

A man with short brown hair and a light beard, wearing a dark grey turtleneck sweater, stands in an office environment. The background is slightly blurred, showing office furniture and a plant. The overall tone is professional and modern.

KLEO

KLEO

Marktbericht für Eigentümer von Mehrfamilienhäusern in der Metropolregion Nürnberg.

Januar 2026

Unverbindlich kontaktieren
Lernen Sie uns einfach kennen.



Marktbericht für Eigentümer von Mehrfamilienhäusern in der Metropolregion Nürnberg.

Der Markt für Mehrfamilienhäuser befindet sich im Wandel. Nach Jahren des Zinschaos und überhitzter Erwartungen bestimmen heute wieder Realismus, Qualität und Zahlen den Takt.

Dieser Bericht zeigt, wo der Markt 2025/26 tatsächlich steht, welche Entwicklungen Eigentümer kennen sollten und wie sich ein starkes Investorennetzwerk gezielt nutzen lässt.

Er richtet sich an alle, die ihr Mehrfamilienhaus vertrauensvoll, diskret und professionell verkaufen möchten – mit klarer Strategie.



” Mit unternehmerischem Denken, strategischer Analyse und echtem Engagement begleite ich Sie transparent, ehrlich und ergebnisorientiert.

“

Daniel Pelikan



Chris Choutka
vor 10 Monaten



Daniel hat uns beim Kauf unseres ersten Objekts als Makler begleitet. Faire...

[Mehr lesen](#)



David Hlavacek
vor 6 Monaten



Exzellenter Makler bei dem Transparenz, Geschwindigkeit und Kompetenz ganz weit ob...

[Mehr lesen](#)



Auernheimer Veronika
vor 10 Monaten



Daniel ist super motiviert und echt engagiert. Fachlich top, hat er unser Mehrfamilienhau...

[Mehr lesen](#)



Patrick Richter
vor 9 Monaten



Ich habe ein Mehrfamilienhaus mit Herrn Pelikan besichtigt. Sehr engagierter und...

[Mehr lesen](#)

Hinweis: Unsere Kunden sind uns namentlich bekannt. Überdies haben wir die Namen mit unserer Kundendatei abgeglichen. Die Bewertungen erfolgen durch die Kunden freiwillig. Eine Gegenleistung für die Bewertung gewähren wir nicht.



Zinsruhe, Marktbereinigung und neue Chancen – Warum 2026 der richtige Zeitpunkt für den Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses ist.

1.

In 2025 ist Ruhe in die Zinslandschaft eingeleitet.

Zehnjährige Baufinanzierungen bewegen sich – bonitäts- und beleihungsabhängig – stabil in einem Korridor von ca. 3,6 bis 4 %, je nach Finanzierungsstruktur und Eigenkapitalquote. Das ist kein Nullzins, aber endlich wieder planbar.

Wer heute verkauft, trifft auf Käufer, die rechnen können.

Finanzierungsgespräche werden sauber vorbereitet, Entscheidungen zügig getroffen – vorausgesetzt, der Angebotspreis ist marktgerecht und die Unterlagen liegen vollständig und transparent vor.

In der Regel sind es heute professionelle Investoren, die den Markt kennen, Renditen realistisch bewerten und Transaktionen effizient abwickeln.

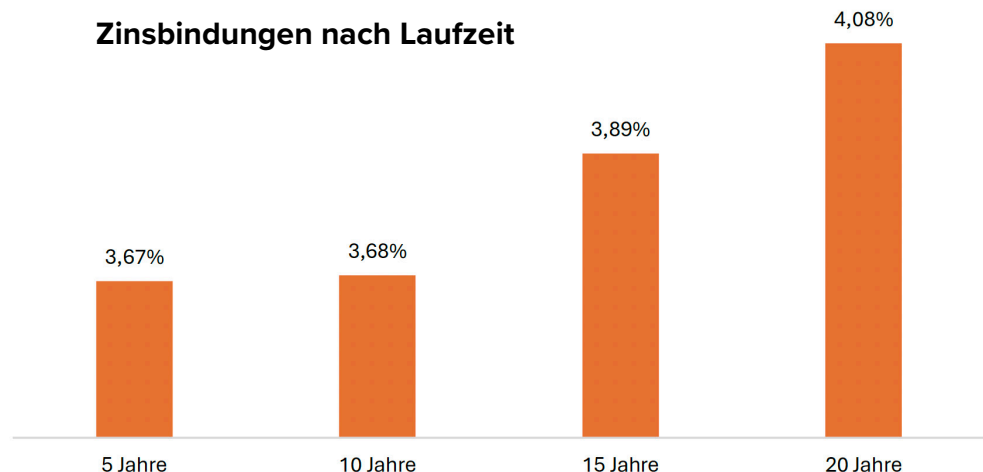
Sie verstehen das Objekt, die Zahlen und das Umfeld. Genau das unterscheidet den heutigen Markt vom Hype der Jahre 2021 bis 2023 – einer Phase, in der viele Neueinsteiger glaubten, man könne Immobilien „für 0 €“ kaufen und reich werden.

Diese Zeit ist vorbei.

Die Zinswende und die verschärften Finanzierungsbedingungen haben den Markt gesäubert. Was bleibt, sind erfahrene Käufer mit Eigenkapital, klaren Renditezielen und professioneller Herangehensweise.

Das schafft ein neues, gesundes Fundament – und genau hier liegen die Chancen für Eigentümer, die ihr Mehrfamilienhaus effizient und marktgerecht verkaufen wollen.

Zinsbindungen nach Laufzeit



Was sind eigentlich marktgerechte Preise und Renditen für Mehrfamilienhäuser in Nürnberg?

2.

„Marktgerecht“ heißt 2025/26 in Nürnberg: realistische Renditen zwischen 5 % und 6 % im Bestand und Kaufpreise von durchschnittlich 2.000 – 2.600 €/m² Wohnfläche, je nach Lage, Zustand und Mietniveau.

In sehr guten Mikrolagen – etwa St. Johannis, Erlenstegen oder Gärten b. Wöhrd – werden für sanierte Objekte mit stabiler Vermietung teils noch Faktoren um das 24- bis 26-Fache bzw. 3,8 – 4,2 % Anfangsrendite erzielt.

KLEO

Solche Immobilien sind kaum etwas für professionelle Investoren: Sie bieten keinen Value-Add-Hebel, kaum Entwicklungspotenzial und häufig sogar einen negativen Cashflow.



Die Käufer dieser Objekte handeln meist steuergetrieben, nutzen AfA-Effekte oder suchen eine langfristige Vermögenssicherung – nicht Rendite. Entsprechend werden diese Häuser selten Off-Market vermittelt, sondern überwiegend öffentlich über Portale platziert, um schnell Reichweite und Abschlussgeschwindigkeit zu erzielen.

Für Entwickler, Aufteiler oder renditeorientierte Bestandshalter sind solche Top-Lagenobjekte aktuell wenig interessant – sie binden Kapital, bringen aber keinen Hebel.

In der Nürnberger Südstadt, in Gibitzenhof oder der Fürther Innenstadt liegt der realistische Bereich für klassische Mehrfamilienhäuser aktuell eher beim 18- bis 22-Fachen, also 4,8 – 5,5 % Bruttorendite. Bei entwicklungsfähigen Objekten (Leerstand, unter Markt-Mieten, Verdichtungs- und Aufstockungspotenzial) fordern Investoren mittlerweile mindestens 5,5 – 6,5 % Rendite als Einstieg – das entspricht in der Regel 1.800 – 2.200 €/m² bei soliden Lagen.

Gerade solche objektiv attraktiven, entwicklungsfähigen Zinshäuser – mit Leerstand, unter Markt-Mieten oder Verdichtungs- und Aufstockungspotenzial – sind heute das, was professionelle Investoren suchen. Hier entsteht Wertschöpfung durch Entwicklung, nicht durch Warten. Deshalb werden diese Objekte in der Regel Off-Market platziert – diskret, selektiv und nur an geprüfte Käufer.

Sobald solche Häuser auf den großen Plattformen auftauchen, verlieren sie Exklusivität. Die Profis wissen: **„Was online steht, hat schon jeder gesehen – und keiner gekauft.“**

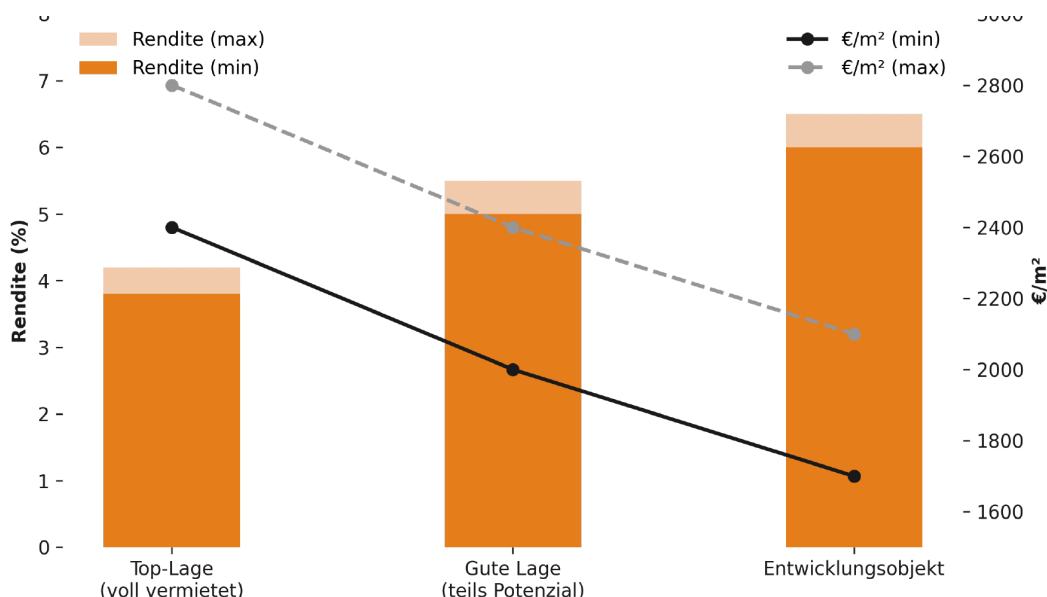
KLEO

Darum laufen die erfolgreichen Transaktionen in diesem Segment ausschließlich über direkte Netzwerke – ohne öffentliche Vermarktung, ohne Streuverlust.

Diese Strategie hält das Objekt wertstabil, wahrt Vertraulichkeit und beschleunigt die Abwicklung – genau der Grund, warum erfahrene Eigentümer heute auf Off-Market-Vertrieb setzen.

Kurz gesagt:

- **Top-Lage, voll vermietet:**
3,8–4,2 % Rendite / 2.400–2.800 €/m²
- **Gute Lage, teils Potenzial:**
5,0–5,5 % Rendite / 2.000–2.400 €/m²
- **Entwicklungsobjekt:**
6,0–6,5 % Rendite / 1.700–2.100 €/m²



Das sind die Werte, zu denen professionelle Käufer aktuell kaufen – und damit die Grundlage für eine realistische Preisfindung, wenn man heute in Nürnberg oder der Metropolregion verkaufen möchte.



Gewerbe im Mehrfamilienhaus – Risiko oder Renditechance?

3.

Gewerbebeeinheiten im Haus können den Wert eines Objekts deutlich beeinflussen – positiv wie negativ.

Seit Corona bewerten viele Banken den Gewerbeanteil restriktiver, vor allem wenn die Mietverträge kurz laufen oder Mieter aus risikobehafteten Branchen stammen.

Fehlt ein langfristiger Mietvertrag, wird der Gewerbeanteil bei einigen Finanzierern nur teilweise oder gar nicht kapitalisiert.

In der Praxis bedeutet das:

Ein Mietvertrag mit weniger als fünf Jahren Restlaufzeit kann – je nach Bank und Branche – mit einem hohen Risikoabschlag belegt werden, in Einzelfällen sogar mit 0 € Beleihungswert.

Das betrifft vor allem **Einzelhandel** und **Gastronomie**.

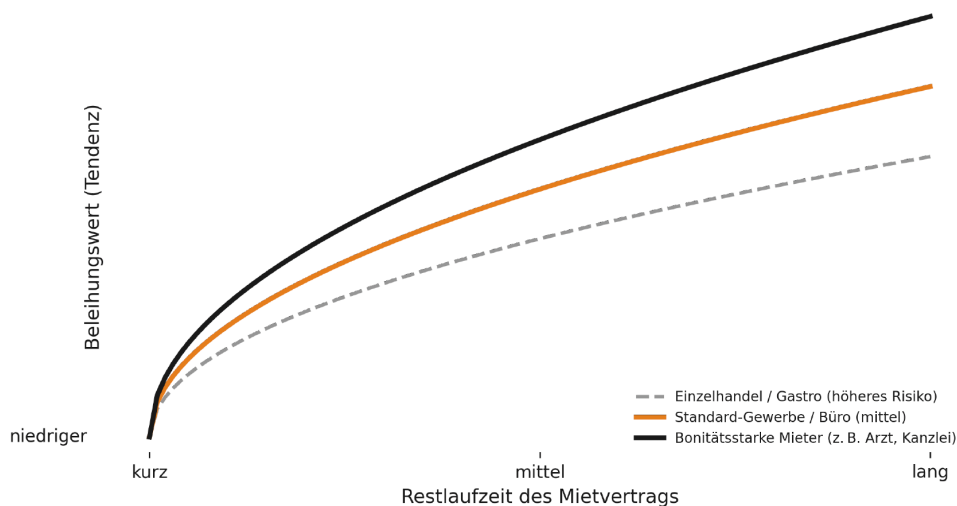
Anders sieht es bei bonitätsstarken Mietern aus: Arztpraxen, Kanzleien oder Büroeinheiten mit 5–10 Jahren Laufzeit und Indexierung gelten als stabil und werden voll in die Bewertung aufgenommen.

In guten Innenstadtlagen kann der Gewerbeteil dann sogar wertsteigernd wirken.

Fazit:

- Kurze Laufzeiten < 5 Jahre = Risikoabschlag oder Teilbewertung
- Langfristige, bonitätsstarke Mieter ($\geq 5-10$ Jahre) = stabiler Wertbeitrag
- Banken differenzieren heute stärker nach Branche, Lage und Vertragssicherheit

Tendenz: Einfluss von Mietvertragslaufzeit & Bonität auf den Beleihungswert



Wer also ein Wohn- und Geschäftshaus verkaufen will, sollte die Gewerbemietverträge aktiv managen – Laufzeiten verlängern, Optionen sichern, Bonität dokumentieren.

Ein sauber strukturierter Gewerbeteil ist inzwischen entscheidend für die Finanzierung und den Verkaufspreis.



Wie aus Ihrer Immobilie eine klare Investmentstory wird

4.

Ein Mehrfamilienhaus ist mehr als nur ein Objekt. Es steht für Wert, Verantwortung und die persönliche Geschichte seines Eigentümers. Wer sich für den Verkauf entscheidet, braucht einen Partner, der verlässlich ist, keine Märchen erzählt und unternehmerisch handelt.

Daniel Pelikan von **KLEO** ist genau dieser Partner: verbindlich, verlässlich, vertraulich – und Unternehmer durch und durch.

Wir beraten Sie persönlich und auf Augenhöhe. Daniel setzt sich mit Ihnen zusammen – bei einem Kaffee, Tee oder einfach im persönlichen Gespräch vor Ort.

Er lernt Sie kennen, hört die Geschichte des Hauses, besichtigt das Objekt gemeinsam mit Ihnen und gibt anschließend eine ehrliche, fundierte Einschätzung zum Preis.

Auf dieser Basis wird ein klarer, realistischer Fahrplan erstellt – mit dem Ziel, innerhalb von rund vier Wochen den passenden Käufer zu finden.

Wichtig ist, dass wir eine Sprache sprechen und gemeinsam einen marktgerechten Preis festlegen. Wir produzieren keine Ladenhüter und sagen offen, was möglich ist – und was nicht.

Viele Marktteilnehmer locken mit Luftpreisen. Das klingt anfangs attraktiv, führt aber dazu, dass das Objekt nicht verkauft wird und online verbrennt.

Unsere Erfahrung zeigt:

Richtiger Preis von Beginn an = kaum Verhandlung = effizienter Abschluss. Ein Objekt wird nur übernommen, wenn es für beide Seiten passt – wirtschaftlich wie menschlich. Sobald die Basis steht, setzen wir von **KLEO** alles daran, das Objekt ohne Verhandlungsspielraum zum vereinbarten Preis zu verkaufen – Off- Market und zu 100 % diskret.

Entscheidend ist dabei eine maximal effiziente Zusammenarbeit und ein klares Commitment zum Vorgehen und zum Preis.

So läuft der Verkaufsprozess Ihres Mehrfamilienhauses bei KLEO Immobilien

5.

Statt Emotion setzen wir auf Substanz:

Ein präzises Kurz-Exposé mit allen relevanten Fakten und eine Investor Summary mit den entscheidenden KPIs – Mieten, Renditen, Flächen, Leerständen, CapEx und Entwicklungspotenzialen.

So kann ein Käufer unmittelbar entscheiden – und seine Bank gibt in der Regel innerhalb von 24 Stunden eine vorläufige Finanzierungszusage. Die finale Kreditprüfung dauert meist vier bis sechs Wochen, teils schneller.

Wir bieten Ihr Objekt höchst diskret Off-Market an – Online-Vermarktung erfolgt nur auf ausdrücklichen Wunsch.

Unser Investorenkreis umfasst die Metropolregion **Nürnberg** sowie **München, Stuttgart** und **Berlin**: rund 500 professionelle Investoren, eigens von uns recherchiert, validiert und exklusiv im CRM geführt – keine gekaufte Datenbank. Je nach Objekt erreichen wir damit gezielt und ohne Streuverluste die passenden Käufer.

Das Ergebnis: **Vom ersten Gespräch bis zum Notartermin vergehen bei uns im Schnitt rund 42 Tage** – weil der Daterraum sitzt, die Unterlagen vollständig sind und der Prozess steht. Sie müssen nichts organisieren.

Wir halten Sie kontinuierlich auf dem Laufenden, lassen den Kaufvertragsentwurf erstellen und steuern die Transaktion bis zur Beurkundung – einfach, diskret und geradlinig.

Was Eigentümer von Mehrfamilienhäusern jetzt konkret tun sollten

6.

Wer mit professionellen Investoren spricht, muss vorbereitet sein – nicht mit schönen Worten, sondern mit belastbaren Fakten. Ihr Mehrfamilienhaus sollte investorentauglich aufbereitet sein: vollständig, transparent und ohne offene Punkte.

Dazu sind folgende Unterlagen ein Muss:

- Bemaßter Grundriss
- Baugenehmigungen
- Lageplan
- Grundbuchauszug
- Teilungserklärung oder Abgeschlossenheitsbescheinigung (sofern vorhanden)
- Gebäudeversicherung
- Aktuelle Mietverträge
- Mietaufstellung mit Angaben zu jeder Einheit: Fläche, Kaltmiete, Nebenkosten, Warmmiete, Mietbeginn, Mietername (optional anonymisiert) und Miete pro Quadratmeter

KLEO

Diese Unterlagen schaffen Tempo. Professionelle Käufer wollen effizient prüfen, rechnen und entscheiden. Entscheidend ist kein klassisches Exposé, sondern eine klare Investor Summary: alle KPIs, Mieten, Renditen, Leerstände und Entwicklungsmöglichkeiten auf einen Blick – sauber aufbereitet.

Authentische Fotos statt Photoshop, klare Fakten statt Hochglanz. **KLEO** als erfahrener Transaktionspartner sorgt dafür, dass alles sitzt – von den Unterlagen bis zur Struktur des Deals.

KLEO Immobilien – Was uns als Spezialist für die Vermittlung von Mehrfamilienhäusern in der Metropolregion Nürnberg auszeichnet

7.

KLEO ist eine spezialisierte Maklerboutique für Mehrfamilienhäuser sowie Wohn- und Geschäftshäuser in der Metropolregion Nürnberg – Fürth – Erlangen.

Wir vereinen unternehmerisches Denken, digitale Effizienz und ein exklusives Netzwerk aus über 500 geprüften Investoren.

KLEO steht für innovative, digitale und schlanke Prozesse, ist immer erreichbar und kein großes Maklerhaus, sondern ein hochfokussierter Partner mit geballtem Spezialwissen zu Mehrfamilienhäusern in der Region.

Wir sind ehrlich, verlässlich, direkt und auf den Punkt. Nur Mehrfamilienhäuser mit realistischer Marktpreisstellung schaffen es bei uns in die Vermarktung.

Wir nehmen keine Luftobjekte an. Das ist unser Qualitätsversprechen – und der Grund, warum unsere Objekte verkauft werden, statt monatelang online zu stehen.

Unser Vermittlungserfolg von Mehrfamilienhäusern

(Stand Dezember 2025)

8.

Im Jahr 2025 hat **KLEO 12 Mehrfamilienhäuser** erfolgreich vermittelt. Das entspricht rund **116 Wohneinheiten** mit einer Gesamtfläche von etwa **9.000 Quadratmetern Wohn- und Gewerbefläche**.

Das erzielte Transaktionsvolumen liegt bei rund **21 Millionen Euro**. Von der ersten Besichtigung bis zum Notartermin vergingen dabei im Durchschnitt lediglich **42 Tage**. Ein klarer Beleg für die Effizienz, Struktur und Umsetzungsstärke des **KLEO** Ansatzes.

12

Mehrfamilien-
häuser

9.000

m2 Fläche

116

Wohnein-
heiten

21

Mio. EUR Trans-
aktionsvolumen

42

Tage Vermitt-
lungsdauer



KLEO

**Wenn Sie Ihr Mehrfamilienhaus
diskret, effizient und mit einem
erfahrenen Spezialisten verkaufen
möchten – sprechen Sie uns an!**

Unverbindlich kontaktieren
Lernen Sie uns einfach kennen.