

Immobilienmarkt 2026: Warum der Traum vom Eigenheim trotz Zinswende lebt

Hohe Zinsen, steigende Baukosten, angespannter Wohnungsmarkt – vieles spricht scheinbar gegen den Immobilienkauf. Doch die Nachfrage nach Wohneigentum bleibt stabil. Warum der Markt nicht kollabiert, sich regionale Unterschiede verschärfen und 2026 eher ein Jahr der Planung als der Panik werden könnte, erläutert Roland Gisinger von der HW BAUFI Finanzgruppe in einem Kommentar.



Quelle: HW BAUFI Finanzgruppe GmbH

Warum der Markt nicht kollabiert

Die aktuelle Lage wirkt nur auf den ersten Blick widersprüchlich. In der Baufinanzierung zeigt sich seit Monaten: Der Wunsch nach Wohneigentum ist kein kurzfristiger Konsumimpuls, sondern eng mit Lebensphasen verbunden. Auch scheint das Eigenheim für große Teile der Bevölkerung wieder erschwinglicher – vor allem nach den letzten positiven Tarifverhandlungen im öffentlichen Dienst. Zugleich bleibt der strukturelle Wohnraumangel ein zentrales Stabilisierungselement des Marktes. In vielen Regionen entsteht deutlich weniger neuer Wohnraum als benötigt, während Bestandsimmobilien seltener angeboten werden. Viele Eigentümer sind durch langfristig gesicherte

Finanzierungen gebunden und haben wenig Anreiz zum Verkauf. Das begrenzt das Angebot – und verhindert einen abrupten Preisverfall. Hinzu kommt, dass sich die Marktmechanik verändert hat. Preisverhandlungen sind wieder Teil des normalen Prozesses, Bewertungen werden realistischer und Kaufentscheidungen bewusster getroffen. Diese neue Sachlichkeit sorgt nicht für Stillstand, sondern für eine gesunde Neuordnung. Der Markt passt sich an – er bricht nicht zusammen.

Stadt, Land, Speckgürtel

Wer heute über Immobilien spricht, darf nicht mehr von dem ‚einen Markt‘ ausgehen. Die Unterschiede zwischen Regionen sind groß. In Metropolen bleibt Wohneigentum begehrt, aber zunehmend unerschwinglich für Normalverdiener. Viele weichen aus. Der Speckgürtel boomt weiter, weil er den Spagat verspricht: Nähe zur Stadt, aber etwas mehr Spielraum für das Portemonnaie. Gleichzeitig entdecken Käufer wieder ländliche Regionen, die gut angebunden sind – eine Entwicklung beschleunigt durch den Vormarsch von Homeoffice. Wer nicht mehr jeden Tag pendeln muss, akzeptiert längere Wege, wenn dafür Haus, Garten und Lebensqualität stimmen. Die Preise dort steigen moderater, die Auswahl ist größer und entwickelt sich so für viele zum realistischen Weg ins Eigentum. Verlierer dieser Entwicklung sind Regionen ohne Infrastruktur, ohne Jobs oder Perspektive. Dort sinkt die Nachfrage, manchmal auch die Preise. Das zeigt: Der Immobilienmarkt stellt sich nicht mehr als homogener Block dar, sondern als Mosaik aus sehr unterschiedlichen Realitäten.

Neue Realität, neue Chancen

Für Kaufinteressenten ist 2026 kein Jahr der Panik, sondern der Planung. Wer heute sucht, muss flexibler denken als noch vor fünf Jahren. Weniger Quadratmeter, ältere Gebäude, andere Lagen – all das gehört inzwischen zur Realität. Aber diese bringt auch Chancen. Verkäufer müssen sich

wieder erklären. Objekte stehen länger online. Gespräche über Preisnachlässe sind kein Tabu mehr. Gleichzeitig ist Vorbereitung wichtiger denn je. Wer seine Finanzierung kennt, seine Grenzen ehrlich definiert und nicht aus Angst vor dem „Verpassen“ überstürzt handelt, ist im Vorteil. Der Markt belohnt Geduld und Klarheit. Nicht der Schnellste gewinnt, sondern der, der weiß, was er will – und was er sich leisten kann. Der Wunsch nach Wohneigentum ist nicht verschwunden. Er hat nur seine Gestalt verändert. Statt Prestigeobjekt in Toplage geht es für viele um Machbarkeit, Sicherheit und Zukunftsfähigkeit. Das Eigenheim bleibt Projekt, nicht Statussymbol. Wer das versteht, hat 2026 gute Chancen, seinen Platz im Markt zu finden.

Über den Autor: Roland Gisinger ist geschäftsführender Gesellschafter der [HW BAUFI Finanzgruppe GmbH](#). Nach seiner Ausbildung zum Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft bei Haus & Capital in Wiesbaden sammelte er umfangreiche Erfahrung in der Finanz- und Immobilienbranche, in der er seit über 27 Jahren erfolgreich tätig ist. Im Jahr 2004 trat er als Immobilienfinanzierungsberater der HW BAUFI Finanzgruppe bei und war unter der Marke BauFI Direkt tätig. Bereits ab 2006 übernahm er als Geschäftsführer und Gesellschafter die Verantwortung für den bundesweiten Markenaufbau. Heute leitet er als Geschäftsführer der HW BAUFI Finanzgruppe GmbH die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Unternehmens.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948502/Immobilienmarkt-2026-Warum-der-Traum-vom-Eigenheim-trotz-Zinswende-lebt/>