

Leitzinssenkung sorgt für Kauflaune am Immobilienmarkt

Immer mehr Deutsche wollen die Niedrigzinsphase für die Verwirklichung ihrer Immobilienpläne nutzen. Für mehr als die Hälfte der Deutschen (59 Prozent) ist die Immobilie aktuell eine attraktive Alternative zu Sparanlagen. Dennoch: Vier von zehn Bürgern sehen eine gestiegene Gefahr einer Immobilienblase.

- **Immer mehr Deutsche wollen die Niedrigzinsphase für die Verwirklichung ihrer Immobilienpläne nutzen.**
- **Für mehr als die Hälfte der Deutschen (59 Prozent) ist die Immobilie aktuell eine attraktive Alternative zu Sparanlagen.**
- **Dennoch: Vier von zehn Bürgern sehen eine gestiegene Gefahr einer Immobilienblase.**

Die Europäische Zentralbank (EZB) hat den Leitzins unlängst auf ein Allzeit-Tief von 0,5 Prozent gesenkt. Darlehenszinsen und Baugeld sind günstig wie nie zuvor und sorgen für Kauflaune am deutschen Immobilienmarkt. Laut einer aktuellen Umfrage von TNS-Infratest im Auftrag der Wüstenrot & Württembergische-Gruppe (W&W) wollen 14 Prozent der Bundesbürger die Niedrigzinsphase nutzen, um ihre Immobilienwünsche umzusetzen. Noch vor einem Jahr waren dies nur rund sechs Prozent.

Die aktuelle EZB-Geldpolitik sorgt für günstiges Baugeld, aber auch für niedrige Guthabenzinsen. Die Immobilie, das viel zitierte „Betongold“, erscheint daher vielen Deutschen auch als attraktive Anlageform. Laut Umfrage sehen 59 Prozent der Bundesbürger in Immobilien eine gute Alternative zu Sparanlagen. Bei dieser Einschätzung zeigt sich ein deutliches West-Ost-Gefälle: Während fast zwei Drittel (62 Prozent) der Westdeutschen die Immobilie positiv als Anlageform bewerten, sind nur rund 43 Prozent der Ostdeutschen dieser Meinung.

Bundesbürger sehen steigende Gefahr einer Immobilienblase

Doch die jüngste Leitzinssenkung der EZB und deren Folgen wie weiterhin günstige Immobilienfinanzierungen werden auch kritisch gewertet. Rund 40 Prozent der Bundesbürger sehen angesichts der Niedrigzinsphase eine steigende Gefahr für den deutschen Immobilienmarkt durch eine Überbewertung mit anschließendem Preisverfall. Eine solche Immobilienblase hielt vor einem Jahr nur jeder dritte Bundesbürger für möglich, wie eine entsprechende Umfrage im Auftrag der W&W ergab.

„Die Deutschen haben erkannt, dass die momentane Niedrigzinsphase ein idealer Zeitpunkt für den Immobilienerwerb ist – ob eigen genutzt oder als Anlageform. Dennoch sollte die Entscheidung für den Erwerb oder Bau einer Immobilie immer gut überlegt sein. Rahmenbedingungen wie verfügbares Eigenkapital, machbare monatliche Belastung und langfristige Zinsentwicklung, aber auch mögliche Instandhaltungskosten und die Marktlage vor Ort sind dabei entscheidend. Eine qualifizierte Beratung hilft, die Chancen und Risiken eines Immobilienerwerbs gut abzuschätzen“, sagt Günter Schönfeld, Mitglied der Geschäftsführung der Wüstenrot Immobilien GmbH.

Methodik: TNS Infratest hat im Zeitraum von 8. Mai bis 10. Mai 2013 im Auftrag der Wüstenrot & Württembergische AG 1.000 Personen in Deutschland telefonisch befragt. Die Befragung ist repräsentativ für die bundesdeutsche Bevölkerung ab 14 Jahren.

Wüstenrot & Württembergische AG Ihr Ansprechpartner:

- Kommunikation -

Gutenbergstraße 30

70176 Stuttgart

Dr. Immo Dehnert

- Leiter Kommunikation und Pressesprecher -

Fax: 0711 / 662 - 72 1334

Internet: www.ww-ag.com

Telefon: 0711 / 662 - 72 1471

E-Mail: immo.dehnert@ww-ag.com**Wüstenrot & Württembergische - Der Vorsorge-Spezialist**

Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe ist „Der Vorsorge-Spezialist“ für die vier Bausteine moderner Vorsorge: Absicherung, Wohneigentum, Risikoschutz und Vermögensbildung. Im Jahr 1999 aus dem Zusammenschluss der Traditionsunternehmen Wüstenrot und Württembergische entstanden, verbindet der börsennotierte Konzern mit Sitz in Stuttgart die Geschäftsfelder BausparBank und Versicherung als gleichstarke Säulen und bietet auf diese Weise jedem Kunden die Vorsorgelösung, die zu ihm passt. Die rund sechs Millionen Kunden der W&W-Gruppe schätzen die Service-Qualität, die Kompetenz und die Kundennähe von 9.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Innendienst und 6.000 Außendienst-Partnern. Dank eines weiten Netzes aus Kooperations- und Partnervertrieben sowie Makler- und Direkt-Aktivitäten kann die W&W-Gruppe mehr als 40 Millionen Menschen in Deutschland erreichen. Die W&W-Gruppe setzt auch künftig auf Wachstum und hat sich bereits heute als größter unabhängiger und kundenstärkster Finanzdienstleister Baden-Württembergs etabliert.

**wüstenrot
würtembergische**

Der Vorsorge-Spezialist