

A couple is seen from behind, looking out over a construction site. In the foreground, a man and a woman are looking towards the horizon. Above them, a large, detailed image of a modern two-story house with a dark roof and large windows is shown inside a thought bubble. The background shows a construction site with a crane and several houses under construction under a cloudy sky.

Eigenheim bleibt Wunschtraum: Viele Käufer unterschätzen den Weg zum Eigenkapital

Michael Fiedler

Der Wunsch nach Wohneigentum bleibt in Deutschland ungebrochen. Gleichzeitig zeigt eine aktuelle Studie von Interhyp: Viele Kaufinteressenten kalkulieren zu optimistisch. Mehr als die Hälfte glaubt, das notwendige Eigenkapital innerhalb von fünf Jahren ansparen zu können. Die Erfahrungen tatsächlicher Käufer zeichnen jedoch ein deutlich anderes Bild.

Immobilien werden wieder als schwerer erreichbar wahrgenommen

Die Stimmung unter Kaufinteressenten hat sich gegenüber dem Vorjahr eingetrübt. 46 Prozent der Befragten bewerten Immobilien in ihrer Wunschregion inzwischen als „kaum leistbar“. Im Vorjahr lag dieser Wert noch bei 39 Prozent. Besonders kritisch fällt die Einschätzung bei Menschen aus, die in den kommenden ein bis zwei Jahren einen Kauf planen. Von ihnen halten 52 Prozent Wohneigentum in ihrer Wunschregion für schwer oder gar nicht leistbar. Gleichzeitig nehmen viele Befragte den Markt wieder als angespannt wahr. 39 Prozent beschreiben ihn als „überdreht“, während 69 Prozent von weiter steigenden Preisen ausgehen. Zudem sehen weniger Menschen als noch vor einem Jahr größere Verhandlungsspielräume für Käufer.

Budgets steigen trotz Unsicherheit

Bemerkenswert ist, dass die gestiegene Skepsis nicht zu niedrigeren Kaufbudgets führt. Im Gegenteil: Das durchschnittlich kalkulierte Budget für den Erwerb oder Bau einer Immobilie stieg binnen eines Jahres von rund 349.000 Euro auf knapp 384.000 Euro. Für Jörg Utecht, Vorstandsvorsitzender der Interhyp Gruppe, spiegelt dies die veränderten Marktbedingungen wider. Kaufinteressenten hätten sich an die neue Realität angepasst, seien gleichzeitig aber stärker durch Preisentwicklung und politische Unsicherheiten verunsichert.

Viele unterschätzen den Eigenkapitalaufbau

Die vielleicht spannendste Erkenntnis der Studie betrifft jedoch nicht Immobilienpreise oder Zinsen, sondern die Erwartungen der Kaufinteressenten. 54 Prozent der sogenannten „Planer“ gehen davon aus, ihr Sparziel für das notwendige Eigenkapital innerhalb von weniger als fünf Jahren zu erreichen. Die Erfahrungen der tatsächlichen

Käufer zeigen jedoch ein anderes Bild: Fast zwei Drittel benötigten länger als fünf Jahre, jeder Dritte sogar mehr als zehn Jahre, um ausreichend Eigenkapital aufzubauen. Die Finanzierung eines Eigenheims erweist sich damit häufig als langfristiger Prozess, der deutlich mehr Zeit erfordert als ursprünglich angenommen.

ETF-Sparen gewinnt an Bedeutung

Interessant ist auch der Blick auf die Strategien beim Vermögensaufbau. Zwar bleibt das regelmäßige Sparen aus dem laufenden Einkommen die wichtigste Grundlage. Gleichzeitig setzen Kaufinteressenten deutlich häufiger auf Kapitalmarktanlagen als frühere Käufergenerationen. 46 Prozent der Planer nutzen ETFs oder Aktien zum Vermögensaufbau, bei den bereits erfolgten Käufen lag dieser Wert lediglich bei 29 Prozent. Die Ergebnisse zeigen damit, dass Kapitalmarktanlagen zunehmend nicht nur für die Altersvorsorge, sondern auch für den späteren Erwerb von Wohneigentum genutzt werden.

Die monatliche Rate bleibt für viele eine Blackbox

Hinzu kommt ein weiteres Problem. Nur rund ein Drittel der Kaufinteressenten hat die eigene tragbare monatliche Belastung konkret durchgerechnet. Viele orientieren sich bei der Immobiliensuche zunächst an Wunschobjekten oder Kaufpreisen, ohne ihre tatsächlichen Finanzierungsmöglichkeiten im Detail zu kennen. „Leistbarkeit ist eine höchst individuelle Rechnung“, betont Interhyp-Chef Utecht. Wer seine Belastungsgrenze nicht kenne, laufe Gefahr, bei der Immobiliensuche enttäuscht zu werden.

Beratung wird wichtiger

Gerade diese Diskrepanz zwischen Erwartungen und Realität erhöht die Bedeutung qualifizierter Beratung. Die Studie zeigt, dass viele Kaufinteressenten die Dauer des Eigenkapitalaufbaus, die erforderliche Eigenkapitalquote oder die langfristige Belastung durch Finanzierungskosten nur eingeschränkt einschätzen können. Vermittler und Finanzierungsberater werden damit zunehmend zu Übersetzern zwischen Wunsch und Wirklichkeit. Während über Immobilienpreise, Zinsen und Förderprogramme häufig intensiv diskutiert wird, entscheidet in der Praxis oft eine deutlich grundlegendere Frage über den Erfolg eines Immobilienkaufs: Wie viel Immobilie kann sich ein Haushalt tatsächlich leisten?

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950238/Eigenheim-bleibt-Wunschtraum-Viele-Kaeufer-unterschaetzen-den-Weg-zum-Eigenkapital/>