

Pressemitteilung

Generationenkonflikt am Immobilienmarkt? So gelingt jungen Menschen der Weg ins Eigenheim heute

Lübeck, 9. Juni 2026. Aktuelle Zahlen und Berichte kommen häufig zu dem Schluss, dass es für Millennials extrem schwierig – wenn nicht so gut wie unmöglich – ist, Wohneigentum zu erwerben. Für ihre Elterngeneration sei dies noch viel leichter gewesen. Das Hauptproblem: Der Eigenkapitalbedarf. Was ist dran an der Behauptung? Wie hoch sind die Hürden und geht ohne vorhandene finanzielle Mittel tatsächlich gar nichts? Olga Magunia, Spezialistin für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Wittmund, hat zwei jungen Familien dabei geholfen, sich den Wunsch der eigenen Immobilie zu erfüllen.

„Ich würde nicht pauschal behaupten, dass es früher auf jeden Fall einfacher war, eine Wohnung oder ein Haus zu kaufen“, sagt Olga Magunia. „Es gab allerdings durchaus Rahmenbedingungen, die den Schritt in die eigenen vier Wände begünstigt haben.“ Dazu zählten beispielsweise die Eigenheimzulage, die 2006 abgeschafft wurde, und ein geringerer Bürokratieaufwand. Nichtsdestotrotz stimmt auch heute noch: Wohneigentum muss kein unerfüllter Traum bleiben. „Jeder Kreditantrag hat eine individuelle Geschichte“, so die Spezialistin. Diese gelte es zu kennen, um optimale Rahmenbedingungen zu schaffen – dann gelingt auch die Finanzierung.

Bilderbuch-Finanzierung trotz fehlendem Eigenkapital

Jantje (29) und Nils (33) sind frisch verheiratet und im März 2026 in ihr Einfamilienhaus im Landkreis Wittmund eingezogen. Den Kaufprozess haben beide zum Teil als sehr anstrengend und nervenaufreibend empfunden: „Kaum waren die Preisverhandlungen für die Immobilie und das Grundstück abgeschlossen, kamen ständig weitere Kosten auf uns zu“, erinnert sich Jantje. „Von Notargebühren über den Makler bis hin zur Grunderwerbsteuer – es schien kein Ende zu nehmen.“ Grundsätzlich ist zu empfehlen, zumindest diese Kaufnebenkosten aus eigener Tasche zu zahlen. Nicht nur werden die Konditionen dadurch besser, die Auflagen einiger Banken schließen Finanzierungen über 100 Prozent sogar gänzlich aus. „Unser vorhandenes Eigenkapital deckte weder die Nebenkosten ab, noch wollten wir es komplett einsetzen“, sagt ihr Ehemann. „Uns war wichtig, dass wir finanzielle Rücklagen für Unvorhersehbares behalten.“ Dass die Bank letztendlich nicht nur den Kaufpreis, sondern auch noch über die Hälfte der Kaufnebenkosten finanziert, hat das Paar seiner guten Bonität zu verdanken. Und der persönlichen Geschichte: „Beide haben längere Ausbildungszeiten hinter sich und gerade geheiratet – das ist kostenintensiv“, erläutert Magunia. „Es gibt also gute Gründe dafür, dass zu diesem Zeitpunkt noch kein Eigenkapital vorhanden war, und ist keineswegs darauf zurückzuführen, dass die beiden nicht sparen können.“ Das sahen auch die kreditgebenden Banken so.

Ein Darlehenssplitting sorgt dafür, dass sich der Zinssatz insgesamt reduziert: „Wir konnten in diesem Fall das KfW-Wohneigentumsprogramm 124 einbeziehen“, erklärt die Spezialistin von Dr. Klein. „Es lohnt sich immer, öffentliche Fördermöglichkeiten zu prüfen und – wenn möglich und sinnvoll – in die Finanzierung zu integrieren.“ Außerdem wurden die Kaufnebenkosten über einen separaten Kredit mit kurzer Laufzeit finanziert, so dass das Hauptdarlehen mit langer Laufzeit günstiger ausfällt.

Kreativität ermöglicht aussichtslos erscheinende Finanzierung

Die Finanzierung der Traumimmobilie von Michelle (28) und Marvin (33) ist vor allem mithilfe familiärer Unterstützung und ein paar kreativer Ideen der Finanzierungsspezialistin gelungen. „Ich habe zu Beginn fast selbst daran gezweifelt, ein passendes Angebot für die beiden zu finden“, gibt Magunia zu. Schließlich kam einiges zusammen: Fehlendes Eigenkapital, laufende Ratenkredite und eine sehr besondere Immobilie.

„Ich war schon immer ein Pferde-Mädchen“, erzählt Michelle. „Als sich die Möglichkeit auftat, dieses Haus mit Ländereien und Pferdeställen in Aurich zu kaufen, wusste ich: Das ist es!“ Bis zum genehmigten Kreditantrag und Einzug zu Beginn dieses Jahres musste die Familie allerdings ein paar Hürden überwinden. „Wir haben zwei Kinder und ich bin gerade noch in Elternzeit, das heißt wir haben momentan nur ein Gehalt. Außerdem hatten wir noch andere offene Kredite, so dass wir sicherlich für viele Banken nicht zu den Lieblingskunden zählten.“ Zustande gekommen ist die Finanzierung dank einer Kapitalbeschaffung über Michelles Eltern, die auf ihre abbezahlte Immobilie einen Kredit über 400.000 Euro aufgenommen haben. Dieses Geld haben sie ihrer Tochter im Rahmen einer vorgezogenen Erbfallregelung zukommen lassen. „Mit dieser Finanzspritze haben wir zunächst alle Ratenkredite abbezahlt und das übrige Geld als Eigenkapital eingebracht. Unter diesen Voraussetzungen war es dann kein Problem, das Darlehen über den Rest des Kaufpreises und für die Modernisierungskosten zu bekommen“, berichtet Marvin. „Ich bin meinen Schwiegereltern sehr dankbar – ohne sie hätten wir uns diesen Traum nicht erfüllen können.“

Durch die Ablösung der Ratenkredite und diese Finanzierungslösung hat die Familie nun sogar eine geringere finanzielle Monatsbelastung als vor der Baufinanzierung.

Wo trotz der Unterschiede Einigkeit herrscht

Egal ob mit oder ohne Unterstützung aus der Familie, viel oder wenig Eigenkapital, mithilfe staatlicher Fördermöglichkeiten oder nicht – ein Immobilienerwerb bringt immer diverse Herausforderungen mit sich. „Wir waren mit Fragestellungen konfrontiert, die wir als Laien allein nicht hätten beantworten können“, räumt Nils ein. „Ich kann nur allen Kaufinteressierten empfehlen, eine professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen und sich helfen zu lassen.“ Dem stimmen Michelle und Marvin zu. Außerdem ist die Motivation für den Erwerb von Wohneigentum bei beiden Familien sehr ähnlich: „Es macht viel mehr Sinn, keine Miete zum Fenster rauszuwerfen, sondern das Geld in etwas Eigenes zu investieren, was wir dann auch unseren Kindern hinterlassen können“, so Michelle. Und trotz der Hindernisse, die es zu überwinden galt, sind sich alle einig: „Es hat sich gelohnt!“

Die wichtigsten Eckdaten auf einen Blick

Jantje und Nils

- **Finanzielle Situation**
 - Monatliches Haushaltsnettoeinkommen: ca. 6.000 Euro
 - Kein Erbe sowie keine finanzielle Unterstützung der Familie
- **Die Immobilie**
 - Einfamilienhaus
 - Bestandsimmobilie, Baujahr 1995, umfassend saniert 2020
 - Ort: Friedeburg (Landkreis Wittmund)
 - Größe: Grundstück/Wohnfläche 873 qm, 155 qm
 - Kauf in 12/25, Einzug zum 01.03.26
 - Kaufpreis: 360.000 EUR

- Finanzierung
 - Eigenkapital: 14.650 Euro, die einen Teil der Kaufnebenkosten (34.650 Euro) decken
 - Einbindung KfW-Wohneigentumsprogramm 124
 - Darlehenssumme: 380.000 Euro
 - Zinssatz: Mischzins 4,02 Prozent
 - Zinsbindung: 10 Jahre
 - Monatsrate gesamt: 1.641 Euro

Michelle und Marvin

- Finanzielle Situation
 - Monatliches Haushaltsnettoeinkommen: ca. 4.500 Euro
 - Unterstützung von der Familie in Form einer vorgezogenen Erbfallregelung in Höhe von 400.000 Euro
- Die Immobilie
 - Haus mit Ländereien und Pferdestall
 - Bestandsimmobilie
 - Ort: Aurich
 - Größe: Grundstück/Wohnfläche 15.000 qm, 145 qm
 - Kauf 12/25, Einzug 01/26
 - Kaufpreis: 430.000 Euro plus 100.000 Euro Modernisierung
- Finanzierung
 - Eigenkapital: 400.000 Euro durch Schenkung von Eltern
 - Keine staatliche Förderung
 - Darlehenssumme: 250.000 Euro
 - Zinssatz: 3,84 Prozent
 - Zinsbindung: 10 Jahre
 - Monatsrate: 1.065 Euro

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 Spezialistinnen und 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 Kundinnen und Kunden maßgeschneiderte Finanzierungen und günstige Konditionen. Dafür erhält das Unternehmen immer wieder Auszeichnungen, zuletzt zum zwölften Mal in Folge beim „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

Podcast: www.drklein.de/podcast

Facebook: www.facebook.com/drkleinag

Instagram: www.instagram.com/drklein_privatkunden_ag

Sarah Lüth

Presse & PR Manager

E-Mail: presse@drklein.de

Tel.: +49 (0)451 / 1408 - 9675