



Konjunktur und Strategie

19. Februar 2026

Wie viel Immobilie darf es sein?

Eine geerbte Immobilie bringt mehr mit sich als nur einen Grundbucheintrag. Sie stellt die Erben vor eine weitreichende Entscheidung: Bleibt das Objekt im Familienvermögen, etwa als Quelle laufender Mieteinnahmen, wird es selbst genutzt, oder ist ein Verkauf sinnvoll, um Kapital freizusetzen und die Vermögensstruktur neu zu ordnen? Grundsätzlich erfüllt der Immobilienbesitz im Hinblick auf den Vermögensaufbau zwei Funktionen. Einerseits fungiert er neben klassischen Finanzprodukten wie Aktien, Anleihen und ETFs als Diversifikationsbaustein und verspricht als Sachwert Sicherheit.¹ Andererseits dient er als zusätzliche Renditequelle, etwa über laufende Mieteinnahmen und Wertsteigerungen. Eine Beimischung in die Vermögensstruktur ist also durchaus sinnvoll – nur wie viel ist „optimal“?²

Alles in Beton oder betonfrei?

Mit Blick auf die Immobilienquote zeigen sich in der Praxis zwei Extreme:

Extrem 1: Das Gesamtvermögen steckt faktisch vollständig in Immobilien. Gerade bei den oberen Einkommensschichten ist Immobilienvermögen häufig der dominierende Baustein. Ein sehr hoher Immobilienanteil kann sich gut anfühlen, weil Substanz sichtbar ist und Mieteinnahmen als regelmäßiger Geldfluss wahrgenommen werden. Genau darin liegt aber auch das Risiko: Es entsteht ein Klumpenrisiko, oft sogar in mehrfacher Hinsicht.

¹ In diesem Beitrag umfasst der Begriff Immobilien ausschließlich physische Immobilien.

² Selbstverständlich spielt die Finanzierung bei Immobilien eine zentrale Rolle. Um die Komplexität in Grenzen zu halten, definieren wir die Immobilienquote als Marktwert der Immobilie geteilt durch das gesamte Bruttovermögen.

Nicht nur die Anlageklasse ist konzentriert, sondern häufig auch Region, Objektart, Mieterschaft und Finanzierungsstruktur. Gleichzeitig birgt eine sehr hohe Immobilienquote die Gefahr von Liquiditätsengpässen: Wenn Liquidität kurzfristig benötigt wird, ist die Handlungsfähigkeit eingeschränkt und ein Verkauf erfolgt womöglich mit Abschlägen. Mieteinnahmen können das abfedern, ersetzen aber keine Verfügbarkeit größerer Beträge.

Extrem 2: Das Portfolio enthält keinerlei Immobilien. Das kann gut begründbar sein, etwa wenn maximale Liquidität, geringe Komplexität und hohe Steuerbarkeit des Portfolios im Vordergrund stehen. Allerdings bleiben mögliche Diversifikations- und Ertragsvorteile ungenutzt. Auch der Aspekt der Altersabsicherung über ein im Idealfall schuldenfreies Eigenheim entfällt. Richtig ist natürlich, dass der Traum vom Eigenheim für viele Menschen schwer realisierbar geworden ist, da mit den gestiegenen Kaufpreisen auch die Eigenkapitalanforderungen gestiegen sind und damit höhere Eintrittshürden geschaffen haben.

Faustregel: Die Drei-Speichenregel

Wo nun die „goldene Mitte“ zwischen den beiden extremen Immobilienquoten liegt, hängt maßgeblich von individuellen Umständen ab. Als grobe Orientierung dient aber die sogenannte Drei-Speichenregel. Ihre Wurzeln werden im jüdischen Talmud³ verortet und die Entstehung wird grob in die Zeit um 400 nach Christus eingeordnet. Schon damals stand die Erkenntnis im Raum:

³ Der Talmud, wörtlich „Belehrung“ oder „Studium“, gilt neben der Tora als zentrales Schriftwerk des Judentums und umfasst Regeln und Auslegungen für das gesellschaftliche und familiäre Zusammenleben.

Nicht alles auf eine Karte setzen, sondern streuen. Demnach soll das Vermögen in drei Teile aufgeteilt werden:

- 1) Ein Drittel bar zur Hand: Cash oder Geldmarkt. Die Intuition: Liquidität, Notgroschen und Handlungsfähigkeit sicherstellen (Problematik vgl. Beispiel 1).
- 2) Ein Drittel Handelswaren: Aktien, Fonds oder unternehmerische Beteiligungen. Die Intuition: Wachstum und Wertsteigerung generieren.
- 3) Ein Drittel Land: Immobilien. Die Intuition: Substanz- und Nutzwert erzielen.

Die Grenzen der Drei-Speichenregel

Als Denkmodell ist die Drei-Speichenregel hilfreich. Als starre Prozentvorgabe lässt sie sich jedoch selten eins zu eins übertragen. Zwei Beispiele verdeutlichen warum.

Beispiel 1: Ein Drittel Liquidität ist bei höheren Vermögen oft zu viel: Bei drei Millionen Euro Vermögen entspräche ein Drittel Liquidität einer Million Euro. Ein klassischer Notgroschen wird jedoch eher als Puffer von drei bis sechs Monatsausgaben definiert. Eine Million Euro Liquidität würde Monatsausgaben von rund 167.000 Euro implizieren. Selbst bei einem gehobenen Lebensstil ist das eine ambitionierte Größenordnung. Ab einer gewissen Vermögenshöhe wächst der Liquiditätsbedarf meist nicht proportional mit dem Vermögen. Wer dennoch ein Drittel in renditeschwache Liquidität legt, verzichtet langfristig auf Renditepotenzial. Ausnahmen sind Konstellationen, in denen Kapitalerhalt und eine sehr hohe Sicherheitsorientierung klar dominieren.

Beispiel 2: Selbstgenutztes Wohneigentum sprengt häufig die Ein-Drittel-Grenze. Wer in Deutschland über ein Haushaltsnettovermögen von 472.000 Euro verfügt und damit im Jahr 2023 zu den 20 Prozent vermögendsten Deutschen gehörte, läuft insbesondere bei Wohneigentum in Ballungsgebieten schnell in ein Strukturproblem: Schon eine einzelne Immobilie kann einen sehr großen Teil des Gesamtvermögens ausmachen. Dann ist die Ein-Drittel-Logik rechnerisch kaum einzuhalten, selbst wenn Diversifikation gewünscht ist.

Worauf gilt es zu achten?

Ein allgemeingültiger optimaler Immobilienanteil am Gesamtvermögen lässt sich kaum als feste Regel definieren und auch eine Performance-Rückrechnung der „optimalen“ Asset-Allokation ist aus unserer Sicht wenig aussagekräftig. Zu unterschiedlich sind Vermögenshöhe, Lebensumstände, Ziele und die konkrete Immobilie

selbst. Sinnvoller ist daher eine strukturierte Herangehensweise: Welche Faktoren sprechen für eine Quote über einem Drittel und welche für eine Quote darunter?

1) Höhe des Gesamtvermögens: Bei größerem Vermögen kann der Aufbau eines höheren Immobilienbausteins sinnvoll sein, weil zusätzliche Diversifikation innerhalb des Immobilienbausteins möglich wird und Immobilien als eigenständige Ertragsquelle auftreten können. Bei kleineren Vermögen können bereits ein oder zwei Objekte dazu führen, dass Immobilien den größten Vermögensblock bilden und schnell Klumpenrisiken entstehen.

2) Lebenssituation: Eine stabile Lebenssituation mit planbarem Wohnort und langfristigem Horizont macht Immobilien als selbstgenutzte Basis oder als langfristige Vermietungslösung planbarer. Hohe berufliche Flexibilität Anforderungen sprechen eher für mehr Liquidität und einen leichter anpassbaren Vermögensmix. Ein hoher Immobilienanteil kann dann zum Korsett werden, weil ein Verkauf oder eine Umnutzung nicht jederzeit sinnvoll möglich ist oder ggfs. Investition aus dem Cash bedeuten.

3) Lebensstil & Erfahrungen: Wenn der Besitz einer eigenen Immobilie ausdrücklich gewünscht ist und der Zeitaufwand für die laufende Instandhaltung als Teil des eigenen Lebensstils angesehen wird, kann eine höhere Immobilienquote angestrebt werden. Wer hingegen wenig Lust auf operative Aufgaben hat, sollte Immobilien nicht unterschätzen. Reparaturen, Modernisierung, Verwaltung, Vermietung, Mieterkommunikation und rechtliche Themen sind real. Das kostet neben Cash auch Zeit, Nerven und kann die Rendite mindern, selbst wenn die Wertentwicklung des Wohneigentums stimmt. Immobilien sind oft nicht nur ein Investment, sondern auch ein Nebenjob, der häufig mit unternehmerischen Geschick verbunden ist.

4) Persönliche Risikoneigung: Wer Wertschwankungen im Depot als psychologisch belastend empfindet, bewertet eine Immobilie oft als „ruhiger“. Allerdings ist eine hohe Immobilienquote nicht automatisch risikoärmer. Das Risiko verlagert sich nur. Es entstehen Konzentrationsrisiken, Standortabhängigkeiten, regulatorische Risiken und Liquiditätsrisiken. Wer diese Risikotypen nicht tragen will, sollte die Quote eher begrenzen.

5) Eigennutzung oder Vermietung: Eine selbstgenutzte Immobilie stellt eine Form der Altersabsicherung dar, weil sie Wohnkosten planbarer macht und im Ruhestand einen wichtigen Fixkostenblock reduziert. Auch der emotionale Nutzen ist nicht zu unterschätzen, selbst wenn er nicht in Form einer Rendite messbar ist. Folglich

kann die Immobilienquote höher ausfallen. Für eine höhere Quote im Falle einer Vermietung spricht, wenn ein belastbares Konzept vorliegt: Standortqualität, tragfähige Mieteinnahmen, realistische Instandhaltung und professionelle Verwaltung. Schwieriger ist es, wenn die Vermietung opportunistisch passiert, etwa durch geerbte Objekte ohne klare Strategie oder wenn die Abhängigkeit von einzelnen Mietern sehr hoch ist.

6) Objektart: Eine höhere Immobilienquote ist insbesondere bei (zentral gelegenen) Neubauobjekten vertretbar, da Gewährleistungsansprüche und ein geringerer Nachfinanzierungsbedarf das Risiko ungeplanter Zahlungsverpflichtungen reduzieren. Bei Spezialimmobilien (zum Beispiel Fabriken) sowie älteren und abgelegenen Objekten sollte die Immobilienquote hingegen niedriger angesetzt und die damit verbundenen Risiken vertieft geprüft werden.

7) Steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen: Wenn steuerliche Rahmenbedingungen, Abschreibungsmöglichkeiten, Haltefristen oder die Einbettung in die Nachfolgeplanung die Nettorendite und Planbarkeit verbessern, kann eine höhere Immobilienquote attraktiver werden. Die konkreten Effekte sind aber immer einzel-fallabhängig und erfordern eine individuelle Betrachtung. Wenn steuerliche Effekte unklar sind oder die Struktur zu komplex wird, steigt das Risiko von Fehlentscheidungen. Auch Änderungen im regulatorischen Umfeld oder hohe Transaktionskosten können dazu führen, dass die Flexibilität sinkt und eine zu hohe Quote Nachteile mit sich bringt.

8) Finanzierungsspielraum: Ausreichendes Eigenkapital und ein konservatives Finanzierungskonzept erhöhen die Robustheit des Immobilienbausteins und schaffen Freiräume für eine höhere Immobilienquote. Lässt sich

eine höhere Quote jedoch nur über unattraktive Finanzierungs-konditionen realisieren, sollte das Rendite- und Risiko-profil der Immobilieninvestition kritisch überprüft und mit alternativen Anlageklassen wie Aktien oder An-leihen abgeglichen werden.

Wie lautet unser Fazit?

Eine Beimischung von Immobilien bringt zwar Konzentra-tionsrisiken, laufenden Aufwand und eine einge-schränkte Liquidität mit sich, kann aber das Rendite- und Risiko-profil der eigenen Vermögensstruktur verbessern. Eine allgemeingültige Quote, wie hoch der Immobilien-anteil sein muss oder darf, gibt es allerdings nicht, weil Ziele, Vermögensstruktur, Lebenssituation und Risiko-tragfähigkeit zu stark variieren. Auch im Zeitablauf schwankt die optimale Quote und passt sich neuen Le-bensabschnitten dynamisch an. Die Drei-Speichenregel eignet sich zwar als Startpunkt für die Frage der optima-len Vermögensallokation, kann heute jedoch nicht mehr als starre Prozentvorgabe verstanden werden. Entschei-dend ist vielmehr die Nutzungsart der Immobilie, steuer-liche und rechtliche Rahmenbedingungen, der Finanzie-rungsspielraum und insbesondere der eigene Lebensstil. Unserer Meinung nach bleiben für den erfolgreichen Vermögensaufbau eine individuelle Beratung mit einem ganzheitlichen Blick auf das Gesamtvermögen unerläs-slich.

Marco Hinze und Simon Landt

Überblick über Marktdaten

	Stand	Veränderung zum				
	19.02.2026	12.02.2026	16.01.2026	18.11.2025	18.02.2025	31.12.2025
Aktienmärkte	13:55	-1 Woche	-1 Monat	-3 Monate	-12 Monate	YTD
Dow Jones	49663	0,4%	0,6%	7,7%	11,5%	3,3%
S&P 500	6885	0,8%	-0,8%	4,0%	12,3%	0,6%
Nasdaq	22754	0,7%	-3,2%	1,4%	13,5%	-2,1%
Russell 2000	2659	1,6%	-0,7%	13,2%	16,1%	7,1%
DAX	25057	0,8%	-0,9%	8,1%	9,7%	2,3%
MDAX	31623	1,6%	-0,9%	11,0%	11,7%	3,3%
TecDAX	3711	2,9%	-1,1%	8,6%	-4,3%	2,5%
EuroStoxx 50	6054	0,7%	0,4%	9,4%	9,4%	4,5%
Stoxx 50	5207	1,1%	1,5%	10,4%	9,8%	5,9%
Nikkei 225	57468	-0,3%	6,5%	18,0%	46,3%	14,2%
MSCI Welt	4541	0,6%	0,6%	6,7%	16,1%	2,5%
MSCI Welt SRI	4059	0,6%	0,2%	7,8%	12,1%	3,0%
MSCI Emerging Markets	1561	-0,6%	5,1%	14,6%	37,0%	11,1%
Zinsen und Rentenmärkte						
Bund-Future	129,30	43	116	59	-280	173
Bobl-Future	116,96	10	59	-98	-29	80
Schatz-Future	106,94	0	14	-5	19	15
3 Monats Euribor	2,01	2	-3	-5	-51	-2
3M Euribor Future, Dez 2026	1,99	-2	-11	-3	-14	-12
3 Monats \$ Libor	3,70	0	3	-24	-64	3
Fed Funds Future, Dez 2026	3,08	0	-12	3	-70	2
10-jährige US Treasuries	4,10	1	-13	-1	-46	-4
10-jährige Bunds	2,76	2	-4	8	29	-7
10-jährige Staatsanl. Japan	2,15	-7	0	41	73	10
10-jährige Staatsanl. Schweiz	0,28	-1	3	12	-25	-4
IBOXX AA, €	3,22	-1	-7	3	21	-11
IBOXX BBB, €	3,42	0	-8	-5	2	-14
Rohstoffmärkte						
Rohöl Brent	71,38	5,6%	11,2%	10,0%	-6,4%	17,3%
Gold	4982,67	0,5%	8,5%	23,0%	70,2%	15,2%
Silber	77,22	2,7%	-14,2%	52,3%	134,9%	8,3%
Kupfer	12816,75	0,3%	-0,4%	20,0%	36,3%	2,9%
Eisenerz	99,74	-0,6%	-6,9%	-4,4%	-6,6%	-6,9%
Frachtraten Baltic Dry Index	2063	-1,5%	31,7%	-6,9%	145,3%	9,9%
Devisenmärkte						
EUR/ USD	1,1767	-0,9%	1,3%	1,5%	12,6%	0,1%
EUR/ GBP	0,8742	0,4%	0,9%	-0,8%	5,4%	0,1%
EUR/ JPY	182,12	-0,2%	-0,8%	1,2%	14,9%	-1,1%
EUR/ CHF	0,9119	-0,3%	-2,1%	-1,2%	-3,2%	-2,1%

Quelle: LSEG Datastream

Quelle: LSEG Datastream



Carsten Klude
+49 40 3282-2572
cklude@mmwarburg.com

Dr. Christian Jasperneite
+49 40 3282-2439
cjasperneite@mmwarburg.com

Dr. Rebekka Haller
+49 40 3282-2452
rhaller@mmwarburg.com

Simon Landt
+49 40 3282-2401
mlandt@mmwarburg.com

Martin Hasse
+49 40 3282-2411
mhasse@mmwarburg.com

Jan Mooren
+49 40 3282-2132
jmooren@mmwarburg.com

Diese Information stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots dar, sondern dient allein der Orientierung und Darstellung von möglichen geschäftlichen Aktivitäten. Diese Information erhebt nicht den Anspruch auf Vollständigkeit und ist daher unverbindlich. Sie stellt keine Empfehlung zum eigenständigen Erwerb von Finanzinstrumenten dar, sondern dient nur als Vorschlag für eine mögliche Vermögensstrukturierung. Die hierin zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Soweit Aussagen über Preise, Zinssätze oder sonstige Indikationen getroffen werden, beziehen sich diese ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Information und enthalten keine Aussage über die zukünftige Entwicklung, insbesondere nicht hinsichtlich zukünftiger Gewinne oder Verluste. Diese Information stellt ferner keinen Rat oder eine Empfehlung dar. Vor Abschluss eines in dieser Information dargestellten Geschäfts ist auf jeden Fall eine kunden- und produktgerechte Beratung erforderlich. Diese Information ist vertraulich und ausschließlich für den hierin bezeichneten Adressaten bestimmt. Jede über die Nutzung durch den Adressaten hinausgehende Verwendung ist ohne unsere Zustimmung unzulässig. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien sowie sonstige Veröffentlichung des gesamten Inhalts oder von Teilen. Diese Analyse ist auf unserer Website frei verfügbar.