



Der Traum vom Eigenheim trifft auf einen Markt, der nicht passt

Ute Pappelbaum

Der Traum vom eigenen Haus ist ungebrochen. Ein Stück Land, vier Wände, Platz für die Familie und die Aussicht, im Alter keine Miete mehr zahlen zu müssen: Das Einfamilienhaus bleibt für viele Haushalte ein zentraler Baustein des privaten Vermögensaufbaus. Doch zwischen dem Wunsch nach Eigentum und dem tatsächlich verfügbaren Angebot öffnet sich eine Lücke.

Das Problem des Eigenheimmarktes ist damit nicht allein, dass Häuser teuer oder knapp sind. Angebot, Kaufkraft und die Qualität der verfügbaren Immobilien passen regional immer weniger zusammen.

In der Großstadt endet der Traum häufig an der Finanzierung

Besonders sichtbar wird das in den acht größten deutschen Städten. Zwar befinden sich dort nur rund sechs Prozent der auf ImmoScout24 angebotenen Einfamilienhäuser. Doch mehr als jedes dritte davon kostet über eine Million Euro. 34 Prozent des Angebots entfallen auf diese Preisklasse, aber nur 24 Prozent der Kontaktanfragen.

Gesucht wird eine Etage darunter. Auf Häuser zwischen 500.000 und 750.000 Euro entfallen 30 Prozent der Anfragen, während ihr Anteil am Angebot bei 27 Prozent liegt.

Das ist mehr als eine statistische Verschiebung. Es markiert die finanzielle Grenze eines Teils der

Nachfrage. Hohe Grundstückspreise und ein knappes Angebot halten die Preisvorstellungen der Verkäufer hoch. Gleichzeitig bestimmen Einkommen, Eigenkapital und Finanzierungskosten, welcher Kaufpreis für Haushalte tatsächlich tragfähig ist.

Damit entsteht eine ungewöhnliche Konstellation: Das Einfamilienhaus bleibt in der Metropole knapp, aber ein Teil des knappen Angebots liegt trotzdem oberhalb dessen, was der Markt in gleicher Größenordnung nachfragt.

Das Umland wird zum eigentlichen Engpass

Wer sich das Haus in der Großstadt nicht leisten kann, weicht traditionell auf das Umland aus. Doch genau dort konzentriert sich inzwischen die Nachfrage in einem engen Preiskorridor.

47 Prozent der Kontaktanfragen im Metropolen-Umland entfallen auf Häuser zwischen 250.000 und 500.000 Euro. Nur 39 Prozent der angebotenen Häuser liegen in diesem

Segment. In den kreisfreien Städten ist das Bild ähnlich: 49 Prozent der Nachfrage treffen auf 42 Prozent des Angebots.

Der Traum vom Eigenheim verschwindet also nicht. Er wandert.

Damit verändert sich die ökonomische Funktion des Umlands. Es ist nicht mehr lediglich die günstigere Alternative zur Großstadt, sondern wird selbst zum Knappheitsmarkt für Haushalte mit begrenztem Finanzierungsrahmen. Gute Verkehrsanbindungen, Schulen, Infrastruktur und akzeptable Pendelzeiten werden dadurch zusätzlich preisbildend.

Das kann einen selbstverstärkenden Effekt auslösen: Je mehr Nachfrage aus den Metropolen in gut angebundene Regionen ausweicht, desto stärker geraten dort gerade jene Immobilien unter Preisdruck, die bislang als bezahlbare Alternative galten.

Auf dem Land wartet das günstige Haus – aber nicht unbedingt das gesuchte

Eigentlich müsste der ländliche Raum der Gewinner dieser Entwicklung sein. Dort kostet knapp jedes dritte angebotene Einfamilienhaus weniger als 250.000 Euro. Doch nur 26 Prozent der Kontaktanfragen entfallen auf diese günstigen Objekte.

Stattdessen konzentriert sich auch auf dem Land fast die Hälfte der Nachfrage auf Häuser zwischen 250.000 und 500.000 Euro. 49 Prozent der Kontaktanfragen treffen dort auf einen Angebotsanteil von 44 Prozent.

Der niedrige Preis allein zieht also nicht.

Dahinter steckt eine entscheidende Verschiebung in der Kalkulation von Käufern. Ein Haus für 200.000 Euro ist nicht zwingend günstiger als eines für 350.000 Euro. Ist das preiswerte Gebäude älter und müssen Dach, Heizung, Fenster oder Gebäudehülle erneuert werden, kann sich der vermeintliche Preisvorteil schnell auflösen.

Hinzu kommt der Standort. Pendelwege, Infrastruktur, Arbeitsmarkt, Schulen und die Aussicht auf einen späteren Wiederverkauf gehören wirtschaftlich ebenfalls zur Immobilie. Der Markt bewertet deshalb nicht nur den Kaufpreis, sondern zunehmend die Kosten und Risiken, die hinter diesem Preis stehen.

Aus dem Kaufpreis wird eine Gesamtkostenrechnung

Genau darin liegt die strukturelle Aussage der ImmoScout24-Daten. Kontaktanfragen sind zwar noch keine Käufe und erlauben keine unmittelbare Aussage über tatsächlich erzielte Transaktionspreise. Sie zeigen aber, in welchen Segmenten Kaufinteressenten überhaupt bereit sind, sich näher mit einem Objekt zu beschäftigen.

Die klassische Annahme, dass ein niedrigerer Preis automatisch mehr Nachfrage erzeugt, verliert damit an Erklärungskraft.

Nach Jahren gestiegener Immobilienpreise, höherer Finanzierungskosten und einer intensiveren Debatte über energetische Anforderungen wird der Immobilienkauf stärker zur Gesamtkostenrechnung. Kaufpreis, Zinsbelastung, Sanierungsbedarf, Energieverbrauch und Standortperspektive werden gemeinsam betrachtet.

Das dürfte auch die Preisbildung verändern. Häuser mit erheblichem Investitionsstau benötigen stärkere Abschlüsse, wenn Käufer die späteren Modernisierungskosten bereits beim Erwerb berücksichtigen. Ein technisch und energetisch guter Zustand kann dagegen einen wachsenden Teil des Immobilienwerts ausmachen.

Für Banken und Versicherer ist diese Entwicklung ebenfalls relevant. Wenn Gebäudequalität und langfristige Standortattraktivität stärker darüber entscheiden, ob ein Objekt nachgefragt wird, verändern sich auch Beleihungs-, Wiederverkaufs- und Wertrisiken. Zwei Häuser mit gleichem Kaufpreis können ökonomisch sehr unterschiedliche Sicherheiten darstellen.

Der Eigenheimmarkt hat nicht nur ein Mengenproblem

Damit berührt die Entwicklung schließlich die Wohnungspolitik. Dort dominiert häufig die Vorstellung eines quantitativen Mangels: Wenn Wohnraum knapp ist, muss mehr gebaut werden.

Für Teile des Marktes stimmt das. Die ImmoScout24-Zahlen zeigen aber zugleich, dass zusätzliche Menge allein das Problem nicht löst. Auf dem Land existieren günstige Häuser, für die relativ wenig Nachfrage besteht. Im Umland fehlen dagegen gerade Immobilien in dem Preissegment, in dem sich ein großer Teil der Kaufinteressenten bewegt.

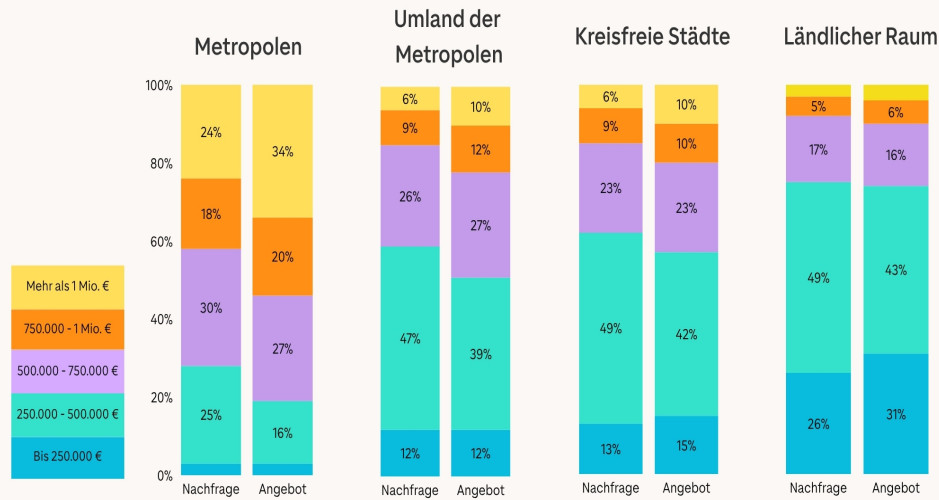
Wohnungspolitisch entsteht daraus ein schwieriger Zielkonflikt. Neubau kann Knappheit reduzieren, ist wegen Grundstücks-, Bau- und Finanzierungskosten aber nicht automatisch dort bezahlbar, wo die größte Nachfrage besteht. Die Modernisierung günstiger Bestände kann wiederum wirtschaftlich sinnvoll sein, stößt aber dort an Grenzen, wo die langfristige Standortnachfrage schwach bleibt.

Der Traum vom Eigenheim ist nicht verschwunden. Aber der Markt, auf dem er verwirklicht werden soll, hat sich verändert. Die entscheidende Knappheit besteht zunehmend nicht an Häusern schlechthin, sondern an Häusern, deren Preis, Zustand und Standort gleichzeitig zur finanziellen Realität der Käufer passen. Bezahlbarkeit ist damit nicht mehr nur eine Frage des Kaufpreises – sondern der Passgenauigkeit des gesamten Angebots.

Mehr Angebot als Nachfrage bei Millionen-Objekten in den Metropolen – und bei günstigen Angeboten im ländlichen Raum



Angebot und Nachfrage nach Preiskategorien



Quelle: ImmoScout24, Angebots- und Nachfragedaten für Immobilien zum Kauf, Q2 2026

Quelle:

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4951386/Der-Traum-vom-Eigenheim-trifft-auf-einen-Markt-der-nicht-passt/>