

Die größte Verkaufswelle aller Zeiten rollt an. **5 Gründe, warum du jetzt verkaufen solltest, statt zu warten.**

Jede dritte Eigentumsimmobilie in Deutschland gehört der Babyboomer-Generation, und alle wollen irgendwann an dieselben, immer weniger werdenden Käufer verkaufen. Dieses Dokument zeigt nüchtern, was da auf den Markt zukommt und wie du beim Verkauf das Beste herausholst. Mit Fakten und Quellen statt Bauchgefühl.

Vier Zahlen, um die es in diesem Ratgeber geht

Dieser Ratgeber ist für dich, wenn du ein Haus oder eine Wohnung besitzt und dein Verkauf „irgendwann in den nächsten Jahren“ ansteht. Bevor es ins Detail geht, die Lage in vier Zahlen.

Jede 3.

Eigentumsimmobilie in Deutschland gehört der Babyboomer-Generation (rund 32 Prozent). Sie alle kommen in den nächsten Jahrzehnten durch Alter, Pflege und Erbfälle auf den Markt, Jahr für Jahr, Welle um Welle (Grund 1).

5,5 Mio.

Menschen fehlen in der Nachrücker-Generation: 19,6 Millionen Deutsche sind heute zwischen 55 und 70, aber nur 14,1 Millionen zwischen 15 und 30. Das sind die Käufer von morgen (Grund 2).

1,32

Kinder je Frau: Die Geburtenziffer 2025 ist die niedrigste seit rund 20 Jahren. 2,1 bräuchte es, damit die Bevölkerung stabil bleibt. Das Geburtendefizit 2025 war mit 352.000 das größte der Nachkriegszeit (Grund 3).

bis 28 %

Preisunterschied liegen zwischen energieeffizienten und unsanierten Häusern (JLL, auf Basis realer Angebotsdaten). Der Zustand deiner Immobilie entscheidet mit, auf welcher Seite dieser Schere du verkaufst (Grund 5).

Fünf Gründe, fünf Strategien

Teil 1 zeigt, warum die Demografie für Verkäufer zum Gegenwind wird. Teil 2 zeigt, wie du verkaufst, bevor und besser als die Welle.

1	Die Verkäuferwelle: Jede dritte Immobilie kommt auf den Markt	Seite 4
2	Die Käuferlücke: 5,5 Millionen Nachrücker fehlen	Seite 4
3	Das Geburtendefizit: Es wächst nicht nach	Seite 5
4	Die Region: Auch in Südbaden altert der Markt	Seite 5
5	Die Energie-Schere: Unsaniert wird zum Abschlag	Seite 6
6	Strategie 1: Der richtige Erstpreis	Seite 7
7	Strategie 2: Unterlagen komplett, Energieausweis früh	Seite 7
8	Strategie 3: Professionell präsentieren	Seite 8
9	Strategie 4: Verkäufe ohne Zeitdruck	Seite 8
10	Strategie 5: Vor der Welle statt mit ihr	Seite 8

DAS WICHTIGSTE IN 30 SEKUNDEN

Das ist kein Crash-Szenario: Experten erwarten **keinen Preissturz, sondern jahrzehntelangen Gegenwind**, Jahr für Jahr bis zu 240.000 zusätzliche Objekte, während die Käufergeneration schrumpft. Am stärksten trifft es älteren, unsanierten Bestand abseits der Zentren. Die gute Nachricht: **Wann und wie du verkaufst, hast du selbst in der Hand**. Wer früher, gut vorbereitet und zum richtigen Preis startet, verkauft ohne die Konkurrenz der Welle.



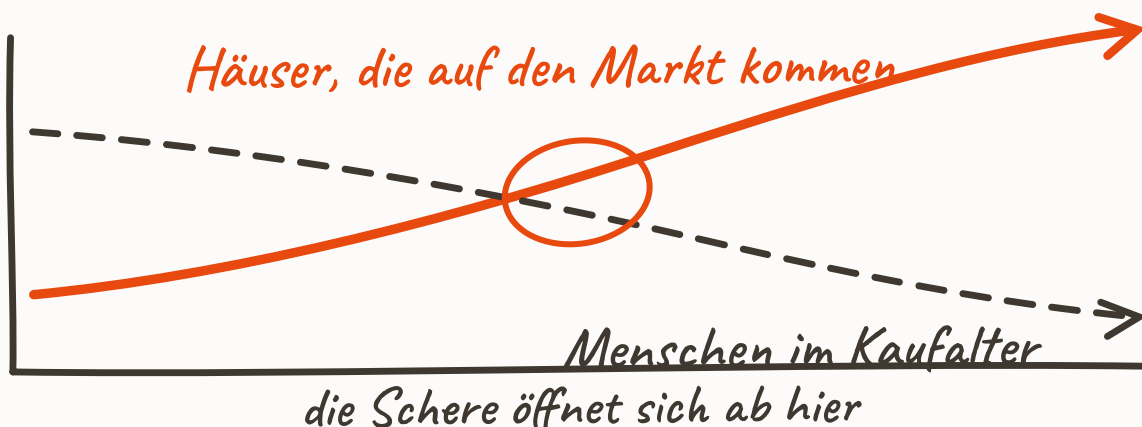
Immer mehr Verkäufer, immer weniger Käufer

1 Die Verkäuferwelle: Jede dritte Immobilie kommt auf den Markt

Rund 32 Prozent aller Eigentumsimmobilien in Deutschland gehören der Babyboomer-Generation. Das Forschungsinstitut empirica erwartet, dass dadurch Jahr für Jahr 160.000 bis 240.000 zusätzliche Objekte den Eigentümer wechseln oder auf den Markt kommen, über einen Zeitraum von rund 35 Jahren. Kein plötzlicher Tsunami, aber eine Flut in Zeitlupe: Jeder Jahrgang, der in Rente, ins Betreute Wohnen oder in den Erbfall geht, schiebt neues Angebot in den Markt.

2 Die Käuferlücke: 5,5 Millionen Nachrücker fehlen

Auf der anderen Seite des Tisches wird es leerer: 19,6 Millionen Menschen in Deutschland sind heute zwischen 55 und 70 Jahre alt, aber nur 14,1 Millionen zwischen 15 und 30. Laut der aktuellen Bevölkerungsvorausberechnung ist 2035 bereits ein Viertel der Bevölkerung 67 oder älter, und die Bevölkerung im Erwerbsalter schrumpft trotz Zuwanderung. Weniger Menschen im Kaufalter heißt: weniger Bieter pro Haus, längere Vermarktung, härtere Verhandlungen.



Es wächst nicht nach, auch nicht am Hochrhein

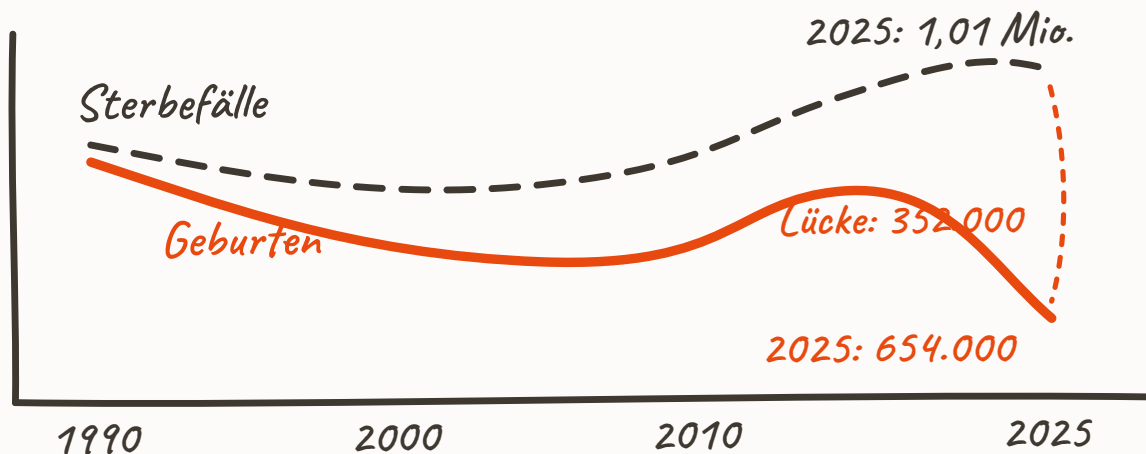


3 Das Geburtendefizit: Es wächst nicht nach

2025 wurden in Deutschland 654.241 Kinder geboren, der niedrigste Stand der Nachkriegszeit; die Geburtenziffer liegt bei 1,32 Kindern je Frau, stabil bräuchte es 2,1. Gleichzeitig starben rund eine Million Menschen: ein Geburtendefizit von 352.000 in einem einzigen Jahr. Diese Lücke lässt sich nicht kurzfristig schließen, und sie bedeutet für den Immobilienmarkt: Die Käufer, die in 20 Jahren fehlen, sind heute schon nicht geboren.

4 Die Region: Auch in Südbaden altert der Markt

Baden-Württemberg wächst laut Landesamt zwar leicht, altert aber flächendeckend: Kamen 2023 auf 100 Menschen im Erwerbsalter 36 über 65-Jährige, werden es 2035 voraussichtlich 47 sein. Für die Landkreise Lörrach und Waldshut wird bis 2040 nur ein Plus von je 2,6 Prozent erwartet, deutlich unter dem Landesschnitt. Dazu kommt die Verstädterung: Junge Menschen ziehen nach Freiburg, Basel oder Lörrach, das Umland zwischen Hochrhein, Markgräflerland und Schwarzwald verliert genau die Käufer, die es bräuchte. Eine Studie des RWI zeigt, dass die Alterung die Wohnungspreise schon 2008 bis 2020 um rund 12 Prozent gedämpft hat, am stärksten abseits der Zentren. Genau dort, wo viele Boomer-Häuser stehen.



Geburten und Sterbefälle in Deutschland pro Jahr, gerundet (Destatis): Geburten 1990 rund 906.000, 2000 rund 767.000, 2010 rund 678.000, 2025 rund 654.000; Sterbefälle 1990 rund 921.000, 2025 rund 1,01 Mio. Zum Vergleich der Babyboomer-Gipfel 1964: 1,36 Mio. Geburten.

Was das nicht heißt

Seriös bleibt seriös: Niemand kann dir sagen, was dein Haus in 15 Jahren wert ist, und einen Crash sagt keine der zitierten Studien voraus. Aber die Richtung des demografischen Gegenwinds ist eindeutig, er wird mit jedem Jahrgang stärker, und ländliche Lagen trifft er doppelt: durch Alterung und durch Abwanderung in die Städte. Für die Verkaufsentscheidung zählt deshalb weniger die Frage „Was ist es dann wert?“ als die Frage „Gegen wie viel Konkurrenz verkaufe ich dann?“.

Die Energie-Schere: Unsaniert wird zum Abschlag



5 Der Markt sortiert längst nach Energieklasse

Zwischen energieeffizienten und unsanierten Objekten liegen je nach Analyse 20 bis fast 30 Prozent Preisunterschied (JLL, auf Basis realer Angebotsdaten). Wohnungen der schlechtesten Klassen G und H haben seit Anfang 2021 rund 12 Prozent an Wert verloren, während Klasse A um 13 Prozent zulegte (ImmoScout24). Und rund 42 Prozent des deutschen Bestands liegen in Klasse E oder schlechter. Viele Boomer-Häuser aus den 60er- bis 80er-Jahren stehen auf der teuren Seite dieser Schere, und mit CO₂-Abgabe und Heizungsgesetz rechnen Käufer die Sanierung heute konsequent in ihr Angebot ein. Dazu kommt ein Punkt, den viele Verkäufer erst beim Notar erfahren: Banken prüfen die Energieklasse inzwischen bei der Finanzierung und verlangen für schlechte Klassen höhere Zinsen oder mehr Eigenkapital. Für manchen Interessenten platzt die Finanzierung eines unsanierten Hauses damit, bevor es zum Vertrag kommt.

Preisniveau nach Energieklasse (vereinfacht, Basis JLL/ImmoScout24)

Effizient saniert (Klasse A/A+)		100 %
Unsaniert (Klasse G/H)		72–80 %

Preisabstand A/A+ gegenüber G/H: rund 20 bis 28 Prozent · JLL 2023/2025 und ImmoScout24 02/2026, Angebotsdaten

Die Brücke zu Teil 2

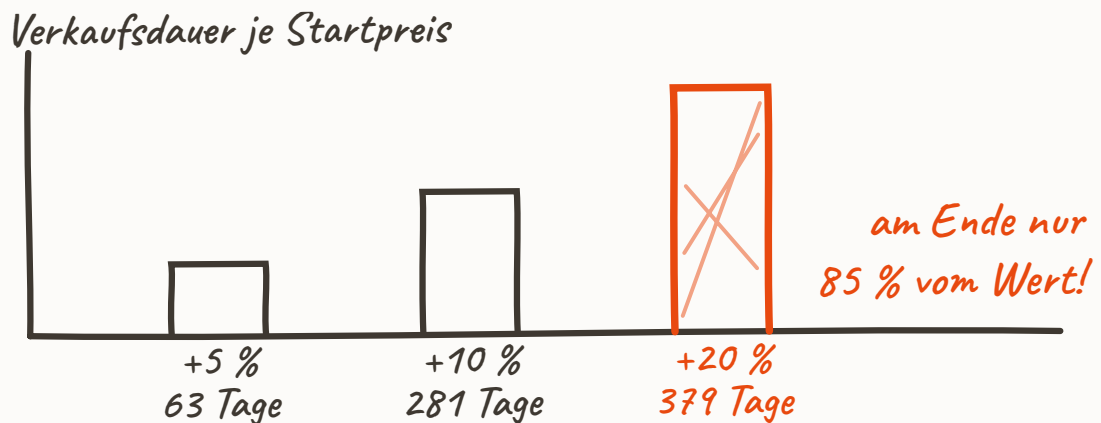
An der Demografie kannst du nichts ändern, an deinem Verkauf schon. Ob du 85 oder 100 Prozent des Marktwerts erzielst, entscheiden Vorbereitung, Preisstrategie und Timing. Genau darum geht es auf den nächsten Seiten.



Der Preis und die Papiere entscheiden zuerst

1 Starte mit dem richtigen Preis, nicht mit dem Wunschpreis

Der teuerste Fehler beim Verkauf ist der Mondpreis zum Start. Eine Untersuchung der Kreissparkasse Köln über 1.000 Verkaufsfälle zeigt: Wer 20 Prozent über Marktwert startet, verkauft im Schnitt erst nach 379 Tagen und erzielt am Ende nur rund 85 Prozent des Marktwerts. Wer nah am Marktwert startet, verkauft in rund zwei Monaten zum vollen Wert. Der überhöhte Startpreis kostet doppelt: Zeit und Geld, weil das Objekt „verbrennt“ und Käufer nur noch mit Abschlägen bieten.



2 Unterlagen komplett, Energieausweis früh

Grundbuchauszug, Grundrisse, Wohnflächenberechnung, Sanierungsnachweise und der Energieausweis, der beim Verkauf ohnehin Pflicht ist: Vollständige Unterlagen sind kein Papierkram, sondern Verhandlungsmacht. Sie beschleunigen die Finanzierungszusage der Käuferbank, verhindern geplatzte Abschlüsse und nehmen Käufern die Argumente für Sicherheitsabschläge. Wer erst nach dem ersten Interessenten zu suchen beginnt, verliert genau die Wochen, in denen das Objekt am attraktivsten ist.



Professionell, ohne Druck, und vor der Welle

3 Präsentiere professionell

Aufgeräumte Räume, Tageslicht, professionelle Fotos, ein sauberes Exposé mit klaren Fakten: Das entscheidet, ob dein Inserat zu den drei gehört, die sich ein Interessent ansieht, oder zu den dreißig, an denen er vorbeiscrollt. Schon eine US-Analyse des Portals Redfin zeigte, dass professionell fotografierte Objekte schneller und teurer verkauft wurden. Mehr Anfragen bedeuten mehr Besichtigungen, und mehr Besichtigungen bedeuten Verhandlungsmacht.

4 Verkäufe, bevor du verkaufen musst

Die schlechtesten Preise erzielen Verkäufe unter Druck: Pflegefall, Erbstreit, geplatzte Anschlussfinanzierung. Dann diktiert der Kalender die Verhandlung, nicht du. Wer den Verkauf angeht, solange er nicht muss, kann Interessenten vergleichen, auf das beste Angebot warten und notfalls einen Rückzieher machen. Diese Freiheit ist bares Geld wert.

5 Verkäufe vor der Welle statt mit ihr

Alle Gründe aus Teil 1 laufen auf einen Punkt zu: Die Zahl der Verkäufer wächst mit jedem Jahrgang, die Zahl der Käufer nicht. Heute konkurriert dein Haus mit dem Angebot von heute. In zehn Jahren konkurriert es mit den Immobilien von zehn Boomer-Jahrgängen, in derselben Region, oft im selben Zustand und Zuschnitt. Der beste Zeitpunkt für den Verkauf ist selten der, an dem alle anderen dieselbe Idee haben.

Erfahrungswert zum Schluss

Aufs Saisontiming (Frühjahr, Herbst) wird viel gegeben; wichtiger als die Jahreszeit sind nach aller Erfahrung Zinsniveau, Preisstrategie und Vorbereitung. Wer die fünf Strategien beherzigt, kann in jedem Monat gut verkaufen.



Wie sehr betrifft dich die Welle?

Je mehr Kästchen du ankreuzt, desto eher lohnt es sich, deinen Verkauf jetzt zu planen statt später.

- ☐ Mein Haus wurde **vor 1990 gebaut** und ist energetisch nicht auf dem neuesten Stand.
- ☐ Es liegt **außerhalb der großen Zentren**, in einer Lage mit wenig Zuzug.
- ☐ In meiner Straße oder meinem Ort stehen **viele ähnliche Häuser derselben Generation**.
- ☐ Ein Verkauf steht bei mir ohnehin **„irgendwann in den nächsten 5 bis 10 Jahren“** an.
- ☐ Meine Kinder oder Erben würden das Haus **eher verkaufen als bewohnen**.
- ☐ Ich möchte **nicht unter Zeitdruck** (Alter, Gesundheit, Erbfall) verkaufen müssen.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Ein persönliches Gespräch bringt Klarheit.

Lage, Baujahr, Zustand, Zeithorizont: In einem persönlichen Gespräch gehen wir deine Punkte gemeinsam durch. Du erhältst eine ehrliche Einschätzung, wie dein Haus im heutigen Markt steht und was die fünf Strategien in deinem Fall konkret bedeuten, auf Wunsch mit einer kostenlosen Ersteinschätzung, was deine Immobilie heute wert ist. Das Gespräch verpflichtet dich zu nichts.

Immo Konzept · Immobilienberatung, Region Hochrhein · Telefon: [TELEFONNUMMER] · E-Mail: [E-MAIL]

Wichtiger Hinweis: Dieser Ratgeber ist eine allgemeine Information und ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung. Angaben nach bestem Wissen, Stand September 2026. Demografische Vorausberechnungen und Marktanalysen sind keine Preisprognosen für einzelne Objekte; die zitierten Institute erwarten graduelle Effekte, keinen Preissturz. Beispielzahlen aus Studien beziehen sich auf die jeweils genannte Datenbasis.

Quellen (Auswahl): IW Köln / Sparkasse.de, Boomer-Eigentumsquote (04/2026) · empirica, demografiebedingtes Zusatzangebot 160.000 bis 240.000 Objekte pro Jahr · Destatis, Geburtenziffer 1,32 und Geburtendefizit 2025 (04/2026, 07/2026) · Destatis, 16. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung (12/2025) · Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, regionalisierte Vorausberechnung 2045 (05/2025)

und 2040 (05/2022) · RWI, Preisdämpfung durch Alterung · JLL, Energieklassen-Preisabstand (2023/2025) · ImmoScout24, Energieklassen-Entwicklung (02/2026) · Kreissparkasse Köln, Untersuchung zu Angebotspreis und Vermarktungsdauer · Redfin, Foto-Analyse (2013, USA).