

## Pressemitteilung

### Dr. Klein Studie zeigt: Gender-Gap bei der Baufinanzierung

Lübeck, 5. Mai 2026. Frauen zögern, Männer entscheiden: Geht es um Finanz- und Immobilien Themen zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den Geschlechtern. So gibt fast jeder zweite Mann an, sich gut mit finanziellen Angelegenheiten auszukennen. Dasselbe behauptet jedoch nur rund jede fünfte Frau von sich – in der weiblichen Generation Z ist die Unsicherheit dabei am größten. Diese und weitere Erkenntnisse ergab eine aktuelle, repräsentative Umfrage von Dr. Klein in Kooperation mit der [horizoom GmbH](#) unter mehr als 2.000 Menschen in Deutschland. Wie die Ergebnisse einzuordnen sind und warum Finanzwissen letztlich unabhängig vom Geschlecht vor allem eine Frage der Erfahrung ist, erklärt Andrea Burgstaller, Spezialistin für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Dachau.



Mehr Unsicherheit, weniger Verantwortung: Frauen legen bei monetären Angelegenheiten ein deutlich geringeres Selbstbewusstsein an den Tag als Männer. Nur 21 Prozent der weiblichen Befragten geben an, gut über finanzielle Themen Bescheid zu wissen, bei den männlichen Teilnehmenden sind es 44 Prozent. Auch bei der Entschlussfähigkeit zeigt sich ein klarer Unterschied: Während sich zwei Drittel der Männer sicher fühlen, monetäre Entscheidungen zu treffen, gilt dies nur für knapp die Hälfte der Frauen. Vor diesem Hintergrund verwundert es auch kaum, dass 70 Prozent der männlichen Befragten angeben, hauptverantwortlich für Finanzentscheidungen im Haushalt zu sein – bei den Teilnehmerinnen sind es nur 51 Prozent.

### Immobilienkauf – (k)ein Solo-Projekt

Der unterschiedliche Umgang mit finanziellen Entscheidungen setzt sich auch beim Erwerb von Wohneigentum fort: So beschlossen männliche Immobilienbesitzer den Kauf ihres Hauses oder ihrer Wohnung deutlich öfter allein (41 Prozent) als Frauen (29 Prozent). Diese wiederum gingen den Schritt

häufiger gleichberechtigt mit Partner oder Partnerin an (66 vs. 57 Prozent der Männer). Die Diskrepanz bestätigt auch Andrea Burgstaller: „In meiner täglichen Beratung erlebe ich, dass eher Männer eine Immobilie allein kaufen als Frauen. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Männer verdienen im Durchschnitt oft mehr und über die Jahre hinweg kontinuierlicher. Das führt häufig zu mehr Eigenkapital, das sie dann in die Finanzierung einbringen können. All das zusammen verbessert die finanziellen Voraussetzungen der Männer für einen Immobilienkauf. Frauen hingegen arbeiten aus familiären Gründen nicht selten viele Jahre in Teilzeit, verdienen somit deutlich weniger. Zudem ist es oft auch eine Mentalitätsfrage: Frauen sind in Sachen Eigentumserwerb häufiger Teamplayer als Männer.“

### **Kaufen ja – aber wie?**

Der Gender-Gap in der Baufinanzierung ist auch in der Phase vor dem Immobilienkauf bereits stark ausgeprägt. Hier nennen Frauen deutlich mehr Unsicherheiten als Männer – etwa fehlendes Wissen rund um den Erwerb von Wohneigentum (42 vs. 31 Prozent) oder Angst vor finanzieller Überforderung (61 vs. 53 Prozent). Auch die Komplexität eines Immobilienkaufs macht Frauen stärker zu schaffen: So geben 41 Prozent von ihnen an, Themen wie Zinsen und Tilgung als besonders knifflig zu empfinden. Bei den Männern sehen dies nur 28 Prozent als Herausforderung an.

Zu den Ergebnissen passt, dass knapp die Hälfte der weiblichen Kaufinteressierten eine fachkundige Beratung zur Immobilienfinanzierung als sinnvoll erachtet – deutlich mehr als bei den Männern (rund ein Drittel). „Nur weil Frauen unsicherer sind, wenn es um Finanz- oder Immobilienthemen geht, sind sie keineswegs uninteressiert“, resümiert Burgstaller. „Vielmehr suchen Frauen jedoch gerade zu Beginn einer Finanzentscheidung stärker nach Orientierung und Klarheit. Sie holen häufiger mehrere Meinungen ein, vergleichen Optionen intensiver und stellen mehr Rückfragen. Genau dafür ist eine Finanzierungsberatung ja aber auch da. Ich kann nur jedem – Frauen wie Männern gleichermaßen – empfehlen, einfach den Mut zum Handeln zu haben und gemeinsam mit einer vertrauensvollen Ansprechperson in das Thema Immobilienfinanzierung einzusteigen. Oft geht nämlich mehr als zunächst gedacht – und aus der Vision wird Wirklichkeit.“

### **Besonders unsicher: die weibliche Generation Z**

Mit Blick auf Frauen zwischen 18 und 29 Jahren fällt auf: Gerade dort, wo die nächste Käuferinnengeneration entsteht, ist die Unsicherheit besonders groß. So fühlen sich nur 33 Prozent der jungen Frauen sicher darin, finanzielle Entscheidungen zu treffen. In der Generation der Babyboomer (60 bis 69 Jahre) sind es 54 Prozent der Teilnehmerinnen. Und auch der Gender-Gap ist in der Generation Z stark ausgeprägt: So geben 18 Prozent der jungen Frauen an, sich gut mit monetären Angelegenheiten auszukennen. Das sind auffallend wenige im Vergleich zu den männlichen jungen Erwachsenen (47 Prozent). Für Burgstaller ist das Ergebnis ernüchternd. Gelernte Rollenmuster, ein häufig geringeres Einkommen oder eine oftmals sicherheitsorientiertere Mentalität – all dies sind für die Spezialistin von Dr. Klein keine Gründe, warum sich insbesondere junge Frauen nicht stärker mit ihren finanziellen Möglichkeiten auseinandersetzen sollten. „Finanzwissen ist kein Talent, das einem in die Wiege gelegt wird, sondern eine Frage der Erfahrung – und das ganz unabhängig vom Geschlecht“, resümiert sie. „Sich frühzeitig mit den eigenen finanziellen Möglichkeiten auseinanderzusetzen, schafft die Basis für monetäre Unabhängigkeit. Wer den Umgang mit Geld zunächst anhand kleinerer finanzieller Weichenstellungen übt, gewinnt Sicherheit und Weitblick und wird fit für die großen Entscheidungen wie zum Beispiel einen Immobilienkauf.“

# DR. KLEIN

Die Partner für Ihre Finanzen.

## Über die Dr. Klein Umfrage

Für die deutschlandweite, repräsentative Umfrage wurden insgesamt 2.157 Frauen und Männer zwischen 18 und 65 Jahren befragt. Die Studie wurde in Form einer Online-Erhebung zusammen mit der [horizoom GmbH](#) durchgeführt.

## Über Dr. Klein

Die [Dr. Klein Privatkunden AG](#) ist einer der größten Finanzdienstleister Deutschlands und bereits seit 1954 am Markt etabliert. Mit mehr als 600 Beraterinnen und Beratern in deutschlandweit rund 240 Büros hat das Unternehmen die meisten Standorte der Branche. Die Spezialisten von Dr. Klein beraten in den Bereichen Baufinanzierung, Versicherung und Ratenkredit. Dr. Klein arbeitet mit rund 600 Kredit- und Versicherungsinstituten zusammen und berät umfassend, anbieterneutral und kostenfrei. So erhalten die Kunden maßgeschneiderte Finanzierungen und günstige Konditionen. Dafür wird das Unternehmen immer wieder ausgezeichnet, zuletzt zum zwölften Mal in Folge mit dem „Deutschen Fairness-Preis“. Dr. Klein ist eine 100%ige Tochter des technologiebasierten Finanzdienstleisters Hypoport SE, dessen Aktien an der Deutschen Börse im Prime Standard gelistet und seit 2015 im Auswahlindex SDAX oder MDAX vertreten sind.

## Pressekontakt

Dr. Klein Privatkunden AG  
Internet: [www.drklein.de](http://www.drklein.de)

Andrea Martini  
Senior PR Managerin

Podcast: <https://www.drklein.de/podcast>

E-Mail: [presse@drklein.de](mailto:presse@drklein.de)

Facebook: [www.facebook.com/drkleinag](http://www.facebook.com/drkleinag)

Tel.: +49 (0)451 / 1408 - 9667

Instagram: [www.instagram.com/drklein\\_privatkunden\\_ag](http://www.instagram.com/drklein_privatkunden_ag)