unser Team von Immobilienexperten recherchiert individuell alle relevanten Daten, um Ihnen eine verlässliche Marktwertermittlung zu liefern, die sowohl konjunkturelle Faktoren als auch Liegenschaftszinssätze berücksichtigt. Dabei wählen wir das passende Bewertungsverfahren für Ihre Immobilie und beziehen aktuelle Entwicklungen wie die gestiegene Bedeutung der Energieeffizienz in unsere Analyse ein.

Unsere kostenlose Wertermittlung

Möchten Sie eine schnelle Einschätzung und Analyse Ihrer Immobilie? Dann sind Sie auf unserer Website genau richtig! Egal ob Wohnung oder Einfamilienhaus – mit unserem kostenlosen Bewertungstool erhalten Sie nach Eingabe Ihrer Grunddaten sofort eine persönliche Auswertung direkt per E-Mail. Probieren Sie es noch heute aus!



Jetzt testen unter:
[www.exit-immobilien.de/
online-wertermittlung](http://www.exit-immobilien.de/online-wertermittlung)

Vererben oder verkaufen?

Was passiert mit der eigenen Immobilie im Alter?

Irgendwann kommt der Tag, an dem man sich fragt, wie es mit dem selbst bewohnten Haus oder der Wohnung über das eigene Leben hinaus weiter geht. Doch die eigene Immobilie zu vererben ist meist keine einfache Aufgabe. Immobilienbesitzer müssen sich rechtzeitig darüber Gedanken machen, was mit ihrer Immobilie im Fall des Falles geschehen soll: Vererben oder doch besser zu Lebzeiten verschenken? Wie wird das Testament geregelt und was ist der Pflichtteil für Erben? Das Hauptanliegen eines Erblassers ist häufig, die eigene Immobilie mit möglichst geringen Kosten, wenig Zeitaufwand und natürlich ohne Streit weiterzugeben. Wird eine Immobilie vererbt, fallen für den Erben Erbschaftssteuern an, deren Höhe sich nach dem Verwandtschaftsgrad zum Erblasser richten. Die Erbfolge selbst ist gesetzlich im BGB geregelt und sieht vor, dass zwischen dem Verwandtenerbrecht und dem Erbrecht des Ehegatten unterschieden wird. Im ungewöhnlichen Fall, dass keinerlei Erben auffindbar sind, geht das Erbe als sogenannte Fiskalerbschaft an den Staat. Immobilien verschenken - sinnvoll?

Möchte man die Erbschafts- sowie die Schenkungssteuer umgehen, ist eine weitere Möglichkeit, die Immobilie im Alter zu verkaufen. Dies kann öffentlich an Dritte geschehen oder im Kreis der Familie, beispielsweise an die eigenen Kinder. Dabei sollte aber bedacht werden, dass es nicht möglich ist, die Immobilie zu einem Freundschaftspreis oder dem obligatorischen Euro zu verkaufen. Denn sollte die Immobilie stark unter ihrem Wert veräußert werden, zählt dies zu einer inoffiziellen Schenkung, welche wiederum entsprechende Steuern nach sich ziehen würde. Eine Schenkung ist nur dann ein guter Weg, wenn die persönlichen Freibeträge der künftigen Erben nicht reichen würden, um die Immobilie steuerfrei von einem auf den anderen zu übertragen.

Wie vererbe ich richtig...

Testament oder Erbvertrag – der entscheidende Unterschied: Beim Testament verfügt der Erblasser, wer was bekommt, und kann seine Entscheidung jederzeit widerrufen oder ändern. Bei einem Erbvertrag müssen beide Parteien zustimmen: derjenige, der gibt, und derjenige, der etwas bekommt. Beim Erbvertrag

ist ein Notar unverzichtbar. Im Falle eines Testaments hat auch ein eigens verfasstes Dokument seine Gültigkeit. Wichtig: Bei einem handschriftlich verfassten Nachlass muss der gesamte Text per Hand geschrieben und unterzeichnet sein, damit das Dokument auf seine Richtigkeit überprüft werden kann. Auch Ort und Datum dürfen neben der Überschrift „Testament“ nicht fehlen. Inhalt des Testaments muss mindestens ein Erbe sein.

Erbengemeinschaft

Geht eine Immobilie an mehrere Personen, spricht man nach dem Gesetz von einer Erbengemeinschaft. Alle haben das gleiche Recht an dem Objekt und es bedarf der Absprache. In der Praxis erweist sich dies oft als Hindernis. Entstehen womöglich Streitigkeiten, kann dies sogar nachhaltige monetäre Folgen haben, z. B. durch die Forderung nach Aufhebung der Erbengemeinschaft. Im ungünstigsten Fall der Teilungsversteigerung wird so ein wertvoller Besitz vermutlich deutlich unter dem Marktwert verkauft werden. Daher ist es immer ratsamer, sich gemeinsam auf einen Verkauf zu einigen. Erbengemeinschaften sind dringend angeraten, stets einen Immobilienmakler zu konsultieren. Er kann objektiv die Werte der Immobilie beurteilen und sie im Anschluss gewinnbringend veräußern.

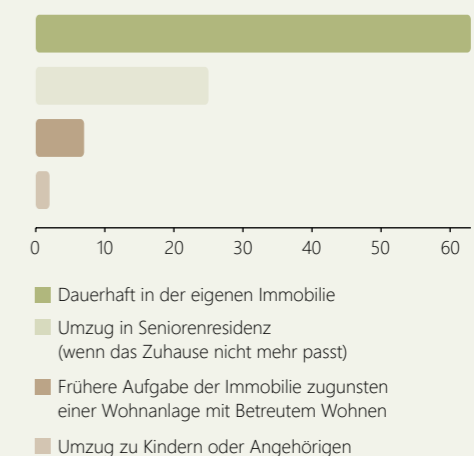
Sonderfall Grundstück

Tritt ein Erbfall für ein Grundstück ein, ist nicht immer möglich, dieses aufgrund seiner Größe und Zuschnitt sinnvoll unter mehreren Parteien aufzuteilen. In diesem Fall besteht die Möglichkeit, das Grundstück bereits zu Lebzeiten zu verkaufen und den Angehörigen stattdessen Geldvermögen zu vermachen. Der Vorteil dieser Lösung: Der Verkaufserlös kann problemlos aufgeteilt werden. Hier zu beachten, ob für dieses Szenario die Spekulationssteuer beim Verkauf anfällt. Unabhängig ob Erbfall oder geplantes Ziel für die Familie, der erste Schritt ist immer eine Immobilienbewertung durch einen fachkundigen Makler vor Ort.



Wohnvorstellungen der Generation 60+

(Anteil der Nennungen in %)



Aktuelle Förderungen

KfW-Kredit „Altersgerecht Umbauen“ (159)

- ➔ Bis 50.000 € pro Wohneinheit
- ➔ Für Maßnahmen zur Barriere-reduzierung & Einbruchschutz

Regionale Programme

- ➔ Landes- und Kommunalzuschüsse, je Region unterschiedliche Bedingungen
- ➔ Oft eigene Zuschüsse, begrenzt durch verfügbare Haushaltsmittel



Mit gutem Gefühl verkaufen

Ihr Weg durch den Immobilienverkauf

Der Verkauf der eigenen Immobilie bedeutet nicht nur, den oft wertvollsten Besitz abzugeben, er ist auch immer verbunden mit den persönlichen Erinnerungen über viele Jahre und Jahrzehnte. Gleichzeitig geht es um viel Geld, Verträge und Fristen. Wer den Ablauf kennt und weiß, welche Aufgaben er selbst übernimmt und wo ein Makler unterstützt, trifft bessere Entscheidungen und vermeidet typische Fehler.

Vorbereitung für einen reibungslosen Verkauf

Am Anfang steht die nüchterne Bestandsaufnahme. Eigentümer sollten sich fragen, in welchem Zustand sich die Immobilie befindet, welche Besonderheiten vorliegen und ob es Punkte gibt, die geklärt werden müssen, bevor ein Verkauf sinnvoll ist. Dazu gehören etwa ausstehende Modernisierungen, ungeklärte Wegerechte, alte Grundschulden oder laufende Mietverhältnisse. Wichtig ist außerdem, alle relevanten Unterlagen frühzeitig zusammenzustellen. Dazu zählen unter anderem Grundbuchauszug und Grundrisse sowie ein gültiger Energieausweis dessen Vorlage gesetzlich vorgeschrieben ist. In dieser frühen Phase stellt sich auch die Frage nach dem richtigen Zeitpunkt. Marktlage, Zinssituation und persönliche Lebensplanung spielen hier ebenso eine Rolle wie steuerliche Aspekte. Bereits hier hilft Ihnen der Makler weiter.

Preisfindung: Balance zwischen Wunsch und Markt

Ein entscheidender Schritt ist die realistische Einschätzung des Marktwertes. Viele Eigentümer neigen dazu, den Angebotspreis an emotionalen Werten festzumachen, etwa an Erinnerungen, ursprünglichen Kaufpreisen oder in Eigenleistung erbrachten Arbeiten. Der Markt honoriert diese Faktoren jedoch nur bedingt. Entscheidend sind vor allem Lage, Größe, Zustand, Ausstattung, energetischer Standard und die aktuelle Nachfrage in der Region. Ein zu hoch angesetzter Einstiegspreis kann dazu führen,

dass eine Immobilie lange am Markt bleibt, Preisreduzierungen erforderlich werden und Interessenten misstrauisch werden. Ein zu niedriger Preis kann dagegen dazu führen, dass Geld auf dem Tisch liegen bleibt. Ein Makler kann in diesem Schritt eine fundierte Marktpreiseinschätzung vornehmen und dabei sowohl aktuelle Daten als auch seine Erfahrung aus tatsächlich abgeschlossenen Verkäufen einbringen. Ziel ist ein Angebotspreis, der Spielraum für Verhandlungen bietet, gleichzeitig aber zum Markt passt und Interessenten von Beginn an ernsthaft anspricht.

Vermarktung: Die Immobilie ins richtige Licht setzen

Steht der Preis, beginnt die eigentliche Vermarktung. Hier entscheidet sich oft, wie groß die Reichweite ist, welche Zielgruppen angesprochen werden und wie schnell sich geeignete Kaufinteressenten finden lassen. Ein professionelles Exposé bildet das Herzstück: Es sollte alle wichtigen Fakten klar und vollständig enthalten, durch aussagekräftige Grundrisse und Pläne ergänzt werden und die Immobilie zugleich attraktiv, aber nicht geschönt darstellen. Besonders wichtig sind hochwertige Fotos – idealerweise mit professionellem Kamera- und Lichtequipment, das Details, Räume und Proportionen deutlich besser abbildet als einfache Aufnahmen. Je nach Objekt kommen ergänzende Medien hinzu, etwa 360-Grad-Rundgänge, kurze Videos und auch Drohnenaufnahmen, die Lage, Grundstück und Umfeld stark erlebbar machen. Diese Inhalte vermitteln einen ersten Eindruck und sind häufig ausschlaggebend dafür, ob ein Interessent überhaupt eine Anfrage stellt. Eine klare Ansprache, strukturierte Texte und ein roter Faden in der Darstellung helfen, Vertrauen aufzubauen.

Interessentenanfragen: Struktur statt Zufall

Sobald das Angebot sichtbar ist, folgen meist die ersten Interessentenanfragen. Die Organisation der Besichtigungen kostet Zeit und verlangt Koordination. Termine müssen sinnvoll gebündelt werden, um sowohl den Alltag der Eigentümer als auch den der Interessenten zu berücksichtigen. Vor Ort gilt es, die Immobilie gepflegt zu präsentieren, zugleich aber sachlich zu bleiben und keine Zusicherungen zu machen, die sich später als problematisch erweisen könnten. Ein Makler übernimmt hier die komplette Kommunikation mit Interessenten, filtert Anfragen vor, organisiert Einzel- oder Sammelbesichtigungen und führt diese eigenständig durch.

Auswahl des Käufers und Verhandlungen

Nach mehreren Besichtigungen kristallisieren sich in der Regel einige ernsthafte Kaufinteressenten heraus. Für Verkäufer stellt sich nun die Frage, welches Angebot nicht nur preislich, sondern auch in Bezug auf Sicherheit und zeitliche Planung am besten passt. Eine hohe Kaufpreisofferte hilft wenig, wenn die Finanzierung unsicher ist oder mit langen Bedingungen verbunden ist. Neben dem Kaufpreis können weitere Punkte verhandelt und im Kaufvertrag konkret festgehalten werden. Ein Makler moderiert diesen Prozess, führt Preis- und Vertragsver-

handlungen im Auftrag des Verkäufers, gleichen die Interessen der Parteien ab und achtet darauf, dass Zusagen realistisch und umsetzbar bleiben.

Rechtssicherer Abschluss

Stehen Käufer und Verkäufer fest und sind sich über die Eckpunkte geeinigt, folgt die Vorbereitung des Kaufvertrags. In Deutschland ist für den Verkauf einer Immobilie der notarielle Kaufvertrag zwingend erforderlich. Der Notar setzt den Vertragsentwurf auf, in dem alle wesentlichen Punkte geregelt werden: Kaufpreis, Fälligkeit, Übergabetermin, Haftungsfragen, mitverkaufte Gegenstände, Regelungen zu Mängeln, etwaige Rechte Dritter und weitere Details. Verkäufer sollten den Vertragsentwurf in Ruhe prüfen und bei Unklarheiten nachfragen. Makler unterstützen in dieser Phase, indem sie die Abstimmung zwischen den Parteien und dem Notariat organisieren, die erforderlichen Daten zusammentragen, Fragen bündeln und sicherstellen, dass alle Absprachen im Entwurf berücksichtigt werden. Beim Notartermin erläutert der Notar nochmals den Vertrag, liest ihn vor und sorgt für die rechtssichere Beurkundung. Mit der Eintragung der Auflassungsvormerkung im Grundbuch und der Kaufpreiszahlung ist der Verkauf rechtlich weitgehend abgesichert.

Letzter Schritt mit großer Wirkung

Nach Zahlung des Kaufpreises und Erfüllung der vertraglichen Voraussetzungen erfolgt die Übergabe. Sie markiert das Ende des Verkaufsprozesses und sollte sorgfältig vorbereitet werden. Dazu gehört ein ausführliches Übergabeprotokoll, in dem der Zustand der Immobilie, eventuelle Restmängel, übernommene Gegenstände, Zählerstände sowie die Anzahl und Art der Schlüssel festgehalten werden. Ihr Makler begleitet auch diesen Schritt, führt oder moderiert die Übergabe, erstellt ein detailliertes Protokoll und sorgt dafür, dass beide Seiten eine unterschriebene Version erhalten. Für Verkäufer bedeutet das zusätzliche Sicherheit und eine saubere Dokumentation.

Makler oder Privatverkauf?

Immobilienmakler sind in Deutschland vertraglich verpflichtet, sorgfältig zu arbeiten und wesentliche Informationen zur Immobilie richtig weiterzugeben. Tun sie das nicht und verlassen sich Käufer erkennbar auf falsche Angaben, kann das zu Schadensersatzansprüchen führen. Beim Privatverkauf haften Eigentümer ebenfalls, wenn sie Mängel arglistig verschweigen oder falsche Auskünfte geben. Daher ist ein professioneller Partner an der Seite in jeder Hinsicht sinnvoll.

Grün lohnt sich

Energetische Sanierung senkt Kosten und steigert den Immobilienwert

Die energetische Modernisierung einer Immobilie zahlt sich für Eigentümer in mehrfacher Hinsicht aus. Eine optimierte Immobilie verbraucht deutlich weniger Heizenergie und entlastet dadurch langfristig die Nebenkosten. Angesichts weiterhin hoher Energiepreise und steigender Anforderungen an nachhaltiges Wohnen gewinnt dieses Thema stark an Bedeutung – ein Haus mit guter Energieeffizienz bietet niedrigere Betriebskosten und ist für Käufer oder Mieter deutlich attraktiver. Bereits heute zeigen sich die Effekte: Ein unsaniertes Altbau-Gebäude kann durch ineffiziente Heiztechnik und Dämmung enorme Mehrkosten verursachen. So entsprechen 1 Euro pro Quadratmeter an zusätzlichen monatlichen Heizkosten bei einem 1.000 m² Mehrfamilienhaus rund 120.000 Euro Mehrbelastung über zehn Jahre – Investitionen in Energiesparmaßnahmen zahlen sich daher oft schon nach wenigen Jahren aus. Gleichzeitig steigt der Marktwert sanierter Objekte erheblich. Eine aktuelle Auswertung ergab, dass ab einer schlechten Energieeffizienzklasse E deutliche Wertverluste eintreten, bei Häusern mit F- oder G-Label mussten Verkäufer zuletzt Preisabschläge von bis zu 50 % hinnehmen. Umgekehrt erzielen Immobilien mit Bestwerten einen Preisaufschlag.

Übliche Sanierungsmaßnahmen

Die Palette an Maßnahmen für eine energetische Sanierung ist breit, doch einige Schritte sind besonders relevant. Im Fokus steht die Dämmung der Gebäudehülle – also Außenwände, Dach und Kellerdecke – um Wärmeverluste zu verringern. Viele Altbauten erhalten zudem neue Fenster mit moderner Dreifachverglasung, was die Wärmedämmung verbessert und den Wohnkomfort erhöht. Auch der Austausch veralteter Heizungsanlagen gehört zu den gängigen Schritten: Anstelle eines alten Öl- oder Gaskessels werden zunehmend Wärmepumpen, Holzpellet-Kessel oder Solarthermie-Anlagen installiert, die den Verbrauch fossiler Energie drastisch reduzieren. Selbst eine Optimierung der bestehenden Heizung (etwa durch hydraulischen Abgleich oder den Tausch der Pumpen) kann bereits Einsparungen von rund 30 % bewirken. Da eine verbesserte Dämmung das Gebäude nahezu luftdicht machen kann, spielen Lüftungssysteme mit Wärmerückgewinnung eine wichtige Rolle, um bei geringem Wärmeverlust für frische Luft zu sorgen. Oft geht eine energetische Sanierung



Was bedeutet ESG?

ESG steht für Environmental, Social und Governance – also Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Diese drei Bereiche beschreiben die Kriterien, nach denen Investoren und Banken Projekte zunehmend bewerten.

Environmental: Energieeffizienz, CO₂-Bilanz, nachhaltige Baustoffe und der Einsatz erneuerbarer Energien stehen im Fokus. Ziel ist es, Ressourcen zu schonen und den ökologischen Fußabdruck zu verringern.

Social: Dazu zählen Mitarbeiterzufriedenheit, Nutzerkomfort, Barrierefreiheit und gesellschaftliche Verantwortung – Immobilien sollen funktional und zugleich lebenswert sein.

Governance: Transparenz, klare Strukturen, Compliance und verantwortungsvolle Führung schaffen Vertrauen und sichern langfristigen Erfolg.

Im Immobilienbereich bedeutet ESG: Gebäude sollen wirtschaftlich tragfähig sein und zugleich ökologische Standards und soziale Verantwortung erfüllen.

zudem mit der Nutzung erneuerbarer Energien einher: Eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach ermöglicht eigenen Solarstrom und macht unabhängiger von steigenden Strompreisen – auch dies trägt zur Wertsteigerung der Immobilie bei. All diese Maßnahmen zusammen senken den Energieverbrauch erheblich und heben die Immobilie auf ein modernes Effizienz-Niveau.

Förderprogramme mit Ausblick auf 2026

Für 2026 sind in Deutschland weiterhin zahlreiche Förderprogramme geplant. Die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) fördert sowohl einzelne Maßnahmen – etwa den Austausch einer alten Heizung gegen eine Wärmepumpe oder Dämmmaßnahmen – als auch Komplettanierungen zum Effizienzhaus-Standard. Der Einbau einer Wärmepumpe wird mit rund 30 % der Kosten bezuschusst. Durch Zusatzboni (für frühen Heizungstausch oder geringes Einkommen) sind Förderquoten von bis zu 70 % möglich. Auch Fenstertausch, Dämmung und weitere Maßnahmen werden meist mit 15 bis 20 % begleitet – plus 5 Prozentpunkten iSFP-Bonus, sofern ein individueller Sanierungsfahrplan vorliegt. Die KfW bietet ergänzend zinsgünstige Kredite bis 150.000 Euro pro Wohneinheit für Effizienzhaus-Sanierungen, mit Tilgungszuschüssen bis zu 45 %. Zudem wird das Programm „Jung kauft Alt“ mit rund 350 Mio. Euro fortgeführt und soll jungen Familien über günstige Kredite den Erwerb und die Sanierung von Altbauten erleichtern. Neu startet „Gewerbe zu Wohnen“ mit 360 Mio. Euro für die Umwandlung leerstehender Gewerbeflächen in Wohnraum. Die Neubauförderung klimafreundlicher Häuser läuft mit etwa 1,75 Mrd. Euro weiter und bleibt auf sehr effiziente Gebäude beschränkt. Außerdem können Hauseigentümer 20 % der Sanierungskosten (bis max. 40.000 Euro) gemäß § 35c EStG von der Einkommensteuer absetzen.

Nachhaltigkeit wird zum Bewertungsmaßstab

Längst spielen die Themen Environment, Social, Governance (ESG) auch in der Immobilienfinanzierung eine große Rolle. Besonders die energetische Qualität eines Gebäudes – als Kern der „Environmental“-Komponente – beeinflusst zunehmend die Einschätzung von Banken. Die europäischen Finanzaufsichtsbehörden (EZB, EBA) haben 2025 klare Vorgaben gemacht, dass Banken Klimarisiken und Nachhaltigkeitsfaktoren in ihr Risikomanagement und ihre Kreditvergabe integrieren müssen. Konkret bedeutet dies, dass die Energieeffizienz einer Immobilie als Risiko- und Wertfaktor betrachtet wird. Ab Mitte 2026 führt die Europäische Zentralbank sogar einen „Klimafaktor“ ein, der klimaschädliche Vermögenswerte mit Abschlägen versieht und damit auch Immobilien mit hohem CO₂-Ausstoß für Banken weniger beleihbar macht. Für Eigentümer und Anleger zeigt sich der Trend bereits jetzt deutlich: Energieeffiziente Gebäude profitieren von günstigeren Kreditkonditionen und hoher Nachfrage – sie gewinnen an Wert und werden für Investoren attraktiver.

Ihre Immobilie in besten Händen

EXIT Immobilien Dresden – persönlich, strukturiert & im Dresdner Markt zuhause

Bei EXIT Immobilien Dresden geht es nicht um Standards, sondern um Lösungen, die zu Ihnen und Ihrer Immobilie passen. Wir begleiten Eigentümer beim Verkauf und bei der Vermietung in Dresden und Umgebung – mit klarer Strategie, ehrlicher Beratung und echter Nähe zum Markt. Ob Altbauwohnung in Striesen oder Einfamilienhaus in Klotzsche: Wir kennen den Markt und richten die Vermarktung genau danach aus.

Am Anfang steht immer das persönliche Gespräch:

Wir hören zu, ordnen Ihre Situation ein und definieren gemeinsam das Ziel – schneller Abschluss, bestmöglicher Preis oder diskrete Vermarktung. Darauf folgen Marktanalyse und realistische Wertermittlung, damit der Preis nicht „schön gerechnet“ ist, sondern am Markt funktioniert.

Für die Präsentation sorgen wir mit professionellen Fotos, starken Texten, sauberen Grundrissen und einem Exposé, das online wie offline überzeugt. Anschließend platzieren wir Ihr Objekt gezielt auf relevanten Portalen, in sozialen Medien und über unser Käufernetzwerk – bei Bedarf auch klassisch über Print oder Flyer.

Wir übernehmen die Kommunikation mit Interessenten, koordinieren Besichtigungen, prüfen Bonitäten und führen Verhandlungen mit Fingerspitzengefühl. Von der Kaufvertragsvorbereitung bis zur Schlüsselübergabe bleiben wir an Ihrer Seite – transparent, verbindlich und rechtssicher.

Bei uns haben Sie feste Ansprechpartner und ein Team, das in Dresden zuhause ist – professionell, nahbar und auf Augenhöhe. Und wer sich davon direkt ein Bild machen möchte: Neben an unserer Seite finden Sie drei Beispielobjekte, die wir 2025 erfolgreich verkauft haben. Weitere Referenzobjekte und aktuelle Angebote finden Sie auf unserer Website.



Mehr Informationen finden Sie auf unserer Website unter:
www.exit-immobilien.de

Unsere Service-Highlights:

- ➔ kostenfreie Immobilienbewertung
- ➔ Mietpreisermittlung und Vermietungsstrategie
- ➔ professionelles Exposé mit Fotos, Texten und Grundrissen
- ➔ zielgerichtete Vermarktung online, auf Social Media und Print
- ➔ Interessentenmanagement inkl. Besichtigungen, Bonitätsprüfung und Verhandlungen
- ➔ rechtssichere Abwicklung von Vertrag bis Übergabe inkl. Protokoll
- ➔ diskrete Vermarktung bei Zeitdruck und persönliche Nachbetreuung

Verkauft: Charmante DG-Altbauwohnung in Radebeul
Baujahr 1905 | ca. 84,1 m² Wohnfläche | 3 Zimmer



Verkauft: Attraktive Renditechance in Dresden
Baujahr 1997 | ca. 51,6 m² Wohnfläche | 2 Zimmer



Verkauft: Freistehendes Einfamilienhaus in Dresden
Baujahr 1938 | ca. 109 m² Wohnfläche | 5 Zimmer



Impressum

HERAUSGEBER

EXIT Immobilien

Vertreten durch: Dave Blümel

Glashütter Straße 53

01309 Dresden

Tel.: +49 351 206 186 29

info@exit-immobilien.de

www.exit-immobilien.de

BILDNACHWEIS

© Adobe Stock

REDAKTION & LAYOUT

eDesign Werbeagentur

Georgentorgasse 16

88239 Wangen im Allgäu

www.edesign-agentur.de

DATEN

© Bundesamt für Statistik

© OpenStreetMaps

© Stadt Dresden Statistik

© Institut der deutschen Wirtschaft

© Europäische Zentralbank

Der Immobilienmarktbericht 2026 ist einschließlich aller Inhalte wie Texte, Fotos und grafischer Gestaltung urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Änderung und Verbreitung von Informationen und/oder Daten, insbesondere Texten, Textteilen oder Bildern ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung der edesign Werbeagentur nicht erlaubt. Alle Infos & Preise vorbehaltlich Irrtümer und aktuellen Änderungen.



Glashütter Straße 53
01309 Dresden

www.exit-immobilien.de