

Generationen-Studie zur Baufinanzierung: Deutsche haben hohe Erwartungen an Banken und sind von der Politik mehrheitlich enttäuscht

Die Bank als Partner und strategischer Begleiter: Verband der PSD Banken e. V. veröffentlicht repräsentative Studie

Bonn, XX.09.2026. Viele Menschen wünschen sich ein Eigenheim, sehen jedoch große Hürden darin, sich diesen Wunsch auch tatsächlich zu erfüllen. In diesem Konflikt zwischen Wunsch und Wirklichkeit bieten sich für Banken vielfältige Chancen, für ihre Kunden mehr zu sein als nur ein Finanzierungspartner. Dies ist eine zentrale Erkenntnis einer Studie, die der Verband der PSD Banken e. V. veröffentlicht hat. Die repräsentative Kantar-Studie, für die 1.000 Menschen in ganz Deutschland befragt wurden, beschäftigt sich auch mit den Erwartungen an die politischen Rahmenbedingungen. Hier zeigt sich die Mehrzahl der Befragten enttäuscht darüber, dass es der Politik nicht gelingt, den Erwerb von Immobilien wieder für mehr Menschen erschwinglich zu machen. Untersucht wurden Fragen rund um das Thema Baufinanzierung mit Blick auf die unterschiedlichen Phasen des Lebens: So zeigt die Studie teils deutliche Unterschiede bei den Antworten junger Menschen im Vergleich zu denen der älteren Generation. „Der Erwerb von Eigenheim ist ein wichtiges gesamtgesellschaftliches Thema, das viele von uns beschäftigt: Bürger, Wirtschaft und Politik. Mit dieser Studie wollen wir dazu beitragen herauszufinden, wer welchen Beitrag leisten kann, damit der Besitz einer eigenen Immobilie wieder für mehr Menschen möglich wird“, sagt David Peters, Vorstand des Verbands der PSD Banken e. V.

Emotional vs. rational: Deshalb wollen Jung und Alt eine Immobilie besitzen

Die Gründe, warum sich die Menschen eine eigene Immobilie wünschen, sind vielfältig und variieren je nach Alter stark. Während bei jüngeren Menschen eher weiche, emotionale Faktoren eine Rolle spielen (das Eigenheim als „Lebensziel“; „Ich will etwas, das mir gehört“), nehmen mit zunehmendem Alter der Befragten rationale Gründe wie finanzielle Unabhängigkeit, die Unabhängigkeit von Vermietern oder der Schutz vor steigenden Mieten zu. Wie stark der Wunsch nach einem Haus oder einer Wohnung gerade bei den jüngeren Befragten ausgeprägt ist, zeigt sich auch daran, dass mehr als die Hälfte (58 %) der Menschen bis 29 Jahren in Erwägung zieht, den Wohnort zu wechseln, wenn sich dadurch die Chancen erhöhen würden.

Es fehlt ausreichend Eigenkapital

Spannend ist der Blick auf die Finanzierung einer Immobilie: Ungeachtet des großen Wunsches nach eigener Wohnung oder Haus haben die Menschen Zweifel, dass sich an der aktuellen schwierigen Lage auf dem Immobilienmarkt etwas ändert. Hier sind die jüngeren Befragten zwar optimistischer, doch auch bei ihnen sagt das mehr als die Hälfte. Bei den Älteren sind es sogar drei Viertel. Und es herrscht bei der Mehrheit eine Unsicherheit, ob ihre finanzielle Lage den Erwerb einer Immobilie überhaupt zulässt. So gibt ein Drittel an, weniger als 10 % Eigenkapital in einen Immobilienerwerb einbringen zu können – nur jeder Zwanzigste ist jedoch der Meinung,

dass dieser Betrag ausreichend wäre. Diese Diskrepanz ist umso wichtiger, wenn man bedenkt, dass das Fehlen von Eigenkapital – neben den hohen Baukosten und Zinsen – über alle Generationen hinweg einer der Hauptgründe ist, warum der Erwerb einer Immobilie als schwierig angesehen wird.

Financial Wellbeing: Das erwarten die Menschen von ihrer Bank

Auch wenn Fragen der Finanzierung zu den höchsten Hürden beim Erfüllen des Wunschs nach einer eigenen Immobilie gezählt werden, haben die Deutschen laut der Umfrage recht klare Vorstellungen davon, was ihre Bank für sie leisten kann. So sehen sie mehrheitlich in der Bank nicht bloß einen Finanzierungspartner, sondern viel mehr einen Berater und Sparringspartner, der innovativ und digital den Bedürfnissen der Kunden nachkommt und für sie über den Tellerrand blickt. So erklären sich die hohen Zustimmungswerte zum Beispiel für den Wunsch nach Beratung zu staatlichen Fördermitteln (67 %) oder die Unterstützung bei solchen Förderanträgen (62 %). Interessant: Ältere Menschen äußern einen viel größeren Bedarf nach einem solchen Sparring, während sich Jüngere eher den Einsatz digitaler Tools zur Kostenplanung wünschen.

„Nicht nur Zinsen und Konditionen spielen eine Rolle, sondern zunehmend auch weichere Faktoren wie Sicherheit, Transparenz und das Vertrauen in die Bank. Wenig Bürokratie, persönliche Beratung, schnelle und digitale Prozesse: All das liegt als Bank in unserer Hand und bietet uns die Möglichkeit der Differenzierung von unseren Wettbewerbern. Die Menschen wollen konstant und professionell so begleitet werden, dass ihre Finanzen Raum für das Leben lassen, das sie sich wünschen“, fasst David Peters zusammen. Dabei stellt das Alter ein entscheidendes Differenzierungsmerkmal dar: „Banken müssen ihre Angebote auf die unterschiedlichen Altersgruppen zuschneiden.“

Angebote der Banken: Es gibt auch Nachholbedarf

Mehr als die Hälfte (56 % – durch alle Altersgruppen) sagt, dass Banken teilweise zu bürokratisch sind. Weniger als die Hälfte (49 %) empfindet die Angebote der Banken transparent und verständlich. Und gerade einmal etwas mehr als ein Drittel (37 %) hat das Gefühl, dass Banken „fair“ mit Baufinanzierungskunden umgehen. Hier können Banken mit ihren Angeboten, aber auch mit ihrer Kommunikation punkten. „Natürlich zeigt unsere Studie auch, wo wir – als Branche und als PSD Banken – teilweise noch Potenzial haben. Das nehmen wir gerne auf und arbeiten an Ideen, wie wir für unsere Kunden noch besser werden können“, so David Peters.

Vier von fünf Befragten sehen den Staat in der Pflicht, mehr zu tun

Auch gegenüber der Politik formulieren die Befragten klare Wünsche, die es erleichtern sollen, ein Eigenheim – eine selbst bewohnte Immobilie – zu erwerben. 79 % sehen den Staat in der Verpflichtung, mehr dafür zu tun, dass der Erwerb von Eigenheim für die Menschen leichter wird. Noch nicht einmal jeder Vierte (23 %) findet, dass die Politik genug dafür tut oder dass die politischen Entscheidungen der vergangenen Jahre den Erwerb erleichtert haben (21 %). Dass es die eine Lösung für das Problem nicht zu geben scheint, sieht man an der insgesamt geringen Zustimmung zu den vorgeschlagenen Ideen: bessere Steuerfreibeträge hat mit 56 % noch am meisten Zustimmung. Die meisten anderen Vorschläge finden keine mehrheitliche Zustimmung.

Über die Studie

Für die Studie zur Baufinanzierung hat der Verband der PSD Banken e. V. das Institut Kantar beauftragt, rund 1.000 Menschen in Deutschland zu befragen, die entweder eine Immobilie (Haus oder Wohnung) besitzen oder Interesse haben, eine Immobilie zu erwerben. Die repräsentative Online-Befragung fand im Mai 2026 statt. Ausführliche Informationen gibt es unter [www...](#)

Über den Verband der PSD Banken e. V.

Der Verband der PSD Banken e. V. ist ein bundesweit tätiger Genossenschaftsverband. Dem Verband gehören die neun rechtlich selbstständigen PSD Banken an, die gemeinsam die älteste Direktbankengruppe Deutschlands bilden. Als Teil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe bieten die PSD Banken rund 1 Million Kundinnen und Kunden eine einzigartige Kombination aus Direkt- und Filialbankservice. Weitere Informationen unter: www.psd-bank.de