Michael Bauer Immobilien

Bremerhaven · Geestland · Cuxland

QUARTALSREPORT · Q2 2026

Immobilienmarkt
BHV · Geestland · Cuxland

Tatsächliche Transaktionspreise, persönlicher Kommentar und ein Ausblick auf Q3 2026 — für Eigentümer, Käufer und alle, die den Markt wirklich verstehen wollen.

Erschienen	Umfang	Ausgabe
Juli 2026	11 Seiten	Nr. 1 · 2026



Michael Bauer · Immobilienberater

michael-bauer-immobilien-bhv.com
info@michael-bauer-immobilien-bhv.com

Kostenlos · Ohne Registrierung
Erscheint 4× jährlich

VORWORT

Warum dieser Report existiert — und was er **nicht** ist.

Dieser Report entsteht, weil er fehlt. Nicht als Marketinginstrument, nicht als Verkaufshilfe — sondern weil fundierte, lokale Marktdaten in dieser Region schlicht nicht öffentlich verfügbar sind.

> **Was dieser Report ist:**
> Eine quartalsweise Aufbereitung tatsächlicher Transaktionspreise, ergänzt um meine persönliche Einschätzung als Berater vor Ort. Keine Hochglanz-PR, kein Schönfärben.

Angebotspreise und Abschlusspreise sind zwei verschiedene Dinge. Auf Portalen sehen Sie, was Verkäufer sich wünschen. In diesem Report sehen Sie, was Käufer tatsächlich zahlen — und was das für Ihre Situation bedeutet, egal ob Sie kaufen, verkaufen oder einfach nur verstehen wollen, wo der Markt gerade steht.

In dieser Ausgabe liegt der Schwerpunkt auf der Schere zwischen Einfamilienhäusern und Mehrfamilienhäusern: Während das eine nach wie vor knapp ist, braucht das andere derzeit deutlich mehr Geduld — und eine realistischere Preiserwartung.

Ich freue mich über Feedback, Korrekturen und Ergänzungen. Dieser Report lebt davon, dass er nah an der Realität bleibt.

Michael Bauer

Immobilienberater · Bremerhaven, Juli 2026

REGION 1 VON 3

Bremerhaven — Was wurde gezahlt?

Alle Preisangaben beziehen sich auf tatsächliche Abschlusspreise, nicht auf Angebotspreise. Datengrundlage: Eigene Marktbeobachtung + Gutachterausschuss Bremerhaven Q1/Q2 2026.

Objekttyp	Preisspanne (€/m²)	Ø Abschluss vs. Angebot	Tendenz
🏠 Einfamilienhaus	1.930 – 2.550 €/m²	– 12 %	↑ leicht steigend
🏘️ Doppelhaushälfte	2.050 – 2.680 €/m²	– 11 %	↑ leicht steigend
🏡 Reihenhaus	1.780 – 2.390 €/m²	– 8 %	↑ leicht steigend
🏢 Eigentumswohnung	1.650 – 2.400 €/m²	– 15 %	↑ leicht gestiegen
🏗️ Mehrfamilienhaus	1.000 – 1.950 €/m²	– 9 %	→ gleichbleibend
🌳 Baugrundstück	160 – 380 €/m²	– 2 %	↑ leicht gestiegen

** Abweichung Angebots- zu Abschlusspreis auf Basis ausgewerteter Transaktionen Q1 + Q2 2026. Keine Gewähr. Quelle: eigene Kaufpreissammlung.*

Leherheide
Stärkste EFH-Nachfrage
+ Wulsdorf als Preis-Leistungs-Alternative

38 Tage
Ø Vermarktungsdauer EFH
Gut positionierte Objekte: unter 3 Wochen

MIETMARKT BREMERHAVEN

Stadtteil	Miete Wohnung (€/m²)	Miete EFH (€/m²)	Tendenz
Leherheide	**7,30 €**	**9,60 €**	↑
Geestemünde	**8,00 €**	**10,15 €**	↑
Lehe	**6,95 €**	**9,00 €**	→
Wulsdorf	**7,60 €**	**9,85 €**	→

Ø-Werte je Stadtteil, Stand Q2 2026. Quelle: eigene Marktbeobachtung.

💬 MEINE EINSCHÄTZUNG · BREMERHAVEN Q2 2026

Bremerhaven zeigt ein zweigeteiltes Bild. EFH unter 300.000 € sind nach wie vor heiß begehrt und erzielen oft mehrere Gebote in der ersten Woche. Mehrfamilienhäuser dagegen liegen länger auf dem Markt — Käufer rechnen genauer, weil die Finanzierungskosten gestiegener sind.

01 **Angebotspreise werden realistischer.**
Verkäufer, die 2022/2023 noch Mondpreise verlangen konnten, passen ihre Erwartungen an. Das ist gesund für den Markt.

02 **Die ersten zwei Wochen entscheiden — und der Zeitpunkt der Veröffentlichung.**
Objekte ohne Anfragen in den ersten beiden Wochen verlieren danach deutlich an Verhandlungsmacht — unabhängig vom Preis. Wie stark das greift, hängt auch vom Veröffentlichungszeitpunkt ab: Saisonal ist die Aufmerksamkeit spürbar geringer, selbst bei einem guten Objekt.

REGION 2 VON 3

Geestland — Zuzug treibt Preise.

Geestland profitiert vom BHV-Halo-Effekt. Wer aus der Stadt herauswill, zahlt in Schiffdorf und Langen inzwischen ähnlich viel wie in den besseren Bremerhavener Stadtteilen — bekommt aber deutlich mehr Grundstück.

Objekttyp / Ort	Preisspanne (€/m²)	Ø Abschluss vs. Angebot	Tendenz
🏠 EFH Langen / Imsum	2.000 – 2.500 €/m²	– 8 %	↑ leicht steigend
🏠 EFH Schiffdorf	2.000 – 2.550 €/m²	– 7 %	↑ stabil, minimal steigend
🏠 EFH Bad Bederkesa	1.850 – 2.300 €/m²	– 9 %	→ stabil
🏘️ DHH / RH Schiffdorf	1.800 – 2.250 €/m²	– 5 %	↑ steigend
🌳 Baugrundstück	110 – 215 €/m²	– 2,5 %	→ stabil

Grunderwerbsteuer Niedersachsen: 5,0 % (Bremen: 5,0 %). Quelle Preise: eigene Kaufpreissammlung.

💬 MEINE EINSCHÄTZUNG · GEESTLAND Q2 2026

Der Nachfragedruck aus Bremerhaven bleibt das prägende Thema. Schiffdorf-Neubaugebiete sind quasi sofort weg. Bad Bederkesa dagegen bietet noch echte Preis-Leistungs-Reserven — für alle, die den Kompromiss beim Arbeitsweg eingehen können.

5,0 %

Grunderwerbsteuer Niedersachsen

Gilt für alle Geestland-Käufe

+ 3–6 %

Preisentwicklung Häuser, aktuelles Quartal

Moderat statt stark — Zinsniveau und gestiegene Baupreise bremsen

REGION 3 VON 3

Cuxland — Küste vs. Hinterland.

Die Schere wächst. Duhnen erreicht Hamburger Preisniveau — und findet trotzdem Käufer. Das Hinterland (Loxstedt, Hemmoor) bleibt preisstabil, aber mit begrenzter Liquidität.

Lage / Objekttyp	Preisspanne (€/m²)	Besonderheit	Tendenz
🌊 Duhnen / Sahlenburg (Ferien)	3.800 – 6.500 €/m²	Eigennutzer schlagen Investoren	↑ robust, fest
🌊 Dorum / Wremen (Ferien)	2.400 – 3.600 €/m²	Wachsendes Interesse	→ konstant, seitwärts
🏠 Cuxhaven Stadt (Wohnen)	2.000 – 3.200 €/m²	Infrastruktur + Küstennähe	→ konsolidiert, stabil
🏡 Otterndorf	1.900 – 2.650 €/m²	Historische Altstadt als USP	↓ leicht nachgebend
🏡 Loxstedt / Beverstedt / Hemmoor	1.650 – 2.300 €/m²	Pendlerpotenzial BHV + CUX	→ stabil
🌳 Baugrundstück (erschlossen)	90 – 240 €/m²	Abweichung ca. 3 %	↓ leicht rückläufig

📊 **Ferienimmobilien als Kapitalanlage — Rendite-Überblick**

Brutto-Mietrendite bei professioneller Saisonauslastung: 4 – 6 %. Realistisch erreichbar nur bei Auslastung über 70 % / Jahr und aktiver Vermarktung. Kaufpreis-Miete-Verhältnis in Duhnen: Faktor 30–40 (kritisch prüfen).

Wichtig: Die **Netto-Mietrendite** liegt deutlich darunter. Vor der Kalkulation abziehen: Kosten für professionelle Zweitwohnungsbetreuung, Hausverwaltung, Instandhaltungsrücklagen und Rundfunkgebühren.

💬 **MEINE EINSCHÄTZUNG · CUXLAND Q2 2026**

Wer in Duhnen kauft, zahlt Hamburger Niveau — und hat damit in den letzten Jahren nicht schlecht gelegen. Wer in Hemmoor oder Loxstedt kauft, braucht entweder einen klaren Vermietungsplan oder einen langen Atem. Die Liquidität in diesen Lagen ist begrenzt.

FINANZIERUNGSINDIKATOR

Was kostet Geld gerade **wirklich?**

Zinsen bewegen den Markt — manchmal stärker als Angebotspreise. Diese Übersicht zeigt das aktuelle Zinsniveau für die häufigsten Finanzierungsvarianten (Quelle: Interhyp, Stand Juli 2026).

10 Jahre Zinsbindung	**3,90 %**
15 Jahre Zinsbindung	**4,10 %**
20 Jahre Zinsbindung	**4,30 %**
KfW-Förderung EH40*	**ab 0,60 %**

Effektiver Jahreszins, 80 % Beleihung, 2 % Tilgung. Indikativwerte, keine Beratung. Quelle: Interhyp, Juli 2026.
** KfW-Förderung Effizienzhaus 40 (Programm „Klimafreundlicher Neubau", Nr. 297/298), abhängig vom Programm und Laufzeit. Details bei der finanzierenden Bank.*

💬 **MEINE EINSCHÄTZUNG · FINANZIERUNGSUMFELD**

Das Zinsniveau ist seit dem Frühjahr wieder spürbar gestiegen, bewegt sich aber im historischen Vergleich weiterhin in einem moderaten Korridor. Wer heute mit 3,9–4,1 % rechnet und einen vernünftigen Eigenkapitalanteil mitbringt, kann weiterhin solide finanzieren.

Was ich aus der Praxis sehe: Käufer, die über Interhyp verglichen haben, lagen im Schnitt 0,3–0,5 Prozentpunkte unter dem Erstangebot ihrer Hausbank. Bei 300.000 € Finanzierungsvolumen sind das über 10 Jahre rund 12.000 €.

~1.480 €
Monatliche Rate bei 300.000 €
10J / 3,90 % / 2 % Tilgung

ca. 80 %
Typische Beleihungsgrenze
20 % EK + Kaufnebenkosten empfohlen

MARKTAKTIVITÄT

Wie viel wird **tatsächlich** gehandelt?

Preisniveau allein sagt wenig. Entscheidend ist auch, wie viele Objekte den Eigentümer wechseln — denn ein hoher Preis bei niedrigem Volumen ist kein gesunder Markt.

Objektkategorie	Transaktionen Q2 2026 (Schätzung)	Vergleich Q2 2025	Tendenz
EFH / DHH / RH BHV	**ca. 110 – 130**	**Leicht gestiegen**	↗ Stabilisierend
ETW Bremerhaven	**ca. 140 – 160**	**Moderat gestiegen**	↗ Anziehend
MFH Bremerhaven	**ca. 15 – 25**	**Gleichbleibend**	→ Konstant
EFH / DHH Geestland	**ca. 45 – 60**	**Minimal gestiegen**	→ Seitwärts
Cuxland gesamt	**ca. 650 – 750**	**Deutlich stabiler**	↗ Erholend

Schätzwerte auf Basis verfügbarer Angebotsabgänge auf Portalen + Gutachterausschuss-Vorauszählungen. Q2 gehört saisonal zu den stärksten Handelsphasen des Jahres (Herbst/Winter mit Weihnachten und Ferienzeiten verkaufen sich traditionell schwächer) — die Quartalswerte liegen entsprechend am oberen Rand des Jahresdurchschnitts. Exakte Zahlen erscheinen zeitverzögert im GA-Jahresbericht.

Warum der MFH-Markt in Bremerhaven so klein bleibt:

Mehrfamilienhäuser sind ein Nischensegment mit selektiver Investorennachfrage — die Stückzahl bleibt strukturell niedrig, ohne dass das ein Alarmsignal ist. Wer hier kauft, kennt in der Regel sein Objekt und seine Zahlen sehr genau.

MEINE 5 BEOBACHTUNGEN AUS Q2 2026

Was die Zahlen **nicht erzählen.**

✍ MICHAEL BAUER · IMMOBILIENBERATER · Q2 2026

01 **Verkäufer werden realistischer — aber langsam.**
Wer 2021/22 gekauft hat, glaubt oft noch an dieses Preisniveau. Der Markt korrigiert das geduldig. Objekte, die zu hoch starten, landen am Ende unter dem, was ein realistischer Einstiegspreis gebracht hätte.

02 **Käufer sind besser vorbereitet als je zuvor.**
Viele kommen mit Finanzierungszusage in der Tasche. Der Besichtigungstourismus nimmt ab — wer heute besichtigt, meint es ernst.

03 **Die ersten zwei Wochen entscheiden.**
Nicht ob, sondern zu welchem Preis verkauft wird. Objekte ohne Anfragen in den ersten beiden Wochen verlieren Verhandlungsmacht — meist nicht am Preis, sondern an der Präsentation.

04 **Energieklasse ist kein Verkaufsargument mehr — sondern ein Preisfaktor.**
Objekte ohne Energieausweis oder mit schlechter Klasse werden kritischer verhandelt. Käufer rechnen die Sanierungskosten direkt in ihr Gebot ein.

05 **Off-Market funktioniert — aber nur mit echtem Netzwerk.**
In Q2 wurden in meinem Umfeld mehrere Objekte vor Portalstart vermittelt. Voraussetzung: qualifizierte Käuferliste, nicht nur ein großes Instagram-Profil.

PROGNOSE & ERWARTUNG

Was Q3 2026 **wahrscheinlich** bringt.

Prognosen im Immobilienmarkt sind Glaskugel-Arbeit. Trotzdem: Auf Basis des aktuellen Stands, der Zinsentwicklung und der Nachfragesignale lassen sich einige Tendenzen benennen.

- **EFH-Markt BHV bleibt angespannt.** Kein Angebotszuwachs in Sicht, Nachfrage stabil — Preise dürften auf aktuellem Niveau bleiben oder leicht steigen.
- **MFH: Annäherung von Angebot und Nachfrage erwartet.** Sobald Verkäufer Preise korrigieren, kommen Käufer zurück. Q3 könnte der Wendepunkt sein.
- **Zinsen: Eher weiter unter Druck als Entspannung.** Die EZB hat die Leitzinsen im Juni 2026 wegen des inflationstreibenden Nahost-Konflikts erstmals seit 2023 wieder angehoben. Der Markt rechnet eher mit einem weiteren Schritt nach oben als mit einer Senkung — wer jetzt finanziert, sollte sich nicht auf sinkende Zinsen verlassen.
- **Geestland: Weiter unter Druck.** Zuzug aus BHV hält an, Neubaugebiete sind begrenzt. Preiskorrekturen nach unten unwahrscheinlich.
- **Cuxland Saisonspitze Juli–August.** Ferienimmobilien-Anfragen steigen erfahrungsgemäß nach der Sommersaison, wenn Käufer ihren Urlaub in der Region verbracht haben.

Nächste Ausgabe: Oktober 2026

Schwerpunkt Q3/Q4: Jahresverlauf 2026 im Vergleich und was das für Eigentümer bedeutet, die 2027 verkaufen möchten. Kostenloser Download ab Oktober auf dieser Seite — oder direkt per Newsletter.

IHR ANSPRECHPARTNER

Individuelle Einschätzung für Ihre Situation.

Der Report zeigt Markttrends. Was Ihre Immobilie konkret wert ist — oder welche Immobilie für Ihre Situation passt — das ist eine andere Frage. Und die beantworte ich Ihnen kostenlos.

BERATER

Michael Bauer

Immobilienberater · iad Deutschland

REGION

BHV · Geestland · Cuxland

Schwerpunkt Nordseeküste

E-MAIL

info@michael-bauer-immobilien-bhv.com

Antwort i.d.R. innerhalb 24 Std.

TERMIN

zeeg.me/michaelbauer/15min

Kostenloses 15-Min-Erstgespräch

WEBSITE

michael-bauer-immobilien-bhv.com

Marktberichte, Bewertung, Ratgeber

COURTAGE

2,38 % inkl. MwSt. je Partei

Käufer und Verkäufer separat

Haftungsausschluss & Quellenhinweis: Alle Angaben in diesem Report basieren auf eigenen Marktbeobachtungen, ausgewerteten Transaktionsdaten und öffentlich verfügbaren Quellen (Gutachterausschüsse Bremerhaven und Cuxhaven, Immobilienportale). Trotz sorgfältiger Recherche übernehme ich keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der Angaben. Der Report dient der allgemeinen Marktorientierung und ersetzt keine individuelle Immobilienbewertung oder Rechts- und Steuerberatung. Alle Preis- und Zinsangaben sind Richtwerte ohne Verbindlichkeit.

Verantwortlich: Michael Bauer · Selbstständiger Handelsvertreter für iad Deutschland GmbH · iad ID-Nummer: 97399 · Gewerbeerlaubnis nach §34c Abs. 1 GewO erteilt durch Aufsichtsbehörde: Seestadt Bremerhaven, Hinrich-Schmalfeldt-Straße 31, 27576 Bremerhaven · info@michael-bauer-immobilien-bhv.com

Erschienen: Juli 2026 · Ausgabe Q2 2026 · Kostenlos. Weitergabe mit Quellenangabe erwünscht.

© 2026 Michael Bauer Immobilien BHV – Alle Rechte vorbehalten