

Umfrage unter Eigentümer:innen

Jung setzt auf Vermietung, Alt auf Verkauf

Berlin, 24. Oktober. 2025

Eine aktuelle Umfrage im Auftrag von ImmoScout24 und immoverkauf24 zeigt: Drei von vier Eigentümer:innen würden anderen den Immobilienkauf als Investment empfehlen. Dabei unterscheiden sich die Nutzungsstrategien – zwischen Generationen, aber auch zwischen Stadt und Land.

- **Generationenunterschied: 46 Prozent der Eigentümer:innen unter 30 würden eher vermieten – bei den Älteren (60 bis 69 Jahre) sind es nur 14 Prozent.**
- **55 Prozent bewerten das Jahr 2026 als guten Verkaufszeitpunkt.**
- **3 von 4 Immobilienbesitzer:innen würden anderen den Kauf empfehlen – 36 Prozent würden Verkaufserlöse selbst wieder in Immobilien investieren.**
- **Stadt-Land-Gefälle: Großstadt-Eigentümer planen deutlich häufiger Verkäufe und blicken optimistischer auf 2026.**

Vermieten und Mieteinnahmen generieren? Oder doch lieber verkaufen und das Kapital anderweitig nutzen? Die Antwort fällt je nach Alter und Region sehr unterschiedlich aus. Jüngere setzen auf die Immobilie als langfristige Einnahmequelle, Ältere streben häufiger nach Liquidität, etwa für Lebenshaltungskosten oder um Vermögen zu vererben. Auch zwischen Großstadt und Land zeigen sich erhebliche Unterschiede bei Verkaufsplänen und Zukunftserwartungen. Das zeigen die Ergebnisse einer Umfrage von Goldberger Market Analytics im Auftrag von ImmoScout24 und immoverkauf24 unter 535 Eigentümer:innen.

"Während junge Eigentümer auf langfristige Mieteinnahmen setzen, bevorzugen Ältere Liquidität durch Verkauf. Besonders bemerkenswert ist der Optimismus für 2026 – 71 Prozent der unter 30-Jährigen sehen gute Verkaufschancen, vor allem in urbanen Lagen", sagt Cinja Barck, Managing Director immoverkauf24.

Generationenunterschied: Jung vermietet, Alt verkauft

Auf die Frage, was sich derzeit mehr lohne – Vermieten oder Verkaufen – antworten 37 Prozent aller Eigentümer:innen mit Verkauf, 28 Prozent mit Vermietung. Die Altersgruppen unterscheiden sich in ihrer Einschätzung jedoch deutlich: 46 Prozent der 18- bis 29-Jährigen würden eher vermieten, nur 29 Prozent verkaufen. Bei den 60- bis 69-Jährigen dreht sich das Verhältnis um: 48 Prozent bevorzugen Verkauf, nur 14 Prozent Vermietung.

Optimismus für 2026 – vor allem bei den Jüngeren

Über die Hälfte der Eigentümer:innen sehen das kommende Jahr als „eher guten“ oder „sehr guten“ Zeitpunkt für einen Immobilienverkauf (55 Prozent). Die positive Einschätzung begründen die

Medienkontakt

Arne Hartwig | PR & Communications Manager

Telefon: +49 30 24301 1633 | E-Mail: pr@immoscout24.de | www.immobilienscout24.de

Befragten vor allem mit guten Preisen (49 Prozent), großer Nachfrage in der jeweiligen Region (48 Prozent) und dem guten Zustand der Immobilie (38 Prozent). Besonders optimistisch sind die 18- bis 29-Jährigen: 71 Prozent sehen 2026 als gutes Jahr für den Verkauf.

Die Befragten, die 2026 als einen schlechten Zeitpunkt für den Immobilienverkauf sehen, nennen als Gründe **schlechtere Finanzierungskonditionen** (43 Prozent), **zu niedrige Preise** (37 Prozent) und **fehlende Nachfrage in ihrer Region** (9 Prozent). Die **60-69-Jährigen** sind am skeptischsten – als einzige Altersgruppe überwiegt bei ihnen die negative Bewertung: 51 Prozent glauben, dass 2026 kein guter Zeitpunkt für den Verkauf ist. Im Durchschnitt sind es 45 Prozent.

Auch in den jeweiligen Regionsklassen fallen die Erwartungen unterschiedlich aus: 66 Prozent der Großstadt-Eigentümer bewerten 2026 als guten Verkaufszeitpunkt, in Mittelstädten sind es 53 Prozent und auf dem Land 49 Prozent.

Immobilien bleiben Investment Nummer 1

Mehr als ein Drittel der Eigentümer:innen würden einen Verkaufserlös wieder **in eine Immobilie investieren** (36 Prozent). Danach folgen andere Anlageklassen wie **Aktien, ETFs oder Kryptowährungen** (22 Prozent) sowie die Deckung der **Lebenshaltungskosten** (19 Prozent). 14 Prozent würden das Geld in **Festgeld oder auf dem Sparbuch** anlegen, jeweils 13 Prozent planen **Schuldentilgung** oder eine **große Anschaffung**. 10 Prozent möchten den Erlös **vererben**. Das generelle Vertrauen in die Anlageklasse Immobilie bleibt stark: Drei von vier Befragten (75 Prozent) würden anderen den Immobilienkauf als Investition empfehlen.

Methodik

Ergebnisse einer repräsentativen Online-Umfrage von Goldberger Market Analytics im Auftrag von ImmoScout24 im Oktober 2025. Befragt wurden deutschlandweit insgesamt 535 Immobilieneigentümer:innen im Alter zwischen 18 und 69 Jahren.

Über ImmoScout24

ImmoScout24 ist die führende Online-Plattform für Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland. Seit 25 Jahren revolutioniert ImmoScout24 den Immobilienmarkt. Jeden Monat suchen rund 19 Millionen Nutzer:innen auf unserem Online-Marktplatz oder in unserer App ein neues Zuhause oder die passende Gewerbefläche. Deshalb kennen rund 90 Prozent der Zielgruppe ImmoScout24. Mit seinen digitalen Lösungen schafft der Online-Marktplatz Orientierung und bringt Eigentümer:innen, Makler:innen und Immobiliensuchende erfolgreich zusammen. ImmoScout24 arbeitet an dem Ziel, Transaktionen rund um die Immobilie digital abzuwickeln und dadurch komplexe Entscheidungen für seine Nutzer:innen einfacher zu machen. Seit 2012 ist ImmoScout24 auch auf dem österreichischen Wohn- und Gewerbemarkt aktiv und erreicht monatlich rund 3 Millionen Suchende.

Über immoverkauf24

immoverkauf24 ist ein führendes Online-Ratgeberportal rund um Immobilientransaktionen. Das Portal bietet Immobilieneigentümern umfassende Beratung zu allen Immobilienthemen und vermittelt Services wie Immobilienbewertungen und die Auswahl passender Makler:innen. 2024 wurde das Portal vom Handelsblatt als bestes Online-Portal in der Kategorie Maklervermittlung ausgezeichnet. 2011 in Hamburg gegründet, ist das Unternehmen inzwischen auch in der Schweiz und in Österreich tätig. Seit Juli 2020 gehört die immoverkauf24 GmbH zur Scout24 Gruppe.

Medienkontakt

Arne Hartwig | PR & Communications Manager

Telefon: +49 30 24301 1633 | E-Mail: pr@immoscout24.de | www.immobilienscout24.de