

# IMMOBILIEN MARKTBERICHT

## BERLIN & BRANDENBURG 2026



**MOCHOW**  
IMMOBILIEN



## Sehr geehrte Leserinnen & Leser,

wir freuen uns, Ihnen mit unserem aktuellen Marktbericht 2026 einen kleinen Überblick über die Immobilienwelt sowie den einen oder anderen Tipp an die Hand geben zu können.

In den letzten Monaten hat sich auf dem Immobilienmarkt eine spannende Entwicklung ergeben, die sowohl Verkäufer als auch Käufer aufmerksam verfolgen sollten. In unserem Magazin möchten wir Ihnen einen Einblick in die aktuelle Situation geben und einen vorsichtigen Ausblick auf das Jahr wagen.

In unseren Artikeln finden Sie nicht nur Marktdaten und Hintergründe zur Zinsentwicklung, sondern auch wert-

volle Hinweise zu unterschiedlichen Verkaufssituationen: von vermieteten Wohnungen über sanierungsbedürftige Objekte bis zum Verkauf nach einer Erbschaft oder in der zweiten Lebenshälfte.

Natürlich stehen wir für Sie und Ihre Fragen rund um Ihre eigene Immobilie immer gerne auch persönlich zur Verfügung.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Vincent Mochow

### Inhalt

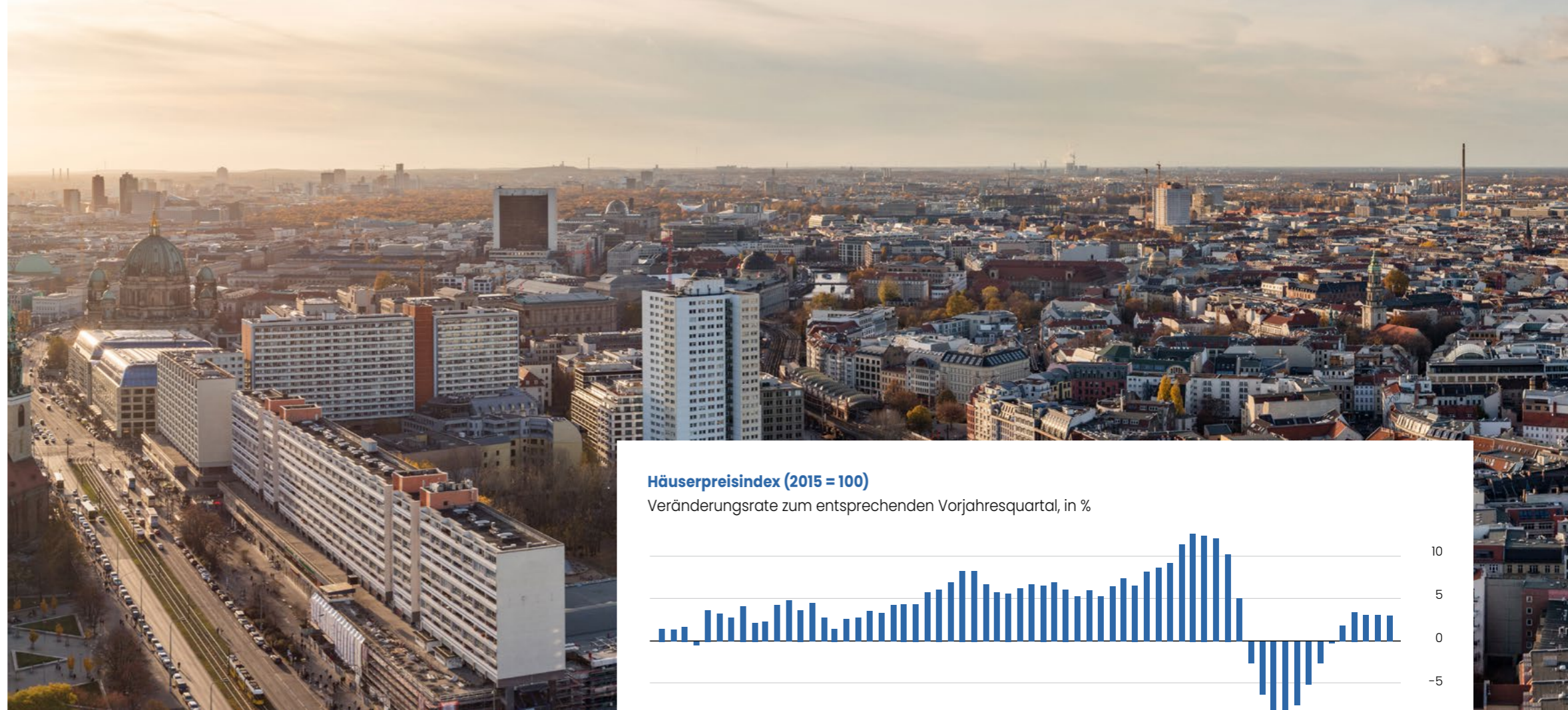
Zurück zur Ruhe, rein in die Zukunft .....	Seite 4
Marktdaten Berlin .....	Seite 6
Marktdaten Brandenburg .....	Seite 10
Wohnungsmarktdaten auf einen Blick .....	Seite 14
Immobilien als Kapitalanlage .....	Seite 16
Gut geplant, statt teuer gekauft .....	Seite 18
Homestaging, das verkauft .....	Seite 20
Mehr als nur verkaufen .....	Seite 22
Mehr Sichtbarkeit. Mehr Verkauf. ....	Seite 24
Unsere Referenzen .....	Seite 26
Aktuelle Immobilien.....	Seite 28
Persönlich betreut & bestens beraten .....	Seite 30
Unser Team .....	Seite 31

# Zurück zur Ruhe, rein in die Zukunft

Der Immobilienmarkt schaut nach vorn

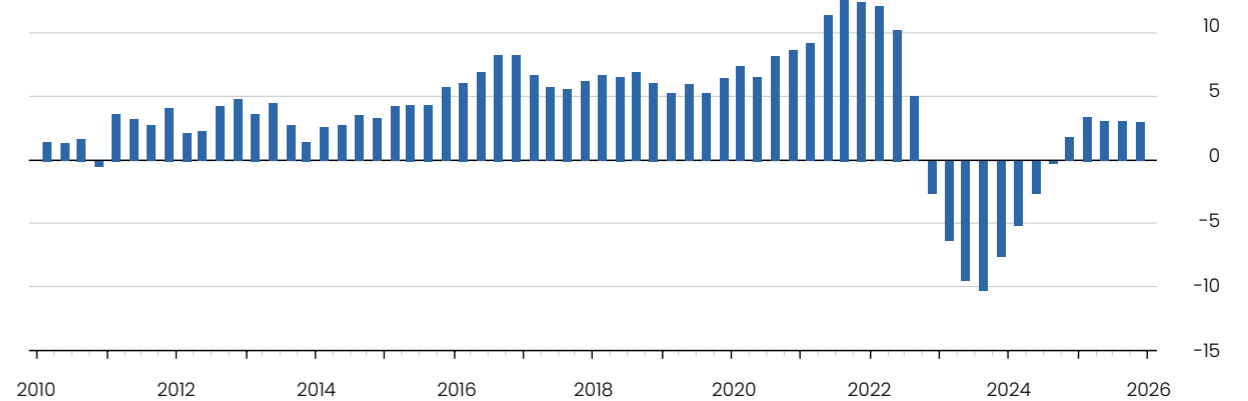
Nach den Boomjahren hat sich der deutsche Immobilienmarkt bis 2025 deutlich abgekühlt. Der rasche Zinsanstieg verteuerte Baufinanzierungen, viele Kaufentscheidungen wurden vertagt und die Preisentwicklung verlor an Schwung. Doch mittlerweile zeigen sich klare Anzeichen einer Trendwende: Im vierten Quartal 2025 lagen die Preise für Wohneigentum laut vdp-Index 3,0 Prozent über dem Vorjahresquartal. Für 2026 erwarten führende Institute einen moderaten Preisanstieg von 2 bis 4 Prozent – wobei das Momentum gegen Jahresende 2025 an Dynamik verlor. Ein Zusammenbruch wird nicht erwartet, vielmehr deuten Analysen auf eine Phase der Konsolidierung hin.

Private Eigennutzer stehen durch gestiegene Zinsen und Baukosten weiterhin unter Druck. Viele suchen nach kleineren, günstigeren Objekten. Dennoch zieht die Nachfrage 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 3,9 Prozent für zehnjährige Darlehen. Für das erste Halbjahr 2026 erwarten Experten eine Seitwärtsbewegung mit leichter Aufwärtstendenz in einem Korridor von 3,1 bis 3,8 Prozent. Der EZB-Einlagensatz liegt seit Juli 2025 stabil bei 2,00 Prozent. Am 19. März 2026 hat die EZB die Zinsen zum sechsten Mal in Folge unverändert belassen. Allerdings hat der Krieg im Nahen Osten die geldpolitische Lage verändert: Steigende Energiepreise treiben die Inflation, die EZB-Prognose für 2026 wurde auf 2,6 Prozent angehoben. Statt weiterer Zinssenkungen preisen Märkte inzwischen mögliche Zinserhöhungen bis Jahresende ein. Steigende Renditen bei Bundesanleihen setzen die Bauzinsen zusätzlich unter Druck. Für Käufer bedeutet dies: Wer seine Wunschimmobilie gefunden hat, sollte die Finanzierung zeitnah fixieren, statt auf sinkende Zinsen zu spekulieren. Kapitalanleger investieren weiterhin selektiv: Im Fokus stehen Objekte mit solider Mietrendite, guter Lage und langfristiger Sicherheit. Einige professio-



## Häuserpreisindex (2015 = 100)

Veränderungsrate zum entsprechenden Vorjahresquartal, in %



nelle Anleger sehen die Preiskorrekturen der Vorjahre als Einstiegschance in ausgewählte Immobilien mit besonderen Qualitäten.

### Energieeffizienz als Wertfaktor

Strengere ESG-Vorgaben und EU-Energieeffizienzregeln zwingen viele Eigentümer zum Handeln: Unsanierete Altbauten verlieren an Wert, weil Käufer die nötigen Sanierungskosten einpreisen. Umgekehrt erzielen modernisierte Immobilien Preisprämien und finden schneller Käufer. Nachhaltigkeit wird vom Bonus zum entscheidenden Wertfaktor. Wer heute kauft, achtet genau auf Isolierung, Heizsystem und CO<sub>2</sub>-Fußabdruck.

### Gewerbeimmobilien: ein Zwei-Klassen-Markt

Der Büromarkt spaltet sich zunehmend. Homeoffice hat den Flächenbedarf sinken lassen. Die Leerstandsquote lag Ende 2025 bei durchschnittlich 8,2 Prozent in den Top-Städten, in Frankfurt und Düsseldorf sogar über 11 Prozent. Für 2026 wird ein weiterer Anstieg erwartet. Gleichzeitig treibt der „Flight-to-Quality“ die Spitzenmieten für moderne, ESG-konforme Flächen nach oben – für Frankfurt, Hamburg und München werden weitere Mietsteigerungen prognostiziert. Logistikimmobilien und Rechenzen-

tren bleiben robuste Segmente, getrieben durch E-Commerce und Künstliche Intelligenz.

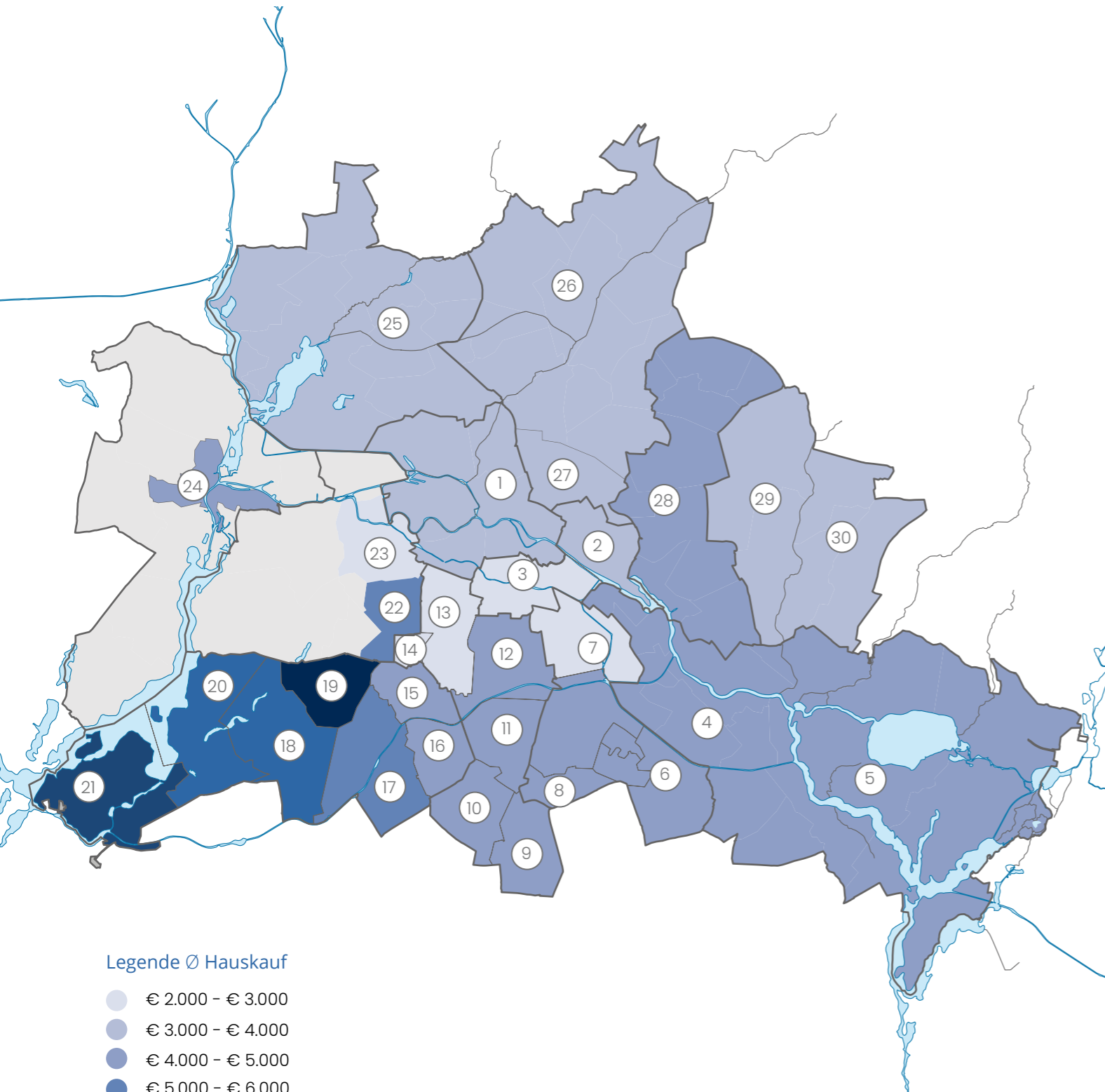
### Wohnungsbau: Fertigstellungen auf Tiefstand

Der Wohnungsbau bleibt das Sorgenkind des Marktes. Nach 252.000 Fertigstellungen 2024 rechnet das IW für 2025 mit nur 235.000 und für 2026 mit etwa 215.000 Wohnungen – weit entfernt vom politischen Ziel von 400.000 Einheiten jährlich. Jüngste Branchenstimmen warnen sogar, dass die Fertigstellungen 2026 unter 200.000 fallen könnten. Der tatsächliche Neubaubedarf liegt bei rund 372.000 Wohnungen pro Jahr. Diese Unterdeckung dürfte die Mietpreise in Ballungszentren weiter nach oben treiben. Eine echte Trendwende wird frühestens für 2027 erwartet. Im Bundeshaushalt 2026 beläuft sich das Gesamtvolumen für Bauen und Wohnen auf fast 13 Milliarden Euro, mit Schwerpunkten auf sozialem Wohnungsbau und klimafreundlichem Bauen. Neu ist das Förderprogramm „Gewerbe zu Wohnen“ ab Sommer 2026 für die Umwandlung von Büroflächen

in Wohnraum. Allein in den sieben größten Städten eignen sich geschätzt 1,8 Millionen Quadratmeter dafür. Die Mietpreisbremse bleibt bis 2029 in Kraft. Somit zeichnet sich für 2026 eine Phase der vorsichtigen Stabilisierung ab. Die Tiefststände hat der Markt hinter sich gelassen, die Transaktionsdynamik nimmt zu. Selektive Nachfrage, hohe Nachhaltigkeitsanforderungen und neue geopolitische Unsicherheit prägen das Geschehen. Wer auf Qualität bei Lage, Zustand und Energieeffizienz achtet und solide finanziert, kann langfristig profitieren – steigende Energiepreise und die damit verbundene Inflationsdynamik sollten allerdings einkalkuliert werden. Zu den Boomzeiten der Niedrigzinsphase wird der Markt so schnell nicht zurückkehren.

# Marktdaten Berlin

Durchschnittliche Kaufpreise für Häuser



## Legende Ø Hauskauf

- € 2.000 - € 3.000
- € 3.000 - € 4.000
- € 4.000 - € 5.000
- € 5.000 - € 6.000
- € 6.000 - € 7.000
- € 7.000 - € 8.000
- € 8.000 - € 10.000

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 12 Monate ermittelt im Vergleichsverfahren, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preise sind jeweils der Median. Datumsstichtag ist der 04.05.2026.

Ortsteil	Ø Kaufpreis Haus / m <sup>2</sup>	Ortsteil	Ø Kaufpreis Haus / m <sup>2</sup>
1 Berlin Mitte	3.803 €	16 Lankwitz	4.798 €
2 Friedrichshain	3.224 €	17 Lichtenfelde	5.444 €
3 Kreuzberg	2.709 €	18 Zehlendorf	6.658 €
4 Treptow	4.000 €	19 Dahlem	9.729 €
5 Köpenick	4.160 €	20 Nikolassee	6.347 €
6 Rudow	4.577 €	21 Wannsee	7.037 €
7 Neukölln	2.457 €	22 Wilmersdorf	5.841 €
8 Buckow	4.281 €	23 Charlottenburg	2.593 €
9 Lichtenrade	4.399 €	24 Spandau	4.058 €
10 Marienfelde	4.186 €	25 Reinickendorf	3.818 €
11 Mariendorf	4.651 €	26 Pankow	3.955 €
12 Tempelhof	4.560 €	27 Prenzlauer Berg	3.527 €
13 Schöneberg	2.978 €	28 Lichtenberg	4.259 €
14 Friedenau	2.866 €	29 Marzahn	3.583 €
15 Steglitz	4.690 €	30 Hellersdorf	3.698 €



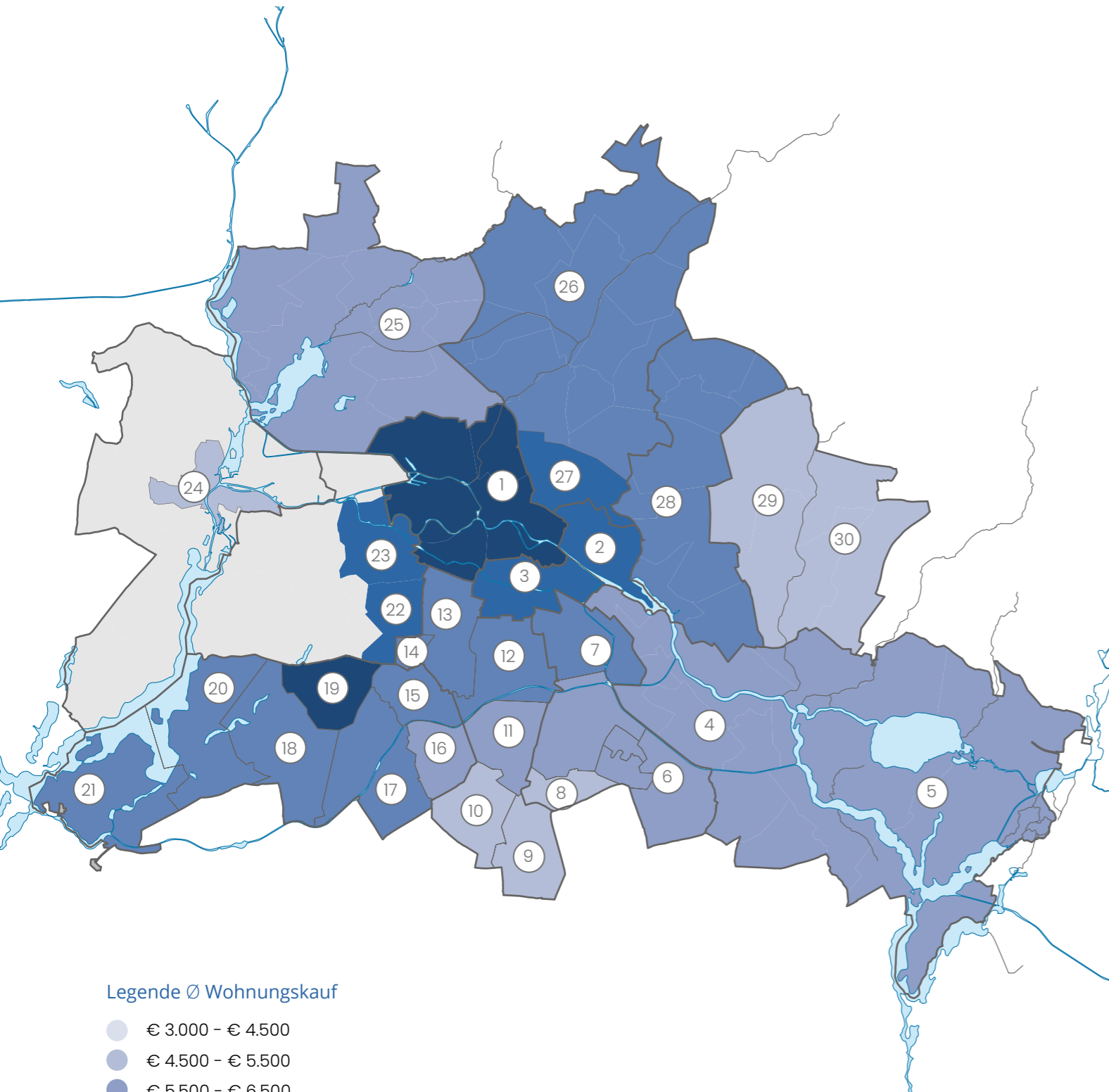
## Das sagt unser Experte

Der Berliner Häusermarkt präsentiert sich aktuell mit einem mittleren Quadratmeterpreis (Median) von 4.173 €. Auffällig ist vor allem die ausgeprägte Preisspanne: Während in den gefragtesten Lagen Spitzenwerte von bis zu 9.729 €/m<sup>2</sup> erzielt werden, beginnen die Einstiegspreise bereits bei 2.457 €/m<sup>2</sup>. Diese Differenz von rund 7.270 € pro Quadratmeter verdeutlicht, wie maßgeblich Mikrolage, Bausubstanz und Ausstattungsstandard die Preisbildung in der Hauptstadt beeinflussen.

Vincent Mochow - Geschäftsführer

# Marktdaten Berlin

Durchschnittliche Kaufpreise für Wohnungen



## Legende Ø Wohnungskauf

- € 3.000 - € 4.500
- € 4.500 - € 5.500
- € 5.500 - € 6.500
- € 6.500 - € 7.500
- € 7.500 - € 8.500
- € 8.500 - € 11.500

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 12 Monate ermittelt im Vergleichsverfahren, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preise sind jeweils der Median. Datumsstichtag ist der 04.05.2026.

Ortsteil	Ø Kaufpreis Wohnung / m <sup>2</sup>	Ortsteil	Ø Kaufpreis Wohnung / m <sup>2</sup>
1 Berlin Mitte	7.817 €	16 Lankwitz	4.314 €
2 Friedrichshain	6.271 €	17 Lichtenfelde	5.000 €
3 Kreuzberg	6.435 €	18 Zehlendorf	5.000 €
4 Treptow	4.497 €	19 Dahlem	7.090 €
5 Köpenick	4.609 €	20 Nikolassee	5.257 €
6 Rudow	4.095 €	21 Wannsee	5.398 €
7 Neukölln	5.509 €	22 Wilmersdorf	6.290 €
8 Buckow	3.884 €	23 Charlottenburg	6.225 €
9 Lichtenrade	3.975 €	24 Spandau	3.736 €
10 Marienfelde	3.741 €	25 Reinickendorf	4.085 €
11 Mariendorf	4.216 €	26 Pankow	5.676 €
12 Tempelhof	5.000 €	27 Prenzlauer Berg	6.704 €
13 Schöneberg	5.969 €	28 Lichtenberg	5.000 €
14 Friedenau	5.894 €	29 Marzahn	3.943 €
15 Steglitz	5.290 €	30 Hellersdorf	3.333 €



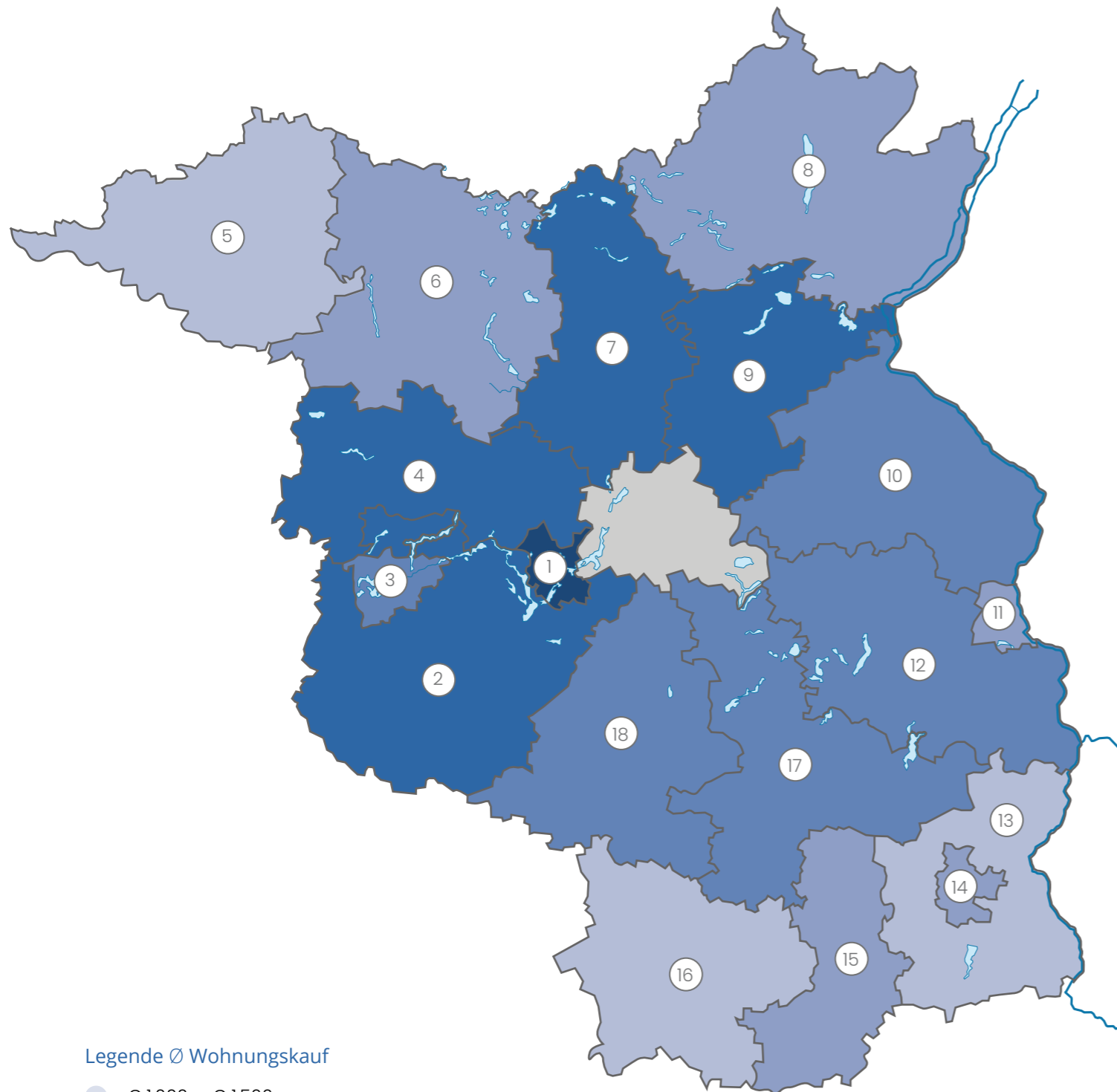
## Das sagt unsere Expertin

Eigentumswohnungen in Berlin werden derzeit zu einem medianen Quadratmeterpreis von 5.000 € gehandelt. Die Preisstruktur ist dabei klar zweigeteilt: In den begehrten Innenstadtlagen klettern die Werte auf bis zu 7.817 €/m<sup>2</sup>, in den preisgünstigeren Außenbezirken liegt der Einstieg bei 3.333 €/m<sup>2</sup>. Diese Spreizung von rund 4.500 € pro Quadratmeter macht deutlich, wie stark Nachfragedruck und Lagequalität den Berliner Wohnungsmarkt segmentieren.

Heike Pochert - Immobilienmaklerin

# Marktdaten Brandenburg

Durchschnittliche Kaufpreise für Häuser



## Legende Ø Wohnungskauf

- € 1.000 - € 1.500
- € 1.500 - € 2.000
- € 2.000 - € 2.500
- € 2.500 - € 3.000
- € 3.000 - € 4.000
- € 4.000 - € 5.000

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 12 Monate ermittelt im Vergleichsverfahren, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preise sind jeweils der Median. Datumsstichtag ist der 04.05.2026.

## Ortsteil

## Ø Kaufpreis Haus / m<sup>2</sup>

1	Potsdam	4.536 €	●
2	Potsdam-Mittelmark	3.170 €	●
3	Brandenburg an der Havel	2.757 €	●
4	Havelland	3.084 €	●
5	Prignitz	1.811 €	●
6	Ostprignitz-Ruppin	2.459 €	●
7	Oberhavel	3.075 €	●
8	Uckermark	2.012 €	●
9	Barnim	3.115 €	●
10	Märkisch-Oderland	2.841 €	●
11	Frankfurt (Oder)	2.311 €	●
12	Oder-Spree	2.632 €	●
13	Spree-Neiße	1.978 €	●
14	Cottbus	2.384 €	●
15	Oberspreewald-Lausitz	2.040 €	●
16	Elbe-Elster	1.931 €	●
17	Dahme-Spreewald	2.866 €	●
18	Teltow-Fläming	2.736 €	●



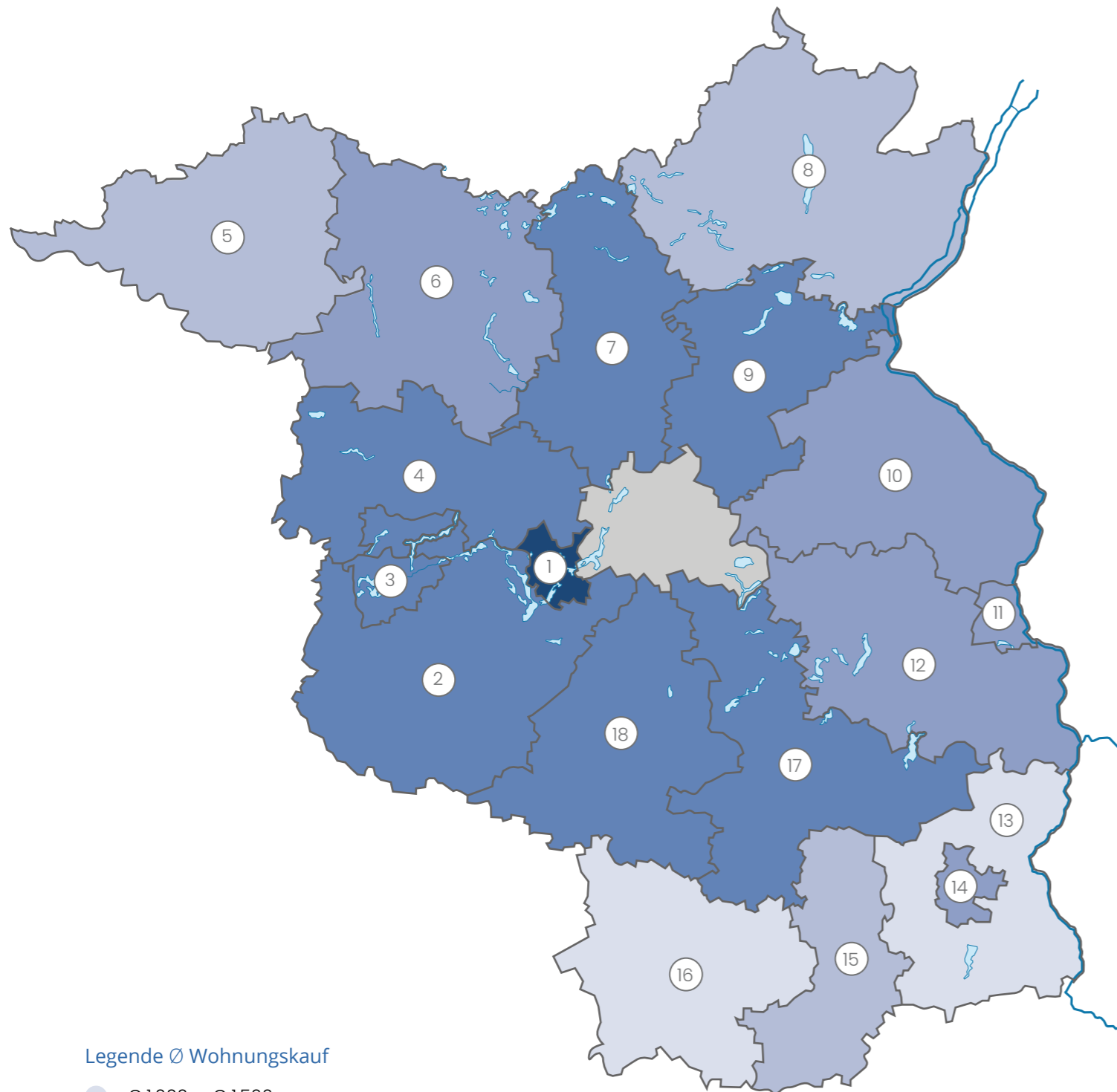
## Das sagt unser Experte

Mit einem mittleren Quadratmeterpreis von 2.684 € bewegt sich der Brandenburger Häusermarkt auf einem moderaten Niveau. Die Spanne reicht von 1.811 €/m<sup>2</sup> in den ländlich geprägten Randlagen bis zu 4.536 €/m<sup>2</sup> in der Landeshauptstadt Potsdam – ein Preisgefälle, das die Vielschichtigkeit des Brandenburger Marktes deutlich macht.

Björn Kaiser - Immobilienkaufmann

# Marktdaten Brandenburg

Durchschnittliche Kaufpreise für Wohnungen



## Legende Ø Wohnungskauf

- € 1.000 - € 1.500
- € 1.500 - € 2.000
- € 2.000 - € 2.500
- € 2.500 - € 3.000
- € 3.000 - € 4.000
- € 4.000 - € 5.000

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 12 Monate ermittelt im Vergleichsverfahren, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preise sind jeweils der Median. Datumsstichtag ist der 04.05.2026.

## Ortsteil

## Ø Kaufpreis Wohnung / m<sup>2</sup>

Ortsteil	Ø Kaufpreis Wohnung / m <sup>2</sup>	
1 Potsdam	4.012 €	●
2 Potsdam-Mittelmark	2.971 €	●
3 Brandenburg an der Havel	2.617 €	●
4 Havelland	2.795 €	●
5 Prignitz	1.564 €	●
6 Ostprignitz-Ruppin	2.166 €	●
7 Oberhavel	2.738 €	●
8 Uckermark	1.816 €	●
9 Barnim	2.757 €	●
10 Märkisch-Oderland	2.490 €	●
11 Frankfurt (Oder)	2.242 €	●
12 Oder-Spree	2.391 €	●
13 Spree-Neiße	1.411 €	●
14 Cottbus	2.028 €	●
15 Oberspreewald-Lausitz	1.548 €	●
16 Elbe-Elster	1.175 €	●
17 Dahme-Spreewald	2.754 €	●
18 Teltow-Fläming	2.610 €	●



### Das sagt unser Experte

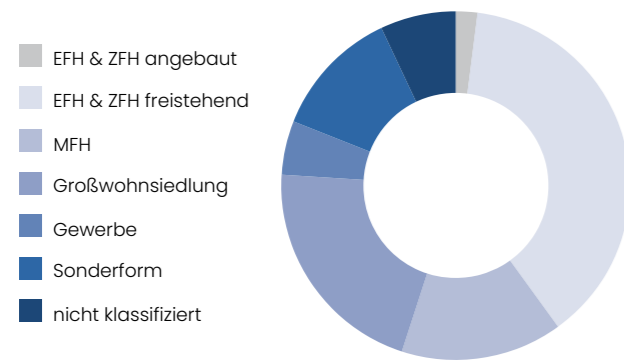
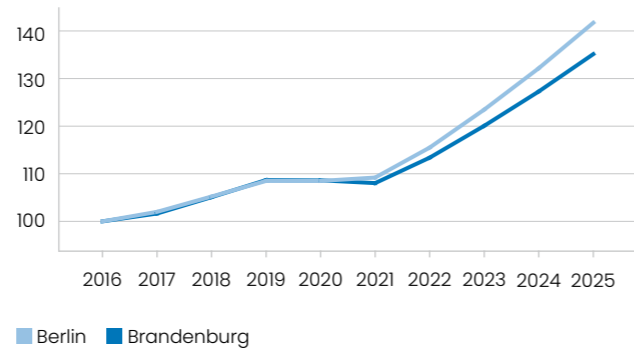
Mit einem medianen Quadratmeterpreis von 2.441 € präsentiert sich der Brandenburger Wohnungsmarkt als ausgesprochen vielseitig. Vom günstigsten Einstieg bei 1.175 €/m<sup>2</sup> bis zur Spitzenlage in Potsdam mit 4.012 €/m<sup>2</sup> ergibt sich eine Preisspanne, die für nahezu jedes Suchprofil eine passende Option bereithält.

Cherno Mbye- Immobilienberater

# Berlin – Kennzahlen im Überblick

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

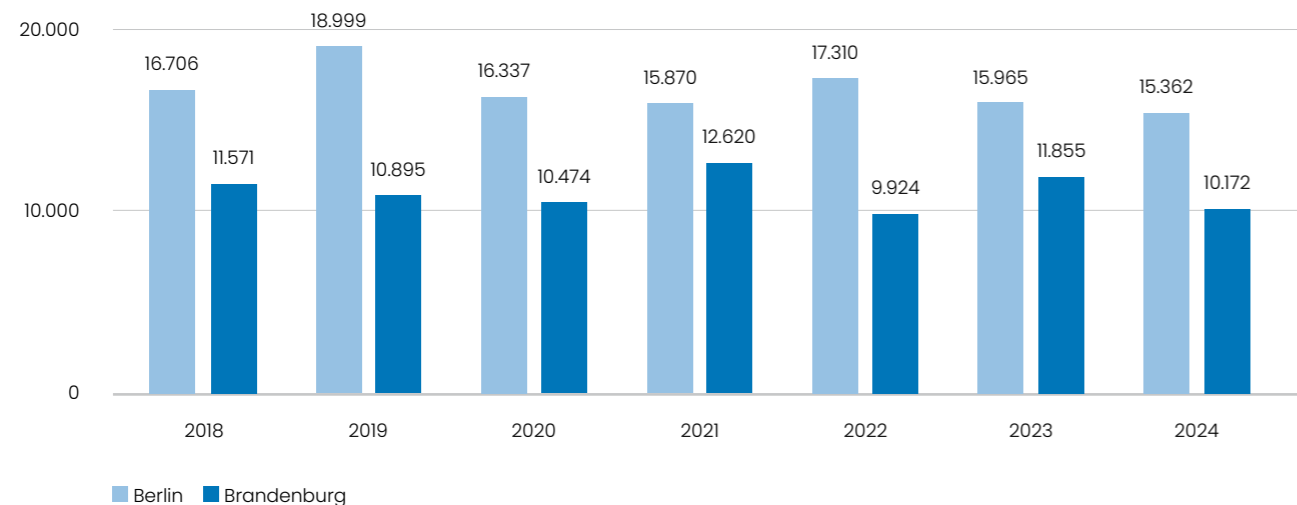
In Berlin steigt der Kaufkraftindex je Einwohner von 100 auf 141,7 Punkte im Jahr 2025. Deutschlandweit liegt der Index 2025 bei 135,1 Punkten. In Euro entspricht das 19.989 EUR je Einwohner in Berlin (2016) und 28.329 EUR (2025) sowie 21.878 EUR (2016) und 29.566 EUR (2025) in Deutschland.



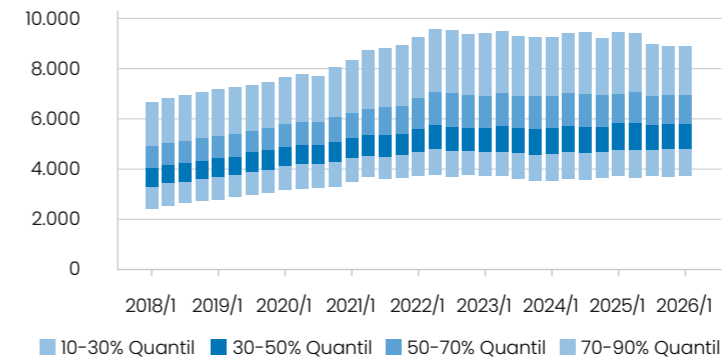
Gebäudebestand nach Gebäudetypen (Anteile)

In Berlin entfallen 38,3 % des Gebäudebestands auf freistehende Ein und Zweifamilienhäuser, 21,1 % auf Großwohnsiedlungen und 15,1 % auf Mehrfamilienhäuser. Weitere Anteile sind 11,8 % Sonderformen, 6,6 % nicht klassifiziert, 5,1 % Gewerbe und 2,1 % angebaute Ein und Zweifamilienhäuser. Insgesamt sind 416.356 Gebäude ausgewiesen.

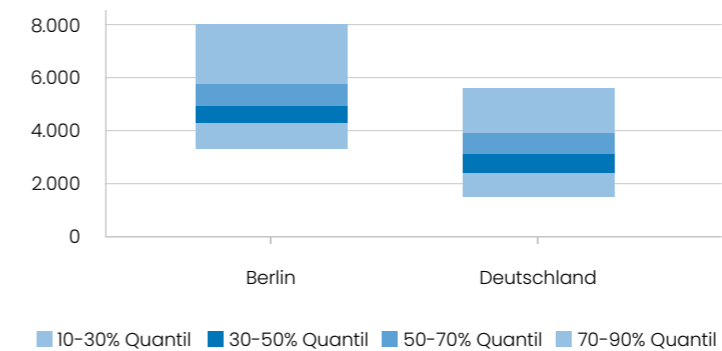
Fertiggestellte Wohnungen Bautätigkeit 2018 bis 2024, Berlin und Brandenburg im Vergleich



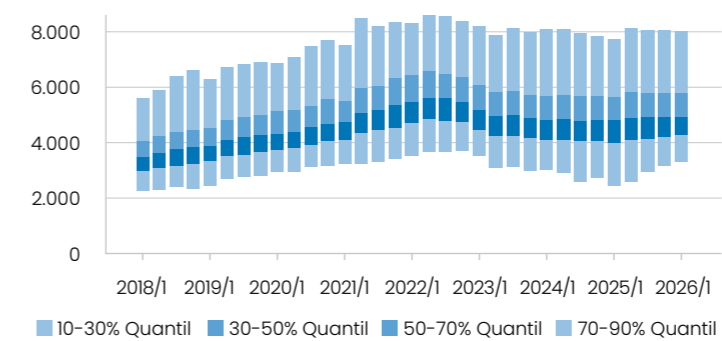
Eigentumswohnungen quartalsweise Entwicklung (Kaufpreis in EUR / m<sup>2</sup>)



Einfamilienhäuser Preisspektren (Kaufpreis in EUR / m<sup>2</sup>)



Einfamilienhäuser quartalsweise Entwicklung (Kaufpreis in EUR / m<sup>2</sup>)



**Definition Quantil:** Ein Quantil ist ein statistischer Begriff, der einen Punkt in einer Datenmenge beschreibt, unterhalb dessen ein bestimmter Prozentsatz der Daten fällt.

Einwohner



3.913.644 Einwohner

Stand: 31.10.2025

Aktuelle Miete



ø 13,11 €/m<sup>2</sup>

Kaufpreise



ø 4.174 €/m<sup>2</sup>

Kaufpreise



ø 4.376 €/m<sup>2</sup>

Stand: Mai 2026



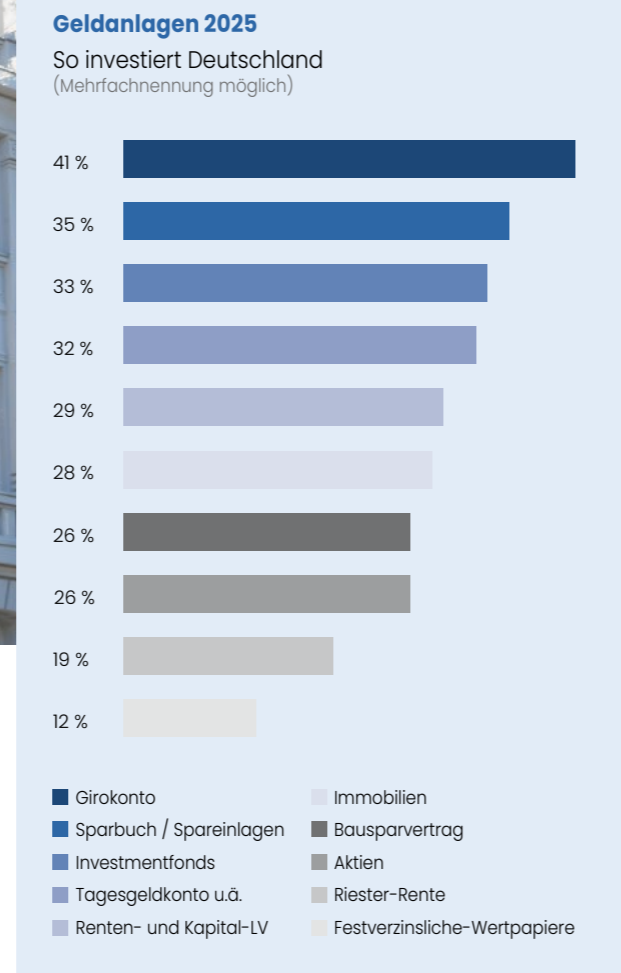
# Immobilien als Kapitalanlage

Langfristig Vermögen aufbauen

Seit Jahrzehnten sind Immobilien in Deutschland als langfristige Kapitalanlage beliebt. Dabei gibt es Unterschiede, die bei der Geldanlage zu berücksichtigen sind. Welche Arten von Immobilien sind aus Sicht von Privatanlegern interessant und welche Liegenschaften eignen sich für Investoren und Kapitalanleger?

### Wer investiert wo?

Einfamilienhäuser, Mehrfamilienhäuser und Wohnungen werden von Privatanlegern bei Investitionen bevorzugt. Der wichtigste Grund für den Kauf von Immobilien ist für Privatpersonen das Wohnen



in den eigenen vier Wänden. Unabhängig von Mietsteigerungen zu sein und selbst alles zu bestimmen, sind bedeutsame Argumente für das eigene Haus oder die eigene Wohnung. Zusätzlich ist die selbst genutzte Immobilie eine gute Altersvorsorge und eignet sich perfekt zur Weitergabe an die nächste Generation. Wer darüber hinaus weitere finanzielle Mittel zur Verfügung hat, investiert in zusätzliche Immobilien zur Vermietung. Professionelle Investoren und Kapitalanleger verfügen meist über große Vermögen, die in Immobilien angelegt werden. Einzelne Wohnungen oder Einfamilienhäuser sind für diese Anleger selten interessant. Hier liegt der

Schwerpunkt bei Immobilieninvestitionen auf großen Wohnanlagen, Gewerbeimmobilien oder ganzen Industrieparks – der Fokus liegt auf dem erzielbaren Ertrag bei möglichst geringem Risiko.

### Ist jetzt der richtige Zeitpunkt Vermieter zu werden?

Die Vorstellung, durch den Kauf einer Immobilie ein regelmäßiges Einkommen zu erzielen und gleichzeitig Vermögen aufzubauen, klingt verlockend. Viele Menschen haben in der Vergangenheit von steigenden Immobilienpreisen profitiert und dadurch ihre finanzielle Situation verbessert. Aber lohnt sich diese Form der Kapitalanlage heute noch? In den letzten Jahren sind die Preise für Wohnimmobilien in vielen deutschen Städten stark gestiegen. Besonders in Metropolen wie Berlin, München und Hamburg haben sich die Preise teilweise verdoppelt. Diese Entwicklung hat bei vielen Anlegern die Hoffnung geweckt, dass Immobilien auch in Zukunft eine sichere Rendite versprechen. Doch der Markt ist in Bewegung. Die Zinsen für Immobilienkredite sind gestiegen, was die Finanzierung verteuert. Gleichzeitig bieten wieder vermehrt klassische Geldanlagen wie Festgeldkonten attraktive Zinsen. Es stellt sich die Frage, ob der Kauf einer Immobilie zur Vermietung unter diesen Bedingungen noch sinnvoll ist.

### Wichtige Fragen

Beim Immobilienkauf als Kapitalanlage sollten verschiedene Faktoren sorgfältig geprüft werden. Ein entscheidendes Kriterium ist das Verhältnis vom Kaufpreis zur Jahreskaltmiete. Ein niedriger Faktor deutet auf eine bessere Rendite hin. Überlegen Sie, ob die erzielbare Miete in einem angemessenen Verhältnis zum Kaufpreis steht und ob dieser Faktor für die Lage und den Zustand der Immobilie üblich ist.

Die Finanzierung spielt eine zentrale Rolle. Mit steigenden Zinsen werden Hypothekendarlehen teurer, was die monatliche Belastung erhöht. Eine solide Finanzierungsplanung sollte daher auch mögliche Zinssteigerungen in der Zukunft berücksichtigen. Es kann sinnvoll sein, eine längere Zinsbindung zu wählen, um sich gegen steigende Zinsen abzusichern. Vergessen Sie nicht die Nebenkosten des Immobilienkaufs. Grunderwerbsteuer, Notarkosten und eventuelle Provisionen können schnell einen erheblichen Betrag ausmachen. Diese sollten in Ihre Kalkulation einfließen, ebenso wie laufende Kosten für Instandhaltung und Verwaltung. Rücklagen für unerwartete Reparaturen sind ebenfalls wichtig, um finanzielle Engpässe zu vermeiden.

Die Mieteinnahmen sollten realistisch eingeschätzt werden. Informieren Sie sich über die ortsüblichen Mieten und prüfen Sie, ob Ihre Immobilie zu diesem Preis vermietbar ist. Bedenken Sie, dass es zu Mietausfällen oder Leerständen kommen kann. Sind Sie finanziell in der Lage, solche Phasen zu überbrücken? Die zukünftige Wertentwicklung der Immobilie ist ein weiterer entscheidender Punkt. Faktoren wie die Lage, die Infrastruktur und demografische Entwicklungen können den Wert Ihrer Immobilie beeinflussen. Es gibt jedoch keine Garantie dafür, dass die Immobilienpreise weiterhin steigen. Eine realistische Einschätzung der Marktentwicklung ist daher unerlässlich, auch in Hinblick auf einen möglichen Wiederverkauf.

### Lohnt es sich, aktuell in Immobilien zu investieren?

Mit dem Ende der Niedrigzinsphase an den Kapitalmärkten im Jahr 2022 endete ein jahrelanger Boom bei der Entwicklung der Immobilienpreise. Seit dieser Zeit sind in vielen Regionen Deutschlands die Kaufpreise für Häuser und Wohnungen gesunken. Wer sich den Traum von der eigenen Wohnung erfüllen möchte, ist von Renditeentwicklungen unabhängig, da der eigene Nutzen der Immobilie im Vordergrund steht. Aktuell haben sich die Kaufpreise für Immobilien stabilisiert. Das bedeutet auch für Kapitalanleger erneut günstige Einstiegspreise bei unterbewerteten Objekten.

### Offmarket-Chancen nutzen

Viele der spannendsten Kapitalanlage-Objekte tauchen gar nicht erst auf den großen Portalen auf. Aktuell sehen wir wieder deutlich mehr interessante Offmarket-Angebote, also Objekte, die nicht öffentlich inseriert werden. Für Kapitalanleger ist das spannend, weil die Konkurrenz oft geringer ist und sich Chancen früher ergeben. Wenn Sie sich für Investments interessieren und konkrete Kriterien mitbringen (Lage, Budget, Renditeziel), melden Sie sich gerne bei uns – wir prüfen, welche Offmarket-Deals gerade passen und informieren Sie, sobald ein geeignetes Objekt verfügbar ist.



Jetzt kontaktieren unter:  
[mochow-immobilien.de/kontakt](https://mochow-immobilien.de/kontakt)

# Gut geplant statt teuer gekauft

So klappt die Immobilienfinanzierung

Der Traum von den eigenen vier Wänden beginnt nicht beim Grundriss, sondern auf dem Papier: im Finanzierungskonzept. Wer frühzeitig Klarheit über Kredit, Eigenkapital und die eigene Belastungsgrenze schafft, vermeidet Stress in der heißen Phase der Immobiliensuche – und kann Angebote deutlich besser einordnen.

## Was Sie sich wirklich leisten können

Am Anfang steht die nüchterne Frage: Wie viel Immobilie passt zu meinem Einkommen? Dazu lohnt sich ein ehrlicher Blick in die eigene Haushaltsrechnung. Fixkosten wie Miete, Versicherungen, laufende Kredite, Mobilität und Lebenshaltung werden den Nettoeinnahmen gegenübergestellt. Aus dieser Differenz ergibt sich die Summe, die langfristig für eine Kreditrate zur Verfügung steht, ohne dass es eng wird, sobald sich Lebensumstände oder Energiepreise ändern. Viele Experten empfehlen, dass die monatliche Gesamtbelastung aus Kreditrate, Hausgeld beziehungsweise Rücklagen und Nebenkosten dauerhaft nicht mehr als etwa ein Drittel des Nettoeinkommens ausmachen sollte. Wer knapp kalkuliert, sollte zusätzliche Sicherheit einplanen – zum Beispiel für Kinder, Jobwechsel oder notwendige Modernisierungen.

## Das Rückgrat der Finanzierung

Eigenkapital entscheidet oft darüber, wie stabil eine Finanzierung ist. Als solide Orientierung gelten 20 bis 30 Prozent der Gesamtkosten aus Kaufpreis und Nebenkosten. Dieser Anteil senkt die benötigte Darlehenssumme, reduziert die Zinsbelastung und verbessert in vielen Fällen die Konditionen, weil das Risiko für die Bank sinkt. Zum Eigenkapital zählen nicht nur Sparguthaben, sondern auch Bausparguthaben, Wertpapierdepots oder ablösbare Lebensversicherungen. Wichtig ist, einen Puffer zu lassen: Wer seine gesamten Reserven in den Kauf steckt, hat später wenig Spielraum für unerwartete Ausgaben oder energetische Sanierungen, die in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen. Ein Umfeld der „normalisierten“ Bauzinsen



Immobilienfinanzierung für **private & gewerbliche** Zwecke

ca. **400** gelistete **Darlehensgeber**

Finanzierung **kostenlos und unverbindlich** online kalkulieren

Die Zeit der extrem niedrigen Zinsen ist vorbei. Nach dem starken Anstieg in den Jahren 2022 und 2023 hat sich das Zinsniveau spürbar stabilisiert. Laut aktuellen Marktanalysen liegen die Zinsen für zehnjährige Darlehen derzeit um rund 3,6 Prozent pro Jahr (Stand Anfang November 2025). Prognosen gehen für 2026 von einem moderaten, eher seitwärts oder leicht steigenden Verlauf aus – von einem Rückfall auf die früheren Niedrigzinsen im Bereich um ein Prozent ist dagegen nicht auszugehen. Für Käufer bedeutet das: Die Finanzierung ist teurer als noch vor einigen Jahren, aber deutlich planbarer geworden. Gerade in diesem Zinsumfeld lohnt es sich, sorgfältig über Zinsbindung, Tilgungshöhe und Sondertilgungsoptionen nachzudenken.

## Kaufnebenkosten: Der oft unterschätzte Posten

Neben dem Kaufpreis müssen Erwerber in Deutschland mit spürbaren Nebenkosten rechnen. Die Grunderwerbsteuer liegt je nach Bundesland zwischen 3,5 und 6,5 Prozent des Kaufpreises. Bayern und Sachsen sind mit 3,5 beziehungsweise 5,5 Prozent am unteren Ende, während etwa Berlin, Nordrhein-Westfalen oder das Saarland zwischen 6,0 und 6,5 Prozent liegen. Hinzu kommen Notar- und Grundbuchkosten von rund 1,5 bis 2 Prozent sowie gegebenenfalls eine Maklercourtage. In der Praxis summieren sich die Nebenkosten häufig auf etwa 10 bis 12 Prozent des Kaufpreises. Wer diese Posten vollständig aus Eigenmitteln bezahlt, verbessert seine Finanzierungssituation deutlich.

## Was die monatliche Rate wirklich bestimmt

Die monatliche Belastung wird von vier Stell-schrauben geprägt: Kaufpreis und Nebenkosten, Eigenkapital, Zinssatz und Tilgung. Einfach gesagt: Je höher der Kredit und je höher der Zins, desto größer die Rate. Eine höhere anfängliche Tilgung erhöht zwar die Monatsrate, verringert aber die Gesamtlaufzeit und die über die Jahre gezahlten Zinsen spürbar. Ein Beispiel zeigt den Effekt: Bei einem Darlehen von 300.000 Euro und einem Zinssatz von 3,5 Prozent ergibt eine anfängliche Tilgung von 2 Prozent eine Jahresrate von 16.500 Euro, also rund 1.375 Euro im Monat. Wird die Tilgung auf 3 Prozent erhöht, steigt die Rate auf etwa 1.625 Euro – dafür verkürzt sich die Zeit bis zur Schuldenfreiheit erheblich und die Zinskosten sinken. Auch die Dauer der Zinsbindung spielt eine Rolle: Eine lange Bindung von 15 oder 20 Jahren schafft Planungssicherheit, kann aber etwas teurer sein als eine kürzere Zinsbindung. Umgekehrt muss bei einer kurzen Bindung der Anschlusszins

einkalkuliert werden – gerade in Phasen, in denen Zinsen eher steigen als fallen.

## Mehr als nur ein Annuitätendarlehen

Das klassische Annuitätendarlehen mit fester Rate ist der Kern fast jeder Immobilienfinanzierung. Ergänzt wird es häufig durch weitere Bausteine: Bauspar-darlehen, variable Darlehen oder Förderkredite, etwa von der KfW, können sinnvoll sein, wenn sie zur Immobilie und zur Lebensplanung passen. Für Käufer von energieeffizienten Gebäuden oder Sanierer gibt es teilweise zinsgünstige Förderprogramme, die den Effektivzins der Gesamtfinanzierung senken können. Die Bedingungen ändern sich allerdings regelmäßig, deshalb lohnt der Blick auf die jeweils aktuellen Programme und Bedingungen.

## Gut vorbereitet ins Bankgespräch

Je besser die Vorbereitung, desto zielgerichteter das Gespräch mit Bank oder Vermittler. Dazu gehören eine vollständige Unterlagenmappe, eine realistische Einschätzung der eigenen finanziellen Möglichkeiten und eine klare Vorstellung der gewünschten Rate. Wer vorab mit Online-Rechnern verschiedene Szenarien durchspielt, ist im Gespräch weniger überrascht und kann unterschiedliche Angebote besser vergleichen. Sinnvoll ist es, mehrere Finanzierungsangebote einzuholen und nicht nur auf den Nominalzins zu achten. Effektivzins, Höhe der Tilgung, mögliche Sondertilgungen, Bereit-stellungszinsen und Flexibilität bei Veränderungen spielen ebenso eine Rolle. Eine Finanzierung ist dann passend, wenn sie nicht nur auf dem Papier aufgeht, sondern auch zu den persönlichen Plänen der nächsten Jahre passt.

## Mit Mochow Finance schneller zur Finanzierung

Mochow Finance unterstützt Käufer in Berlin bei der Immobilienfinanzierung für private und gewerbliche Zwecke und greift dabei auf rund 400 Darlehens-geber zurück. Über die Onlinerechner lassen sich in wenigen Minuten realistische Raten-Szenarien berechnen und anschließend kostenlos sowie unverbindlich anfragen. Nach Eingang der Anfrage meldet sich das Team in der Regel innerhalb von 24 Stunden und bespricht die nächsten Schritte.



**Jetzt Finanzierung berechnen:**  
[www.mochow-finance.de](http://www.mochow-finance.de)

# Homestaging, das verkauft

Der erste Eindruck zählt. Dies gilt auch für den Verkauf von Immobilien. Käufer möchten sich in ihrem möglichen zukünftigen Zuhause wohlfühlen und sich ein Bild davon machen, wie sie dort leben könnten. Laut Statistik können sich allerdings nur knapp 20 % der potenziellen Käufer vorstellen, wie ein Raum wohnlich und mit ihren eigenen Möbeln eingerichtet aussieht. Dies impliziert, dass 80 % der Interessenten das Potenzial leerer Zimmer nicht erkennen können. Hier kommt das Homestaging ins Spiel – eine bewährte Methode, um Immobilien optimal zu präsentieren und deren Attraktivität zu steigern.

## Was steckt dahinter?

Homestaging ist eine professionelle Marketingstrategie, die darauf abzielt, Immobilien auf dem Markt optimal zu präsentieren. Es geht darum, die positiven Merkmale eines Hauses oder einer Wohnung hervorzuheben und eventuelle Mängel zu minimieren. Homestaging umfasst die Reinigung und Organisation von Räumen, das Entfernen persönlicher Gegenstände des Verkäufers, das Dekorieren und Möblieren von Räumen sowie das Hinzufügen von Accessoires, um eine ansprechende, einladende Atmosphäre zu schaffen. Dabei betrachtet ein erfahrener Homestager Architektur, Raumaufteilung und Einrichtung und entwickelt dann ein Konzept für die optimale Präsentation.

## Die Vorteile

Homestaging bietet Verkäufern die Möglichkeit, den Verkaufsprozess zu beschleunigen und einen höheren Verkaufspreis zu erzielen. Durch die Inszenierung des Hauses in seiner besten Form werden potenzielle Käufer angezogen und können sich besser vorstellen, wie sie den Raum nutzen könnten. Dabei wird der Fokus weg von möglichen Mängeln und hin zu den positiven Aspekten der Immobilie gelenkt. Für Käufer schafft Homestaging eine ansprechende und einladende Atmosphäre, die es ihnen erleichtert, sich in die Immobilie zu verlieben und ihre Entscheidung zu treffen – denn vielen Interessenten fällt es schwer, sich eine verlebte Wohnung schön vorzustellen. Auch durch das Entfernen persönlicher Gegenstände können sich Käufer eine bessere Vorstellung davon machen, wie sie den Raum nach ihren eigenen Vorlieben gestalten könnten.

## Virtuelles Homestaging

Beim virtuellen Homestaging werden Wohnwelten digital inszeniert und vermitteln potenziellen Käufern somit einen realistischen Eindruck des Raumes. Leere Räume werden mithilfe einer professionellen Software mit virtuellen Möbeln, Dekorationen und Farben ausgestattet. Diese Art des Homestagings ist im Vergleich zur traditionellen Arbeitsweise kosteneffizienter, da die Kosten für den Kauf oder die



Vorher / Nachher. Durch gezielte Inszenierung wird aus einem funktionalen Raum ein einladendes Zuhause.

Anmietung von Möbeln und Accessoires entfallen. Somit haben Käufer die Möglichkeit, das volle Potenzial ihrer Immobilie auszuschöpfen, ohne hohe Investitionen tätigen zu müssen. Ein weiteres Vorteil des virtuellen Homestaging ist die Flexibilität. Verkäufer können verschiedene Einrichtungsstile und Farbschemata ausprobieren, um die Attraktivität der Immobilie zu steigern und eine breitere Zielgruppe anzusprechen. Zudem ist traditionelles Staging zeitaufwendig, da Möbel und Dekorationen physisch zur Immobilie gebracht und aufgebaut werden müssen. Mit der virtuellen Variante entfällt dieser Aufwand, da alles digital erledigt werden kann. Die Immobilie kann innerhalb kürzester Zeit für potenzielle Käufer attraktiv gestaltet und präsentiert werden.

## Ihre Vorteile bei Mochow Immobilien

Ein erfolgreicher Immobilienverkauf erfordert mehr als nur ein ansprechendes Inserat und eine gute Lage. Unsere Immobilienexperten von Mochow Immobilien bieten Verkäufern viele Möglichkeiten,

um das volle Potenzial ihrer Immobilie auszuschöpfen und erfolgreich zu vermarkten. Neben der Erstellung ansprechender Exposés, erstklassiger Fotos und Videos, hochauflösender 360°-Rundgänge und eigenen Social Media Kampagnen bieten auch wir Ihnen die Möglichkeit des Homestagings an, um somit eine optimale Präsentation Ihrer Immobilie zu erreichen. Durch den Einsatz modernster Technologie können wir sowohl Innenräume als auch Balkone und Terrassen fotorealistisch sanieren, möblieren und dekorieren. Aufgrund der Kombination unserer Marketingstrategien mit den Fachkenntnissen und der langjährigen Erfahrung unserer Immobilienexperten können Sie als Verkäufer sicher sein, dass Sie die bestmögliche Unterstützung erhalten, um Ihre Immobilie erfolgreich zu vermarkten und den Verkaufsprozess zu optimieren.



## Mehr als nur verkaufen

Wenn der Immobilienverkauf zum jeweiligen Szenario passend gemacht werden muss

Jeder Immobilienverkauf ist anders. Manchmal geht es um Mieter, Sanierungsbedarf, eine Erbschaft oder die Frage, wie man im Alter flexibel bleibt. Genau für diese Situationen braucht es einen klaren Prozess, saubere Unterlagen und eine Vermarktung, die die richtigen Käufer erreicht. Mochow Immobilien begleitet Eigentümer genau dann, wenn es mehr braucht als ein Exposé.

### Vermietete Immobilien verkaufen

Eine vermietete Immobilie ist für viele Käufer spannend, aber nur, wenn alles transparent ist. Mietvertrag, Miethöhe, Entwicklungspotenzial und Zielgruppe müssen sauber aufbereitet sein. Wir sorgen dafür, dass Kapitalanleger wie Eigennutzer genau wissen, woran sie sind. Das spart Zeit, reduziert Rückfragen und macht den Verkauf planbarer.

### Sanierungsbedürftige Objekte

Bei Sanierungsobjekten entscheidet oft nicht der Zustand, sondern die Unsicherheit. Was kostet das, was ist machbar, was lohnt sich? Wir helfen, den Ist-Zustand realistisch einzuordnen und das Potenzial verständlich zu machen. So wird aus einem „schwierigen Objekt“ wieder eine echte Chance, auch für Käufer, die sonst weiterklicken würden.

### Verkauf in der zweiten Lebenshälfte

Im Alter steht häufig nicht der maximale Preis im Vordergrund, sondern Klarheit: Wie bleibt man flexibel? Was ist finanziell sinnvoll? Und wie kann man die nächste Lebensphase entspannt planen? Ob Umzug, Altersverrentung oder „verkaufen und wohnen bleiben“: Wir zeigen Optionen auf, erklären Vor- und Nachteile verständlich und begleiten den Prozess so, dass er sich richtig anfühlt.

### Verkauf nach einer Erbschaft

Erbschaften bringen oft viele Fragen gleichzeitig: mehrere Beteiligte, unterschiedliche Vorstellungen, emotionale Bindung und manchmal auch Zeitdruck. Wir strukturieren den Ablauf, schaffen einen klaren

Überblick zu Wert, Zustand und nächsten Schritten und führen den Verkauf so, dass Entscheidungen einfacher werden und der Prozess nicht aus dem Ruder läuft.

### Vermarktung übernehmen

Viele kommen zu uns, wenn sie es erst privat versucht haben oder bereits mit einem anderen Makler gestartet sind, aber nichts passiert. Dann schauen wir uns an, wo es klemmt: Preis, Unterlagen, Präsentation, Zielgruppe oder Besichtigungsqualität. Anschließend setzen wir die Vermarktung neu auf und bringen wieder Bewegung in den Verkauf.

### Unbewohnte Immobilien

Leerstand kann ein Vorteil sein: flexible Besichtigungen, kurze Wege, schnelle Verfügbarkeit. Gleichzeitig müssen Räume so gezeigt werden, dass Interessenten das Potenzial erkennen und nicht nur „leere Quadratmeter“ sehen. Wir sorgen zum Beispiel durch digitales Homestaging dafür, dass sich potenzielle Käufer die Räume eingerichtet vorstellen können. Dies gibt Orientierung und erleichtert Entscheidungen.

Für jedes Szenario braucht es die richtige Herangehensweise. Mochow Immobilien bringt Struktur, Erfahrung und einen klaren Prozess in genau diese Verkäufe – von der ersten Einschätzung bis zum Abschluss beim Notar.

# Mehr Sichtbarkeit. Mehr Verkauf.

Warum modernes Marketing entscheidet

Wer eine Immobilie verkauft, konkurriert nicht nur mit anderen Angeboten in der gleichen Lage, sondern um Aufmerksamkeit. Genau hier hat sich der Markt verändert: Viele Interessenten starten nicht mehr klassisch auf Portalen, sondern stoßen über Instagram, TikTok oder Facebook auf Objekte, Makler und ganze Wohnlagen. Reichweite ist dabei kein „Nice to have“, sondern oft der Unterschied zwischen wenigen Standardanfragen und echter Nachfrage mit Auswahl.

## Reichweite bestimmt den Verkaufspreis

Das klingt erstmal hart, ist aber in der Praxis sehr logisch: Je mehr passende Menschen eine Immobilie sehen, desto größer ist die Nachfrage. Und je größer die Nachfrage, desto stärker ist die Verhandlungsposition. Genau das ist häufig der Hauptunterschied zwischen einem privaten Verkauf, einer schwachen Vermarktung oder einem richtig guten Makler: Nicht die schönen Worte im Exposé, sondern wie viele qualifizierte Interessenten man überhaupt erreicht.

## Social Media als Turbo für die Vermarktung

Social Media funktioniert anders als ein Exposé. Es geht nicht nur um Fakten, sondern um Gefühl, Tempo und Story. Ein kurzes Reel kann in Sekunden zeigen, was eine Bildergalerie nicht schafft: Raumwirkung, Blickachsen, Licht, Lagegefühl und Details. Genau deshalb setzen wir bei Mochow Immobilien stark auf Videoformate. Unsere Immobilienvideos haben in der Vergangenheit bereits mehrere Hunderttausende Aufrufe erzielt und sorgen regelmäßig für deutlich mehr Aufmerksamkeit als eine reine Portalvermarktung.

## Kampagnen: Reichweite gezielt einkaufen

Organische Reichweite ist stark, aber sie ist nicht planbar. Deshalb kombinieren wir unsere Videoformate mit gezielten Social Media Kampagnen, vor allem über Facebook und Instagram. So streuen wir Objekte aktiv an große Gruppen potenzieller Interessenten, statt darauf zu warten, dass jemand zufällig das Inserat findet.



Der Vorteil:

Wir können Reichweite, Region und Zielgruppe sehr konkret steuern, zum Beispiel nach Umkreis, Interessen oder passenden Lebenssituationen. Das sorgt für mehr Sichtbarkeit in kurzer Zeit und bringt häufig genau die Anfragen, die man sonst nicht erreicht hätte.

## Formate, die Menschen wirklich ansehen

Wir spielen nicht „ein Video“, sondern nutzen unterschiedliche Formate, je nachdem, was zur Immobilie passt und welche Zielgruppe wir erreichen wollen. Mal ist es eine schnelle Roomtour als Reel, die Highlights und Raumgefühl in wenigen Sekunden auf den Punkt bringt. Mal funktionieren kurze Detail Clips besser, die Blickachsen, Licht, Materialien oder den Grundriss greifbar machen. Oft zeigen wir auch bewusst den Makler im Bild, weil eine authentische Moderation in der Immobilie mehr Vertrauen schafft als neutrale Werbetexte.

Dazu kommen Serienformate mit mehreren kurzen Videos pro Objekt, damit Reichweite nicht nur einmal entsteht, sondern über mehrere Tage aufgebaut wird. Je nach Immobilie variiert dabei auch der Stil: von kurz und dynamisch bis ruhig und hochwertig im Imagefilm Look. Das Ergebnis ist immer dasselbe: Die Immobilie wird nicht nur gelistet, sie wird erlebt und genau das sorgt für mehr qualifizierte Anfragen, weil Interessenten oft schon vor der ersten Besichtigung ein gutes Gefühl haben. Und je klarer dieses Gefühl schon online entsteht, desto schneller werden Besichtigungen zu echten Entscheidungen statt zu reinen „Schauterminen“.

## Mehr Reichweite heißt nicht nur mehr Klicks

Viele denken bei Views nur an Zahlen. In der Praxis bedeutet Reichweite vor allem eines: mehr Auswahl. Mehr potenzielle Käufer, mehr passende Profile, mehr Wettbewerb. Und das kann am Ende Preis, Geschwindigkeit und Verhandlungssicherheit positiv beeinflussen. Zusätzlich stärkt Social Media Vertrauen: Wer uns regelmäßig in Videos sieht, erkennt schnell Arbeitsweise, Tonalität und Professionalität. Das senkt Hürden und macht Kontaktaufnahme einfacher.

## Portal ist Pflicht, Social ist der Hebel

Natürlich bleiben Immobilienportale ein wichtiger Kanal. Aber sie liefern meist vergleichbare Sichtbarkeit, vergleichbare Darstellung, vergleichbare Interessenten. Social Media bricht genau das auf: Wir erreichen auch Menschen, die (noch) nicht aktiv suchen, aber bei der richtigen Immobilie sofort reagieren. Und wir platzieren Objekte so, dass sie nicht im „Einheitsbrei“ verschwinden.



Folgen Sie uns jetzt auf  
unseren Social Media Kanälen.  
Wir freuen uns auf Sie!

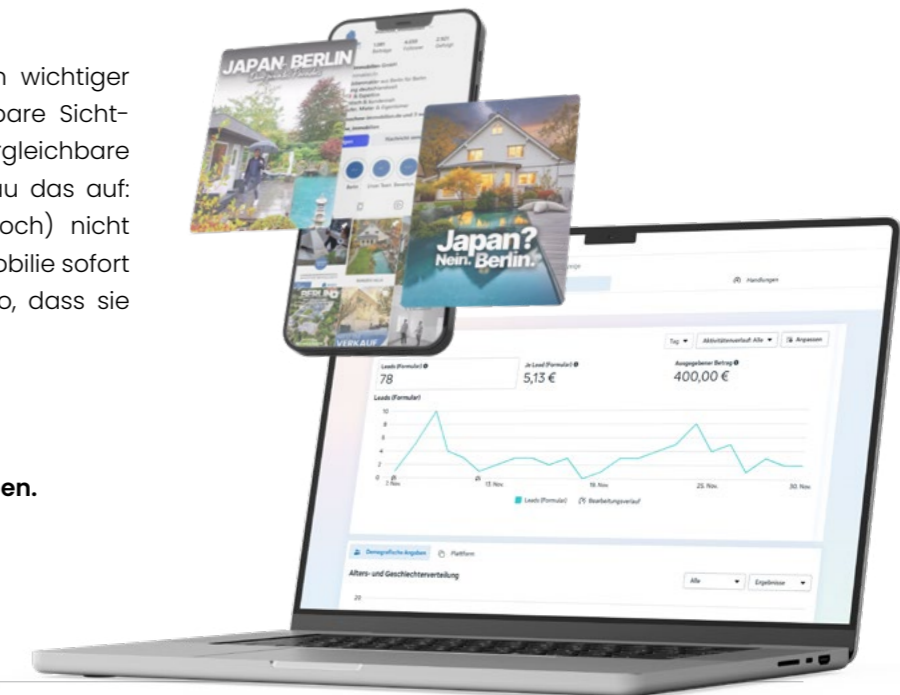
## HERAUSGEBER:

Mochow Immobilien GmbH  
Geschäftsführer Vincent Mochow  
Unter den Eichen 108A | 12203 Berlin  
Telefon: 0178 236 50 21  
info@mochow-immobilien.de  
www.mochow-immobilien.de

## DATEN:

© Statista 2026 · © Bundesamt für Statistik  
© OpenStreetMaps · © Stadt Berlin Statistik  
© Wüest Reports

Gute Vermarktung ist heute nicht mehr nur Inserat plus Besichtigung. Es ist Sichtbarkeit plus Vertrauen plus Tempo. Genau deshalb ist Social Media für uns kein Zusatz, sondern ein zentraler Baustein – inklusive gezielter Kampagnen, um Reichweite aktiv aufzubauen. Wenn Sie möchten, dass Ihre Immobilie nicht nur online steht, sondern wirklich gesehen wird, sprechen Sie mit uns. Wir zeigen Ihnen, wie wir Formate, Kampagnen und Vermarktungsstrategie konkret für Ihr Objekt einsetzen.



## BILDNACHWEIS:

© Adobe Stock

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.

# Unsere Referenzen



**Weitere Referenzen**  
zeigen wir Ihnen durch  
scan dieses QR-Codes.

# Aktuelle Immobilien

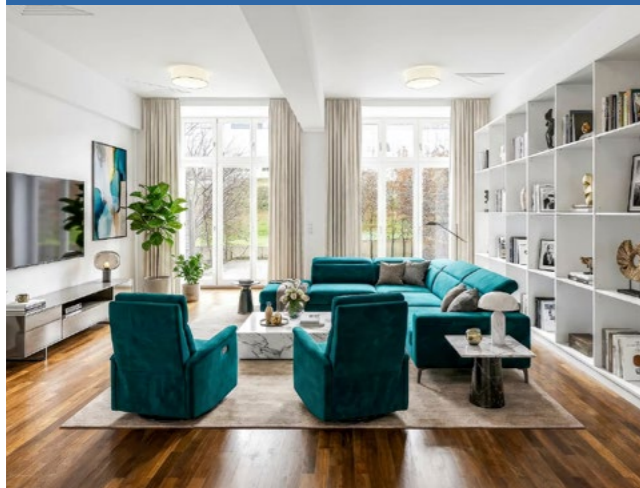
## Luxuriöse Familienvilla mit Japanischem Garten

Wohnfläche: 393 m<sup>2</sup> · Zimmer: 12



## Außergewöhnliche Maisonette auf zwei Ebenen

Wohnfläche: 180 m<sup>2</sup> · Zimmer: 5



## 4 vermietete Eigentumswohnungen mit Stellplätzen

Wohnfläche: 235 m<sup>2</sup> · Zimmer: 7



## Exklusives Haus am Kleinen Wannensee mit Wasserzugang

Wohnfläche: 311 m<sup>2</sup> · Zimmer: 6



## Penthouse-Feeling im Neubau

Wohnfläche: 64 m<sup>2</sup> · Zimmer: 2



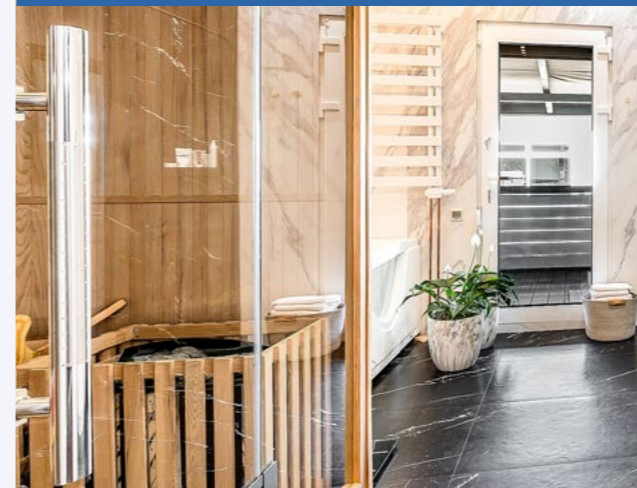
## Exklusive Wohnung mit 2 Sonnenterrassen

Wohnfläche: 132 m<sup>2</sup> · Zimmer: 3



## Sanierter Dreiseitenhof mit stilvollem Wohnhaus

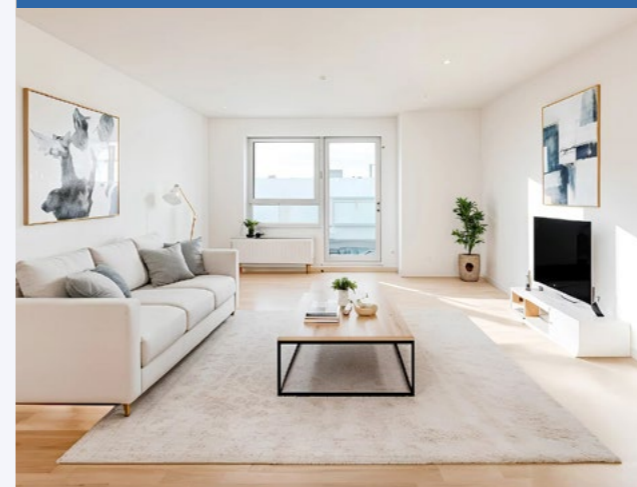
Wohnfläche: 200 m<sup>2</sup> · Zimmer: 5



**Weitere Objekte**  
zeigen wir Ihnen durch  
scan dieses QR-Codes.

## Penthouse mit großzügiger Dachterrasse

Wohnfläche: 134 m<sup>2</sup> · Zimmer: 4



## Einzigartiges Anwesen für Pferdeliebhaber

Wohnfläche: 320 m<sup>2</sup> · Zimmer: 7





## Persönlich betreut & bestens beraten

Die eigene Immobilie zu verkaufen ist nicht nur mit Emotionen verbunden, vielmehr bedarf es einer objektiven Einschätzung des Wertes und einer gezielten Vermarktung, um den optimalen Preis für Ihren kostbarsten Besitz zu erzielen. Ob Eigentumswohnung oder Mehrfamilienhaus - wir analysieren fachgerecht das Potenzial Ihres Objektes und sorgen so dafür, dass Ihre Immobilie in gute Hände überführt wird.

Als erfahrene Immobilienmakler kennen wir den Berliner Markt und als Vermarktungsprofis wissen wir, wie wir mit auffallend gutem Marketing für Aufmerksamkeit - und die passenden Käufer - sorgen. Wie das funktioniert? Nach einer Objektbegehung fertigen wir eine individuelle Vermarktungsstrategie für Sie an und mit Imagefilmen, virtuellem Homestaging, perfekt angepassten Grundrissen, Objektbildern von professionellen Fotografen, Drohnenaufnahmen und einem modernen 3D Rundgang erreichen wir genau die richtige Zielgruppe für Ihr Objekt.

Wir setzen von Beginn an auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und begleiten Sie Schritt für Schritt bis zum erfolgreichen Abschluss.

Diese Kunden haben wir schon überzeugt

★★★★★

Von Anfang an empfanden wir die Beratung und den Ablauf beim Verkauf unserer ETW als sehr vertrauensvoll, transparent und kompetent. Unsere Ziele und Wünsche haben sich zu 100 % erfüllt - danke dafür.

Carola Waligora - Verkäuferin

★★★★★

Ich habe einer Kollegin den Tipp gegeben, ihr Haus mit Mochow Immobilien zu verkaufen. Das hat auch einwandfrei geklappt und ich habe gleich noch die Tippgeberprovision erhalten. Würde ich immer wieder so machen.

Tim Albrecht - Tippgeber

★★★★★

Ich kann Herrn Mochow uneingeschränkt weiterempfehlen. Man merkt sehr schnell, dass er ein absoluter Fachexperte ist und das Beste für seine Kunden herausholen will. Viel wichtiger aber: Er versteht auch die emotionale Komponente einer Transaktion und steht immer als zuverlässiger Partner zur Seite.

M. Kroll - Verkäufer

## Unser Team



**Vincent Mochow**  
Geschäftsführer



**Björn Kaiser**  
Immobilienkaufmann



**Tim Stuhlsatz**  
Immobilienkaufmann



**Arbulon Lutolli**  
Selbstständiger Immobilienfachwirt



**Heike Pochert**  
Selbstständige Immobilienmaklerin



**Michael Zander**  
Selbstständiger Immobilienmakler



**Rahele Hosseini**  
Auszubildende Immobilienkauffrau



**Alina Bluhm**  
Selbstständige Immobilienökonomin



**Cherno Mbye**  
Immobilienberater



**Hannes Blaumeiser**  
Immobilienberater



**Alexander Nagel**  
Selbstständiger Immobilienberater



**Mirella Münzing**  
Freie Mitarbeiterin








**Jacob Abraham**  
Manager - Technische Produktion



**Marret Vögler-Mallok**  
Social Media Managerin

# KONTAKT

Mochow Immobilien GmbH  
Unter den Eichen 108A  
12203 Berlin

 Telefon: (030) 89616928  
 [info@mochow-immobilien.de](mailto:info@mochow-immobilien.de)  
 [mochow-immobilien.de](http://mochow-immobilien.de)  
 [mochow\\_immobilien](https://www.instagram.com/mochow_immobilien)  
 [mochow\\_immobilien](https://www.spotify.com/artist/mochow_immobilien)

