

IMMOBILIEN MARKTBERICHT

Erding, Freising & Landshut 2026



Aus der Region. Für Ihre Immobilie.

Käser Immobilien GmbH – Ihr verlässlicher Partner für Immobilien
im Landkreis Erding, Freising & Landshut.



KÄSER
IMMOBILIEN



Inhalt

ZAHLEN & STATISTIKEN

- Seite 4** Immobilienpreise im Überblick
- Seite 6** Marktübersicht Erding
- Seite 8** Marktübersicht Freising
- Seite 10** Marktübersicht Landshut

IMMOBILIENMARKT

- Seite 12** Der gespaltene Markt
- Seite 14** Boden bleibt knapp
- Seite 15** Alles eine Frage der Lage
- Seite 17** Mit gutem Gefühl verkaufen
- Seite 18** Vererben oder verkaufen?

KÄSER IMMOBILIEN

- Seite 20** Ihr Immobilienpartner
- Seite 22** Referenzobjekte



Liebe Leserinnen und Leser,

wir freuen uns sehr, Ihnen unseren aktuellen Marktbericht für die Landkreise Erding, Freising und Landshut zu präsentieren. Freuen Sie sich auf die aktuellen Entwicklungen am Immobilienmarkt, welche Zahlen und Trends den Markt prägen – und was Eigentümer, Käufer und Investoren im kommenden Jahr erwarten dürfen.

Nach der Abkühlung der Boomjahre zeigt sich der Markt wieder stabiler. Erste Signale deuten auf eine Trendwende hin: Die Nachfrage zieht langsam an, Finanzierungen bewegen sich in einem kalkulierbaren Rahmen, und für 2026 erwarten führende Institute einen moderaten Preisanstieg bei Wohnimmobilien. Gleichzeitig wird der Markt anspruchsvoller. Lage, Zustand und Energieeffizienz entscheiden heute stärker denn je über Wert, Vermarktbarkeit und Nachfrage. Auch Fragen rund um Verkauf, Vererbung und die richtige Vorbereitung einer Immobilie rücken damit stärker in den Fokus. Genau diesen Themen widmet sich dieser Marktbericht.

Wir wünschen Ihnen viele interessante Einblicke und neue Perspektiven rund um den Immobilienstandort Erding, Freising und Landshut.

T. Käser

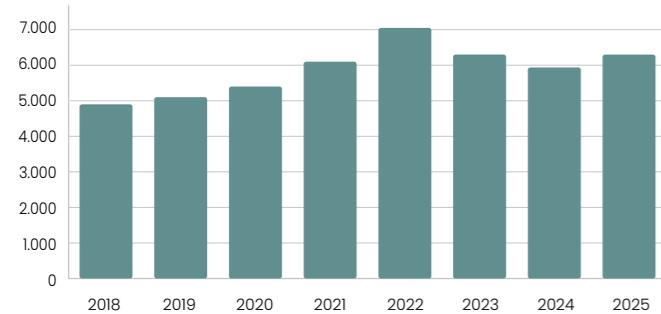
Thomas Käser

Marktpreise im Überblick

Städte im Fokus

Entwicklung Einfamilienhäuser

2018 bis 2025 (Kaufpreis in EUR / m²) in Freising

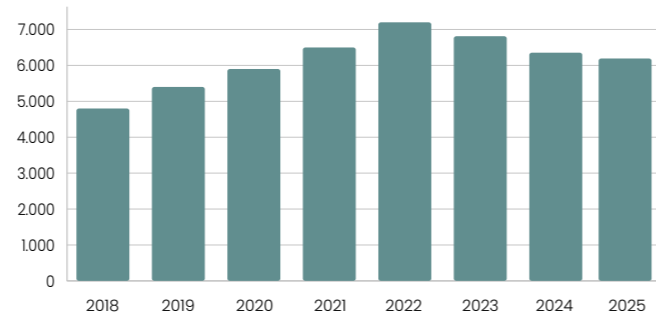


Die Medianpreise für Einfamilienhäuser in Freising stiegen zwischen 2018 und 2022 deutlich an. Lagen sie 2018 und 2019 noch bei rund 4.900 bis 5.100 Euro pro Quadratmeter, erreichten sie 2020 etwa 5.400 Euro und 2021 rund 6.100 Euro. 2022 markierte mit etwa 7.050 Euro pro Quadratmeter den Höchstwert im betrachteten Zeitraum. Ab 2023 schwächte sich die Entwicklung spürbar ab: Der Median lag bei rund 6.300 Euro, 2024 bei 5.936 Euro pro Quadratmeter. Für 2025 wird mit 6.299 Euro pro Quadratmeter wieder ein etwas höherer Jahresdurchschnitt ausgewiesen – ein Hinweis auf eine Stabilisierung des Marktniveaus.

Die Medianpreise für Einfamilienhäuser in Erding stiegen zwischen 2018 und 2022 deutlich an. Lag der Median 2018 noch bei rund 4.800 Euro pro Quadratmeter, erreichte er 2019 bereits etwa 5.400 Euro, 2020 rund 5.900 Euro und 2021 etwa 6.500 Euro. 2022 markierte mit rund 7.200 Euro pro Quadratmeter den Höchstwert im betrachteten Zeitraum. Ab 2023 schwächte sich die Entwicklung spürbar ab: Der Median lag bei rund 6.813 Euro, 2024 bei 6.354 Euro pro Quadratmeter. Für 2025 wird mit 6.192 Euro pro Quadratmeter erneut ein leicht niedrigerer Jahresdurchschnitt ausgewiesen – ein Hinweis auf eine anhaltende Marktberuhigung.

Entwicklung Einfamilienhäuser

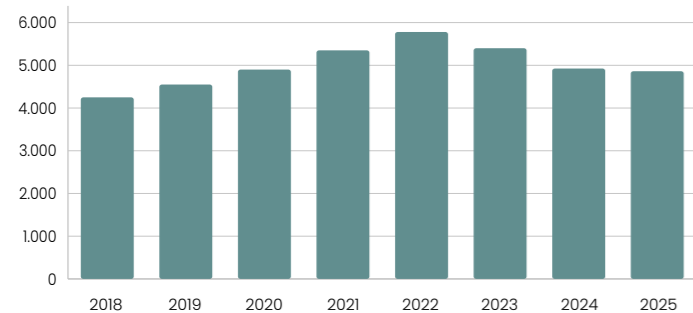
2018 bis 2025 (Kaufpreis in EUR / m²) in Erding



Die Medianpreise für Einfamilienhäuser in Landshut stiegen zwischen 2018 und 2022 kontinuierlich an. Lag der Median 2018 noch bei rund 4.250 Euro pro Quadratmeter, erreichte er 2019 bereits etwa 4.550 Euro, 2020 rund 4.900 Euro und 2021 etwa 5.350 Euro. 2022 markierte mit rund 5.780 Euro pro Quadratmeter den Höchstwert im betrachteten Zeitraum. Ab 2023 schwächte sich die Entwicklung spürbar ab: Der Median lag bei rund 5.400 Euro, 2024 bei 4.924 Euro pro Quadratmeter. Für 2025 wird mit 4.862 Euro pro Quadratmeter erneut ein leicht niedrigerer Jahresdurchschnitt ausgewiesen.

Entwicklung Einfamilienhäuser

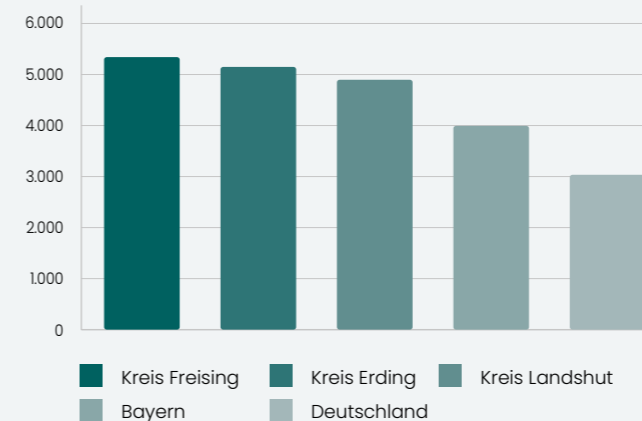
2018 bis 2025 (Kaufpreis in EUR / m²) in Landshut



Landkreise im Fokus

Einfamilienhäuser im Vergleich

(Kaufpreis in EUR pro m²)



Bei Einfamilienhäusern wird in den drei betrachteten Landkreisen durchgängig ein höherer Median ausgewiesen als in Bayern und in Deutschland. Im Landkreis Freising liegt der Median der Kaufpreise bei 5.341 Euro pro Quadratmeter. Für den Landkreis Erding werden 5.149 Euro pro Quadratmeter genannt, im Landkreis Landshut sind es 4.897 Euro pro Quadratmeter. Der Vergleichswert für Bayern beträgt 3.994 Euro pro Quadratmeter, bundesweit liegt der Median bei 3.035 Euro pro Quadratmeter.

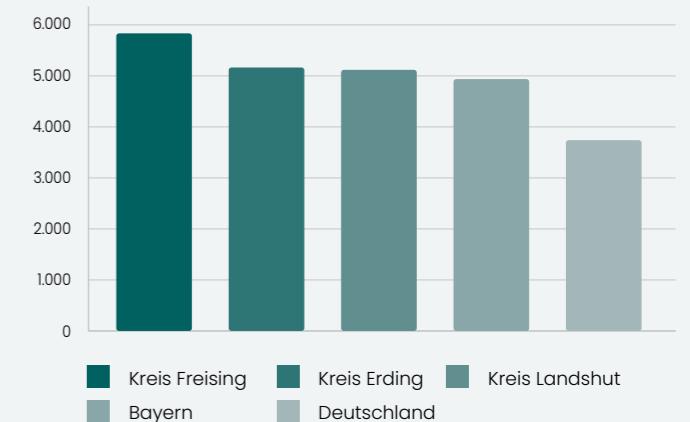
Im Kreisvergleich weist damit Freising den höchsten Median auf. Erding folgt mit geringem Abstand, während Landshut innerhalb der drei Landkreise den niedrigsten Wert erreicht. Zugleich zeigt der Vergleich mit den übergeordneten Bezugsebenen, dass alle drei Landkreise oberhalb des bayerischen Medianwerts liegen. Der Abstand zum bundesweiten Median fällt noch deutlicher aus.

Auch bei Eigentumswohnungen liegen die ausgewiesenen Medianpreise in allen drei Landkreisen über den Vergleichswerten für Bayern und Deutschland. Der Landkreis Freising erreicht einen Median von 5.833 Euro pro Quadratmeter. Im Landkreis Erding liegt der Median bei 5.164 Euro pro Quadratmeter, im Landkreis Landshut bei 5.119 Euro pro Quadratmeter. Für Bayern wird ein Median von 4.937 Euro pro Quadratmeter ausgewiesen, für Deutschland von 3.740 Euro pro Quadratmeter.

Innerhalb des regionalen Vergleichs liegt Freising auch in diesem Segment an erster Stelle. Erding und Landshut folgen mit nahe beieinanderliegenden Werten. Gegenüber Bayern fällt der Abstand in allen drei Landkreisen moderat aus, während sich im Vergleich zu Deutschland ein klar größeres Preisniveau zeigt. Damit ordnen sich die drei Landkreise sowohl bei Einfamilienhäusern als auch bei Eigentumswohnungen oberhalb der landesweiten und bundesweiten Medianwerte ein.

Eigentumswohnungen im Vergleich

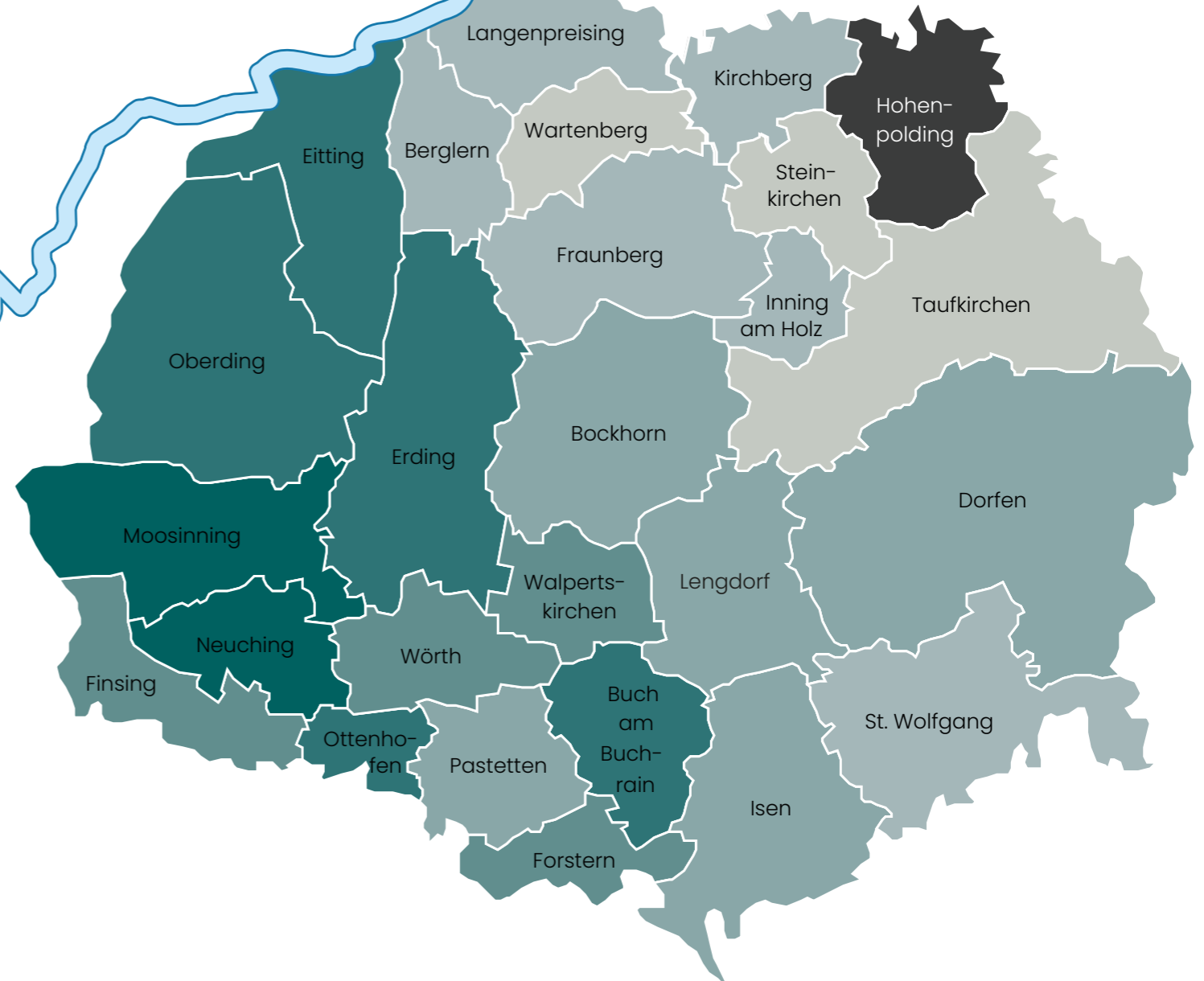
(Kaufpreis in EUR pro m²)



Wohnimmobilienmarkt im Landkreis Erding

Angebotspreise für Häuser und Wohnungen (Kaufpreis in EUR/m²)

Gemeinde / Stadt	Ø Preis Haus	Ø Preis Wohnung
Berglern	4.078 €	4.062 €
Bockhorn	4.543 €	k.A.
Buch a. Buchrain	5.969 €	k.A.
Dorfen	4.638 €	4.867 €
Eitting	5.765 €	k.A.
Erding	5.684 €	5.226 €
Finsing	5.475 €	5.781 €
Forstern	5.483 €	6.025 €
Fraunberg	4.278 €	k.A.
Hohenpolding	k.A.	k.A.
Inning a. Holz	4.123 €	5.023 €
Isen	4.670 €	5.254 €
Kirchberg	4.344 €	k.A.
Langenpreising	4.158 €	k.A.
Lengdorf	4.844 €	k.A.
Moosinning	6.058 €	5.208 €
Neuching	6.430 €	k.A.
Oberding	5.545 €	7.065 €
Ottenhofen	5.641 €	k.A.
Pastetten	4.895 €	k.A.
Sankt Wolfgang	4.272 €	2.564 €
Steinkirchen	3.802 €	k.A.
Taufkirchen (Vils)	3.741 €	4.878 €
Walpertskirchen	5.301 €	k.A.
Wartenberg	3.795 €	3.893 €
Wörth	5.155 €	k.A.



Legende Ø Wohnimmobilien (Kauf)

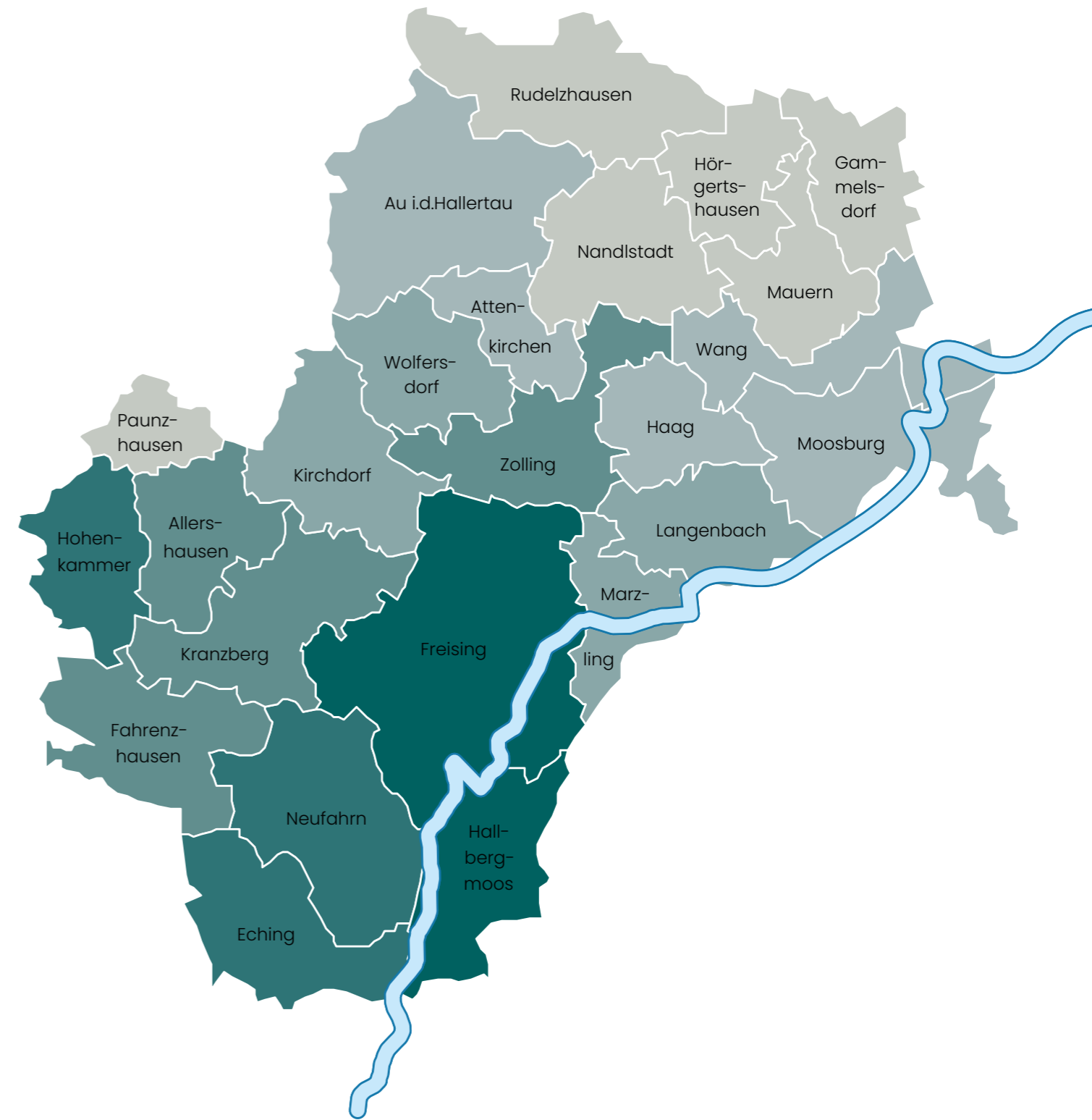
- € 2.000 bis € 2.500
- € 2.500 bis € 3.000
- € 3.000 bis € 3.500
- € 3.500 bis € 4.000
- € 4.000 bis € 4.500
- € 4.500 bis € 5.000
- € 5.000 bis € 5.500
- € 5.500 bis € 6.000
- € 6.000 bis € 6.500
- keine Angabe

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 24 Monate, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preisspannen sind jeweils der Median. Datenstichtag ist der 21.03.2026.

Wohnimmobilienmarkt im Landkreis Freising

Angebotspreise für Häuser und Wohnungen (Kaufpreis in EUR/m²)

Gemeinde / Stadt	Ø Preis Haus	Ø Preis Wohnung
Allershäusen	5.110 €	4.762 €
Attenkirchen	4.491 €	3.213 €*
Au i. d. Hallertau	4.003 €	3.565 €
Eching	5.744 €	6.194 €
Fahrenzhäusen	5.146 €	5.776 €
Freising	6.020 €	5.606 €
Gammelsdorf	3.772 €	k.A.
Haag a. d. Amper	4.417 €	3.938 €
Hallbergmoos	6.013 €	5.994 €
Hohenkammer	5.532 €	k.A.
Hörgertshäusen	3.518 €	k.A.
Kirchdorf a. d. Amper	4.910 €	k.A.
Kranzberg	5.101 €	k.A.
Langenbach	4.957 €	4.445 €
Marzling	4.902 €	k.A.
Mauern	3.901 €	k.A.
Moosburg a. d. Isar	4.202 €	4.762 €
Nandlstadt	3.929 €	4.103 €
Neufahrn b. Freising	5.779 €	5.540 €
Paunzhäusen	3.942 €	k.A.
Rudelzhäusen	3.535 €	3.277 €
Wang	4.200 €	4.821 €
Wolfersdorf	4.625 €	k.A.
Zolling	5.026 €	3.780 €*



Legende Ø Wohnimmobilien (Kauf)

- € 2.000 bis € 2.500
- € 2.500 bis € 3.000
- € 3.000 bis € 3.500
- € 3.500 bis € 4.000
- € 4.000 bis € 4.500
- € 4.500 bis € 5.000
- € 5.000 bis € 5.500
- € 5.500 bis € 6.000
- € 6.000 bis € 6.500
- keine Angabe

Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 24 Monate, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preisspannen sind jeweils der Median. Datenstichtag ist der 21.03.2026. | *Auswertung über 3 Jahre

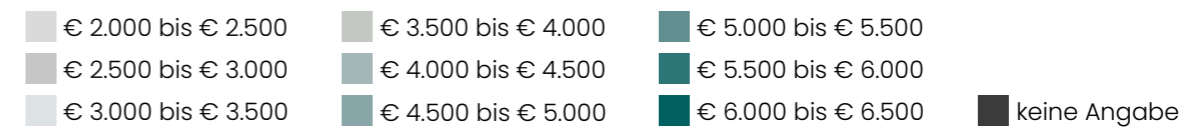
Wohnimmobilienmarkt im Landkreis Landshut

Angebotspreise für Häuser und Wohnungen (Kaufpreis in EUR/m²)

Gemeinde / Stadt	Ø Preis Haus	Ø Preis Wohnung
Adlkofen	2.482 €	3.584 €
Aham	2.197 €	k.A.
Altdorf	4.629 €	3.944 €
Altfraunhofen	3.221 €	k.A.
Baierbach	4.600 €	k.A.
Bayerbach b. Ergoldsbach	3.096 €	k.A.
Bodenkirchen	3.062 €	3.374 €
Bruckberg	3.867 €	k.A.
Buch a. Erlbach	4.586 €	k.A.
Eching	4.541 €	3.456 €
Ergolding	4.330 €	4.515 €
Ergoldsbach	2.936 €	4.608 €
Essenbach	3.799 €	3.955 €
Furth	3.571 €	4.096 €*
Geisenhausen	3.557 €	3.722 €
Gerzen	3.143 €	k.A.
Hohenthann	3.458 €	k.A.
Kröning	2.951 €	k.A.
Kumhausen	3.924 €	5.222 €
Landshut	4.511 €	4.710 €
Neufahrn i. NB	2.545 €	2.937 €
Neufraunhofen	k.A.	k.A.
Niederaichbach	3.579 €	4.248 €
Obersüßbach	4.464 €	k.A.
Pfeffenhausen	3.319 €	4.084 €
Postau	2.826 €	k.A.
Rottenburg a. d. Laaber	2.840 €	3.141 €
Schalkham	2.861 €	k.A.
Tiefenbach	4.296 €	k.A.
Velden	3.213 €	3.558 €
Vilsbiburg	2.939 €	3.568 €
Vilsheim	3.803 €	k.A.
Weihmichl	3.570 €	k.A.
Weng	3.005 €	k.A.
Wörth a. d. Isar	3.695 €	4.735 €
Wurmsham	2.534 €	k.A.



Legende Ø Wohnimmobilien (Kauf)



Angebotsdaten aller gängigen Immobilien-Onlineportale der vergangenen 24 Monate, wobei die teuersten und günstigsten 10 % der Angebote statistisch gekürzt wurden, um extreme Sonderfälle zu bereinigen. Preisspannen sind jeweils der Median. Datenstichtag ist der 21.03.2026. | *Auswertung über 3 Jahre

Der gespaltene Markt

Warum sich ähnliche Objekte heute sehr unterschiedlich vermarkten lassen

Der deutsche Immobilienmarkt erholt sich. Nach Rückgängen von 8,4 Prozent im Jahr 2023 und 1,5 Prozent im Jahr 2024 stiegen die Preise für Wohnimmobilien im bundesweiten Jahresdurchschnitt 2025 wieder um 3,2 Prozent – so das Statistische Bundesamt. Diese Zahl klingt nach breiter Erholung. Doch sie erzählt nur die halbe Geschichte. Denn wer heute genauer hinschaut, erkennt: Nicht alle Objekte profitieren gleichermaßen. Der Markt differenziert – und er tut es mit wachsender Konsequenz. Gut vorbereitete, modernisierte und realistisch bewertete Immobilien wechseln schnell den Eigentümer, oft ohne nennenswerte Abschläge. Sanierungsintensive Objekte hingegen stocken, verlängern ihre Vermarktungszeiten und erzielen am Ende deutlich niedrigere Kaufpreise als erhofft. Es kann buchstäblich dieselbe Straße sein, dieselbe Wohnfläche, dieselbe Zimmerzahl – und dennoch trennen die beiden Objekte Monate der Vermarktung und Zehntausende Euro im Ergebnis. Der Grund liegt in einem Zusammenspiel aus energetischen Anforderungen, verändertem Käuferverhalten und der Logik moderner Immobilienfinanzierung.

Der Energieausweis: vom Pflichtdokument zum Preisfaktor

Noch vor einigen Jahren galt der Energieausweis vielen Eigentümern als bürokratische Formsache. Das hat sich grundlegend geändert. Die Energieeffizienzklasse eines Gebäudes ist heute ein zentrales Bewertungskriterium mit unmittelbaren Auswirkungen auf den erzielbaren Verkaufspreis. Eine Analyse des Instituts für Weltwirtschaft (IfW), für die Kauf- und Mietpreise aus 19 deutschen Städten über den Zeitraum 2014 bis 2024 ausgewertet wurden, belegt dies mit konkreten Zahlen: Eine Eigentumswohnung mit Energieeffizienzklasse A+/A erzielt im Schnitt rund 650 Euro mehr pro Quadratmeter als ein vergleichbares Objekt der Klassen D/E. Beim Blick auf Einfamilienhäuser werden die Dimensionen noch deutlicher: Zwischen den Energieeffizienzklassen H und D besteht im Schnitt ein Preisunterschied von 20 Prozent; Häuser der Klasse A

werden zu einem 49 Prozent höheren Preis angeboten als vollständig unsanierte Vergleichsobjekte der schlechtesten Klasse. Und der Trend verstärkt sich: 2024 erzielten Immobilien der Klasse A+ durchschnittlich 40 Prozent höhere Preise als Objekte der Klasse H – 2021 lag dieser Unterschied noch bei 17 Prozent. Die Schere öffnet sich strukturell weiter. Den regulatorischen Rahmen setzt das Gebäudeenergiegesetz (GEG) gemeinsam mit der EU-Gebäuderichtlinie (EPBD). Ab Mai 2026 muss die EU-Richtlinie in nationales Recht umgesetzt sein; gleichzeitig tritt eine neue, schärfere Energieeffizienzskala für Ausweise in Kraft. Was heute noch als mittelmäßig gilt, kann künftig offiziell als unzureichend eingestuft werden – mit direkten Folgen für Vermarktung und Wertentwicklung.

Käufer rechnen heute ganzheitlich

Wer heute eine Immobilie erwirbt, kalkuliert nicht mehr allein den Kaufpreis. Energiekosten, CO₂-Abgaben und absehbare Sanierungsverpflichtungen fließen zunehmend in die Kaufentscheidung ein. 2025 wurden in Deutschland erstmals mehr Wärmepumpen als Gasheizungen verkauft – ein deutlicher Indikator dafür, wie stark das Bewusstsein für Energiethemata in der Breite der Gesellschaft angekommen ist. Eine veraltete Heizungsanlage oder eine schlecht gedämmte Fassade ist damit kein neutrales Merkmal mehr – sie ist ein konkretes Verhandlungsargument. Die Kosten für eine energetische Sanierung von Klasse D/E auf A+/A liegen im Schnitt bei rund 700 Euro pro Quadratmeter. Dieser Betrag wird von Kaufinteressenten kalkulatorisch vom Angebotspreis abgezogen – unabhängig davon, ob der Eigentümer diesen Abzug akzeptiert oder nicht.

Banken als stiller Verstärker

Was viele Eigentümer unterschätzen: Nicht nur Käufer rechnen anders – auch Kreditinstitute haben ihre Bewertungslogik angepasst. Im Rahmen der Beleihungswertermittlung berücksichtigen Banken zunehmend den energetischen Zustand einer Immobilie.

Ein erheblicher Sanierungsrückstau kann zu Risikoabschlägen führen, die den Finanzierungsspielraum der Käufer effektiv verringern. Die realisierbare Kaufpreisgrenze liegt bei solchen Objekten damit strukturell niedriger, als reine Lagedaten vermuten lassen würden. Hinzu kommt die Unsicherheit rund um Förderprogramme: KfW und BAFA bieten zwar attraktive Zuschüsse und Kredite für energetische Sanierungen – die Komplexität der Antragsverfahren und wechselnde Förderbedingungen hemmen jedoch die Entscheidungsfreude vieler Interessenten spürbar. Hinzu kommt eine unklare bundespolitische Ausrichtung, die das ungeliebte „Heizungsgesetz“ zwar kippen möchte, aber infolge steigender weltpolitischer Ressourcenkonflikte selbst erkennt, dass es ohne Ressourcenschonung nicht gehen wird.

Was Eigentümer daraus ableiten sollten

Objektqualität, Vorbereitung und realistische Preisfindung sind heute keine Optionen mehr – sie sind Voraussetzungen für eine erfolgreiche Vermarktung. Das bedeutet nicht zwingend eine Komplettsanierung vor dem Verkauf. Es bedeutet vor allem: Zustand kennen, Transparenz schaffen und den Angebotspreis daran ausrichten. Die IfW-Analyse zeigt dabei einen wesentlichen Punkt: Preisaufschläge gelten nur dann in voller Höhe, wenn die Energieeffizienz durch einen Bedarfsausweis – nicht lediglich durch einen Verbrauchsausweis – belastbar nachgewiesen wird. Ein aktuelles, aussagekräftiges Dokument ist damit eines der wirkungsvollsten Instrumente, das Eigentümer in der Vorbereitung eines Verkaufs einsetzen können. Wer dagegen sanierungsintensive Objekte zum Preis modernisierter Immobilien anbietet, wird dies im Vermarktungsprozess zu spüren bekommen – in Form ausbleibender Anfragen, zäher Verhandlungen und am Ende eines Nachlasses, der die ursprüngliche Preisvorstellung deutlich unterschreitet. Der Markt hat entschieden. Er belohnt Klarheit – und er bestraft Wunschdenken.





Boden bleibt knapp

Was landwirtschaftliche Flächen heute wert sind

Landwirtschaftliche Flächen folgen einer eigenen Marktlogik. Wer sie mit dem Wohnimmobilienmarkt vergleicht, zieht schnell falsche Schlüsse – denn Käufer, Nachfragetreiber und Preisbildung funktionieren hier grundlegend anders.

Die Marktlage

Der Bodenmarkt zeigt seit fast zwei Jahrzehnten eine klare Richtung nach oben. Im Bundesdurchschnitt zahlten Käufer 2024 rund 35.300 Euro je Hektar – gut 5 Prozent mehr als im Vorjahr. Ackerland erzielte dabei 42.800 Euro je Hektar, Grünland lag mit 26.800 Euro deutlich darunter. Regional sind die Unterschiede enorm: Im Landkreis Erding lag der Median für Ackerland 2024 bei rund 183.000 Euro je Hektar – mehr als zehnmal so viel wie in Brandenburg oder Thüringen. Das Angebot bleibt strukturell knapp: Weniger als 0,4 Prozent der deutschen Agrarfläche werden jährlich gehandelt.

Was eine Fläche wirklich wert ist

Der Hektarpreis allein sagt wenig. Entscheidend sind Bodengüte und Nutzungsart – ausgedrückt in der Ertragsmesszahl (EMZ) als objektivem Wertmaßstab. Hinzu kommen Zuschnitt und Bewirtschaftbarkeit: Arrundierte, hindernisfreie Flächen sind gefragt, Hanglagen, Vernässungsrisiken oder starker Steinbesatz mindern den Wert spürbar. Auch eine gesicherte Zuwegung ist nicht verhandelbar – Flächen ohne öffentlich-rechtlich abgesicherte Zufahrt verlieren erheblich an Attraktivität.

Pachtverhältnisse als Vermarktungsfaktor

Ob eine Fläche verpachtet ist, zu welchen Konditionen und mit welcher Restlaufzeit – das beeinflusst Käufer-

interesse und Kaufpreis erheblich. Für Kapitalanleger sind verpachtete Flächen mit laufender Rendite attraktiv. Für aktive Landwirte hingegen kann ein lang laufender Pachtvertrag ein Hinderungsgrund sein. Bundesweit lag der durchschnittliche Pachtpreis für Ackerland 2023 bei 407 Euro je Hektar – in Oberbayern deutlich höher.

Wer kauft – und warum

Der Käufermarkt ist heterogen: Landwirte zur Betriebsarrondierung, Kapitalanleger mit Fokus auf wertbeständiges Sachvermögen, Kommunen für naturschutzrechtliche Ausgleichsmaßnahmen sowie die Energiewirtschaft für Freiflächen-Photovoltaik und Windkraftprojekte. Dieser Wettbewerb unterschiedlicher Interessengruppen ist ein wesentlicher Treiber des strukturell hohen Preisniveaus.

Was Sie als Eigentümer wissen sollten

Wer eine landwirtschaftliche Fläche veräußern möchte, benötigt mehr als eine grobe Hektarschätzung. Vollständige Unterlagen – Flurkarte, Bodenpunktzahl, Pachtvertrag mit Restlaufzeit, Zuwegungsnachweis, Grundbuchauszug – sind die Grundlage jeder seriösen Wertermittlung. Marktpreis, Ertragswert und Verkehrswert können dabei erheblich voneinander abweichen. Ohne lokale Kenntnis und belastbare Datenbasis riskieren Sie, Potenziale zu verschenken oder Erwartungen zu wecken, die der Markt nicht erfüllen kann.

Alles eine Frage der Lage

Thomas Käser, Geschäftsführer der Käser Immobilien GmbH, über regionale Preisunterschiede, die Kraft der Mikrolage und warum Bundestrends vor Ort oft wenig aussagen.

Wenn Sie Ihre Teilmärkte vergleichen – wo spüren Sie die stärkste Nachfrage, und wo hat sich der Markt spürbar differenziert?

Die Schere zwischen den Lagen hat sich in den letzten zwei Jahren klar geöffnet. Flächen mit direkter S-Bahn-Anbindung oder guter Anbindung an das Münchner Autobahnnetz – also Standorte wie Erding selbst oder die besser erschlossenen Umlandgemeinden – erfahren nach wie vor robuste Nachfrage. Städte wie Erding profitieren von ihrer Kombination aus urbaner Erreichbarkeit und suburbanem Wohnumfeld und zählen zu den stabilsten Standorten im Immobilienmarkt des Münchner Umlandes. Demgegenüber stehen strukturell weniger erschlossene Ortslagen – dort sind die Vermarktungszeiten länger, die Käufergruppe schmäler. Innerhalb weniger Kilometer liegen hier Welten. Ein Haus in Erding-Stadtlage und ein vergleichbares Objekt in einer abgelegeneren Gemeinde des Landkreises können im Quadratmeterpreis um 1.500 Euro und mehr auseinanderliegen.

Was entscheidet heute konkret, ob ein Standort für Käufer attraktiv ist? Welche Faktoren machen aus Ihrer Erfahrung den größten Unterschied?

Die Nähe zum Arbeitgeber steht ganz oben – gerade bei Familien im Haupterwerbsalter, die unsere stärkste Käufergruppe darstellen. Wer täglich nach München pendelt, rechnet genau: Wie lange dauert die Fahrt? Gibt es eine direkte Bahnverbindung? Wie viel Zeit verliere ich an der Tanke oder im Stau? Dicht dahinter kommt die Infrastruktur im Nahbereich: Grundschule fußläufig erreichbar, Kinderarzt im Ort, ein funktionierendes Nahversorgungsangebot. Das klingt selbstverständlich – ist es aber nicht überall. Und dann gibt es noch einen Faktor, den viele unterschätzen: das subjektive Sicherheitsgefühl einer Gemeinde, ihre soziale Stabilität, der Umgang der Nachbarschaft

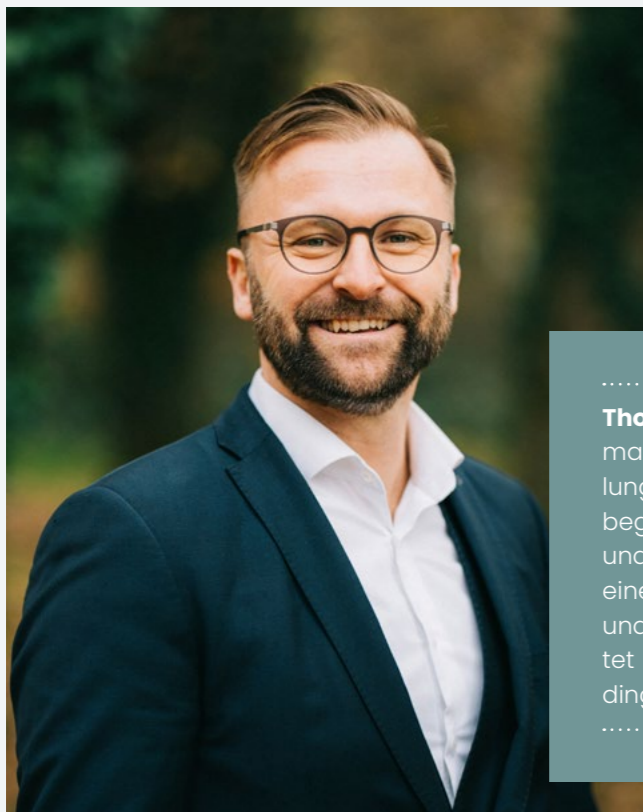
miteinander. All das fließt in die Kaufentscheidung ein, auch wenn man es auf keiner Plattform in Zahlen ausdrücken kann.

Haben Sie ein konkretes Beispiel, bei dem zwei ähnliche Objekte aufgrund ihrer Lage zu völlig unterschiedlichen Ergebnissen geführt haben?

Das erleben wir regelmäßig. Ich erinnere mich an zwei Einfamilienhäuser, vergleichbare Baujahre, ähnliche Wohnflächen, ähnlicher Zustand – beide innerhalb desselben Landkreises, rund zwölf Kilometer voneinander entfernt. Das erste lag in einer Gemeinde mit S-Bahn-Haltestelle, guter Grundschule und gewachsenem Ortskern – hier war die Zielgruppe groß, das Objekt zügig vermittelt. Das zweite Haus lag ruhiger, abseits der Hauptachsen. Das bedeutet nicht weniger Qualität, sondern eine andere Käufergruppe: Menschen, die gezielt Ruhe und Naturnähe suchen. Dieser Markt ist kleiner, aber klar umrissen. Mit angepasster Ansprache, guten Bildern und einem realistischen Preisansatz haben wir auch hier den passenden Käufer gefunden. Entscheidend ist, die Vermarktung auf die jeweilige Zielgruppe auszurichten – dann funktioniert jede Lage.

Wie hat sich das Käuferverhalten in Ihrem Marktgebiet zuletzt verändert? Sind Interessenten selektiver geworden?

Ja, deutlich. Käufer kommen heute erheblich besser vorbereitet zu einem Erstgespräch als noch vor drei oder vier Jahren. Sie haben recherchiert, sie kennen Vergleichswerte, und sie stellen gezielte Fragen – zum Energieausweis, zur Heizung, zum Sanierungsstand. Die Anforderungen an Objektqualität, Lage und Energieeffizienz sind im aktuellen Markt zu maßgeblichen Faktoren bei Kaufentscheidungen geworden. Was mich persönlich nicht überrascht: Wer heute bei den gestiegenen Zinsniveaus finanziert und parallel Sanierungs-



.....
Thomas Käser ist Geschäftsführer und Immobilienkaufmann (IHK) und seit über 15 Jahren in der Immobilienvermittlung tätig. In den Landkreisen Erding, Freising und Landshut begleitet er Eigentümer beim Verkauf, bei der Vermietung und bei der Bewertung von Immobilien. Sein Fokus liegt auf einer realistischen Markteinschätzung, einer klaren Strategie und einer persönlichen Begleitung. Jede Immobilie betrachtet Käser individuell mit dem Ziel, unter marktgerechten Bedingungen den bestmöglichen Abschluss zu erreichen.
.....

kosten einplanen muss, rechnet schlicht genauer. Das ist rational – und es hat direkte Auswirkungen darauf, welche Objekte nachgefragt werden und welche nicht.

Viele Käufer weichen ins Umland aus, weil die Kernstädte zu teuer sind. Erleben Sie diesen Trend – und welche Lagen profitieren konkret?

Absolut. Dieser Trend hat sich seit 2020 etabliert und ist geblieben, auch wenn die Euphorie der reinen Homeoffice-Jahre etwas nachgelassen hat. Wer in München oder im engeren Stadtumland kaufen möchte, muss für Bestandsimmobilien mit Preisen zwischen 6.800 und 7.500 Euro pro Quadratmeter rechnen – Neubauten erreichen bis zu 8.200 Euro. Das führt dazu, dass Käufer den Radius bewusst erweitern. Davon profitieren auch unsere Marktgebiete in den Landkreisen Erding, Freising und Landshut, die für viele Kaufinteressenten eine bezahlbare Alternative zum Münchner Markt darstellen. Entscheidend ist aber: Nicht jeder Ort im Umland profitiert automatisch. Gefragt sind jene Standorte, die Wohnqualität und Erreichbarkeit verbinden. Wer keines von beidem bietet, bleibt außen vor.

Ein Eigentümer, der seinen Preis über ein Online-Portal ermittelt, bekommt einen Algorithmus – aber keinen lokalen Markt. Was geht dabei verloren?

Ganz konkret: alles, was sich nicht in Datenbankfeldern erfassen lässt. Ein Algorithmus weiß, wie groß das Grundstück ist und in welchem Jahr das Haus gebaut wurde. Er weiß nicht, dass an der Kreuzung drei Häuser weiter ein Gewerbegebiet geplant ist. Er weiß nicht,

dass die Grundschule im Ort gerade einen exzellenten Ruf hat, weil eine sehr engagierte Schulleitung dort seit Jahren gute Arbeit macht. Er weiß nicht, dass Käufer für diese Straße erfahrungsgemäß 200 Euro mehr pro Quadratmeter zahlen als für eine ähnliche Straße einen halben Kilometer entfernt – weil sie ruhiger liegt, besser besonnt ist und einen direkten Feldweg zum Naherholungsgebiet hat. Der Marktpreis – also der Preis, zu dem eine Immobilie tatsächlich verkauft wurde – weicht regelmäßig vom Angebotspreis ab, wie er auf Portalen erscheint. Genau diese Lücke zu schließen, ist Kern unserer Arbeit.

Was erwarten Sie für Ihr Marktgebiet in den nächsten zwölf Monaten?

Ich bin vorsichtig optimistisch – mit klaren Einschränkungen. Für gut erschlossene Lagen mit solider Infrastruktur erwarte ich eine stabile bis leicht positive Preisentwicklung. Das knappe Angebot und die anhaltende Nachfrage aus dem Münchner Raum stützen diese Einschätzung. Das Institut der deutschen Wirtschaft prognostiziert für Bayern und Baden-Württemberg, dass auch ländlichere Kreise von positiver Preisentwicklung profitieren – mit den stärksten Regionen bei mehr als zwei Prozent Zuwachs pro Jahr bis 2035. Was ich deutlich vorsichtiger beurteile: periphere Lagen ohne Anbindung und Objekte mit erheblichem Sanierungsrückstau. Dort wird der Druck eher zunehmen als nachlassen. Der Markt insgesamt erholt sich – aber er selektiert dabei stärker als je zuvor.



Mit gutem Gefühl verkaufen

Schritt für Schritt durch den Immobilienverkauf

Der Verkauf einer Immobilie ist für die meisten Eigentümer ein einmaliges Ereignis – und genau das macht ihn so bedeutsam. Wer den Ablauf kennt, plant ruhiger, vermeidet Unsicherheiten und trifft in jeder Phase die richtigen Entscheidungen.

Vorbereitung schafft Sicherheit

Am Anfang steht ein persönliches Erstgespräch: Hier werden Ziele, Zeitrahmen und individuelle Wünsche besprochen – von einem diskreten Verkaufsprozess bis hin zu einem gewünschten Übergabetermin. Danach folgt die strukturierte Aufbereitung aller relevanten Unterlagen: Grundbuchauszug, Energieausweis, Grundrisse und weitere Dokumente, die eine rechtssichere Vermarktung erst möglich machen.

Wertermittlung und Vermarktung

Auf dieser Grundlage wird der Marktwert der Immobilie sachlich ermittelt. Lage, Zustand, Ausstattung und aktuelle Marktdaten fließen ebenso ein wie vergleichbare Transaktionen in der Region. Daraus leitet sich ein fundierter Angebotspreis ab. Die Vermarktung erfolgt anschließend über etablierte Immobilienportale – professionelle Fotos und strukturierte Grundrisse sorgen für eine überzeugende Präsentation.

Besichtigungen, Verhandlung und Abschluss

Besichtigungen werden als Einzeltermine durchgeführt, damit Interessenten ausreichend Zeit haben und alle Fragen vollständig geklärt werden können. Eingehende Angebote werden inhaltlich geprüft – Kaufpreis, Finanzierungsnachweis und Übergabetermin spielen dabei gleichermaßen eine Rolle. Die finale Entscheidung trifft stets der Eigentümer. Den Abschluss bilden Notartermin und Übergabe: Der Kaufvertrag wird beurkundet, der Kaufpreis fällig gestellt und die Immobilie nach Zahlungseingang mit Protokoll und Schlüssel übergeben.

Ein strukturierter Verkaufsprozess schützt vor Überraschungen. Wer weiß, was auf ihn zukommt, kann in jeder Phase mit gutem Gefühl entscheiden.

Vererben oder verkaufen?

Was passiert mit der eigenen Immobilie im Alter?

Irgendwann kommt der Tag, an dem man sich fragt, wie es mit dem selbst bewohnten Haus oder der Wohnung über das eigene Leben hinaus weiter geht. Doch die eigene Immobilie zu vererben ist meist keine einfache Aufgabe. Immobilienbesitzer müssen sich rechtzeitig darüber Gedanken machen, was mit ihrer Immobilie im Fall des Falles geschehen soll: Vererben oder doch besser zu Lebzeiten verschenken? Wie wird das Testament geregelt und was ist der Pflichtteil für Erben? Das Hauptanliegen eines Erblassers ist häufig, die eigene Immobilie mit möglichst geringen Kosten, wenig Zeitaufwand und natürlich ohne Streit weiterzugeben. Wird eine Immobilie vererbt, fallen für den Erben Erbschaftssteuern an, deren Höhe sich nach dem Verwandtschaftsgrad zum Erblasser richten. Die Erbfolge selbst ist gesetzlich im BGB geregelt und sieht vor, dass zwischen dem Verwandtenerbrecht und dem Erbrecht des Ehegatten unterschieden wird. Im ungewöhnlichen Fall, dass keinerlei Erben auffindbar sind, geht das Erbe als sogenannte Fiskalerbschaft an den Staat.

Immobilie zu Lebzeiten übertragen – Schenkung oder Verkauf?

Möchte man die Erbschafts- sowie die Schenkungssteuer umgehen, ist eine weitere Möglichkeit, die Immobilie im Alter zu verkaufen. Dies kann öffentlich an Dritte geschehen oder im Kreis der Familie, beispielsweise an die eigenen Kinder. Dabei sollte aber bedacht werden, dass es nicht möglich ist, die Immobilie zu einem Freundschaftspreis oder dem obligatorischen Euro zu verkaufen. Denn sollte die Immobilie stark unter ihrem Wert veräußert werden, zählt dies zu einer inoffiziellen Schenkung, welche wiederum entsprechende Steuern nach sich ziehen würde. Eine Schenkung ist nur dann ein guter Weg, wenn die persönlichen Freibeträge der künftigen Erben nicht reichen würden, um die Immobilie steuerfrei vom einen auf den anderen zu übertragen.

Wie vererbe ich richtig...

Testament oder Erbvertrag – der entscheidende Unterschied: Beim Testament verfügt der Erblasser, wer

was bekommt, und kann seine Entscheidung jederzeit widerrufen oder ändern. Bei einem Erbvertrag müssen beide Parteien zustimmen: derjenige, der gibt, und derjenige, der etwas bekommt. Beim Erbvertrag ist ein Notar unverzichtbar. Im Falle eines Testaments hat auch ein eigens verfasstes Dokument seine Gültigkeit. Wichtig: Bei einem handschriftlich verfassten Nachlass muss der gesamte Text per Hand geschrieben und unterzeichnet sein, damit das Dokument auf seine Richtigkeit überprüft werden kann. Auch Ort und Datum dürfen neben der Überschrift „Testament“ nicht fehlen. Inhalt des Testaments muss mindestens ein Erbe sein.

Erbengemeinschaft

Geht eine Immobilie an mehrere Personen, spricht man nach dem Gesetz von einer Erbengemeinschaft. Alle haben das gleiche Recht an dem Objekt und es bedarf der Absprache. In der Praxis erweist sich dies oft als Hindernis. Entstehen womöglich Streitigkeiten, kann dies sogar nachhaltige monetäre Folgen haben, z. B. durch die Forderung nach Aufhebung der Erbengemeinschaft. Im ungünstigsten Fall der Teilungsversteigerung wird so ein wertvoller Besitz vermutlich deutlich unter dem Marktwert verkauft werden. Daher ist es immer ratsamer, sich gemeinsam auf einen Verkauf zu einigen. Erbengemeinschaften sind dringend angeraten, stets einen Immobilienmakler zu konsultieren. Er kann objektiv die Werte der Immobilie beurteilen und sie im Anschluss gewinnbringend veräußern.

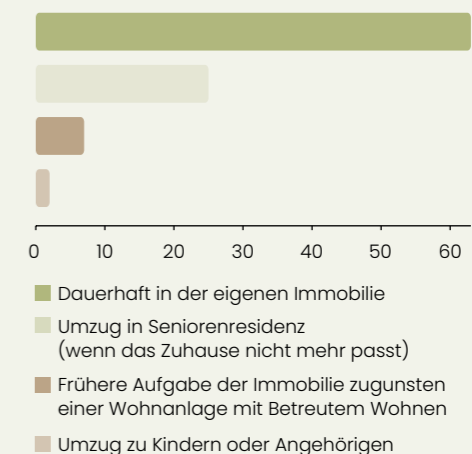
Sonderfall Grundstück

Tritt ein Erbfall für ein Grundstück ein, ist nicht immer möglich, dieses aufgrund seiner Größe und Zuschnitt sinnvoll unter mehreren Parteien aufzuteilen. In diesem Fall besteht die Möglichkeit, das Grundstück bereits zu Lebzeiten zu verkaufen und den Angehörigen stattdessen Geldvermögen zu vermachen. Der Vorteil dieser Lösung: Der Verkaufserlös kann problemlos aufgeteilt werden. Hier zu beachten, ob für dieses Szenario die Spekulationssteuer beim Verkauf anfällt. Unabhängig ob Erbfall oder geplantes Ziel für die Familie, der erste Schritt ist immer eine Immobilienbewertung durch einen fachkundigen Makler vor Ort.



Wohnvorstellungen der Generation 60+

(Anteil der Nennungen in %)



Aktuelle Förderungen

KfW-Kredit „Altersgerecht Umbauen“ (159)

- ➔ Bis 50.000 € pro Wohneinheit
- ➔ Für Maßnahmen zur Barriere-reduzierung & Einbruchschutz

Regionale Programme

- ➔ Landes- und Kommunalzuschüsse, je Region unterschiedliche Bedingungen
- ➔ Oft eigene Zuschüsse, begrenzt durch verfügbare Haushaltsmittel



Ihre Immobilie in besten Händen

Käser Immobilien – persönlich, erfahren und regional verwurzelt

Bei Käser Immobilien geht es nicht um standardisierte Abläufe, sondern um eine persönliche Begleitung, die zu Ihnen und Ihrer Immobilie passt. Als inhabergeführtes Immobilienunternehmen begleiten wir Eigentümer beim Verkauf, bei der Vermietung und bei der Bewertung von Immobilien in den Landkreisen Erding, Freising und Landshut – mit klarer Strategie, realistischer Einschätzung und direkter Kommunikation.

Am Anfang steht immer das persönliche Gespräch:

Wir nehmen uns Zeit, Ihre Ausgangssituation zu verstehen und gemeinsam festzulegen, welches Ziel erreicht werden soll – ein zügiger Verkauf, der bestmögliche Marktpreis oder eine diskrete Vermarktung. Auf dieser Basis erstellen wir eine fundierte Marktanalyse und eine realistische Wertermittlung, damit der

Angebotspreis nicht nur gut klingt, sondern sich auch am Markt durchsetzen kann. So schaffen wir die Grundlage für eine Vermarktung, die fachlich überzeugt und zugleich zu Ihrer persönlichen Situation passt.

Für die Vermarktung bereiten wir Ihre Immobilie professionell auf – mit aussagekräftigen Fotos, klaren Objektbeschreibungen, strukturierten Grundrissen und einem Exposé, das online wie offline überzeugt. Anschließend platzieren wir das Objekt gezielt auf den relevanten Immobilienportalen und sprechen passende Interessenten aus unserem Netzwerk an. Jeder Vermarktungsschritt wird dabei bewusst geplant, damit Ihre Immobilie die Aufmerksamkeit erhält, die sie verdient. Während der gesamten Vermarktung übernehmen wir die Kommunikation mit Kauf- oder Mietinteres-

Unsere Service-Highlights:

- ➔ marktgerechte Immobilienbewertung
- ➔ individuelle Verkaufs- und Vermietungsstrategie
- ➔ professionelle Aufbereitung mit Exposé, Fotos und Grundrissen
- ➔ zielgerichtete Vermarktung auf relevanten Immobilienportalen
- ➔ persönliche Betreuung von Besichtigung bis Übergabe
- ➔ regionale Marktkenntnis in Erding, Freising und Landshut
- ➔ sorgfältige Auswahl passender Kauf- oder Mietinteressenten
- ➔ feste Ansprechpartner und direkte Begleitung im Prozess
- ➔ starkes Netzwerk vor Ort mit Notaren, Handwerkern und Beratern

senten, koordinieren Besichtigungen und begleiten die Verhandlungen. Von der ersten Anfrage bis zur Vertragsvorbereitung und Schlüsselübergabe bleiben wir Ihr persönlicher Ansprechpartner.

Als kleines, eingespieltes Team arbeiten wir mit kurzen Entscheidungswegen und direkter Abstimmung. So stellen wir sicher, dass jede Immobilie individuell betreut wird – transparent, zuverlässig und mit dem Ziel eines erfolgreichen Abschlusses.



Mehr Informationen finden Sie auf unserer Website unter:
www.immo-kaeser.de

Impressum

HERAUSGEBER

Käser Immobilien GmbH
Geschäftsführer: Thomas Käser
Landshuter Straße 5
85465 Langenpreising
Tel.: 08762 7298431
info@immo-kaeser.de
www.immo-kaeser.de

BILDNACHWEIS

© Adobe Stock

DATEN

© Bundesamt für Statistik
© OpenStreetMaps
© Stadt Erding, Freising und Landshut Statistik
© Europäische Zentralbank

Der Immobilienmarktbericht 2026 ist einschließlich aller Inhalte wie Texte, Fotos und grafischer Gestaltung urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Änderung und Verbreitung von Informationen und/oder Daten, insbesondere Texten, Textteilen oder Bildern ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung der edesign Werbeagentur nicht erlaubt. Alle Infos & Preise vorbehaltlich Irrtümer und aktuellen Änderungen.

Erfolgreich vermittelt in der Region

Unsere Referenzobjekte geben einen Einblick in Immobilien, die wir in den vergangenen Monaten erfolgreich vermittelt haben. Jede Immobilie bringt ihre eigene Ausgangssituation mit – vom klassischen Einfamilienhaus über Eigentumswohnungen bis hin zu besonderen Objekten mit individuellen Anforderungen. Mit einer klaren Vermarktungsstrategie, professioneller Präsentation und persönlicher Betreuung begleiten wir Eigentümer durch den gesamten Verkaufs- oder Vermietungsprozess.

Die folgenden Beispiele zeigen eine Auswahl von Immobilien, bei denen Käufer und Verkäufer erfolg-

reich zusammengefunden haben. Sie stehen stellvertretend für viele weitere Vermittlungen, die wir in der Region realisieren durften.

Sie möchten Ihre Immobilie ebenfalls erfolgreich verkaufen? Dann scannen Sie den QR-Code und starten Sie mit einer kostenlosen Bewertung – machen Sie jetzt den ersten Schritt mit Käser Immobilien.



Jetzt in nur wenigen Schritten zur ersten Wertindikation Ihrer Immobilie.



Exklusive Idylle an der Sempt:
3-Zi.-Whg mit Westbalkon,
Wasserblick & Zentrumsnähe

Vermarktungszeitraum: 29.10.2025 – 13.11.2025

Standort: 85435 Erding

Verkaufspreis: 439.000 €



Repräsentatives Einfamilienhaus
auf großzügigem Grundstück in
begehrter Wohnlage!

Vermarktungszeitraum: 20.02.2025 – 25.07.2025

Standort: 84034 Landshut

Verkaufspreis: 860.000 €



Durchdacht bis ins Detail:
familienfreundlich, hochwertige
Ausstattung, viel Platz zum Leben

Vermarktungszeitraum: 20.10.2025 – 28.01.2026

Standort: 85459 Berglern

Verkaufspreis: 949.000 €



Ihr neues Zuhause mit Potential:
Reihenendhaus mit Ausbaureserve
und durchdachtem Grundriss

Vermarktungszeitraum: 07.10.2025 – 04.11.2025

Standort: 84172 Buch am Erlbach

Verkaufspreis: 420.000 €



Exklusives Einfamilienhaus:
Mit viel Liebe zum Detail in ruhiger
und familienfreundlicher Lage

Vermarktungszeitraum: 13.08.2024 – 13.02.2025

Standort: 85456 Wartenberg

Verkaufspreis: 849.000 €

Sie möchten
noch mehr sehen?

Diese Auswahl zeigt nur einen
kleinen Einblick in Immobilien, die wir
bereits erfolgreich vermitteln durften.
Weitere Referenzobjekte sowie aktuelle
Immobilienangebote finden Sie auf
unserer Website unter:

www.immo-kaeser.de





Käser Immobilien GmbH

Landshuter Straße 5
85465 Langenpreising

www.immo-kaeser.de

