

## > Presse-Information

### **Immobilien im Generationswandel**

#### **Ein Blick auf Eigentum, Verkauf und Zukunftsperspektiven am österreichischen Immobilienmarkt**

Wien, 09. September 2025. Der österreichische Immobilienmarkt befindet sich im Wandel - das zeigen vielfältige Studien und Umfragen. Besonders auffällig: die Unterschiede zwischen den Generationen und ihre jeweilige Wohnorientierung. Ein Generationen-Gap mit Folgen. Während die Boomer verkaufen, trifft ihr Angebot auf eine Käufergruppe, die nicht immer kaufen kann - oder will. Eigentum gilt nach wie vor als wertstabile Anlage, Inflation, steigende Zinsen und hohe Lebenshaltungskosten stimmen Interessent:innen jedoch nachdenklich.

Die österreichische Immobilienlandschaft hat in den vergangenen Jahrzehnten einen tiefgreifenden Wandel erfahren. Während die Babyboomer-Generation vielfach noch vom Wirtschaftswunder, steigenden Einkommen und vergleichsweise moderaten Immobilienpreisen profitierte, sehen sich nachfolgende Generationen ganz anderen Rahmenbedingungen gegenüber: der Einstieg ins Eigentum war leichter finanzierbar, häufig mit einem Einkommen möglich und Immobilienbesitz wurde zum Standard für Altersvorsorge und Wohlstandssicherung.

Heute stehen Interessent:innen vor Rekordpreisen, strengeren Richtlinien zu Kreditvergaben und hoher Unsicherheit, ob der Traum vom Eigenheim überhaupt noch realistisch ist. Dazu legen jüngere Generationen mehr Wert auf Flexibilität, Nachhaltigkeit und Mobilität. Neue Modelle wie Co-Living oder Mietkauf werden als interessante Alternativen gesehen.

#### **Das Haus der Eltern - Traum oder Last?**

Als Thomas, Jahrgang 1958, mit seiner Frau in den 1980er-Jahren ein Reihenhaus in einem Wiener Randbezirk kaufte, war der Kredit noch mit einem Gehalt tragbar. „Wir haben einfach angefangen zu bauen - es war selbstverständlich, dass man sich Eigentum schafft“, erzählt er. Heute, etliche Jahrzehnte später, denkt er über den Verkauf nach.

Seine Tochter Lisa, Jahrgang 1992, lebt zur Miete in der Stadt. „Ich verdiene gut, aber eine Eigentumswohnung in Wien? Utopisch. Ich müsste mich mein ganzes Leben lang verschulden“, sagt sie. Für Lisa ist das elterliche Haus nicht automatisch ein Traum, sondern eine Verantwortung: Renovierung, Energieeffizienz, Standort - all das kostet Geld.

#### **Zwei Welten, ein Markt**

Für die Eltern-Generation war Eigentum erreichbarer, die langfristige Sicherheit stand im Vordergrund.

Kinder-Generationen ist Flexibilität, Mobilität und Nachhaltigkeit wichtiger - Eigentum ist nicht mehr Selbstzweck.

## **Generationen-Check: Unterschiede im Bundesländervergleich**

Die aktuelle IMMOUnited-Auswertung per Ende August 2025 zeigt: Der österreichweite Markt für Immobilien ist vielfältig und variiert je nach Altersklassen.

Der Dekadenvergleich (2014-2015 zu 2024-2025) ergibt über alle Generationen hinweg, dass Frau und Herr Österreicher:in heute einen rund 51 Prozent höheren Quadratmeterpreis für Wohnimmobilien ausgeben als noch vor zehn Jahren.

Interessanterweise betrifft dies vor allem die Altersgruppe zwischen 36 bis 55-Jährigen, die damals wie heute rund 17 Prozent mehr für ihren Traumimmobilien-Quadratmeter bezahlen als etwa Jüngere oder Silver-Ager ab 55 Jahren.

Im Erwerb von Immobilien freuen sich Käufer:innen im Bundesländerranking über alle Generationen hinweg über niedrige Quadratmeterpreise im Burgenland, während Salzburg und Wien hier Spitzenreiter sind. Leisteten sich 2014-2015 die 55+-Jahre-Burgenländer:innen preislich ein Drittel mehr für ihren Wohnraum, hat sich dies in der Periode 2024-2025 auf die Altersgruppe der 36-55-Jährigen verlagert.

Österreichweit bezahlen derzeit Über-55-Jährige in Wien am meisten für den Quadratmeterpreis, die geringsten Kosten dafür fallen für Bis-35-Jährige im Burgenland an. Dieses Ergebnis ist äquivalent zur Betrachtung von vor zehn Jahren.

Auf der Verkäufer:innenseite führen Wiener:innen 55+ und Vorarlberger:innen in der Altersgruppe 36-55 Jahre das Bundesländerranking hinsichtlich der erzielten Quadratmeterpreise an und sind dicht gefolgt von Plus55-Tiroler:innen, 36-55jährigen Wiener:innen und Ü55-Salzbürger:innen.

## **So teilen sich die Generationen die Flächen**

Interessant ist die Betrachtung, wie viel Quadratmeter Herr und Frau Österreicher:in in den unterschiedlichen Altersgruppen kauften.

Wohnen Burgenländer:innen aller Altersklassen seit zehn Jahren kontinuierlich auf durchschnittlich rund 78 m<sup>2</sup>, müssen sich Bewohner:innen aus Salzburg mit rund 68,5 m<sup>2</sup> begnügen.

Auffallend ist, dass die Altersgruppe der Bis-35-Jährigen vor zehn Jahren größere Flächen erworben hatten und diese sich im Lauf der Jahre österreichweit um 8 Prozent verkleinert haben, da für diese Käufergruppe offensichtlich keine größeren Flächen mehr leistbar sind. Gleichzeitig kauften etwa Ü-55-Interessent:innen im Burgenland, Kärnten und Vorarlberg wieder größere Flächen.

Betrachtet man die Altersrange in Österreich auf die vergangenen zehn Jahre, zeigt sich, dass etwa in Oberösterreich die jüngeren Jahrgänge bis 35 Jahre derzeit am meisten kaufen, die 55Plus-Käufer:innen hier zwar weniger erwerben, dafür gleichzeitig mehr Wohnfläche besitzen.

Wenn man als Kärntner Eigentümer:in über 55 Jahre alt ist, freut man sich dieser Tage über 17 Prozent mehr an Transaktionen als jüngere Zielgruppen. Gefolgt von 9 Prozent Mehr-Immobilien-Verkäufen an burgenländische Käufer:innen über 55 Jahre. Der Trend spiegelt sich in Oberösterreich ganz anders wider: Hier kaufen die bis 35jährigen doppelt so viel wie die Silver Liner.

### **Generationen im Fokus: Das Durchschnittsalter auf einen Blick**

Hinsichtlich des Durchschnittsalters von Immobilienkäufer:innen hat sich im Laufe der Jahre österreichweit nicht viel geändert, der Vergleich zeigt eine klare Linie zwischen 41 und 46 Jahren über alle Bundesländer. 2025 kommen durchschnittlich die jüngsten Käufer:innen mit 42 Jahren aus Tirol, die ältesten mit 46 Jahren aus Kärnten und dem Burgenland.

Zitat Roland Schmid, Eigentümer & CEO IMMOUnited GmbH und Valentin Bauer, Head of Operations IMMOUnited GmbH:

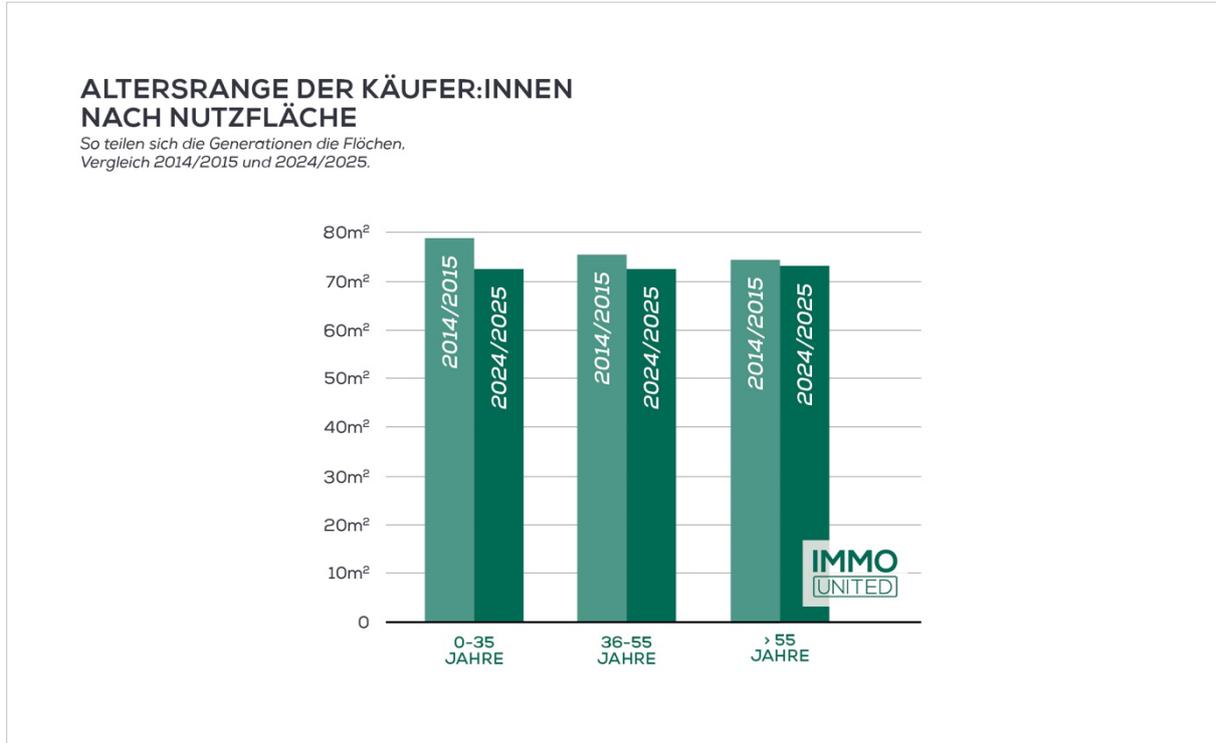
„Der bevorstehende Generationswechsel eröffnet dem Immobilienmarkt enorme Chancen. Was gestern noch Eigentum zur Sicherheit war, wird morgen Raum für neue Lebensentwürfe, flexible Wohnmodelle und nachhaltige Konzepte sein. Wir stehen am Anfang einer Phase, in der unterschiedliche Generationen miteinander den Immobilienmarkt von morgen gestalten.“

### **Methodik**

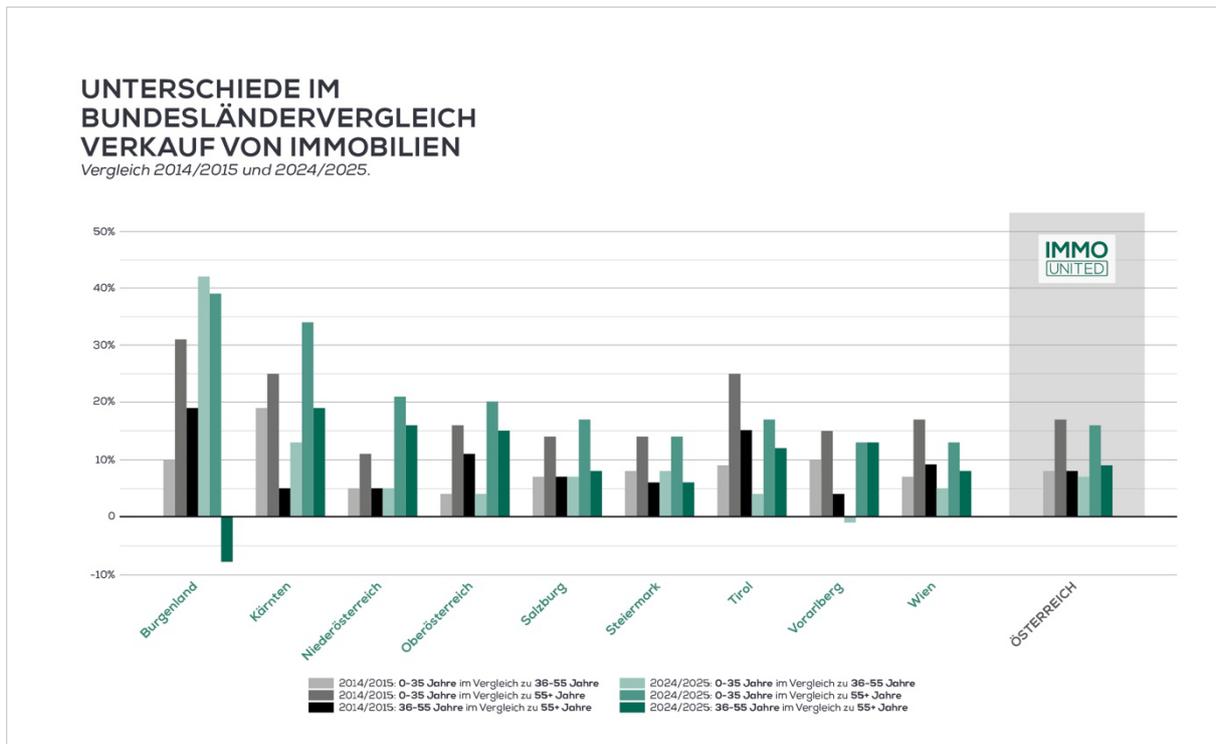
Für die Auswertung wurden Wohnungs-Transaktionen aus den Jahren 2014/2015 und 2024/2025 von Privatkäufen/-verkäufen herangezogen. Die Auswertung erfolgte nach Kaufvertragsdatum.

Für Detailauswertungen zu Ihrer gewünschten Region stehen wir gerne unter den u.g. Daten zur Verfügung.

**Grafiken:**



Grafik 1: Altersrange der Käufer:innen nach Nutzfläche



Grafik 2: Unterschiede im Bundesländervergleich Verkauf von Immobilien

© IMMOUnited GmbH – Fotos/Grafiken können kostenfrei abgedruckt werden

Fotocredit: IMMOUnited GmbH gewährt den adressierten Medien das nicht ausschließliche, übertragbare Recht, alle zur Verfügung gestellten Bilder redaktionell im Rahmen ihrer Informationsdienste zu verwenden und Dritten für jede Form der Weiterverwertung bereit zu stellen (insbesondere für Print- oder Online-Nutzung). Als Quelle ist jeweilig „[Ihr Medium]/[IMMOUnited]“ anzugeben.

## **Über die IMMOUnited GmbH**

Die IMMOUnited GmbH wurde von Roland Schmid gegründet und ist Marktführerin in der Bereitstellung von Grundbuch- und Immobiliendaten. Ihre Kernkompetenz liegt in der Auswertung sämtlicher Immobilientransaktionen, wie etwa Verkauf, Schenkung, Erbschaft oder „Share-Deal“. Seit 2007 verschafft das Wiener Unternehmen, das zu den Leitbetrieben Österreichs zählt, Wettbewerbsvorteile durch innovative Online-Produkte im Immobilienbereich und fördert damit die Markttransparenz. Das Produktsortiment umfasst IMMObase (Bundesdatenbanken), IMMOmapping (Transaktions-Landkarte), IMMOdeveloper (Bauprojektdatenbank), IMMOstats (Online Statistik-Tool über Transaktionen), IMMOfarming (Grundbuch-Eigentumsinformationen), IMMOvaluation (Bewertungsprodukte) und IMABIS (Immobilien-Angebotsdatenbank). Ein über 90-köpfiges Team arbeitet in enger Abstimmung mit mehr als 2.000 Firmenkund:innen und weit über 10.000 AnwenderInnen am kontinuierlichen Ausbau der IMMOUnited Produktwelt.

### **Rückfragehinweis:**

Anita Körbler, MA

Communications Consultant

Mobil: +43 660 2626296

[pr@rsgroup.at](mailto:pr@rsgroup.at)

### **IMMOUnited GmbH**

A-1010 Wien, Tuchlauben 13 / 3. Stock

[www.IMMOUnited.com](http://www.IMMOUnited.com)