

Immobilien: Kaufen oder mieten





PaeGAG / Shutterstock.com

Kaufen oder mieten: Was für wen in Frage kommt

Von Thomas Öchsner

Mieten oder kaufen – das ist nicht nur eine Frage des Geldes. Selbst wenn genügend Geld, also zumindest 20 bis 30 Prozent Eigenkapital vorhanden ist, um einen günstigen [Hypothekenkredit](#) für die Finanzierung einer Immobilie zu bekommen, spricht das nicht zwangsläufig für einen

[Kauf](#). Zunächst sollten Sie sich überlegen, ob Sie eine Immobilie wirklich als Eigentum wollen und das Eigenheim überhaupt zu Ihrer Vorstellung von einem idealen Leben passt. Dafür geben wir Ihnen in diesem Beitrag eine Orientierungshilfe.

Für wen eine eigene Immobilie passt – und für wen eher nicht

Zukunftsvision: Sie haben schon immer von den eigenen vier Wänden geträumt, vielleicht auch deshalb, weil Sie in einem Haus mit Garten oder in einer Eigentumswohnung in der Stadt so aufgewachsen sind.

Sicherheit: Sie fühlen sich im eigenen Zuhause sicherer, nicht zuletzt auch, weil Sie dann nicht mehr befürchten müssen, sich im Ruhestand steigende Mieten nicht mehr leisten zu können.

Last: Sie haben kein Problem damit, dass Sie einer Bank mehrere Hunderttausend Euro schulden und können ruhig schlafen, auch wenn Sie wissen, dass Sie jetzt ein, zwei, drei Jahrzehnte brauchen, um die Schulden zurückzuzahlen.

Sparsamkeit: Sie können damit leben, dass Sie (und Ihre Familie) gerade in den ersten Jahren der Schuldentilgung sorgsam haushalten müssen. Es stresst Sie nicht, wenn Sie einmal im Jahr weniger in den Urlaub fahren können, zweimal im Monat weniger essen gehen oder das Auto länger fahren müssen, um zum Beispiel genug Geld für die jährliche [Sondertilgung](#) zu haben.

Immobilität: Sie können als Selbstnutzer einer Immobilie absehen, dass Sie dort, wo Sie kaufen wollen, auch auf absehbare Zeit gerne bleiben, weil ein Job- und Ortswechsel für Sie kein Thema ist. Ihnen ist bewusst, dass Sie mit der selbst genutzten Immobilie, wie es der Name schon sagt, selbst immobil werden (wobei Sie eine Im-

moblie an einem einigermaßen guten Standort auch wieder verkaufen können).

Gefühl: Sie haben ein gutes Gefühl dabei, wenn Sie das, was Ihnen gehört, sehen und darin leben können, während Sie womöglich bei einem Wertpapierdepot mit den Zahlen auf Ihrem Computerbildschirm nicht so viel anfangen können.

Arbeit: Sie sind nicht davon genervt, dass das eigene Haus Arbeit macht. Mal regnet es durch den Balkon herein. Mal taucht an einer Wand Schimmel auf. Mal muss die Heizung wieder gewartet werden – irgendwas ist immer zu tun, entweder weil Sie selbst Hand anlegen oder [zuverlässige Handwerker finden und beauftragen](#) müssen, was vor allem in Großstädten nicht immer einfach ist.

Gesellschaft: Kaufen Sie eine Eigentumswohnung, müssen Sie sich mit den anderen Eigentümern abstimmen. Sie müssen sich mit Menschen, mit denen Sie privat schlimmstenfalls gar nichts zu tun haben wollen, darauf einigen, ob und wie etwa das Dach saniert oder ob eine Wärmepumpe eingebaut werden soll. Und Sie müssen finanziell in der Lage sein, Rücklagen zu bilden für irgendwann [fällige Sanierungsarbeiten](#), falls Sie sich dafür nicht zusätzlich verschulden wollen. Und das alles nehmen Sie für die eigenen vier Wände bereitwillig in Kauf.



Für wen das Mieter-Dasein besser passt

Wem das alles ängstigt oder gar schlaflose Nächte bereiten würde, lebt wahrscheinlich besser als Mieter oder Mieterin. Dafür können auch ökonomische Überlegungen sprechen, nicht nur, weil zum Beispiel [weltweit anlegende Aktienindex-ETF](#) zumindest bisher langfristig bessere Renditen abgeworfen haben als Immobilien. Was auch fürs Mieten spricht: Wer lieber mobil und Mieter bleiben will, holt sich mit einer eigenen Immobilie kein „Klumpenrisiko“ ins Haus. Das ist aber der Fall, wenn wie bei vielen jungen Familien nicht selten üblich alles Geld in der Immobilie steckt und für andere Anlagen nichts mehr übrigbleibt.

Es kommt aber auch darauf an, was für ein Mieter Sie sind: Unter den Mietern Deutschlands gibt es nämlich längst eine Zweiklassen-Gesellschaft.

Auf der einen Seite sind diejenigen, die womöglich schon Jahrzehnte in derselben Wohnung oder im selben Haus leben. Sie haben zwar auch

schon die eine oder andere Mieterhöhung verkraften müssen. Doch ihre Miete können sie sich gemessen an ihrem Einkommen noch gut leisten. Auf der anderen Seite sind Mieter, die gerade erst umgezogen sind oder demnächst umziehen müssen. Und zwischen diesen beiden Gruppen besteht ein großer Unterschied, wie Forscher und Forscherinnen des ifo-Instituts herausgefunden haben: So sind die Bestandsmieten zwischen 2013 und 2025 um 19 Prozent gestiegen – Angebotsmieten hingegen um 50 Prozent, in Berlin sogar um mehr als 100 Prozent. Wer neu mietet, muss deshalb einen immer größeren Anteil seines Nettoeinkommens für die Miete ausgeben. Wenn Sie zu dieser Gruppe gehören, sollten Sie sich gut überlegen, ob nicht doch der Kauf einer Immobilie die bessere Lösung ist, vor allem dann, wenn absehbar ist, dass Sie im Ruhestand die Miete mit Ihrem Alterseinkommen nicht mehr werden stemmen können.

Iryna Tolmachova / Shutterstock.com

Eine Immobilie muss man sich auch leisten können

Eine Immobilie kostet normalerweise mehrere hunderttausend Euro, in gefragten Regionen wie in München und Umgebung sogar mehr als eine Million Euro. So viel Geld haben nur wenige Menschen auf der hohen Kante, sie sind auf einen Kredit angewiesen, aber auch diesen muss man sich leisten können. Diese drei Voraussetzungen sollten Sie dabei idealerweise erfüllen:

Voraussetzung eins: Sie können mindestens 20 Prozent des Kaufpreises aus Ihrem Ersparnen oder Ererbten zahlen. Denn je weniger Eigenkapital Sie mitbringen, desto mehr Zinsen verlangt die Bank. Die 20 Prozent sind allerdings oft nicht mehr so leicht zusammenzubekommen. Bei einer Immobilie im Wert von 500.000 Euro sind das schon 100.000 Euro. Und die [Kaufnebenkosten](#) sind dabei noch nicht eingerechnet. Außerdem verlangen viele Banken inzwischen deutlich mehr als die von Verbraucherschützern empfohlenen 20 Prozent. Oft wollen die Kreditinstitute mindestens 30 Prozent sehen – oder ein sehr hohes Einkommen. Sonst gibt es keinen Kredit. Wer aber hohe Mieten zahlt, schafft es oft nicht, ausreichend Eigenkapital innerhalb eines angemessenen Zeitraums zurückzulegen. Wer deshalb nicht in ausreichendem Umfang geerbt oder von Eltern oder Großeltern Geld geschenkt bekommen hat, kann dann erst gar nicht zum Käufer oder zur Käuferin werden. Dafür spricht auch die Interhyp-Wohntraumstudie 2024. Demnach haben 42 Prozent der Millennial-Generation, also der heute 31- bis 45-Jährigen, mit Wohneigentum beim Kauf auf eine Erbschaft oder Schenkung zurückgegriffen — fast dreimal so viele wie in der Babyboomer-Generation.

Voraussetzung zwei: Sie haben zusätzlich noch genug Geld zum Beispiel auf dem [Tagesgeldkonto](#), um die Nebenkosten zu bezahlen. Dazu zählen die [Grunderwerbsteuer](#) von je nach Bundesland 3,5 bis 6,5 Prozent des Kaufpreises. Hinzu kommen mit rund 1,5 bis 2 Prozent Notar- und Grundbuchkosten. Wurde die Immobilie durch eine Maklerin oder einen Makler vermittelt, ist zusätzlich eine ortsübli-

che Provision von 3,57 bis 7,14 Prozent fällig. „Allein diese Standardnebenkosten machen bis zu 15 Prozent des Kaufpreises aus“, warnt die Stiftung Warentest. Diese Nebenkosten werden in der Regel von den Banken nicht vorfinanziert. Beispiel: Kostet das Haus 400.000 Euro, sind bei Gesamtnebenkosten von 12,5 Prozent schon 50.000 Euro extra fällig.

Voraussetzung drei: Die monatlichen Einkünfte müssen ausreichen, um die Kreditrate zahlen zu können. Dabei sollten Sie nicht zu knapp kalkulieren. Es sollten immer genügend Reserven vorhanden sein, um ungeplante außergewöhnliche Ausgaben (zum Beispiel eine größere Autoreparatur) weiter stemmen zu können. Dazu zwei Faustregeln:

1. Sie sollten sich eine monatliche Kreditrate dauerhaft leisten können, die mindestens so hoch ist wie ihre vorherige monatliche Kaltmiete plus einen Sicherheitszuschlag von mehreren hundert Euro.
2. Sie sollten dabei höchstens 30, maximal 40 Prozent des verfügbaren Nettoeinkommens für Zins und [Tilgung](#) und die Neben- und Unterhaltungskosten einer Immobilie ausgeben (Heizung, Strom, Wasser, Müllgebühren, [Wohngebäudeversicherung](#), [Grundsteuer](#), Rücklagen). „Sonst bleibt zu wenig zum Leben übrig“, sagt Thomas Hentschel, Baufinanzierungsexperte der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. Hilfreich für Ihre Kalkulation ist unser [Mieten-oder-Kaufen-Rechner](#).

Biallo-Tipp:

Haushaltsbuch führen

Experte Hentschel rät, für ein paar Monate ein [Haushaltsbuch](#) zu führen (per Excel, mit einer Finanzapp oder klassisch analog), um einen Überblick über Einnahmen und Ausgaben zu bekommen und realistisch kalkulieren zu können, ob man sich eine Immobilie leisten kann oder nicht.



Horst Biallo (Gründer & Herausgeber)

Mehr Experten-Ratgeber

Lesen Sie auf biallo.de weitere Experten-Ratgeber aus den Bereichen:

- **Anlegen & Sparen**
- **Immobilien & Baufinanzierung**
- **Familie & Vorsorge**
- **Konten & Karten**
- **Kredit**
- **Recht & Steuer**

Mit dem kostenlosen



Newsletter

von biallo.de immer
aktuell informiert!

So können Sie uns unterstützen

Wenn Ihnen unser ausführlicher und werbefreier Experten-Ratgeber gefallen hat, dann können Sie unser Team unterstützen, indem Sie uns als Wertschätzung eine Tasse Kaffee oder Tee spendieren

Paypal: <https://www.paypal.me/biallode/1,90>

Banküberweisung: IBAN DE17 7009 1600 0002 5462 13

Stichwort: RDW



Warum ein Immobilienkauf derzeit attraktiv sein kann

Dafür sprechen zwei Gründe:

Erstens: Die historische Entwicklung der Zinsen
Die Bauzinsen sind in den vergangenen knapp drei Jahren teilweise eher gesunken als gestiegen, aber zumindest, Stand jetzt, stabil geblieben. Wer sich Ende Oktober 2023 von einer Bank Geld für den Kauf einer Wohnung oder den Bau eines Hauses lieh, zahlte im Durchschnitt für einen Hypothekenkredit mit zehn Jahren Laufzeit 4,22 Prozent. Mitte Juli 2026 waren es laut [Biallo-Index](#) 3,92 Prozent, da sich die Zinsen an den Kapitalmärkten wieder leicht erhöht haben. Bis Jahresende 2026 dürften sie etwa auf diesem

Niveau bleiben, zeigt eine [Umfrage von biallo.de unter Baufinanzierungsexperten](#).

Nun klingen Zinsen von knapp vier Prozent hoch – zumindest verglichen mit den niedrigen Zinsen, die es noch vor ein paar Jahren gab. Im Frühjahr 2020 etwa war es möglich, ohne Probleme einen Hypothekenkredit von unter 1,0 Prozent Zinsen zu bekommen. Im historischen Vergleich sind Zinssätze von knapp unter vier Prozent aber immer noch niedrig. So lagen die Zinsen vor mehr als 30 Jahren bei knapp neun Prozent, im 30-Jahres-Durchschnitt belaufen sie sich auf etwa 4,5 Prozent.

So haben sich die Hypothekenzinsen seit 2011 entwickelt



Baufinanzierungen mit 10-jähriger Laufzeit;
Quelle: [Biallo-Baugeld-Index](#), Stand: Juli 2026

Zweitens: Die Entwicklung der Wohnimmobilien-Preise

Die Preise für Wohnimmobilien erholen sich langsam wieder, auch wenn sie vom Höchststand im Sommer 2022 noch weit entfernt sind. Das zeigt auch die jüngste Preisstatistik des Verbands der deutschen Pfandbriefbanken (VdP), die im Gegensatz zu den Analysen auf der Grundlage von Angebotspreisen auf einer Auswertung echter Immobilientransaktionen von mehr als 700 Kreditinstituten in Deutschland beruhen. Demnach legten die Preise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen im ersten Quartal 2026 gegenüber dem ersten Quartal 2025 durchschnittlich um 2,5 Prozent zu. Die jüngste Preisentwicklung sollte man aber nicht überbewerten. Jonas Zdrzalek, Projektleiter am Kiel Institut für Weltwirtschaft, merkt dazu an: „Die Preisentwicklung allein erzählt nicht die ganze Geschichte. Wenn Inserate auf den Plattformen länger online bleiben, Preisreduzierungen in den dortigen Angeboten wieder häufiger und deutlicher werden und der Anteil sehr schnell offline genommener Objekte zurückgeht, dann sind das frühe Signale dafür, dass sich der Markt leicht dreht. Diese Entwicklung sehen wir bereits analog zu der abnehmenden Preisdynamik seit Mitte des Jahres 2025.“

Auf Sicht von vier Jahren hat der jüngste Preisanstieg aber noch lange nicht den vorher erfolgten Abschwung der Preise ausgeglichen. So rechnete das Immobilienportal ImmoWelt kürzlich vor: Wer heute mit einem Budget von 350.000 Euro eine Wohnung kaufen will, bekommt in den meisten deutschen Großstädten wieder deutlich mehr

Quadratmeter als auf dem Preishöhepunkt vor vier Jahren – allerdings bei großen Unterschieden, je nachdem, welchen Standort man heranzieht.

So kann man sich zum Beispiel in München mit einem Budget von 350.000 Euro heute durchschnittlich 40 Quadratmeter leisten, das sind 6 Quadratmeter mehr als 2022. In Stuttgart sind 15 Quadratmeter mehr als 2022. In 18 der untersuchten 80 Großstädte gibt es allerdings für das gleiche Geld weniger Wohnfläche als vor vier Jahren. Die größten Einbußen verzeichnet Gelsenkirchen mit 22 Quadratmeter weniger Wohnfläche als vor vier Jahren. Der Grund: „Im Ruhrgebiet fiel die Preiskorrektur nach dem Hoch von 2022 deutlich geringer aus als in vielen teuren Großstädten. Das weiterhin vergleichsweise niedrige Preisniveau hält Wohnungen dort trotz höherer Zinsen für viele Käufer erschwinglich und stabilisiert die Nachfrage“, heißt es bei ImmoWelt. Für die Analyse wurde die jeweils leistbare Wohnfläche beim Kauf einer Bestandswohnung (75 Quadratmeter, 3 Zimmer, 1. Stock, Baujahr 1990er-Jahre) im Juni 2022 und Juni 2026 mit einem festen Budget von 350.000 Euro verglichen. Für Mieterinnen und Mieter ist es übrigens umgekehrt: Die inserierten Angebotsmieten sind in zahlreichen Großstädten in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Dadurch schrumpft die Wohnfläche, die sich Mieter für ein festes Budget leisten können.

Tinnakorn jorruang /Shutterstock.com



Wie sich ausrechnen lässt, was sich mehr lohnt

Angenommen, Sie sind grundsätzlich dafür offen, eine Immobilie zur Eigennutzung zu kaufen, weil Sie das wirklich wollen. Dann sollten Sie sich trotzdem einmal durchkalkulieren, ob das finanziell ein lohnendes Investment ist. Fachleute empfehlen dafür, sich das Kaufpreis-Miete-Verhältnis anzuschauen. Es zeigt an, wie viele Jahresnettokaltmieten der Käufer oder die Käuferin für eine vergleichbare Wohnung oder ein vergleichbares Haus zahlen muss. Dabei wird der Kaufpreis durch die Jahreskaltmiete geteilt. Je höher dieser Wert, desto höher fällt für einen Käufer die Monatsbelastung im Vergleich zu einer Mietwohnung aus. Im Fachjargon ist auch vom „Vervielfältiger“ die Rede, also der Kennzahl, die angibt, wie viele Jahre es dauert, bis die Anschaffungskosten durch die Mieteinnahmen gedeckt sind. Liegt das Ergebnis bei etwa 20, kann man von einem sehr günstigen Kaufpreis sprechen. Bei Stiftung Warentest heißt es dazu: „Günstig ist ein Kaufpreis-Miet-Verhältnis von unter 22, ungünstig ist ein Wert von über 27.“ Tatsächlich zahlen heute nicht wenige Menschen auch das 30- bis 40-Fache der Jahresnettokaltmiete in Ballungsräumen, wo die Einkommen überdurchschnittlich hoch und die Beschäftigungslage gut ist.

Ein Blick auf die regional sehr unterschiedlichen Vervielfältiger zeigt: Der Immobilienkauf vergünstigte sich 2025 verglichen mit der Mietzahlung in 284 von 400 Regionen in Deutschland. 51 von 400 Regionen in Deutschland bieten derzeit sogar sehr gute Investitionschancen, das sind elf mehr als noch 2024. Das geht aus dem „Postbank Wohnatlas 2026“ hervor, den das Hamburgische Weltwirtschaftsinstitut (HWWI) im Auftrag der Postbank gerade vorgelegt hat. Demnach kommen in den chancenreichen Regionen zwei Faktoren zusammen:

Erstens besteht hier die Aussicht auf deutliche Wertsteigerungen bis 2035 mit erwarteten realen, also inflationsbereinigten, Anstiegen der Immobilienpreise um 0,6 Prozent oder mehr pro Jahr.

Zweitens ist in diesen Landkreisen und Städten das Preisniveau für Wohneigentum im Vergleich zu den Mieten moderat: 2025 lagen die Kaufpreise der Studie zufolge bei weniger als 25 Jahresnettokaltmieten.

Wie groß der Unterschied zwischen der jeweiligen Nettokaltmiete und dem Kaufpreis für eine Eigentumswohnung ist, zeigen diese Beispiele:

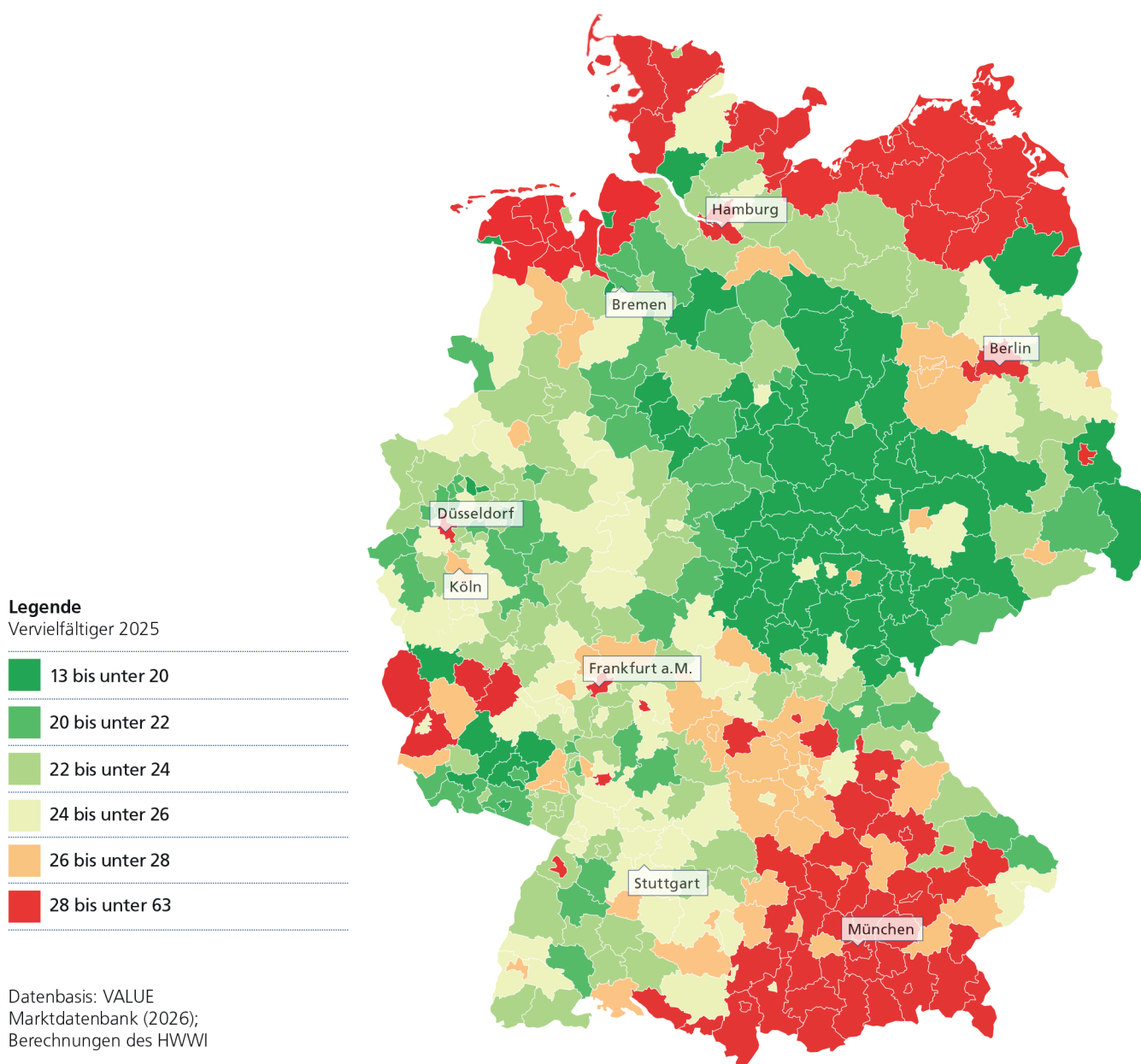
- ▶ Im Durchschnitt der sieben Landkreise des Feriengebietes Nordseeküste und in vielen Landkreisen an der Ostseeküste liegt der Kaufpreis bei mehr als 40 Jahresnettokaltmieten.
- ▶ Teuer ist es auch in den elf Landkreisen des Alpenraums mit einem durchschnittlichen Vervielfältiger von 31,9. An der Spitze steht der oberbayerische Landkreis Miesbach (Region Schliersee und Tegernsee). Hier kostet eine Eigentumswohnung im Bestand durchschnittlich 40,8 Jahresnettokaltmieten.
- ▶ Die besonders attraktive Investitionsbedingungen mit vergleichsweise günstigen Kauf-Miet-Verhältnissen von unter 25 bei zugleich sehr positiven Aussichten auf reale Preissteigerungen verteilen sich auf neun Bundesländer. Mit Ausnahme von drei Regionen in Brandenburg und drei Regionen in Thüringen liegen alle Regionen im Westen Deutschlands.

In 284 von 400 Regionen vergünstigte sich 2025 der Immobilienkauf gegenüber der Mietzahlung



Postbank
Wohnatlas

Der Vervielfältiger gibt an, wie viele Jahresnettokaltmieten für eine vergleichbare Eigentumswohnung zu zahlen wären.



Datenbasis: VALUE
Marktdatenbank (2026);
Berechnungen des HWWI

Quelle: Postbank – eine Niederlassung der Deutsche Bank AG

Quelle: Postbank, Postbank Wohnatlas 2026.“

Diese zwölf Regionen bieten besonders niedrige Vervielfältiger und eine sehr positive Wertentwicklung

(Vervielfältiger 2025* ≤ 23 und prognostiziertes Kaufpreis-Plus 2025–2035** von mindestens 0,6 Prozent)

Rang	Stadt/Kreis	Bundesland	Vervielfältiger	Preistrend
1	Wartburgkreis, Landkreis	Thüringen	17,5	0,9%
2	Neumünster, Stadt	Schleswig-Holstein	19,0	0,7%
3	Wuppertal, Stadt	Nordrhein-Westfalen	20,7	0,6%
4	Ludwigshafen am Rhein, kreisfreie Stadt	Rheinland-Pfalz	20,7	1,2%
5	Bremen, Stadt	Bremen	21,3	0,7%
6	Dahme-Spreewald, Landkreis	Brandenburg	22,7	1,4%
7	Groß-Gerau, Landkreis	Hessen	22,7	1,2%
8	Offenbach, Landkreis	Hessen	22,8	1,2%
9	Stade, Landkreis	Niedersachsen	22,9	0,9%
10	Göppingen, Landkreis	Baden-Württemberg	23,0	0,9%
11	Rhein-Erft-Kreis, Landkreis	Nordrhein-Westfalen	23,0	1,1%
12	Pforzheim, kreisfreie Stadt	Baden-Württemberg	23,0	0,8%

* Kaufpreis als Vielfaches der Jahresnettokaltmiete

** in Prozent pro Jahr (real)

Quellen: BBSR (2024); Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2026); VALUE Marktdatenbank (2026); Berechnungen HWWI

Biallo-Tipp:

Sich nicht drängen lassen

Das Kaufpreis-Miete-Verhältnis ist nur ein Orientierungspunkt. Wer es sich leisten kann und unbedingt im Eigenheim leben will, kann natürlich auch bei einer Immobilie zuschlagen, die nach dieser Faustregel eher als teuer erscheint. Sie sollten sich aber nicht zu einer Entscheidung drängen lassen. Diejenigen, die am Immobilienmarkt ihr Geld verdienen, nutzen immer wieder jede Gelegenheit, um Anreize zum Kauf zu wecken. Das können Sie aber getrost als Marketing einordnen. Sie sollten lieber alles in Ruhe durchkalkulieren und sich nicht von der Angst leiten lassen, eine tolle Gelegenheit oder gar die Chance Ihres Lebens zu verpassen. „Jeder muss für sich selbst herausfinden, wann der ideale Zeitpunkt zum Kaufen gekommen ist“, sagt Experte Hentschel.



Faizal Ramli / Shutterstock.com

Wann Raten zu einer großen Belastung werden und welche Gefahren deshalb in Zukunft drohen

Nicht wenige Familien rechnen sich die finanzielle Belastung für eine eigene Immobilie schön und entscheiden sich auch deshalb fürs Kaufen. Ihr Motto: "Wird schon irgendwie gehen." Wie gefährlich das ist, zeigt eine Untersuchung der Finanzaufsicht Bafin, für die im Sommer 2024 mehr als 3.000 Verbraucherinnen und Verbraucher befragt wurden. Demnach findet es mehr als die Hälfte der Befragten mit einer abgeschlossenen Immobilienfinanzierung schwierig, ihre Lebenshaltungskosten und die monatlichen Raten aufzubringen. Um die Ausgaben zu bewältigen, greifen deshalb laut der Analyse viele auf Ersparnisse zurück, verschieben geplante Ausgaben oder nehmen eine Nebentätigkeit auf. Von den Befragten mit Zahlungsschwierigkeiten gab zudem mehr als die Hälfte an, kurzfristig weitere Schulden zu machen, unter anderem, indem sie Rechnungen verzögert begleichen oder Kreditkarten und [Dispokredite](#) nutzen. Und nicht nur das: Jede fünfte Frau und jeder zehnte Mann, die oder der einen Immobilienkredit allein finanziert, gibt mehr als 40 Prozent des monatlichen Nettoeinkommens

für die Kreditrate aus. Personen in dieser Gruppe könnten besonders gefährdet sein, sich zu überschulden – vor allem, wenn negative Ereignisse wie ein Unfall oder Jobverlust ihre finanzielle Leistungsfähigkeit weiter einschränken.

Hinzu kommt: Wer in der Niedrigzinsphase zum Beispiel für ein Prozent Zinsen oder etwas mehr seinen [Baukredit](#) gerade so finanzieren konnte und mit Ablauf seiner fünf- oder zehnjährigen Zinsbindungsfrist in wenigen Jahren für seine [Anschlussfinanzierung](#) womöglich vier Prozent zahlen muss, könnte in die finanzielle Bredouille kommen.

Biallo-Tipp:

Nutzen Sie den [Baufinanzierungs-Vergleich](#) von [biallo.de](#) und finden Sie die günstigsten [Bauzinsen](#) am Markt. Sichern Sie sich so die ideale Finanzierung für Ihre Wunschimmobilie.

Welches besondere Risiko gibt es für Immobilienanleger und was hat das mit der Demographie zu tun?

Wer ein Haus oder eine Wohnung für die eigene Nutzung kauft, denkt normalerweise nicht in erster Linie an mögliche [Wertsteigerungen](#) in der Zukunft. Solchen Käuferinnen und Käufern geht es vor allem darum, in ihren eigenen vier Wänden zu wohnen. Anders sieht es bei Kapitalanlegern aus: Eigentumswohnungen, vor allem in deutschen Großstädten und Regionen, in denen die Nachfrage nach Wohnraum größer ist als das Angebot, galten und gelten als sichere Kapitalanlage mit der Aussicht auf steigende [Mieteinnahmen](#) und Wertsteigerungen des Objekts. Nicht umsonst spricht man von „Betongold“. Aber gilt das auch für die Zukunft?

Steffen Gruschka, Co-Geschäftsführer der Finanzberatung Envestor, warnt vor der „Demographie-Falle“. Er begründet dies so:

Erstens: Fast ein Drittel aller Eigentumsimmobilien in Deutschland, etwa 4,8 Millionen Häuser und Wohnungen, befinden sich im Besitz der Nachkriegsgeneration der Geburtsjahrgänge 1946 bis 1964. Sie gehören also zum Teil zu den Babyboommern, also jener Generation, die zwischen 1957 und 1968 geboren wurde und deren Name durch die hohen Geburtenraten entstanden ist.

Der durchschnittliche Babyboomer ist damit heute rund 70 Jahre alt. Mit steigendem Alter aber steigt die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs. „Wer ins Pflegeheim zieht und die Kosten aus dem Immobilienvermögen finanzieren muss, kann nicht auf bessere Zeiten warten — er muss verkaufen. Erben haben dagegen mehr Spielraum, aber auch sie neigen dazu, geerbte Immobilien zeitnah zu veräußern, weil Verwaltung und Instandhaltung Aufwand

bedeuten“, schreibt Gruschka in seinem Blog-Beitrag. In der Summe stehe also ein erheblicher Angebotsdruck bevor.

Die Hauptwelle dieser Verkäufe dürfte nach seinen Berechnungen zwischen 2030 und 2040 stattfinden. „Das reduziert die Knappheit, die heute die Bewertungen stabilisiert – und damit die wesentliche Stütze, auf der die aktuellen Preise ruhen.“ Andere Experten erwarten die entscheidende Phase zwischen 2040 und 2050, wenn der Großteil der Babyboomer über 80 Jahre alt sein wird.

Zweitens: Gruschka verweist auf den typischen Immobilienkäufer. Dieser ist laut dem Baufinanzierungsvermittler Dr. Klein 38 Jahre alt, also Jahrgang etwa 1988. Damals wurden rund 854.000 Kinder geboren. Die Käuferkohorte in zehn Jahren, Jahrgang 1998 bis 2002, beläuft sich im Durchschnitt auf etwa 755.000 Geburten pro Jahr, ein Rückgang von 12 Prozent. Die Käuferkohorte von 2046, Jahrgang 2006 bis 2010, umfasst noch rund 677.000, ein weiteres Minus von 21 Prozent im Vergleich zu heute. „Es gibt also weniger potenzielle Käufer“, schreibt der Experte.

Erschwerend kommt hinzu, dass sich in Deutschland weniger neue Familien bilden. Gruschka weist darauf hin, dass 2024 nur noch rund 349.200 Ehen geschlossen wurden, ein historischer Tiefstand. „Weniger Familiengründungen und weniger Kinder bedeuten weniger Nachfrage nach größeren Mietwohnungen und damit auch weniger künftige Käufer“, argumentiert er.

Unterm Strich trifft also in den nächsten 10 bis 20 Jahren eine Nachfrageschwäche auf einen zunehmenden Angebotsdruck, Fachleute sprechen deshalb vom „Silver-Tsunami“. „Silver“ steht für das silbergraue Haar einer Generation im Ruhestand, „Tsunami“ für die gewaltige Anzahl von Millionen Objekte, die gleichzeitig den Markt verändern könnten. Gruschka kommt deshalb zu dem Schluss: „Das aktuell hohe Preisniveau in den Großstädten ist dann nicht mehr zu halten. Das heißt nicht unbedingt, dass die Preise kollabieren müssen. Sie müssen aber nicht nominal fallen, um reale Wertverluste zu verursachen. Bei einer

Inflationsrate von zwei bis drei Prozent und nominal stabilen Preisen verliert eine Wohnung in zehn Jahren 20 bis 25 Prozent ihres Wertes.“

Natürlich kann dies auch alles anders kommen, etwa wenn es Deutschland gelingt, mehr zahlungskräftige, gut ausgebildete Zuwanderer ins Land zu holen. Aber wer eine Immobilie als Kapitalanlage kaufen will, sollte den möglichen „Silver-Tsunami“ bei seiner Kalkulation zumindest mitbedenken. Die Gefahr ist vermutlich weniger groß in den Metropolen, weil dort Wohnungen knapp sind und dort bundesweit etwa 800.000 Wohnungen fehlen. Aber in Regionen mit schwacher Wirtschaftskraft, sinkender Bevölkerung und bereits hohem Leerstand, wie in Teilen Ostdeutschlands, spricht vieles dafür, dass die Preise nachgeben werden, wenn viele ähnliche Objekte gleichzeitig auf den Markt kommen – was andererseits potenziellen Käufern, die eine Immobilie zur Selbstnutzung suchen, in Zukunft den Erwerb erleichtern wird.

So zeigt eine neue Analyse der Immobilienplattform Jacasa auf Landkreisebene, wie sich die Diskrepanz zwischen wachsendem Angebot und sinkender Nachfrage auf Grund des demographischen Effekts am stärksten auswirken könnte. Demnach sind 14 Landkreise in Deutschland besonders gefährdet. Dazu zählen zum Beispiel das Altenburger Land, Zwickau und der Vogtlandkreis.

Auch das Institut der Deutschen Wirtschaft (IW) prognostiziert, dass sich die Immobilienmärkte in Deutschland künftig noch stärker auseinanderentwickeln werden. „Wachstumsräume konzentrieren sich vor allem auf wirtschaftsstarke Metropolregionen, ausgewählte urbane Zentren sowie Teile Süddeutschlands. Auch gut angebundene Umlandräume können von Wanderungsbewegungen und funktionalen Verflechtungen mit großen Arbeitsmärkten profitieren“, heißt es in einer neuen Analyse der Kölner Ökonominen und Ökonomen. In strukturschwächeren, demografisch schrumpfenden oder peripheren Regionen sei hingegen mit sinkenden Preisen zu rechnen.

Impressum

biallo.de

Ihr Geld verdient mehr.

Inhaltlich Verantwortlicher
gemäß §Abs. 2 MStV:

Biallo & Team GmbH
Achselschwanger Str. 5, 86919
Utting

Telefon: +49 8806 33384 0
Telefax: +49 8806 33384 19

E-Mail: info@biallo.de
Internet: <https://www.biallo.de>

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer:
Samuel Biallowons
Registergericht: Amtsgericht Augsburg
Registernummer: HRB 18274
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß
§ 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 213264656
Inhaltlich verantwortlich gemäß §§ 5 TMG, 55 RStV:
Samuel Biallowons

Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Urheberrecht: Alle in diesem Dokument veröffentlichten Inhalte und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Form der Verwertung bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Be- und Verarbeitung, Speicherung, Übersetzung sowie Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Downloads von unseren Webseiten sind nur für den persönlichen, privaten und nicht kommerziellen Gebrauch gestattet.

Das Impressum von biallo.de gilt auch für unsere Seiten auf

YouTube



Twitter



Instagram



Facebook



Linkedin



Der „Ratgeber der Woche“ ist ein Service der Verbraucher-Redaktion Biallo & Team GmbH, Achselschwanger Str. 5, 86919 Utting. Sie können uns erreichen unter redaktion@biallo.de oder per Telefon: +49 8806 33384 0

Weitere Informationen unter <https://www.biallo.de>
Es ist uns jedoch **gesetzlich untersagt**, individuell fachlich zu beraten.

