



Immobilienverband Deutschland IVD  
Verband der Immobilienberater, Makler,  
Verwalter und Sachverständigen  
Region Süd e.V.  
Geschäftsstelle München und Presseabteilung:  
Gabelsbergerstr. 36, 80333 München  
Geschäftsstelle Stuttgart:  
Calwer Straße 11, 70173 Stuttgart  
[www.ivd-sued.net](http://www.ivd-sued.net)

## Pressemeldung

PN 04/14.01.2026

### **Längere Vermarktungszeiten und ein wachsendes Angebotsvolumen prägen die Marktsituation in München und Stuttgart**

### **Nachfrage nach modernen, energieeffizienten Objekten bleibt hoch**

**„Seit der Trendwende am Immobilienmarkt ist eine kontinuierliche Verlängerung der Vermarktungsdauer von Wohnobjekten in den Landeshauptstädten München und Stuttgart zu beobachten. Dies kann den Eindruck eines steigenden Angebots erwecken. Tatsächlich betrifft die zunehmende Vermarktungsdauer jedoch vor allem Immobilien in einem schlechten baulichen Zustand oder mit erheblichem Modernisierungsbedarf“, so Prof. Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts. „Insbesondere die Energieeffizienz hat für Kaufinteressenten deutlich an Bedeutung gewonnen. Da Verkäufer häufig zu hohe Kaufpreise ansetzen, verbleiben solche Objekte länger am Markt und können letztlich meist nur durch deutliche Preisnachlässe veräußert werden.“**

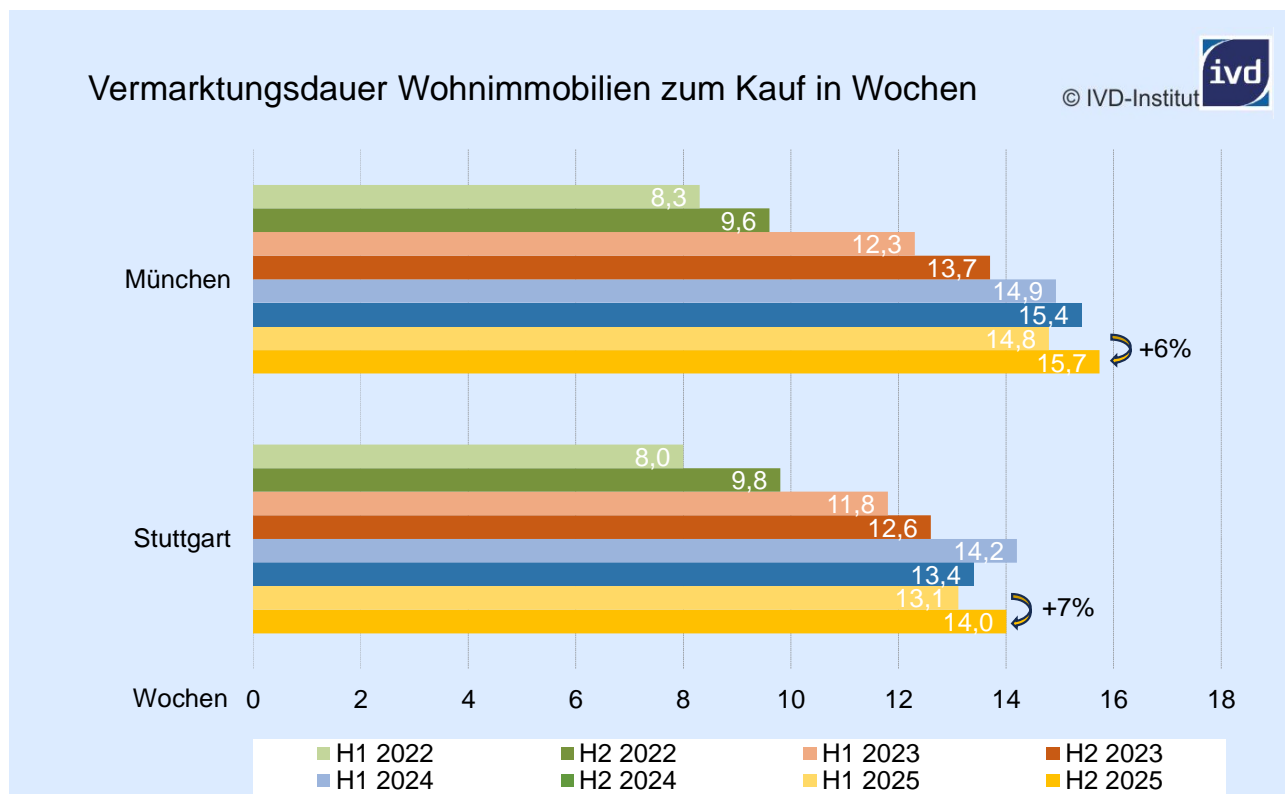
Seit 2022 befinden sich die Wohnimmobilienmärkte in München und Stuttgart in einem tiefgreifenden Wandel. Hohe Zinsen, eine gestiegene Inflation sowie deutlich erhöhte Bau- und Energiekosten haben die Nachfrage nach Kaufobjekten merklich gedämpft und zu längeren Verkaufszeiten geführt – insbesondere bei älteren und sanierungsbedürftigen Immobilien. Viele Eigentümer hielten an überhöhten Preisvorstellungen fest, was den Verkauf hemmte, das Objektangebot am Markt weiter erhöhte und die Marktdynamik verlangsamte. Zugleich rückte die Energieeffizienz von Immobilien zunehmend in den Fokus der Kaufinteressenten, da steigende Energiekosten die Attraktivität älterer Objekte minderten.

Seit Herbst 2024 zeigen sich erste Anzeichen einer leichten Stabilisierung des Marktes in den beiden Landeshauptstädten. Das Zinsniveau hat sich auf einem konstanten Niveau eingependelt, wodurch potenzielle Käufer wieder vermehrt über Immobilienerwerb und Finanzierung nachdenken. Käufer handeln jedoch weiterhin vorsichtig und schließen Verträge vor allem dann ab, wenn ein hohes Maß an Sicherheit besteht.

Das erste Halbjahr 2025 war teilweise von deutlichen Rückgängen der Vermarktungsdauer geprägt. Im zweiten Halbjahr 2025 hingegen kam es erneut zu einer Zunahme der Vermarktungsdauer.

In Zahlen heißt das: Wurde ein Kaufobjekt in München im 1. Halbjahr 2022 noch durchschnittlich rund 8 Wochen angeboten, wuchs die Vermarktungsdauer stetig – mit Ausnahme vom 1. Halbjahr 2025 – und erreichte im 2. Halbjahr 2025 mit knapp 16 Wochen fast das Doppelte.

In Stuttgart verlief die Entwicklung der Angebotsdauer seit der Trendwende am Immobilienmarkt beinahe analog, nur mit etwas vermindertem Tempo. Die Vermarktungsdauer erhöhte sich zwischen dem 1. Halbjahr 2022 und dem 2. Halbjahr 2025 von 8 Wochen bis zu 14 Wochen. Zwar wurden im 2. Halbjahr 2024 und im 1. Halbjahr erste Belebungstendenzen spürbar, die zu einem schnelleren Verkauf führten, doch dieser Trend konnte sich im 2. Halbjahr 2025 nicht halten.



Die Berechnung des IVD-Instituts erfolgt auf Basis von IMV-Angeboten, die aus Printmedien und den Internetportalen ausgewertet werden. Mehrfachmeldungen können dabei nicht ausgeschlossen werden.

Die vom IVD untersuchte Vermarktungsdauer ist ein theoretischer Wert, der allerdings sehr gut vergleichbar ist und wichtige Informationen über den Markt liefert. Er zeigt an, ob es zu einem Rückgang oder einer Steigerung der Vermarktungszeit kam. Gemessen wird die Zeitspanne zwischen dem erstmaligen Erscheinen in einem der Onlineportale oder Printmedium und wann sie dort letztmalig erscheint, und zwar jeweils bezogen auf einen bestimmten Anbieter. Das letztmalige Erscheinen ist vielfach der Verkauf. Es kann allerdings auch sein, dass zum Beispiel ein Eigentümer – nach vergeblichen eigenen Verkaufsbemühungen – das Objekt an einen Makler gibt oder ein Eigentümer zu einem anderen Makler wechselt. Bei einem derartigen Wechsel wird dann die Laufzeit der neuerlichen Vermarktungsbemühungen gemessen.

### Pressekontakt

Prof. Dr. Stephan Kippes

IVD-Institut - Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbH

Tel: 089 / 29 08 20 13

E-Mail: [presse@ivd-sued.net](mailto:presse@ivd-sued.net)

Website: [www.ivd-sued.net](http://www.ivd-sued.net)