

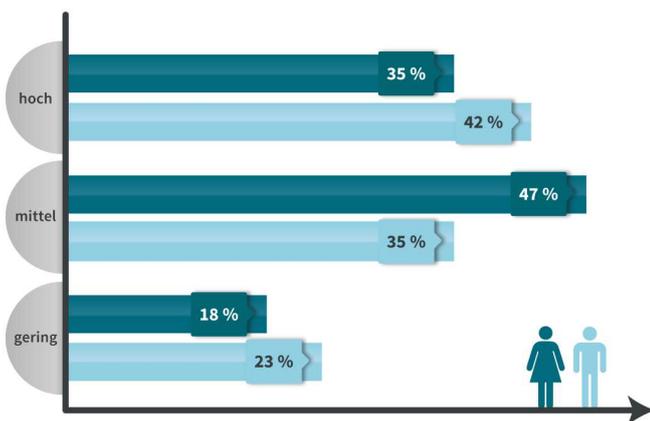
Pressemitteilung

Umfrage: Wagnis Immobilienkauf? So risikofreudig sind die Deutschen

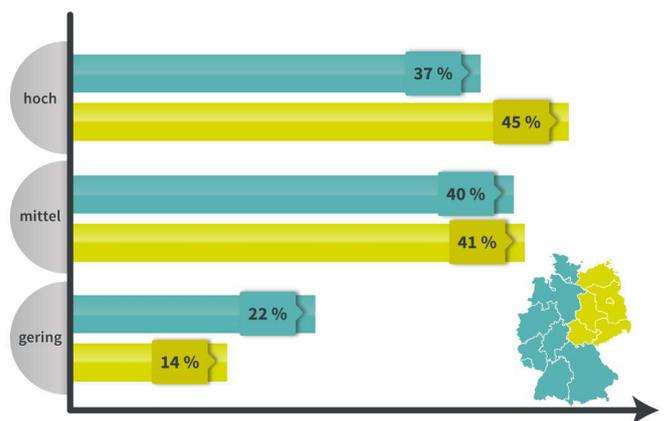
Lübeck, 26. Juni 2025. Eine eigene Immobilie: großer Wunsch, große Investition, großes Risiko? In einer repräsentativen Umfrage hat der Finanzierungsvermittler Dr. Klein über 1.000 Menschen befragt, die in den nächsten fünf Jahren den Schritt in die eigenen vier Wände gehen wollen: Wie ist ihre Risikoeinschätzung und -bereitschaft beim Immobilienkauf? Die Antwort fällt zwischen Männern und Frauen, neuen und alten Bundesländern unterschiedlich aus. Gemein haben aber alle, dass die Deutschen kaum etwas vom Eigenheimerwerb abbringen kann. Es lockt wohl auch der Zugewinn: Rund zwei Drittel gehen von einer Wertsteigerung bei Immobilien aus. Andrea Burgstaller, Spezialistin für Baufinanzierung von Dr. Klein in Dachau, teilt ihren Blick in die Zukunft und gibt Tipps zum Immobilienkauf.

Eine Immobilie zu kaufen ist meist die größte Anschaffung des Lebens. Wird es damit auch zu einem großen Wagnis? Das generelle Risiko eines Immobilienkaufs schätzen 39 Prozent der Befragten als hoch, 40 Prozent als mittel und 21 Prozent als gering ein. Ostdeutsche spüren dabei mehr Unsicherheit als Westdeutsche: 45 Prozent der Befragten aus den neuen Bundesländern sehen ein hohes Risiko, aber nur 37 Prozent aus den alten Bundesländern. Auch zwischen Männern und Frauen gibt es eine unterschiedliche Wahrnehmung: Bei den männlichen Teilnehmern bewerten 42 Prozent das Risiko hoch und damit deutlich mehr als Frauen mit 35 Prozent.

Risikoeinschätzung beim Immobilienkauf
Unterschiedliche Wahrnehmung bei Frauen und Männern



Risikoeinschätzung beim Immobilienkauf
Ostdeutsche spüren mehr Unsicherheit



Quelle: Dr. Klein Privatkunden AG

Männliche und ostdeutsche Befragte schätzen zwar den Immobilienkauf generell als größeres Vabanquespiel ein – zugleich sind sie aber auch eher bereit, dieses Risiko einzugehen. Bei der Frage nach der persönlichen Risikobereitschaft in Bezug auf einen Immobilienkauf geben 34 Prozent der Männer eine hohe Bereitschaft an und damit 12 Prozent mehr als bei den Frauen. „Männer steigen oft direkt in die Immobiliensuche ein. Frauen wünschen sich meist mehr Sicherheit und Klarheit, bevor sie sich entscheiden“, beschreibt Andrea Burgstaller, Spezialistin für Baufinanzierung von Dr. Klein in Dachau, ihre Erfahrungen aus der Praxis. Die ostdeutschen Umfrageteilnehmenden zeigen

sich etwas risikofreudiger als die westdeutschen (31 Prozent vs. 28 Prozent hohe Risikobereitschaft). Und wer bereits Erfahrung beim Immobilienkauf hat, traut sich ebenfalls mehr zu als Neulinge (36 Prozent vs. 24 Prozent hohe Risikobereitschaft).

Trotz Klima, Krieg und Krisen: Festhalten am Immobilienkauf

Ist der Immobilienwunsch einmal da, lassen sich die Deutschen durch fast nichts vom Eigenheimtraum abbringen: Egal, ob die Wirtschaftslage in Deutschland sich verschlechtert, der Klimawandel sich beschleunigt oder die kriegerischen Auseinandersetzungen in Europa sich ausweiten – die Befragten würden mehrheitlich ihren Immobilienkauf in diesen Fällen wie geplant umsetzen. Umgekehrt gibt es auch Treiber, die den Eigenheimkauf beflügeln können: Jeweils rund die Hälfte der Befragten würde, wenn die Preise oder die Bauzinsen sinken oder wenn sie mehr Geld zur Verfügung hätten, früher als geplant eine Immobilie kaufen. Aber statt hierfür auf ein Erbe oder eine Gehaltserhöhung zu warten, empfiehlt Andrea Burgstaller sich auch aktiv um die Erweiterung der finanziellen Mittel zu bemühen: „Viele schrecken davor zurück, aber es lohnt sich, im familiären Umfeld nach Unterstützung zu fragen. Vielleicht spielt jemand mit dem Gedanken, statt einer späteren Erbschaft diese lieber bereits zu Lebzeiten als Schenkung zu übergeben. Oder die Eigenkapitalquote kann verbessert werden, indem zum Beispiel die Eltern die eigene – möglichst lastenfreie – Immobilie als zusätzliche Sicherheit einbringen. Oft gibt es mehr Möglichkeiten als zunächst gedacht.“

Was wird zum Stoppschild auf dem Weg in die eigenen vier Wände?

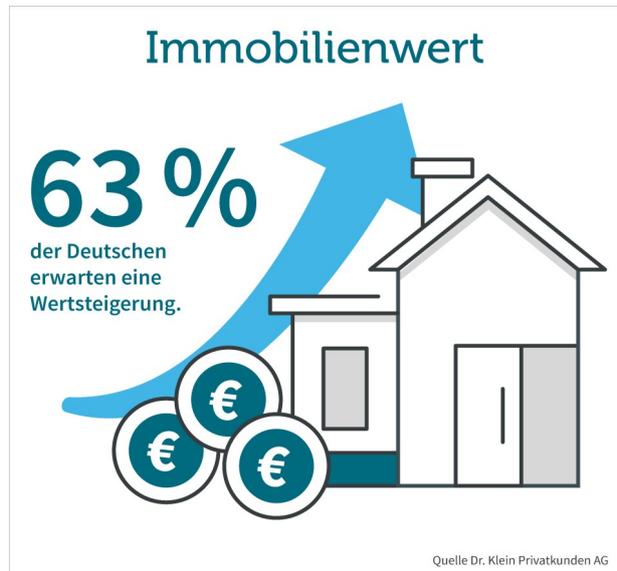
Wenn sinkende Bauzinsen oder Immobilienpreise die Umfrageteilnehmenden anspornen, wie sieht es dann aus, wenn sie steigen? In dem Fall gilt für fast 40 Prozent: Aufgeschoben ist nicht aufgehoben – sie würden später eine Immobilie erwerben. Echte „Dealbreaker“ stellen persönliche Veränderungen dar: Die Hälfte der Befragten würde kein Eigenheim mehr kaufen, wenn sie arbeitslos würden, für 40 Prozent wäre eine längerfristige Krankheit ein Ausschlusskriterium und 36 Prozent sehen eine Trennung in der Partnerschaft als Hinderungsgrund. Andrea Burgstaller von Dr. Klein rät, diese Fallstricke auch immer bei der Immobilienfinanzierung mitzudenken: „Keiner beschäftigt sich gerne mit Unglücksfällen wie Krankheit, Arbeitslosigkeit oder Trennung, und dennoch sollten solche Eventualitäten bei einer Baufinanzierung einkalkuliert werden. Was passiert, wenn ein Gehalt wegbricht? Oder wenn ich im Krankheitsfall nicht mehr selbst Hand anlegen kann bei der Baustelle? Es ist daher wichtig, dass eine Finanzierung nicht auf Kante genäht, sondern immer noch ein Puffer für Unvorhergesehenes vorhanden ist.“

Vorsorge statt Nachsorge: Die beliebtesten Strategien zur Risikominimierung

Diesen Tipp aus der Praxis planen auch die Immobilieninteressierten zu beherzigen: Einen finanziellen Puffer wollen 68 Prozent der Befragten einplanen – womit dies Platz 1 der Strategien zur Risikominimierung belegt. Auf Platz 2 findet sich dicht gefolgt mit 61 Prozent die Strategie, Versicherungen, wie zum Beispiel eine Gebäude- oder Berufsunfähigkeitsversicherung, abzuschließen. Über die Hälfte der Befragten möchte zudem eine Finanzierungsberatung bei mehreren Anbietern in Anspruch nehmen, um das Risiko möglichst gering zu halten – Platz 3. Und das, obwohl die Mehrheit ihre Fähigkeit, die finanziellen Risiken eines Immobilienkaufs eigenständig zu beurteilen, als hoch einschätzt. Da 89 Prozent davon ausgehen, dass sie die Kosten nicht allein aus Eigenmitteln aufbringen, sondern eine Immobilienfinanzierung abschließen werden, kommt dem Beratungsaspekt eine besondere Bedeutung zu: „Nicht immer hat die Hausbank das maßgeschneiderte Finanzierungsangebot. Es lohnt sich daher definitiv, Angebote zu vergleichen. Wer das nicht selber machen kann oder möchte, ist bei einem Finanzierungsvermittler wie Dr. Klein gut aufgehoben. Durch den Zugriff auf über 600 Bankpartner lässt sich hier schnell das individuell beste Angebot ermitteln“, erklärt die Spezialistin Andrea Burgstaller.

Rosarot oder dunkelgrau: So sehen die Deutschen die Zukunft des Immobilienmarkts

Wenn die Immobilieninteressenten einen Blick in die Glaskugel werfen, sehen sie dann eine rosige Immobilienzukunft? Nur acht Prozent der Befragten meinen, dass sich die Risiken beim Immobilienkauf verringern werden. 47 Prozent rechnen mit einem gleichbleibenden und 44 Prozent sogar mit einem zunehmenden Risiko. Viele sehen schwarz statt rosa: Jeweils rund die Hälfte befürchtet, dass die Zinsen steigen und die staatlichen Fördermaßnahmen sinken werden. Die Einschätzung von Andrea Burgsteller von Dr. Klein ist deutlich optimistischer: „Auch wenn die Bauzinsen in den vergangenen Jahren gestiegen sind, haben wir immer noch ein historisch attraktives Zinsniveau und gehen in der nächsten Zeit eher von leichten Schwankungen als von großen Anstiegen aus.“ Ihr Tipp: „Immobilieninteressierte sollten informiert bleiben und mögliche Unterlagen für den Kauf vorbereiten, um den besten Moment abzapfen, wenn das Wunschobjekt in Sicht ist. Es empfiehlt sich dann auch eine Beratung zu Fördermöglichkeiten, denn viele Kundinnen und Kunden kennen die Möglichkeiten gar nicht, die die KfW oder regionale Förderbanken bieten.“



Auch bei den Befragten ist die Prognose nicht nur düster. Eine positive Aussicht erwarten sie für die Wertentwicklung: 63 Prozent gehen davon aus, dass der Wert von Immobilien steigen wird. Also kann das Betongold doch für rosige Zeiten sorgen.

Über die Dr. Klein Umfrage

Für die deutschlandweite, repräsentative Umfrage wurden über 1.000 Menschen befragt, die in den nächsten fünf Jahren einen Immobilienkauf planen. Die Studie wurde in Form einer Online-Erhebung zusammen mit der [horizoom GmbH](https://www.horizoom.com) durchgeführt.

Über die Dr. Klein Privatkunden AG

Die [Dr. Klein Privatkunden AG](https://www.drklein.de) ist einer der größten Finanzdienstleister Deutschlands und bereits seit 1954 am Markt etabliert. Mit mehr als 550 Beraterinnen und Beratern in deutschlandweit rund 240 Büros hat das Unternehmen die meisten Standorte der Branche. Die Spezialistinnen und Spezialisten von Dr. Klein beraten in den Bereichen Baufinanzierung, Versicherung und Ratenkredit. Dr. Klein arbeitet mit über 600 Kredit- und Versicherungsinstituten zusammen und berät umfassend, anbieterneutral und kostenfrei. So erhalten die Kundinnen und Kunden maßgeschneiderte Finanzierungen und günstige Konditionen. Dafür wird das Unternehmen immer wieder ausgezeichnet, zuletzt zum elften 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.

Dr. Klein Privatkunden AG

Internet: www.drklein.de

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

Facebook: www.facebook.com/drkleinag

Instagram: www.instagram.com/drklein_privatkunden_ag

Anne Rosenstock

Senior PR Managerin

E-Mail: presse@drklein.de

Tel.: +49 (0)451 / 1408 - 9669