

Die Wohneigentumsquote sinkt – warum Finanzierungsberatung früher beginnen muss

20. OKTOBER 2026

- *Die Wohneigentumsquote in Deutschland ist 2025 auf 43,5 Prozent und damit auf den niedrigsten Stand seit mehr als 20 Jahren gesunken*
- *Entscheidend ist häufig nicht allein der Immobilienpreis, sondern fehlendes Eigenkapital sowie die Frage, welche Finanzierung auch langfristig zum eigenen Leben passt*
- *Eine frühzeitige, individuelle Finanzierungsberatung hilft dabei, finanzielle Möglichkeiten realistisch einzuordnen und den Weg ins Eigenheim gezielt vorzubereiten*

von Poll Immobilien GmbH

Franka Schulz
Head of Public Relations

E-Mail:
presse@von-poll.com

Telefon:
+49 (0)69-26 91 57-603

Frankfurt am Main, 20. OKTOBER 2026 – Die Wohneigentumsquote in Deutschland ist auf ein 20-Jahres-Tief gesunken. Warum Immobilienkaufinteressenten heute früher Orientierung brauchen – und was Finanzierungsberater tun können, um aus einer Eigenkapitallücke einen realistischen Weg ins Wohneigentum zu machen, erklären die VON POLL IMMOBILIEN Experten (www.von-poll.com).

„Eine junge Familie möchte Wohneigentum erwerben. Beide Eltern sind berufstätig, sie haben ein Kind, ein zweites Kind ist geplant. Das Einkommen ist solide, die monatliche Rate wäre tragbar. Doch beim Eigenkapital zeigt sich die Lücke: 15.000 Euro Rücklagen stehen einem Bedarf von rund 60.000 Euro bis 80.000 Euro für Kaufnebenkosten und eine solide Finanzierung gegenüber. Der Kauf wird vertagt – nicht, weil der Wunsch unrealistisch ist, sondern weil ein Plan für den Weg von 15.000 Euro auf etwa 70.000 Euro fehlt“, schildert Sascha Mermann, geschäftsführender Gesellschafter bei VON POLL FINANCE. Und weiter: „Solche Konstellationen sehen die VON POLL FINANCE Experten häufig. Sie stehen beispielhaft für eine Entwicklung, die weit über den Einzelfall hinausgeht.“

Denn die Wohneigentumsquote in Deutschland ist nach einer aktuellen Untersuchung des Pestel-Instituts für 2025 auf 43,5 Prozent gesunken – den niedrigsten Stand seit mehr als 20 Jahren. Für viele Menschen scheitert der Wunsch nach Wohneigentum allerdings nicht an der passenden Immobilie, sondern früher: an fehlendem Eigenkapital und der Unsicherheit, welche Belastung langfristig tragbar ist.

Für Finanzierungsberater folgt daraus: Beratung darf nicht erst beginnen, wenn der Kaufvertrag vorbereitet wird. Sie muss früher einsetzen – mit einer ehrlichen Bestandsaufnahme und einer Strategie, die aus einem Wunsch ein erreichbares Ziel macht. Die Hürde liegt heute oft nicht im Kaufpreis allein, sondern in der Gesamtrechnung. Neben Eigenkapital, Bonität und Finanzierungskosten entscheiden bei Bestandsimmobilien Energieeffizienz, Modernisierungsbedarf, laufende Kosten und Reserven darüber, ob ein Kauf langfristig tragbar ist.

„Wer seinen Spielraum schon mit der anfänglichen Rate ausschöpft, kann spätere Investitionen kaum auffangen. Käufer müssen deshalb nicht nur wissen, welche Rate heute möglich ist. Sie sollten auch einschätzen können, was bei veränderten Einkommen, Familienplänen oder künftig anstehenden Maßnahmen geschieht. Eine Finanzierung, die nur unter optimalen Bedingungen funktioniert, ist keine solide Grundlage“, erklärt der Finanzierungsexperte.

Beratung beginnt vor der Immobiliensuche

Der wertvollste Kontakt entsteht häufig nicht erst bei der unterschriftsreifen Kaufentscheidung, sondern zwei oder drei Jahre davor. Dann geht es darum, Eigenkapital systematisch aufzubauen, den passenden Finanzierungsrahmen zu entwickeln und Kaufinteressenten Schritt für Schritt zur Kaufreife zu begleiten. Sascha Mermann weiß: „Wer erst auf die konkrete Immobilie wartet, setzt oft zu spät an. Ein erstes Gespräch kann und sollte bereits beginnen, wenn noch keine Besichtigung ansteht. Im Mittelpunkt stehen vier Fragen: Wie viel Eigenkapital ist vorhanden? Welche Summe lässt sich regelmäßig zurücklegen? Welcher Gesamtrahmen ist realistisch? Und welche Reserve braucht der Haushalt?“

Aus diesen Antworten entsteht eine individuelle Strategie. Sie zeigt, welche Wege für den einzelnen Haushalt realistisch sind. Für manche Kunden heißt sie, den Eigenkapitalaufbau über einen klaren Zeitraum zu planen – je nach Zeithorizont auch mit einem Bausparvertrag als planbarem Spar- und Zinsbaustein. Andere erweitern ihren Suchradius, passen die Objektgröße an oder verschieben den Kauf bewusst. Auch individuell passende Fördermöglichkeiten und familiäre Unterstützung gehören früh auf den Tisch. Ebenso gehört der Zustand der Immobilie in die Planung. Kaufpreis und Zinssatz sind nur zwei Bausteine der Entscheidung. Ein guter Finanzierungsberater erklärt deshalb nicht nur, was eine Bank finanziert. Er hilft seinen Kunden zu verstehen, was sie langfristig verantwortungsvoll finanzieren können.

„Wer nach dem ersten Gespräch einen Zielkorridor, einen Sparplan und einen Zeitpunkt für die nächste Überprüfung vereinbart, begleitet Kunden auf dem Weg zur Kaufreife. Das ist keine Vertröstung, sondern verantwortungsvolle Vorlaufberatung“, sagt Mermann von VON POLL FINANCE.

Aus einem Vielleicht wird ein konkreter Weg

Der reine Zinsvergleich ist heute in weiten Teilen digital möglich. Der Mehrwert persönlicher Beratung liegt darin, Möglichkeiten sichtbar zu machen, Entscheidungen zu strukturieren und das gesamte Finanzierungskonzept im Blick zu behalten. Aus einem unverbindlichen „Wir melden uns, wenn wir mehr gespart haben“ kann so ein konkreter Plan mit Zielbetrag, realistischen Zwischenschritten und festen Wiedervorlagen werden.

Davon profitieren auch Immobilienmakler. Sie begegnen häufig Interessenten, deren Wunsch nach Eigentum ernsthaft ist, die aber noch nicht kaufbereit sind. Werden diese Kontakte frühzeitig an Finanzierungsberater herangeführt, gehen sie nicht verloren. Sie werden auf ihrem Weg begleitet und kehren mit einer tragfähigen Finanzierung in die Immobiliensuche zurück.

„Die sinkende Eigentumsquote ist kein abstrakter Statistikwert. Politik muss verlässliche Rahmenbedingungen schaffen. Finanzierungsberater können schon heute ihren Beitrag leisten: indem sie Kunden früher begleiten und aus einem Wunsch einen nachvollziehbaren Weg machen. Wohneigentum darf nicht unerreichbar werden“, resümiert VON POLL FINANCE Experte Sascha Mermann.

Digitaler Finanzierungsservice VON POLL IMMOBILIEN: <https://home.von-poll.com/de-de/baufinanzierung>

Über von Poll Immobilien GmbH

Die europaweit aktive von Poll Immobilien GmbH (www.von-poll.com) hat ihren Hauptsitz in Frankfurt am Main. Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Vermittlung von wertbeständigen Immobilien in bevorzugten Wohn- und Geschäftslagen. Mit mehr als 400 selbständigen Shops und über 1.500 Immobilienprofis ist VON POLL IMMOBILIEN, wozu auch die Sparten VON POLL COMMERCIAL, VON POLL REAL ESTATE, VON POLL FINANCE sowie VON POLL HAUSVERWALTUNG gehören, in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Spanien, Griechenland, Ungarn, Italien, den Niederlanden, Frankreich und Luxemburg vertreten und damit eines der größten Maklerunternehmen Europas. Der Capital Makler-Kompass zeichnete VON POLL IMMOBILIEN im Oktoberheft 2026 erneut mit Bestnoten aus. Geschäftsführende Gesellschafter sind Daniel Ritter und Sassan Hilgendorf. Zur Geschäftsleitung zählen Beata von Poll, Melanie Eggert, Dirk Dosch und Wolfram Gast.