

Psychologische Hintergründe beim Immobilienerwerb

Es gibt ihn, den perfekten Moment für den Erwerb einer Immobilie. Wie es aus dem aktuellen „Immobilienbarometer“ von Interhyp und Immobilien Scout 24 hervorgeht, ist für die meisten Kapitalanleger ein idealer Kaufzeitpunkt einer Immobilie dann erreicht, wenn die äußeren Konditionen stimmen, also die Zinssätze und der Kaufpreis möglichst niedrig sind. Diejenigen, die eine Immobilie selbst nutzen wollen, lassen sich hingegen öfter vom Bauchgefühl leiten und kaufen dann, sobald sie ihre Traumimmobilie gefunden haben. Die rationalen Motive und finanziellen Aspekte haben im Vergleich mit den Kapitalanlegern eine eher geringere Bedeutung.

Bei den Kaufentscheidungen spielen nach Angaben der Planet Home AG weitere psychologische Hintergründe wie Nestbautrieb, Cocooning, Herdentrieb und kognitive Dissonanz eine wesentliche Rolle. Es sind oftmals Schlüsselereignisse, die zum Immobilienerwerb führen, beispielsweise ein aus

dem Sicherheitsbedürfnis erwachsener Nestbautrieb, wenn Familien Nachwuchs erwarten. Zu Zeiten von Krisen und Terroranschlägen ist der Rückzug in beschauliche und kontrollierbare Lebensbereiche besonders stark, da die Anlage für Sicherheit und Stabilität steht. Ein Herdentrieb beim Immobilienerwerb wird derzeit begünstigt, weil viele Menschen eine Immobilie kaufen und das Thema zusätzlich von den Medien aufgegriffen wird. Und hat man sich für das Traumobjekt entschieden, vernachlässigt man dessen Schwächen, indem man negative Informationen ausblendet und nur positive sucht.

Vor Täuschungen der kognitiven Dissonanz können fachlich versierte Berater die Immobilienkäufer bewahren. Bei der Immobilienfinanzierung sollte man laut der Studie des Baugeldvermittlers Hypotheken Discount Ältere und Männer zum Rate ziehen, denn sie kalkulieren richtiger und kennen sich tendenziell besser aus. (Red.)