

# MARKTBERICHT

FÜR WOHNIMMOBILIEN IN DER PADERBORNER KERNSTADT

2024 | 2025

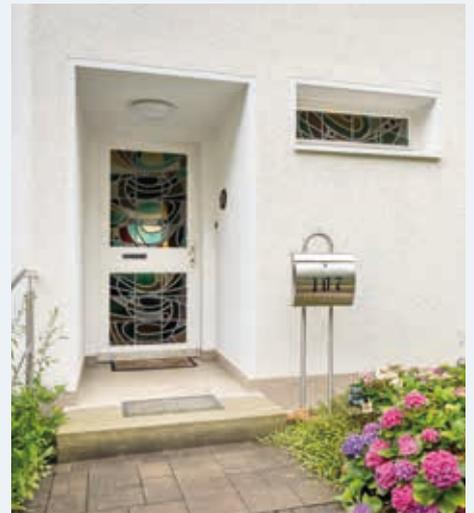




**1** Einfamilienhäuser | 22



**2** Doppelhaushälften  
und Reiheneckhäuser | 36



**3** Reihemittelhäuser | 48



Online-Wertermittlung | 34



Immobilienverkauf im Kreis Paderborn | 60

# INHALT

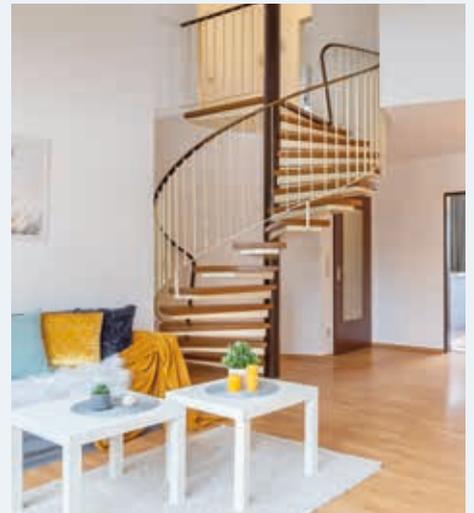
<b>Vorwort</b>	4	<b>1   Einfamilienhäuser</b>	22
<b>Begriffe und Hintergründe</b>	9	<b>2   Doppelhaushälften und Reiheneckhäuser</b>	36
Warum schreiben wir diesen Bericht?	9	<b>3   Reihemittelhäuser</b>	48
Wie dieser Marktbericht zu verstehen ist	10	<b>4   Mehrfamilienhäuser</b>	64
Zwangsversteigerungen in Paderborn	11	<b>5   Eigentumswohnungen in der Kernstadt</b>	78
Geolagen für Paderborn	12	<b>6   Eigentumswohnungen in Elsen und Schloß Neuhaus</b>	92
Verkaufsfälle Kernstadt	14		
Käuferherkunft	18		
Gebäudebestand	19		
Grundstückspreise	20		
Wohnimmobilien in der Kernstadt	21		



**4** Mehrfamilienhäuser | 64



**5** Eigentumswohnungen  
in der Kernstadt | 78



**6** Eigentumswohnungen in  
Elsen & Schloß Neuhaus | 92



**Mach's mit thater** | 76



**Team Thater** | 106

**DIE ONLINE-WERTERMITTLUNG  
VON THATER IMMOBILIEN** 34

**ERFOLG BEIM IMMOBILIEN-  
VERKAUF IM KREIS PADERBORN** 60

Die Unterschiede: Privatverkauf, Profimakler,  
Expertenmakler

**MACH'S MIT THATER** 76

Ihr Makler für den Immobilienverkauf

**Anhang** 104

Mietrenditen 104

Das Team Thater 106

Immobilienverkauf mit thater IMMOBILIEN 109

Impressum 111



## LIEBE LESERINNEN UND LIEBE LESER,

nach kurzer Zwangspause darf ich Sie endlich wieder an dieser Stelle begrüßen! Gestiegene Zinsen, der Ukrainekrieg, aber auch Corona-Nachwehen hatten 2022 das Immobilienjahr ganz schön verhagelt. Deshalb sahen wir uns außerstande, einen Marktbericht herauszugeben, der Ihre Erwartungen erfüllt hätte. Aufgrund der geringen Anzahl an gehandelten Immobilien wären die leeren Seiten im Bericht einfach zu zahlreich gewesen, und Ihr Lesevergnügen hätte wohl sehr gelitten. Dafür gehen wir dieses Jahr wieder gut erholt und umso eifriger ans Werk; auch wenn man leider sagen muss: Die Herausforderungen sind im Berichtsjahr 2023 nicht weniger geworden.

Hatten wir doch 2023 ein Zinsniveau von phasenweise über 4%. So etwas gab es zuletzt vor rund 13 Jahren! Viele von Ihnen haben jetzt sicher direkt die Stimme eines Hochbetagten im Ohr: „Damals, ja damals, da haben wir zu 8% finanziert! Und wir hatten noch Glück! Davor waren es 11%!“ Stimmt natürlich, aber heute bewegen wir uns auf einem anderen Preisniveau. Manch einer kann die Zinsbelastung noch verschmerzen, doch die Banken haben mit der Zeit die Daumenschrauben in Bezug auf Kreditsicherheiten angezogen. Rund 20% Eigenkapital sind mittlerweile

beim Immobilienkauf gefordert. Unter diesen Bedingungen haben etliche Käufer mittlerweile das Handtuch geworfen.

Leider auch wahr: Das Kriegsgeschehen in der Ukraine ist ein Stück weit Alltag geworden. Gebeutel von all den globalen Krisen, nehmen viele von uns die Nachrichten zu diesem Konflikt einfach nur noch zur Kenntnis. Im Jahr zuvor allerdings war der Krieg noch präsenter, und so mancher Paderborner bangte um die Zukunft und den Arbeitsplatz. Immobilienkäufe wurde in dieser unsicheren Situation erst einmal auf die lange Bank geschoben. Was insgesamt für den Immobilienmarkt zur Folge hatte, dass viele Angebote zu Ladenhütern wurden und schlicht im Regal liegen blieben.

Und dann gab es da noch ein anderes Thema. Viele haben sie schon verdrängt, doch es gab sie, die völlig verkorkste Debatte zum Heizungsgesetz. „Habecks Heizhammer“, wie die Zeitung mit den niveaulosen Schlagzeilen es bezeichnete, war in aller Munde. Was im Gesetz nie stand, was aber jeder wusste: Es braucht unverzüglich Photovoltaik auf dem Dach! Oh weh! Öl- und Gasheizungen sollten sogleich verboten



werden. Ein Skandal! Die einen demonstrierten, die anderen informierten. Manche weinten im Stillen. Gleich, auf welcher Seite man stand: Die Verunsicherung der Immobilienkäufer und der Immobilienbesitzer war derart groß, dass sie in kürzester Zeit zu drastischen Preisabschlägen bei Immobilien älteren Baujahres führte. Für eine kurze Zeit waren manche dieser Immobilien praktisch unverkäuflich, weil die Käufer dachten, sie schaufeln sich ein Millionengrab.

Heute wissen wir natürlich, dass längst nicht alles so heiß gegessen wie gekocht wurde. Dennoch, 2023 war für Immobilienlaien wie auch für Immobilienexperten ein herausforderndes Jahr mit vielen Verwerfungen.

Wie sich all diese Punkte auf den Immobilienmarkt ausgewirkt haben, erfahren Sie auf den nächsten Seiten – und nun viel Vergnügen beim Lesen!

Ihr

Patrick Silaff



Patrick Silaff,  
Verfasser des Berichtes,  
thater IMMOBILIEN

# MEINE PERSPEKTIVE

Wie Sie in unserem Marktbericht nachlesen werden, ist der Immobilienmarkt in der Kernstadt ganz schön in Bewegung geraten. Lässt man die Details weg, kann man sagen: Wir sind in einem Käufermarkt angekommen.

An vielen Stellen im Bericht werden Sie klar erkennen, dass es deutlich schwieriger ist, den passenden Käufer für eine Immobilie zu finden. Was mich allerdings wundert, sind die großen Anpassungsprobleme vieler Profis. Die Veränderung vom Verkäufer- zum Käufermarkt kam schließlich alles andere als überraschend. Die einzige Überraschung war lediglich der Zeitpunkt. Für thater IMMOBILIEN kann ich sagen: Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht, und ich möchte Ihnen vorstellen, wie wir uns an die neuen Herausforderungen angepasst haben.

## Persönliche Beratung und Betreuung

„Den perfekten Rahmen für einen sicheren und planbaren Immobilienverkauf zu organisieren“, ist unser Leistungsversprechen, und dieses bildet den Markenkern unserer Dienstleistung. Da die Kaufentscheidungen deutlich komplexer geworden sind, gibt es für unsere Mitarbeiter eine Menge mehr zu tun. Zusätzlich nimmt die Anzahl der Verkäufe, die wir durchführen, stetig zu. Um bei diesen veränderten Rahmenbedingungen die notwendige Beratungs- und Organisationspower zur Verfügung zu stellen, ist unser Team seit 2023 um fünf Mitarbeiter gewachsen. Aktuell kümmern sich zehn fest angestellte Mitarbeiter um die Anliegen unserer Kunden.

Dieser intensive Service ist nicht nur ein sehr wichtiges Element in unserer Wachstumsstrategie, er kommt unseren Kunden auch außerordentlich zugute. Googeln Sie doch mal nach „Makler Kreis Paderborn“. In fast 400 Kundenbewertungen bei Google wird die Qualität unserer Arbeit hervorgehoben. Unser Unternehmen sticht damit aus dem Kreis der Makler in Paderborn deutlich hervor. Vertrauen Sie auf die Erfahrungen der zahlreichen Menschen, die unsere Services begeistert genutzt haben.

## Investitionsplaner für Modernisierungen im Exposé

Zu einer unserer Top-Dienstleistungen gehört, Kaufinteressenten mit innovativen digitalen Serviceleistungen zu unterstützen. Der Bedarf, vor dem Kauf einer Immobilie die Kosten für anstehende Modernisierungen verlässlich kalkulieren zu können, war bisher noch nicht gut gelöst. Seit dem starken Anstieg der Energiepreise und der misslungenen Energiewende im Immobilienbereich haben potenzielle Käufer von älteren Immobilien regelrecht Panik, sich finanziell zu übernehmen. Dabei ist oft nicht die Bonität der Käufer das Problem, sondern die fehlende Transparenz, was an einer älteren Immobilie überhaupt alles zu tun ist. Hier setzt unser „Investitionsplaner“ an: Fest eingebunden in jedes Exposé, ermöglicht er Interessenten, die Gesamtkosten für ihre Wunschimmobilie schnell und sicher zu erfassen. Ergänzend zum Kaufpreis können alle Gewerke einfach kalkuliert werden. Damit wird der monatliche Aufwand sofort ersichtlich und die Frage: „Kann ich mir diese Immobilie leisten, und was kommt auf mich zu?“ an genau der richtigen Stelle direkt beantwortet.

## Bankenunabhängige Finanzierungsplattform

Das komplexe Thema der Finanzierung hat uns in den letzten Jahren besonders häufig das Maklerleben erschwert. Vorsichtig formuliert kann man feststellen: Die Anforderungen an die Einkommenssituation der Käufer und der Aufwand, eine Finanzierung zu beantragen, nehmen deutlich zu. Es ist auch nicht erkennbar, dass der Gesetzgeber und die Banken dieses Thema vereinfachen werden. Also haben wir das getan, was wir immer machen, wenn es Probleme gibt: Wir haben diese einfach gelöst! Bevor wir uns darum gekümmert haben, hat es oft länger als drei Wochen gedauert, bis ein Interessent seine Finanzierung absichern konnte. Nun erhalten Kaufinteressenten über unseren „Finanzierungs-Check“ das gleiche Ergebnis innerhalb von nur 24 Stunden. Mit gerade einmal fünf

Klicks und ohne komplizierte Formulare bekommen potenzielle Käufer:

- einen Zinsvergleich unter mehr als 700 Banken,
- eine positive oder negative Bonitätsauskunft,
- ein persönliches Beratungsgespräch, online durchgeführt,
- ein individuelles Finanzierungsangebot.

Dass wir diesen Vorgang so radikal beschleunigt haben, ist für alle Beteiligten ein echter Mehrwert. Käufer profitieren von einer bequemen Abwicklung und von günstigen Zinsen. Unsere Eigentümer können zügig verkaufen, und wir als Makler freuen uns über entspannte und zufriedene Kunden.

### Ja, wir kennen Ihren Käufer schon

„Glauben Sie, dass es für meine Immobilie einen Käufer gibt?“ Diese Frage hören wir in der jetzigen Marktsituation sehr oft. Unsere Antwort ist eindeutig: Ja, den Käufer gibt es, und wir kennen ihn bereits! Dass das so ist, liegt an unserer Immobilien-Suchmaschine. Kaufinteressenten, die im Internet nach Begriffen wie „alle Immobilien Paderborn“ suchen, finden sehr schnell zu unserer Website und dort den anbieterunabhängigen Suchservice. Gebündelt an einer Stelle, werden alle Kaufangebote aus dem Kreis Paderborn vorgestellt. Hierfür durchsuchen wir täglich über 90 (!) Immobilienportale und Maklerwebsites. Wird etwas neu inseriert, so ist es in unserer Suchmaschine für Immobilien zu finden. Dass wir den gesamten Immobilienmarkt des Kreises Paderborn transparent an einer zentralen Stelle abbilden, bietet Kaufinteressenten bereits einen enormen Vorteil.

Noch bequemer wird es allerdings mit unserem Suchagenten. Hat man sich dort kostenlos registriert, so wird man als Kaufinteressent unabhängig von bestimmten Portalen über alle passenden Immobilien informiert. Also über unsere Angebote plus alle anderen Immobilien. Weil sonst niemand einen so praktischen und leistungsfähigen Service anbietet, lernen wir natürlich sehr viele Interessenten kennen, die sich in unserer Kartei vormerken lassen. Unsere Suche

nach dem passenden Käufer startet also nicht erst mit dem Maklerauftrag, sondern ist zu dem Zeitpunkt bereits weit fortgeschritten. Eine Kennziffer zeigt dies deutlich: Aktuell beträgt unsere durchschnittliche Verkaufsdauer gerade einmal 30 Tage. Es ist also auch bei veränderten Marktbedingungen möglich, zügig zu verkaufen.

### Mach's mit thater

Wie Sie sehen, sind wir seit dem letzten Marktbericht außerordentlich aktiv gewesen. Ob Sie nun eine Immobilie suchen, kaufen oder verkaufen möchten, das Team Thater ist bereit, Sie top zu unterstützen. Sprechen Sie uns an, wir kümmern uns kompetent um Ihr Anliegen!

Ihr



Matthias Thater



Matthias Thater,  
Geschäftsführer thater IMMOBILIEN

*Unser  
Wissen  
für Sie!*



## ***Der Ratgeber „Immobilien- wertermittlung“ von thater IMMOBILIEN***

*Sie möchten  
eine Immobilie kaufen  
oder verkaufen?*

*Erhalten Sie unser  
Expertenwissen zum Thema  
„Immobilienwertermittlung“  
kompakt und informativ  
aufbereitet.*

Kostenloser Download unter  
[www.that-er-immobilien.de/  
ratgeber](http://www.that-er-immobilien.de/ratgeber)



# WARUM SCHREIBEN WIR DIESEN BERICHT?

Wenn Sie glauben, dass das Erstellen eines solchen Berichtes viel Zeit in Anspruch nimmt, dann haben Sie vollkommen recht. Trotzdem haben wir es wieder getan, und es erreicht uns immer häufiger die Frage, warum wir das eigentlich machen.

Wir finden, jeder gute Makler müsste das tun, denn ohne Zahlenmaterial haben auch „Profis“ keine andere Wahl, als dem Strom der Masse zu folgen und sich auf ihr Bauchgefühl zu verlassen.

Die Erkenntnisse und Fähigkeiten, die wir durch die Arbeit am Marktbericht gewonnen haben, sind für unsere tägliche Arbeit von enormem Wert und unter den Maklern ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Für die Erstellung des Marktberichtes haben wir Analysewerkzeuge geschaffen, mit denen wir nun den gesamten Paderborner Immobilienmarkt untersuchen und beurteilen können. Diese Expertise kommt der Qualität unserer Arbeit zugute.

Außerdem ist es unser erklärtes Anliegen, für mehr Transparenz im Paderborner Immobilienmarkt zu sorgen. Über die Jahre haben wir so manchen Verkäufer kennengelernt, der mit den Ergebnissen seiner vorherigen Verkaufsbemühungen unglücklich war – sei es nun in Zusammenarbeit mit einem unserer Mitbewerber oder aber bei der Vermarktung auf eigene Faust. Dabei ist die Geschichte oftmals gleich: Zu hohe eigene Preisvorstellungen oder Preisversprechen von Maklern mit anschließender Bauchlandung in der Realität sorgen für das Gefühl, so richtig danebengegriffen zu haben.

Mit dem Marktbericht allein kann man keine Marktpreisermittlung durchführen. Er vermittelt jedoch ein realistisches Bild des Marktes, zu dem man einzelne Immobilien in Vergleich setzen kann. So „geerdet“, gelingt der Verkauf deutlich besser, und als Käufer wird man davor bewahrt, Mondpreise zu bezahlen. Der Marktbericht schafft also gleiche Voraussetzungen für alle Beteiligten und macht den Handel transparenter und fairer. Letzten Endes erstellen wir den Bericht also für Sie und für uns gleichermaßen.

Natürlich ist der Marktbericht auch ein Aushängeschild für unser Unternehmen und als solches eine Werbemaßnahme. Damit diese auch zum Tragen kommt, möchten wir Sie um Ihre Mithilfe bitten. Wenn Sie der Meinung sind, dass die Lektüre der Kapitel für Sie hilfreich war und der Bericht den Markt für alle fairer macht, würden wir uns sehr freuen, wenn Sie das Projekt „Marktbericht“ unterstützen, indem Sie uns eine Google-Bewertung hinterlassen. Warum ist das wichtig? Ganz einfach: Diese Bewertungen führen dazu, dass mehr Menschen auf unseren Bericht aufmerksam werden und wir unser Wissen teilen können.



Um eine Bewertung abzugeben, können Sie einfach diesen QR-Code mit Ihrem Smartphone scannen, und Sie werden automatisch zum Eingabefenster für eine Google-Bewertung geführt.

[www.thater-immobilien.de/google-bewertung-erstellen](http://www.thater-immobilien.de/google-bewertung-erstellen)

# WIE DIESER MARKTBERICHT ZU VERSTEHEN IST

Um die in diesem Bericht dargelegten Informationen richtig einordnen zu können, ist es erforderlich, dass Sie und wir „vom Gleichen sprechen“. Daher erörtert dieses Kapitel wichtige Zusammenhänge und Begrifflichkeiten, die Ihnen an vielen Stellen im Bericht begegnen werden.

## Was sind Angebote und was sind Verkäufe?

Der vorliegende Marktbericht unterscheidet die beiden Marktsäulen Angebot und Verkauf. Die Informationen zum Angebot setzen sich aus den von uns online beobachteten Anzeigen zusammen. Wir betrachten derzeit 29 verschiedene Immobilienportale und erfassen auf diesem Wege die angebotenen Immobilien. Heutzutage kommt keine Immobilienvermarktung mehr ohne Online-Werbung aus. Wird eine Immobilie online beworben, kennen wir sie. Dem gegenüber stehen die verkauften Immobilien. Nicht jedes Angebot wird auch verkauft – und schon gar nicht zu dem in der Anzeige genannten Preis. Die Daten zu den tatsächlich gehandelten Immobilien beziehen wir vom Gutachterausschuss der Stadt Paderborn, der die Kaufverträge direkt nach der Beurkundung von den zuständigen Notaren erhält. An mancher Stelle könnte aufgrund der geringen Stückzahlen der Eindruck entstehen, dass der Bericht lediglich auf den durch uns vermarkteten Immobilien basiert; dem ist aber nicht so. Wir berücksichtigen wirklich alle Immobilien!

## Was ist mit Neubau?

Die hier aufbereiteten Informationen beziehen sich auf Bestandsimmobilien. Der Neubaumarkt ist ein eigener Teilmarkt mit eigenen Spielregeln, den wir ganz bewusst aus diesem Bericht ausklammern. Um in diesem Bericht berücksichtigt zu werden, müssen Immobilien mindestens drei Jahre alt sein.

## Was bedeutet „üblich“ im Gegensatz zu „alle“?

Der vorliegende Marktbericht soll ein Bild davon vermitteln, was in Paderborn für die jeweiligen Objekt-

arten üblich ist. Zu diesem Zweck bereinigen wir unsere Daten um sogenannte Ausreißer. Die nach dieser Bereinigung verbleibenden Immobilien bezeichnen wir als üblich. Angebote oder Verkäufe, die aufgrund unserer Berechnungen erkennen lassen, dass es sich um solche Ausnahmen handelt – beispielsweise Abbruchimmobilien –, bleiben bei der Berechnung von Richtwerten und Preisspannen unberücksichtigt. Es sei denn, es ist die Rede von allen Angeboten oder Verkäufen. An diesen Stellen basieren die angegebenen Werte auf der unbereinigten Gesamtheit der Fälle.

## Was sind Richtwerte und wie sind sie zu interpretieren?

Wir ermitteln über alle üblichen Immobilien hinweg Richtwerte für die einzelnen Objektarten. Dabei untersuchen wir vornehmlich die Wohnflächen, die Grundstücksflächen, die Baujahre und natürlich auch die Preise. Die Richtwerte bieten Ihnen eine Orientierung, mit welchen Größen bei einer bestimmten Objektart, wie beispielsweise dem freistehenden Einfamilienhaus, „zu rechnen ist“. Im Einzelfall können die Immobilien davon natürlich sowohl nach oben wie auch nach unten abweichen. Am Richtwert erkennen Sie, in welche Richtung eine konkrete Immobilie von der Masse abweicht, und können sie so besser einschätzen.

## Geringe Fallzahlen

An manchen Stellen dieses Berichtes finden Sie zu bestimmten Detailwerten keine Angaben. Dieser Umstand ergibt sich, weil im darzustellenden Segment zu wenige Immobilien gehandelt oder angeboten wurden, um eine verlässliche Aussage treffen zu können. Rechnerisch könnte zwar ein Wert ermittelt werden, jedoch ziehen wir es vor, diesen nicht zu nennen, wenn er nicht durch ausreichend viele Fälle gesichert ist.

## Immer noch kein Hingucker: Zwangsversteigerungen in Paderborn

In den vergangenen Jahren hat sich der Markt der Zwangsversteigerungen erheblich gewandelt. Konnten Kaufinteressenten früher noch echte Schnäppchen machen, sieht es mittlerweile ganz anders aus. Seit dem Jahr 2013 wird bei Zwangsversteigerungen üblicherweise der Verkehrswert erzielt. Zwei Jahre lang konnte aufgrund der zu unterschiedlichen Beschaffenheit der Zwangsversteigerungen kein Wert für die Verkehrswertquote ermittelt werden, anders im letzten Jahr. Hier wurden mit durchschnittlich 103 % Preise leicht oberhalb der gutachterlichen Verkehrswerte erzielt. Hier könnte sich eine Trendumkehr andeuten. Bereits seit einiger Zeit wird darüber spekuliert, ob aufgrund fehl-

geschlagener Anschlussfinanzierungen die Anzahl der Zwangsversteigerungen steigen könnte. Noch ist es zu früh, um diese Entwicklung zu bestätigen, aber in den letzten Monaten verdichten sich die Hinweise.

Für Schnäppchenjäger bei Zwangsversteigerungen ergibt sich hieraus: nichts! Zwangsversteigerungen sind nach wie vor nur für Käufer interessant, die nicht auf Schnäppchen aus sind, sondern die Bereitschaft mitbringen, realistische Marktpreise zu zahlen. Wer diese Voraussetzung erfüllt, kann sich mit Zwangsversteigerung eine zusätzliche Möglichkeit erschließen, die eigene Traumimmobilie zu finden. Schnäppchenjäger müssen sich noch gedulden.

**Zwangsversteigerungen in Paderborn**

Abb. 1

Anzahl Versteigerungen

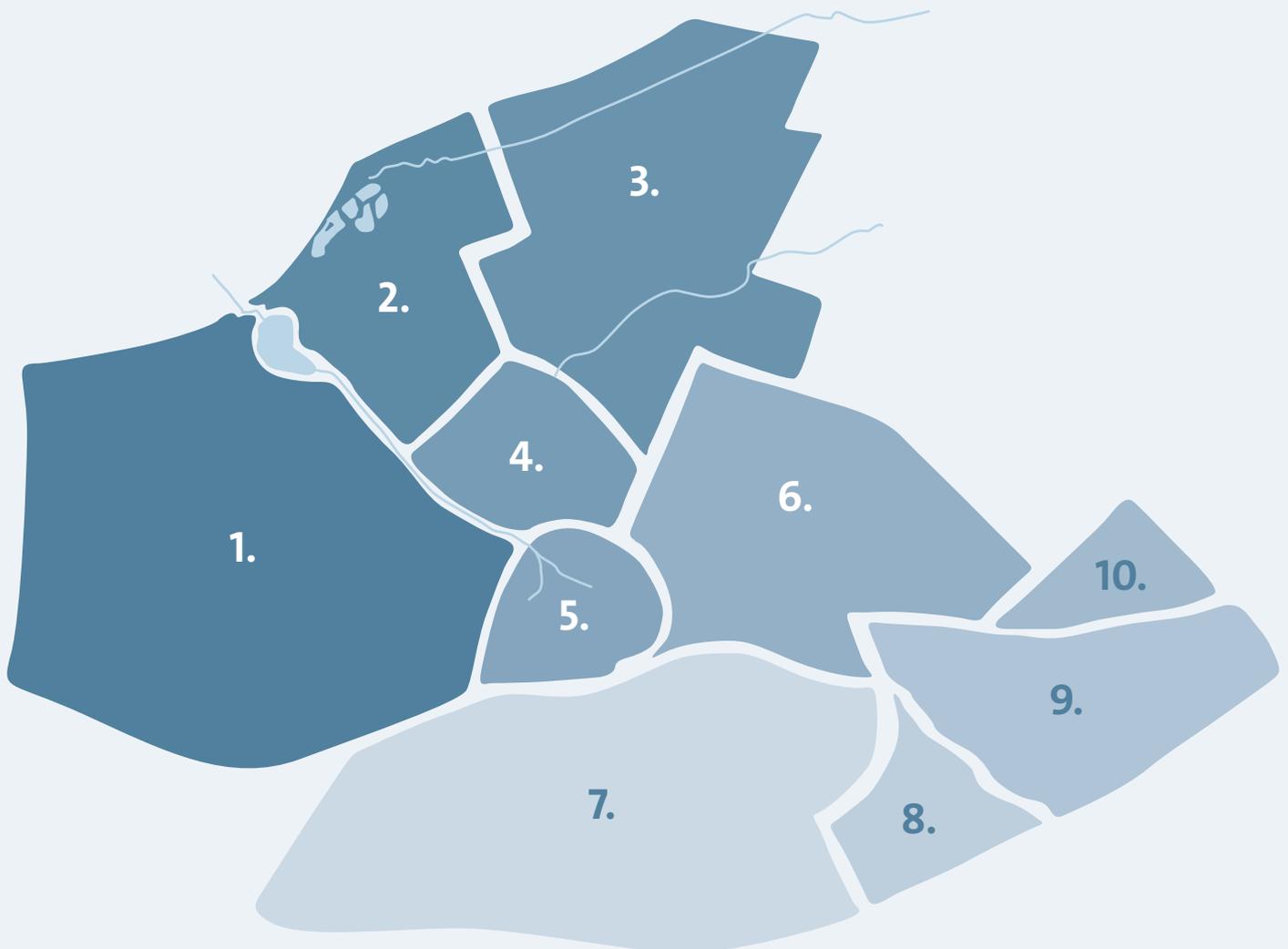


Ähnlich wie im Vorjahr gab es 2023 lediglich drei Zwangsversteigerungen. Dennoch konnte aufgrund besserer Vergleichbarkeit ein Preisniveau von 103 % ausgewiesen werden.

## ULTRALOKAL: UNSERE GEOLAGEN FÜR PADERBORN

Was sich bei einer Immobilie nicht verändern lässt, ist die Lage. Präzise Standortinformationen zu Angebot, Nachfrage und Verkäufen haben somit zwangsläufig Einfluss auf die Aussagekraft eines Immobilienmarktberichtes.

Paderborn ist nicht gleich Paderborn: Preisunterschiede sind quartierabhängig, daher erfassen wir alle Marktdaten ultralokal. Die kleinste Ebene bildet dabei eine Adresse, also Straße, Hausnummer, Postleitzahl und Ort. Adressen wiederum werden in Bodenrichtwertzonen zusammengefasst. Und als Quartiersinformation sind die Bodenrichtwertzonen einer Geolage zugeordnet.



## 1. Riemekeviertel

---

## 2. Fischteiche

---

## 3. Stadtheide

---

## 4. Nordstadt

---

## 5. Innerer Ring

---

## 6. Oststadt

---

## 7. Südstadt

---

## Dahler Weg / 8. Lichtenfelde

---

## 9. Auf der Lieth

---

## 10. Kaukenberg

---

### Was genau sind Geolagen?

Paderborn hat gegenüber anderen Großstädten zwei Besonderheiten: Erstens sind die Stadtteile nicht so ausgeprägt wie andernorts, und zweitens lassen sich diese auch nicht durch Postleitzahlengebiete definieren. Ein Haus, das sich beispielsweise im Gebiet „33100“ befindet, kann mitten in der Kernstadt oder in einem der Orte außerhalb der Stadt liegen. In den Paderborner Ortsteilen ist eine Unterteilung einfach. Der jeweilige Ort selbst bildet das Quartier. Diese feine und wichtige Abstufung gibt es in unserem Immobilienmarktbericht auch innerhalb der Kernstadt. Hierfür haben wir Paderborn genau untersucht und die Kernstadt in zehn Geolagen (Stadtteile) unterteilt. Wichtig für die Aufteilung: Die Geolagen sind so definiert, wie die dort lebenden Menschen es mehrheitlich empfinden.

### Warum Geolagen?

Für einen Marktbericht wünschenswert ist es, Informationen zu Angeboten, Nachfrage und Verkäufen nicht nur adressgenau zu sammeln, sondern auch so auszuwerten. Jedoch wird man auf dieser Ebene nie auf genügend „Fallzahlen“ kommen, um eine Aussage zu treffen. Auch die Bodenrichtwertzonen als nächstgrößere Gebietszusammenfassung sind zu kleingliedrig, um Tendenzen und Trends zu erkennen. Zu grob wiederum ist eine Aussage für die gesamte Kernstadt. Daher haben wir Geolagen als Zwischenebene gebildet. Nicht zu klein und nicht zu groß, sind Geolagen ideal, um den Immobilienmarkt ultralokal zu beschreiben.

## ANZAHL VERKAUFSFÄLLE

Mit den folgenden Grafiken erhalten Sie einen Überblick über die gehandelten Stückzahlen je Objektart in der Paderborner Kernstadt. Nach starken Verkaufszahlen in den Jahren 2018 und 2019 setzt sich nun mit den erneut rückläufigen Stückzahlen der Trend am Markt fort. Besonders im Segment der Mehrfamilienhäuser gingen die Verkäufe zurück. Gerade einmal 18 Stück wurden hier verkauft. Im Vorjahr waren es noch 41 gewesen. Doch auch die übrigen Objektarten hatten mit stark rückläufigen Verkaufszahlen zu kämpfen. Einziger Lichtblick waren die Doppelhaushälften und Reiheneck-

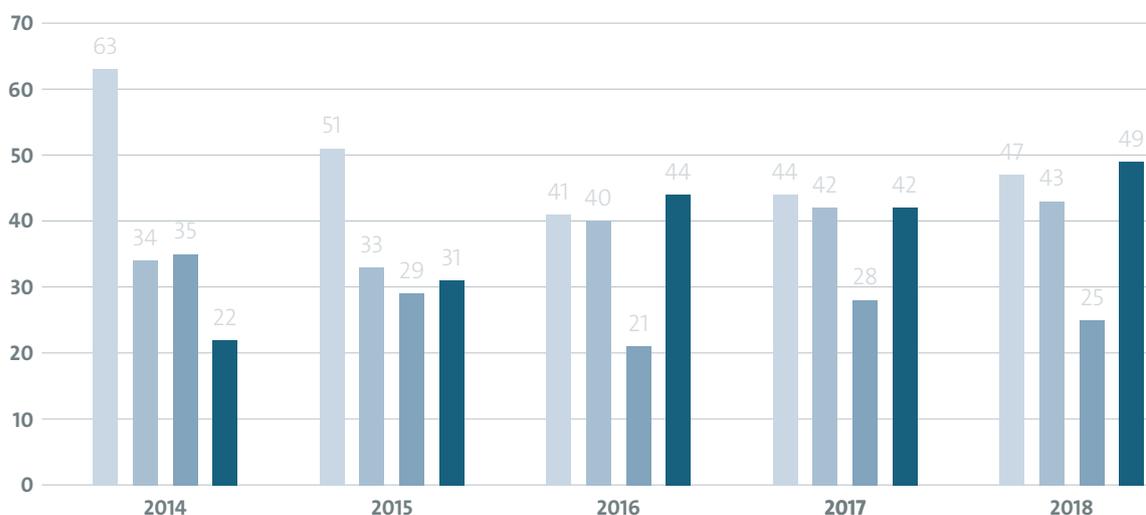
häuser. Diese Kategorie konnte mit 23 verkauften Immobilien das vergleichsweise niedrige Vorjahresniveau halten. Hauptproblem vieler Käufer war die Finanzierungsfrage, denn mit Finanzierungskosten von rund 6% (Zins + Tilgung) wurde für viele der Hauskauf unerschwinglich. Wer es sich leisten konnte, konnte aus dem Vollen schöpfen, denn Angebote gab es wahrlich genug.

Woher die glücklichen Käufer kamen, erfahren Sie im nächsten Kapitel.

### Verkaufsfälle in der Paderborner Kernstadt

Gezeigt wird die Anzahl der Verkäufe je Objektart in den Jahren 2014–2023.

■ Mehrfamilienhaus ■ Reihenhäuser ■ Doppelhaushälfte ■ Einfamilienhaus



*Im Vergleich zum Vorjahr sind die Stückzahlen aller Objektarten zurückgegangen. Besonders die Anzahl der verkauften Einfamilienhäuser und Mehrfamilienhäuser war stark rückläufig. Insgesamt nahm die Gesamtzahl der Transaktionen folglich erneut ab.*

**Anzahl der Wohnungsverkäufe in der Paderborner Kernstadt**

Abb. 2

Gezeigt wird die Anzahl aller verkauften Wohnungen in den Jahren 2014–2023.

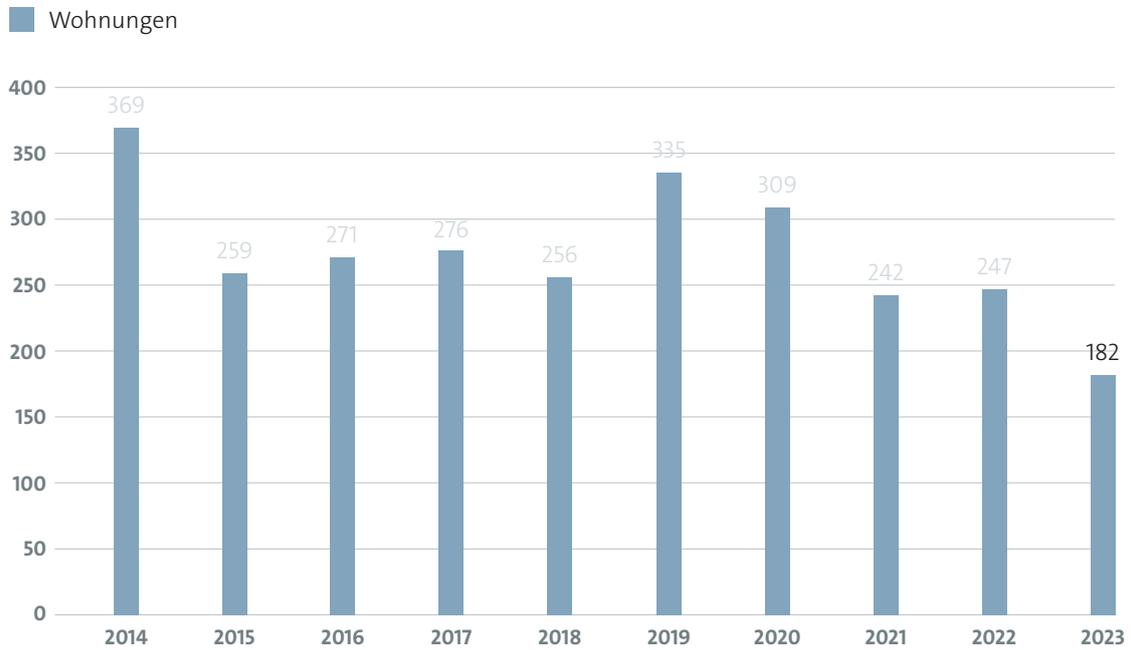
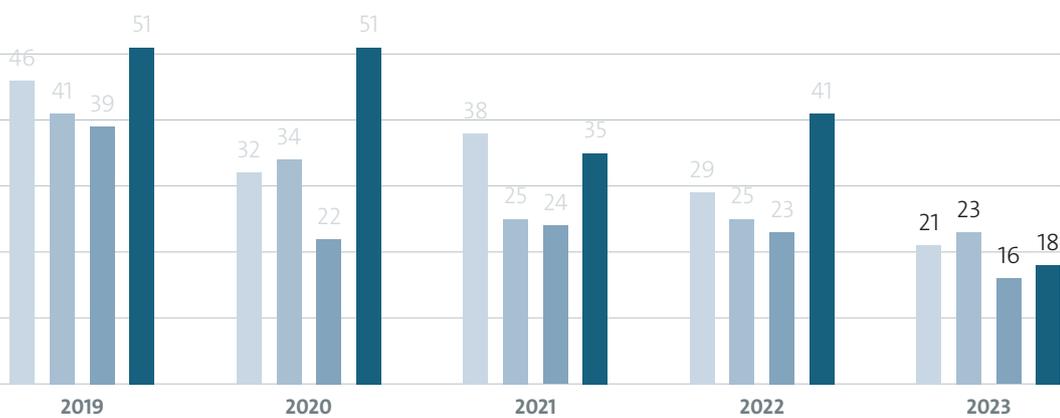


Abb. 3





## Wohnungspreise in Kürze

Wer sich ein Bild des Paderborner Wohnungsmarktes machen möchte, ohne dabei zu sehr ins Detail zu gehen, der findet in Abbildung 4 einen Überblick über die tatsächlich gehandelten Quadratmeterpreise des Stadtgebietes im Jahr 2023.

Für Schnäppchenjäger waren von den 182 Kauffällen in diesem Jahr gerade einmal zwei Fälle interessant – sie wurden für einen Quadratmeterpreis unterhalb von 1.200 €/m<sup>2</sup> verkauft. Über alle Wohnungen hinweg betrug der Durchschnittsquadratmeterpreis rund 2.520 €/m<sup>2</sup>. Im dazugehörigen Intervall wurden immerhin 15 Wohnungen gehandelt. Besonders teuer waren Wohnungen mit einem Preis von über 4.200 €/m<sup>2</sup>. Insgesamt wurden vier solcher Kauffälle 2023 aktenkundig. Doch auch das Feld zwischen 3.000 €/m<sup>2</sup> und

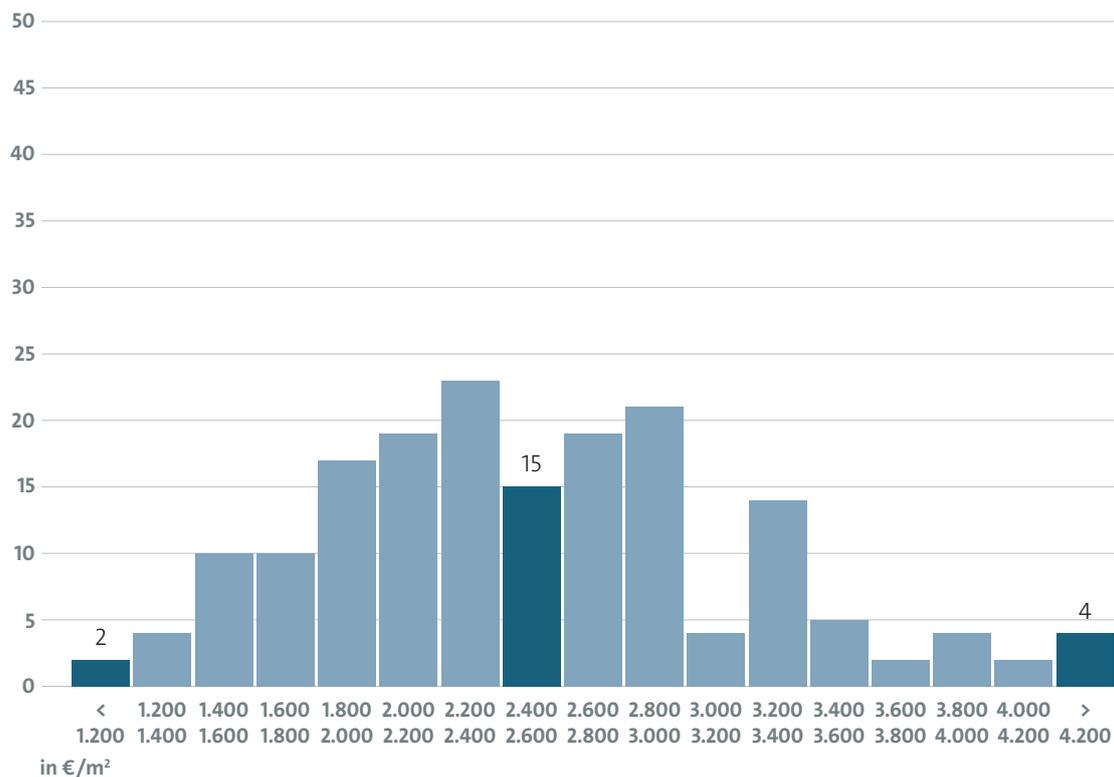
4.000 €/m<sup>2</sup> war in der Vergangenheit für Paderborner Bestandsimmobilien ungewöhnlich teuer. Dennoch konnten hier ebenfalls 29 Immobilienverkäufe umgesetzt werden.

Wie zu erkennen ist, besteht der Paderborner Wohnungsmarkt jedoch nicht nur aus Luxus und Abriss. In der Realität wird über das komplette Preisspektrum gehandelt – mit einer Tendenz zur Mitte. Der Großteil der Verkäufe fand in einer Preisspanne zwischen 2.000 €/m<sup>2</sup> und 3.000 €/m<sup>2</sup> statt. Dies gilt für die Stadt in ihrer Gesamtheit genauso wie für jede einzelne Lage.

**Quadratmeterpreisverteilung in der Paderborner Kernstadt**

Abb. 4

Eigentumswohnungen



# KÄUFERHERKUNFT

## Wie viele Käufer braucht Paderborn überhaupt?

Im Jahr 2023 haben insgesamt 164 Häuser in der Paderborner Kernstadt sowie in den Ortsteilen den Besitzer gewechselt. Davon wurden 79 Häuser in der Kernstadt verkauft. In unseren Aufzeichnungen gab es noch nie ein Jahr mit derart niedrigen Verkaufszahlen! Die Doppelhaushälfte führte das Feld mit 23 Verkaufsfällen an und löste damit das Mehrfamilienhaus an der Spitze ab. In den etwas ländlicher geprägten Ortsteilen der Stadt lag das freistehende Einfamilienhaus mit 45 Verkaufsfällen an der Spitze. Wohnungen wurden im vergangenen Jahr im gesamten Stadtgebiet 247 Stück gehandelt, 182 davon in der Kernstadt und 65 in den Ortsteilen. Mit 80 beziehungsweise 42 Verkaufsfällen waren 3- und 2-Zimmer-Wohnungen in der Kernstadt die dominierende Bauform. In den Ortsteilen war ebenfalls die 3-Zimmer-Wohnung die am stärksten vertretene Wohnungsgröße. Mit 39 und 13 Verkaufsfällen wurden die 3- und 2-Zimmer-Wohnungen am häufigsten gehandelt.

## ... und wo kommen die Käufer her?

Wie jeder Paderborner weiß, ist Paderborn beliebt. Vor allem bei Paderbornern. Und in der näheren Nachbarschaft. Die meisten Hauskäufer stammten aus dem direkten Umfeld der Stadt. Insgesamt 153 Käufer kamen im Jahr 2023 aus der Region Ostwestfalen-Lippe. Das bedeutet, rund 93 % aller Käufer stammen aus der „direkten“ Nachbarschaft.

Erstaunlicherweise kamen aus dem übrigen NRW gerade einmal sechs Käufer, und vier Hauskäufer kamen aus der übrigen Bundesrepublik.

### Käuferherkunft

Abb. 5

	Anzahl Häuser	Anzahl Wohnungen
Stadt Paderborn	140	170
Kreis Paderborn	9	34
Ostwestfalen	4	19
Nordrhein-Westfalen	6	7
Bundesrepublik	4	16
Unbekannt	1	3
<b>Gesamt</b>	<b>164</b>	<b>249</b>

Bei Häusern mit einer oder zwei Wohneinheiten, also Häusern, die hauptsächlich von Selbstnutzern gekauft werden, ist dieses Ergebnis kaum überraschend. Bei Mehrfamilienhäusern könnte man allerdings einen größeren Anteil von Käufern außerhalb von Ostwestfalen-Lippe erwarten. Aber auch bei diesen zeigte sich im Jahr 2023, dass Paderborn ein lokal begrenzter Markt ist. Rund 7% aller Mehrfamilienhäuser haben einen Käufer außerhalb von Ostwestfalen-Lippe gefunden. Bei Wohnungen war der Anteil auswärtiger Käufer mit 9% ähnlich niedrig. Die überwiegende Mehrheit aller Kapitalanlageimmobilien wurde an Ortsansässige verkauft.

Für Verkäufer bedeutet das: Bei der Suche nach einem geeigneten Käufer sollte man nicht auf den Hochschulprofessor aus Heidelberg oder den Topmanager aus München hoffen. Konzentriert man seine Verkaufsaktivitäten auf das nahe gelegene Umfeld, findet man mit hoher Wahrscheinlichkeit genau den passenden Käufer.



## GEBÄUDEBESTAND

### Wohnimmobilien in der Kernstadt: Wie wohnen Menschen in der Kernstadt?

2016 hat es in der Kernstadt insgesamt 15.328 Wohngebäude gegeben. Häufig heißt es, Paderborn sei eine Großstadt mit dem Charme ländlicher Wohnstruktur. Dies belegen auch die Zahlen, die zeigen, welche Art von Wohngebäuden vorherrscht. Mit 71%, also fast 11.000 Gebäuden, sind Ein- und Zweifamilienhäuser prägend für das Paderborner Stadtbild und mit großem Abstand am häufigsten anzutreffen. Dabei sind Ein- und Zweifamilienhäuser nicht zwangsläufig freistehende Gebäude, sondern in den zentralen und dadurch teuren Lagen der Kernstadt häufig auch als Doppel- oder Reihenhausbebauung anzutreffen.

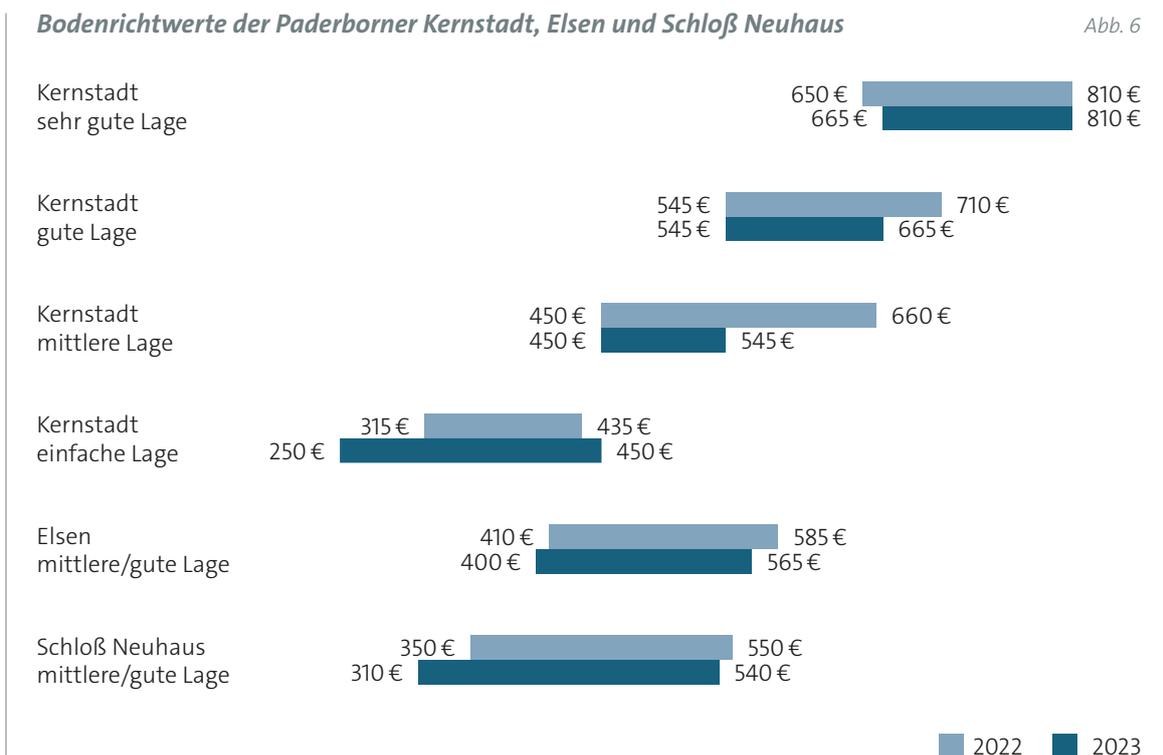
Mehrfamilienhäuser mit bis zu sechs Wohneinheiten gibt es immerhin 3.200. Wirklich große Mehrfamilienhäuser ab sieben Wohneinheiten sind mit 1.300 deutlich seltener vertreten.

Zusammengerechnet bietet die Kernstadt somit aktuell etwas über 44.300 Wohneinheiten. Zwar sind die meisten Gebäude Ein- und Zweifamilienhäuser, die meisten Paderborner leben jedoch in einem Mehrfamilienhaus. Es gibt 30.300 Wohnungen in Mehrfamilienhäusern, von denen sich 13.400 in Häusern mit bis zu sechs Wohnungen und 16.900 in Häusern mit mindestens sieben Wohnungen befinden. Ein- und Zweifamilienhäuser kommen demgegenüber „nur“ auf 14.000 Wohnungen und haben einen Anteil von 30%.

# GRUNDSTÜCKSPREISE

Grundbesitzer können sich freuen! In nahezu allen Lagen blieben die Preise für Grundstücke stabil. Hauptsächlich in ohnehin günstigeren Lagen gaben die Preise noch einmal nach. Der folgende Quadratmeterpreisvergleich basiert auf den vom Gutachterausschuss der Stadt veröffentlichten Bodenrichtwerten (nachzulesen im „Grundstücksmarktbericht 2024 für die Stadt Paderborn“). Demnach war der Quadratmeter Grund und Boden in der Kernstadt kaum unter 250 € zu haben – und das auch nur in einfachen Lagen. In mittleren Lagen ging es unverändert ab ca. 450 €/m<sup>2</sup> los, zum Teil bis an die Marke von 545 €/m<sup>2</sup>. Gute Lagen waren zwischen 545 €/m<sup>2</sup> und 665 €/m<sup>2</sup> wert, und in sehr guten Lagen bewegte sich der Quadratmeterpreis jenseits der 660-€-Grenze und zum Teil bis an 810 €/m<sup>2</sup> heran. Auch die Ortsteile Elsen und Schloß Neuhaus blieben stabil und waren mit Preisen zwischen 310 €/m<sup>2</sup> und 565 €/m<sup>2</sup> durchaus mit den Lagen der Kernstadt vergleichbar.

Bei den Bodenrichtwerten handelt es sich um offizielle Orientierungshilfen, die zum Ziel haben, nachhaltig erzielbare Grundstückspreise zu beschreiben. Sie sind daher in ihrer Einschätzung konservativer und träger als der Markt und spiegeln das Marktgeschehen zeitversetzt wider. Seit dem Rekordjahr 2021 hat sich die Stimmung am Immobilienmarkt zunehmend eingetrübt, und viele Marktteilnehmer waren überrascht, dass die hohen Bodenrichtwerte standgehalten haben. Für das nächste Jahr könnte aber eine Korrektur ins Haus stehen.



# WOHNIMMOBILIEN IN DER KERNSTADT



Auf den folgenden Seiten finden Sie detaillierte Informationen zu den einzelnen Objektarten. Ob Sie sich über freistehende Einfamilienhäuser zur Eigennutzung oder über ganze Mehrfamilienhäuser zur Kapitalanlage informieren möchten – hier werden Sie fündig.

Noch ein Hinweis vorab: Die hier veröffentlichten Zahlen sind sehr detailliert und können helfen, den Marktwert einer Immobilie einzuschätzen. Die sachkundige Wertschätzung einer Immobilie ist jedoch immer eine sehr individuelle Aufgabe. Eine Formel, in die man ein paar Zahlen einsetzt, um den *einen* richtigen Preis zu erfahren, gibt es nicht. Der Marktwert ist von weit mehr Faktoren abhängig als dem hier dargelegten Zahlenmaterial. Diese Daten können eine Orientierung geben, aber ohne jedes relevante Detail untersucht zu

haben, kann man den Preis einer Immobilie nicht bestimmen. Hüten Sie sich deshalb vor „Schnellschüssen“ bei der eigenen Wertschätzung, und prüfen Sie umfassend und gründlich. Gerne können Sie sich natürlich auch an uns wenden.

Bevor es ins Detail geht, möchten wir Ihnen den Gesamtmarkt im Überblick vorstellen. Die nachfolgende Grafik vermittelt Ihnen einen Eindruck, wie viele Immobilien in jeder Objektart im Bestand gehandelt wurden.

Wahrscheinlich überrascht es Sie, zu sehen, wie gering die gehandelten Stückzahlen pro Objektart wirklich sind. Damit sind Sie nicht allein. Wir versprechen Ihnen: Die folgenden Detailauswertungen halten noch viele weitere Überraschungen für Sie bereit.

## Verteilung der Verkaufsfälle nach Objektart

Abb. 7

Einfamilienhäuser	21
Doppelhaushälften/Reiheneckhäuser	23
Reihenmittelhäuser	16
Mehrfamilienhäuser	18

Gesamtanzahl: 78

*Zusätzlich wurden 182 Wohnungen und eine nicht näher definierte „sonstige Immobilie“ gehandelt. Auch neun Zweifamilienhäuser wurden gehandelt. Diese werden aufgrund ihrer vielen Besonderheiten jedoch nicht mehr in diesem Bericht berücksichtigt.*





# 1

## EINFAMILIENHÄUSER

---

Die wichtigsten  
Zahlen im Überblick

ÜBLICHE VERKAUFSSPANNE

**375.000 € bis 735.000 €**

---

21

VERKAUFTE  
Einfamilienhäuser

- 4,9%

VERÄNDERUNG  
der Verkaufspreise  
zum Vorjahr

64

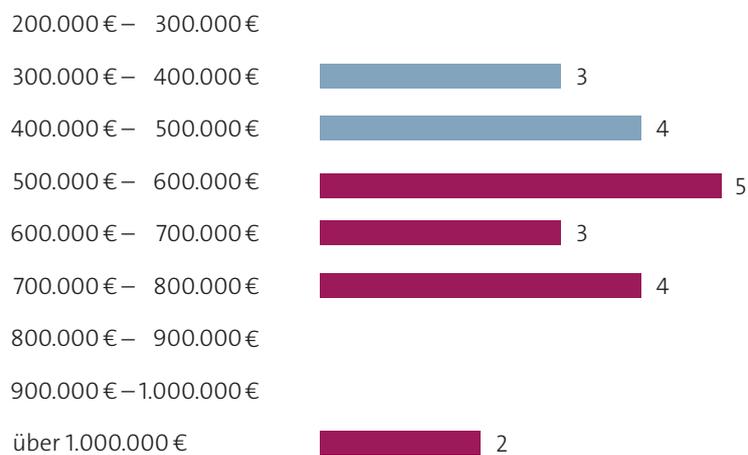
ANGEBOTENE  
Einfamilienhäuser

---



**Verkaufspreisverteilung**

Abb. 8



Gesamtanzahl: 21

*Wie bereits im Vorjahr lagen 2023 die Preise zumeist oberhalb der halben Million. Auch dieses Mal war das Preissegment zwischen 500.000 € und 600.000 € am stärksten vertreten. Auffallend waren die beiden Verkäufer oberhalb 1 Mio. €.*

## Verkaufte Bestandsimmobilien

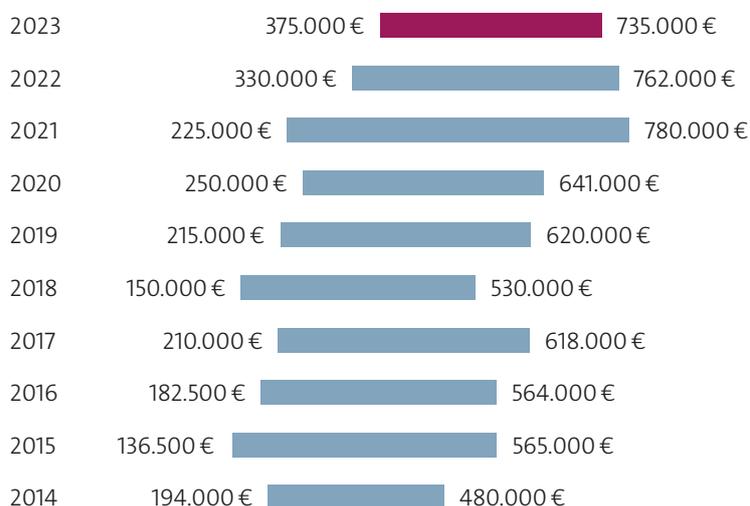
Im Jahr 2023 wurden in der Paderborner Kernstadt 21 Einfamilienhäuser mit einem Gesamtvolumen von rund 12,7 Mio. € verkauft. Dies entspricht in der Objektgruppe „Häuser“ einem Marktanteil von rund 26,6 % aller Verkaufsfälle. Bezogen auf die gehandelten Stückzahlen, fiel das Einfamilienhaus in diesem Jahr auf einen historischen Tiefstwert. Noch nie seit Beginn unserer Aufzeichnungen konnte ein derart niedriger Wert verzeichnet werden! Die Preise der Einfamilienhäuser waren seit nunmehr fünf Jahren ebenfalls erstmals wieder rückläufig! Die zugehörige Preisspanne verschmälerte sich zwar auf 375.000 €–735.000 €, doch mit 14 Verkäufen wurden mehr als die Hälfte aller Einfamilienhäuser zu Preisen oberhalb 500.000 € gehandelt. Preise, die nach der Zinswende für viele Kaufinteressierte nicht länger finanzierbar sind. Ein freistehendes Einfamilienhaus im Stadtgebiet ist zu einem Luxusobjekt geworden. Deutlich erkennbar ist das an den mitt-

lerweile regelmäßig auftretenden Verkäufen zu Preisen oberhalb 1 Mio. €. Im Jahr 2023 waren es immerhin zwei Verkäufe. Vorbei ist die Zeit der günstigen Einfamilienhäuser mit Preisen bis max. 300.000 €. Schon seit zwei Jahren wurde kein Einfamilienhaus mehr unterhalb dieser Preisgrenze gehandelt. Der Immobilienmarkt hat sich gewandelt; nicht nur was die Preise angeht.

2023 war ein klarer Käufermarkt. Mit 64 Angeboten wurden beinahe dreimal so viele Einfamilienhäuser beworben, wie verkauft wurden. Wer über die finanziellen Mittel verfügte, konnte aus einem breiten Angebot auswählen. Einmal mehr zeigte sich, dass es beim Immobilienverkauf auf den richtig gewählten Preis ankommt. Viele Verkäufer hatten wohl noch die Rekordpreise aus dem Jahr 2021 im Kopf, blieben aber schlussendlich auf ihren Häusern sitzen.

### Übliche Verkaufspreisspannen

Abb. 9



*Die übliche Preisspanne für Einfamilienhäuser ist im Jahr 2023 insgesamt schmaler geworden. Während der Einstiegspreis noch einmal deutlich anstieg, musste in der Spitze ein leichter Rückgang verbucht werden.*

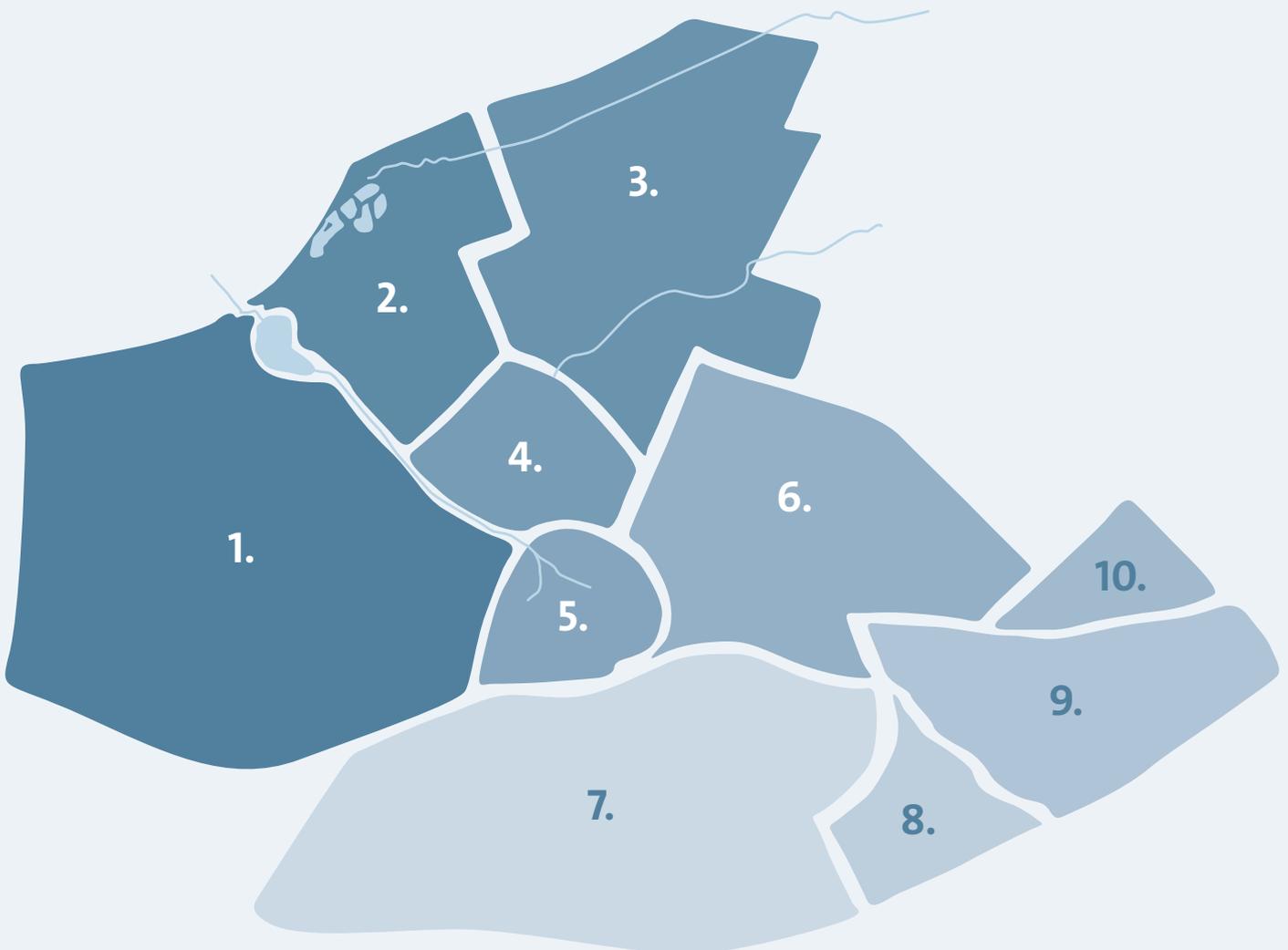
## VERTEILUNG DER VERKÄUFE AUF DIE STADTTEILE

Die bisher gezeigten Preisspannen ergeben sich aus den Verkäufen über die gesamte Paderborner Kernstadt hinweg. Welche Preise im Detail in den einzelnen Quartieren umgesetzt werden konnten, können Sie der Darstellung auf der folgenden Seite entnehmen.

Interessenten, die in der Kernstadt ein Einfamilienhaus erwerben wollten, hatten es auch 2023 nicht leicht, zum Zuge zu kommen. Am Angebot mangelte es nicht, aber oftmals fanden Käufer und Verkäufer beim Preis keinen gemeinsamen Nenner.

Zahlenmäßig am stärksten vertreten waren in diesem Jahr die Stadtheide (7) und die Oststadt (4). Den dritten Platz mit je drei Verkäufen teilten sich die Lieth und die Südstadt. Ein krasser Wandel, war die Lieth doch im vergangenen Jahr noch Spitzenreiter mit zehn Verkäufen.

Mit einem Preis von immerhin noch 380.000 € wurde das günstigste Einfamilienhaus übrigens in der Stadtheide verkauft. Das teuerste Einfamilienhaus, von dem wir Ihnen hier berichten dürfen, wechselte dagegen in der Oststadt für mehr als 1 Mio. € den Besitzer.



	Anzahl	niedrigster Verkaufspreis	höchster Verkaufspreis
1. Riemekeviertel	2	–	–
2. Fischteiche	–	–	–
3. Stadtheide	7	380.000 €	790.000 €
4. Nordstadt	1	–	–
5. Innerer Ring	–	–	–
6. Oststadt	4	485.000 €	> 1 Mio. €
7. Südstadt	3	–	–
Dahler Weg / 8. Lichtenfelde	1	–	–
9. Auf der Lieth	3	–	–
10. Kaukenberg	–	–	–



## Was wollten Verkäufer für ihre Einfamilienhäuser haben?

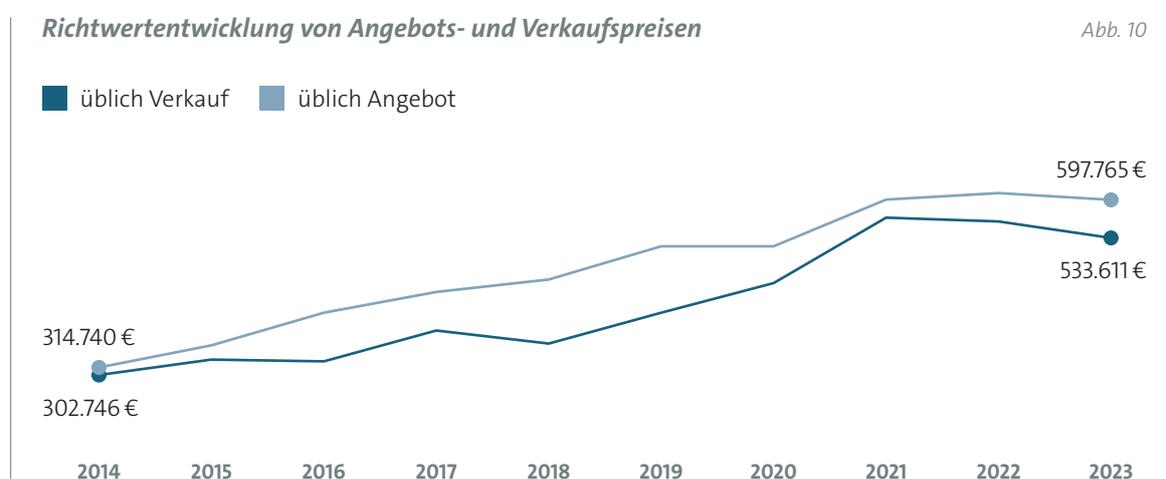
### Was wurde tatsächlich umgesetzt?

Wie im Vorjahr suchten viele Hausverkäufer den Weg in die Öffentlichkeit, und es wurden 64 Häuser in Immobilienbörsen beworben – fast dreimal so viele, wie verkauft wurden! Ob es sich bei den angebotenen und verkauften Häusern um dieselben Objekte handelt, können wir nicht genau feststellen; unserer Einschätzung nach ist das in der Mehrzahl der Fälle so.

Was verkauft wurde, wurde in der Regel auch zuvor beworben. Geschäfte unter Nachbarn wurden wieder seltener. Bei den Preisvorstellungen haben sich Käufer und Verkäufer in ihren Einschätzungen noch weiter voneinander entfernt (siehe Abbildung 10). Insgesamt verharrten die Angebotspreise auf dem sehr

hohen Niveau der Vorjahre; der Richtwert der Verkäufe nahm allerdings bedeutend ab. Über alle Verkäufe hinweg wollten Eigentümer 597.765€ mit dem Verkauf ihrer Immobilie erzielen, tatsächlich erreicht wurden beim Verkauf dagegen 533.611€. Sicherlich nicht zur Freude der Verkäufer ging es preislich mit -4,9% spürbar abwärts!

Die Preisänderung ist möglicherweise darauf zurückzuführen, dass die gehandelten Immobilien im Vergleich zum Vorjahr in ihren wertbeeinflussenden Kriterien anders waren – sprich 2022 qualitativ eine andere Ware vorgelegen hat. Inwieweit sich die gehandelten Immobilien unterschieden haben, erfahren Sie im nächsten Kapitel.



## Zusammensetzung des Marktes

In 20 von 21 Verkaufsfällen haben Käufer in Paderborn ein älteres Einfamilienhaus erworben. Mit neun Häusern wurde annähernd die Hälfte aller gehandelten Objekte bereits in den 1970er-Jahren bis Mitte der 1990er-Jahre errichtet. In der Baujahresgruppe ab 1995 wurde lediglich ein Haus verkauft. Verkäufe von Einfamilienhäusern jüngerer Datums gab es im vergangenen Jahr nicht. Insgesamt lag im Vergleich zum Vorjahr eine ähnliche Verteilung der Baujahre vor; lediglich die Anzahl der Verkäufe ging stark zurück.

## Wohnflächen und Grundstücksgrößen

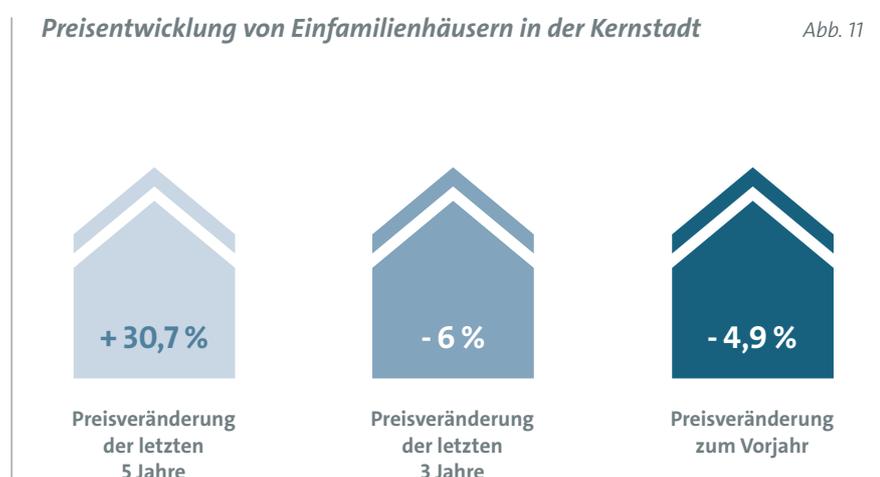
Die Ware „Einfamilienhaus“ hat sich von 2022 zu 2023 durchaus verändert. Mit einem Minus von  $-7\text{ m}^2$  erfuhr der Richtwert für die Wohnfläche eine wertbeeinflussende Verringerung. Immerhin handelt es sich hierbei im Prinzip fast um ein kleines Zimmer. Im Gegensatz dazu erhielt man beim Kauf eines Einfamilienhauses deutlich mehr Grundstück als im Vorjahr. Über alle Baujahresgruppen hinweg betrug der Zuwachs der Grundstücksfläche  $+45\text{ m}^2$ . Der Richtwert der Baujahresgruppe von 1975 bis 1994 erfuhr mit  $+51\text{ m}^2$  sogar einen noch etwas höheren Zuwachs als die Gesamtheit. Gerade unter den kleineren „Stadt-Grundstücken“ macht sich ein solcher Zuwachs für Käufer durchaus bemerkbar und beeinflusst den Wert der Immobilie mitunter erheblich.

## Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

Das freistehende Einfamilienhaus ist in Paderborn die Objektart mit der höchsten Nachfrage. Im Juni 2024 hatten 77,9% aller Suchenden in unserer Kartei das freistehende Einfamilienhaus als Suchwunsch angegeben. Doch der Wunsch allein konnte die Preise nicht stützen, denn auf der anderen Seite verteuerte sich die Finanzierung, und die Eigenkapitalanforderungen der Banken stiegen. Nachvollziehbar, dass die Preise fielen – auch wenn mancher Verkäufer sich mit dieser Situation auch heute noch nicht angefreundet hat. Erkennbar ist dies in Abbildung 10.

Mit  $-4,9\%$  bzw. rund  $-28.000\text{ €}$  pro Haus fiel der Rückgang noch moderat aus! Wägt man die Verringerung der Wohnfläche und die gestiegene Grundstücksfläche gegeneinander ab, so hätten Einfamilienhäuser rechnerisch eigentlich  $+13.000\text{ €}$  mehr wert sein müssen. Berücksichtigt man diese Veränderung, ist der reale Preisrückgang noch deutlich stärker, denn die Preise sind gefallen, obwohl sich die Ware verbessert hat!

Als Erklärung des Preisrückgangs kommen sicherlich die Rahmenbedingungen der Baufinanzierung in Betracht: erhöhte Zinsen und gestiegene Eigenkapitalanforderungen. Doch hinzu kam im Jahr 2023 außerdem ein hoher Druck durch stark steigende Inflation und damit einhergehende wirtschaftliche Risiken, die die potenziellen Käufer zusätzlich gehemmt haben. Das beherrschende Topthema 2023 war jedoch die politisch forcierte „Energiewende“. Die Kommunikation, was



genau gewollt ist und welche Auswirkungen dies im Detail auf Bestandsimmobilien hat, war über Monate katastrophal. Man hatte den Eindruck, Wohnimmobilien sollen sofort klimaneutral werden, und die entsprechenden Maßnahmen sollen mit der Brechstange durchgedrückt werden. Lange Zeit war vollkommen unklar, welche technischen und damit finanziellen

Auswirkungen dies auf Immobilienbesitzer hat. Die ungeklärten Fragestellungen und damit einhergehenden möglichen Probleme haben viele Kaufinteressenten zunächst abwarten lassen. Im Zweifel wurden Entscheidungen auf unbestimmte Zeit vertagt oder direkt gegen eine angebotene Immobilie getroffen.

### Richtwerte nach Baujahresgruppen Abb. 12

Baujahr	2023	2022
vor 1950	k. A.	k. A.
1950 – 1974	11	17
	160 m <sup>2</sup>	148 m <sup>2</sup>
	666 m <sup>2</sup>	668 m <sup>2</sup>
	522.700 €	574.220 €
1975 – 1994	9	8
	143 m <sup>2</sup>	164 m <sup>2</sup>
	645 m <sup>2</sup>	594 m <sup>2</sup>
	521.286 €	529.786 €
1995 – 2014	1	4
	k. A.	163 m <sup>2</sup>
	k. A.	406 m <sup>2</sup>
	k. A.	570.667 €
nach 2014	k. A.	k. A.
unbekannt	k. A.	k. A.

- Anzahl
- Ø Wohnfläche
- Ø Grundstücksfläche
- Ø Verkaufspreis

## FAZIT UND AUSBLICK

### Unsere Erwartung für die Preisentwicklung

Um den aktuellen Preisrückgang von -4,9% in einen größeren Zusammenhang zu setzen: Im Jahr 2014 lag der durchschnittliche Kaufpreis für ein Einfamilienhaus in der Kernstadt bei etwa 315.000 €. Im vergangenen Jahr betrug dieser Preis rund 534.000 €. Das bedeutet eine Steigerung von fast 200.000 € oder ca. 59% in zehn Jahren. Diese Zahlen machen deutlich, dass die Preise trotz des jüngsten Rückgangs immer noch auf einem sehr hohen Niveau sind und dass die langfristige Wertentwicklung sehr positiv war.

Insgesamt sehen wir die Preise für Einfamilienhäuser relativ stabil. Aktuell findet vielerorts eine „Bodenbildung“ statt, sodass nicht mehr mit weiteren drastischen Preisrückgängen zu rechnen ist. Wer den Markt beobachtet hat, konnte auch feststellen, dass Angebote deutlich länger beworben wurden und dass Hausverkäufer es schwerer hatten, ihr Haus an die Frau oder den Mann zu bringen. Daran wird sich unserer Meinung nach in naher Zukunft auch nichts ändern, denn die Rahmenbedingungen sind erst einmal festgezurr.

Immobilien zu verkaufen ist daher auch kein einfaches Unterfangen mehr, wie es in den vergangenen Jahren der Fall war. Der Immobilienverkauf und vor allem die Käufersuche bedeuten wieder Arbeit, denn auch wenn viele kaufen wollen, können es in diesem Segment leider immer weniger tun. Stimmt der Angebotspreis nicht, wird eine Immobilie zurzeit schnell zum sprichwörtlichen Ladenhüter. Wer die eigenen Preisvorstellungen aber dem Markt anpasst, kann trotzdem noch zu sehr ordentlichen Preisen verkaufen. Für das kommende Jahr rechnen wir daher mit einer Seitwärtsbewegung für die Preise der Einfamilienhäuser.

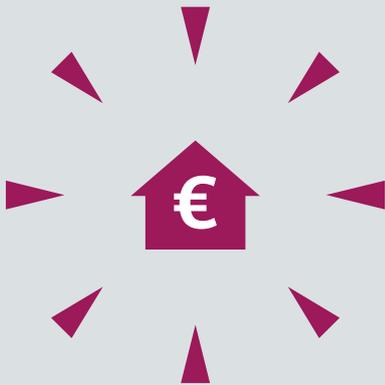




## ONLINE-WERTERMITTLUNG

# WAS IST DER RICHTIGE PREIS?





### Was ist der „richtige“ Preis für Ihre Immobilie?!

Sowohl Verkäufer als auch Käufer treibt zunächst die Frage nach dem Preis einer Immobilie um. Verkäufer möchten eine Vorstellung vom Wert ihrer Immobilie bekommen, bevor sie sich für einen Verkauf entscheiden. Ähnlich geht es den Käufern, die auf der Suche nach der Traumimmobilie sind.

Um beide Parteien möglichst schnell und unkompliziert zu unterstützen, bieten wir auf unserer Website eine Immobilien-Bewertung an: die Online-Wertermittlung. Innerhalb weniger Tage erstellen wir für Sie einen individuellen Marktbericht, der speziell auf die jeweilige Immobilie zugeschnitten ist.

### Gibt's doch überall?! Macht doch jeder?! Von wegen!

Im Internet finden sich zwar zahlreiche Anbieter kostenloser Online-Wertermittlungen, doch bei uns bekommen Käufer und Verkäufer etwas, das es woanders so nicht gibt: eine seriöse, persönliche Beratung durch einen lokalen Spezialisten und eine Bewertungsgrundlage, die einmalig ist!

## Sie möchten die Online-Wertermittlung ausprobieren?

Unter [www.thater-immobilien.de/online-wertermittlung](http://www.thater-immobilien.de/online-wertermittlung) erhalten Sie weitere Informationen und können jederzeit eine kostenlose Online-Wertermittlung anfordern.



### Woher kommt der Preis?

Als einziger Anbieter im Kreis Paderborn haben wir eine eigene Datenbank, in der wir öffentlich beworbene Immobilien, verkaufte Immobilien und die Suchwünsche unserer Kaufinteressenten erfassen. Jede Online-Wertermittlung basiert auf diesen Daten und wird anschließend von unseren Experten noch einmal geprüft. Dieses Vorgehen kostet zwar etwas mehr Zeit, erhöht aber andererseits die Qualität. So erhalten Sie eine zuverlässige Orientierungshilfe: Wir geben Ihnen eine erste Preisindikation und informieren über potenzielle Kaufinteressenten.

**Sie möchten mehr erfahren? Dann wenden Sie sich an unseren erfahrenen Immobilien-Spezialisten:**

**Christoph Wietfeld**  
zertifizierter  
Immobilien-Wertemittler  
05251 288 690-4  
[cw@thater-immobilien.de](mailto:cw@thater-immobilien.de)





# 2

## DOPPELHAUSHÄLFTEN UND REIHENECKHÄUSER

---

Die wichtigsten  
Zahlen im Überblick

ÜBLICHE VERKAUFSSPANNE

**273.000 € bis 540.000 €**

---

23

VERKAUFTE

Doppelhaushälften und  
Reiheneckhäuser

- 12,6 %

VERÄNDERUNG

der Verkaufspreise  
zum Vorjahr

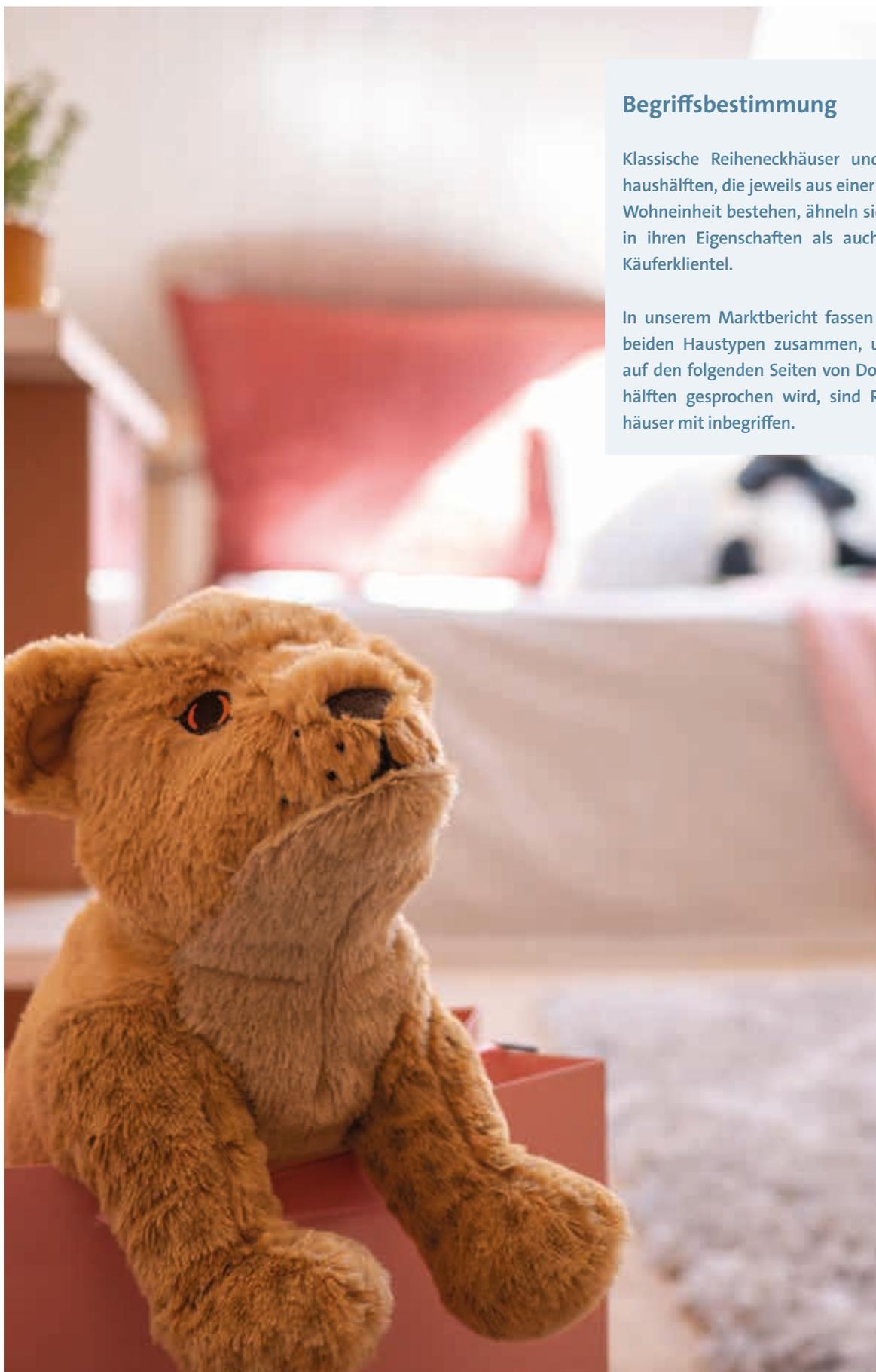
33

ANGEBOTENE

Doppelhaushälften und  
Reiheneckhäuser

---





### Begriffsbestimmung

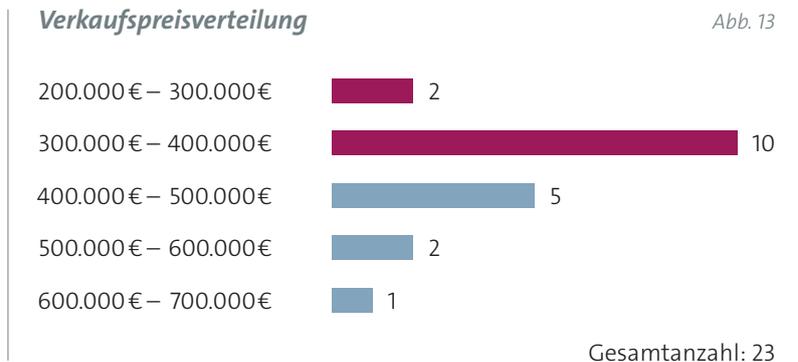
Klassische Reiheneckhäuser und Doppelhaushälften, die jeweils aus einer einzelnen Wohneinheit bestehen, ähneln sich sowohl in ihren Eigenschaften als auch von der Käuferklientel.

In unserem Marktbericht fassen wir diese beiden Haustypen zusammen, und wenn auf den folgenden Seiten von Doppelhaushälften gesprochen wird, sind Reiheneckhäuser mit inbegriffen.

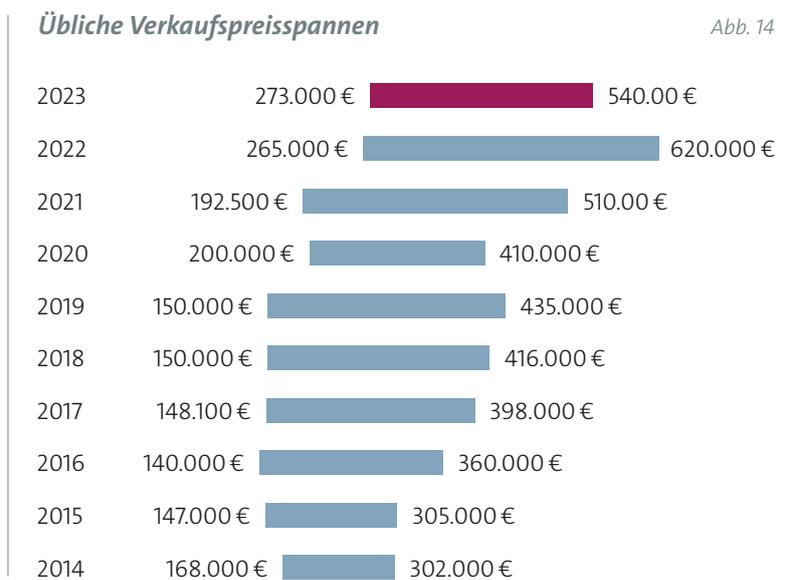
## Verkaufte Bestandsimmobilien

Im Jahr 2023 wurden in der Paderborner Kernstadt 23 Doppelhaushälften und Reiheneckhäuser mit einem Gesamtvolumen von rund 9,4 Mio. € verkauft. Bezogen auf die Stückzahlen, entspricht dies einem Marktanteil von gut 29 % aller Verkaufsfälle. Im Vergleich zum Vorjahr (25 Häuser) war die Anzahl der Verkäufe erneut rückläufig. Dennoch ist die Doppelhaushälfte in diesem Jahr die Objektart mit den meisten Verkaufsfällen. Bei gerade einmal 23 Stück ein trauriger Rekord.

Üblicherweise bewegten sich die Verkaufspreise aber zwischen 273.000 € und 540.000 €. In einigen Ausnahmefällen wurden Spitzenpreise um 600.000 € bezahlt. Der Höchstpreis des Vorjahres von 620.000 € wurde allerdings nicht erneut erreicht.



*2023 wurden mit 23 Stück nahezu so viele Doppelhaushälften verkauft wie im Vorjahr, allerdings auf einem deutlich niedrigeren Preisniveau. Über die Hälfte aller verkauften Doppelhaushälften konnten für einen Preis von unter 400.000 € erstanden werden. Im Jahr zuvor war es gerade einmal ein Drittel.*



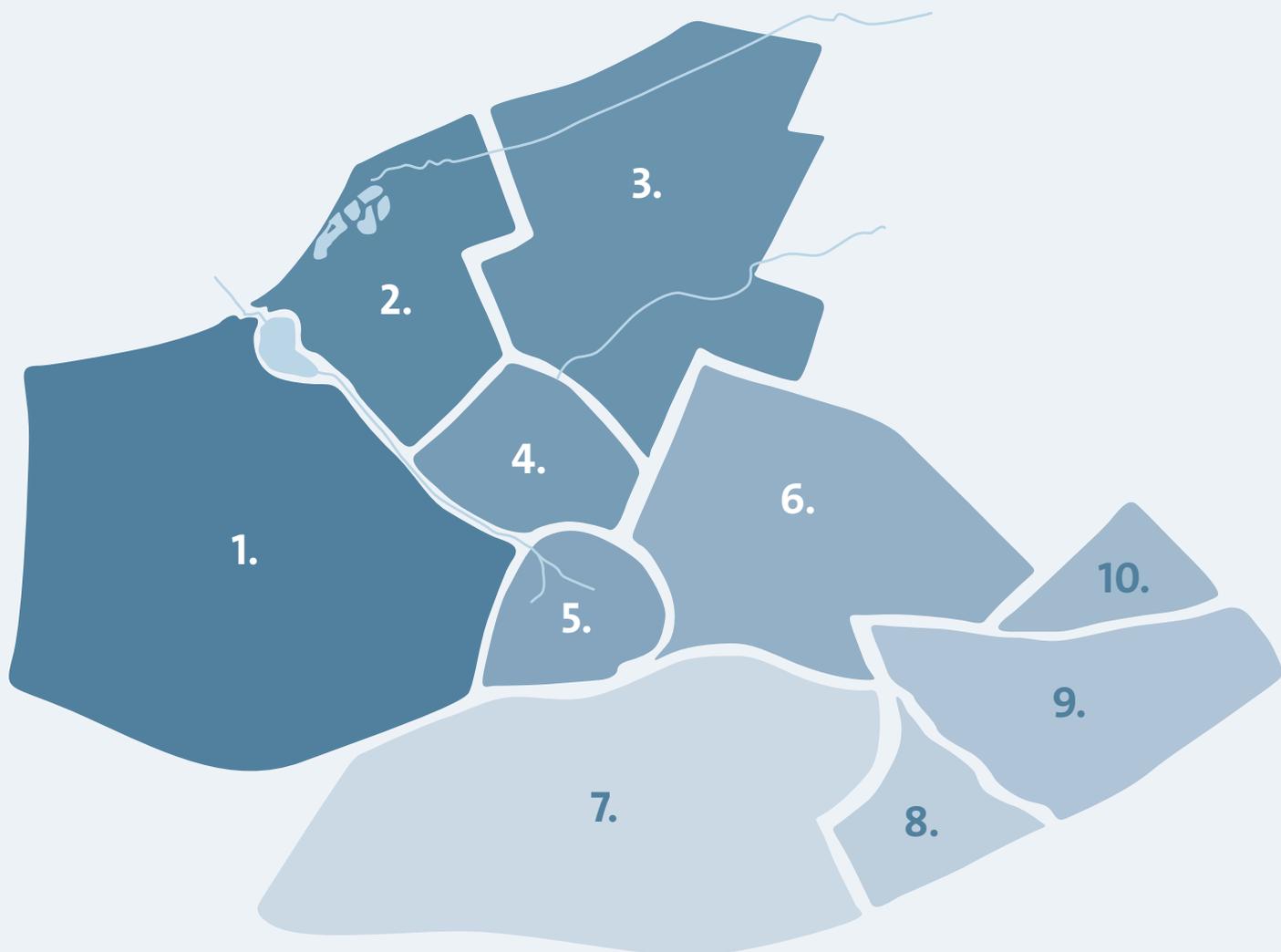
*2023 hat sich die Preisspanne für Doppelhaushälften deutlich verschmälert und in der Preisspitze an Boden verloren.*

## VERTEILUNG DER VERKÄUFE AUF DIE STADTTEILE

Die bisher gezeigten Preisspannen ergeben sich aus den Verkäufen über die gesamte Paderborner Kernstadt hinweg. Welche Preise im Detail in den einzelnen Quartieren umgesetzt werden konnten, können Sie der Darstellung auf der folgenden Seite entnehmen.

Interessenten, die eine Doppelhaushälfte erwerben wollten, hatten 2023 weniger Auswahl

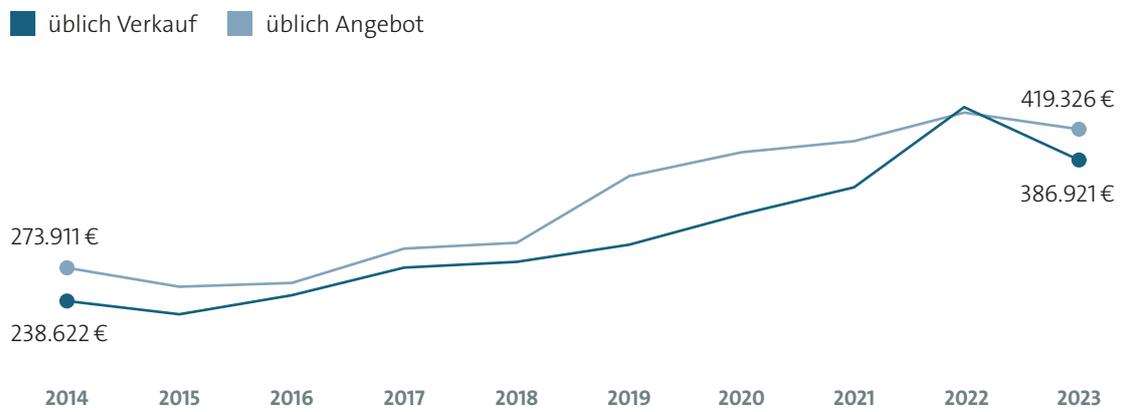
als im Vergleich zum Vorjahr. Lediglich in der Stadtheide und in der Südstadt trafen interessierte Käufer auf ein reichhaltigeres Angebot. Mit nur zwei Kauffällen gab es in der Paderborner Oststadt einen besonders großen Rückgang. Ein Jahr zuvor wurden hier noch sieben Doppelhaushälften gehandelt und damit die meisten im Stadtgebiet.



	Anzahl	niedrigster Verkaufspreis	höchster Verkaufspreis
1. Riemekeviertel	3	–	–
2. Fischteiche	1	–	–
3. Stadtheide	7	326.000 €	485.000 €
4. Nordstadt	–	–	–
5. Innerer Ring	–	–	–
6. Oststadt	2	–	–
7. Südstadt	6	290.000 €	540.000 €
Dahler Weg / 8. Lichtenfelde	2	–	–
9. Auf der Lieth	–	–	–
10. Kaukenberg	2	–	–

**Richtwertentwicklung von Angebots- und Verkaufspreisen**

Abb. 15



**Preisentwicklung von Doppelhaushälften in der Kernstadt**

Abb. 16



Preisveränderung  
der letzten  
5 Jahre



Preisveränderung  
der letzten  
3 Jahre



Preisveränderung  
zum Vorjahr

## Was wollten Verkäufer für ihre Doppelhaushälfte haben?

2023 konnten wir mit 33 Stück mehr Angebote beobachten, als es Verkäufe gab. Es liegt daher nahe, dass wir jede der verkauften Immobilie in der Werbung beobachten konnten. 2022 fand aufgrund einer Reihe sehr hochpreisiger Verkäufe eine Annäherung unserer Richtwerte statt. Erstmals in unseren Aufzeichnungen lag der Richtwert für die Verkaufspreise einer Objektart über dem Richtwert der Angebote! Im aktuellen Jahr sind wir aber wieder beim Status quo angelangt, und die Wünsche der Verkäufer lagen klar über den realisierten Verkaufspreisen. Rund 419.000€ verlangten Verkäufer im Schnitt. Umsetzen konnten sie 387.000€. Bezogen auf ihre Wunschvorstellung, mussten die Verkäufer also einen Preisnachlass von rund - 8 % oder aber 32.000€ gewähren.

## Zusammensetzung des Marktes

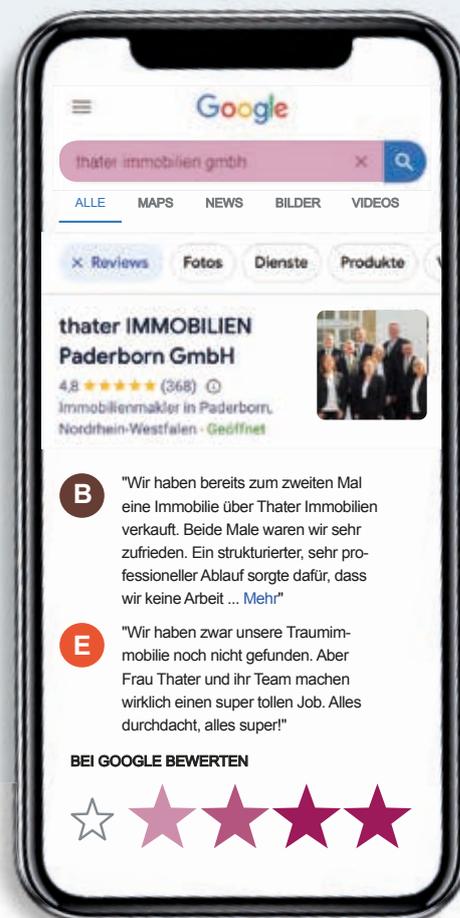
Zwar wurden 2023 weniger Doppelhaushälften verkauft als im Vorjahr, doch die Verteilung der Immobilien auf die einzelnen Baujahresgruppen war davon kaum betroffen. Nach wie vor lag eine ausgeglichene Verteilung der Verkäufe auf die Gruppen vor. Keine der Hauptgruppen war übermäßig stark vertreten.

## Wohnflächen und Grundstücksgrößen

In den einzelnen Baujahresgruppen 1950 – 1974 und 1975 – 1994 gab es bei den Grundstücksflächen mit - 35 m<sup>2</sup> und - 120 m<sup>2</sup> starke Abweichungen zum Vorjahr. Betrachtet man jedoch die 23 verkauften Häuser oder die Gruppierung, so blieb die Ware „Doppelhaushälfte“ von den wertbeeinflussenden Eigenschaften her relativ stabil. Zuwächse in der einen Gruppe wurden durch Rückgänge in den anderen Gruppen kompensiert. Mit einer Gesamtveränderung der Grundstücksfläche um - 32 m<sup>2</sup> und einer geringfügig veränderten Wohnfläche (- 5 m<sup>2</sup>) stellte sich die Doppelhaushälfte im Jahr 2023 im Vergleich zu 2022 ähnlich dar. Dennoch war eine leichte Verschlechterung erkennbar.

## Über Ihre Empfehlung bei Google freuen wir uns!

Dieser Marktbericht für Immobilien in Paderborn entsteht jährlich neu und ist ein kostenloser Service für unsere Kunden.



Gefällt Ihnen unser Service?  
Dann bewerten Sie uns bitte auf Google:  
[www.thater-immobilien.de/google-bewertung-erstellen](http://www.thater-immobilien.de/google-bewertung-erstellen)

Google-Bewertungen helfen uns,  
unsere lokale Sichtbarkeit in Paderborn  
zu erhöhen.

Herzlichen Dank!

Ihr Team von  
thater IMMOBILIEN





### Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

Die Nachfrage nach Doppelhaushälften ist nach wie vor ungebrochen. Für über 60 % der vorge-merkten Interessenten in unserer Kundenkartei kommt der Kauf einer Doppelhaushälfte infrage. Die Objektkategorie der Doppelhaushälften und Reiheneckhäuser ist deshalb so beliebt, weil sie aus Sicht der Käufer eine gute Kompromisslösung zwischen einem (zu) kompakten Reihenmittelhaus und dem großzügigen freistehenden Einfamilienhaus darstellt. Doch der Wunsch nach einem solchen Haus passte im Jahr 2023 nicht mit den geforderten Preisen zusammen. Im Jahresverlauf gaben die Verkaufspreise um - 12,6 % nach. „In bar“ entspricht dies einem Preisrückgang von knapp 39.000 € pro Haus. Rechnerisch entfallen davon ca. 28.000 € (- 8,9%) auf die Veränderung der Ware, also die geringere Wohnfläche und die kleineren Grundstücke. Die übrigen - 3,7% halten wir für einen echten Preisrückgang. Dieser fällt etwas geringer als bei anderen Objektarten aus. Den Grund sehen wir in der zuvor beschriebenen Kompromissrolle der Doppelhaushälften. Verglichen mit dem freistehenden Einfamilienhaus, bietet die Doppelhaushälfte einen günstigeren Einstieg, und das macht sie für eine größere Käuferschicht erschwinglich. Das sorgt für mehr Preisstabilität in Krisenzeiten.

Richtwerte nach Baujahresgruppen *Abb. 17*

Baujahr	2023	2022
vor 1950	k. A.	1
	k. A.	k. A.
	k. A.	k. A.
	k. A.	k. A.
1950 – 1974	8	8
	122 m <sup>2</sup>	118 m <sup>2</sup>
	451 m <sup>2</sup>	486 m <sup>2</sup>
	362.625 €	459.684 €
1975 – 1994	9	6
	116 m <sup>2</sup>	134 m <sup>2</sup>
	302 m <sup>2</sup>	422 m <sup>2</sup>
	395.500 €	427.500 €
1995 – 2014	6	10
	123 m <sup>2</sup>	124 m <sup>2</sup>
	326 m <sup>2</sup>	300 m <sup>2</sup>
	420.500 €	457.143 €
nach 2014	k. A.	k. A.
unbekannt	k. A.	k. A.

- Anzahl
- Ø Wohnfläche
- Ø Grundstücksfläche
- Ø Verkaufspreis



## FAZIT UND AUSBLICK

### **Unsere Erwartung für die Preisentwicklung**

Da der Preisrückgang mit fast -13% zunächst sehr deutlich ausfällt, finden wir es wichtig, dies in den richtigen Kontext zu setzen. Auf die veränderte „Qualität der Ware“ haben wir bereits hingewiesen, nun möchten wir die Preise noch in der zeitlichen Dimension betrachten. Wer nämlich vor zehn Jahren eine Doppelhaushälfte gekauft hat, hat eine sehr deutliche Preissteigerung erlebt. Im Jahr 2014 lag der übliche Kaufpreis bei etwa 239.000€, während er im letzten Jahr rund 387.000€



erreichte. Dies entspricht einem Zuwachs von 148.000 € oder rund 62% in zehn Jahren. Diese Einordnung zeigt, dass die aktuellen Preise trotz des Rückgangs auf einem historisch hohen Niveau liegen und auch in wirtschaftlich schwierigen Phasen wertstabil bleiben.

Aktuell sind keine Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu erwarten, die den Doppelhaushälften einen Preisimpuls nach oben oder unten geben könnten. Durch die komfortable Kompromiss-

rolle zwischen Reihenmittelhaus und freistehendem Einfamilienhaus bringt sich die Doppelhaushälfte aber in eine günstige Stellung, um schnell von preisbegünstigenden Faktoren zu profitieren. Demgegenüber wird sie sich im umgekehrten Fall preisstabiler zeigen als andere Objektarten. Wir erwarten eine Seitwärtsbewegung der Preise, aber von allen Objektarten hat die Doppelhaushälfte am ehesten das Potenzial zu einer leichten Preissteigerung.



## REIHENMITTELHÄUSER

---

Die wichtigsten  
Zahlen im Überblick

ÜBLICHE VERKAUFSSPANNE  
**250.000 € bis 380.000 €**

---

16

VERKAUFTE  
Reihenmittelhäuser

-12,1%

VERÄNDERUNG  
der Verkaufspreise  
zum Vorjahr

24

ANGEBOTENE  
Reihenmittelhäuser

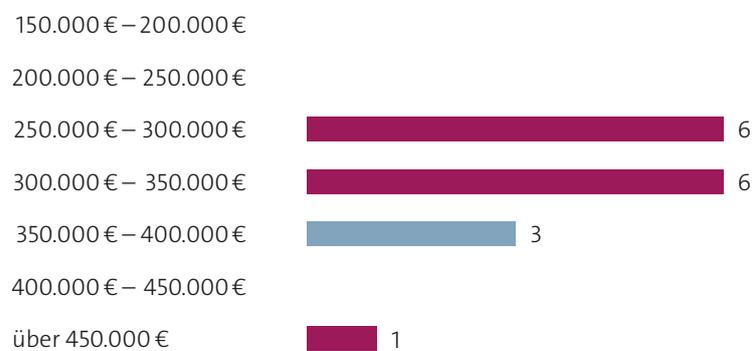
---





### Verkaufspreisverteilung

Abb. 18



Gesamtanzahl: 16

*Drei Viertel der Verkäufe konzentrieren sich 2023 auf die Preissegmente zwischen 250.000 € und 350.000 €. Mit insgesamt 16 Verkaufsfällen sanken die Stückzahlen allerdings auf ein sehr niedriges Niveau. Einen Spitzenwert über 450.000 € erzielte lediglich einer der Verkäufer.*

## Begriffsbestimmung

Unsere Recherchen haben uns dazu veranlasst, die Gruppe der Reihenhäuser in Reihemittel- und Reiheneckhäuser aufzuteilen.

Hier im Kapitel finden Sie ausschließlich Reihemittelhäuser beschrieben. Informationen zu Reiheneckhäusern finden Sie im Kapitel „Doppelhaushälften und Reiheneckhäuser“.

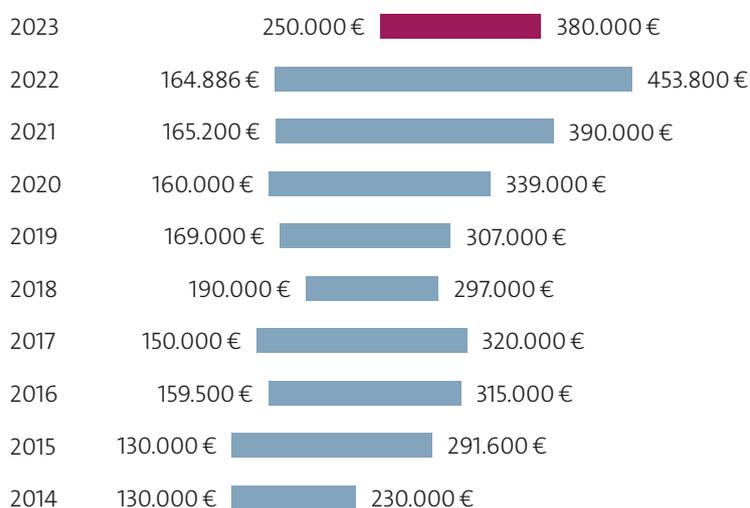
## Verkaufte Bestandsimmobilien

Im Jahr 2023 wurden in der Paderborner Kernstadt 16 Reihemittelhäuser mit einem Gesamtvolumen von rund 5,2 Mio. € verkauft. Bezogen auf die Stückzahl, entspricht dies einem Marktanteil von ca. 20 % aller Verkaufsfälle. Nachdem in den Vorjahren stets deutlich mehr Reihemittelhäuser gehandelt worden waren, erreichten die Verkäufe mit gerade einmal 16 Immobilien im Jahr 2023 ein Rekordtief. Die meisten Verkäufe fanden in den beiden Preissegmenten zwischen 250.000 € und 350.000 € statt. Damit verlagerte sich das Preisgefüge insgesamt sehr deutlich nach unten. Daneben konnte sich in diesem Jahr nur ein einziger Verkäufer über einen Verkaufspreis oberhalb von 450.000 € freuen. Der Preis erinnerte dann allerdings stark an die absoluten Höchstpreise aus dem Jahr 2021 und bescherte dem Verkäufer das drittteuerste Reihemittelhaus in unserer Datensammlung. Teurere Verkäufe von Reihemittelhäusern in der Kernstadt Paderborn haben wir zuvor erst zweimal beobachtet!

Im Vergleich zum Vorjahr wurden noch einmal sieben Reihemittelhäuser weniger gehandelt. Mit der auffälligen Verlagerung des Gesamtpreisgefüges nach unten ging auch eine deutliche Verschmälerung der üblichen Preisspanne einher. Diese lag zwischen 250.000 € und 380.000 € und damit in der Spitze deutlich unter den Rekordwerten der Vorjahre, wie in Abbildung 19 zu erkennen ist. Allerdings stieg auch der Einstiegspreis für Reihemittelhäuser deutlich, sodass sich die Preise insgesamt auf einem hohen Niveau bewegten.

### Übliche Verkaufspreisspannen

Abb. 19



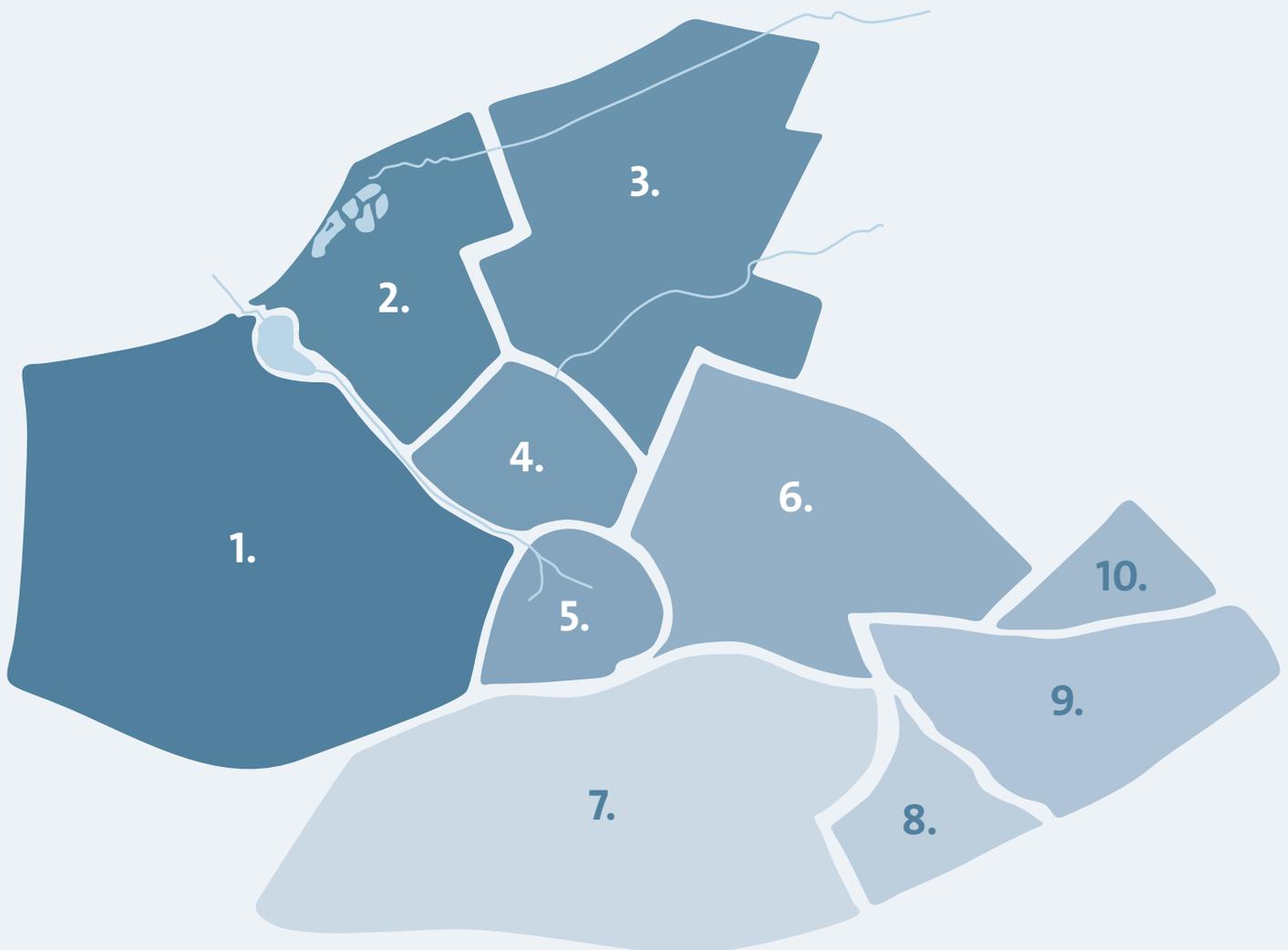
*In diesem Jahr sind die Preise für Reihemittelhäuser sehr stark gesunken. Besonders markant war die deutliche Verschmälerung der üblichen Preisspanne auf knapp die Hälfte der Breite des Vorjahres.*

## VERTEILUNG DER VERKÄUFE AUF DIE STADTTEILE

Die bisher gezeigten Preisspannen ergeben sich aus den Verkäufen über die gesamte Paderborner Kernstadt hinweg. Welche Preise im Detail in den einzelnen Quartieren umgesetzt werden konnten, können Sie der Darstellung auf der folgenden Seite entnehmen.

Im Jahr 2023 punkteten die Stadttheide und das Quartier Dahler Weg/Lichtenfelde nahe der Universität mit einem größeren Angebot an Reihenmittelhäusern. In den übrigen Lagen

waren Verkäufe von Reihenmittelhäusern eher spärlich gesät. Den absoluten Spitzenverkauf konnten wir im Dahler Weg/Lichtenfelde verorten, und der hatte es mit 528.000 € in sich. Er bestach vor allem durch sein ungewöhnlich großes Grundstück und eine Wohnfläche, die sonst bei Reihenmittelhäusern eher nicht zu finden ist. Mit einem Preis von rund 250.000 € gab es in diesem Quartier übrigens auch das günstigste verkaufte Reihenmittelhaus der Kernstadt.



	Anzahl	niedrigster Verkaufspreis	höchster Verkaufspreis
1. Riemekeviertel	1	–	–
2. Fischteiche	–	–	–
3. Stadtheide	6	275.000 €	374.700 €
4. Nordstadt	–	–	–
5. Innerer Ring	–	–	–
6. Oststadt	2	–	–
7. Südstadt	1	–	–
Dahler Weg / 8. Lichtenfelde	4	250.000 €	528.000 €
9. Auf der Lieth	1	–	–
10. Kaukenberg	1	–	–

## Was wollten Verkäufer für ihre Reihenmittelhäuser haben?

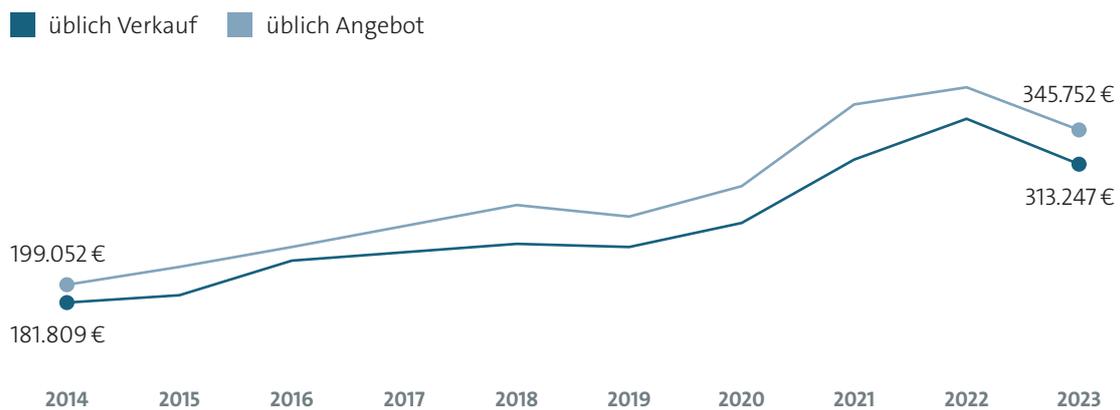
Wie auch im Vorjahr wurde 2023 der Großteil der verkauften Immobilien online beworben. Mit 24 angebotenen Reihenmittelhäusern konnten wir deutlich mehr Angebote beobachten, als tatsächlich verkauft wurden. Mit 16 Häusern wechselten zu guter Letzt nur etwa zwei Drittel aller angebotenen Häuser den Besitzer. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet das eine klare Trendumkehr, da es 2022 mit 23 Häusern ein exaktes

Gleichgewicht zwischen angebotenen und verkauften Reihenhäusern gab.

Da sich im Jahr 2023 das Angebot vergrößert hat, hatten die Kaufinteressenten die Wahl und konnten sich die Rosinen rauspicken. Klare Anzeichen für einen Käufermarkt! Mit dem Mehrbetrieb auf den Online-Marktplätzen ging auch ein deutlicher Anstieg der Vermark-

Richtwertentwicklung von Angebots- und Verkaufspreisen

Abb. 20



Preisentwicklung von Reihenmittelhäusern in der Kernstadt

Abb. 21



Preisveränderung  
der letzten  
5 Jahre



Preisveränderung  
der letzten  
3 Jahre



Preisveränderung  
zum Vorjahr

tungszeit einher und im Jahresverlauf ein Rückgang der Angebotspreise. Um rund -11% auf 345.752 € gaben die Verkäufer bei ihren Preiswünschen nach. In praktisch gleichem Maße mit rund -12% folgte auch der Richtwert der Verkäufe und landete schließlich bei 313.247 €. Trotz ähnlicher Tendenzen lagen zwischen den Wünschen der Verkäufer und den tatsächlich erzielten Ergebnissen gut 32.500 € oder aber eine Differenz von -9,4%. Für die meisten Verkäufer stellte die Vermarktung der eigenen Immobilie deshalb vermutlich ein ernüchterndes Ereignis dar, denn während der Preisverhandlungen mussten sie einige Federn lassen, um zu einem Abschluss zu gelangen.

### Zusammensetzung des Marktes

Anders als im Vorjahr lag in den unterschiedlichen Baujahresgruppen ein klares Missverhältnis vor. Mit zehn von 16 Fällen lagen über 60% aller verkauften Reihemittelhäuser in der Baujahresgruppe von 1975 bis 1994. Die übrigen knapp 40% verteilten sich gleichmäßig mit vier und zwei Verkaufsfällen auf die Baujahresgruppen zwischen 1950 und 1974 sowie 1995 und 2014. Der Anteil der älteren Häuser war in diesem Jahr also deutlich größer als im Vorjahr, was man bei der Beurteilung des Preisrückgangs berücksichtigen muss.

### Wohnflächen und Grundstücksgrößen

Im Berichtsjahr 2023 hat sich die Ware „Reihemittelhaus“ im Vergleich zum Vorjahr leicht verändert. Über alle Baujahresgruppen hinweg stieg der Richtwert der Grundstücksfläche um etwa +13 m<sup>2</sup> und der der Wohnfläche um etwa +5 m<sup>2</sup>. Insgesamt bekam man also ein etwas größeres Reihemittelhaus für sein Geld. Noch bemerkenswerter ist der Einbruch der Verkäufe in der Baujahresgruppe 1995–2014. Dieser Wegfall der jüngeren Häuser hatte großen Einfluss und verschärfte den rechnerischen Preisrückgang noch einmal. Zudem wurden im vergangenen Jahr sechs Reihemittelhäuser in der Baujahresgruppe 1950–1974 erfasst. Schaut man sich den durchschnittlichen Verkaufspreis an, fällt auf, dass dieser im Vergleich besonders hoch ist. Es ist davon auszugehen, dass einige dieser Immobilien zwischenzeitlich eine Sanierung erfahren haben und deshalb trotz altem Baujahr einen modernen Gebäudestandard aufweisen.

Unser  
Wissen  
für Sie!



## Der Ratgeber „Immobilien- verkauf“ von thater IMMOBILIEN

*Erfahren Sie,  
wie Sie eine Immobilie  
im Großen und Kleinen  
für einen Verkauf  
vorbereiten können.*

*Erhalten Sie  
wertvolle Tipps,  
eine praktische Checkliste  
und unser Expertenwissen  
kompakt und informativ  
aufbereitet.*

Kostenloser Download unter  
[www.thater-immobilien.de/  
ratgeber](http://www.thater-immobilien.de/ratgeber)





## Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

Aufgrund der Rahmenbedingungen der Baufinanzierung hatte vermutlich so mancher bereits mit fallenden Preisen gerechnet. Auch in den Medien war der Preisrückgang schon thematisiert worden. Mit -12,1% fiel er bei Reihemittelhäusern jedoch überraschend hoch aus. Doch keine Bange! Ein großer Teil des Rückgangs ist auf die veränderte Qualität der Ware „Reihemittelhaus“ zurückzuführen. Die gehandelten Häuser wiesen sehr wahrscheinlich nicht den Standard des Vorjahres auf. Wir schätzen, dass diese Veränderung der Ware vor allem bedingt durch Baujahr und Gebäudestandard für rund -7% des Preisrückgangs verantwortlich ist. Die restlichen -5,1% allerdings halten wir für einen echten Rückgang im Preis. Ganz nach der wirtschaftlichen Theorie von Adam Smith traf ein vergleichsweise großes Angebot auf weniger Nachfrager als in den vergangenen Jahren. Die Kosten der Finanzierung und die gestiegene Inflation machten den Hauskauf einfach für weniger Menschen erschwinglich, und das Resultat waren fallende Preise.

**Richtwerte nach Baujahresgruppen** Abb. 22

Baujahr	2023	2022
vor 1950	k. A.	k. A.
1950 – 1974	4	6
	121 m <sup>2</sup>	110 m <sup>2</sup>
	286 m <sup>2</sup>	247 m <sup>2</sup>
	279.667 €	392.250 €
1975 – 1994	10	8
	116 m <sup>2</sup>	109 m <sup>2</sup>
	225 m <sup>2</sup>	239 m <sup>2</sup>
	320.000 €	334.542 €
1995 – 2014	2	9
	k. A.	112 m <sup>2</sup>
	k. A.	184 m <sup>2</sup>
	k. A.	344.312 €
nach 2014	k. A.	k. A.
unbekannt	k. A.	k. A.

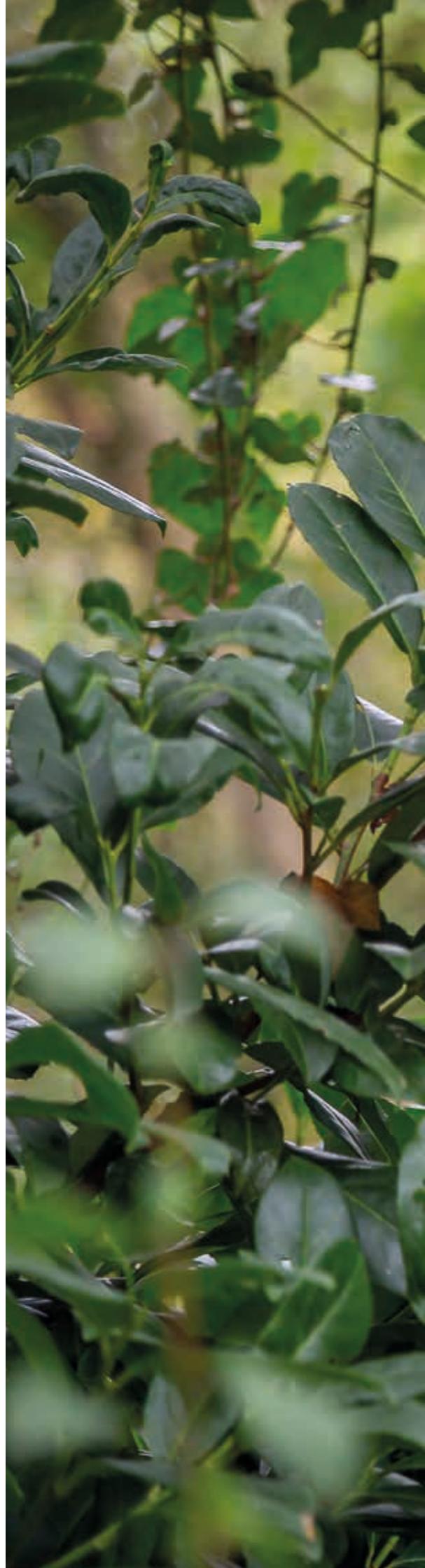
- Anzahl
- Ø Wohnfläche
- Ø Grundstücksfläche
- Ø Verkaufspreis

## FAZIT UND AUSBLICK

### Unsere Erwartung für die Preisentwicklung

Obwohl der Preisrückgang von rund -12% auf den ersten Blick signifikant erscheint, relativiert sich dies bei einem Blick in die Vergangenheit. Wer vor zehn Jahren ein Reihemittelhaus gekauft hat, konnte eine beachtliche Wertsteigerung erleben. Im Jahr 2014 lag der durchschnittliche Kaufpreis bei etwa 182.000 €, während er im letzten Jahr rund 313.000 € betrug. Das entspricht einem Anstieg von 131.000 € oder fast 60% in zehn Jahren. Es ist auch wichtig zu erwähnen, dass ein Teil des Preisrückgangs auf die veränderte „Qualität der Ware“ zurückzuführen ist. Diese Einordnung zeigt, dass die Preise trotz der jüngsten Rückgänge weiterhin auf einem hohen Niveau liegen und man auch in der jetzigen Marktphase hohe Verkaufspreise erzielen kann.

Für Käufer, die die hohen Kosten eines freistehenden Einfamilienhauses nicht stemmen können oder wollen, sind Reihemittelhäuser seit jeher eine Alternative. Mittlerweile hat sich die wirtschaftliche Großwetterlage allerdings in eine Richtung bewegt, in der auch diese Alternative für immer weniger Menschen erschwinglich ist. Eine plötzliche Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die eine positive Bewegung in diesen Teil des Immobilienmarktes bringt, ist derzeit nicht auszumachen. Allerdings hat mit der Preiskorrektur des vergangenen Jahres bereits eine Anpassung der Preise an die wirtschaftliche Realität stattgefunden. Ähnlich wie beim freistehenden Einfamilienhaus gehen wir deshalb nicht von weiteren Preissenkungen für Reihemittelhäuser aus. Solange sich die Darlehnszinsen auf einem Niveau um 3,5% bewegen und sich damit nicht maßgeblich verändern, wird sich auch bei den Preisen für Reihemittelhäuser nicht viel tun. Wir erwarten daher eine Seitwärtsbewegung der Verkaufspreise.







Zu  
verkaufen!



# Erfolg beim Immobilienverkauf im Kreis Paderborn

Die Unterschiede: Privatverkauf, Profimakler, Expertenmakler



*Der Verkauf Ihrer Immobilie ist nicht nur eine finanzielle, sondern auch eine emotionale Entscheidung. Sollten Sie selbst verkaufen oder einen Makler beauftragen? Und wenn Sie sich für einen Makler entscheiden: Welcher bietet den größten Mehrwert? In diesem Beitrag zeigen wir Ihnen die wesentlichen Unterschiede – vom Privatverkauf über den Profimakler bis hin zum Expertenmakler – und worauf es wirklich ankommt, um das Beste aus Ihrem Immobilienverkauf herauszuholen.*

## Privatverkauf: Kontrolle und Eigeninitiative

Ein Privatverkauf gibt Ihnen die volle Kontrolle über den Verkaufsprozess. Sie legen den Preis fest, organisieren Besichtigungen und kümmern sich um alle rechtlichen Aspekte. Mit der richtigen Vorbereitung, etwas Verhandlungsgeschick und genügend Zeiteinsatz können Sie auch als Laie erfolgreich sein. Doch bedenken Sie: Die

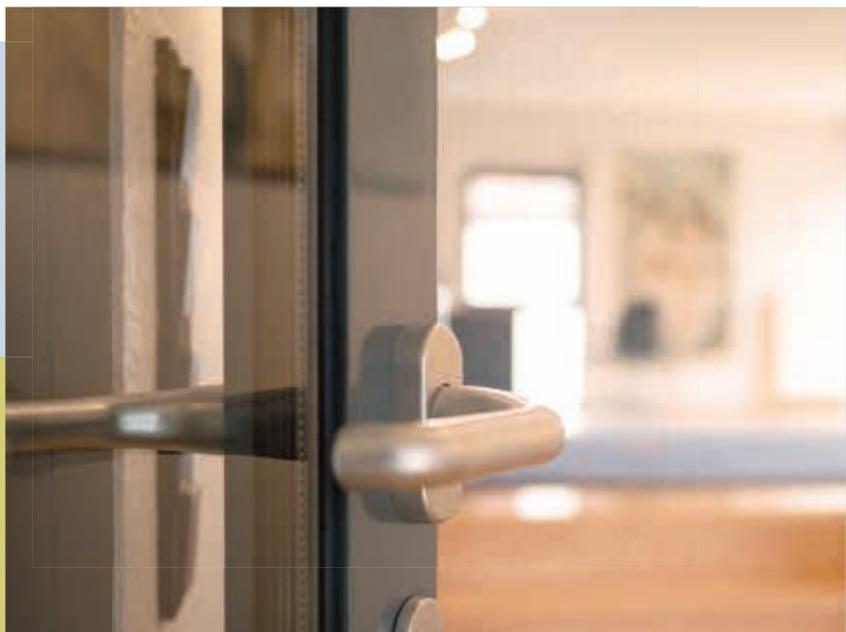
gesamte Verantwortung liegt bei Ihnen. Jede Entscheidung – von der Preisgestaltung bis zur Käufersuche – muss gut überlegt sein. Für hilfreiche Tipps und Informationen zum Privatverkauf empfehlen wir Ihnen unser Magazin „IMMpuls für private Immobilienverkäufer“, hier finden Sie klare Handlungsempfehlungen, die Ihnen die Organisation Ihres Verkaufs erleichtern.

## Makler: Unterstützung, aber oft nur Standard

Wenn Sie selbst unsicher sind, dann nimmt Ihnen ein Makler diese Aufgaben ab und unterstützt Sie. Doch viele Makler bieten lediglich Standardservices an, die auch ein engagierter Privatverkäufer mit etwas Aufwand selbst leisten könnte. Anzeigen in Immobilienportalen, Besichtigungen und ein einfaches Exposé – all das spart Zeit, liefert aber darüber hinaus keinen Mehrwert.



Das  
Rundum-  
sorglos-  
Paket!



## Der Experte: Maßgeschneiderte Lösungen für den maximalen Erfolg

Ein echter Experte geht weit über Standardleistungen hinaus. Bei thater IMMOBILIEN sind wir Ihr strategischer Partner, der den Verkaufsprozess optimiert. Hier sind nur einige der Besonderheiten, die uns ausmachen:

### Gezielte Käuferansprache

Viele Kaufinteressenten melden sich aktiv bei uns und lassen sich mit ihrem Suchwunsch vormerken. In neun von zehn Fällen haben wir den passenden Käufer bereits in unserer Kartei, bevor wir überhaupt mit dem Verkauf Ihrer Immobilie beginnen. Für Sie bedeutet das: weniger Aufwand, schnelle Verkaufsprozesse und eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass wir Ihnen in kurzer Zeit den idealen Käufer präsentieren können.

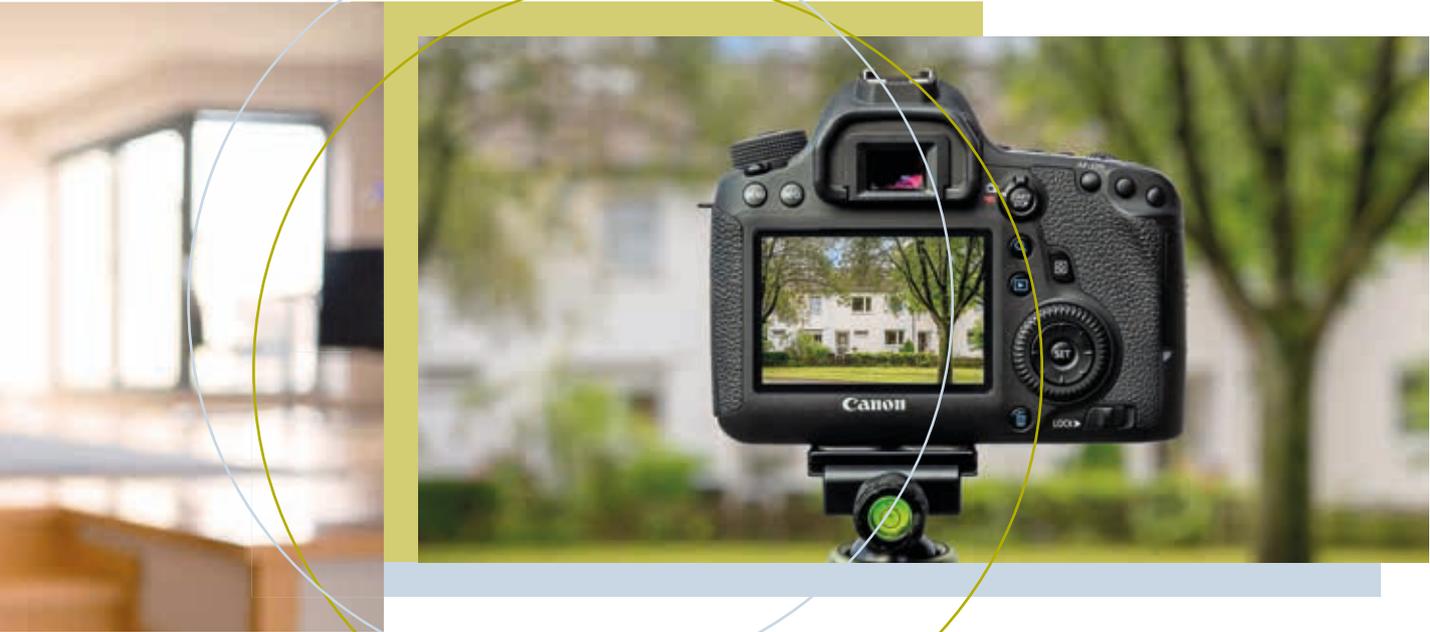
### Umfassende Marktkenntnis

Wir kennen den Immobilienmarkt im Kreis Paderborn genau und wissen, was Käufer hier suchen und wie es um deren Bonität steht. Ob in Bad Wünnenberg, Bad Lippspringe, Altenbeken oder Delbrück – wir beurteilen den Standort Ihrer Immobilie präzise und positionieren sie optimal für die richtige Zielgruppe.

Eine umfassende und realistische Wertermittlung ist dabei selbstverständlich und bildet die Grundlage, um den passenden Käufer zu finden.

### Professionelles Marketing

Wir bieten Ihnen mehr als nur ein einfaches Exposé und die Insertion in Immobilienportalen. Mit unserem maßgeschneiderten Marketingpaket rücken wir Ihre Immobilie ins beste Licht und erreichen pro Verkauf im Durchschnitt 800 Kaufinteressenten. Professionelle Fotos, 360-Grad-Rundgänge und kolorierte Grundrisse bilden die Grundlage für ein umfassendes Maßnahmenpaket. Durch gezielte Werbung auf Facebook, Instagram und Google sowie unterstützende klassische Maßnahmen wie Zeitungs- und Prospektwerbung sprechen wir in kurzer Zeit nahezu jeden potenziellen Käufer an. Um die Wirkung der Werbung zu maximieren und schnelle Entscheidungen zu fördern, stimmen wir alle Maßnahmen zeitlich präzise aufeinander ab. So wecken wir bereits vor der Besichtigung das Interesse und die Begeisterung der potenziellen Käufer, die sich schon auf Ihre Immobilie freuen.



#### Secret Sale und Diskretion

Wenn Diskretion gefragt ist, bieten wir die Möglichkeit eines Inkognito-Verkaufs. Ihre Immobilie wird nur ausgewählten, ernsthaften Käufern präsentiert, ohne sie öffentlich zu bewerben.

#### Planbarer Verkauf mit hoher Erfolgsquote

Unsere Prozesse sind effizient und durchdacht. Bereits beim ersten Termin erhalten Sie einen auf Ihre Situation abgestimmten Fahrplan, der alle Stationen Ihres Verkaufsprozesses abdeckt. Sie wissen also von Anfang an, wann was passiert, und wir können Ihnen mit einer Genauigkeit von rund 14 Tagen zusichern, wann der Verkauf abgeschlossen sein wird. Damit alles genau nach Plan verläuft, stehen wir Ihnen als erfahrene Experten zur Seite.

### thater IMMOBILIEN: Ihr Expertenmakler

All diese Vorteile machen thater IMMOBILIEN zum idealen Partner, wenn Sie Ihre Immobilie im Kreis Paderborn erfolgreich verkaufen möchten. Bei thater IMMOBILIEN bieten wir Ihnen nicht nur die übliche Unterstützung, sondern schaffen den perfekten Rahmen für einen sicheren und planbaren Immobilienverkauf. Unsere lokalen Marktkenntnisse im Kreis Paderborn, unser breites Netzwerk und unsere innovativen Marketingstrategien gehen weit über 08/15-Maßnahmen hinaus. Immobilienverkäufe, die wir begleiten, verlaufen schnell, reibungslos und zu einem optimalen Preis.

Haben Sie bereits versucht, Ihre Immobilie privat zu verkaufen, oder haben Sie einen anderen Makler beauftragt, aber der Erfolg blieb aus? Auch hier können wir helfen. Wir geben dem Verkauf neuen Schwung, indem wir bewährte Strategien mit frischen Ansätzen kombinieren, um Ihre Immobilie doch noch erfolgreich zu vermarkten.

*Sie möchten in einem unverbindlichen Gespräch mehr darüber erfahren, was wir für Sie tun können? Dann kontaktieren Sie unseren Experten Christoph Wietfeld. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen den besten Weg für Ihren Immobilienverkauf zu finden.*

**Christoph Wietfeld**  
 zertifizierter Immobilien-Wertermittler  
 05251 288 690-4  
 cw@thater-immobilien.de





# 4

## MEHRFAMILIENHÄUSER

---

Die wichtigsten  
Zahlen im Überblick



ÜBLICHE VERKAUFSSPANNE

**240.000 € bis 700.000 €**

Kleine Mehrfamilienhäuser

---

10

VERKAUFTE  
Mehrfamilienhäuser

35

ANGEBOTENE  
Mehrfamilienhäuser

---

-24,8 %

VERÄNDERUNG  
der Verkaufspreise  
zum Vorjahr



## Kleine und große Mehrfamilienhäuser in der Kernstadt

Unsere Untersuchungen der Verkäufe aus den letzten Jahren zeigen, dass überwiegend Mehrfamilienhäuser bis zu einer Größe von 340 m<sup>2</sup> gehandelt werden (siehe Abbildung 23). Diese Größe entspricht Häusern mit drei und vier sowie in seltenen Fällen auch bis zu fünf Wohneinheiten. Solche kleinen Mehrfamilienhäuser sind in Paderborn vorherrschend, rund 60 % aller verkauften Mehrfamilienhäuser gehören zu dieser Gruppe. Darüber hinaus zeichnet sich eine weitere mittelgroße Mehrfamilienhausgruppe zwischen 340 m<sup>2</sup> und 600 m<sup>2</sup> Wohnfläche ab, zu der etwa 26 % der gehandelten Häuser gehören. Üblicherweise werden von dieser Gruppe jedoch höchstens fünf bis zwölf Stück pro Jahr gehandelt. Noch größere Objekte sind im Paderborner Bestand absolute Ausnahmen.

Die Gruppen der mittelgroßen und der großen Mehrfamilienhäuser sind aufgrund der wenigen Verkäufe und aufgrund ihrer stark unterschiedlichen Beschaffenheiten nur als Einzelfälle auswertbar und können daher in

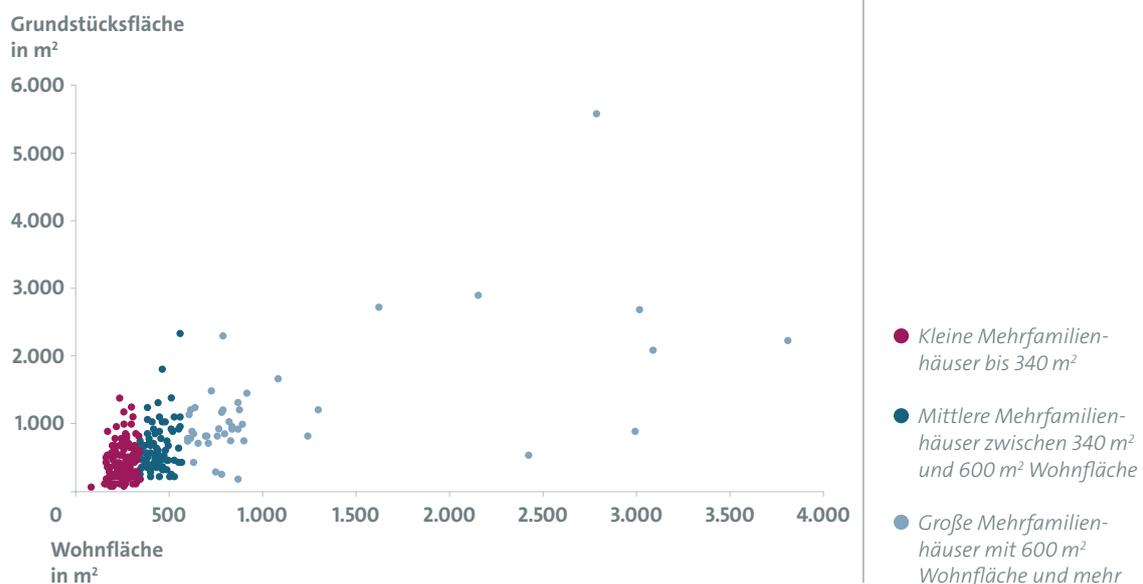
## Mehrfamilienhäuser

Im Jahr 2023 wurden in der Paderborner Kernstadt 18 Mehrfamilienhäuser mit einem Gesamtvolumen von rund 13,7 Mio. € verkauft. Bezogen auf die Stückzahlen, entspricht dies einem Marktanteil von 22,8 %. Damit gingen die Zahl der verkauften Mehrfamilienhäuser und logischerweise auch der Geldumsatz merklich zurück (Vorjahr 41 Verkäufe, 38,7 Mio. € Geldumsatz). Trotz rückläufiger Verkaufszahlen war 2023 etwa jedes vierte verkaufte Haus in der Kernstadt ein Mehrfamilienhaus mit mindestens drei Wohneinheiten.

diesem Bericht nicht betrachtet werden. Anders verhält es sich bei den kleinen Mehrfamilienhäusern. Sie sind untereinander gut vergleichbar und werden im Folgenden als eigenständige Gruppe ausgewertet.

Verkaufsfälle von Mehrfamilienhäusern in der Paderborner Kernstadt 2014 – 2023

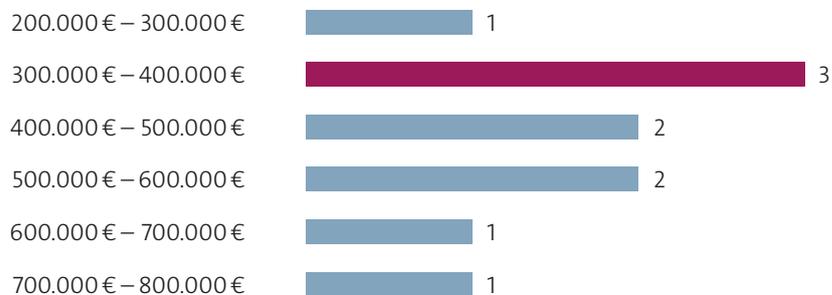
Abb. 23



### Verkaufspreisverteilung

Abb. 24

Kleine Mehrfamilienhäuser



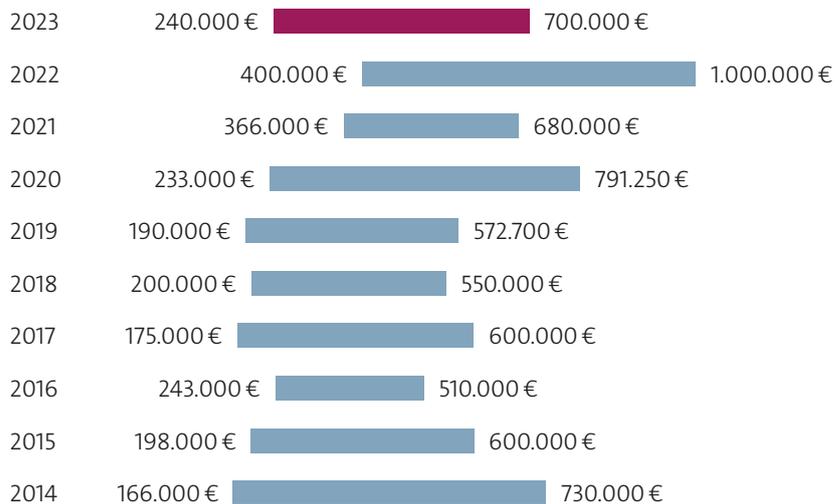
Gesamtanzahl: 10

Insgesamt wurden 2023 deutlich weniger Mehrfamilienhäuser als 2022 verkauft. Zahlenmäßig am stärksten vertreten war das Preissegment zwischen 300.000 € und 400.000 €, allerdings auf einem sehr niedrigen Niveau. An die Spitzenpreise der Vergangenheit konnte nicht angeknüpft werden. Verkäufe oberhalb 800.000 € gab es keine.

### Übliche Verkaufspreisspannen

Abb. 25

Kleine Mehrfamilienhäuser



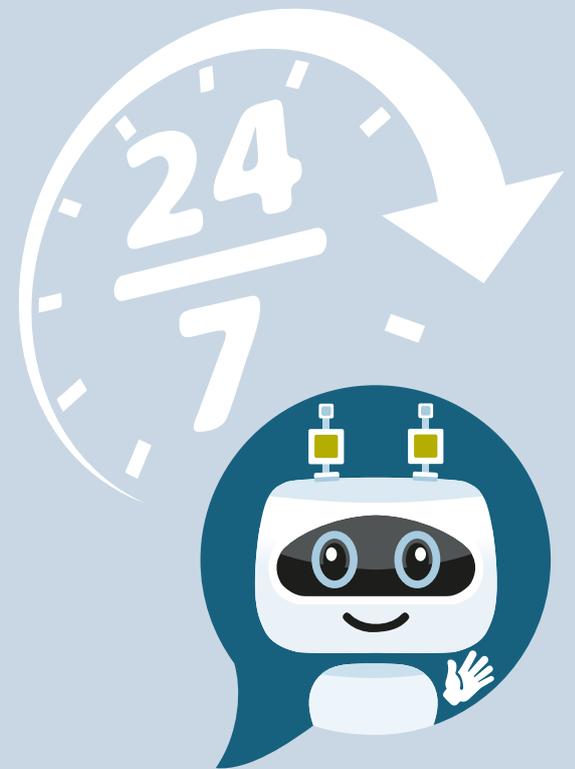
## Verkaufte Bestandsimmobilien

Im Jahr 2023 wurden in Paderborn lediglich zehn kleine Mehrfamilienhäuser mit einem Gesamtvolumen von rund 4,7 Mio. € verkauft. Damit machten sie in diesem Jahr rund 55 % aller verkauften Mehrfamilienhäuser aus, das entspricht ca. 13 % aller verkauften Häuser in der gesamten Kernstadt. Insgesamt eine eher magere Bilanz für diese Objektart, wurden doch im Jahr davor noch 19 solcher Verkäufe aktenkundig mit einem Anteil von rund 16 % an den Gesamtstückzahlen. Verglichen mit dem Vorjahr, verringerte sich 2023 vor allem der Anteil der Preissegmente zwischen 400.000 € und 600.000 €. Dadurch entstand im Gesamtgefüge eine gleichmäßige Mischung aus teuren und günstigeren Verkäufen.

Die üblichen Verkaufspreise der kleinen Mehrfamilienhäuser bewegten sich zwischen 240.000 € und 700.000 €. Durch die Verringerung der verkauften Stückzahlen über alle Bereiche hinweg wurde die als üblich angesehene Preisspanne konsolidiert und erscheint sichtlich schmaler. Besonders auffällig ist sicherlich der Wegfall der absoluten Preisspitzen. Daran erkennt man, dass veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen die Preise deutlich beeinflussen. Potenzielle Investoren haben klare Renditeerwartungen, und dies wirkt sich nachteilig auf deren Investitionsbereitschaft aus.

# Immobilien suchen lassen!

1. *Suchwunsch anlegen*
2. *90 Immobilienportale abdecken*
3. *passende Angebote per Mail erhalten*
4. *Traumimmobilie finden*



## Weniger suchen, schneller finden!

Ausführliche Informationen und Einrichtung Ihres persönlichen Suchagenten unter [www.thater-immobilien.de/immobilien-suchagent](http://www.thater-immobilien.de/immobilien-suchagent)



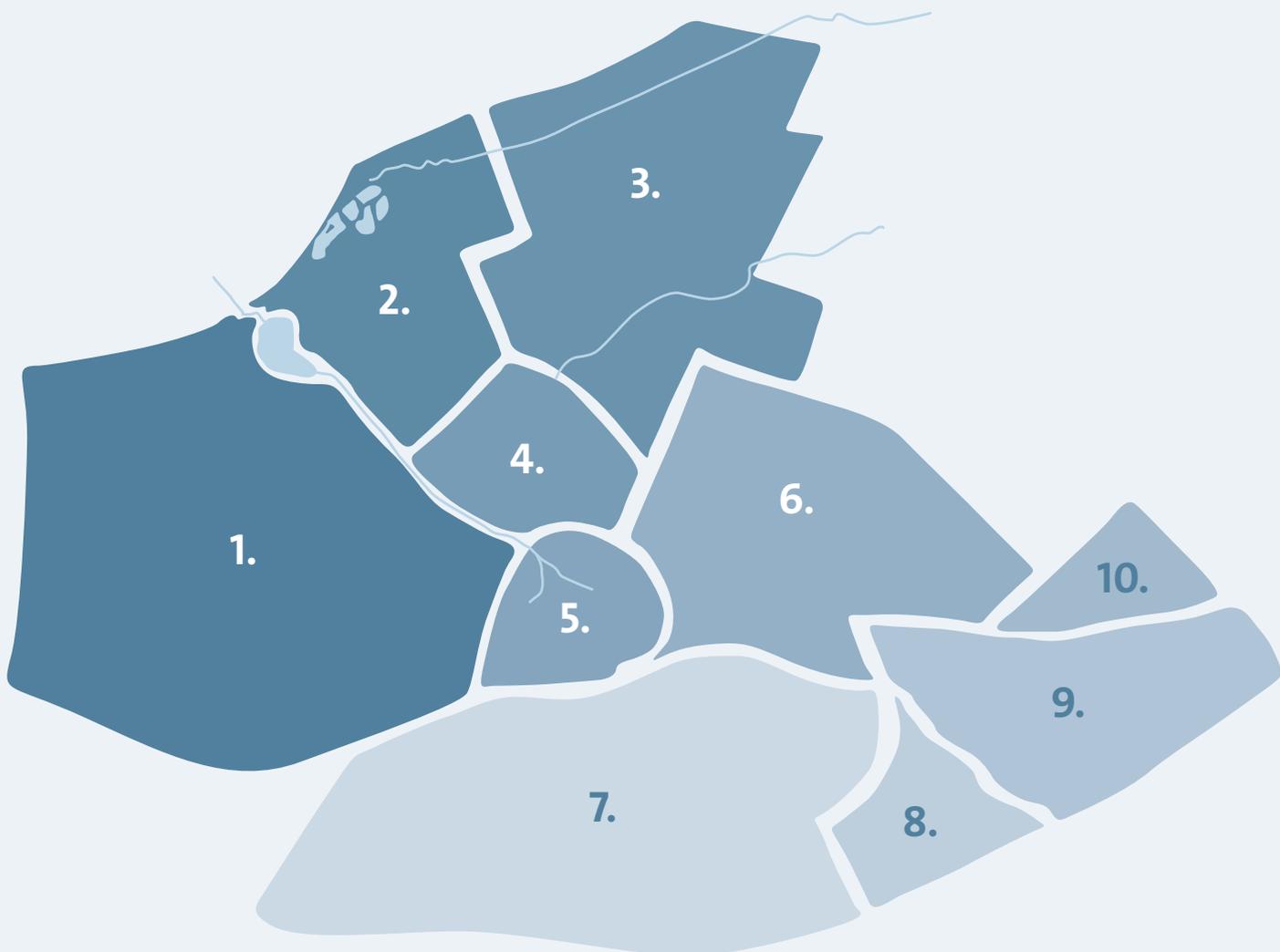
## VERTEILUNG DER VERKÄUFE AUF DIE STADTTTEILE

Die bisher gezeigten Preisspannen ergeben sich aus den Verkäufen über die gesamte Paderborner Kernstadt hinweg. Welche Preise im Detail in den einzelnen Quartieren umgesetzt werden konnten, können Sie der folgenden Darstellung entnehmen.

Interessenten, die in der Kernstadt ein typisches Mehrfamilienhaus erwerben wollten, konnten

ihr Vorhaben am besten im Inneren Ring verwirklichen. Allerdings ließ keine der Geologen es im vergangenen Jahr zu, dass wir an dieser Stelle Verkaufspreise veröffentlichen. Grund hierfür war die geringe Verkaufsaktivität.

Nur so viel sei gesagt: Das günstigste der kleinen Mehrfamilienhäuser wurde im Inneren Ring verkauft und das teuerste in der Stadtheide.



	Anzahl	niedrigster Verkaufspreis	höchster Verkaufspreis
1. Riemekeviertel	1	–	–
2. Fischteiche	–	–	–
3. Stadtheide	1	–	–
4. Nordstadt	–	–	–
5. Innerer Ring	3	–	–
6. Oststadt	2	–	–
7. Südstadt	2	–	–
Dahler Weg / 8. Lichtenfelde	–	–	–
9. Auf der Lieth	1	–	–
10. Kaukenberg	–	–	–

**Richtwertentwicklung von Angebots- und Verkaufspreisen**

Abb. 26

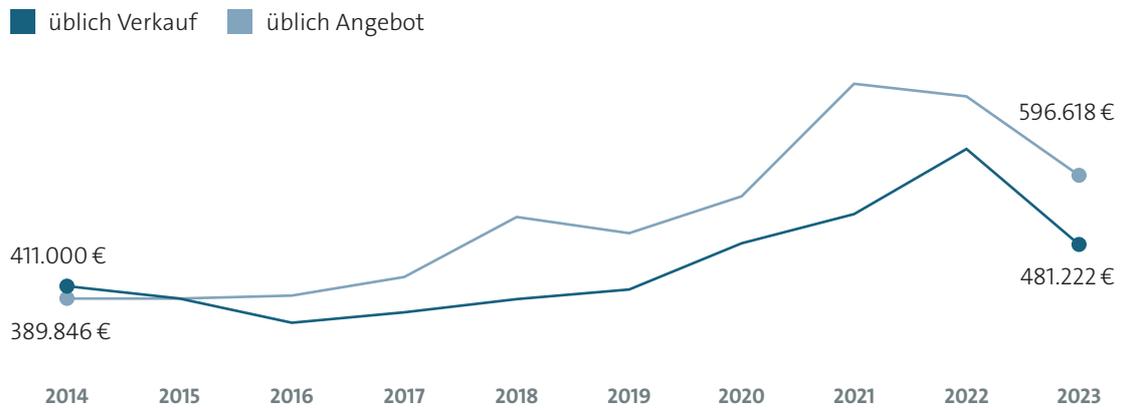
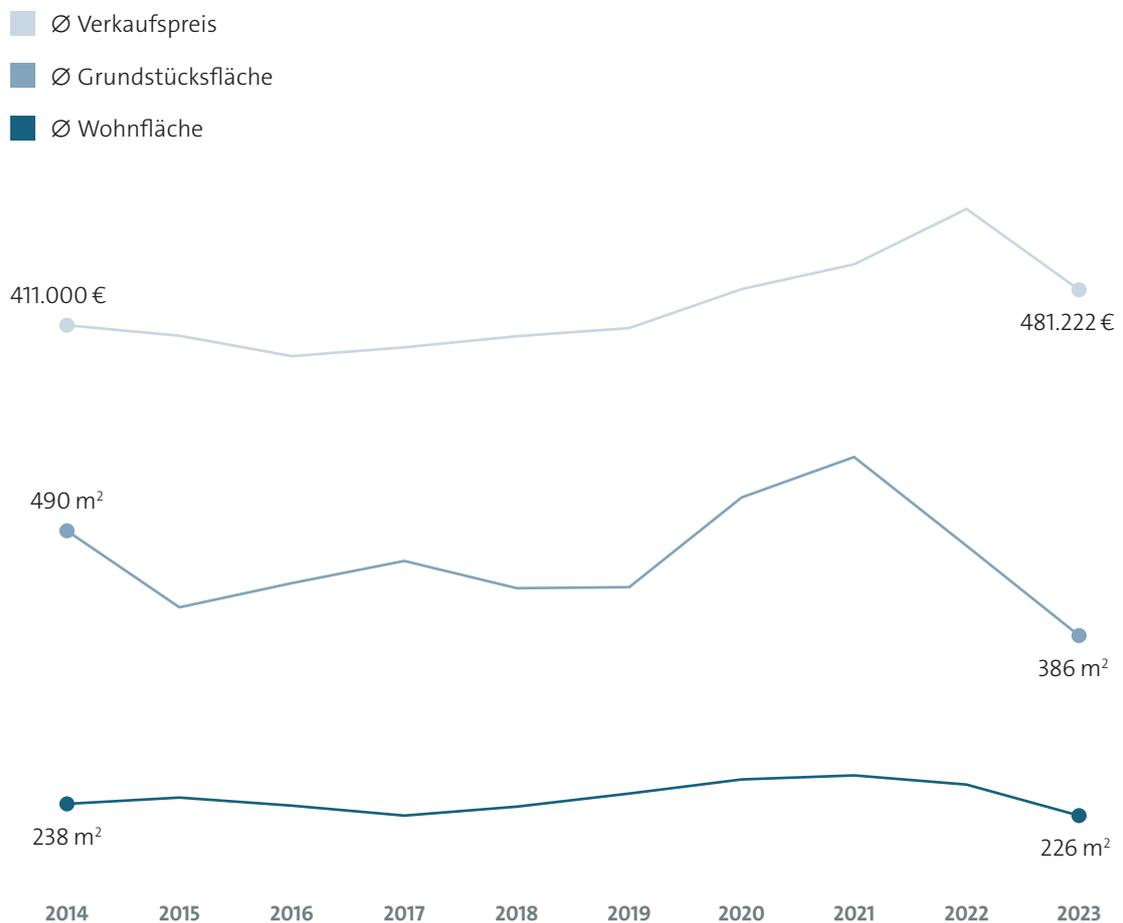
**Eckwertentwicklung von kleinen Mehrfamilienhäusern**

Abb. 27



## Was wollten Verkäufer für ihre Mehrfamilienhäuser haben?

Historisch gesehen kam es nach kurzer Annäherung der Angebots- und Verkaufspreise in den Jahren 2014 bis 2016 in den darauffolgenden Jahren zu einem Auseinanderdriften der Richtwerte. Die größte „Meinungsverschiedenheit“ zwischen Verkäufern und Käufern markierte dabei das Jahr 2021, in dem absolute Goldgräberstimmung vorherrschte. Auch wenn sich die Angebotspreise und Verkaufspreise seitdem wieder angenähert haben, so lag der Unterschied im Jahr 2023 immer noch bei rund 115.000 €.

Interessanterweise sanken sowohl die Richtwerte der Verkaufspreise als auch der Angebote ähnlich steil ab. Dies zeigt, dass in diesem speziellen Marktsegment überwiegend zahlenaffine Profis agieren, die die wirtschaftliche Realität schnell in ihre Berechnungen einfließen lassen.

## Zusammensetzung des Marktes

Auffällig im Jahr 2023 war die veränderte Altersstruktur der verkauften Häuser. Es wurden ausnahmslos ältere Mehrfamilienhäuser gehandelt, die vor dem Ende der 1970er-Jahre errichtet wurden. Üblicherweise finden sich immer einige Fälle aus den 1990ern oder selten auch mal ein 2000er-Baujahr. Nicht im Jahr 2023! In vier Fällen wurden die verkauften Häuser sogar noch vor 1965 erbaut. Insgesamt sind die „Kleinen“ also ganz schön alt!

## Wohnflächen und Grundstücksgrößen

Das typische Mehrfamilienhaus hat sich von 2022 zu 2023 vor allem in der Grundstücksfläche (- 89 m<sup>2</sup>) verändert (vgl. Abbildung 27). Damit sank die Grundstücks-

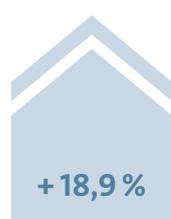
fläche der gehandelten Immobilien das zweite Jahr in Folge auf einen historischen Tiefstwert. Ebenso die Wohnfläche: Mit - 31 m<sup>2</sup> war die Veränderung dieser Größe keinesfalls unbedeutend und erreicht mit nur 226 m<sup>2</sup> einen Wert, der nur 2017 exakt so niedrig war.

## Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

Nach den Preissteigerungen der vergangenen Jahre mussten sich die Besitzer von Mehrfamilienhäusern dieses Jahr mit einem deutlichen Rückgang abfinden. Rechnerisch immerhin gewaltige - 24,8%. Hier haben wir uns die Verkaufsfälle, die dahinterstecken, genauer angeschaut und können sagen: Die Ware Mehrfamilienhaus hat sich stark verändert. Deshalb muss man den Preisrückgang deutlich relativieren. Mit der Veränderung der Grundstücksgröße (- 89 m<sup>2</sup>) und der Veränderung der Wohnfläche (- 31 m<sup>2</sup>) haben sich zwei entscheidend wertbeeinflussende Größen deutlich zum Negativen verändert. Man bekam also schlicht weniger Mehrfamilienhaus für sein Geld. Pauschal abgeschätzt rechtfertigen diese beiden Größen in etwa einen Preisunterschied von rund 105.000 €, um den man den Richtwert korrigieren müsste. Allein die Veränderung der Ware ist somit für rund - 16% des Preisrückganges verantwortlich. Was wir bereits erwähnt haben, ist das Alter der Häuser, das deutlich zugenommen hat. Da wir jedoch keine verlässliche Einschätzung über den Modernisierungsgrad treffen können, berücksichtigen wir dies nicht weiter in unserem Bericht, möchten es der Vollständigkeit halber aber erwähnen. Bereinigt um Wohn- und Grundstücksfläche, ordnen wir den echten Preisrückgang bei kleineren Mehrfamilienhäusern deutlich niedriger, aber immerhin noch mit rund - 8% ein. Dass die Preise so stark rückläufig waren, ist hauptsächlich auf wirtschaftliche Faktoren zurückzuführen.

**Preisentwicklung von kleinen Mehrfamilienhäusern in der Kernstadt**

Abb. 28



Preisveränderung  
der letzten  
5 Jahre



Preisveränderung  
der letzten  
3 Jahre



Preisveränderung  
zum Vorjahr



## FAZIT UND AUSBLICK

### Unsere Erwartung für die Preisentwicklung

Da der Preisrückgang mit fast -25% zunächst extrem ausfällt, finden wir es wichtig, dies in den richtigen Kontext zu setzen. Auf die veränderte „Qualität der Ware“ haben wir bereits hingewiesen, nun möchten wir die Preise noch in der zeitlichen Dimension betrachten. Wer zu Beginn unserer Aufzeichnungen vor elf Jahren ein kleineres Mehrfamilienhaus in der Kernstadt gekauft hat, hat von deutlichen Preissteigerungen profitiert. Im Jahr 2013 lag der übliche Kaufpreis bei etwa 283.000€, während er im letzten Jahr rund 481.000€ erreichte.

Dies entspricht einem Zuwachs von 198.000€ oder rund 59% in elf Jahren. Diese Einordnung relativiert den starken Preis- und Nachfrageeinbruch bei Mehrfamilienhäusern, dennoch ist der Rückgang innerhalb eines Jahres enorm.

Am Kapitalmarkt tun sich für manchen Investor mit Tages- und Festgeld wieder Alternativen auf. Trotzdem bleiben Immobilien ein fester, wertsichernder Bestandteil vieler Anlagestrategien. Da schrecken auch kurzfris-



tig fallende Preise nicht, und für einige ist das jetzige Preisniveau eine neue Einstiegschance. Wir schätzen die Situation so ein, dass Bestandsmehrfamilienhäuser in der näheren Zukunft von folgenden Entwicklungen profitieren werden. Zum einen scheint es weitere Leitzinssenkungen der EZB und damit günstigere Finanzierungsbedingungen zu geben. Des Weiteren lässt die Neubautätigkeit spürbar nach, obwohl die Bevölkerungszahl innerhalb der Kernstadt weiter ansteigt. Beides hat den Mietpreis in den letzten 18 Monaten

bereits nachhaltig steigen lassen. Die Entwicklung der steigenden Mieten und damit höherer Einnahmen für den Eigentümer ist in anderen Großstädten deutlich stärker zu beobachten, und Paderborn hat im Vergleich noch Nachholpotenzial. All diese Faktoren führen nach unserer Einschätzung ab Mitte 2024 zu leicht steigenden Preisen für Mehrfamilienhäuser.

# MACH'S MIT THATER!

## IHR MAKLER FÜR DEN IMMOBILIENVERKAUF

Warum Sie Ihre Immobilie mit uns verkaufen sollten, können wir sehr gut erklären, denn wir wissen ganz genau, worin wir uns von anderen Maklern unterscheiden und welche Vorteile ein Verkauf mit thater IMMOBILIEN hat.

Wir richten unsere volle Konzentration auf unser Kerngeschäft: den Verkauf von Immobilien in Paderborn. Wir vermieten keine Immobilien. Wir verkaufen keine Immobilien über die Region hinaus. Wir versprechen Ihnen nicht das Blaue vom Himmel. Und wir sind keine Einzelkämpfer.

Bei uns erhalten Sie eine Dienstleistung von konstant hoher Qualität. Dies ist unser wichtigstes Bestreben

und dem Umstand angemessen, dass es bei jedem Immobilienverkauf um viel Geld geht. Für den optimalen Verkauf Ihrer Immobilie setzen wir uns stets mit voller Kraft ein. Dabei behalten wir Ihre Interessen im Blick. Aber auch das Wohlbefinden der Käufer ist uns ein Anliegen, denn erst wenn beide Parteien zufrieden sind, kann ein Immobilienverkauf reibungslos vonstattengehen.

Bei uns erhalten Sie alles aus einem Guss. Klare Abläufe und ein starkes Zusammenspiel der einzelnen Akteure bestimmen den Erfolg. Wie Zahnräder, die ineinandergreifen. So schaffen wir den perfekten Rahmen für Ihren sicheren und planbaren Immobilienverkauf.

*Wir haben fünf ganz konkrete Argumente herausgestellt, warum Sie sich für uns entscheiden sollten, wenn Sie eine Immobilie im Kreis Paderborn verkaufen möchten.*

### PLANBAR VERKAUFEN

WEIL WIR DEN RICHTIGEN

PREIS ERMITTELN

Die Ermittlung des richtigen Preises ist das A und O eines erfolgreichen Immobilienverkaufs. Aus diesem Grund gehört eine professionelle Wertermittlung immer zu unserer Dienstleistung. Nur mit dem richtigen Preis kann man den Verkauf einer Immobilie erfreulich und zügig abschließen.

### SORGLOS VERKAUFEN

WEIL WIR DEN PAPIERKRAM

ÜBERNEHMEN

Bevor der Verkauf einer Immobilie starten kann, ist eine Menge Papierkram zu erledigen. Wenn Sie Ihre Immobilie über thater IMMOBILIEN verkaufen, können Sie sich jedoch entspannt zurücklehnen. Wir kümmern uns eigenständig um alle benötigten Unterlagen, sichten, prüfen und erfassen die Informationen.



**ZÜGIG VERKAUFEN****WEIL WIR IHREN KÄUFER****SCHON KENNEN**

Wir kennen den Käufer Ihrer Immobilie, bevor Sie überhaupt an einen Verkauf Ihrer Immobilie denken. Klingt verrückt? Ist aber ganz einfach zu erklären: Wir haben durch unseren Immobilien-Suchagenten seit vielen Jahren eine gut gepflegte Käuferkartei. Wir wissen ganz genau, wer welche Immobilie sucht, und können Ihre Immobilie echten Kaufinteressenten ganz konkret anbieten.

**TOP VERKAUFEN****WEIL WIR IHR ZUHAUSE****OPTIMAL PRÄSENTIEREN**

Über Geschmack lässt sich ja wunderbar streiten, aber wenn es um viel Geld geht, sollte es nicht am Geschmack scheitern. Deshalb legen wir großen Wert darauf, Ihre Immobilie optimal zu präsentieren. Wir können aus einer Kellerwohnung kein Schloss machen, aber vor dem Verkaufsstart bereiten wir Ihre Immobilie so optimal vor, dass sich Kaufinteressenten nicht über Geschmack wundern müssen, sondern sich direkt wohlfühlen können.

**CLEVER VERKAUFEN****WEIL UNSER TEAM WEISS,****WAS ZU TUN IST**

Viele Immobilienmakler agieren als Einzelkämpfer. Wir setzen jedoch auf die Stärke und Kompetenz eines gut ausgebildeten Teams. Unser motiviertes, fachlich versiertes und Immobilien liebendes Team Thater ist zuverlässig an Bord. So kommen Sie schnell an Ihr Ziel.







# 5

## EIGENTUMSWOHNUNGEN in der Kernstadt

### Die wichtigsten Zahlen im Überblick

182

VERKAUFTE  
Eigentumswohnungen

333

ANGEBOTENE  
Eigentumswohnungen

### Veränderung der Verkaufspreise zum Vorjahr

- 2,8 %

1 ZIMMER

- 8,8 %

2 ZIMMER

- 4,5 %

3 ZIMMER

- 20,7 %

4 ZIMMER



## Eigentumswohnungen

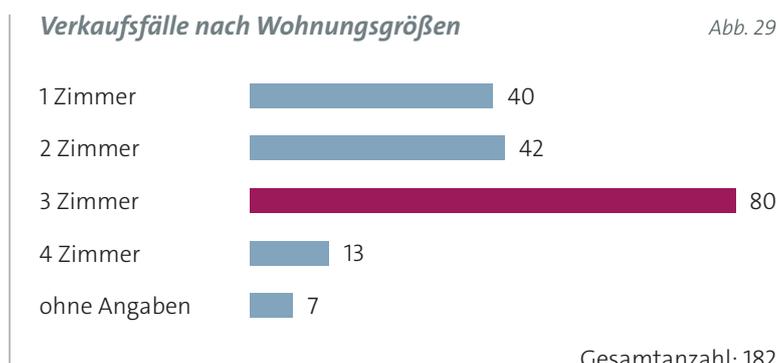
Eigentumswohnungen stellen im derzeitigen Marktumfeld für viele die einzige erschwingliche Möglichkeit dar, Eigentum zu erwerben. Für andere sind sie eine interessante und krisensichere Geldanlage. Auf den folgenden Seiten untersuchen wir diese vielseitige und spannende Klasse der Wohnimmobilien. Anders als bei den Häusern schauen wir bei Wohnungen aufgrund der guten Vergleichbarkeit auch ein wenig über den Tellerrand der Kernstadt hinaus. Den Wohnungsmarkt werten wir auch für die beiden großen Paderborner Ortsteile Elsen und Schloß Neuhaus aus.

### Eigentumswohnungen in der Paderborner Kernstadt

Abbildung 29 gibt Ihnen einen Überblick über die Zusammensetzung des Wohnungsmarktes in der Kernstadt. Wie zu erkennen ist, stellen 3-Zimmer-Wohnungen im Stadtgebiet den meistgehandelten Wohnungstyp dar. Aber auch kleine 1- und 2-Zimmer-Wohnungen weisen hohe Verkaufszahlen auf. Der Grund für die besondere Beliebtheit solcher kleinen Wohnungen im Kernstadtbereich ist vor allem die gute Vermietbarkeit an Studenten und Allein-

stehende. Wer über Eigennutzung mit der Familie nachdenkt, hat es im Wohnungssegment dagegen schwer. Einen „Hausersatz“ in Form einer Wohnung gibt es nur selten. 2023 wurden lediglich 13 Wohnungen mit mindestens vier Zimmern in der Kernstadt gehandelt.

Wenn Sie aktuell mit dem Gedanken spielen, selbst eine Eigentumswohnung zu erwerben, oder aber wissen möchten, was die eigene Wohnung wert sein könnte, verraten wir Ihnen auf den nächsten Seiten genauer, was Wohnungen kosten und wo sie zu finden sind.

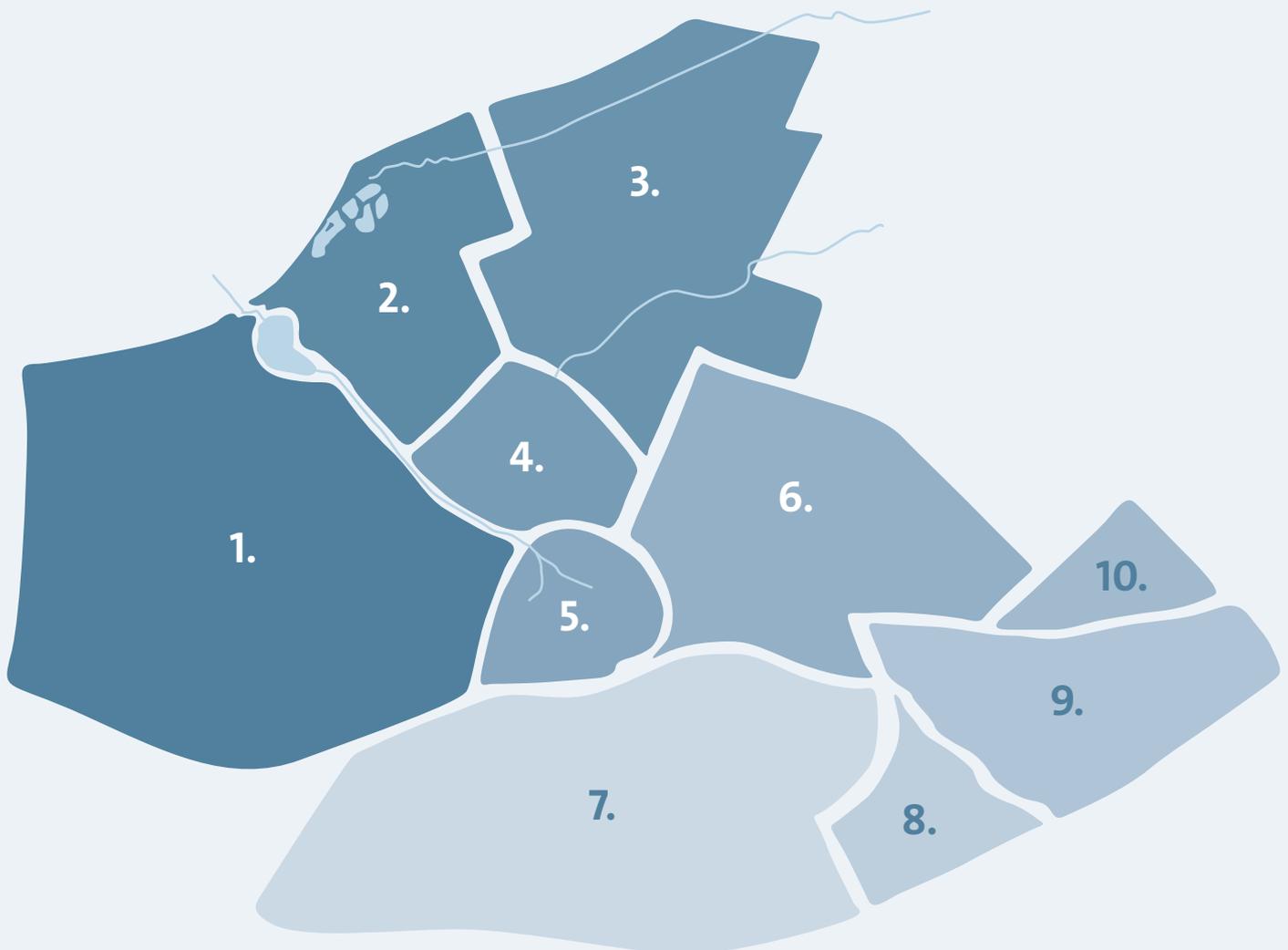


*Besonders häufig wurden 3-Zimmer-Wohnungen gehandelt. Sie machen den größten Teil des Wohnungsbestandes aus.*

## VERTEILUNG DER VERKÄUFE AUF DIE STADTTEILE

In welchen Quartieren besonders viele Wohnungen verkauft wurden und wo Sie deshalb bei der Wohnungssuche besonders gute Chancen haben, zeigt Ihnen die folgende Darstellung. Interessenten, die in der Kernstadt eine Eigentumswohnung erwerben wollten, konnten ihr Vorhaben am ehesten im Riemekviertel, in der Stadtheide oder in der Südstadt verwirklichen. Mehr als die Hälfte aller Eigen-

tumswohnungen wurden in diesen drei Quartieren gehandelt. Die günstigste Wohnung wurde in der Stadtheide für 972 €/m<sup>2</sup> gehandelt. Die teuerste Wohnung wurde im Inneren Ring verkauft; glatte 5.000 €/m<sup>2</sup> wurden hier für eine Bestandswohnung bezahlt. Gab es 2022 noch 20 Wohnungsverkäufe mit Quadratmeterpreisen oberhalb von 4.000 €/m<sup>2</sup>, waren es 2023 insgesamt nur noch sechs.



	Anzahl	niedrigster Preis/m <sup>2</sup>	höchster Preis/m <sup>2</sup>
1. Riemekeviertel	47	1.518 €/m <sup>2</sup>	4.937 €/m <sup>2</sup>
2. Fischteiche	10	1.340 €/m <sup>2</sup>	3.373 €/m <sup>2</sup>
3. Stadtheide	32	972 €/m <sup>2</sup>	3.889 €/m <sup>2</sup>
4. Nordstadt	9	1.207 €/m <sup>2</sup>	4.034 €/m <sup>2</sup>
5. Innerer Ring	10	1.425 €/m <sup>2</sup>	5.000 €/m <sup>2</sup>
6. Oststadt	16	1.596 €/m <sup>2</sup>	3.447 €/m <sup>2</sup>
7. Südstadt	30	1.182 €/m <sup>2</sup>	4.440 €/m <sup>2</sup>
Dahler Weg / 8. Lichtenfelde	16	1.429 €/m <sup>2</sup>	3.563 €/m <sup>2</sup>
9. Auf der Lieth	5	1.873 €/m <sup>2</sup>	2.560 €/m <sup>2</sup>
10. Kaukenberg	7	1.509 €/m <sup>2</sup>	2.842 €/m <sup>2</sup>



### Ranking nach Geolagen

Abb. 30

Geolage	Richtwert €/m <sup>2</sup>
Riemekeviertel	2.727 €
Südstadt	2.660 €
Fischteiche	2.531 €
Dahler Weg/Lichtenfelde	2.444 €
Stadtheide	2.398 €
Oststadt	2.310 €
Auf der Lieth	2.286 €
Kaukenberg	2.263 €
Nordstadt	2.204 €
Innerer Ring	2.142 €

### Standortvergleich Paderborn

Der Standortvergleich zeigt Ihnen, welcher Preis an den einzelnen Standorten üblicherweise pro Quadratmeter bezahlt wurde. Detailliertere Informationen, die zudem die Wohnungsgröße berücksichtigen, finden Sie etwas weiter hinten. Erstmals seit 2018 konnten wir in diesem Jahr wieder Richtwerte für alle zehn Geolagen veröffentlichen, was für eine gleichmäßige Verteilung aller Verkäufe auf die Kernstadt sprach.

In den letzten Jahren nicht auf dem Treppchen vertreten, aber in diesem Jahr auf Platz 1 – das Riemekeviertel! 2023 wurden hier vor allem Wohnungen mit einem Baujahr aus den 1990ern gehandelt. Auffällig war, dass

**Standortvergleich Paderborn**

Abb. 31

Geolage	Gesamtanzahl	1 Zi.	2 Zi.	3 Zi.	4 Zi.	k. A.
Riemekeviertel	47	15	12	14	4	2
Stadttheide	32	2	6	24	0	0
Südstadt	30	5	7	13	2	3
Dahler Weg/Lichtenfelde	16	6	3	5	2	0
Oststadt	16	4	1	9	2	0
Fischteiche	10	1	5	4	0	0
Innerer Ring	10	0	2	6	0	2
Nordstadt	9	3	2	2	2	0
Kaukenberg	7	4	1	1	1	0
Auf der Lieth	5	0	3	2	0	0

es sich dabei überwiegend um 1-Zimmer-Wohnungen in einem soliden baulichen Zustand gehandelt hat.

### Verteilung von Wohnungen auf die einzelnen Lagen

Wenn Sie auf der Suche nach einer neuen Bleibe oder einer Kapitalanlage sind, aber noch keine Vorstellung davon haben, wo Sie suchen sollen, hilft Ihnen Abbildung 31. Hier können Sie entnehmen, in welchen Lagen wie viele Wohnungen einer bestimmten Größe gehandelt wurden – sprich, wo sich eine Wohnung nach Ihren Größenvorstellungen wahrscheinlich finden lässt und wo eher nicht.

Die meisten Wohnungen wurden im Jahr 2023 im Riemekeviertel gehandelt. In etwa gleichem Maße waren hier 1-, 2- und 3-Zimmer-Wohnungen zu finden. In den meisten anderen Stadtteilen dominierte die 3-Zimmer-Wohnung das Geschehen. Bezogen auf die 3-Zimmer-Wohnung, war die Stadttheide mit 24 Verkäufen der absolute Spitzenreiter. Dafür gab es hier keine einzige 4-Zimmer-Wohnung zu kaufen.

In Paderborn sind 4-Zimmer-Wohnungen generell ein rares Gut. Interessieren Sie sich dagegen für 3-Zimmer-Wohnungen, können Sie nahezu an jedem Standort fündig werden. Mit welchen Kosten Sie dabei im Detail rechnen müssen, zeigen wir Ihnen auf den nächsten Seiten.

## Wohnungspreise in der Paderborner Kernstadt

Im Jahr 2023 wurden in der Paderborner Kernstadt 182 Wohnungen mit einem Gesamtvolumen von rund 32,2 Mio. € verkauft. Zum Vergleich: 2022 waren es 248 Wohnungen mit einem Gesamtvolumen von rund 49,2 Mio. €. Ein enormer Rückgang der Verkaufszahlen also!

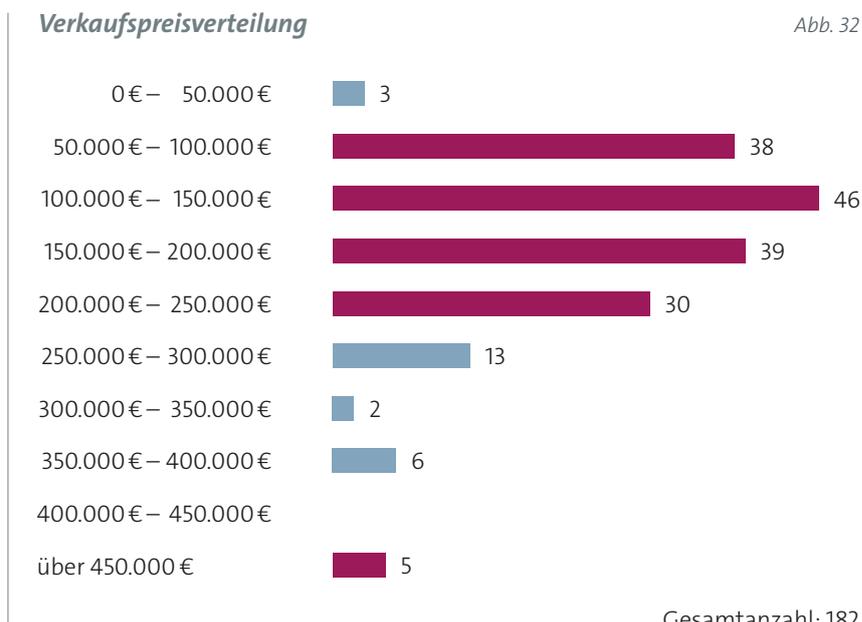
Knapp ein Viertel (22,5 %) aller gehandelten Wohnungen konnte mit einem Budget von 100.000 € erworben werden. Im gehobenen Preissegment jenseits von 300.000 € konnten dieses Jahr lediglich 13 Verkäufe realisiert werden. Zwar braucht man auf der Suche nach einer Luxuswohnung im Paderborner Bestand mitunter einen langen Atem, doch wie Abbildung 32 zeigt, gibt es sie auch in Paderborn. Bei den fünf Verkäufen oberhalb von 450.000 € gab es sicherlich die Chance, die eine oder andere Rarität zu erstehen.

Die Quadratmeterpreise in der Kernstadt bewegten sich zwischen 970 € und 4.440 €. In wenigen Ausnah-

mefällen wurden Spitzenwerte darüber hinaus realisiert. „Schnäppchen“ mit einem Quadratmeterpreis unterhalb von 1.000 € gab es im Jahr 2023 nur ein einziges Mal. Es zeichnet sich immer mehr ab, dass die Zeiten dreistelliger Quadratmeterpreise in Paderborn vorbei sind. Unabhängig von Größe und Alter der Wohnung lag der Richtwert pro Quadratmeter in der Kernstadt bei etwa 2.520 €! Im Detail stellten sich die einzelnen Wohnungsgrößen wie folgt dar.

## Preise von 1-Zimmer-Wohnungen in der Paderborner Kernstadt

Übliche Quadratmeterpreise für 1-Zimmer-Wohnungen bewegten sich 2023 zwischen 1.280 € und 4.440 €. Im Mittel über alle Baujahresgruppen hinweg ergab sich ein Richtwert von 2.595 €/m<sup>2</sup>. Dieser wurde maßgeblich durch die hohe Zahl von Verkäufen der Baujahresgruppe 1975–1994 beeinflusst. Hier fanden sich etwas mehr als die Hälfte aller Verkaufsfälle. Wer eine 1-Zimmer-Wohnung im Stadtgebiet erwerben möchte, sollte sich darauf einstellen, dass diese typischerweise ein Baujahr Anfang der 1990er-Jahre aufweist.



*Der Großteil der Verkäufe konzentrierte sich 2023 auf die vier Preissegmente zwischen 50.000 € und 250.000 €. Mit 182 Verkaufsfällen wurden deutlich weniger Wohnungen als im Vorjahr verkauft. Fünf der Verkäufer konnten sich über Verkaufspreise jenseits von 450.000 € freuen. Hier wurde die Luft allerdings merklich dünner. 2022 gab es noch neun solcher Verkäufe.*

## Preise von 2-Zimmer-Wohnungen in der Paderborner Kernstadt

Für 2-Zimmer-Wohnungen bewegten sich die Quadratmeterpreise im Stadtgebiet üblicherweise zwischen 1.330 € und 3.565 €. Wie bei den 1-Zimmer-Wohnungen dominierte in diesem Segment die Baujahresgruppe 1975–1994 und weist auch hier mehr als die Hälfte der Verkaufsfälle auf. Sie hat damit den größten Einfluss auf den Quadratmeterpreisrichtwert von 2.360 €.

## Preise von 3-Zimmer-Wohnungen in der Paderborner Kernstadt

Die Quadratmeterpreise bewegten sich üblicherweise zwischen 970 € und 4.940 €. In diesem Segment waren die beiden Baujahresgruppen zwischen 1950 und

1994 mit jeweils 60 Fällen maßgebend. Sie waren für gut drei Viertel des Quadratmeterpreisrichtwertes von 2.510 € verantwortlich.

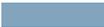
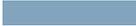
## Preise von 4-Zimmer-Wohnungen in der Paderborner Kernstadt

Unter allen Wohnungsgrößen boten die 4-Zimmer-Wohnungen in diesem Jahr das geringste Angebot. Mit insgesamt gerade einmal 13 Verkäufen leider so gering, dass es uns aufgrund der Fallzahlen nicht möglich war, eine fundierte Aussage zu den Baujahresgruppen zu treffen. Die gehandelten 4-Zimmer-Wohnungen wurden zu Preisen zwischen 1.180 € und 3.770 € verkauft. Über alle Baujahresgruppen hinweg betrug der Quadratmeterpreisrichtwert 2.495 €/m<sup>2</sup>.

### 1-Zimmer-Wohnungen

Abb. 33

Übliche Quadratmeterpreisspannen, unterteilt nach Baujahresgruppen

1950 – 1974	1.822 €		3.447 €
1975 – 1994	1.282 €		3.563 €
1995 – 2014	1.629 €		4.440 €
nach 2014			

Die Baujahresgruppen vor 1950 und nach 2014 wiesen zu wenige Verkaufsfälle auf, sodass keine Preisspannen ermittelt werden konnten.

### 2-Zimmer-Wohnungen

Abb. 34

Übliche Quadratmeterpreisspannen, unterteilt nach Baujahresgruppen

1950 – 1974	1.327 €		3.462 €
1975 – 1994	1.340 €		3.564 €
1995 – 2014	1.509 €		3.356 €
nach 2014			

Die Baujahresgruppen vor 1950 und nach 2014 wiesen zu wenige Verkaufsfälle auf, sodass keine Preisspannen ermittelt werden konnten.

### 3-Zimmer-Wohnungen

Abb. 35

Übliche Quadratmeterpreisspannen, unterteilt nach Baujahresgruppen

1950 – 1974	972 €		3.969 €
1975 – 1994	1.671 €		3.346 €
1995 – 2014	2.560 €		3.332 €
nach 2014	3.857 €		4.937 €

Die Baujahresgruppe vor 1950 wies zu wenige Verkaufsfälle auf, sodass keine Preisspanne ermittelt werden konnte.

### 4-Zimmer-Wohnungen

Abb. 36

Übliche Quadratmeterpreisspannen, unterteilt nach Baujahresgruppen

1950 – 1974			
1975 – 1994			
1995 – 2014			
nach 2014			

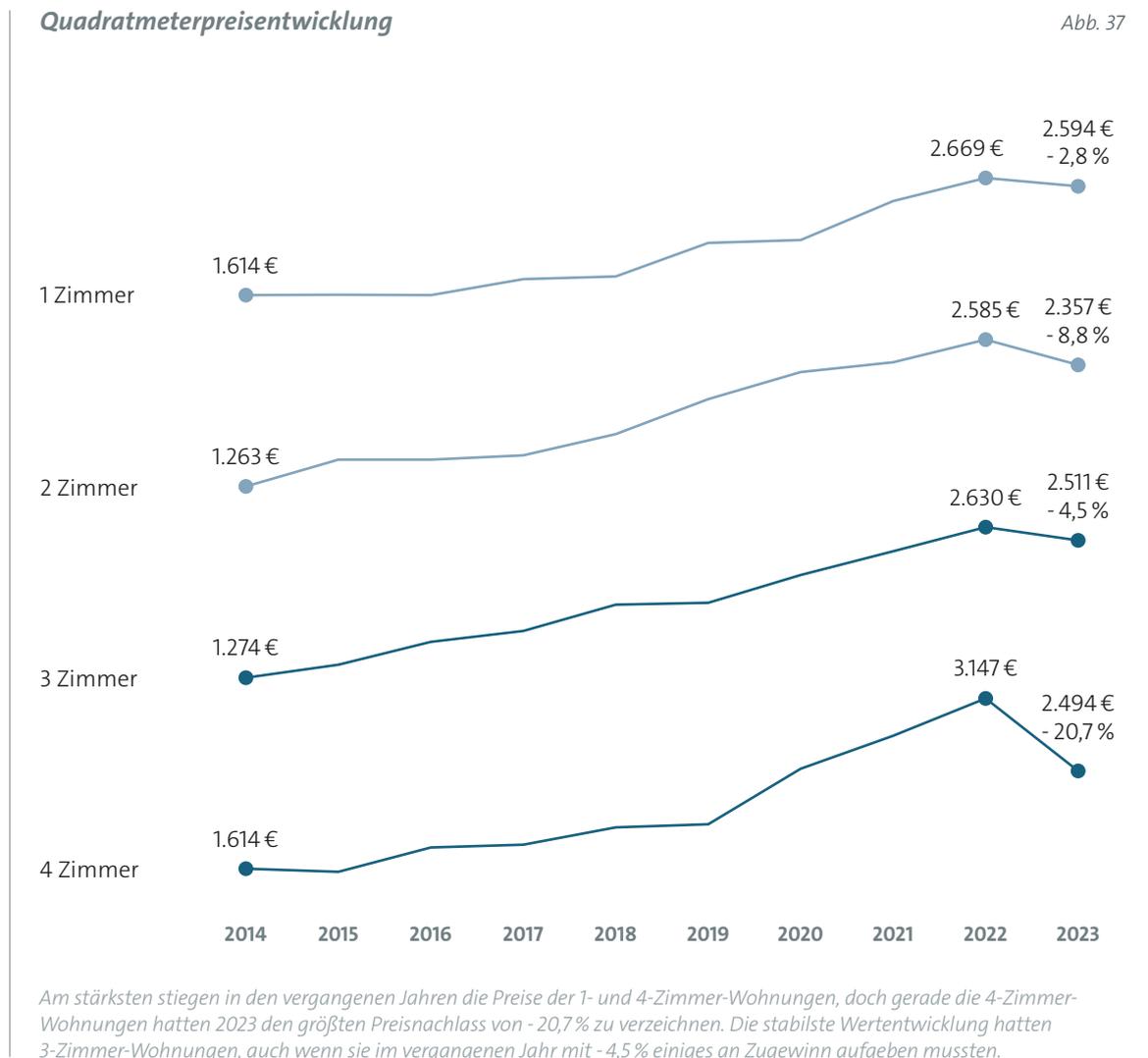
Die einzelnen Baujahresgruppen wiesen zu wenige Verkaufsfälle auf, sodass keine Preisspannen ermittelt werden konnten.

## Quadratmeterpreisentwicklung in der Kernstadt

Im vergangenen Jahr gingen erstmals die Quadratmeterpreise zurück, und das über alle Wohnungsgrößen hinweg! Mit -2,8% blieben die Preise für 1-Zimmer-Wohnungen am stabilsten. Die 2- und 3-Zimmer-Wohnungen hatten mit -8,8% und -4,5% deutliche Preisverluste zu verbuchen. Am stärksten ging es aber mit -20,7% für die 4-Zimmer-Wohnungen bergab! Allerdings hat sich bei 4-Zimmer-Wohnungen auch die Qualität der gehandelten Wohnungen erheblich verändert. Im Vorjahr wurden viele Wohnungen mit einem Baujahr nach 2010 verkauft. Außerdem gab es zahlreiche frisch sanierte Wohnungen. 2023 hingegen sind diese beiden Faktoren weggefallen, und diese Veränderung sorgt zwangsläufig für eine Preisanpassung. Der Preisrückgang um -20,7% relativiert sich bei dieser Betrachtung.

## Angebotsituation in der Kernstadt

Bei den bisher untersuchten Preisen handelte es sich um Angaben zu allen in der Kernstadt tatsächlich verkauften Wohnungen. Beim Angebot, das Ihnen beispielsweise auf Immobilienmarktplätzen im Internet begegnet, zeichnet sich hingegen ein etwas anderes Bild. Wir haben untersucht, wie es sich in den einzelnen Quartieren der Kernstadt verhält. In Abbildung 38 sehen Sie, dass die geforderten Angebotspreise in einigen Fällen deutlich über denen der Verkäufe liegen. Typischerweise werden die Angebotspreise zu hoch angesetzt, um dann bei den Verhandlungen nach unten korrigiert zu werden. Der nun doch sehr krasse Unterschied zwischen den Spitzenpreisen, die in den Annoncen verlangt wurden, und dem, was Käufer nachher tatsächlich bezahlt haben, deutet für uns aber auf etwas anderes hin. Das Jahr 2021 war ein Rekordjahr mit Höchstpreisen, und auch



2022 gab es noch einige Verkäufe zu Spitzenpreisen. Diese Zeiten sind zwar vorbei, doch manche Verkäufer wollen dies nicht akzeptieren. Sie versuchten auch 2023, alte Höchstpreise zu erzielen, oft aus Angst vor Verlusten und der Sorge, ihre lieb gewonnene Wohnung unter Wert zu verkaufen. „Gestern 300.000 € wert, heute nur 240.000 €. Kann doch nicht sein!“ Die Zahlen zeigen aber unmissverständlich: „Es ist genau so!“ Der Markt hat sich gewandelt, und bis wir wieder Preise wie im Jahr 2021 zu sehen bekommen, kann es noch sehr lange dauern. Wer heute verkaufen will, muss das auch zu heutigen Marktpreisen tun.

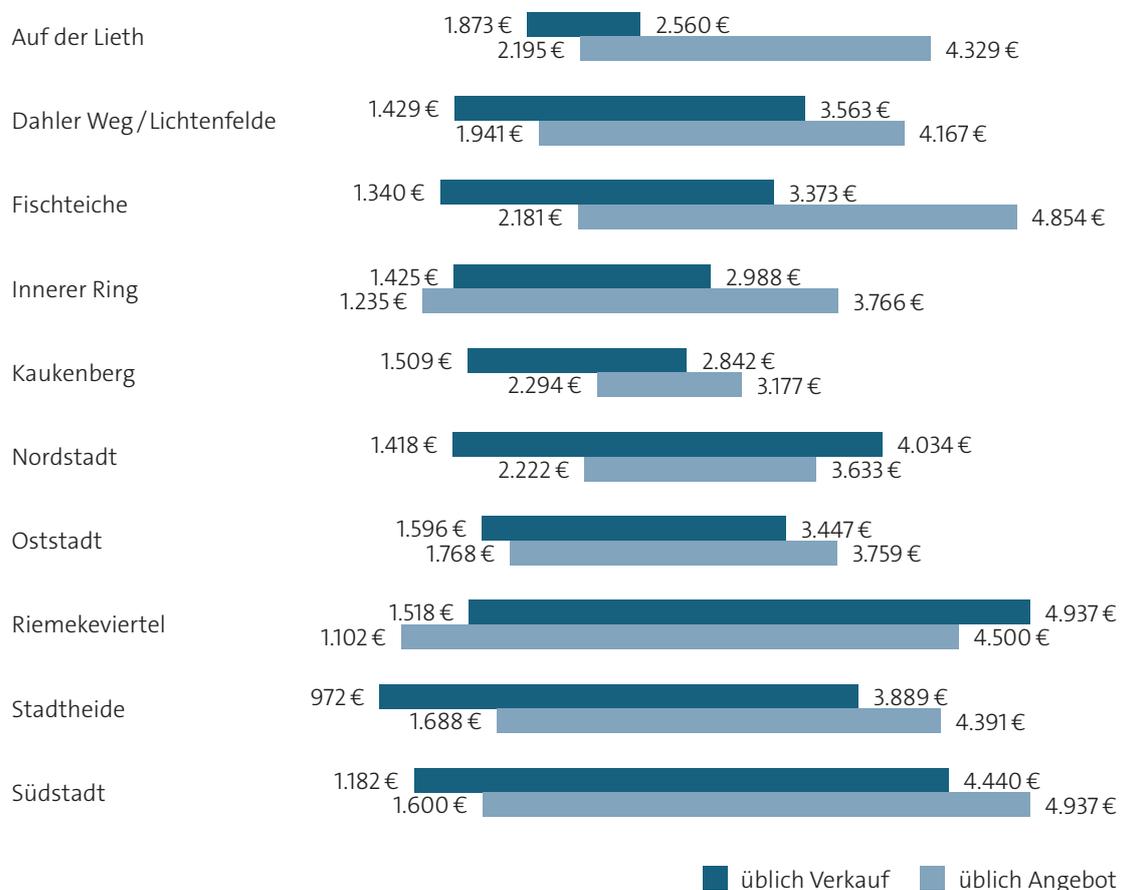
### Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

Eigentumswohnungen als preisgünstigste Möglichkeit, eine Immobilie zu Wohnzwecken oder zur Kapitalanlage zu erwerben, erfreuten sich lange Zeit einer regen Nach-

frage. Mittlerweile hat sich der Markt für Eigentumswohnungen jedoch deutlich eingetrübt. Durch die Veränderungen am Finanzierungsmarkt haben die meisten „Gelegenheitsinvestoren“ dem Markt den Rücken gekehrt. Die übrig gebliebenen ernsthaften Kapitalanleger rechnen nun noch genauer nach, ob sich der Kauf rentiert. Die Rechnung geht oft nicht auf, sodass diese Gruppe nur noch selten kauft. Ähnlich ist es bei den Eigennutzern. Deren Faustformel ist eigentlich recht simpel: „Zahl ich mehr Miete, als mich die Finanzierung kostet, dann kauf ich lieber.“ Schaut man sich die Finanzierungskosten für aktuelle Wohnungsangebote an, dann müssten die Eigennutzer jetzt bereits Mieten oberhalb von 15 €/m<sup>2</sup> zahlen, damit sich der Kauf rechnet. Zum Glück sind wir an diesem Punkt noch nicht angekommen, aber bei 333 Angeboten und nur 182 Käufen sprechen die Zahlen für sich. Im aktuellen Umfeld müssen die Preise runter, sonst kauft niemand mehr. Den Beginn dieses Umdenkens konnten wir im Jahr 2023 sehen.

#### Quadratmeterpreisspannen von Angeboten und Verkäufen

Abb. 38



An einigen Standorten schlagen die Angebotspreise deutlich weiter nach oben aus als die tatsächlichen Verkaufspreise. Hier wird deutlich, dass in vielen Fällen ein überzogener Angebotspreis nach unten verhandelt wird oder aber dass es gar nicht erst zum Verkauf kommt!



## FAZIT UND AUSBLICK

### Unsere Erwartung für die Preisentwicklung

Da der Preisrückgang im Vorjahresvergleich so deutlich ausgefallen ist, ergibt dies ein temporär verzerrtes Marktbild. Eine Immobilieninvestition tätigt niemand für einen so kurzen Zeitraum, und die meisten Eigentümer sind um die 20 oder 30 Jahre Besitzer der Wohnung. Entsprechend möchten wir die Zahlen einmal in einen sinnvollen zeitlichen Kontext einordnen. Wer vor zehn Jahren eine Wohnung mit 80 m<sup>2</sup> gekauft hat, hat hierfür einen üblichen Preis von ca. 100.000 € (1.274 €/m<sup>2</sup>) gezahlt. Bei einem Verkauf im letzten Jahr lag der übliche Verkaufspreis dann bei gut 200.000 € (2.511 €/m<sup>2</sup>). In nur zehn Jahren ist der Preis einer typi-

schen 80-m<sup>2</sup>-Wohnung um rund 100.000 € gestiegen. Das ist trotz des schwierigen Marktumfeldes ein Wertzuwachs von 100 % in zehn Jahren. Diese Einordnung zeigt, dass die Preise trotz der jüngsten Rückgänge weiterhin auf einem hohen Niveau liegen. Zwar erhält man nicht mehr die Preise aus den Jahren 2021/2022, doch dürfte dies bei einer etwas längerfristigen Betrachtung gut zu verschmerzen sein.

Aktuell sprechen Experten bereits von einer Entspannung am Immobilienmarkt und dass der Preisverfall gestoppt sei. Dieser Meinung schließen wir uns



grundsätzlich an, doch wie der Wohnungsmarkt sich entwickeln wird, das entscheiden mehrere Faktoren. Die beiden größten Triebfedern für die Entwicklung am Wohnungsmarkt sehen wir in der Entwicklung der Quadratmetermieten und der Bauzinsen. Die Bauzinsen hängen indirekt mit dem Leitzins der EZB zusammen, und dieser soll bis Ende 2024 leicht sinken. Entsprechend ist ein leichter Rückgang der Bauzinsen zu erwarten, was sich positiv auf die Preisentwicklung auswirken wird. Auf der anderen Seite steht die erwartete Entwicklung der Mieten. Hier gehen Experten aktuell davon aus, dass diese in den kommenden

Monaten stark steigen werden. Erste Anzeichen dafür sind bereits in den Metropolregionen zu beobachten. Geht man von ruhigeren Zeiten am Kapitalmarkt und von stabilen Bauzinsen aus, könnten steigende Mieten recht bald den Einfluss der Bauzinsen überkompensieren, sodass allein durch die Erhöhung der Mieten Preissteigerungen für Eigentumswohnungen zu erwarten sind, übrigens auch ohne Zinssenkung. Für Eigentumswohnungen rechnen wir daher mit steigenden Preisen ab der zweiten Jahreshälfte 2024.



# 6

## EIGENTUMSWOHNUNGEN

in Elsen und Schloß Neuhaus

Die wichtigsten  
Zahlen im Überblick

### Elsen

25

VERKAUFTE  
Eigentumswohnungen

-4,1%

VERÄNDERUNG  
der Verkaufspreise  
zum Vorjahr

43

ANGEBOTENE  
Eigentumswohnungen

### Schloß Neuhaus

30

VERKAUFTE  
Eigentumswohnungen

+7,1%

VERÄNDERUNG  
der Verkaufspreise  
zum Vorjahr

62

ANGEBOTENE  
Eigentumswohnungen

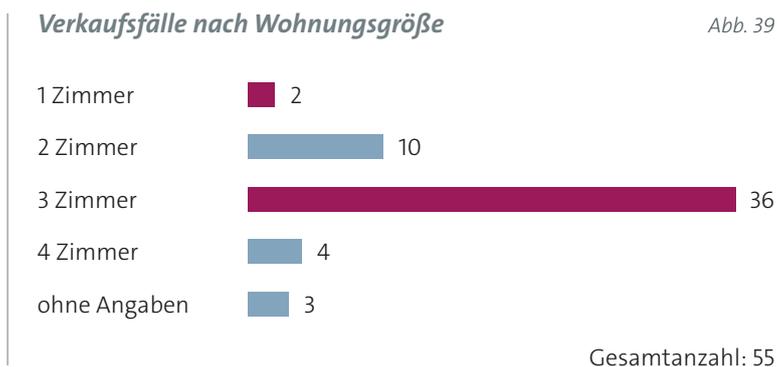




## Eigentumswohnungen in Elsen und Schloß Neuhaus

Abbildung 39 gibt Auskunft über die Zusammensetzung des Wohnungsmarktes in Elsen und Schloß Neuhaus. Insgesamt wurden an den beiden Standorten lediglich 55 Wohnungen gehandelt. Üblich waren in den letzten zehn Jahren Verkaufszahlen zwischen 80 und 120 verkauften Eigentumswohnungen. Anders als im Stadtgebiet ist der Anteil der verkauften 1- und 2-Zimmer-Wohnungen in den Ortsteilen üblicherweise gering. Lediglich rund 20% machen die Verkäufe dieser beiden Gruppen in der Regel aus. In der Kernstadt sind es immerhin knapp 40%. Als Hauptgrund für die Tendenz zu größeren Wohnungen in den Orts-

teilen sehen wir die sich unterscheidende Mieterklientel. Sowohl Studenten als auch Alleinstehende bevorzugen klar ein urbanes Umfeld. Wer außerhalb der Stadt wohnt, hat schlicht andere Ansprüche oder befindet sich in einer anderen Lebenslage. Es ist daher nicht verwunderlich, dass diese Wohnungen in den Ortsteilen weniger oft vorkommen. Stärker vertreten sind dagegen die Gruppen der 3- und 4-Zimmer-Wohnungen. 2023 war vor allem die niedrige Zahl der verkauften 1-Zimmer-Wohnungen auffällig, gerade einmal zwei Stück gab es davon zu kaufen. Normalerweise wären hier fünf bis zehn Verkäufe zu erwarten.



*Besonders häufig wurden 3-Zimmer-Wohnungen gehandelt. Sie machen den größten Teil des Wohnungsbestandes aus. 1-Zimmer-Wohnungen wurden 2023 auffällig wenig gehandelt.*

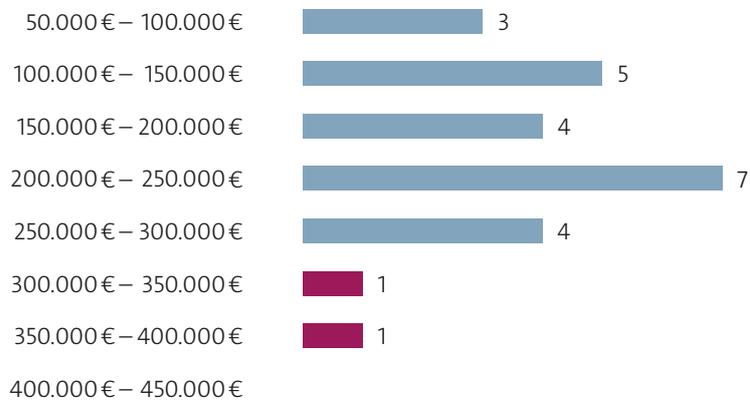
## Wohnungspreise in Elsen

Im Jahr 2023 wurden in Elsen 25 Wohnungen mit einem Gesamtvolumen von rund 4,9 Mio. € verkauft. Mit zwölf von 25 Verkäufen konnten knapp 50 % der Wohnungen mit einem Budget bis zur Obergrenze von 200.000 € erworben werden. Auffällig war der drastisch gesunkene Anteil hochpreisiger Wohnungen. Gerade einmal zwei solcher Wohnungen in den Preissegmenten oberhalb von 300.000 € konnten verkauft werden; angeboten wurden immerhin fünf! Der absolute Spitzenverkaufspreis war übrigens nahezu identisch mit dem aus dem Jahr 2022, allerdings kam nach diesem Spitzenpreis sprichwörtlich „lange nichts“.

Die Quadratmeterpreise bewegten sich üblicherweise zwischen 1.475 € und 4.050 €. Damit war die Spanne insgesamt schmäler als noch im Vorjahr. Die Vorjahresspanne hatte besonders im unteren Preissegment mehr Verkäufe vorzuweisen. Der günstigste Einstandspreis lag damals unter 1.000 €/m<sup>2</sup>. Solche Schnäppchen suchte man in Elsen im Jahr 2023 vergebens. Unabhängig von der Größe der Wohnung lag der Richtwert pro Quadratmeter in Elsen bei rund 2.660 €.

### Verkaufspreisverteilung Elsen

Abb. 40



Gesamtanzahl: 25

*Der Großteil der Verkäufe konzentrierte sich 2023 auf die Preissegmente bis 300.000 €. Auffällig war der deutlich gesunkene Anteil des Spitzenpreissegmentes oberhalb von 300.000 €. Hier gab es nur zwei Verkäufe.*

### Quadratmeterpreisspannen in Elsen

Abb. 41



*Die Gruppen der 1- und 4-Zimmer-Wohnungen wiesen zu wenige Verkaufsfälle auf, sodass keine Preisspannen ermittelt werden konnten.*

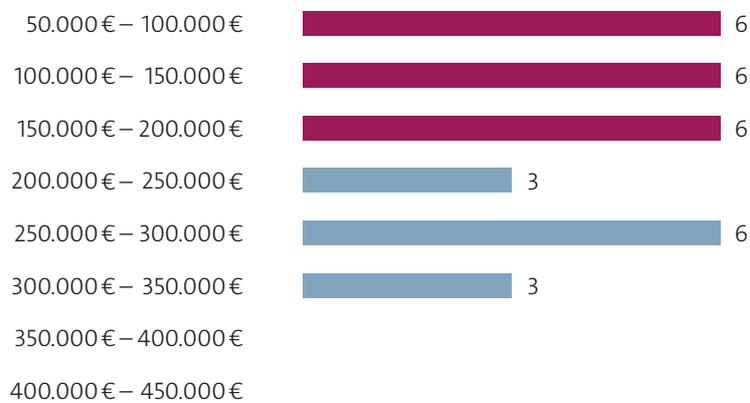
## Wohnungspreise in Schloß Neuhaus

Im Jahr 2023 wurden in Schloß Neuhaus 30 Wohnungen mit einem Gesamtvolumen von rund 5,4 Mio. € verkauft – im Vorjahr waren es immerhin noch 39 Wohnungen. Dabei entfielen die Verkäufe sehr gleichmäßig auf die Preissegmente. Keines konnte sich nennenswert von den anderen absetzen. Wie auch in Elsen konnte der Großteil der verkauften Wohnungen in Schloß Neuhaus Verkaufspreise bis maximal 200.000 € erreichen (rd. 60 %).

Die Quadratmeterpreise bewegten sich üblicherweise zwischen 825 € und 4.720 €. Mit nur einer Wohnung, die für weniger als 1.000 €/m<sup>2</sup> den Besitzer wechselte, gab es für Schnäppchenjäger in Schloß Neuhaus praktisch keine Kaufchance. Unabhängig von der Größe der Wohnung lag der Richtwert in Schloß Neuhaus bei etwa 2.270 €/m<sup>2</sup>.

Verkaufspreisverteilung Schloß Neuhaus

Abb. 42



Gesamtanzahl: 30

Mit deutlich mehr als der Hälfte aller Verkäufe im Jahr 2023 waren die Preissegmente zwischen 50.000 € und 200.000 € dominierend. Verkäufe zu Spitzenpreisen oberhalb 350.000 € gab es 2023 keine.

Quadratmeterpreisspannen in Schloß Neuhaus

Abb. 43



Die Gruppen der 1- und 4-Zimmer-Wohnungen wiesen zu wenige Verkaufsfälle auf, sodass keine Preisspannen ermittelt werden konnten.



## Mit Kernstadt vergleichbar

Die Richtwerte für Quadratmeterpreise über alle Wohnungsgrößen hinweg betragen in Elsen 2.660 € und in Schloß Neuhaus 2.270 €. Da beide Orte mehr als fünf Kilometer vom Paderborner Stadtzentrum entfernt sind, partizipieren sie nicht mehr direkt von den Vorteilen einer zentralen Kernstadtlage. Allerdings verfügen sie über ein eigenes funktionierendes Stadtzentrum, in dem der tägliche Bedarf gedeckt werden kann. Auch der Weg in die Paderborner Innenstadt ist mit dem PKW, dem Padersprinter oder dem Rad zügig zu bewältigen.

Zum Vergleich haben wir Elsen und Schloß Neuhaus in den Standortvergleich der Kernstadt aufgenommen. Dabei wird deutlich, dass beide Standorte preislich durchaus mit den Quartieren der Kernstadt mithalten. Elsen teilte sich in unserem Standortvergleich sogar

Platz 2 mit der Paderborner Südstadt! Schloß Neuhaus konnte preislich immerhin drei der Kernstadtquartiere hinter sich lassen. Auch in Bezug auf die gehandelten Stückzahlen sind Elsen und Schloß Neuhaus durchaus mit den Quartieren der Kernstadt vergleichbar. Bezogen auf die Stückzahl, belegten sie im direkten Vergleich die Plätze 3 und 4.

Wie auch in der Paderborner Kernstadt wurden in den beiden Ortsteilen hauptsächlich 3-Zimmer-Wohnungen verkauft. Auch 2-Zimmer-Wohnungen waren noch häufig vertreten. Wohnungssuchende, die gerne etwas abseits vom Trubel der Großstadt leben möchten, ohne auf deren Vorzüge verzichten zu müssen, finden hier also ähnliche Bedingungen vor wie in den Lagen der Kernstadt.



### Ranking nach Geolagen

Abb. 44

Geolage	Richtwert €/m <sup>2</sup>
Riemekeviertel	2.727 €
Südstadt	2.660 €
<b>Elsen</b>	<b>2.660 €</b>
Fischteiche	2.531 €
Dahler Weg/Lichtenfelde	2.444 €
Stadttheide	2.398 €
Oststadt	2.310 €
Auf der Lieth	2.286 €
<b>Schloß Neuhaus</b>	<b>2.269 €</b>
Kaukenberg	2.263 €
Nordstadt	2.204 €
Innerer Ring	2.142 €

### Standortvergleich Paderborn, Elsen und Schloß Neuhaus

Abb. 45

Geolage	Gesamtanzahl	1 Zi.	2 Zi.	3 Zi.	4 Zi.	k. A.
Riemekeviertel	47	15	12	14	4	2
Stadttheide	32	2	6	24	0	0
Südstadt	30	5	7	13	2	3
<b>Schloß Neuhaus</b>	<b>30</b>	1	6	19	3	1
<b>Elsen</b>	<b>25</b>	1	4	17	1	2
Dahler Weg/Lichtenfelde	16	6	3	5	2	0
Oststadt	16	4	1	9	2	0
Fischteiche	10	1	5	4	0	0
Innerer Ring	10	0	2	6	0	2
Nordstadt	9	3	2	2	2	0
Kaukenberg	7	4	1	1	1	0
Auf der Lieth	5	0	3	2	0	0

## Preisentwicklung in Elsen und Schloß Neuhaus

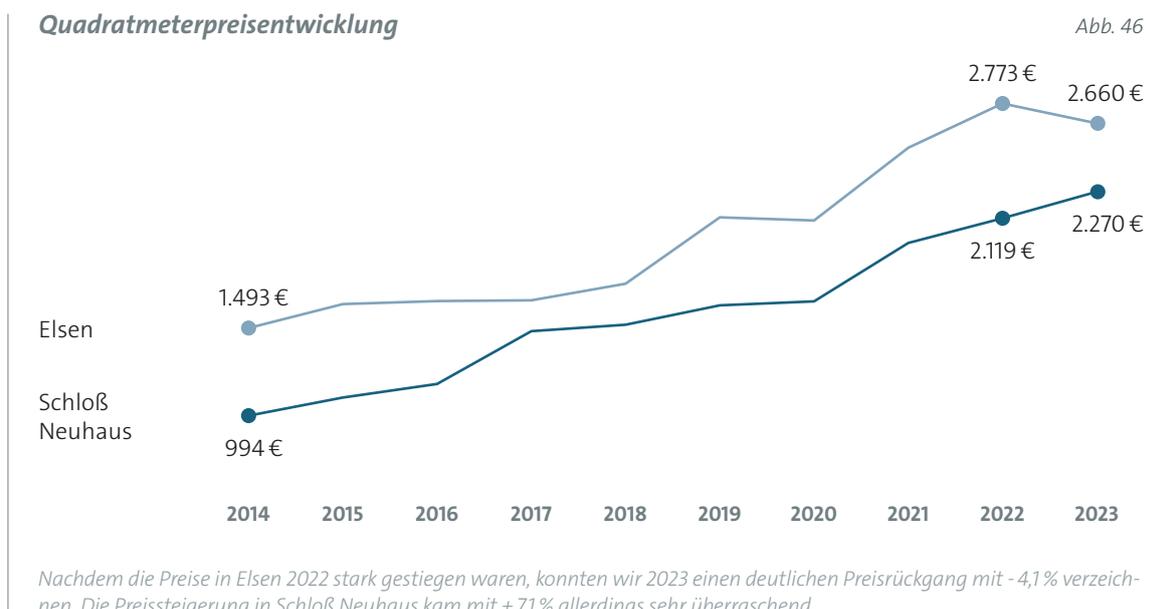
Nachdem in den letzten Jahren die Schere zwischen den beiden Orten stetig weiter auseinander ging, näherten sich die beiden im Jahr 2023 wieder merklich an. Mit +7,1% waren Wohnungen in Schloß Neuhaus die einzige Kategorie in Paderborn, die 2023 eine Preissteigerung verzeichnete. Sowohl Häuser als auch Wohnungen haben ausnahmslos im Preis nachgegeben. Mit -4,1% folgten die Wohnungspreise in Elsen der negativen Marktentwicklung im gesamten Stadtgebiet.

Durch den deutlichen Preiszuwachs in Schloß Neuhaus und den Rückgang der Wohnungspreise in Elsen verringerte sich die Preisdifferenz zwischen den beiden Orten. Dennoch konnte Schloß Neuhaus den Ortsnachbarn preislich nicht einholen. Einmal mehr wurde das Bauchgefühl vieler Paderborner Marktteilnehmer bestätigt: Elsen ist im direkten Vergleich der wertigere Standort und hatte auch nach der Marktkorrektur die Nase vorn. Dennoch weisen beide Standorte nach wie vor konkurrenzfähige Preise im Vergleich zur Paderborner Kernstadt auf.

## Angebotsituation in Elsen und Schloß Neuhaus

Im direkten Vergleich der Ortsteile weist Elsen die höheren Angebotspreise auf und – wie zuvor im Standortvergleich (vgl. Abbildung 45) gesehen – auch die höheren Quadratmeterpreise. In Schloß Neuhaus ergibt sich insgesamt ein etwas niedrigeres Preisniveau. Dabei sind die gehandelten Wohnungen der beiden Standorte durchaus vergleichbar. Hier zeigt sich, dass bei gleicher Beschaffenheit Wohnungen in Elsen begehrter und wertvoller sind.

Im Markt der Ortsteile legt unsere Beobachtung die Vermutung nahe, dass überhöhte Angebotspreise am Ende doch heruntergehandelt wurden. Für Kaufwillige bedeutet dies, dass es durchaus einen Versuch wert sein kann, den angeblich in Stein gemeißelten Kaufpreis neu zu verhandeln.



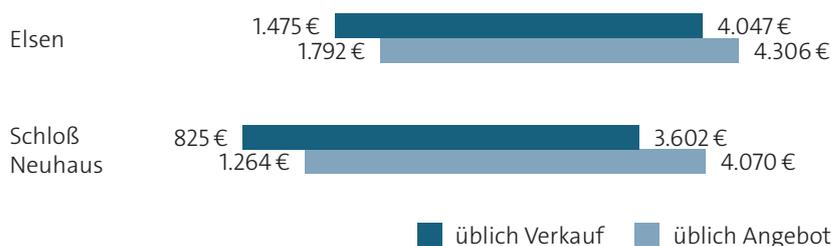
## Mögliche Erklärung für die Preisentwicklung

Die Entwicklung des Wohnungsmarktes der Kernstadt, strahlt üblicherweise auch in die beiden größeren Ortsteile Elsen und Schloß Neuhaus aus. Für Elsen war es auch im Jahr 2023 so. Im Großen und Ganzen haben sich die gehandelten Wohnungen in Elsen in ihrer Beschaffenheit wenig verändert. Lediglich die üblicherweise preisschwache Baujahresgruppe zwischen 1975 und 1994 hatte etwas mehr Anteil am Geschehen. Daraus ergibt sich, dass der von uns festgestellte Preisrückgang zu einem geringen Teil auf eine Veränderung der am Markt gehandelten Wohnungen zurückzuführen ist. Nach unserer Auffassung ist dieser Einfluss jedoch zu vernachlässigen. Inflation und Zinsentwicklung waren hier die bedeutenderen Einflussgrößen, und die rechtefertigten durchaus einen Preisrückgang um -4,1% in Elsen. Die Preisentwicklung in Elsen folgt damit der Preisentwicklung für Wohnungen in der Kernstadt von Paderborn.

In Schloß Neuhaus zeigte sich überraschend ein anderes Bild. Die Preise für Wohnungen sind hier sehr deutlich um +7,1% gestiegen. Damit bilden Wohnungen in Schloß Neuhaus die einzige positive Ausnahme im gesamten Marktbericht! Durch diese deutliche Abweichung haben wir uns das Segment der Eigentumswohnungen in Schloß Neuhaus ganz genau angeschaut. Dabei fällt auf, dass absolut nichts auffällt. Zwar ist die Anzahl der verkauften Wohnungen auch hier zurückgegangen; bezogen auf ihre Eckwerte, ist die Zusammensetzung der Verkäufe aber praktisch unverändert. Für die Beurteilung der Preissteigerung bedeutet das, dass die Preise tatsächlich gestiegen sind und Wohnungen in Schloß Neuhaus eine deutliche Wertsteigerung erfahren haben. Mit einem üblichen Quadratmeterpreis von 2.270 € wurde 2023 ein neues Allzeithoch bei Bestandswohnungen erreicht – noch nie waren Wohnungen in Schloß Neuhaus wertvoller als im Jahr 2023! Wir vermuten dahinter eine Ausweichbewegung der Wohnungskäufer, die aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gezwungen waren, an Standorten zu kaufen, die, verglichen mit dem restlichen Stadtgebiet, etwas günstiger waren. Sollte dem so sein, wäre die Preissteigerung als Nachholeffekt zu verstehen und daher nachhaltig.

### Quadratmeterpreisspannen von Angeboten und Verkäufen

Abb. 47



*In der Vergangenheit schlugen die Angebotspreise deutlich weiter nach oben aus als die tatsächlichen Verkaufspreise. In den letzten beiden Jahren fand bei Verkäufern allerdings ein Umdenken statt, denn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sorgten erstmals seit Jahren für fallende Preise.*



## FAZIT UND AUSBLICK



## Unsere Erwartung für die Preisentwicklung

Trotz eines preislichen Dämpfers in Elsen bleiben die Preise für Eigentumswohnungen auf einem hohen Niveau. In Schloß Neuhaus wurde im letzten Jahr ein neues Allzeithoch bei den Wohnungspreisen erreicht. Für die Entwicklung in diesem Jahr erwarten wir in beiden Teilmärkten ähnliche wirtschaftliche Rahmenbedingungen wie in der Kernstadt. Aufgrund einer leichten Verbesserung des Zinsumfeldes und einer Erhöhung des Mietniveaus rechnen wir mit steigenden Preisen in der zweiten Jahreshälfte 2024.

Durch die Strahlkraft der Kernstadt auf die umliegenden Ortsteile ist zu erwarten, dass die positive Preisentwicklung auch in Elsen und Schloß Neuhaus ankommt und sich diese an den Trends der Kernstadt orientieren. Wir erwarten daher leicht steigende Wohnungspreise in Elsen. Für Schloß Neuhaus, das im Jahr 2023 deutliche Wertzuwächse verzeichnete, gehen wir ebenfalls von moderat steigenden Preisen aus. Der Spielraum für weitere Steigerungen ist hier jedoch begrenzter.

# MIETRENDITEN

Mit der folgenden Übersicht haben Sie Ihre Kalkulation der Mietrendite immer schnell zur Hand und können Angebote in Sekundenschnelle richtig einordnen.

	1.000 €	1.100 €	1.200 €	1.300 €	
■ Kaufpreis €/m <sup>2</sup>	3 % 2,50 €	3 % 2,75 €	3 % 3,00 €	3 % 3,25 €	
■ Rendite in %	4 % 3,33 €	4 % 3,67 €	4 % 4,00 €	4 % 4,33 €	
■ Miete/m <sup>2</sup>	5 % 4,17 €	5 % 4,58 €	5 % 5,00 €	5 % 5,42 €	
	6 % 5,00 €	6 % 5,50 €	6 % 6,00 €	6 % 6,50 €	
<b>1.400 €</b>	<b>1.500 €</b>	<b>1.600 €</b>	<b>1.700 €</b>	<b>1.800 €</b>	
3 %	3,50 €	3 % 3,75 €	3 % 4,00 €	3 % 4,25 €	3 % 4,50 €
4 %	4,67 €	4 % 5,00 €	4 % 5,33 €	4 % 5,67 €	4 % 6,00 €
5 %	5,83 €	5 % 6,25 €	5 % 6,67 €	5 % 7,08 €	5 % 7,50 €
6 %	7,00 €	6 % 7,50 €	6 % 8,00 €	6 % 8,50 €	6 % 9,00 €
<b>1.900 €</b>	<b>2.000 €</b>	<b>2.100 €</b>	<b>2.200 €</b>	<b>2.300 €</b>	
3 %	4,75 €	3 % 5,00 €	3 % 5,25 €	3 % 5,50 €	3 % 5,75 €
4 %	6,33 €	4 % 6,67 €	4 % 7,00 €	4 % 7,33 €	4 % 7,67 €
5 %	7,92 €	5 % 8,33 €	5 % 8,75 €	5 % 9,17 €	5 % 9,58 €
6 %	9,50 €	6 % 10,00 €	6 % 10,50 €	6 % 11,00 €	6 % 11,50 €
<b>2.400 €</b>	<b>2.500 €</b>	<b>2.600 €</b>	<b>2.700 €</b>	<b>2.800 €</b>	
3 %	6,00 €	3 % 6,25 €	3 % 6,50 €	3 % 6,75 €	3 % 7,00 €
4 %	8,00 €	4 % 8,33 €	4 % 8,67 €	4 % 9,00 €	4 % 9,33 €
5 %	10,00 €	5 % 10,42 €	5 % 10,83 €	5 % 11,25 €	5 % 11,67 €
6 %	12,00 €	6 % 12,50 €	6 % 13,00 €	6 % 13,50 €	6 % 14,00 €

<b>2.900 €</b>	<b>3.000 €</b>	<b>3.100 €</b>	<b>3.200 €</b>	<b>3.300 €</b>
3 % 7,25 €	3 % 7,50 €	3 % 7,75 €	3 % 8,00 €	3 % 8,25 €
4 % 9,67 €	4 % 10,00 €	4 % 10,33 €	4 % 10,67 €	4 % 11,00 €
5 % 12,08 €	5 % 12,50 €	5 % 12,92 €	5 % 13,33 €	5 % 13,75 €
6 % 14,50 €	6 % 15,00 €	6 % 15,50 €	6 % 16,00 €	6 % 16,50 €

<b>3.400 €</b>	<b>3.500 €</b>	<b>3.600 €</b>	<b>3.700 €</b>	<b>3.800 €</b>
3 % 8,50 €	3 % 8,75 €	3 % 9,00 €	3 % 9,25 €	3 % 9,50 €
4 % 11,33 €	4 % 11,67 €	4 % 12,00 €	4 % 12,33 €	4 % 12,67 €
5 % 14,17 €	5 % 14,58 €	5 % 15,00 €	5 % 15,42 €	5 % 15,83 €
6 % 17,00 €	6 % 17,50 €	6 % 18,00 €	6 % 18,50 €	6 % 19,00 €

<b>3.900 €</b>	<b>4.000 €</b>	<b>4.100 €</b>	<b>4.200 €</b>	<b>4.300 €</b>
3 % 9,75 €	3 % 10,00 €	3 % 10,25 €	3 % 10,50 €	3 % 10,75 €
4 % 13,00 €	4 % 13,33 €	4 % 13,67 €	4 % 14,00 €	4 % 14,33 €
5 % 16,25 €	5 % 16,67 €	5 % 17,08 €	5 % 17,50 €	5 % 17,92 €
6 % 19,50 €	6 % 20,00 €	6 % 20,50 €	6 % 21,00 €	6 % 21,50 €

<b>4.400 €</b>	<b>4.500 €</b>	<b>4.600 €</b>	<b>4.700 €</b>	<b>4.800 €</b>
3 % 11,00 €	3 % 11,25 €	3 % 11,50 €	3 % 11,75 €	3 % 12,00 €
4 % 14,67 €	4 % 15,00 €	4 % 15,33 €	4 % 15,67 €	4 % 16,00 €
5 % 18,33 €	5 % 18,75 €	5 % 19,17 €	5 % 19,58 €	5 % 20,00 €
6 % 22,00 €	6 % 22,50 €	6 % 23,00 €	6 % 23,50 €	6 % 24,00 €

# DAS TEAM THATER

*Ihre Spezialisten für den Immobilienverkauf*



**Matthias Thater**

*Geschäftsführer | Unternehmenssteuerung*

**05251 288 690-1**

**mt@thater-immobilien.de**



**Andrea Thater**

*Geschäftsführerin | Leitung Immobilienverkauf*

**05251 288 690-3**

**at@thater-immobilien.de**



**Patrick Silaff**

*Inhouse Consultant*

**05251 288 690-2**

**ps@thater-immobilien.de**



**Nina Sahuquillo Tietz**

*Büro-Management*

**05251 288 690-0**

**nst@thater-immobilien.de**



**thater | paderborn**  
**IMMOBILIEN**

thater IMMOBILIEN GmbH  
Grube 12  
33098 Paderborn

Telefon 05251 288 690-0  
info@thater-immobilien.de  
www.thater-immobilien.de

Um Ihnen als Immobilienmakler hervorragende Serviceleistungen in der Region Paderborn anbieten zu können, braucht man die richtigen Mitarbeiter. Unsere Mitarbeiter sind das Rückgrat von thater IMMOBILIEN. Dass unsere Dienstleistungen vielfach ausgezeichnet wurden, ist der Verdienst dieser engagierten Menschen.



**Christoph Wietfeld**

*Marktbeobachtung / Wertermittlung*

**05251 288 690-4**  
**cw@thater-immobilien.de**



**Tobias Kreilaus**

*Organisation Immobilienkauf*

**05251 288 690-7**  
**tk@thater-immobilien.de**



**Philipp Scharnholz**

*Organisation Immobilienkauf*

**05251 288 690-8**  
**psh@thater-immobilien.de**



**Cornelia Berndt**

*Marketing*

**05251 288 690-6**  
**cb@thater-immobilien.de**



**Anja Knorr-Scholz**

*Marketing*

**05251 288 690-5**  
**aks@thater-immobilien.de**



**Melina Schäfers**

*Auszubildende*

**05251 288 690-9**  
**ms@thater-immobilien.de**



## Unsere Leistungsbilanz pro Immobilienverkauf im Durchschnitt

(Stand August 2024)



Empfehlungsquote  
der Verkäufer



Benotung unserer Arbeit  
durch die Verkäufer



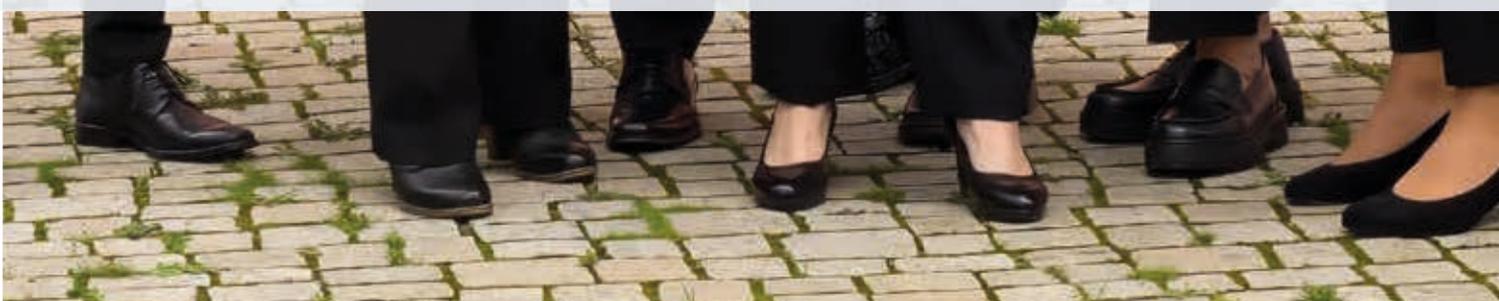
30 Tage

Verkaufs-  
dauer



2,8

Besichtigungs-  
termine



# IMMOBILIENVERKAUF MIT THATER IMMOBILIEN

## Sie möchten Ihre Immobilie im Kreis Paderborn verkaufen und sind auf der Suche nach einem lokalen Immobilienmakler?

thater IMMOBILIEN Paderborn ist ein inhabergeführtes Immobilienbüro im Herzen von Paderborn. Unsere Serviceleistungen als Immobilienmakler sind perfekt auf die Immobiliensuche, den Kauf, sowie den Verkauf von Immobilien im Kreis Paderborn abgestimmt.

### Hier kennen wir uns aus und schaffen den perfekten Rahmen für einen sicheren und planbaren Immobilienverkauf.

Verlässliche Mitarbeiter, transparente Strukturen und faire Rahmenbedingungen, das sind die Eckpfeiler unseres Handelns. Unsere Kunden erhalten Dienstleistungen, die beim Kundennutzen zum führenden Branchenmaßstab zählen und können sich auf uns als starken Partner verlassen.



**762**

Kauf-  
interessenten



**100,5 %**

Preis-  
treue

Hier sehen Sie unsere aktuelle Statistik der letzten 50 Verkäufe. Schauen Sie auf [www.thater-immobilien.de/referenzen](http://www.thater-immobilien.de/referenzen) doch mal nach, wie andere Verkäufer uns beurteilen. Reift in Ihnen die Entscheidung, Ihre Immobilie zu verkaufen, dann sind Sie bei uns in guten Händen.



Telefon 05251 288 690-0  
[info@thater-immobilien.de](mailto:info@thater-immobilien.de)



# Möchten Sie ein Teil unseres Teams werden?



*Dann bewerben Sie sich gerne,  
denn wir möchten uns vergrößern.  
Und dafür brauchen wir  
Verstärkung!*

*Wir freuen uns auf Ihre  
Bewerbung in folgenden  
Unternehmensbereichen:*

**Vertrieb  
Immobilienverkauf  
Marketing**

**Initiativbewerbungen**



Ihre Bewerbung  
richten Sie bitte per E-Mail an:  
Andrea Thater  
at@thater-immobilien.de  
05251 288 690-3



## IMPRESSUM

### Herausgeber:

thater IMMOBILIEN GmbH  
Grube 12  
33098 Paderborn  
Telefon 05251 288 690-0  
info@thater-immobilien.de  
www.thater-immobilien.de

### Chefredaktion / V. i. S. d. P.:

Matthias Thater, Patrick Silaff

### Layout:

Regina Padberg | Grafik + Kommunikation,  
Paderborn

### Druck:

BONIFATIUS GmbH Druck – Buch – Verlag,  
Paderborn, September 2024



### Bildnachweis:

Alle thater IMMOBILIEN, außer Adobe Stock:  
#190934890, Robert (Titel) | #285718937, Andrey  
Popov (S. 2, S. 34) | #86159877, kostyazar (S. 61) |  
#281127925, RSimages (S. 61) | #303328730,  
Stephan Sühling (S. 110) – fotolia: #259300449,  
suriyapong (S. 43) – iStock: #534417261, querbeet  
(S. 2, S. 60) – shutterstock: #1077176228, Sina  
Ettmer Photography (S. 90)

Alle in diesem Marktbericht verwendeten  
Texte, Fotos und Grafiken sind urheberrechtlich  
geschützt. Sollten Sie Teile hiervon verwenden  
und/oder veröffentlichen wollen, wenden Sie  
sich bitte direkt an thater IMMOBILIEN.

---

## Was Sie in diesem Immobilien-Marktbericht für Paderborn finden:

Der Marktbericht bietet Ihnen eine detaillierte und präzise Untersuchung des Immobilienmarktes der Kernstadt Paderborn auf Stadtteilebene. Sie erhalten Informationen über alle verkauften Wohnimmobilien und sehen die ursprünglichen Angebotspreise im Vergleich zu den tatsächlich beurkundeten Verkaufspreisen. So verschaffen Sie sich ein genaues Bild, um als Verkäufer oder Käufer einer Immobilie fundierte Entscheidungen auf dem Paderborner Immobilienmarkt treffen zu können.

---



thater IMMOBILIEN GmbH  
Grube 12  
33098 Paderborn

Telefon 05251 288 690-0  
[info@thater-immobilien.de](mailto:info@thater-immobilien.de)  
[www.thater-immobilien.de](http://www.thater-immobilien.de)