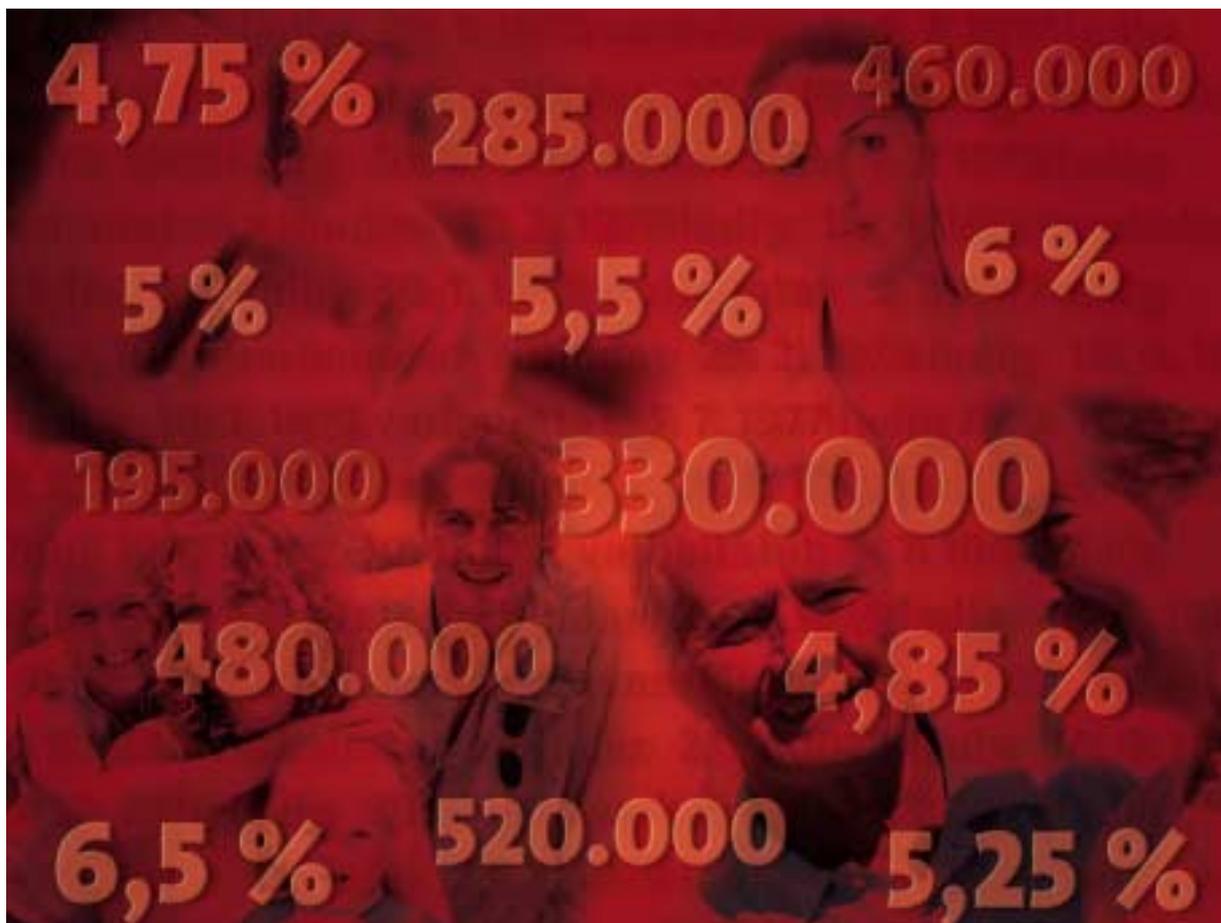


Neue Erwerbertypen am Wohnungsmarkt – Motive, Potenziale, Konsequenzen –



Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.

© by Bundesgeschäftsstelle Landesbausparkassen

Postfach 11 01 80, 10831 Berlin, Tel. 0 30/2 02 25-4 14, Fax 0 30/2 02 25-1 35

(Herausgeber)

empirica ag

Wirtschaftsforschung und Beratung

Kurfürstendamm 234, D-10719 Berlin, Tel. 0 30/88 47 95-0, Fax 0 30/88 47 95-17

www.empirica-institut.de, E-Mail: berlin@empirica-institut.de

Herstellung: DCM · Druck Center Meckenheim

ISSN 0944-2643

Printed in Germany 2005

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere die des öffentlichen Vortrags, der Rundfunksendung und der Fernsehausstrahlung, der fotomechanischen Wiedergabe, auch einzelner Teile.



Neue Erwerbertypen am Wohnungsmarkt – Motive, Potenziale, Konsequenzen –

im Auftrag der

**Bundesgeschäftsstelle Landesbausparkassen
im Deutschen Sparkassen- und Giroverband**

Ansprechpartner:

empirica ag

Dr. Reiner Braun, Dr. Marie-Therese Krings-Heckemeier

Annamaria Schwedt

I. HINTERGRUND DER UNTERSUCHUNG	6
1. FRAGESTELLUNG	6
2. UNTERSUCHUNGSDESIGN	9
II. STANDORT- UND OBJEKTPRÄFERENZEN DER ERWERBERTYPEN	10
1. ERWERBER- UND MIETERTYPEN IM ÜBERBLICK	10
2. KLASSISCHE ERWERBERTYPEN	11
2.1 Nestbauer	11
2.2 Rationaler Erwerber	13
2.3 Pragmatischer Erwerber	14
2.4 Selbstverwirklicher	16
2.5 Altersvorsorger	17
3. NEUE ERWERBERTYPEN	19
3.1 Lebensabschnittserwerber	19
3.2 Weichensteller	21
4. STANDORT- UND OBJEKTPRÄFERENZEN DER ERWERBERTYPEN IM ÜBERBLICK	24
5. QUANTITATIVE ABSCHÄTZUNG DER ERWERBERTYPEN	26
III. LEBENSÖKONOMIE DER NEUEN ERWERBERTYPEN ALS VORBILD FÜR BISHERIGE MIETERTYPEN	28
1. LEBENSABSCHNITTSERWERBER	29
1.1 Charakterisierung	29
1.2 Typische Einkommens-Biographie	30
1.3 Immobilien-Biographie	31
1.4 Konsumpotenzial im Alter und Vermögensbilanz zum Lebensabend	32

2.	WEICHENSTELLER	33
2.1	Charakterisierung	33
2.2	Typische Einkommens-Biographie	34
2.3	Immobilien-Biographie	35
2.4	Konsumpotenzial im Alter und Vermögensbilanz zum Lebensabend	36
3.	FINANZIERUNG UND ALTERSVORSORGE DER NEUEN ERWERBERTYPEN IM ÜBERBLICK	37
4.	EXKURS: FÜHRT DIE DEMOGRAPHISCHE ENTWICKLUNG ZUM CRASH DER IMMOBILIENWERTE?	39
IV.	FALLSTUDIEN	41
1.	LEBENSABSCHNITTSERWERBER	41
2.	WEICHENSTELLER	45
3.	NESTBAUER	47
4.	RATIONALE ERWERBER	52
5.	PRAGMATISCHE ERWERBER	56
6.	SELBSTVERWIRKLICHER	57
7.	ALTERSVORSORGER	59
V.	FAZIT UND EMPFEHLUNGEN	63
1.	DIFFERENZIERUNG DER NACHFRAGE	63
2.	ALTERSVORSORGE ATTRAKTIV GESTALTEN DURCH NACHFRAGEGERECHTE WOHNANGEBOTE FÜR DEN EIGENTUMSERWERB	64
3.	LEITLINIEN FÜR ANGEBOTE FÜR DIE NEUEN ERWERBERTYPEN	65
4.	LEITLINIEN FÜR ANGEBOTE FÜR DIE KLASSISCHEN ERWERBERTYPEN	66
5.	LEITLINIEN FÜR ANGEBOTE FÜR MIETERTYPEN	67
6.	SPAREN LEICHT GEMACHT DURCH TILGUNG STATT MIETZAHLUNG	68
7.	AUSBLICK	70
	ANHANG: ECKDATEN ZU DEN MODELLRECHNUNGEN	71

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

ABBILDUNG 1:	VERMÖGENSBESTÄNDE VON JUNGEN RUHESTÄNDLERN	6
ABBILDUNG 2:	DRÜCKENDE MIETENLAST AB 55	7
ABBILDUNG 3:	RELATIVE HÄUFIGKEIT DER VERSCHIEDENEN ERWERBERTYPEN	26
ABBILDUNG 4:	ZUSAMMENSETZUNG DER UNTER 60-JÄHRIGEN HAUSHALTE	26
ABBILDUNG 5:	EINKOMMENSENTSTEHUNG – LEBENSABSCHNITTSERWERBER	29
ABBILDUNG 6:	EINKOMMENSVERWENDUNG – LEBENSABSCHNITTSERWERBER	30
ABBILDUNG 7:	ENTWICKLUNG DES IMMOBILIENVERMÖGENS – LEBENSABSCHNITTSERWERBER	31
ABBILDUNG 8:	KONSUMPOTENZIAL MIT 65 JAHREN – MIETER VS. LEBENSABSCHNITTSERWERBER	32
ABBILDUNG 9:	EINKOMMENSENTSTEHUNG – WEICHENSTELLER	33
ABBILDUNG 10:	EINKOMMENSVERWENDUNG – WEICHENSTELLER	34
ABBILDUNG 11:	ENTWICKLUNG DES IMMOBILIENVERMÖGENS – WEICHENSTELLER	35
ABBILDUNG 12:	KONSUMPOTENZIAL MIT 65 JAHREN – MIETER VS. WEICHENSTELLER	36

TABELLENVERZEICHNIS

TABELLE 1:	ERWERBER- UND MIETERTYPEN IM ÜBERBLICK	10
TABELLE 2:	KARRIEREBEDINGTE WACHSTUMSRATE DER BRUTTOERWERBSEINKOMMEN	71

Vorwort

Vermögensbildung ist aktuell ein viel diskutiertes Thema. Angesichts der demografischen Veränderungen wird das Finanzierungsvolumen der gesetzlichen Rentenversicherung künftig nicht mehr ausreichen. Damit rückt die Frage, wie eine ausreichende Altersversorgung gesichert werden kann, immer mehr in den Vordergrund der Lebensplanung privater Haushalte. Die Vermögensbildung in Form von Wohneigentum wird dabei zunehmend an Bedeutung gewinnen. Empirische Untersuchungen belegen, dass Haushalte, die Eigentum erwerben auch nach Abschluss der Darlehensphase hohe Sparleistungen erbringen. Daher verfügen Rentner, die im selbstgenutzten Wohneigentum leben, über ein Vermögen, das im Vergleich zu den Ersparnissen von Mieterhaushalten mit ähnlichen Einkommen um ein Vielfaches höher liegt.

Die Landesbausparkassen legen mit dieser Studie zum ersten Mal eine Untersuchung vor, die prüft, inwieweit der bekannte und erprobte Weg der Altersvorsorge über den Immobilienerwerb auch von heute jüngeren Haushalten gewählt wird. Die Studie macht deutlich, dass aktuell ein Wandel bei den Eigen-

tumserwerbem stattfindet. Es gibt eine Vielfalt von unterschiedlichen Erwerbertypen, bei denen nicht mehr in erster Linie emotionale Momente eine Rolle spielen, sondern zunehmend ein rationales Verhalten dominiert. Die Philosophie ‚nur einmal im Leben ein Haus zu kaufen‘ trifft heute für viele nicht mehr zu. Änderungen und Anpassungen sind möglich und werden beim ersten Eigentumserwerb bereits mit eingeplant. Man sucht entsprechend der jeweiligen Lebensphase (Aufnahme der Berufstätigkeit, Familiengründung, postfamiliale Phase u.ä.) ein Objekt und einen Standort passend zur Art des Zusammenlebens mit anderen und eingebunden in die jeweils notwendige Infrastruktur.

Die Angebotsseite ist auf diese veränderte Nachfragesituation noch nicht optimal angepasst. Die Wohnungsmärkte müssen differenzierter werden. Will man die zunehmende Sensibilisierung für den Wohneigentumserwerb als Alterssicherungspotenzial mobilisieren, so ist die Bereitstellung einer großen Bandbreite von nachfragegerechten Angeboten wichtig.



Manfred Breuer



Dr. Hartwig Hamm

I. HINTERGRUND DER UNTERSUCHUNG

1. Fragestellung

Heutige Rentner, die in jungen Jahren Wohneigentum erworben haben, verfügen über ein Vermögen, das im Vergleich zu den Ersparnissen von Mieterhaushalten mit ähnlichen Einkommen um ein Vielfaches höher liegt (vgl. Abbildung 1). Die Erfahrungen der Vergangenheit zeigen, dass der Erwerb einer Wohnimmobilie so wirkt, als würde man sich ein „Sparschwein“ zulegen. Der Eigentumserwerber verfügt, je nach Lebensphase, über ein beachtliches Vermögen in Form der Immobilie. Die Wohneigentümer genießen vor allem nach Rückzahlung der Kredite einen höheren Lebensstandard als vergleichbare Mieter. Das frei verfügbare Einkommen liegt deutlich höher, weil die Wohnkosten im Alter weitaus niedriger ausfallen (vgl. Abbildung 2).

Angesichts der demographischen Veränderungen – niedrige Geburtenraten, steigende Rentnerquoten durch mehr ältere Menschen, frühe Verrentung und längere Lebenserwartung – wird das Finanzierungsvolumen der gesetzlichen Rentenversi-

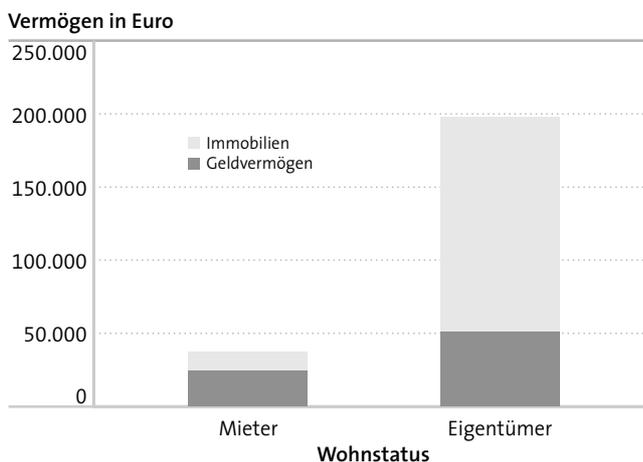
cherung künftig nicht mehr ausreichen. Damit rückt die private Altersvorsorge immer mehr in den Vordergrund der Lebensplanung privater Haushalte. Der Sozialstaat hat darauf bisher vor allem mit der steuerlichen Förderung privater Geldrenten reagiert (Riestersparen, Umstellung der betrieblichen Altersvorsorge und mit Beginn des Jahres 2005 die so genannten Rüruprenten¹).

Neben diesen Maßnahmen gerät in der öffentlichen Debatte zuweilen die Bedeutung der Eigenheimrente in Form der ersparten Mietzahlung im Alter in den Hintergrund. Aktuell stellt sich daher die Frage, inwieweit dieser bekannte und erprobte Weg der Altersvorsorge von den heute jüngeren Haushalten noch gewählt wird, welche Standort- und Objektpräferenzen bei heutigen Erwerbertypen von Bedeutung sind und welche Konsequenzen sich daraus für die Altersvorsorge ergeben.

In der Vergangenheit gab es eine sehr stabile Motivationsstruktur für den Erwerb von Wohneigentum. Man könnte fast formulieren: Jeder, der es sich leisten konnte, wurde Wohneigentümer. In der Zwischenzeit sind die Motivationsstrukturen in Bewegung geraten. Angesichts der gesunkenen Geburtenraten können die Familienmotive bei vielen jüngeren (potenziellen) Erwerbern keine Rolle mehr spielen. Es stellt sich also die Frage, inwieweit andere Aspekte der jeweiligen Lebenssi-

Abbildung 1: Vermögensbestände von jungen Ruheständlern

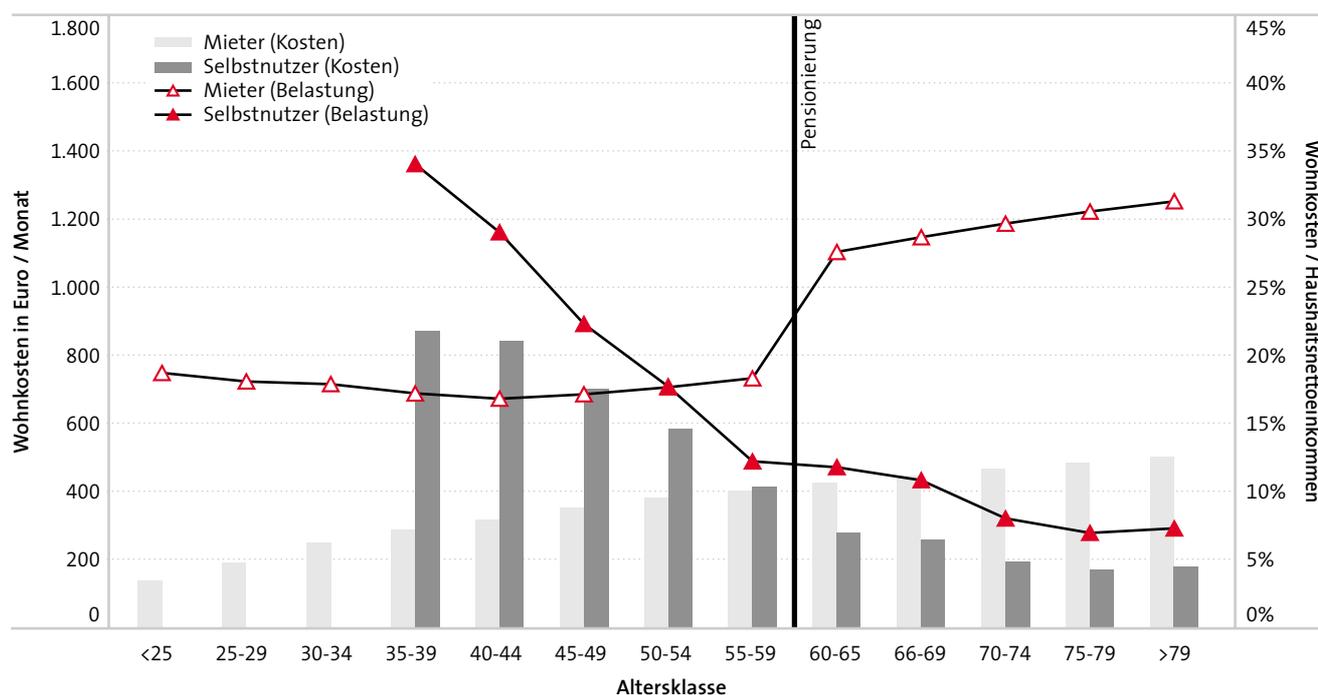
Auswahl: 60- bis 64-jährige Haushalte, verfügbares Einkommen 1.100–1.500 €/Monat



Quelle: Eigene Berechnungen von empirica auf Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) 2003

¹ Im Rahmen der nachgelagerten Besteuerung der gesetzlichen Rente ergibt sich ab Januar 2005 auch für die private Altersvorsorge aus unbesteuerter Einkommen ein immer größerer Spielraum. Denn neben den gesetzlichen Rentenbeiträgen können innerhalb vorgegebener Höchstbeträge auch so genannte „Rüruprenten“ bespart werden. Das sind Beiträge zu kapitalgedeckten Altersvorsorgeprodukten, die frühestens zum 60. Geburtstag eine monatliche Leibrente vorsehen und deren Ansprüche nicht vererblich, nicht beleihbar, nicht veräußerbar und nicht kapitalisierbar sind.

Abbildung 2: Drückende Mietenlast ab 55
Typische Entwicklung der Wohnkosten von Mietern und Eigentümern



Quelle: Eigene Berechnungen von empirica auf Basis der EVS 1998²

empirica

tuationen die Erwerbsentscheidungen beeinflussen. Aber unabhängig von den verschiedenen, jetzt gewichtiger gewordenen Motivationen ist Wohneigentum eine Alterssicherung. Das Motiv der Alterssicherung wird jeweils mit anderen Motivationen verknüpft beziehungsweise durch diese eingefärbt. Für Bauträger und Finanzierer folgt daraus, dass man nicht einfach (nur) auf das Alterssicherungsmotiv setzen kann. Im Wettbewerb der Angebote fällt die Entscheidung für das eine oder andere Objekt und den Standort aus mehreren Motiven. Das jeweils erworbene Eigenheim bzw. die Eigentumswohnung müssen in der Bauform und der damit verbundenen Wohnqualität, der Lage und dem Erscheinungsbild verschie-

denen Ansprüchen gerecht werden. Die Alterssicherung kann mit unterschiedlichen Formen des Wohneigentums erreicht werden. Wenn das gesamte Erwerberpotenzial ausgeschöpft und Alterssicherung in einer möglichst produktiven Kombination mit anderen Zielen bzw. Motivationen realisiert werden soll, dann ist die Differenzierung der Erwerbertypen und ihrer Vorlieben von zentraler Bedeutung.

Ziel der vorliegenden empirischen Untersuchung ist es, die unterschiedlichen Erwerbertypen zu ermitteln und somit den Anbietern (Bauträger, Finanzierungsinstitute) Informationen zur Verfügung zu stellen, die eine möglichst optimale Anpassung der Angebote an die Nachfragestruktur ermöglichen. Die Angebote werden sich entsprechend der vielfältigen Lebens-

² Entsprechende Informationen aus der EVS 2003 liegen noch nicht vor.

läufe anpassen (müssen). Der Schwellenhaushalt, der auf sehr preisgünstige Angebote angewiesen ist und über längere Fristen Eigenkapital anspart, ist im Hinblick auf Standort und Objektqualität weniger wählerisch als der wohlhabende Eigentumserwerber, der entsprechend der jeweiligen Lebensphase Eigentum erwirbt und dieses veräußert bzw. vermietet, um in späteren Lebensphasen neues Eigentum zu erwerben. Bei beiden Erwerbertypen entsteht mit dem Eigentumserwerb quasi automatisch ein Alterssicherungseffekt. Die Eigentumsbildung und der Alterssicherungseffekt werden maximiert, wenn sich das Angebotsprofil nach Bauform, Lage und Erscheinungsform am Nachfragerprofil orientiert.

2. Untersuchungsdesign

Als typischen Wohneigentümer hatte man in der Vergangenheit einen ganz bestimmten Haushaltstyp und „Menschenschlag“ vor Augen: Die Zwei- bzw. Drei-Generationenfamilie, die jeden „Pfennig“ und viele Stunden Arbeit in ihr Häuschen investiert, es als den Mittelpunkt der Welt ansieht und es um keinen Preis aufgeben möchte. Dieser emotional stark an die Immobilie gebundene Typ – wir nennen ihn den Familienversorger – gehört aber offensichtlich immer mehr der Vergangenheit an. Dies gilt insbesondere angesichts der zunehmenden Zahl kinderloser Haushalte.

Man kann zwar unterstellen, dass sich die heutigen jungen Haushalte auch Wohneigentum wünschen, aber bei sehr viel weniger emotionalen Bindungen an die erworbene Immobilie. Bei der vorliegenden Untersuchung wurden deswegen im Rahmen von Leitfadengesprächen die Einstellungen verschiedener Haushalte gegenüber Wohneigentum sowie ihre Objekt- und Standortpräferenzen untersucht (vgl. Kapitel II). Auf Basis dieser Gespräche wurde eine Systematik über die verschiedenen Erwerbertypen erstellt. Es haben sich zwei völlig neue Typen von Eigentumserwerbern herauskristallisiert. Zum einen der „Weichensteller“, der trotz später Familiengründung bereits frühzeitig den Weg ins Wohneigentum findet. Zum anderen der „Lebensabschnittserwerber“, der seine Immobilie den wechselnden Wohnbedürfnissen und Lebensstandards in verschiedenen Lebensphasen anpasst.

Die Lebensentwürfe der beiden neuen Erwerbertypen können auch vielen Mietertypen (drei Typen im Rahmen der vorliegenden Untersuchung ermittelt, vgl. Kapitel II.1) den Weg ins Wohneigentum ebnen. Dies gilt vor allem für diejenigen Mietertypen, die an der Eigenkapitalschwelle für die persönliche Immobilie scheitern bzw. für die konsumorientierten, meist kinderlosen Luxusmieter und urbanen Verweigerer. Deswegen

wurden für die neuen Erwerbertypen Modellrechnungen im Hinblick auf die Finanzierung der Immobilie und die Konsequenzen für die Altersvorsorge erstellt (vgl. Kapitel III). Dabei wurden auch die Unterschiede herausgearbeitet, die sich ergeben hätten, wenn die Haushalte, statt Wohneigentümer zu werden, Mieter geblieben wären. Die Berechnungen wurden mit Hilfe des empirica-Simulationsprogramms «Lebensökonomie» durchgeführt. «Lebensökonomie» umfasst sämtliche Entscheidungen über Familienbildung, Erwerbsbeteiligung und Vermögensbildung. Das Simulationsprogramm verarbeitet die zeitliche Entwicklung dieser Determinanten für verschiedene Haushaltstypen über deren gesamten Lebenszyklus.

Ergänzend zur systematischen Darstellung der verschiedenen Erwerbertypen wurden für die neuen und die klassischen Erwerbertypen Fallstudien erstellt – mit jungen Haushalten und teilweise auch mit mittelalten Haushalten oder mit Ruheständlern (vgl. Kapitel IV). Bei den Fallstudien werden die verschiedenen Erwerbertypen – im Unterschied zu den eher prototypischen Charakterisierungen in Kapitel II – individuell mit Leben gefüllt. Dabei werden die unterschiedlichen Motivationen, Einstellungen und Wechselbeziehungen zwischen den sich gegenseitig beeinflussenden Faktoren (Altersvorsorge, Gründe für/gegen Immobilienerwerb, Standort-/Objektpräferenzen u.Ä.) in den einzelnen Lebensphasen der individuellen Erwerbertypen plastischer beleuchtet.

Vor dem Hintergrund der oben erörterten Untersuchungsschritte wurden die Vorteile des selbst genutzten Wohneigentums hinsichtlich der privaten Altersvorsorge und die bei Beratung und Erwerb zu berücksichtigenden Bedürfnisse der verschiedenen Erwerbertypen analysiert (vgl. Kapitel V).

II. STANDORT- UND OBJEKTPRÄFERENZEN DER ERWERBERTYPEN

1. Erwerber- und Mietertypen im Überblick

Insgesamt haben sich elf unterschiedliche Erwerbertypen herauskristallisiert³ (vgl. Tabelle 1), wobei nur zwei Haushaltstypen kein ausgesprochenes Interesse am Wohneigentum haben. Dies sind die Luxusmieter und die urbanen Verweigerer. Luxusmieter sind Haushalte, die vorwiegend in Großstädten leben und zentrale Standorte mit Flair bevorzugen. Sie sind relativ gut verdienende Haushalte und haben hohe Ansprüche an die Wohnqualität. Das betrifft die Größe der Wohnung und die Ausstattung. Sie sind nicht generell gegen den Erwerb von Wohneigentum eingestellt. Die wichtigsten Auswahlkriterien sind eine hohe Qualität des Objektes und ein zentraler Standort. Wenn sie an dem gewünschten Standort kein entsprechendes Eigentumsobjekt finden, dann mieten sie, selbst wenn die Miete sehr hoch ist. Auch die urbanen Verweigerer leben in Großstädten. Ihre Mobilität ist extrem hoch. Sie lieben das urbane Leben und empfinden Wohneigentum eher als „Klotz am Bein“. Im Unterschied zu den Luxusmietern und den urbanen Verweigerern möchten die Schwel-

lenhaushalte gerne Eigentum erwerben, sie scheitern jedoch (noch) an den hohen Eigenkapitalanforderungen.

Der Lebensabschnittserwerber und der Weichensteller sind „neue“ Erwerbertypen, die man bei den heute jüngeren Haushalten findet. Dabei steht der „Weichensteller“ für den urbanen Haushalt, der nicht oder erst spät eine Familie gründet und trotzdem gute Motive für den Erwerb von Wohneigentum findet. Demgegenüber ist der „Lebensabschnittserwerber“ auf den ersten Blick ein klassischer Familientyp. Allerdings reagiert er flexibler und pragmatischer auf die wechselnden Wohnbedürfnisse und Lebensstandards in verschiedenen Lebensphasen.

Solche Lebenspläne sind untypisch für die jetzige Generation der Ruheständler. Hier findet man oft den Familienversorger, ein „Auslaufmodell“. Der Familienversorger ist ein typischer Erwerber der deutschen Nachkriegszeit. Er hat sich für die Versorgung seiner bis zu drei Generationen umfassenden Familie verantwortlich gefühlt. Er konnte in der Regel nicht auf Vermögenswerte zurückgreifen. Das wichtigste Kapital war die „billige“ Arbeitskraft sämtlicher Familienmitglieder. Zunächst wurde ein „kleineres“ Haus gebaut. Mit steigendem Einkommen und Wohlstand wurde dieses angebaut, z.T. wurden auf großen Grundstücken weitere Gebäude errichtet. Die Kinder, z.T. auch die Enkelkinder, wurden bei Familiengründung durch die An- und Neubauten mit versorgt.

Tabelle 1: Erwerber- und Mietertypen im Überblick

Erwerbertypen
Neue Erwerbertypen
• Lebensabschnittserwerber
• Weichensteller
Klassische Erwerbertypen
• Nestbauer
• Rationaler Erwerber
• Pragmatischer Erwerber
• Selbstverwirklicher
• Altersvorsorger
„Auslaufmodell“
• Familienversorger
Mietertypen
• Schwellenhaushalt
• Luxusmieter
• Urbaner Verweigerer

³ Dabei wird nicht nur Bezug genommen auf die im Rahmen der vorliegenden Untersuchung durchgeführten Leitfadengespräche und Fallstudien, sondern auch auf Recherchen, die empirica im Rahmen verschiedener Wohnungsmarktanalysen und Gutachten in den letzten zehn Jahren bundesweit durchgeführt hat.

2. Klassische Erwerbertypen

2.1 Nestbauer

2.1.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Die Nestbauer leben überwiegend in einer eher ländlich/kleinstädtischen Umgebung. Es handelt sich um Paare, die vor der Geburt der Kinder in einer relativ kleinen Wohnung (Vermeidung hoher Kosten) leben und bis zur Geburt des ersten Kindes beide arbeiten. Sie haben eine sehr

emotionale Einstellung zum Wohneigentum. Wohneigentum ist für sie untrennbar mit dem Lebensziel „Familie mit Kindern“ verbunden. Sie können sich eine glückliche Familie nur im Eigenheim vorstellen.

Im Unterschied zu allen anderen Erwerbertypen gibt es keinen äußeren Anlass, der die Entscheidung für den Eigentumserwerb auslöst. Lange bevor der Eigentumserwerb konkret

Nestbauer: Präferierte Standorte/Objekte



„Gewachsenes“ Umfeld im Umland



Familiengerechtes Haus im Umland



Großzügiges Grundstück im ländlichen Raum



„Paradies“ für Kinder im ländlichen Raum

ansteht, wird dieser geplant. Das betrifft sowohl die Art des Objektes wie auch die finanzielle Vorsorge. Während der Planungsphase setzen sich die Nestbauer mit Anlagemodellen für das Eigenkapital (u.a. auch eine Wohnimmobilie als Geldanlage), mit Finanzierungsmöglichkeiten für den Fremdkapitalanteil sowie einer möglichst optimalen Finanzgestaltung auseinander.

Der tatsächliche Erwerb des Hauses für die Familie erfolgt in der Lebensphase, in der das erste/zweite Kind unterwegs oder gerade geboren ist. Dieser Erwerbszeitpunkt wird aus zweierlei Überlegungen gewählt. Zum einen möchte der Nestbauer bis zur Geburt der Kinder viel Eigenkapital angespart haben, um das ideale Familienhaus erwerben zu können. Dafür müssen in der Regel beide Eltern bis zu der Geburt des ersten Kindes berufstätig sein. Das Eigenkapital sollte ausreichen, um der Frau zu ermöglichen, sich nach der Geburt der Erziehung des Kindes/der Kinder zu widmen, ohne (voll) erwerbstätig zu bleiben (zumindest bis die Kinder eingeschult sind).

2.1.2 Standort- und Objektpräferenzen

Aufgrund der Präferenzen für ein familienfreundliches Wohnen suchen Nestbauer eher gewachsene Wohngebiete in Stadtrandzonen oder ländliche Gemeinden mit viel Grün im Umfeld. Die Nestbauer legen großen Wert auf ein attraktives Eigenheim, wobei eine Wohnung im Geschoss nicht in Betracht kommt. Individualität spielt eine große Rolle, so dass oft der Erwerb im Bestand mit einem entsprechenden Umbau (gewachsenes Umfeld mit besonderem Charme) gewählt wird. Der Nestbauer plant das Familienheim als die Lösung für den Rest des Lebens. Das Haus soll nicht verkauft, sondern vererbt werden.

Herr A.: „Das war für mich eigentlich nie eine Frage, dass ich, wenn ich Kinder habe, in ein eigenes Haus ziehe. Wir waren da sehr zielorientiert, wie wir uns das Leben aufgebaut haben, das wir uns gewünscht haben. Unser Ziel, das war für mich und auch für meine Frau immer: Ehe und Kinder und ein Haus. Das hat für mich immer alles zusammen gehört. Da haben wir doch die eine oder andere Mark nicht ausgegeben, sondern sie lieber angelegt.“

Frau A.: „Unser Haus ist unser Lebensnest. Statt essen zu gehen, kochen wir hier und kaufen dafür gute Sachen ein. Abends spielen wir gerne mit den Kindern oder wir lesen und genießen es einfach hier zu sein. Und im Sommer ist es hier mit dem Garten so wie im Paradies. Es sind oft so viele Kinder hier zum Spielen. Wir laden auch ganz oft Leute ein und grillen, oder jemand schaut einfach so vorbei.“

Herr K.: „Wir haben unser Haus so geplant, dass wir es ein Leben lang nutzen können. Da muss einfach alles stimmen. Wir haben ein Haus gewählt, das uns rundum richtig gefällt.“

2.2 Rationaler Erwerber

2.2.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Rationale Erwerber, die sowohl in ländlicher Umgebung wie auch in Städten leben, sind zum Zeitpunkt des Erwerbs der ersten Wohnimmobilie allein stehende oder kinderlose Doppelverdienerhaushalte. Der Kinderwunsch ist in der Regel nicht ausgeschlossen. Sie erwägen aber, Eigentum zu erwerben,

bevor Überlegungen zur Familiengründung angestellt werden.

Die rationalen Erwerber setzen sich mit dem Ersterwerb einer Wohnimmobilie mit Beginn der Berufstätigkeit auseinander. Sie prüfen, ob sie mit der Miete, die sie für das gewünschte Objekt/den bevorzugten Standort zahlen müssen, nicht auch eine Immobilie erwerben können. Der rationale Erwerber geht

Rationaler Erwerber: Präferierte Standorte/Objekte



Gute Erreichbarkeit von Infrastruktur in einer Mittelstadt



Gute Erreichbarkeit von Infrastruktur in einer Großstadt



Bestandsobjekt in einer Mittelstadt



Bestandsobjekt in einer Großstadt

davon aus, dass er in seinem Leben noch weitere Immobilien erwirbt. In der Regel plant er, die ersterworbene Immobilie später zu veräußern, um Kapital für den Erwerb einer anderen frei zu machen, die seinen alters-/lebensabschnittsspezifischen Anforderungen besser entspricht.

2.2.2 Standort- und Objektpräferenzen

Zentrales Auswahlkriterium ist die Finanzierbarkeit der Immobilie zu einer vergleichbaren Belastung, wie wenn sie gemietet würde. In Abhängigkeit vom Haushaltstyp fällt die Standortwahl sehr unterschiedlich aus. So gibt es unter den rationalen Erwerbern sowohl mobile wie auch relativ immobile Haushalte. Die einen wählen z.B. einen relativ weit von ihrem Arbeitsplatz entfernten Standort, weil sie dort über ein schnell erreichbares soziales Netzwerk verfügen. Die urban orientierten Haushalte, die u.a. stark berufstätig eingeschränkt sind, ziehen an zentrale Standorte mit guter Erreichbarkeit des Arbeitsplatzes sowie Restaurants und attraktiven Kneipen in fußläufiger Entfernung. In der Regel erwerben rationale Erwerber ein Bestandsobjekt (vorwiegend im Geschosswohnungsbau).

Frau K.: „Eigentlich fühlen wir uns in einer Mietwohnung unabhängig, aber es ist schlichtweg eine Rechnung, ob sich ein Kauf im Gegensatz zur Miete lohnt.“

Herr O.: „Wenn ich das Geld, das ich als Miete zahle, auch in Eigentum investieren kann, wäre es irrational, das nicht zu tun.“

Herr B.: „Der Kauf einer Wohnung und in die eigene Tasche zu zahlen ist besser als mieten. Die Wohnung, die ich gekauft habe, ist keine Wohnung fürs Leben. Sie ist

von der Größe her ideal für eine Person. Wenn ich heirate und Kinder kriege, wird die Wohnung verkauft. Und damit habe ich das Eigenkapital für eine größere Wohnung oder ein Haus.“

2.3 Pragmatischer Erwerber

2.3.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Die pragmatischen Erwerber sind höher qualifiziert und als Doppelverdienerhaushalte meist gut verdienend. Für beide Partner nimmt die Berufstätigkeit eine zentrale Stellung in ihrem Leben ein. Mobilität und Ungebundenheit sind für sie sehr wichtig. Der Erwerb einer Wohnimmobilie wird meist erst dann in Erwägung gezogen, wenn beide Partner in ihrer Karriere stabilisiert sind. Dementsprechend ist der pragmatische Erwerber beim Erwerb der ersten Immobilie vergleichsweise alt (Haushaltsvorstand zwischen 40 und 50 Jahren). Oft leben sie noch mit Kind(ern) im Haushalt. Bis zum Zeitpunkt des Erwerbs haben die pragmatischen Erwerber relativ viel Geldvermögen angespart.

2.3.2 Standort- und Objektpräferenzen

Der pragmatische Erwerber hat an den Standort und die Immobilie im Hinblick auf die Lebensqualität einen hohen Anspruch. In der Regel wählt er ein attraktives Bestandsobjekt in zentraler Lage. Allerdings sind die Bindungen der pragmatischen Erwerber an die Immobilie locker. Sie können sich gut vorstellen, die Immobilie auch wieder zu veräußern. Aus Sicht der pragmatischen Erwerber könnte ein wesentlicher Grund für einen späteren Verkauf der Immobilie Kapitalbedarf für größere Aufwendungen sein – z.B. bei Pflegebedürftigkeit.

Dementsprechend wählen pragmatische Erwerber Objekte, die ohne großen Wertverlust verkauft werden können.

Frau K.: „Wir haben lange gesucht, weil wir klare Vorstellungen von dem Objekt hatten, z.B. sollte die Wohnung mindestens über vier Zimmer und zwei Bäder verfügen. Außerdem kam für uns nur eine zentrale Lage in Betracht.“

Frau A.: „Als wir das Haus gekauft haben, waren wir beide beruflich etabliert. Für uns stand fest, dass wir nicht noch einmal berufsbedingt umziehen. Wir haben diese Gründerzeitvilla gekauft, weil uns das Haus und der Garten gefallen. Sollten wir das Haus mal verkaufen müssen, z.B. im Alter, dann ist allein schon aufgrund der zentralen Lage von einer Wertsteigerung auszugehen.“

Pragmatischer Erwerber: Präferierte Standorte/Objekte



Standort in zentraler Lage



Standort in „gehobenem“ Stadtteil



Attraktive Doppelhaushälfte



Attraktive Geschosswohnung

2.4 Selbstverwirklicher

2.4.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

In der Regel sind Selbstverwirklicher ältere Haushalte. Man findet sie in allen Regionen und Bildungsschichten. Wohneigentum bedeutet für den Selbstverwirklicher Freiheit und die Möglichkeit, sich selbst mit der Wunschimmobilie zu verwirklichen, z.B. durch eigenes Gestalten.

Häufig hat der Selbstverwirklicher vorher schon eine andere Immobilie erworben, z.B. im Zusammenhang mit der Familiengründung (zu diesem Zeitpunkt z.B. Lebensabschnittserwerber). In der Zwischenzeit sind die Kinder aus dem Haus und „stehen auf eigenen Füßen“.

Selbstverwirklicher: Präferierte Standorte/Objekte



„Verspieltes“ Liehaberobjekt



„Minimalistisches“ Liehaberobjekt



Neubau am Bestand



„Traumimmobilie“

2.4.2 Standort- und Objektpräferenzen

Die Selbstverwirklicher wählen einen individuellen Neubau oder ein Bestandsobjekt, das sie mit viel Liebe umbauen. Sie bauen im ländlichen Raum z.B. an dem bestehenden Eigentum an oder stoßen in der Nachbarschaft „zufällig“ auf die „Traummobilie“. Unter den Selbstverwirklichern sind u.a. auch Haushalte vertreten, die berufsbedingt ihren Heimatort verlassen haben und im Rentenalter zurückziehen, um in ihrer alten Heimat ein Liehaberobjekt zu erwerben.

Frau W.: „Als die Kinder aus dem Haus waren, gab es eigentlich keinen Grund mehr in unserem – in erster Linie praktischen – „Familienheim“ zu leben. Dann kam der Wunsch, ein kleines Haus fürs Alter in unserer ehemaligen Urlaubsregion zu bauen. Den haben wir uns erfüllt.“

Herr M.: „Wir mussten wegen Eigenbedarfs umziehen und haben nicht die richtige Wohnung gefunden, um darin alt zu werden. Also entschieden wir uns, selbst neu zu bauen und darin alle Vorstellungen zu verwirklichen, die wir vom Wohnen haben.“

Herr G.: „Ich habe mir mit diesem Haus meinen Lebens Traum erfüllt.“

2.5 Altersvorsorger

2.5.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Bei den Altersvorsorgern handelt es sich um Ein- bzw. Zweipersonenhaushalte. Entweder sind sie kinderlos oder die Frau unterbricht ihre Berufstätigkeit nur sehr kurz bei der Geburt des Kindes (in der Regel nur ein Kind). Sie sind gut verdienend und erwerben in frühen Jahren kein Wohneigentum, damit sie möglichst flexibel sind, v.a. im Hinblick auf die berufliche Karriere. Erst später, wenn sie beruflich gesettelt sind (und bei Haushalten mit Kindern, wenn diese aus dem Haus sind), denken sie über den Erwerb einer Immobilie nach. Hierbei spielt das Altersvorsorgemotiv eine zentrale Rolle, auch weil sie nicht sicher sind, ob ausreichende Unterstützung in der Familie möglich sein wird.

2.5.2 Standort- und Objektpräferenzen

Sie suchen eine zentrale Lage mit einer vielseitigen Infrastruktur in fußläufiger Entfernung. Bevorzugt werden Standorte in einer überschaubaren Nachbarschaft. Bei der Auswahl des Objektes spielen altengerechte Aspekte eine zentrale Rolle. Zum Beispiel achten die Altersvorsorger darauf, dass große Teile des Hauses/der Wohnung schwellenfrei und die Räume entsprechend groß sind, so dass man auch mit eingeschränkter Mobilität (und Gehhilfe) weitgehend selbstständig wohnen kann.

Herr S.: „Wir haben uns einen Bungalow ohne Treppen ausgesucht, damit wir hier wohnen bleiben können, auch wenn wir nicht mehr gut laufen können oder einer von uns im Rollstuhl sitzt.“

Frau Z.: „In der Großstadt ist es uns zu hektisch. Wir haben ein Haus in zentraler Lage in einer Kleinstadt gesucht, wo alles gut fußläufig erreichbar ist. So hoffen wir, dass wir im Alter nicht noch einmal umziehen müssen.“

Altersvorsorger: Präferierte Standorte/Objekte



Umfeld mit vielseitiger Infrastruktur



Überschaubare Nachbarschaft



Schwellenfreie Geschosswohnung



Schwellenfreies Einfamilienhaus

3. Neue Erwerbertypen

3.1 Lebensabschnittserwerber

3.1.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Bei den Lebensabschnittserwerbern handelt es sich in der Regel um Akademiker, die vor dem Eigentumserwerb in der Stadt lebten. Noch während des Studiums bzw. mit Beginn der Berufstätigkeit zieht der Lebensabschnittserwerber mit einem Partner zusammen. Zunächst genießen beide das Leben, wobei ihre Konsumneigung (Reisen, Restaurantbesuch u.Ä.) mit dem Haushaltseinkommen steigt. Beide arbeiten vor der Geburt des ersten Kindes und die Frau nimmt nach kurzer Unterbrechung (Elternzeit) ihre Erwerbstätigkeit wieder auf.

Der Lebensabschnittserwerber setzt sich mit dem Erwerb der ersten Immobilie konkret in der Phase der Familienerweiterung (Geburt des ersten Kindes bzw. des zweiten/dritten Kindes) auseinander, wobei Eigentum als ein Mittel für familien-gerechte Wohnqualität gilt. Dem entspricht eine eher funktionale und weniger emotionale Einstellung zum Erwerb der ersten Wohnimmobilie.

Die Entscheidung für den Eigentumserwerb statt Miete ist oft (v.a. in der Großstadt) das Ergebnis einer Kosten-Nutzen-Überlegung. Beim Abwägen der Bedürfnisse stellt man fest, dass das Objekt, das aufgrund der Familien- und Arbeitssituation geeignet wäre, im gesuchten Einzugsbereich nicht bzw. nur zu sehr hohen Mietkosten angeboten wird. Die Lebensabschnittserwerber weichen auf einen anderen Standort aus und kaufen ein familiengerechtes Einfamilienhaus. Entsprechend der relativ späten Planung des Eigentumserwerbs (Haushaltsvorstand Mitte bis Ende 30) fehlt ausreichend angespartes Eigenkapital. Oft helfen die Eltern bzw. Großel-

tern finanziell und betrachten den Zuschuss als vorgezogenes Erbe.

3.1.2 Standort- und Objektpräferenzen

Der Lebensabschnittserwerber sucht zunächst in innerstädtischer Lage nach einer größeren Wohnung mit einem familien-gerechten Grundriss (oft vier und mehr Zimmer). Ein zentrales Auswahlkriterium ist eine kinderfreundliche Umgebung mit guter Infrastruktur, möglichst mit anderen jungen Familien im Umkreis. Dabei geht es vor allem um Zeit- und Geldersparnisse, um gut erreichbare Kindertagesstätten und Schulen. Familienleben und der Arbeitsalltag sollen gut miteinander vereinbar sein – gerade dann, wenn die Mutter ihre Erwerbstätigkeit wieder aufnimmt oder deren Umfang ausweitet. Dies ist in der Regel bei diesem Erwerbertyp der Fall, alleine schon um die Immobilie finanzieren zu können.

Große Bedeutung hat die Lage des Standortes zum Arbeitsplatz. Nach einem längeren Suchprozess weichen die meisten aus Kostengründen auf einen peripheren bzw. außerhalb der Stadt liegenden Standort aus, der verkehrsgünstig zum Arbeitsplatz gelegen ist. Die Lebensabschnittserwerber nehmen in Kauf, dass ihnen die hier angebotenen Objekte ästhetisch nicht zusagen (z.B. ein Reihenhaus in einem homogenen Neubaugebiet). Das letztendlich ausgewählte Objekt, das in der Regel in einer Neubausiedlung mit Nachbarn in einer ähnlichen Lebenslage liegt, wird wegen der Kosten und des familienfreundlichen Umfeldes akzeptiert. Aspekte wie Attraktivität, Charme und Individualität des Objekts werden gegenüber den Kosten-Nutzen-Aspekten hinten angestellt. Letztendlich ist bei der Wahl des Objektes ausschlaggebend, ob es „geschützte“ Spielmöglichkeiten für kleine Kinder im hausna-

hen Bereich gibt und der Stellplatz gut erreichbar ist (möglichst vor der Haustür).

Der Lebensabschnittserwerber geht nicht davon aus, dass er das familiengerechte Haus für den Rest seines Lebens bezieht. Beim Kauf steht für die meisten schon fest, dass sie später, sei es beruflich bedingt oder mit zunehmender Verbesserung der finanziellen Situation (Aufstieg im Beruf, Frau wieder erwerbs-

tätig u.Ä.) ein anderes Haus, das eventuell eher den eigenen ästhetischen Vorstellungen entspricht, erwerben.

Herr P.: „Natürlich wollte ich nie in ein Reihenhaus ziehen, jetzt passt das aber einfach in unsere Lebensphase. Ich will aber auch nicht immer hier wohnen bleiben, mein Traumhaus ist eine Gründerzeitvilla in einem hübschen gewachsenen Viertel und vielleicht können wir das in

Lebensabschnittserwerber: Präferierte Standorte/Objekte



Neubauprojekt im Umland



Neubauprojekt an der Peripherie



Familienfreundliches Umfeld im Umland



Familienfreundliches Umfeld an der Peripherie

zehn Jahren realisieren. Erstmal ist es einfach toll, dass die Kinder hier auf der Straße und im Garten spielen können.“

Frau Z.: „Die alte Wohnung wurde mit einem Schlag zu klein, weil der zweite Sohn auf die Welt kam. Wir haben dann zunächst etwas zur Miete gesucht. Ob Miete oder Eigentum, das war ganz egal, ich wollte nur in der Stadt bleiben, und wenn's am Rand ist – Hauptsache, ich kann abends trotzdem noch kurz ins Kino oder mich mit einer Freundin im Café treffen, ohne dass es eine Weltreise ist. Aber die Miete für so was, wie wir es jetzt haben, wäre wirklich viel zu hoch gewesen.“

Herr P.: „Also wenn wir völlig frei nach einer Wohnung oder einem Haus gesucht hätten, dann wäre sicherlich etwas völlig anderes dabei herausgekommen. Ich hätte mir eine große helle Dachgeschosswohnung in der Stadt vorstellen können, aber mit den Kindern geht das nicht. Für die Kinder ist es in der Kleinstadt angenehmer und für die nächsten Jahre ist das schon in Ordnung.“

Frau L.: „Wir haben unser Haus so ausgesucht, dass wir in der Nähe von meiner Arbeitsstelle wohnen. Das ist auch gut so, denn ich arbeite jetzt wieder mehr.“

Herr K.: „Wenn ich die Wahl gehabt hätte, dann hätte ich mir schon die Option offen gehalten, noch in andere Städte und ins Ausland zu ziehen, dann hätte ich mich nicht in so eine Wohnsiedlung eingekauft. Aber dadurch, dass die Familie so wurde, wie sie ist – nämlich groß – hatte ich die Wahl eben nicht.“

3.2 Weichensteller

3.2.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Der Weichensteller ist ein hoch qualifizierter Akademiker und lebt vorwiegend in der Großstadt. Er hat früh Karriere gemacht. Sein Einkommen ist dementsprechend überdurchschnittlich hoch. Er lebt alleine oder mit Partner zur Zeit des Eigentumserwerbs noch ohne Kinder.

Bevor der Weichensteller den Erwerb einer Wohnimmobilie in Erwägung zieht, gibt er sehr viel Geld aus. Das Geld zerrinnt ihm mehr oder weniger zwischen den Händen. Er sucht nach einem „Sparanreiz“ und sieht in der Wohnimmobilie eine Geldanlage, die ihn zum Sparen zwingt. Mit dem Erwerb der Immobilie stellt er die Weichen für den Aufbau eines dauerhaften Vermögens.

Der Erwerb der Immobilie wird genau geplant, wobei sich der Weichensteller im Vorfeld eingehend mit den Marktgegebenheiten, Steuervergünstigungen und Finanzierungsmodellen auseinandersetzt. Das Eigenkapital ist beim Kauf in der Regel sehr gering. Oft werden Zuschüsse von Eltern oder Großeltern in Anspruch genommen.

3.2.2 Standort- und Objektpräferenzen

Da die Immobilie auch als kalkulierte Geldanlage gesehen wird, kommen nur gute Lagen und Objekte in Frage, die eine hohe realisierbare Wertsteigerung erwarten lassen (kein individuelles Liehaberobjekt). Es kommen sowohl ein gut sanierter Altbau wie auch eine Neubauwohnung in einer gewachsenen Nachbarschaftsstruktur in Betracht.

Es steht von vornherein fest, dass die Immobilie nur vorübergehend selbst genutzt wird. Für den Fall der Familiengründung bzw. -erweiterung ist in der Regel der Kauf einer weiteren Immobilie vorgesehen. Zu diesem Zeitpunkt wird dann entschieden, ob die zuerst erworbene Immobilie vermietet bzw. verkauft wird.

Herr G.: „Ich verdiene im Moment viel Geld. Es ging mir darum, ein bisschen Geld zurückzulegen. Wenn man jung ist und man verdient viel Geld, dann ist das eigentlich schnell weg, weil man es zum Fenster hinauswirft. Da ist der Kauf einer Wohnung in Top-Lage eine gute Alternative.“

Weichensteller: Präferierte Standorte/Objekte



Zentrale innerstädtische Lage



Gewachsene Nachbarschaftsstruktur



Umfeld mit Flair



Umfeld mit Flair

Herr L.: „Ich habe schnell viel Geld verdient und bin zunächst an einen zentralen Standort zur Miete gezogen. Da hat sich in der Nähe eine Eigentumswohnung als Geldanlage angeboten. Ich habe diese Wohnung gekauft, weil man sonst so ins Blaue hinein lebt – ja keinen richtigen Sparanreiz hat.“

Herr K.: „Rückblickend betrachtet macht der Kauf ökonomisch absolut Sinn: Ich gebe jetzt einfach weniger Geld für Nebensächliches aus.“

Frau P.: „Wir planen sowieso nicht, immer hier zu wohnen. Wenn erst mal ein oder zwei Kinder da sind, dann würde die Wohnung ohnehin zu klein und das Dachgeschoss zu unpraktisch. Wir haben diese Wohnung günstig gekauft und die Mieten steigen hier ständig, so dass wir dann auf jeden Fall für die Wohnung noch mehr Miete bekommen können, als wir jetzt an Ausgaben für den Kredit und die Rückzahlung haben.“

4. Standort- und Objektpräferenzen der Erwerbertypen im Überblick

Von den sieben (potenziellen) Eigentumserwerbern haben nur zwei Typen, der Nestbauer und der Selbstverwirklicher, eine in erster Linie emotionale Einstellung zur Wohnimmobilie. Für sie ist das Eigenheim unvermeidlich mit dem Familienglück verbunden (Nestbauer) bzw. der gewünschte Rahmen, um nach der Familienphase die eigenen Vorstellungen vom Wohnen zu verwirklichen (Selbstverwirklicher). Beide Typen gehen davon aus, dass das erworbene Eigenheim Eigentum fürs Leben ist, wobei der Selbstverwirklicher häufig schon in einer vorherigen Lebensphase einmal Wohneigentum erworben hat.

Die beiden neuen Erwerbertypen (Lebensabschnittserwerber und Weichensteller) sind im Prinzip Familientypen. Der Weichensteller will auf jeden Fall eine Familie mit Kindern gründen, er erwirbt jedoch aus rationalen Gründen die erste Immobilie schon deutlich früher, wobei der finanzielle Aspekt (selbst auferlegter Sparanreiz) im Mittelpunkt steht. Demgegenüber entscheidet sich der Lebensabschnittserwerber im Zuge der Familienerweiterung ausschließlich aus pragmatischen Gründen der Haushaltsorganisation zum Kauf und der Altersvorsorger wählt eine altengerechte Immobilie.

Die übrigen drei Typen (rationaler Erwerber, pragmatischer Erwerber, Altersvorsorger) entscheiden sich auch aus funktionalen Gründen für den Kauf einer Immobilie. Sie unterstellen, dass sie sich entsprechend der verschiedenen Lebensphasen eventuell von dem als erstes erworbenen Wohneigentum trennen und später eine andere Wohnimmobilie erwerben. Für diese Erwerbertypen stehen finanzielle Aspekte im Mittelpunkt. Die finanziellen Aspekte variieren zwischen einer exakten Kosten-Nutzen-Rechnung im Vergleich zur Miete (rationa-

ler Erwerber) und einer pragmatischen (Übergangs-)Lösung als Geldanlage (pragmatischer Erwerber).

Die je nach Erwerbertyp unterschiedliche Motivation zur Eigentumbildung und Kapitalverfügbarkeit führt zu einer großen Bandbreite abweichender Anforderungen an Standorte und Objekte. Dies betrifft die Dauer, über die die Immobilie genutzt werden soll, die Lebenssituation und persönliche Vorstellungen, denen die Immobilie entsprechen soll sowie die Wertentwicklung der Immobilie im Zeitverlauf:

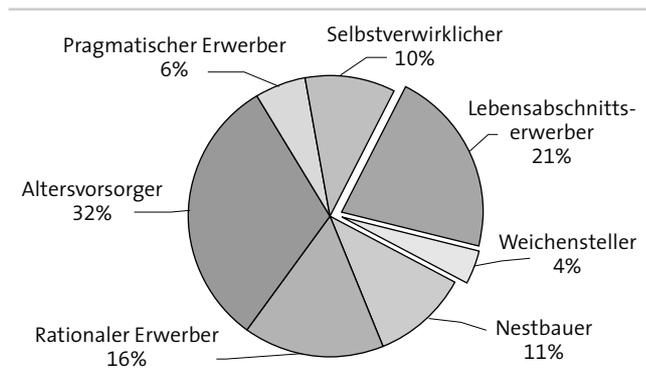
- Der Lebensabschnittserwerber weicht meist auf ein Eigenheim (oft Reihenhauses) in Randlage aus, weil er zu vertretbaren Kosten in seinem ursprünglichen Suchradius kein Objekt findet (z.B. eine innerstädtische Altbauwohnung), das in Anbetracht der Familien- und Arbeitssituation geeignet ist.
- Die relativ kleine Eigentumswohnung, die der rationale Erwerber wählt, soll ihn kaum mehr belasten, als die Miete einer entsprechenden Wohnung.
- Für den pragmatischen Erwerber kommen nur attraktive Objekte (Ein-/Zweifamilienhaus wie auch Geschosswohnung) in zentraler Lage in Betracht.
- Der Altersvorsorger wählt sowohl den Standort (Infrastruktur) wie auch das Objekt (Schwellenfreiheit) im Hinblick auf eine evtl. später eintretende Hilfs-/Pflegebedürftigkeit aus.
- Die Eigentumswohnung eines Weichenstellers soll in erster Linie eine Wertsteigerung erlangen und nur für vergleichsweise kurze Zeit den eigenen Anforderungen entsprechen (z.B. bis zur Familiengründung oder einem berufsbedingten Ortswechsel). Im Vordergrund steht eine Lage, die eine Wertsteigerung garantiert.

- Die Nestbauer und Selbstverwirklicher sind zu keinen Kompromissen bei der Auswahl bereit, weil die Immobilie auf Lebenszeit ihren hohen Ansprüchen an das Wohnen genügen soll. Sie wählen Standorte und individuelle Objekte ganz entsprechend ihren persönlichen Vorlieben.

5. Quantitative Abschätzung der Erwerbertypen

Entsprechend den Indikatoren Eigenkapitalausstattung, Alter und Familienstand wird im Folgenden eine Abschätzung der quantitativen Bedeutung einzelner Erwerbertypen vorgenommen. Dabei werden nur die potenziellen Erwerber, also die Mieterhaushalte, betrachtet. Haushalte mit Vorständen, die 60 Jahre oder älter sind, werden diesem Potenzial nicht mehr zugerechnet. Im Ergebnis ist die überwiegende Mehrheit im dominanten Motiv dem Typ Altersvorsorge zuzurechnen. Die zweitgrößte Gruppe stellen die neuen Erwerbertypen mit zusammen 25% dar (Lebensabschnittserwerber 21% und Weichensteller 4%). 16% sind rationale Erwerber und jeder neunte ist ein Nestbauer. Zehn von hundert potenziellen Erwerbern sind Selbstverwirklicher und 6% pragmatische Erwerber.⁴

Abbildung 3: Relative Häufigkeit der verschiedenen Erwerbertypen



Quelle: Eigene Berechnungen von empirica auf Basis der EVS 1998⁵ empirica

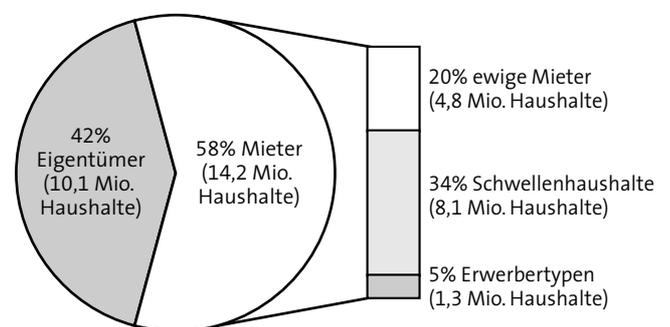
4 Zur Ableitung der quantitativen Bedeutung einzelner Erwerbertypen wurden die folgenden Annahmen getroffen: Haushalte mit sehr geringer Eigenkapitalausstattung (weniger als ein Jahreseinkommen) schaffen nicht die Schwelle zum Eigentumserwerb – Ausnahme: die Weichensteller. Die pragmatischen Erwerber sowie die Altersvorsorger sind etwas älter als der Durchschnitt der übrigen (potenziellen) Eigentumserwerber. Dasselbe trifft für die Selbstverwirklicher zu, wobei diese zusätzlich überdurchschnittlich hohe Geldvermögen besitzen, die als Eigenkapital für eine Immobilie zur Verfügung stehen. Im Vergleich dazu sind Nestbauer eher etwas jünger, haben Kinder und verfügen ebenfalls über vergleichsweise hohes Eigenkapital. Die Lebensabschnittserwerber sind auch eher jünger und haben Kinder, verfügen aber über geringere Eigenmittel als die Nestbauer.

5 Entsprechende Informationen aus der EVS 2003 liegen noch nicht vor.

Die Verteilung der Erwerbertypen kann auch in absolute Zahlen übersetzt werden. Nach einer emnid-Befragung im Auftrag der LBS im April 2004 würde rund ein Drittel aller unter 60-jährigen Mieter unter Abwägung aller Vor- und Nachteile lieber weiterhin zur Miete wohnen und kein Wohneigentum erwerben. Hochgerechnet mit den Haushaltszahlen der EVS 2003 summieren sich diese „ewigen Mieter“ auf eine Anzahl von 4,8 Mio. Haushalten (vgl. Abbildung 4). Zieht man von den 14,2 Mio. unter 60-jährigen Mieterhaushalten diese „ewigen Mieter“ und die Schwellenhaushalte ab (Haushalte mit zu geringem Eigenkapital), dann verbleiben schließlich 1,3 Mio. unter 60-jährige Mieterhaushalte, die derzeit grundsätzlich Wohneigentum erwerben wollen und zudem schon jetzt in der Lage wären, eine Finanzierung darzustellen – das entspricht in etwa den Fertigstellungszahlen an Ein- und Zweifamilienhäusern aus gut sechs Baujahrgängen. Die Verteilung auf einzelne Erwerbertypen ergibt sich gemäß Abbildung 3.

Darüber hinaus kann man unterstellen, dass im Laufe der Zeit auch ein Teil der heutigen Schwellenhaushalte den Umstieg in die eigenen vier Wände noch schaffen werden. Als grobe

Abbildung 4: Zusammensetzung der unter 60-jährigen Haushalte



Quelle: Eigene Berechnungen von empirica auf Basis der EVS 2003 empirica

Orientierung für eine mögliche Größenordnung kann die Wohneigentumsquote der heute 60- bis 64-Jährigen herangezogen werden. Diese beträgt 55% (im früheren Bundesgebiet 61%) und liegt damit 14 Prozentpunkte höher als bei den unter 60-Jährigen (im früheren Bundesgebiet 18 Prozentpunkte höher). Diese Referenzlinie kann jedoch nur dann erreicht oder gar überschritten werden, wenn die Eigentumsneigung nachwachsender Generationen nicht nachhaltig geschmälert wird. Soll dies verhindert werden, müssen mehr nachfragegerechte und bezahlbare Objekte am Markt angeboten werden.

III. LEBENSÖKONOMIE DER NEUEN ERWERBERTYPEN ALS VORBILD FÜR BISHERIGE MIERTERTYPEN

Die Lebensentwürfe der neuen Erwerbertypen, Lebensabschnittserwerber und Weichensteller, eignen sich dazu, bisherigen Mietertypen Wege ins Wohneigentum aufzuzeigen. So kann der Entwurf des Lebensabschnittserwerbers dem vermögens- bzw. einkommensbedingten Schwellenhaushalt als Vorbild dienen oder der Entwurf des Weichenstellers dem Luxusmieter bzw. dem urbanen Verweigerer. Dem Schwellenhaushalt kann vor Augen geführt werden, wie man sich schrittweise an sein Traumhaus herantastet. Manch konsum- oder renditeorientierter Luxusmieter und urbane Verweigerer lässt sich durch die bessere Vermögensbilanz überzeugen, die Selbstnutzer vom Typ Weichensteller am Vorabend des Ruhestandes vorweisen können. Denn letztlich zählt nicht nur die Rendite, die mit einem gegebenen Vermögen erzielt werden kann, sondern auch die Summe der Ersparnisse, die man bereit ist, durch Konsumverzicht aufzubringen. Und die Praxis zeigt: für Wohneigentum sind die privaten Haushalte eher zum Verzicht bereit als für anonyme Sparprodukte.

Zur Illustration aller finanziellen Vorgänge über den gesamten Lebenszyklus, vom Eintritt in das Berufsleben bis zum Ruhe-

stand, werden im folgenden für typische Vertreter der neuen Erwerbertypen mögliche Einkommens- und Immobilienbiographien grafisch dargestellt. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf der Darstellung der Einkommensquellen im Laufe des Lebens sowie der relevanten Ausgabenaggregate auf der Verwendungsseite für Kinder, Wohnen, Sparen und das verbleibende Konsumpotenzial. Unter Konsumpotenzial verstehen wir sämtliche Ausgaben, die keine direkten Ausgaben für die Kinder oder das Wohnen darstellen. Damit steht diese Größe als Maß für den Lebensstandard der Eltern.⁶

Die Berechnungen wurden mithilfe des empirica-Simulationsmodells <Lebensökonomie> erstellt. Dieses Programm umfasst sämtliche Entscheidungen über Familienbildung, Erwerbsbeteiligung und Vermögensbildung. Es zeigt die Entwicklung von Konsum, Sparen und Steuern/Abgaben bei typischen Haushalten im Laufe ihres Lebens. Alle Modellannahmen sind empirisch abgesichert. Es wird erkennbar, wie die Ergebnisse bei Renteneintritt entstanden sind. Insbesondere wird das Gewicht unterschiedlicher Wohnbiographien sichtbar.

⁶ Auch alle fixen Ausgaben wie Hausratsversicherungen oder Fernsehgebühren müssen aus dem Konsumpotenzial finanziert werden. Dies mag von üblichen Definitionen abweichen, aber in dieser Studie steht die Finanzierung von Wohneigentum und das Zusammenspiel mit den Aufwendungen für Kinder im Mittelpunkt.

1. Lebensabschnittserwerber

1.1 Charakterisierung

Wer ist er? Ein junger Familienhaushalt mit kleinen Kindern (Angestellter).

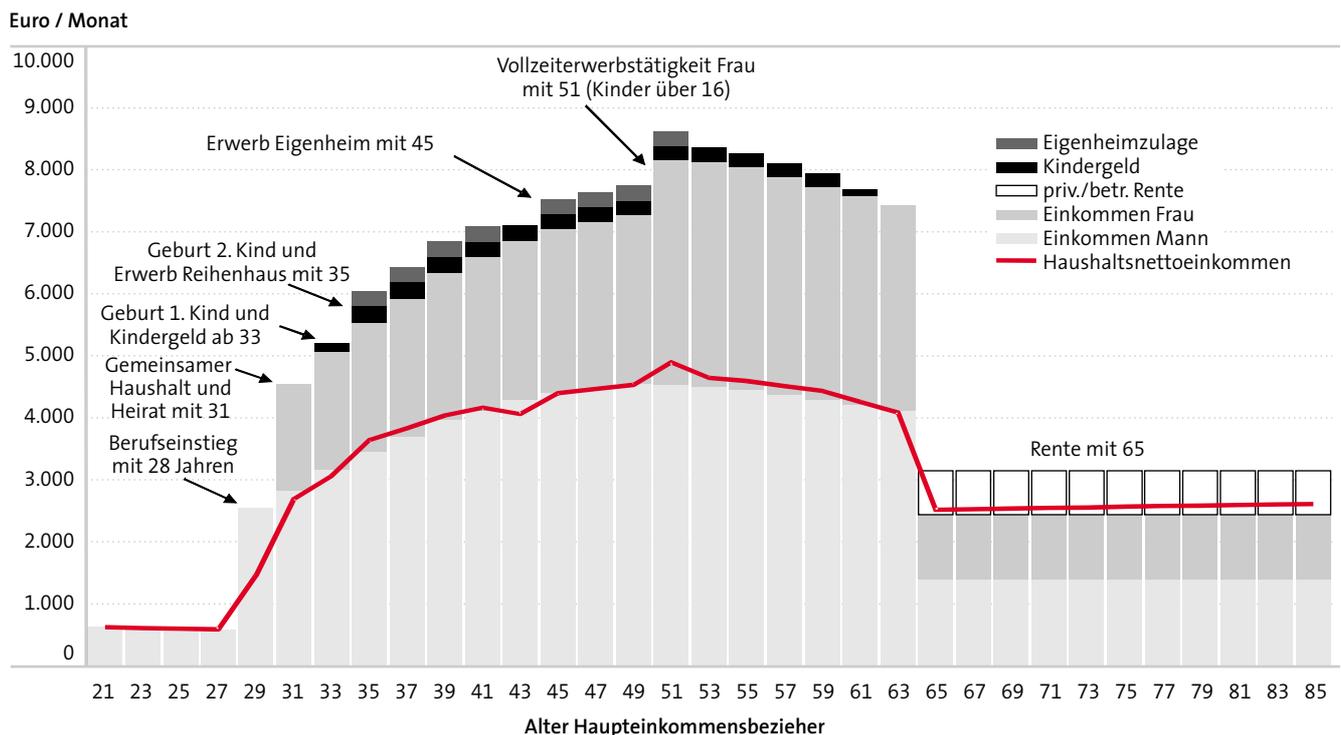
Wie finanziert er? Der Lebensabschnittserwerber hat zunächst kaum Eigenkapital gebildet. Oft hilft die Eltern- oder Großelterngeneration aus und betrachtet diesen Zuschuss als vorgezogenes Erbe. Die Frau im Haushalt nimmt ihre Berufstätigkeit nach der Geburt der Kinder (nach kurzer Unterbrechung, oft als Teilzeitarbeit) wieder auf und dehnt sie später (wenn die Kinder älter sind) zeitlich aus.

Wofür spart er? Aufgrund der Familiensituation ist der Aktionsradius und die damit verbundene Konsumneigung etwas eingeschränkt (weniger aufwendige Reisen, seltene Restaurantbesuche u.Ä.).

Was passiert langfristig mit der Immobilie? Zur künftigen Nutzung der Immobilie hat der Lebensabschnittserwerber ein pragmatisches Verhältnis. Er hofft, wenn die Kinder älter sind, ein Haus erwerben zu können, das seinen persönlichen Träumen mehr entspricht, oder er geht davon aus, dass er sich örtlich wieder verändern wird. Zu diesem Zeitpunkt soll die jetzi-

Abbildung 5: Einkommensentstehung – Lebensabschnittserwerber

Hinweis: Zur besseren Übersicht wird nur jedes zweite Jahr als eine Säule dargestellt.



Annahmen: Bruttoersatzquote 33,5%, Berufsunfähigkeitsversicherung zur Absicherung des Vorsorgesparens (0,5% vom Brutto im Erwerbsleben), höhere Eigenbeiträge KV/PV im Ruhestand mindert Bruttorente faktisch um 5%, alle Angaben inflations- und wachstumsbereinigt (dadurch sinken die Bruttolöhne ab dem 50. Lebensjahr leicht ab).

Quelle: Eigene Berechnungen

empirica

ge Immobilie verkauft werden und der Erlös abzüglich der Schulden als Eigenkapital für die neue dienen.

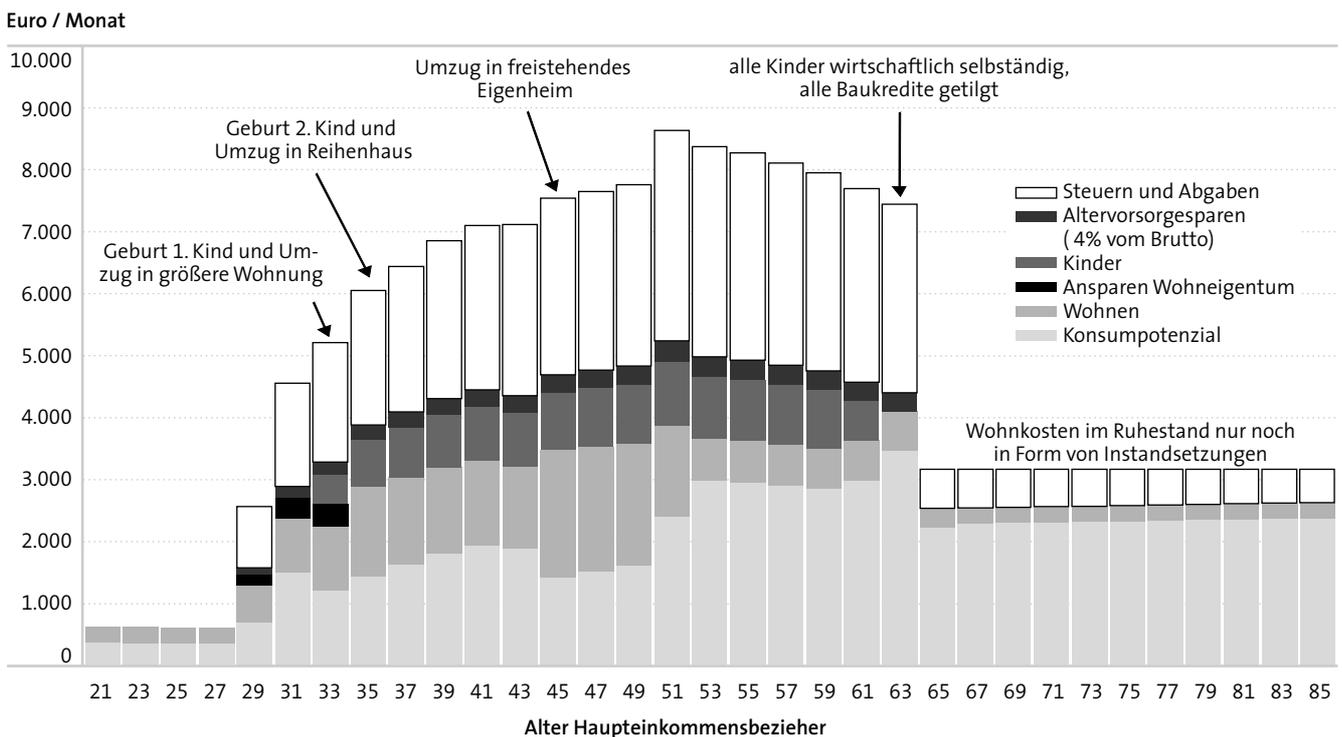
Worin besteht die Altersvorsorge? Neben der Immobilie werden während der Darlehenstilgung nur die gesetzlichen Pflichtbeiträge zur Rentenversicherung geleistet sowie in betriebliche Vorsorgemodelle eingezahlt. Aufgrund der niedrigen Wohnkosten im Alter ist dies ausreichend.

1.2 Typische Einkommens-Biographie

- Die Berufstätigkeit beginnt mit 28 Jahren (Anfangsgehalt brutto 2.500 €/Monat). Es werden jeweils 4% vom Bruttoeinkommen als private/betriebliche Altersrente angespart (max. 4% der Beitragsbemessungsgrenze).
- Mit 31 Jahren (gleichaltrige Partner) gemeinsamer Haushalt und Heirat im selben Jahr.
- Sie werden im Alter von 33 und 35 Jahren Eltern.
- Mit 35 Jahren erwirbt das Paar ein Reiheneigenheim und zieht mit 45 Jahren in ein frei stehendes Eigenheim um.

Abbildung 6: Einkommensverwendung – Lebensabschnittserwerber

Hinweis: Zur besseren Übersicht wird nur jedes zweite Jahr als eine Säule dargestellt.



Annahmen: Bruttoersatzquote 33,5%, Berufsunfähigkeitsversicherung zur Absicherung des Vorsorgespargens (0,5% vom Brutto im Erwerbsleben), höhere Eigenbeiträge KV/PV im Ruhestand mindert Bruttorente faktisch um 5%, alle Angaben inflations- und wachstumsbereinigt. Wohnen = Miete bzw. Zins, Tilgung, Instandhaltung.

Quelle: Eigene Berechnungen

empirica

- Der Renteneintritt erfolgt mit 65 Jahren (beide Partner).
- Die Frau arbeitet ab dem 28. Lebensjahr auf einer Dreiviertel-Stelle zu 80% des Bruttostundenlohnes des Haushaltsvorstandes. Sind alle Kinder über 16 Jahre alt, beginnt eine erneute Phase der Vollzeitwerbstätigkeit.

1.3 Immobilien-Biographie

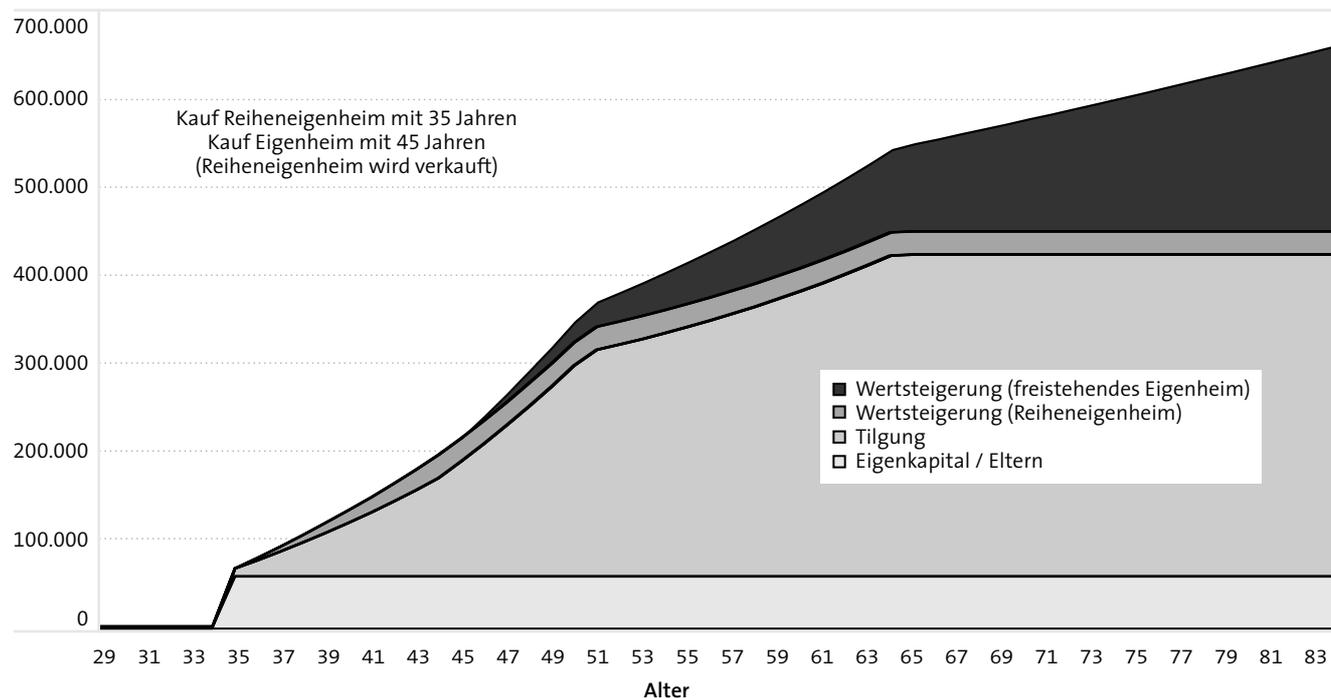
Als Ersterwerber eines Reiheneigenheims (280.000 €) verfügt das Paar nur über geringes Eigenkapital (rund 20% inkl. 30.000 € von den Eltern), weil hohe Belastungen für eine teure, städtische Mietwohnung und für Kinder das Sparen erschwert haben. Das monatliche Haushaltsnettoeinkommen im

Erwerbsjahr (Alter 35 Jahre) beträgt etwa 3.600 € inkl. Eigenheimzulage. Die Tilgung – vor allem im Rahmen eines Bau-spar Darlehens – ist mit 4% gewollt hoch, weil das hohe Fremdkapital schnell zurückgefahren und Raum geschaffen werden soll, um für den geplanten Umstieg in ein frei stehendes Eigenheim ansparen zu können.

7 Zur künftigen Entwicklung von Wertsteigerungen bei Immobilien sei auf die Ausführungen in Abschnitt 4 verwiesen. Darüber hinaus spielt die Wertsteigerung des Reiheneigenheims für die Finanzierung des Eigenheims aufgrund der kurzen Phase zwischen Erwerb und Verkauf des Reiheneigenheims im Alter von 45 Jahren ohnehin eine unerhebliche Rolle.

Abbildung 7: Entwicklung des Immobilienvermögens – Lebensabschnittserwerber

Nettoimmobilienvermögen in Euro



Annahme: Wertsteigerung 0,5% p.a.⁷

Quelle: Eigene Berechnungen

empirica

Bei einem Umstieg auf ein frei stehendes Eigenheim (450.000 €) wird das bisher bewohnte Reihenhaus verkauft und dient abzgl. der Restschulden als Eigenkapital (Wertsteigerung inflationsbereinigt 0,5% p.a.). So stammt ein Teil des Eigenkapitals für die neue Wohnung aus Tilgung und Wertsteigerung der alten Wohnung. Bis zum Eintritt in den Ruhestand summieren sich ursprüngliches Eigenkapital, Tilgung und Wertsteigerung auf rund 550.000 Euro.

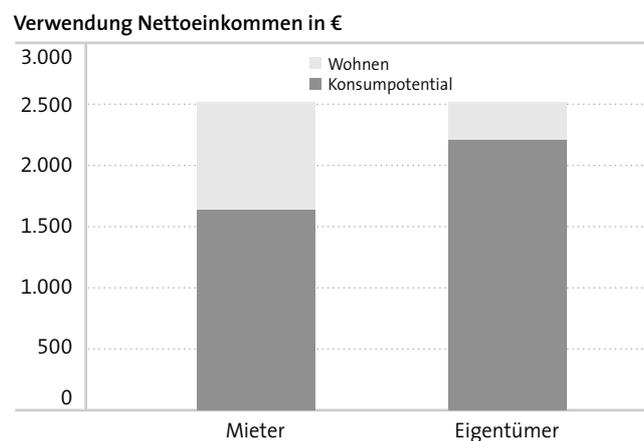
1.4 Konsumpotenzial im Alter und Vermögensbilanz zum Lebensabend

- Nach Eintritt in den Ruhestand summiert sich das Nettoeinkommen des Lebensabschnittserwerbers auf rund 2.500 €. Dabei ist ein drastischer Rückgang im Rentenniveau unterstellt, sowie die bis 2040 vollständige nachgelagerte Besteuerung der Renten und die private/betriebliche Altersrente berücksichtigt.
- Das verfügbare Einkommen nach Abzug der Wohnkosten – also das Konsumpotenzial⁸ – würde bei einem sonst vergleichbaren Mieterhaushalt im Ruhestand gut 1.600 € monatlich betragen. Demgegenüber verbleiben dem Lebensabschnittserwerber infolge der niedrigeren Wohnkosten im Alter noch gut 2.200 €/Monat zur freien Verfügung (vgl. Abbildung 8).
- Nachdem der Lebensabschnittserwerber im Alter von 45 Jahren schon einmal die Option zum Umstieg auf eine andere, zum mittlerweile gestiegenen Lebensstandard passende Immobilie genutzt hat, steht ihm im Rentenalter wiederum eine Option offen: er könnte jetzt in eine senio-

rengerechte Wohnung umsteigen und dabei ggf. einen Teil des Verkaufserlöses verrenten (Immobilienvermögen zum Renteneintritt: 550.000 Euro incl. knapp 100.000 Euro Wertsteigerung). Ansonsten entstehen diesem Haushalt im Ruhestand Wohnkosten nur noch für Instandsetzungen; da diese Kosten nicht immer regelmäßig Jahr für Jahr anfallen, sondern „klümpchenweise“ auftreten (neue Heizung, Fenster, Dach), könnten die entsprechenden Ausgaben (vgl. Abbildung 6) in Form von Bausparverträgen angespart werden. Bausparverträge eignen sich dafür deswegen gut, weil sie alle paar Jahr große und nicht monatlich kleine Beträge „ausspucken“ und weil im Ruhestand viele Haushalte infolge der niedrigeren Alterseinkünfte wieder einen Anspruch auf staatliche Förderung wie z.B. die Wohnungsbauprämie haben.

Abbildung 8: Konsumpotenzial mit 65 Jahren – Mieter vs. Lebensabschnittserwerber

Hinweis: Konsumpotenzial = Nettoeinkommen abzgl. Ausgaben für Kinder und Wohnen.



Annahmen: Bruttoersatzquote 33,5%, Eigenbeiträge KV/PV im Ruhestand mindert Bruttorente faktisch um 5%, alle Angaben inflations- und wachstumsbereinigt.

Quelle: Eigene Berechnungen

empirica

⁸ Definition siehe Einleitung am Anfang dieses Kapitels.

2. Weichensteller

2.1 Charakterisierung

Wer ist er? Der typische Weichensteller lebt als Akademiker mit einem hohen Erwerbseinkommen in der Großstadt, ist allein stehend oder ein junger Zweipersonenhaushalt (noch) ohne Kinder. Zum Zeitpunkt seines ersten Immobilienerwerbs ist er vergleichsweise jung. Der Erwerb findet wenige Jahre nach Beginn des Berufslebens statt.

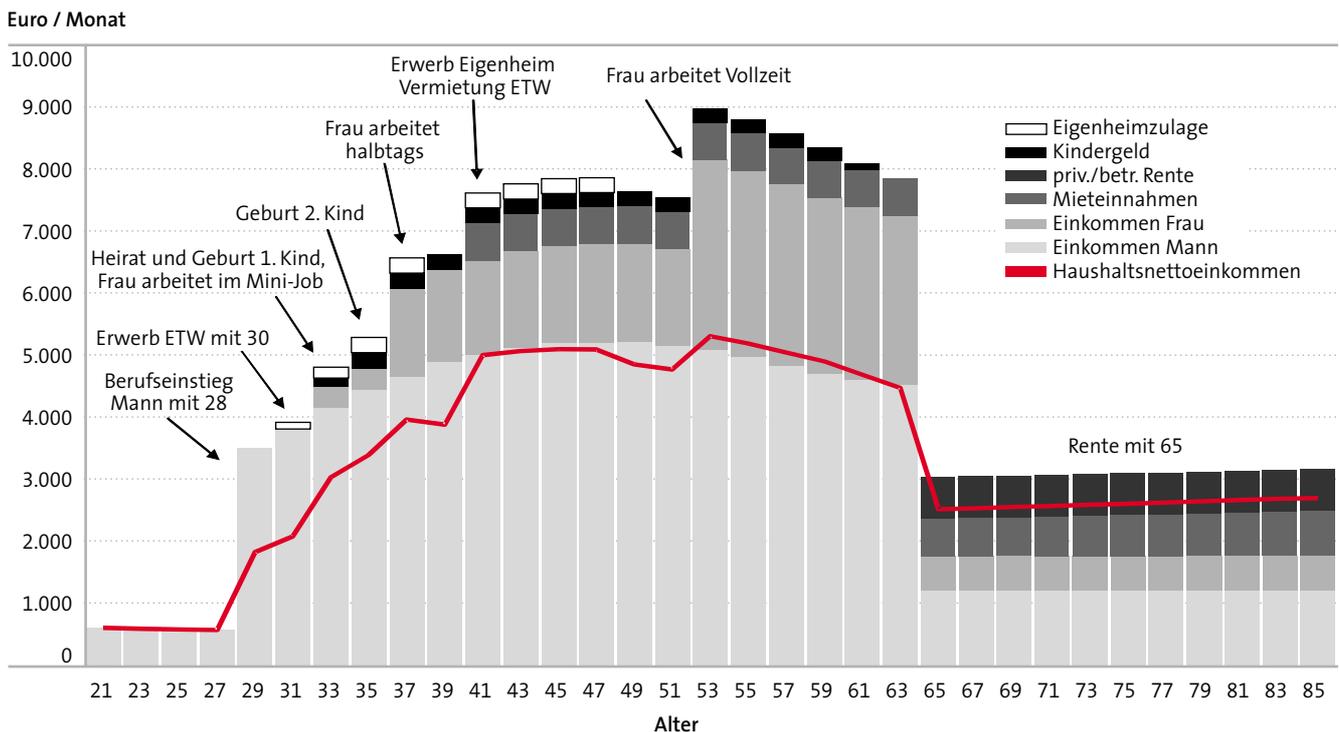
Wie finanziert er? Da er erst mithilfe der Immobilie anfangen will zu sparen, hat er eine geringe Eigenkapitalquote. Oft

stammt diese aus (vorgezogenen) Erbschaften oder anderen Zuschüssen aus dem Verwandtenkreis. Auf Grund des hohen Einkommens tragen sich die Rückzahlung des Kredits und die Zinsen leicht.

Wofür spart er? Gemäß seinem Ziel, sein Ausgabeverhalten unter Kontrolle zu bringen, achtet er auf Einsparungsmöglichkeiten bei alltäglichen Ausgaben. Er will nicht sich selbst, sondern die Vielzahl der kleinen, überflüssigen Ausgaben einschränken.

Abbildung 9: Einkommensentstehung – Weichensteller

Hinweis: Zur besseren Übersicht wird nur jedes zweite Jahr als eine Säule dargestellt.



Annahmen: Bruttoersatzquote 33,5%, Berufsunfähigkeitsversicherung zur Absicherung des Vorsorgesparens (0,5% vom Brutto im Erwerbsleben), höhere Eigenbeiträge KV/PV im Ruhestand mindert Bruttorente faktisch um 5%, alle Angaben inflations- und wachstumsbereinigt (dadurch sinken die Bruttolöhne ab dem 50. Lebensjahr leicht ab).

Quelle: Eigene Berechnungen

empirica

Was passiert langfristig mit der Immobilie? Unabhängig, ob die zuerst erworbene Immobilie selbst genutzt oder vermietet ist, plant der Weichensteller langfristig den Erwerb eines größeren Objekts, um darin zu wohnen (wegen Kindern oder steigenden Ansprüchen). Ob die erste Immobilie hierfür veräußert wird, hängt von der finanziellen Situation im Hinblick auf den zweiten Erwerb ab.

Worin besteht seine Altersvorsorge? Abgesehen von der künftigen Eigenheimrente in Form der ersparten Wohnkosten in

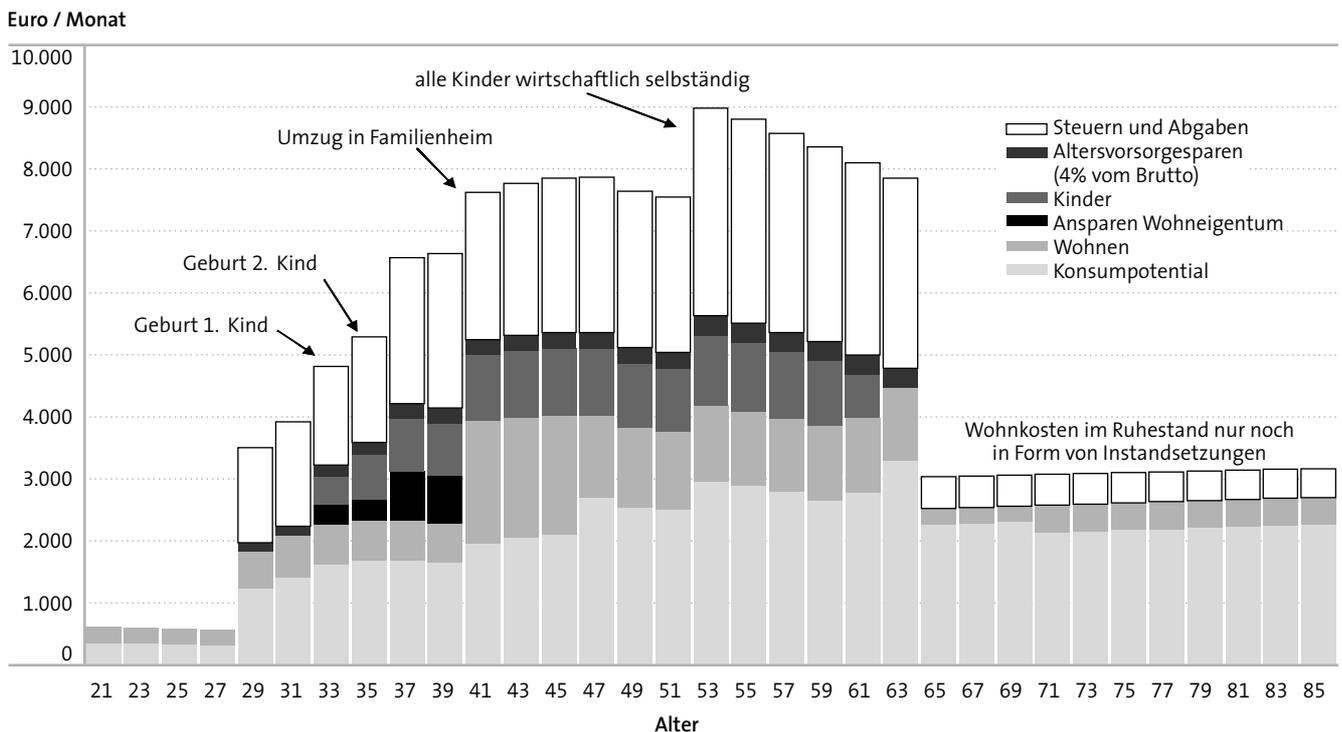
der selbst genutzten Immobilie hat sich der Weichensteller mit seinen „jungen Jahren“ noch wenig Gedanken über seine Altersvorsorge gemacht: er zahlt in die gesetzliche Rentenversicherung und in eine betriebliche Altersvorsorge ein.

2.2 Typische Einkommens-Biographie

- Die Berufstätigkeit beginnt mit 28 Jahren (Anfangsgehalt Mann: brutto 3.500 €/Monat). Es werden jeweils 4% vom Bruttoeinkommen als private/betriebliche Altersrente angespart (max. 4% der Beitragsbemessungsgrenze).

Abbildung 10: Einkommensverwendung – Weichensteller

Hinweis: Zur besseren Übersicht wird nur jedes zweite Jahr als eine Säule dargestellt.



Annahmen: Bruttoersatzquote 33,5%, Berufsunfähigkeitsversicherung zur Absicherung des Vorsorgesparens (0,5% vom Brutto im Erwerbsleben), höhere Eigenbeiträge KV/PV im Ruhestand mindert Bruttorente faktisch um 5%, alle Angaben inflations- und wachstumsbereinigt. Wohnen = Miete bzw. Zins, Tilgung, Instandhaltung.

Quelle: Eigene Berechnungen

empirica

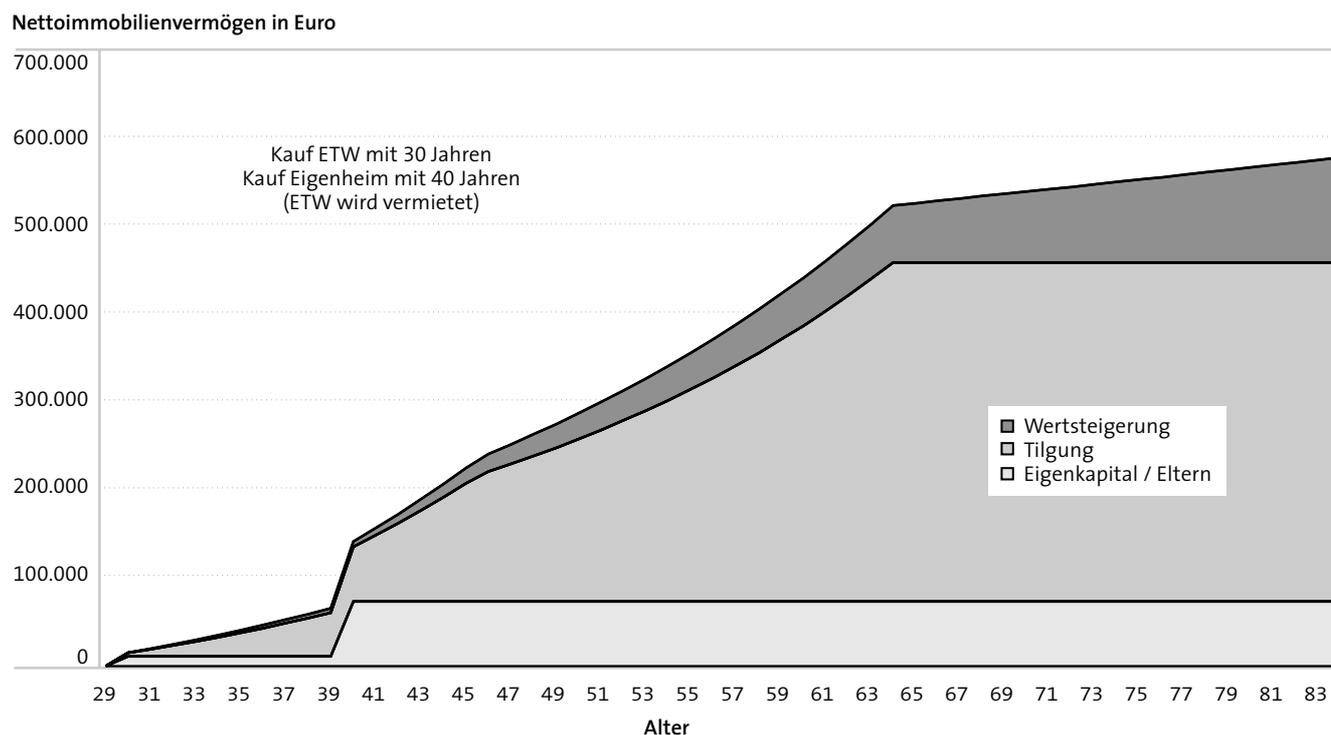
- Mit 33 Jahren gemeinsamer Haushalt (gleichaltrige Partner) und Heirat im selben Jahr.
- Sie werden im Alter von 33 und 35 Jahren Eltern.
- Mit 30 Jahren Erwerb einer gebrauchten Eigentumswohnung, mit 40 Jahren Umstieg in ein Familienheim und Vermietung der Eigentumswohnung.
- Das Renteneintrittsalter ist 65 (beide Partner).
- Die Frau arbeitet zunächst auf 400 € Basis. Ab dem 37. Geburtstag des Haushaltsvorstandes arbeitet sie halbtags

und, wenn alle Kinder über 16 Jahre alt sind, Vollzeit, jeweils zu 60% des Bruttostundenlohnes des Haushaltsvorstandes.

2.3 Immobilien-Biographie

Als Ersterwerber einer gebrauchten Eigentumswohnung für 110.000 € verfügt er über ein geringes Eigenkapital (10%, zum größten Teil von den Eltern), der frühzeitige Erwerb ist zur eigenen „Sparverpflichtung“ gedacht. Das monatliche Haushaltsnettoeinkommen im Erwerbsjahr (Alter 30 Jahre) liegt bei rund 2.000 € zzgl. Eigenheimzulage. Es wird eine hohe Til-

Abbildung 11: Entwicklung des Immobilienvermögens – Weichensteller



Annahme: Wertsteigerung 0,5% p.a.⁹

Quelle: Eigene Berechnungen

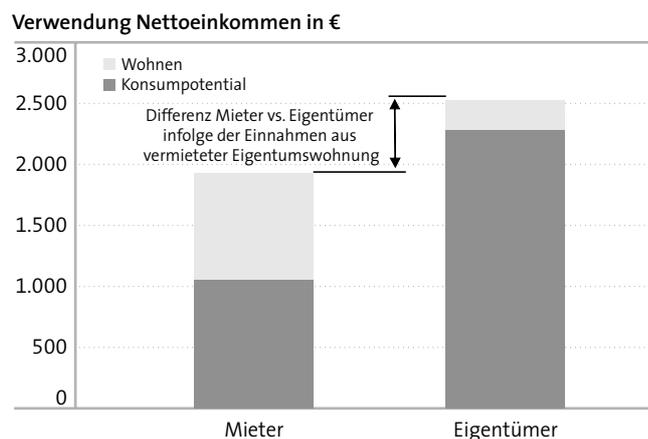
empirica

⁹ Zur künftigen Entwicklung von Wertsteigerungen bei Immobilien sei auf die Ausführungen in Abschnitt 4 verwiesen. Darüber hinaus spielt die Wertsteigerung der ETW ohnehin keine Rolle in den Modellrechnungen, weil diese Wohnung vermietet und nicht verkauft wird.

gung vereinbart, damit der „Anspareffekt“ für den eventuell geplanten späteren Umstieg in ein Familienheim hoch ausfällt und weil die Miete zuvor auch nicht viel niedriger lag als jetzt Zins und Tilgung zusammen. Bei einem Umstieg ins Familienheim (Altbau für 350.000 €) wird die bisher bewohnte Eigentumswohnung vermietet. Das Eigenkapital für die neue Wohnung stammt also aus einem parallelen Sparprozess, während die Mieteinnahmen jetzt das Haushaltseinkommen erhöhen und so die relative Belastung für Zins und Tilgung senken. Die Tilgung wird zudem so gewählt, dass bis zum Renteneintritt keine Immobilienschulden mehr vorhanden sind. Bis zum Eintritt in den Ruhestand summieren sich die Verkehrswerte der beiden Immobilien (ursprüngliches Eigenkapital, Tilgung und Wertsteigerung zusammen) auf knapp 528.000 Euro.

Abbildung 12: Konsumpotenzial mit 65 Jahren – Mieter vs. Weichensteller

Hinweis: Konsumpotenzial = Nettoeinkommen abzgl. Ausgaben für Kinder und Wohnen.



Annahmen: Bruttoersatzquote 33,5%, Eigenbeiträge KV/PV im Ruhestand mindert Bruttorente faktisch um 5%, alle Angaben inflations- und wachstumsbereinigt.

Quelle: Eigene Berechnungen

empirica

¹⁰ Definition siehe Einleitung am Anfang dieses Kapitels.

2.4 Konsumpotenzial im Alter und Vermögensbilanz zum Lebensabend

- Nach Eintritt in den Ruhestand verfügt der Weichensteller über ein Nettoeinkommen von gut 2.500 €. Dabei ist ein drastischer Rückgang im Rentenniveau unterstellt, sowie die bis 2040 vollständige nachgelagerte Besteuerung der Renten, die private/betriebliche Altersrente und Mieteinnahmen von 600 € monatlich aus der vermieteten Eigentumswohnung berücksichtigt. Deswegen liegt das Nettoeinkommen eines vergleichbaren Mieterhaushaltes im Ruhestand nur bei rund 1.900 €.
- Das verfügbare Einkommen nach Abzug der Wohnkosten – also das Konsumpotenzial¹⁰ – würde bei einem sonst vergleichbaren Mieterhaushalt im Ruhestand nur knapp 1.100 € monatlich betragen (vgl. Abbildung 12). Demgegenüber verbleiben dem Selbstnutzerhaushalt infolge der niedrigeren Wohnkosten im Alter und der zusätzlichen Mieteinnahmen fast 2.300 €/Monat zur freien Verfügung.
- Der Weichensteller hat schon vor dem Eintritt in den Ruhestand bzw. vor dem Auszug der Kinder eine Vielzahl von Optionen: er kann die vermietete Eigentumswohnung jederzeit verkaufen – z.B. zur Finanzierung des Erwerbs einer Ferienwohnung im Ausland oder zum altengerechten Umbau des Familienheims. Alternativ garantieren ihm die regelmäßigen Mieteinnahmen ein monatliches Zubrot. Eine weitere Option besteht darin, in eine seniorengerechte Wohnung umzuziehen, wenn die Kinder aus dem Haus sind. Wie der Lebensabschnittserwerber kann dann auch der Weichensteller ggf. einen Teil des Verkaufserlöses verrenten (Immobilienvermögen zum Renteneintritt: 528.000 Euro incl. knapp 70.000 Euro Wertsteigerung).

3. Finanzierung und Altersvorsorge der neuen Erwerbertypen im Überblick

Die Zeiten eines „Rundum-Sozialstaates“, der für ausreichendes Einkommen im Alter und für ausreichende Gesundheitsvorsorge aufkam, sind vorbei. Die privaten Haushalte müssen ihre Lebensökonomie stärker nach den eigenen wirtschaftlichen Möglichkeiten organisieren. Vor allem Mieterhaushalte müssen ihre Sparpotenziale effizienter ausnutzen und drastische Verhaltensänderungen an den Tag legen. Nach Berechnungen von Prof. Schnabel¹¹ wird das Bruttorentenniveau von heute rund 48% bis zum Jahr 2040 auf 33,5% zurückgehen und nicht nur auf 40,6% wie in der Riesterreform angenommen oder auf 38,4% wie in der Rürup-Kommission dargestellt. Hinzu kommen steigende Beiträge für Kranken- und Pflegeversicherung und drohen zusätzliche Eigenbeteiligungen für Gesundheit und Pflege. Auch die Risiken einer Frühinvalidität werden stärker privat getragen werden müssen. In der Folge fällt das Konsumpotenzial (Nettoeinkommen abzgl. Ausgaben für Kinder und Wohnen) im Ruhestand selbst mit der staatlich empfohlenen Sparquote in Höhe von 4% in privater oder betrieblicher Altersvorsorge deutlich niedriger aus als heute noch versprochen und erwartet wird. Vor allem die Baby-Boom-Generation kann im Alter böse Überraschungen erleben. Für sie droht eine neue Altersarmut, weil die neuen privaten Vorsorgeaufgaben noch nicht voll eingeübt sind.

Selbst wer diese Prognosen als zu pessimistisch einschätzt, der muss zugeben, dass Wohneigentümer gegen potenzielle Rentenkürzungen und andere Unwägbarkeiten im Alter eher gefeit sind als Mieterhaushalte. Weil ihre Wohnkosten im Alter nahezu vernachlässigbar sind und im Notfall die Immobilie selbst veräußert werden kann, blicken Haushalte mit selbst genutztem Wohneigentum dem Ruhestand weitaus gelassener entgegen.

Die vorliegenden Musterrechnungen zeigen Wege auf, wie die Vermögensbilanz bis zum Vorabend des Ruhestandes optimiert werden kann, indem die Vorteile der selbst genutzten Immobilie voll ausgespielt werden. Es wird deutlich, dass hohe Objektkosten, mangelnde Objektvielfalt und hedonistische Konsumneigung keine Knock-out-Kriterien sein müssen. Ist die Schwelle zum Wohneigentum trotz dieser Hemmnisse dann erst einmal überwunden, entfalten die empirisch lange bekannten Vorteile selbst genutzten Wohneigentums fast automatisch ihre Wirkung: Für die eigenen vier Wände ist man eher bereit, Konsumverzicht zu leisten. Die Bildung von Wohneigentum ist immer auch ein Akt der Selbsterziehung. Man stellt sich Weichen, die einen automatisch in Richtung Alterssicherung leiten.

Das äußert sich nicht nur in geringeren Konsumausgaben¹², sondern auch in einer höheren Erwerbsneigung. Wer aber mehr Einkommen erwirtschaftet bzw. wer zurückhaltender mit seinen Konsumwünschen umgeht, der kann mehr Geld zurücklegen – in diesem Falle für eine Immobilienrente in Form der ersparten Miete im Wohneigentum.

So zeigt die Lebensökonomie des Weichenstellers, wie der frühzeitige Erwerb einer „Junggesellenwohnung“ beim Ansparen des Eigenkapitals für eine spätere Familienwohnung helfen kann. Dabei kommt diesem Erwerbertyp oft zugute, dass die Finanzierung einer gebrauchten Etagenwohnung meist nicht (viel) aufwendiger ist, als die sonst fällige

11 SCHNABEL, R. (2003): Die Rentenlücke wächst. Studie im Auftrag des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA), Köln.

12 Vgl. dazu auch die empirica-Studie „Sparverhalten der Wohneigentümer – Wo schränken die Selbstnutzer ihren Konsum ein?“ im Auftrag der Bundesgeschäftsstelle der LBS (2003).

Mietzahlung. Entsprechend sucht sich auch der Lebensabschnittserwerber zunächst ein kleines Eigenheim, das er sich schon bald nach der Geburt des ersten Kindes leisten kann. Der Umzug in ein größeres Familienheim erfolgt dann zu einem späteren Zeitpunkt. Durch die wegfallende Mietzahlung und durch das Tilgungssparen für die „Einstiegsimmobilie“ fällt schließlich die Eigenkapitalbildung für den Umzug ins Traumhaus leichter. Beiden Typen kommt zudem zugute, dass Eltern ihre Kinder beim Eigentumserwerb unterstützen. Solche „vorgezogenen“ Erbschaften bekommen Mieterhaushalte nur selten.

Wohneigentum wird in Deutschland aber nicht nur zu spät erworben, sondern oft auch zu lange gehalten. So mutiert das einstige Familienheim nach dem Auszug der Kinder und dem Tod des Lebenspartners nicht selten zum übergroßen „Witwenheim“ mit „stillgelegten“ Zimmern. Rationale und pragmatische Erwerber haben finanzielle Vorteile, wenn sie im Alter in eine seniorengerechte Wohnung wechseln und „überschüssiges“ Eigenkapital aus dem Familienheim soweit erforderlich verrenten. Anstelle eines Verkaufs kommt beim Umstieg aber auch eine Vermietung der alten Wohnung in Frage. Im Übrigen dürften diejenigen Selbstnutzer auch eher für eine effiziente Verwertung der Immobilie im Alter bereit sein, die sich auch früher schon von einer nicht mehr dem jeweiligen Lebensabschnitt angemessenen Wohnung wieder getrennt haben.

Teile des Bestandes den Ansprüchen künftiger Nachfrager zu wenig entsprechen. Nachhaltige Leerstände bedeuten natürlich nicht, dass alle Bestände von Wertverfall bedroht sind. Die Wertentwicklung wird sich stärker nach Lagen und Bauqualität differenzieren. Wertverfall und weitere Wertsteigerungen werden auf regionalen Märkten dauerhaft nebeneinander bestehen.

IV FALLSTUDIEN

1. Lebensabschnittserwerber

■ Frau A.

1.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Frau A. ist 35 Jahre alt, ihr Mann Anfang 40. Die Familie hat vor dem Erwerb der Immobilie in einer Großstadt gelebt. Frau A. ist Ärztin und seit der Geburt des ersten Kindes in Teilzeit berufstätig. Herr A. ist leitender Angestellter. Das Haushaltsnettoeinkommen beträgt rd. 3.500 € im Monat. Bevor das erste Kind zur Welt kam, lebte das Ehepaar in einer zentral gelegenen Gründerzeitvilla in einer 100 m²-Wohnung zur Miete.

Als Frau A. mit dem zweiten Kind schwanger wurde, hat sich das Ehepaar nach einer alternativen Wohnung bzw. einem Haus zur Miete umgesehen. Den Kauf einer Wohnimmobilie haben sie zunächst nicht in Erwägung gezogen, weil sie befürchteten, durch Wohneigentum zu sehr in ihrer Mobilität (z.B. berufsbedingter Umzug) eingeschränkt zu sein.

1.2 Standort- und Objektpräferenzen

Das Ehepaar A. war sehr zufrieden mit der Altbauwohnung in zentraler Lage. Von daher wären sie gerne in ihrer Umgebung wohnen geblieben. Sie haben dort mehrere Monate vergeblich nach einer 5-Zimmer-Wohnung, am liebsten im Erdgeschoss mit Gartenanteil, gesucht. Obwohl Frau und Herr A. großen Wert auf das Wohnen in der Stadt legen, vergrößerten sie sukzessive ihren Suchradius bis ins Umland.

„Wir haben uns auf dem Wohnungsmarkt umgesehen. Für uns stand fest, dass wir eine 5-Zimmer-Wohnung brauchen, weil ich auch ein Arbeitszimmer benötige. Wir haben lange gesucht, aber auf dem Mietmarkt in H. ist in dieser Größe nichts zu haben. Das Einzige, was man uns

angeboten hat, waren Häuser so zwischen 130 und 140 m² ab 1.500 € Miete kalt aufwärts.“

„Wir haben vorher 900 € kalt gezahlt. Dann wurde uns klar, dass wir deutlich über 1.000 € zahlen müssen. Da hat sich uns natürlich die Frage gestellt, ob wir damit nicht auch Eigentum finanzieren können.“

„In H. gab es auch ein kleines Neubauprojekt mit Reihenhäusern, allerdings für einen Preis von 480.000 € mit knapp 300 m² Grundstück. Wir haben dann unseren Suchradius ausgedehnt und sind hier auf dieses Objekt gestoßen. Hier entstehen insgesamt gut 200 Wohnungen. Unser Haus hat 280.000 € gekostet, da ist alles drin, also Grundstück, Erschließungskosten, allerdings Notar kommt noch dazu. Das Grundstück ist 250 m² groß. Wir haben uns für diesen Standort entschieden, weil wir hier immerhin noch eine kleine Stadt mit Altstadt und entsprechendem Ambiente haben. Man muss hier nicht ganz versauern. Die Infrastruktur ist so gut, dass wir hier auf alle Fälle in den nächsten zehn Jahren mit den Kindern leben können. Kindergarten und Grundschule sind in der Nähe und es gibt auch zwei Gymnasien.“

Letztendlich waren der familienfreundliche Grundriss sowie ein entsprechendes Umfeld, in dem sich die Kinder frei bewegen können, ausschlaggebend bei der Auswahl. Ästhetische Vorstellungen von einem schönen Haus haben sie zunächst zurückgestellt in der Hoffnung, dass sie später ein entsprechendes Objekt erwerben können.

„Das ist ein sehr langweiliges Neubaugebiet, ziemlich monoton gebaut und die Häuser sehen alle gleich aus. Ein großer Vorteil ist, dass hier auch junge Familien mit Kindern in ähnlichem Alter einziehen.“

„Das ist nicht unser Traumhaus. Unser Traumhaus, das wäre ein frei stehendes Architektenhaus, viel großzügiger als dieses Haus. Aber das hätten wir nur viel weiter weg finanzieren können. Das wäre dann wiederum nicht vereinbar mit unserer Lebensphase mit den beiden Kindern. Wir bräuchten dann zwei Autos und einer von uns müsste Familientaxi spielen.“

1.3 Finanzierung und Altersvorsorge

Familie A. hat vor dem Erwerb der Immobilie nicht gespart, und sie konnten das Haus auch nur erwerben, weil die Eltern den Eigenkapitalanteil übernommen haben. Die Eltern sehen dies als ein vorgezogenes Erbe.

„Ja, die Finanzierung, da läuft das meiste über die Bank, dann haben meine Eltern was zugeschossen, so etwa 60.000 €. Die monatliche Belastung liegt momentan bei knapp 1.200 €. Da ist nur ein Prozent Tilgung mit drin. Wir haben keine weitere Planung. Wir haben uns nur ausgerechnet, was wir jetzt stemmen können. Mehr geht nicht, weil ich zurzeit nur Teilzeit arbeite.“

„Wir führen jetzt ein Haushaltsbuch, um die Ausgaben besser zu kontrollieren. Wir haben aber nicht vor, uns großartig einzuschränken, z.B. beim Urlaub, aber mit Kindern machen wir eh keine aufwendigen Reisen. Wir wollen auch weiter im Bioladen kaufen. Das ist natürlich ein

zusätzlicher Kostenfaktor. Das würden wir aber gerne behalten. Was das Einkaufen im Bioladen betrifft, da hätten wir das erste Einsparpotenzial, falls es mit der Finanzierung nicht klappt. Das würde mir allerdings sehr schwer fallen.“

„Der Gedanke der Altersvorsorge hat auch eine Rolle gespielt. Statt Miete zu bezahlen, finanzieren wir das Haus. Wenn wir mal umziehen, können wir verkaufen. Wir sind ja hier noch in einer prosperierenden Gegend, so dass wir von einer Wertsteigerung ausgehen können.“

■ Herr F.

1.4 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Herr F. ist 39 Jahre alt, seine Frau drei Jahre jünger. Sie leben in einer mittelgroßen Stadt. Herr F. ist bei einer Behörde angestellt. Seine Frau hat ihre Berufstätigkeit als Krankenschwester bei der Geburt des ersten Kindes aufgegeben. Frau F. arbeitet abends, wenn ihr Mann auf die Kinder aufpassen kann, auf Mini-Job-Basis in der Gastronomie. Das Haushaltsnettoeinkommen beträgt rd. 2.800 € im Monat.

Die Entscheidung für den Erwerb eines eigenen Hauses ergab sich bei der Geburt von Zwillingen, die zwei Jahre nach der Geburt des ersten Kindes zur Welt kamen. Bei der Suche nach einer entsprechend großen Wohnung bzw. eines Hauses zur Miete hat Familie F. festgestellt, dass sie als fünfköpfige Familie auf dem örtlichen Wohnungsmarkt nicht viel Auswahl haben.

„Als wir uns auf die Suche machten, wurde uns klar, dass wir lange suchen müssen, weil es kaum Angebote gab, wo wir alle Platz finden. Und obwohl wir nicht speziell ein Haus zum Kauf gesucht hatten, bekamen wir fast nur solche angeboten. Häuser zu mieten in der Größe, die für uns notwendig ist, gab es so gut wie gar nicht und die, die man uns angeboten hat, waren zu teuer.“

Nachdem sich die Suche als zeitaufwendig erwiesen hat, hat Familie F. einen Makler eingeschaltet. Dieser hat ihnen nach einer mehrmonatigen Suchphase empfohlen, ein Haus zu kaufen und ihnen vorgerechnet, dass die Belastung nur unerheblich höher ist, als wenn sie ein entsprechendes Objekt mieten.

1.5 Standort- und Objektpräferenzen

Bei der Auswahl eines geeigneten Objektes standen sachliche Argumente im Vordergrund. Wichtig waren der Preis und die Größe, das betraf vor allem die Anzahl der Zimmer, die Lage (günstig zum Arbeitsplatz) und die Möglichkeit, dass die Kinder ohne Aufsicht im hausnahen Bereich spielen können.

„Das Haus sollte erschwinglich sein, möglichst noch im Stadtgebiet liegen, damit ich es nicht zu weit zur Arbeit habe und wir nicht immer mit dem Auto fahren müssen. Wichtig war auch die Anzahl der Zimmer. Wir haben uns dann für ein Haus mit fünf Zimmern entschieden, damit, wenn die Kinder größer sind, jedes ein eigenes Zimmer haben kann. Der Garten ist groß genug, so dass die Kinder draußen spielen können, und das Erdgeschoss ist sehr großzügig, was den Kindern zugute kommt.“

„Ich will dem Haus ganz bewusst sachlich gegenüber stehen. Vielleicht ergibt sich ja später noch einmal die Möglichkeit, in eine andere Stadt zu ziehen. Wenn sich da beruflich eine Chance ergibt, dann will ich nicht wegen meiner Immobilie zögern müssen.“

Familie F. hat sich dann letztendlich für ein frei stehendes Einfamilienhaus jenseits der Stadtgrenze entschieden. Es handelt sich um ein Neubaugebiet (rd. 100 Wohneinheiten), in das überwiegend junge Familien mit Kindern eingezogen sind.

„Mein erster Eindruck von dem Haus und der Gegend war schon: etwas bieder. Aber es wird so langsam immer schöner, auch weil uns immer wieder Sachen einfallen, die man noch ändern könnte. Und mit diesen Gedanken so

herumzuspielen, das macht uns Freude – egal, ob wir das dann realisieren oder nicht.“

1.6 Finanzierung und Altersvorsorge

Mit Unterstützung seitens der Eltern und der Auflösung kleiner Ersparnisse kam Familie F. auf eine Eigenkapitalquote von 20% des Kaufpreises (200.000 €). Die monatliche Belastung durch Zins und Tilgung beträgt knapp 1.200 €. Das Fremdkapital stammt zu einer Hälfte aus einem Bauspardarlehen, zur anderen aus einem Hypothekarkredit. Seit der Entscheidung für den Kauf arbeitet Frau F. einen Abend pro Woche mehr und sie achtet mehr auf Preise beim Einkauf für den täglichen Bedarf.

„Doch, ich achte seit dem Haus mehr darauf, günstig einzukaufen. Ich kaufe mehr bei Discount-Märkten ein. Aber das merkt im Grunde niemand in der Familie. Die Qualität ist die gleiche. Und ich arbeite eben mehr, das ist aber auch in Ordnung für mich, drei Abende die Woche zu arbeiten.“

Die Vorsorge für das Alter, aber auch für Notfälle, besteht aus einer Lebens- und einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Herr F. hat noch nicht ausgerechnet, wie hoch die Rente mal sein wird. Bei der Entscheidung für den Kauf des Hauses spielte letztendlich auch der Gedanke einer guten Basis für die Alterssicherung eine Rolle.

2. Weichensteller

■ Herr G.

2.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Herr G. ist 32 Jahre alt und lebt in einer Großstadt. Mit seiner Partnerin wohnt er seit 1999 in der gemeinsamen Wohnung zusammen, die sie zuerst gemietet und nach anderthalb Jahren gekauft haben. Das Paar ist (noch) nicht verheiratet; plant dies jedoch zur Geburt des ersten Kindes. Herr G. hat einen Fachhochschulabschluss in Bankwesen und ist seit sieben Jahren im Kapitalmarktgeschäft bei einer Bank tätig. Das monatliche Haushaltsnettoeinkommen liegt bei ca. 2.600 €. Auf Grund einer erfolgsabhängigen Bezahlung war das Haushaltseinkommen in den vergangenen Jahren in der Regel doppelt so hoch. Seine Partnerin ist noch in der Ausbildung und erhält BAFöG, das als Rücklage verwendet wird, um das Darlehen möglichst umgehend zurückzahlen zu können.

Herr G. hat sich für den Kauf seiner Eigentumswohnung entschieden, kurz nachdem er eine feste und gut bezahlte Anstellung hatte. Von seinem im Grunde recht hohen Einkommen blieb am Monatsende selten etwas übrig. Dies veranlasste ihn zu der Entscheidung, seine Mietzahlungen in eine Investition umzuwandeln und sich darüber hinaus noch etwas höher zu belasten, um die Schuld schnell abzubauen.

2.2 Standort- und Objektpräferenzen

Die Gegend war bereits bei der Wohnungssuche eine Wunsch-Wohngegend gewesen, und bei der Suche nach einem geeigneten Kauf-Objekt hat sich Herr G. auf diese Gegend beschränkt. Im Vorfeld der Entscheidung für den Kauf einer Wohnung hat sich Herr G. mit der Marktlage für Eigentumswohnungen in seinem Viertel beschäftigt. Wichtig war ihm,

eine Wohnung zu kaufen, bei der auf Jahre hin eine Wertsteigerung zu erwarten ist.

Herr G. suchte über die Tagespresse nach zum Verkauf stehenden Eigentumswohnungen und hat sich damit einen Marktüberblick verschafft. Zusätzlich sprach er gezielt Bauträger laufender Sanierungsprojekte im Viertel an. Herr G. hat nach Kenntnis des Marktes seinem Vermieter ein Kaufangebot für die eigene Mietwohnung unterbreitet, und dieser war bereit, zu verkaufen.

Herr G. fühlt sich durch den Besitz der Wohnung nicht in seiner räumlichen Mobilität eingeschränkt.

„Sollten wir heiraten und Kinder bekommen, dann können wir umziehen und die Wohnung z.B. vermieten. Wir haben ja den Standort bewusst so ausgesucht, dass sich die Wohnung zu einem guten Preis vermieten oder auch verkaufen lässt. Hier in der Gegend kann man auf alle Fälle von einer Wertsteigerung ausgehen.“

2.3 Finanzierung und Altersvorsorge

Der Preis, den Herr G. letztlich für seine ca. 85 m² große Wohnung aushandeln konnte, betrug rund 1.600 €/m². In die Finanzierung des Erwerbs brachte das Paar um die 10% des Kaufpreises an Eigenkapital ein – Geld, das je ca. zur Hälfte von den Eltern beiderseits zugeschossen wurde. Der Rest wurde durch ein Baudarlehen finanziert. Die monatliche Belastung durch Zins und Tilgung fällt mit 900 € (dazu kommen 200 € Instandhaltungsrücklage) höher aus als ursprünglich geplant. Um möglichst stark von dem niedrigen Zinsniveau (bei Abschluss 4,55%) zu profitieren und zügig zu entschulden, hat

Herr G. eine hohe Tilgungsrate von 4,5% gewählt. Er wollte sich bewusst zu einem Sparverhalten zwingen, das ihm ansonsten – gerade in seiner momentanen, expansiven Lebenssituation – schwer fiel.

„Ich finde das wirklich eine gute Sache, dass ich die Wohnung gekauft habe. Ich achte jetzt mehr aufs Geld. Und ich rate meinen Bekannten und Kollegen dazu, das auch zu tun.“

„Wir haben gut gelebt, Ausgehen, immer nur die teuersten Sachen kaufen und da blieb am Ende des Monats nichts übrig. Ich habe mir dann überlegt, eine Wohnung zu kaufen und mich dadurch zum Sparen zu zwingen.“

Trotz der verschiedenen Einschränkungen im Alltag hat Herr G. nicht das Gefühl, dass er sich in Verzicht üben muss, um seine monatliche Belastung aufzubringen. Nach wie vor haben beide ein Auto und auch beim Urlaub wird nicht bewusst gespart.

„Wir achten jetzt schon mehr aufs Geld. Am Anfang nach dem Kauf der Wohnung haben wir gemerkt, dass unsere monatlichen Ausgaben höher sind als mein Netto-Gehalt. Da haben wir uns mal hingesezt und aufgeschrieben, was wir so ausgeben. Da wurde uns das erste Mal bewusst, was da an Fixkosten ist. Da kam ich doch ins Grübeln und habe mir überlegt, dass wir besser haushalten müssen. Aber das ist kein grundlegender Verzicht. Wir haben jeder ein Auto. Wir fahren regelmäßig in Urlaub und von daher ist das eigentlich gar kein Verzicht in dem Sinne. Wir entscheiden uns jetzt halt nicht mehr für den

teuersten Wein, sondern nehmen den etwas billigeren zum Essen.“

„Vom Gefühl her ist es natürlich wohlig. Es gibt auch ein Gefühl von Sicherheit – aber ansonsten geht das Leben weiter wie immer, nur dass ich mehr Schulden habe.“

Momentan zahlt Herr G. außer in die gesetzliche Rentenversicherung auf ein Riester-Sparkonto und in einen betrieblichen Rentenfonds ein. Er hat eine kleine Lebensversicherung von 5.000 € plus Überschuss-Beteiligungen. Herr G. hat nicht ausgerechnet, wie hoch seine Rente sein wird, ist aber insgesamt sehr verärgert über die aktuelle Entwicklung.

„Ich will nicht mehr mit fünfzig zur Miete wohnen oder Kredite abzahlen. Aber abgesehen davon will ich auch nicht jetzt zuviel dafür einzahlen. Ich finde, es macht immer noch mehr Sinn, Geld jetzt auszugeben als mit fünfzig. Trotzdem finde ich das, was im Moment mit der Rente passiert, dramatisch. Ich finde die momentane Rente zu hoch; man sollte nicht darüber nachdenken, die jetzt für drei Jahre konstant zu halten, sondern man sollte das aktuelle Rentenniveau senken. Was meine Eltern heute an Rente erhalten und was wir irgendwann ausgezahlt bekommen, da ist eine turmhohe Lücke zwischen und das ist ungerecht. Mein Vater ist vor zwei Jahren pensioniert worden, der bekommt eine wirklich hohe Rente. Die Differenz zwischen dem, was wir im Laufe unseres Lebens einzahlen und dem, was wir dafür wiederbekommen, die geht auf keine Kuhhaut. Das ist ein Witz.“

3. Nestbauer

■ Frau S.

3.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Frau S. (36) und ihr Mann (38) sind seit sechs Jahren verheiratet und leben in einer Kleinstadt. Der ältere Sohn ist fünf und der jüngere zwei Jahre alt. Frau S. ist Meisterin für Zahntechnik. Seit der Geburt des ersten Kindes hat sie ihren Beruf aufgegeben. Herr S. ist promovierter Theologe und in der Erwachsenenbildung tätig. Das Haushaltsnettoeinkommen liegt bei etwa 2.900 € monatlich.

Beide Partner haben schon vor der Heirat geplant, später mal ein Eigenheim für die Familie zu erwerben. Sie sehen es als Pflicht der Eltern, den Kindern ein stabiles und familienfreundliches Umfeld aufzubauen. Die konkrete Entscheidung für den Erwerb eines Eigenheims fiel mit der Planung des ersten Kindes. Für Frau S. war es mit fortschreitender Schwangerschaft immer wichtiger, ein geborgenes Heim für sich und ihre Familie zu finden.

3.2 Standort- und Objektpräferenzen

Das Ehepaar S. hat sich mit der Wahl der passenden Immobilie recht schwer getan, weil für das Ehepaar der Kauf eines Hauses eine einmalige Angelegenheit im Leben ist. Es kam nur ein frei stehendes Einfamilienhaus mit großem Garten in Frage. Die Kinder sollen viel Freiraum haben, ohne dass sie auf Nachbarn Rücksicht nehmen müssen. Das Haus wurde letztendlich aber nicht nur unter dem Gesichtspunkt Familienfreundlichkeit ausgewählt, es musste auch den ästhetischen Vorstellungen des Ehepaares entsprechen.

„Letztendlich haben wir anderthalb Jahre lang gesucht. Wir haben zunächst nur in der Stadt, in der mein Mann

arbeitet, gesucht, das ist ein Kurort. Allein deshalb war wahrscheinlich alles etwas teurer. Zum Beispiel hätten wir ein Reihenendhaus für 800.000 Mark kaufen können und das war schon fünfzehn Jahre alt. Und ansonsten ist es immer an irgendetwas gescheitert, zu teuer oder es hat uns nicht gefallen. Ich hatte auch ein bisschen den Eindruck, dass ich, je länger ich schwanger war, desto wählerischer geworden bin. Ich habe wirklich intensiv gesucht. Ich kenne jede Straße in dem Ort, weil ich sogar herumgelaufen bin und nach Häusern gesucht habe. Ich habe sogar Zettel eingeworfen, bei Häusern, die mir gut gefallen haben und die Bewohner gefragt, ob sie verkaufen wollen oder etwas vermitteln können. Ich habe mich da richtig reingesteigert, weil ich das so wollte. Aber zum Schluss hatte ich wirklich den Eindruck, dieser Ort will uns nicht. Wir haben dann die Suche auch auf andere Orte ausgeweitet.“

„Als wir dann durch Zufall dieses Haus in meinem Geburtsort gefunden haben, wussten mein Mann und ich sofort, dass wir es nehmen. Das war wirklich genau unser Ding. Es ist ein Haus aus den zwanziger Jahren, das wir dann noch umgebaut haben, überwiegend in Eigenleistung. Ich habe diese Arbeit wirklich sehr gerne gemacht. Wir haben das Haus und auch den Garten Stück für Stück in unser Paradies verwandelt.“

„Ich wollte ein gemütliches Nest und Sicherheit. Vielleicht war das auch eine hormonelle Sache, dass ich das Haus unbedingt vor der Geburt des Kindes finden wollte.“

„Wir haben uns beide schon vor langer Zeit entschieden, mal ein Haus zu kaufen oder zu bauen, sobald das erste Kind kommt. Für ein Kind ist es wichtig, dass es in einer gewohnten Umgebung aufwächst. Im eigenen Heim kann einem keiner kündigen und man hat viele Freiräume und lebt auch geschützter als in einer Mietwohnung. Hier kann keiner eine soziale Kontrolle ausüben, so nach dem Motto: Warum schreit das Kind schon wieder.“

„Ich glaube, ich bin auch so erzogen, dass ich dieses Gefühl von Sicherheit brauche, das mir jetzt die eigene Immobilie bietet. Da muss man sich von niemandem reinreden lassen, man kann auch nachts um zehn noch die Waschmaschine anstellen, ohne dass jemand an die Wände klopft.“

„Mein Mann sagt ja, dass er jetzt mehr spart, seitdem wir das Haus haben. Aber mir ist das eigentlich nie so gegangen, dass ich einfach so Delikatessen eingekauft hätte. Ich habe eigentlich immer schon gespart, war kaum im Urlaub, in fünf Jahren einmal im Kino. Das ist mir auch nicht schwer gefallen, weil ich ja wusste, dass das für ein schönes Haus sein sollte.“

3.3 Finanzierung und Altersvorsorge

Frau S. hat mit Anfang 20 geerbt und eine Eigentumswohnung gekauft (120.000 €) und vermietet. Diese Wohnung hat sie kurz vor dem Kauf des Eigenheims mit Gewinn verkauft. Auch Herr S. hat im Hinblick auf einen späteren Erwerb einer Immobilie früh gespart. Insgesamt konnte das Ehepaar drei Viertel der Gesamtfinanzierungssumme für den Erwerb des Hauses, das 335.000 € kostete, aufbringen. Mit Transaktionskosten und inklusive einiger Renovierungsmaßnahmen kostete das Haus um die 400.000 €. Derzeit hat die Familie noch eine Restschuld von 90.000 €, für die monatlich 450 € an Zins und Tilgung geleistet werden.

Frau S. ist selbst eher zur Sparsamkeit erzogen worden, und es fällt ihr insgesamt schwerer als ihrem Mann, leichtfertig Geld auszugeben.

■ Herr A.

3.4 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Das Ehepaar A. lebt bereits zusammen, seit Herr A. 25 Jahre alt war und – noch zu seiner Studienzeit – bei seiner späteren Frau einzog. Bis das selbst gebaute Eigenheim fertig gestellt war, wohnten beide in einer Wohnung im Haus von Frau A.s Großvater. Das Paar lebt mit seinen zwei Töchtern, die jetzt drei und sechs Jahre alt sind, in einer mittelgroßen Stadt in einem eher ländlichen Raum.

Herr A. hat ein Ingenieurstudium absolviert und arbeitet bei einem Elektrokonzern. Frau A. ist ausgebildete Physiotherapeutin und hat sich vor der Geburt des ersten Kindes sehr stark für ihren Beruf engagiert. Seither ist sie Vollzeit-Hausfrau und kümmert sich um die gemeinsamen Töchter. Das monatliche Nettoeinkommen der Familie liegt bei knapp 3.000 €.

Für das Ehepaar A. war es immer selbstverständlich, dass in der Lebensphase mit Kindern das Leben im Eigenheim die einzig mögliche Wohnform ist. Beide Partner haben seit Beginn ihrer Berufstätigkeit darauf hingearbeitet, früher oder später ein „Nest“ für die Familie bauen zu können, indem sie besonders viel gespart haben.

3.5 Standort- und Objektpräferenzen

Für das Ehepaar A. stand von vornherein fest, dass sie ein frei stehendes Einfamilienhaus wollten. Die Kinder sollten sich nicht beim Spielen einschränken müssen und sie selbst verbunden mit einem eigenen Haus mehr Privatsphäre. Familie A. hat sich schon sehr früh mit dem Thema Eigenheim auseinander gesetzt und bestimmte Wunschvorstellungen entwickelt.

„Wir wollten immer, dass die Kinder Platz haben zum Spielen und dass dann niemand kommt, der meint, ein Recht zu haben, sich beschweren zu können. Wir wollten ein frei stehendes Haus, so dass man in Ruhe ein Familienleben haben und sich auch mal richtig streiten kann, ohne dass man Angst haben muss, was die Nachbarn denken.“

„Ich wollte immer ein Haus, wo ich ganz drum herum laufen kann. Und das könnte ich jetzt auch, wenn die Garage nicht wäre. Wir wollten immer einen großen Garten und eine Terrasse, wo die Kinder gut darauf spielen können, das war vor allem meiner Frau wichtig. Wenn wir uns fertige Häuser angeschaut haben, dann hat mindestens einem von uns immer etwas nicht gepasst. Und als wir das Grundstück hier angeboten bekommen haben, haben wir beschlossen, hier unser Haus hinzubauen und einen Architekten zu beauftragen.“

„Wir hatten klare Vorstellungen von unserem Haus. Den ersten Entwurf, den der Architekt gemacht hat, den hab ich erst einmal in der Luft zerrissen. Und dann haben wir uns sehr aneinander geliebt, bis das eine runde Sache war. Vor allem am Treppenhaus haben wir endlos herumgeplant.“

Beide betonen, wie einfach die Freuden im Grunde sind, die sie genießen. Das eigene Heim und der Garten machen einen großen Teil ihres Freizeitwertes aus. Herr A. genießt gleichermaßen die Abende in der Familie und die geselligen Anlässe, für die das Haus und die Terrasse jetzt Schauplatz sind.

„Natürlich ist ein Haus auch Arbeit. Ich arbeite gerade am Wochenende wirklich viel im Garten und das befriedigt mich auch sehr. Dann kann ich mich gleichzeitig mit den Kindern beschäftigen und bin im Freien. Das gibt mir wirklich das Gefühl, etwas Sinnvolles zu tun, und abends bin ich müde. Erst recht, wenn ich viel Feuerholz hacke und staple für den Kamin, so wie im Moment. Und im Sommer bin ich auch am liebsten im Garten. Es tut mir immer schon fast weh, wenn ich hier weg soll, auch für den Urlaub.“

3.6 Finanzierung und Altersvorsorge

Das ca. 180 m² große Haus der Familie A. konnte relativ günstig, für 1.000 € pro Quadratmeter, gebaut werden. Es ist ein Holzhaus aus Fertigteilen und nur teilweise unterkellert. Günstigerweise ist der Vater von Herrn A. Bauingenieur und hat die baustatischen Arbeiten für das Paar umsonst übernommen. Die Eigenkapitalquote beim Erwerb betrug 60%, die das Paar vor dem Kauf hatte ansparen können.

„Zuerst haben wir ja wirklich beide gut verdient und haben bei unserem Großvater nur 300 € Miete bezahlt. Dafür haben wir uns natürlich auch um ihn gekümmert. Jedenfalls hatten wir dadurch bei weitem geringere Wohnkosten, als wenn wir woanders gemietet hätten. Wir haben beide wirklich viel gearbeitet, dadurch haben wir gut verdient und man hat dann ja auch weniger Zeit, das Geld auszugeben. Außerdem hatten wir beide schon früh Bausparverträge.“

„Und nachdem unser erstes Kind da war, hat meine Frau nicht mehr gearbeitet. Das Einkommen war dann deut-

lich niedriger. Aber man gibt mit Kind auch weniger aus. Wir gehen ja jetzt viel weniger abends aus, ins Restaurant oder so. Von daher haben uns die Kinder wirklich viel Geld gespart, denn es war uns wichtig, uns mit der Familie zu beschäftigen.“

Mit der Höhe des Eigenkapitals hatte Familie A. letztlich auch Glück, da es zu einem großen Teil in Aktien und Fonds angelegt war. Zum Zeitpunkt des Baus hatten einige der Wertpapiere fast den Höhepunkt ihrer Wertsteigerungen erreicht und konnten äußerst Gewinn bringend verkauft werden. Der Rest der Finanzierungssumme kommt aus einem kombinierten Darlehen-Bauspar-Modell. Das erste Darlehen lief fünf Jahre zu 5,5%, das zweite konnte über weitere fünf Jahre sogar zu unter 4% abgeschlossen werden. Zins und Tilgung belasten die Familienkasse im Moment mit 1.100 € monatlich. In den nächsten fünf Jahren will das Paar schuldenfrei sein. Familie A. profitierte bei der Wahl des Finanzierungsmodells und der Konditionen sehr stark von der Erfahrung aus dem Kreis der Verwandtschaft.

„Wir waren schon sehr froh, dass wir nicht ganz allein dagestanden haben, sondern dass mein Vater mit uns immer wieder über die Finanzierung geredet hat. Natürlich haben wir uns auch selbst gekümmert, aber manchmal hätten wir uns sonst schon ein bisschen allein gefühlt mit der Verantwortung. Und im Nachhinein war es gut, dass wir oft auf meinen Vater gehört haben.“

Aufgrund des sehr hohen Eigenanteils bei der Finanzierung ihres Heims musste Familie A. ihre Verbrauchsausgaben nach dem Bau kaum einschränken. Die Familie macht in der

Zwischenzeit wieder jedes Jahr einen großen Sommerurlaub. Im vergangenen Jahr wurde ein Familienauto angeschafft, das die alt gedienten Wagen, die jeder der Partner vorher um die 16 Jahre lang gefahren hatte, ersetzt.

Die Altersvorsorge von Herrn A. besteht im Moment aus drei Bausteinen. Er leistet Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung, zu einer Betriebsrente und zahlt in einen betrieblichen Pensionsfonds (private Altersvorsorge) ein. Letzterer erscheint ihm deutlich attraktiver als eine Rente nach dem Riester-Modell. Abgesehen davon hat die Tilgung momentan die höchste Priorität. Herr A. sieht aber auch das Haus als Teil seiner Altersvorsorge an.

„Natürlich gehe ich davon aus, dass wir verstärkt werden sparen können, wenn das Haus erst mal abbezahlt ist. Die Kinder werden jetzt auch größer und teurer, aber trotzdem gehe ich davon aus, dass wir dann mehr sparen werden – auch im Vergleich zu anderen Leuten, die zur Miete wohnen.“

4. Rationale Erwerber

■ Herr M.

4.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Herr M. ist 31 Jahre alt und allein stehend. Er lebt in seiner Heimatstadt (30.000 Einwohner) und hat dort nach dem Abitur eine Ausbildung als Verlagskaufmann absolviert. Mittlerweile arbeitet er seit über 10 Jahren bei einer Zeitung in der benachbarten Großstadt. Sein monatliches Haushaltsnettoeinkommen liegt bei 2.500 €.

Vor dem Erwerb einer 70 m²-Dachgeschosswohnung hat Herr M. bei seinen Eltern in einer kleinen ausgebauten Parterrewohnung (ca. 35 m²) gelebt. Die Wohnung im Haus seiner Eltern wurde ihm zu klein. Eine größere eigene Mietwohnung kam für Herrn M. nicht in Frage, da er sehr auf sein Geld achtet.

Herr M. sieht die Wohnung als Anlageobjekt und als Zwischenlösung. Er kann sich durchaus vorstellen die Eigentumswohnung zu einem späteren Zeitpunkt bzw. in einer anderen Lebensphase wieder zu verkaufen oder zu vermieten.

4.2 Standort- und Objektpräferenzen

Der Bezug von Herrn M. zu seiner Heimatgemeinde ist sehr ausgeprägt. Ein Umzug in die nächstgelegene Stadt kam für ihn nicht in Frage. Als im Ortskern durch die Neugestaltung der zentralen Einkaufsstraße ein passendes Angebot auf den Markt kam, hat Herr M. den Kauf einer Eigentumswohnung in Betracht gezogen.

„Wenn ich im Monat schon so viel Geld zahle, dann doch für etwas Eigenes. Ich sehe das einfach nicht ein, einem Vermieter 600 € in den Rachen zu werfen, wenn ich dafür

auch einen Kredit abbezahlen kann. Ich hätte natürlich auch bei meinen Eltern wohnen bleiben und das Geld anders anlegen können, aber mit mittlerweile über 30 Jahren ist mir das einfach zu eng geworden. So war das für mich die optimale Lösung.“

„Also, ich habe mich immer mal umgeschaut, aber es gibt hier ja kaum Kaufangebote. Wenn man hier im Eigentum wohnt, dann doch klassischerweise im Einfamilienhaus. Als dann im Ortskern das Haus neu gebaut wurde, habe ich mir das angeschaut, durchgerechnet und mich dann für den Kauf entschieden.“

„Mir ist es wichtig, hier bei meinen Eltern und Freunden zu wohnen. Ich hätte nie in M. eine Wohnung gekauft, auch wenn ich da jeden Tag zur Arbeit hinfahre.“

„Nun ja, wenn ich mal eine Familie und Kinder habe, dann werde ich sicherlich nicht mehr hier wohnen wollen. Ein eigenes Haus mit Garten wäre dann besser. Ob ich die Wohnung verkaufe oder vermiete hängt davon ab, inwieweit ich die Wohnung dann abbezahlt habe. Wenn ich durch die Miete den Kredit bedienen kann, dann werde ich die Wohnung behalten. Wenn ich aber für den späteren Hauskauf nicht genügend Eigenkapital zusammen habe, dann werde ich die Wohnung eben verkaufen.“

4.3 Finanzierung und Altersvorsorge

Durch die Möglichkeit, längere Zeit in der Wohnung im Haus der Eltern wohnen zu können, konnte Herr M. einen relativ großen Teil des Kaufpreises als Eigenkapital aufbringen. Die Wohnung hat 126.000 € gekostet. Sein Eigenkapital belief sich

auf 50.000 €. Die monatlichen Belastungen betragen 600 € und sind genauso hoch wie die Kosten bei der Anmietung einer vergleichbaren Wohnung. Neben der Immobilie investiert Herr M. sein Geld in verschiedene Anlageprodukte (u.a. Aktien, Investmentfonds).

„Ich hätte mein Geld auch anders anlegen können und zum Teil mache ich das auch noch, aber wissen Sie, ich habe Glück gehabt und bin aus dieser ganzen Börsenkrise sogar mit einem leichten Plus herausgegangen. Ich bin jetzt vorsichtiger geworden. Meiner Meinung nach wird die Wohnung ihren Wert nicht verlieren und eigentlich eher noch im Wert steigen, so dass das eine gute Anlage ist.“

„Ich sehe die Wohnung zum Teil auch als Altersvorsorge. Meine Eltern haben auch die Einliegerwohnung vermietet und jetzt wo meine Eltern in Rente sind, da merke ich schon, dass das für die eine nette Aufstockung ist.“

■ Frau B.

4.4 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Frau B. ist 31 Jahre alt, ihr Mann ein Jahr älter. Herr B. machte eine Ausbildung zum Datenverarbeitungskaufmann, Frau B. zur Reiseverkehrskauffrau. Nach einem Jahr Partnerschaft, hat das Paar vor drei Jahren geheiratet. Zu diesem Zeitpunkt lebten Herr und Frau B. bereits in einer gemeinsamen Mietwohnung und suchten nach einer Eigentumswohnung/einem Haus.

Herr B. besaß bereits vor seinem Umzug in die Großstadt eine Wohnung in einer Mittelstadt. Die Entscheidung, eine gemeinsame Wohnung zu kaufen, hatte rationale Gründe. Frau und Herr B. sind beide der Auffassung, dass es sich finanziell auszahlt, einen monatlichen Abtrag statt einer monatlichen Miete zu zahlen. Vor diesem Hintergrund hat Herr B. seine Wohnung verkauft und das Geld als Eigenkapital in die neue Immobilie investiert.

4.5 Standort- und Objektpräferenzen

Bei der Wohnungs-/Haussuche bestand kein akuter Druck. Da das Paar eine gemeinsame Wohnung bewohnte, schauten sie sich über einen längeren Zeitraum eine Vielzahl von Wohnungen sowohl in der Stadt als auch im Umland zum Vergleich an. Herr und Frau B. haben zunächst Neubauobjekte (vorwiegend Reihenhäuser) wie auch Bestandsobjekte in die Immobiliensuche einbezogen. Ziemlich schnell wurde der Schwerpunkt aber auf Bestandsobjekte gelegt, da die typischen Neubaugebiete nicht den Wohn- und Lebensvorstellungen des Paares entsprachen.

„Die Neubaugebiete waren alle total monoton. Ein Haus an das andere geklatscht. Gerade bei den Reihenhäusern sind wir auf ewig lange Reihen gestoßen, Häuser wie auf einer Hühnerleiter. Klar, liegt das auch daran, dass die meisten Gärten noch nicht angelegt sind und alles so öd wirkt, aber wir haben uns dann doch eher ein Wohnumfeld mit Atmosphäre gewünscht. Es musste nicht mehr Stadtzentrum sein, aber es sollte ein ansprechendes Wohnumfeld sein.“

Nachdem die Entscheidung für ein Bestandsgebäude gefallen war, haben sich Herr und Frau B. eine Vielzahl von Objekten in der Großstadt und im angrenzenden Umland angeschaut. Nach Preisvergleichen wurde deutlich, dass sich die Endpreise für vergleichbare Objekte in der Stadt und im nahen Umland nicht wesentlich voneinander unterscheiden. Da das Ehepaar B. nur ein Auto besitzt, bei der Standortwahl im Umland damit aber nicht ausgekommen wären, fiel die Entscheidung für eine Eigentumswohnung in der Stadt, bei der die Belastung durch ein zweites Auto entfällt und das gesparte Geld in die Tilgung der monatlichen Belastungen für das Eigentum geht.

„Wir wirtschaften lieber in unsere eigene Tasche. Mit dem Geld, das wir jeden Monat für die Miete ausgeben, können wir doch schon selber Eigentum bilden, da haben wir mehr von. Außerdem ist es auch schön, wenn man nicht mehr bei jedem Regal, das man in die Wand bohrt, den Vermieter fragen muss.“

„Wir wollten wirklich nicht mehr jeden Monat so viel Miete zahlen, ohne etwas Längerfristiges davon zu haben. Mit der monatlichen Tilgung zahlen wir ja nun

auch in unsere eigene Tasche... also Kapitalbildung spielt schon auch eine Rolle.“

4.6 Finanzierung und Altersvorsorge

Die selbst genutzte Eigentumswohnung aus den siebziger Jahren liegt in einem gewachsenen Stadtteil einer Großstadt und kostete 150.000 €. Für den Erwerb der Eigentumswohnung standen 50.000 € Eigenkapital (Wohnungsverkauf, Aktien, etc.) sowie 50.000 € von den Eltern als Kredit zur Verfügung. Das monatliche Haushaltsnettoeinkommen liegt bei knapp 4.000 €.

Die momentane Wohnung ist nicht die „Traumwohnung“ des Paares. Für die derzeitige Lebenssituation wird sie jedoch als gut empfunden. Geplant ist ein Verkauf der Eigentumswohnung, wenn genügend Geld für ein Haus angespart ist und die Familie erweitert wird (Planung von ein bis zwei Kindern). Die jetzt bewohnte Wohnung wird dann verkauft und der Erlös dient abzgl. der Restschulden als Eigenkapital. Von Anfang an war klar, dass die Eigentumsbildung das Konsumverhalten des Paares nicht einschränken sollte.

„Eigentum hat bei uns nicht so einen hohen Stellenwert, als dass wir dafür auf was anderes verzichten wollten. Wir haben genau so kalkuliert, dass wir trotzdem unsere Urlaube machen können und wir unser Leben durch die Bildung von Eigentum nicht plötzlich verändern müssen. Es sollte ja im Grunde nur das monatlich ausgegeben werden, was wir auch für eine etwas größere Mietwohnung plus Sparbeiträge ausgegeben hätten.“

5. Pragmatische Erwerber

■ Herr F.

5.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Herr F. ist 47 Jahre alt, Frau F. 39 Jahre. Das Ehepaar ist seit neun Jahren verheiratet. Vor fünf Jahren wurde das erste Kind geboren, vor drei Jahren das zweite. Beide sind Akademiker und beruflich stark engagiert.

Aufgrund der Arbeitsplatzstandorte hatten Herr und Frau F. drei Jahre zwei Mietwohnungen in unterschiedlichen Städten. Herr F. ist dann, nachdem das Ehepaar zusammengezogen ist, nochmals wegen eines beruflichen Wechsels umgezogen. Frau F. folgte ein halbes Jahr später und sie zogen wieder zusammen. Ein weiterer beruflicher Wechsel vor einem Jahr zog erneut einen Umzug nach sich. Zu diesem Zeitpunkt dachte das Paar erstmals über den Kauf eines Hauses nach, da die Erwartung bestand, dass dieser Wechsel der letzte berufsbedingte Umzug sei (der Arbeitgeber war bekannt und die neue Stelle kein „Versuchsballon“).

5.2 Standort- und Objektpräferenzen

Familie F. suchte Objekte in zentraler Lage zum Erwerb. Von Beginn an bestimmte ein bewusstes Abwägen zwischen Größe und Preis die Suche. Das Haushaltseinkommen der Familie F. ist sehr hoch, aber sie geben auch relativ viel für Kinderbetreuung aus, so dass klar war, dass der eigentliche Traum eines großzügigen Hauses in städtischem Umfeld finanziell nicht realisierbar sein würde. Sie haben sich dann für ein kleineres Haus in städtischem Umfeld entschieden.

„Ein frei stehendes Haus war für uns nicht ausgeschlossen, aber es wurde schnell klar, dass wir ein solches Haus nur an einem schlechten Standort, d.h. weit weg im

Umland, finanzieren könnten. Dies war uns die Sache nicht wert. Wir wollten bewusst auch keinen „Pendlerstandort“ sondern hier in diesem etwas gehobenen Stadtteil wohnen.“

5.3 Finanzierung und Altersvorsorge

Herr und Frau F. haben beide studiert und sind relativ spät ins Berufsleben eingestiegen. Trotzdem konnten sie aufgrund ihrer guten Stellungen Kapital ansparen. Der Kaufpreis lag bei 265.000 € (zzgl. 20.000 € Renovierungskosten und Maklergebühren). Der Eigenanteil betrug ca. 20%. Die Eltern beider Eheleute haben zu sehr günstigen Bedingungen Kredite an das Ehepaar gegeben. Herr F. hat von seiner Mutter 80.000 €, und Frau F. hat von ihrem Vater 40.000 € erhalten. Die derzeitige monatliche Belastung der Familie entspricht grob der vorherigen Mietzahlung von 920 € im Monat (eingeschlossen der Tilgung).

Das Konsumverhalten hat sich seit Kauf des Hauses nicht verändert, da die Mietbelastung den derzeitigen Abzahlungen/Tilgungen entspricht. Dadurch, dass Frau F. derzeit wieder mehr arbeitet (weitere Aufstockung der Arbeitszeit), besteht die Möglichkeit mehr Geld anzusparen (bzw. eine schnellere Tilgung zu erlangen).

Das Haus wird als ein Teil der Altersvorsorge gesehen. Zudem haben Herr und Frau F. gegenseitige Lebensversicherungen (kapitalbildende Lebensversicherungen). Herr F. hat eine betriebliche Altersvorsorge abgeschlossen. Frau F. hat eine private Alterssicherung über ihren Berufsstand (Ärztekammer).

6. Selbstverwirklicher

■ Herr P.

6.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Herr P. ist 69 Jahre alt, hat drei Kinder und ist seit 1993 getrennt lebend, mittlerweile geschieden. Als die Kinder auf die Welt kamen, lebte die Familie in einer westdeutschen Großstadt. Herr P. war bis zu seiner Pensionierung im Jahr 2000 Lehrer an einem Gymnasium, seine Frau selbständig und mit fortgeschrittenem Alter der Kinder wieder ganztags berufstätig.

Als die Kinder noch sehr klein waren, erwarb die Familie einen gründerzeitlichen Geschosswohnungsbau mit Garten in der Innenstadt. Die Wohnfläche reichte aus, damit die Ehefrau ihren Beruf ausüben und zusätzlich die oberste Etage vermietet werden konnte. Viele Bereiche des Hauses waren von Beginn an sanierungsbedürftig. Herr P. und seine Frau mochten den Flair des Altbaus und erledigten die notwendigen Arbeiten, z.T. in Eigenarbeit, sukzessive über die Jahre hinweg, ohne es jemals ganz fertig zu stellen. Nach der Scheidung wurde das Haus verkauft und Herr P. lebte zunächst über mehrere Jahre alleine in einem Mietobjekt.

6.2 Standort- und Objektpräferenzen

Mit dem Näherrücken seiner Pensionierung wurde der Wunsch bei Herrn P. immer größer, in seinen Geburtsort, ein kleines Dorf in Ostdeutschland, zurückzukehren. Bei mehreren Reisen dorthin besuchte er auch sein Geburtshaus, das wie zahlreiche andere Häuser in dem Dorf, zunehmend verfiel. Der Ort liegt in einer für natur- und kulturinteressierte Touristen attraktiven Region. Er verfügt aber selbst über keine größeren Anziehungspunkte für Besucher und profitiert kaum von den Touristen der übrigen Region. Größere Investitionen sind sel-

ten. Innerhalb des Ortes liegt das Geburtshaus von Herrn P. in einer exponierten attraktiven Lage.

Das Gebäude wurde um die Jahrhundertwende errichtet, umfasst zwei Etagen mit insgesamt rund 200 m² Wohnfläche, einen Garten (Grundstück ca. 500 m²) und diversen repräsentativen Details (z.B. Hauseingang mit kleiner Treppe und Säulen, Fensterläden). Das Gebäude war bewohnbar, aber von der Heizung, Elektrik bis zum Dach und Innenausbau standen zahlreiche Erneuerungen an. Je mehr sich Herr P. mit dem Geburtsort und dem Haus beschäftigte, umso stärker wurde der Drang, es zu kaufen und wiederherzustellen. Mit der Pensionierung erwarb er es für rund 40.000 €.

„Nach der Flucht hatte ich immer diesen inneren Wunsch, wieder dorthin zurückzukehren. Für mich war das Zurückgehen ein Ankommen. Als ich das Haus gesehen habe, war mir klar, da gehöre ich hin.“

Der schlechte Zustand des Hauses hatte auf die Kaufentscheidung des Herrn P. kaum Einfluss. Er erwarb das Objekt mit der Absicht, die erforderlichen Arbeiten in Eigenregie durchzuführen. Der Anteil der Eigenleistungen sollte sehr hoch sein, vor allem aus Leidenschaft an der Tätigkeit selbst.

„Zuerst kam der Traum, wieder in diesem Haus zu wohnen, dann erst die Vernunft. Ich bin und bleibe ein Bastler. Vielleicht ist es meine romantische Vorstellung vom Altwerden, dass ich meine ganze Energie in mein Geburtshaus stecke. Fertig werde ich damit wahrscheinlich nie.“

Im Gegensatz zu dem Zustand des Hauses hatten der Grundriss des Objektes und die Lage einen positiven Einfluss auf die Kaufentscheidung.

„Trotz aller Liebe für das Haus habe ich natürlich überlegt, ob ich dort alt werden kann. Ich dachte, in der guten Lage kann ich alles Wichtige fußläufig erreichen. Und sollte ich einmal nicht mehr gut laufen oder Treppen steigen können, kann ich auf der unteren Etage, die sehr groß ist, immer noch gut wohnen.“

6.3 Finanzierung und Altersvorsorge

Herr P. lebt seit seiner Pensionierung von seiner Rente, sonstige Unterhaltsverpflichtungen gibt es nicht. Für den Erwerb des Hauses und die anstehenden Sanierungsarbeiten hat er einen Teil des Erlöses aus dem Verkauf des alten Hauses verwendet.

„Ich hatte noch etwas Vermögen aus dem Verkauf des alten Hauses. Ich gebe ja sonst nicht viel aus, die Kinder verdienen ihr eigenes Geld, ich mache keine größeren Urlaube, kaufe keine teure Kleidung o.Ä. Ich investiere gern mein Geld in meinen Traum.“

7. Altersvorsorger

■ Herr R.

7.1 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Herr R. und seine Frau sind Anfang 70 bzw. Ende 60 und leben in einer Kleinstadt. Das Paar hat früh, mit Anfang 20, geheiratet. Herr R. ist mit knapp 30 Jahren mit seiner Ehefrau aus seiner ursprünglichen Heimat (im Norden gelegen) nach Süddeutschland gezogen, wo Herr R. eine Stellung als Finanzkaufmann bei einem großen Maschinenbauunternehmen antrat. Die neue Stellung war mit einem Aufstieg in der Laufbahn und einer entsprechend höheren Bezahlung verbunden. Frau R., die einen ähnlichen Ausbildungshintergrund wie ihr Mann hat, blieb vorübergehend zuhause. Sie hat nach einem Jahr Suche ein attraktives Angebot gefunden und ihre Erwerbstätigkeit wieder aufgenommen, allerdings nicht aus finanziellen Gründen, sondern der interessanten Beschäftigung wegen. Beide Ehepartner sind mit 65 Jahren in Rente gegangen. Das Paar hat keine Kinder.

Obwohl das Ehepaar R. schon sehr früh über ein relativ hohes Haushaltseinkommen verfügte, haben sie erst vergleichsweise spät (Herr R. war Mitte 40) erstmals Wohneigentum erworben. Zu diesem Zeitpunkt war klar, dass sie nicht mehr berufsbedingt umziehen. Der Wunsch, mit dem angesammelten Kapital etwas aufzubauen und Vorsorge für das Alter zu treffen, war ausschlaggebend.

7.2 Standort- und Objektpräferenzen

Die Wahl des Objektes und des Standortes haben sie über längere Zeit geplant. Es ging darum, Wohn- und Lebensqualität zu optimieren. Sie haben vor allem im Hinblick auf das Älterwerden und der damit eingeschränkten körperlichen Mobilität auf altengerechte Aspekte geachtet. Um ein passendes

Haus zu finden, haben sie einen Makler eingeschaltet und sich viele Häuser angesehen.

„Wir haben uns dann überlegt, dass der Hauskauf ein wichtiger, sehr wichtiger Teil der Altersvorsorge ist. Außerdem hatten wir auch das Einkommen, das wir uns gesagt haben, es macht jetzt keinen Sinn mehr weiter Miete zu zahlen, wir müssen jetzt etwas Eigenes schaffen.“

„Weil ich ja recht gut verdiente – ich war beim Kauf ja schon vergleichsweise alt und mein Einkommen stieg in den Jahren auch noch deutlich – deshalb haben wir den Kauf gar nicht mehr als Belastung empfunden.“

„Wir haben etwas frei Stehendes gesucht, eine eingeschossige Villa, allein schon in Hinblick auf eventuelle Wehwehchen, die nach und nach kommen. Wir haben keine Kinder, deshalb haben wir ein Haus gesucht mit weniger Zimmern aber groß geschnittenen Räumen, auch das im Hinblick auf das Alter, z.B. mit der Option auch im Rollstuhl noch relativ selbständig leben zu können.“

7.3 Finanzierung und Altersvorsorge

Das Haus mit 160 m² Wohnfläche hat beim Erwerb rd. 400.000 DM gekostet. Das Ehepaar konnte beträchtliche Ersparnisse in die Finanzierung einbringen. Außerdem lief die Finanzierung über Bausparverträge mit einer Laufzeit von sieben Jahren. Einen dieser Bausparverträge hatte Herr R. bereits fünf Jahre lang angespart, die übrigen mussten mit 40% angezahlt werden. Familie R. konnte auf Rücklagen von unge-

fähr 100.000 DM zurückgreifen. Ergänzend wurde eine Hypothek aufgenommen.

„Wir haben ungefähr fünf Jahre vor dem Kauf diesen Bau-sparvertrag abgeschlossen. Das muss da wohl schon so in der Luft gelegen haben, dass wir doch irgendwann uns etwas Eigenes kaufen müssen. Insgesamt war ich mit der Finanzierung zufrieden.“

Aus Zins und Tilgung ergab sich eine monatliche Belastung von ca. 2.500 DM, die aus Herrn R.s damaligem Einkommen von ca. 8.000 DM problemlos bezahlt werden konnten. Die monatliche Belastung wurde nach und nach erhöht, um das Ziel zu erreichen, mit 60 Jahren schuldenfrei zu sein.

„Ich habe dann den Tilgungsanteil laufend erhöht, ich hatte Annuitäten, da sind ja Zins und Tilgung drin. Die Annuitäten habe ich entsprechend meinen Einkommensmöglichkeiten erhöht. Solche Schulden habe ich einfach gerne schnell vom Tisch.“

Die Altersvorsorge für sich und seine Frau hat Herr R. geplant, ohne auf einen bestimmten Zielwert hinzuarbeiten. Er ist immer davon ausgegangen, dass das, was er in private Lebensversicherungen eingezahlt hat, zusammen mit dem Wert des Hauses für beider Alterssicherung ausreichen dürfte. Das hat sich nach bisherigen Erfahrungen auch bestätigt.

„Ich habe mich damals von der gesetzlichen Versicherungspflicht freigekauft. Eine der besten Entscheidungen in meinem Leben war das überhaupt. Ich habe also Lebensversicherungen abgeschlossen. Damit habe ich ein

beträchtliches Kapital angehäuft. Die waren auch Gott sei Dank noch vor dem Aktiencrash fällig, so dass ich noch Überschuss-Beteiligungen ausgeschüttet bekam. Das wäre ja heutzutage nicht mehr so. Ansonsten habe ich mich nicht besonders bemüht. Und jetzt habe ich dieses Kapital und davon leben wir.“

Herr R. sagt selbst, er habe sich vor Ausschüttung seiner Lebensversicherungen nicht viele Gedanken darüber gemacht, wie hoch diese sein würde. Dies liegt auch daran, dass es nicht seine Art ist, sich Sorgen oder Hoffnungen über Dinge zu machen, die noch nicht eingetreten sind. Nach seinem Renteneintritt hat er seine Ausgaben und seine Einnahmen gegenüber gestellt.

„Ich war ja Buchhalter. Ich weiß ja, was wir ausgeben und über was ich verfügen kann. Das hab ich mir dann ausgerechnet damals und gesehen, unser Kapital reicht für zwanzig Jahre. Im Laufe der Zeit merke ich allerdings, dass wir weit weniger verbrauchen jetzt und dass das Geld viel länger reichen wird als gedacht. Wir zehren allerdings an der Substanz, das behalten wir im Auge.“

■ Frau H.

7.4 Persönliche Lebenssituation und Einstellung zum Eigentumserwerb

Frau H. ist Ende 50. Nach Abschluss ihres Studiums der Grundschulpädagogik lebte Frau H. in einer kleinen Gemeinde im Umland einer Mittelstadt. Frau H. hat nie geheiratet und hat auch keine Kinder, sie hat immer alleine gelebt. Ihre erste Wohnung war eine Mietwohnung in einem Haus mit „Lehrerwohnungen“ in unmittelbarer Nachbarschaft zu ihrem Arbeitsplatz. Die Mieten wurden durch die Kommune als Schulträger subventioniert. Das Nettogehalt von Frau H. liegt bei rund 2.500 € monatlich.

Obwohl Frau H. auf einem Bauernhof im Eigentum groß geworden ist, hatte sie nie die Einstellung, unbedingt im Eigentum leben zu müssen. Sie war lange Zeit in ihrer Mietwohnung sehr zufrieden. Erst nachdem sich die Bewohnerstruktur in dem Mietshaus verändert hat und parallel zwei Bausparverträge ausliefen hat Frau H. ernsthaft über die Bildung von Eigentum – vor allem im Hinblick auf die Alterssicherung – nachgedacht.

„In dem Haus in dem ich gewohnt habe, sind plötzlich immer mehr Schüler mit ihren Eltern eingezogen, weil die Wohnungen nicht mehr ausschließlich für Lehrer vorgehalten wurden. Durch das Einziehen von Schülern mit ihren Eltern wurde der Privatbereich sehr eingeengt und damit die Atmosphäre verkrampfter. Das war für mich ein Anlass nach einer neuen Wohnung zu suchen. Da ich keine Kinder habe, habe ich mir zu diesem Zeitpunkt überlegt, eine Wohnung zu kaufen, die so ausgestattet ist, dass ich möglichst bis an mein Lebensende dort bleiben kann.“

Frau H. sieht klar, dass ihre Eigentumswohnung vielleicht nicht die endgültige Lösung ist. Obwohl Frau H. gerne in ihrer Wohnung bleiben möchte, schließt sie nicht aus, dass sie im Alter noch einmal umziehen muss.

„Ich gehe realistisch mit dem Alter um, es werden sich gesundheitliche Befindlichkeiten einstellen, so dass ich vielleicht mit zunehmendem Alter in eine betreute Wohnanlage einziehen werde. Ich kann die Wohnung dann verkaufen oder vermieten und habe damit auch eine weitere finanzielle Alterssicherung.“

7.5 Standort- und Objektpräferenzen

Frau H. hat eine Wohnung in einer Mittelstadt gekauft. Die Wohnung ist so ausgewählt worden, dass sie verkehrsgünstig zum Arbeitsplatz liegt. Die Lage ist sehr ruhig, von der Wohnung genießt man eine herrliche Aussicht. Frau H. hat sich u.a. im Hinblick auf das Älterwerden für eine Eigentumswohnung in einem Haus mit Aufzug entschieden.

7.6 Finanzierung und Altersvorsorge

Die Finanzierung der Wohnung, insgesamt rd. 125.000 €, wurde zum überwiegenden Teil aus den zwei Bausparverträgen realisiert. Das vorhandene Eigenkapital lag bei rd. 10.000 €. Die Bausparverträge über 50.000 € und 30.000 € waren auszahlungsbereit. Die 50.000 € des ersten Bausparvertrags sind in die Immobilie übergegangen. Die 30.000 € des zweiten Bausparvertrags hat sich Frau H. auszahlen lassen und für die Einrichtung der Wohnung (für Küche, Einbauschränke, die Einrichtung von Gästezimmer, Arbeitszimmer usw.) genutzt.

Die derzeitige Belastung durch den Kauf der Wohnung beträgt 500 € zuzüglich der laufenden Kosten. In den 500 € sind Zinsen und Abtrag enthalten. Die Tilgung beläuft sich auf 1%. Frau H. hat sich aber einräumen lassen, jährliche Sondertilgungen vornehmen zu können. In den ersten Jahren hat sie davon keinen Gebrauch gemacht, aber ab kommendem Jahr plant sie jährlich ca. 5.000 € Sondertilgung durchzuführen, um die Wohnung schneller abzubezahlen. In zwei Jahren läuft ihr Vertrag aus. Dann wird ein neuer Vertrag abgeschlossen und Frau H. überlegt, dann eine 2%ige Tilgung zu vereinbaren.

Frau H. hat eine Kapitallebensversicherung. Die Kapitallebensversicherung ist aus einer Arbeitsunfähigkeitsversicherung, die sie vor gut 30 Jahren abgeschlossen hat, hervorgegangen. Ursprünglich hat Frau H. 15 € monatlich in die Arbeitsunfähigkeitsversicherung einbezahlt. Jetzt zahlt sie monatlich ca. 78 € in diese Kapitallebensversicherung.

V. FAZIT UND EMPFEHLUNGEN

1. Differenzierung der Nachfrage

Verglichen mit den 70er und 80er Jahren haben sich im gesamten Spektrum der Erwerbertypen ein Wandel und eine deutliche Differenzierung ergeben. Nach wie vor gibt es Familien, für die Wohneigentumserwerb und Familiengründung untrennbarer Teil einer längerfristigen Lebensplanung sind (Nestbauer). Das Wohneigentum hat für sie eine besondere Bedeutung und wird zum Inhalt des Vermögens schlechthin. Gleichzeitig differenzieren sich die Erwerber stärker in Richtung Käufertypen, bei denen ein distanzierteres und kalkulierendes Verhalten dominiert. Das Gemeinsame bei diesen Käufern ist, dass die Bindung an das Erstobjekt deutlich abgesunken ist. Es spielt eine Vielfalt von Motiven eine Rolle. Dabei läuft das Alterssicherungsmotiv immer mit und ist nicht selten dominant.

Vielen Käufern ist bewusst, dass sie nicht einfach eine Finanzanlage auswählen, sondern sich für einen Lebensstil entscheiden. Das Element der Selbsterziehung spielt gerade bei den Alterssicherungserwerbern eine zentrale Rolle. Trotz der gestiegenen Bedeutung des Alterssicherungsmotivs spielen praktisch immer auch Wohnungsversorgungsziele oder Wohnungsversorgungsprobleme eine Rolle (z.B. familienfreundliche Wohnung und Wohnumfeld). Man sucht ein zur jeweiligen Lebensphase passendes Wohnumfeld, einen Standort, der etwas aussagt und nicht anonym und schematisch erscheint. Man wählt eine Wohnform, die von den Arbeitsbelastungen, der Art des Zusammenlebens oder der Erreichbarkeit den eigenen Wunschvorstellungen am besten entspricht.

Die wichtigste Veränderung: Viele Eigentumserwerber sehen Wohneigentum nicht als fixierte und fixierende, dauerhafte Größe, sondern als Element einer bestimmten Phase im

Leben. Änderungen und Anpassungen sind möglich – was nicht bedeutet, dass sie dann auch vorgenommen werden, weil ein längeres, zufriedenes Wohnen an einem Standort eigene Bindungen schafft, die angesichts der Trägheit von Anpassungen auf Dauer auch dominant werden können.

Die Wohnungsmärkte sind auf diese Situation noch nicht optimal angepasst. Große Stadtbereiche sind durch viel zu ungünstige Bestände charakterisiert. Die Transaktionskosten sind sehr hoch. Die Märkte sind noch nicht differenziert und vielfältig genug und zu wenig transparent. Dementsprechend brauchen die Haushalte Unterstützung. Beratende Dienstleistungen können ihnen die Entscheidung erleichtern. Sie brauchen Anregungen und Absicherung, denn nach wie vor bedeutet der Erwerb von Wohneigentum die größte Investition im Leben.

2. Altersvorsorge attraktiv gestalten durch nachfragegerechte Wohnangebote für den Eigentumserwerb

Insgesamt ist vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion um die zunehmend an Bedeutung gewinnende private Altersvorsorge bei den jüngeren Haushalten eine Sensibilisierung für den Wohneigentumserwerb spürbar. Eine wichtige Voraussetzung für die Erschließung dieses „freiwilligen“ Alterssicherungspotenzials ist die Bereitstellung einer Bandbreite an Angeboten, die für die verschiedenen Erwerbertypen entsprechend ihrer Lebensphasen und Einstellungen zum Eigentumserwerb attraktiv sind. Dann ist es auch möglich, einen Teil der Mietertypen für den Eigentumserwerb zu mobilisieren. Die Angebotsprofile müssen den Bedarfsprofilen entsprechen.

Im Hinblick auf den Erwerb von Wohneigentum haben sich im Rahmen der vorliegenden Untersuchung elf unterschiedliche Typen herauskristallisiert: drei Mietertypen und acht Erwerbertypen. Dabei haben nur zwei Mietertypen kein Interesse am Wohneigentum, während der dritte Mietertyp gerne Wohneigentum erwerben möchte, es aus finanziellen Gründen jedoch nicht kann. Unter den Erwerbertypen finden sich neben fünf klassischen Typen und einem „Auslaufmodell“ zwei interessante neue Erwerbertypen, deren Lebensentwürfe auch bisherigen Mietertypen den Weg ins Wohneigentum ebnen könnten. So eignet sich der Lebensabschnittserwerber für manchen vermögens- bzw. einkommensbedingten Schwellenhaushalt als Vorbild. Genauso lohnt es sich, Luxusmieter und urbane Verweigerer mit der Lebensplanung des Weichenstellers zu konfrontieren, um ihnen die langfristigen Vorteile selbst genutzter Immobilien vor Auge zu führen.

3. Leitlinien für Angebote für die neuen Erwerbertypen

- **Lebensabschnittserwerber:** Die überwiegende Entscheidung der Lebensabschnittserwerber für einen Standort außerhalb der Stadtgrenze ist eine Reaktion auf hohe Hauspreis-Einkommens-Relationen und auf die wenig differenzierten Bauformen in den Städten (z.B. auffällig hoher Anteil der Geschosswohnungen in großen Gebäuden und wenig Ein-/Zweifamilienhäuser). Durch eine familien- und eigentumsfreundliche Wohnungspolitik in den Städten können die aktuellen Suburbanisierungsprozesse gebremst werden. Der anhaltende Wegzug einkommensstarker Haushalte mit Kindern kann verringert werden, wenn im Angebotssegment der Städte auch relativ große Wohnungen bzw. Häuser (vier und mehr Zimmer) mit einer kinderfreundlichen Umgebung in guter Erreichbarkeit von Kindertagesstätten/Schulen sowie Arbeitsplätzen und in der Nähe zu Angeboten für den Alltagsbedarf enthalten sind.
- **Weichensteller:** Für den Weichensteller kommt eher eine kleine Eigentumswohnung in sehr zentraler Lage in Betracht. Der Weichensteller ist beruflich stark engagiert und verfügt dementsprechend über ein nur geringes Zeitbudget, um die passende Immobilie zu suchen. Die Zahl der Nachfrager kann bei diesem Erwerbertyp quantitativ erhöht werden, wenn Informationen hinsichtlich geeigneter Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial und Finanzierungsmodellen bereitgestellt werden.

4. Leitlinien für Angebote für die klassischen Erwerbertypen

- **Nestbauer:** Der Nestbauer muss nicht für den Eigentumserwerb motiviert werden. Wohneigentum ist für ihn eine Selbstverständlichkeit. Da er einen sehr großen Wert auf ein gewachsenes Umfeld legt, besteht u.a. die Möglichkeit, Einfamilienhäuser im Bestand, die zum Verkauf anstehen (weil z.B. die älteren Eigentümer eine altengerechte Alternative suchen), dieser Zielgruppe anzubieten. Hier könnte das Aufzeigen verschiedener Umbauvarianten und damit verbundener Attraktivitätssteigerungen verkaufsfördernd sein.
- **Rationaler Erwerber:** Für den rationalen Erwerber ist von vornherein klar, dass er die Immobilie, die er sehr früh (z.B. mit Berufsbeginn) erwirbt, später gegen eine größere eintauscht. Gesucht werden überwiegend Eigentumswohnungen im Bestand, die ihn finanziell nicht wesentlich mehr belasten als eine Mietwohnung. Die Gruppe der rationalen Erwerber kann erheblich vergrößert werden, wenn stärker, wie es in anderen Ländern üblich ist, der Gedanke, dass eine Wohnung ein Gebrauchsgegenstand ist, verbreitet wird.
- **Pragmatischer Erwerber:** Der pragmatische Erwerber sieht zwar das Wohneigentum als Gebrauchsgegenstand, hat aber trotzdem einen sehr hohen Anspruch an die Immobilie. In der Lebensphase, in der er beruflich etabliert ist, sucht er eine attraktive Immobilie (sowohl im Bestand wie auch als Neubau), die zur Verbesserung seiner Lebensqualität beiträgt. Er wählt nur ein Objekt, das sich evtl. später ohne großen Wertverlust verkaufen lässt, weil ihm bewusst ist, dass eine evtl. später auftretende Pflegebedürftigkeit mit hohen Kosten verbunden ist. Ein „zwanghaftes“ Festhalten an der einmal erworbenen Immobilie ist ihm fremd, weil er später nicht auf Komfort verzichten möchte und lieber die Immobilie verkauft, um Kapital freimachen zu können.
- **Selbstverwirklicher:** Da sich dieser Erwerbertyp mit der Wunschimmobilie verwirklichen will, kommen für ihn nur Standorte in Betracht, die Spielraum für eine individuelle Bauweise zulassen. Die Folge ist, dass die Selbstverwirklicher, unter ihnen relativ viele einkommensstarke Haushalte, in der Regel den Städten den Rücken kehren. Will man eine damit verbundene Wohlfahrtsminderung in den Städten eindämmen, so ist ein Umdenken der Stadtpolitik und -planung notwendig. Ein „Planungskorridor mit Beratung“ kann für innerstädtische Lagen städtebauliche Qualität bei gleichzeitiger Gestaltungsfreiheit ermöglichen.
- **Altersvorsorger:** Die Altersvorsorger suchen in einem Umfeld mit einer vielseitigen Infrastruktur Wohnungen bzw. Häuser, die auch bei einer eingeschränkten Mobilität eine selbständige Lebensweise ermöglichen. Seniorenwohnanlagen, die sich gezielt an älteren Bewohnern orientieren, stoßen oft nicht auf Akzeptanz, weil die Wohnungen nicht die gewünschte Wohnqualität bieten (z.B. keine Flure oder keine abgetrennten Küchen und Wohnräume). Die nachfragegerechte Antwort für die Altersvorsorger sind „normale“ Wohnungen in Kombination mit wohnortnahen Dienstleistungen (bis hin zur ambulanten Pflege in der eigenen Wohnung).

5. Leitlinien für Angebote für Mietertypen

- **Luxusmieter:** Wenn es gelingt, in innerstädtischen 1A-Lagen hochwertige Wohnungen für diese Klientel anzubieten, so würden die Luxusmieter kaufen statt mieten. Objekte im Hochpreissegment lassen sich an diese Nachfragegruppe jedoch nur vermarkten, wenn auch der Mikrobereich „1A-Qualität“ bietet. D.h., dass bei 1A-Lagen (Makrostandort) innerhalb der einzelnen Gebäude Preisdifferenzen eine notwendige Voraussetzung für den Vermarktungserfolg sind.
- **Urbaner Verweigerer:** Dieser Mietertyp, der in Großstädten lebt, viel reist und oft umzieht, lässt sich (in dieser Lebensphase) nur schwer zum Eigentumserwerb motivieren. Die Motivation für den Erwerb kann durch beratende Dienstleistungen (Informationen über Angebote mit Wertsteigerungspotenzial, Finanzierungsmöglichkeiten, Vorteile der Altersvorsorge durch Immobilienerwerb) deutlich erhöht werden.
- **Schwellenhaushalt:** Es ist möglich, den Schwellenhaushalt, der sich aufgrund seiner finanziellen Situation den Wunsch Eigentum zu erwerben nicht erfüllen kann, zum Eigentum zu verhelfen. Durch ein elastisches und ausreichendes Baulandangebot – und infolgedessen sinkende Baulandpreise – können (auch in den Städten) Angebote für diese Nachfragegruppe geschaffen werden.

6. Sparen leicht gemacht durch Tilgung statt Mietzahlung

Mit dem Erwerb einer Wohnimmobilie legt man sich automatisch ein „Sparschwein“ zu, das regelmäßig bestückt werden muss. Die meisten tun sich sehr schwer mit der langfristigen Vermögensbildung. Man muss sich jeden Monat überwinden, einen geplanten Betrag auf die Seite zu legen. Die konkurrierenden Zwecke pochen auf ihr „Recht“. Hat man diese Hürde genommen und ein größeres Finanzpolster angespart, dann wachsen schnell die Begehrlichkeiten: Könnte man mit dem vorhandenen Geld nicht den alten Pkw abschaffen und einen Neuwagen kaufen, ein neues Wohnzimmer finanzieren oder eine größere Urlaubsreise antreten? Solche Konsumwünsche können gezügelt werden, indem man sich durch einen Sparvertrag zum regelmäßigen Sparen zwingt. Wenn die Anlageform zudem gegen eine frühzeitige Entnahme gefeit ist, dann steht man sich bei der langfristigen Vermögensbildung nicht mehr selbst im Wege.

Beispielhaft wird dies durch das Verhalten der verschiedenen Erwerbertypen belegt. Anfangs müssen sie zwar mehr Geld an die Bank überweisen als zuvor an den Vermieter, weil ihnen dadurch aber Monat für Monat ein immer größer werdender Teil des Objektes gehört und ein immer kleinerer Teil der Bank, bauen sie so mit den Jahren ein beachtliches Vermögen auf. Hinzu kommt, dass Wohneigentum – im Unterschied zu vielen anderen Sparformen – nicht übereilt für Konsumwünsche wieder „ausgegeben“ wird. Im Ergebnis können sich die Wohneigentümer – insbesondere nach Abzahlung der Baukredite im Ruhestand – über niedrigere Wohnkosten freuen als Mieter mit vergleichbarem Einkommen. Das frei verfügbare Einkommen im Alter ist höher und kann zu einem besseren Lebensstandard im Ruhestand beitragen. Wenn auch die heute jüngeren Haushalte diesen bekannten und erprobten

Weg der Altersvorsorge durch Immobilienrente wählen, dann können sie den künftig drohenden Lücken in der gesetzlichen Rentenversicherung gelassen entgegensehen.

Allerdings wird oft beklagt, dass die jungen Menschen heutzutage erst spät im Lebenszyklus oder überhaupt nicht mehr bereit sind, sich jahrelang für den Erwerb einer Immobilie „krumm zu legen“. Das kann einmal eine Folge kurzfristiger oder hedonistischer Lebensplanung sein, meist gepaart mit später Familiengründung oder Kinderlosigkeit. Symptomatisch für dieses Phänomen steht der urbane Verweigerer. Auf der anderen Seite können sich angesichts hoher Hauspreis-Einkommens-Relationen und wenig differenziertem Angebot an familienfreundlichen Objekten in den Städten viele Familienhaushalte erst spät oder gar keinen Immobilienerwerb leisten.

Wenn aber Wohneigentum erst spät erworben wird, dann fällt es oft schwer, die Tilgung noch so anzupassen, dass spätestens bis zum voraussichtlichen Renteneintritt die Schulden abgetragen sind. Das gilt auch dann, wenn berücksichtigt wird, dass sich der Renteneintritt künftig um drei bis vier Jahre verschiebt. Insbesondere die neuen Erwerbertypen zeigen auf, wie man über kleine „Umwege“ zum Ziel kommen kann, z.B. über (vermietete oder selbst genutzte) Eigentumswohnungen oder vorübergehende Zugeständnisse an das persönliche Traumhaus. Wichtig ist nur, dass von Anfang an ein Wiederverkauf und die Umschichtung von Eigenkapital in eine andere Immobilie einkalkuliert werden. Emotionale Barrieren, wie sie in der Vergangenheit der Typ Familienversorger aufgebaut hat, erschweren einen Umstieg und dürfen daher gar nicht erst entstehen. Erst einmal auf den Weg gebracht, registrieren

dann aber auch konsumfreudige Mietertypen meist schnell, dass die finanziellen Belastungen durch Wohneigentum leichter zu tragen sind als für anonyme Sparverträge. Genauso ist man für die Finanzierung der eigenen vier Wände auch eher bereit, eine zusätzliche Nebentätigkeit aufzunehmen oder Überstunden zu leisten. Schließlich zeigen sich viele Erwerber positiv überrascht von der finanziellen Unterstützung der Elterngeneration.

Befürchtungen, die Alterung unserer Bevölkerung könnte zu einem Wertverfall bei Eigenheimen führen, können den vorsichtigen Mietern im Übrigen genommen werden. Denn aufgrund der empirisch zu beobachtenden Verhaltensweisen der privaten Haushalte wird die Pro-Kopf-Wohnfläche auch künftig weiter ansteigen. Bis 2030 besteht infolge der steigenden Haushaltszahlen sogar ein erheblicher Neubaubedarf. Auch wenn aufgrund der veränderten Nachfragestrukturen nicht mehr automatisch und überall Wertsteigerungen zu realisieren sind, so werden altengerechte Wohnungen und Eigenheime in guten Lagen auf jeden Fall als Gewinner hervorgehen. Verlieren werden unattraktive Mietshäuser in schlechten Lagen und Immobilien in bereits heute abwanderungsgefährdeten Regionen.

7. Ausblick

Die Studie zeigt die gegenwärtigen Erwerbertypen, die Realisierungsmöglichkeiten und die Vorteile für die Altersvorsorge. Es ist möglich, dass eine ähnliche Analyse in wenigen Jahren zu anderen Ergebnissen bzw. anderen Gewichtungen der Ergebnisse kommt. So ist offen, ob sich die unsichere Wirtschaftsentwicklung fortsetzt und sich daraus negative Einflüsse auf die Bereitschaft zu hoher Eigentumsbildung ergeben. Der Erwerb von Wohneigentum zusammen mit einer Familiengründung signalisiert immer Vertrauen in die Zukunft und auch die Bereitschaft, diese Zukunft – insbesondere die Alterssicherung – zu bewältigen. Hier sind Verschiebungen in Motiven auf Grund der jetzigen und der künftigen Erfahrungen möglich. So deuten Umfragen daraufhin, dass immer weniger junge Menschen eine Familie oder eine Familie mit mehreren Kindern planen. Dies kann Rückwirkungen auf die Motive zur Eigentumsbildung haben. Zusammen mit einem gewissen wirtschaftlichen Pessimismus kann sich dann ein Vorsichtsverhalten durchsetzen, wodurch die Zukunftsinvestition Kind oder Wohneigentum in den Hintergrund gedrängt wird.

Eine Wohneigentumspolitik müsste unter solchen Bedingungen die Konstellationen deutlich zu Gunsten des Wohneigentums verbessern. Die Angebotsbedingungen für die Wohneigentumsbildung sollten so verbessert werden, dass selbst vorsichtige und spürbar verunsicherte Haushalte den Sprung ins Wohneigentum wagen. Dabei wäre es sinnvoll, wenn Familienpolitik und Wohnungspolitik zu Gunsten von Wohneigentum Arm in Arm agieren würden.

ANHANG: ECKDATEN ZU DEN MODELLRECHNUNGEN

Lohnstrukturen

Reale Lohnerhöhungen durch 1% p.a. reales Wachstum und zusätzlich durch karrierebedingte Lohnerhöhungen (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: Karrierebedingte Wachstumsrate der Bruttoerwerbseinkommen

Anmerkung: alle Angaben in% p.a.;

Altersklasse	Arbeiter	Angestellter
25–29	5,9%	9,3%
30–34	3,1%	5,7%
35–39	1,5%	3,5%
40–44	0,5%	2,0%
45–49	–0,5%	0,8%
50–54	–1,2%	–0,2%
55–59	–1,9%	–1,0%

Quelle: Braun, R. (2000): Vermögensbildung privater Haushalte, Frankfurt am Main.

Steuern und Sozialversicherung

Beitragssätze zur Sozialversicherung wie 2004, Bemessungsgrenzen werden mit 1% p.a. fortgeschrieben.

Steuertarif 2005 (indexiert mit 1% p.a.). Nachgelagerte Besteuerung der Renten: Rentenbezüge werden voll besteuert (Annahme: die betrachteten Personen sind heute ca. 30 Jahre alt und gehen nicht vor 2040 in Rente), Rentenbeiträge sind teilweise steuerfrei (ab 2025 vollständige nachgelagerte Besteuerung).

Gesetzliche Rente

Rentenpunkte gem. Durchschnittsentgelt (im Jahr 2003 zunächst 29.230 Euro p.a., wird für spätere Jahre mit 1% p.a. fortgeschrieben).

Bruttorentenniveau 2003 48,3%, 2045 33,5% (vgl. SCHNABEL, R., 2003: Die Rentenlücke wächst. Studie im Auftrag des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA), Köln).

Rentenpunkte für beitragsfreie Zeiten: Pro Kind drei zusätzliche Punkte für die Frau, bei Angestellten zusätzliche 2,25 Punkte für Ausbildung (Mann und Frau), bei Männern zusätzlich 0,6 Punkte für Wehr-/Zivildienst.

Haushaltseinkommen

Haushaltsbruttoeinkommen =
Transfers (priv.+öff.) + Erwerbseinkommen + Riesterrente + Extrarente

Haushaltsnettoeinkommen =
Haushaltsbruttoeinkommen – Sozialversicherungsabgaben – Steuern (ESt, Soli, KiSt) – Riestersparen

Implizite Annahme: private bzw. betriebliche Altersvorsorge wird als „Steuer oder Abgabe“ betrachtet, die das Nettoeinkommen während des Erwerbslebens mindert.

Kinder: Ausgaben und Transfers

Für das erste Kind werden 15% vom Haushaltsnettoeinkommen ausgegeben.¹⁴

Weitere Kinder sind weniger teuer (die Kosten steigen mit der Wurzel der Anzahl Kinder: ein Kind kostet 1x15%, zwei Kinder

¹⁴ Die Höhe des Haushaltsnettoeinkommens hängt von der Sparquote für die private bzw. betriebliche Altersvorsorge ab. Deswegen variieren die Ausgaben für die Kinder bei unterschiedlichen Riestersparquoten.

kosten $1,4 \times 15\%$, drei Kinder kosten $1,7 \times 15\%$ des Haushaltsnettoeinkommens).

Das Kindergeld beträgt 154 Euro/Monat und Kind.

Ausgaben für Wohnen

Während der Ausbildung beträgt die Wohnfläche 20qm, anschließend zunächst 50qm.

Später steigt die Wohnfläche proportional zur Äquivalenzziffer (Äquivalenzziffer = Summe der gewichteten Anzahl Haushaltsmitglieder: 1 für den Haupteinkommensbezieher, 0,5 für den Partner, 0,3 für jedes Kind).

Falls Wohneigentum erworben wird, fallen ab dem 30. Jahr nach Erwerb jährlich Instandhaltungskosten an (1% des Kaufpreises).

Private bzw. betriebliche Altersvorsorge

Es werden jeweils 4% vom Bruttoerwerbseinkommen beider Partner gespart und im Alter von 65 Jahren auf 20 Jahre verrentet (realer Zinssatz 2%, nachgelagerte Besteuerung von max. 2.448 Euro p.a., dieser Betrag wird für spätere Jahre mit 1% p.a. fortgeschrieben). Die Riesterzulage wird grundsätzlich nicht betrachtet.

Die Landesbausparkassen

LBS Hessen-Thüringen

Strahlenbergerstraße 14

63067 Offenbach

Tel. 06 9/91 32-0 · Fax 0 69/91 32-29 90

LBS Norddeutsche Landesbausparkasse Berlin – Hannover

Kattenbrookstrift 33

30539 Hannover

Tel. 05 11/9 26-0 · Fax 05 11/9 26-69 00

Landes-Bausparkasse Rheinland-Pfalz

Vordere Synagogenstraße 2

55116 Mainz

Tel. 0 61 31/13-02 · Fax 0 61 31/13-47 40

LBS Westdeutsche Landesbausparkasse

Himmelreichallee 40

48149 Münster

Tel. 02 51/4 12-02 · Fax 02 51/4 12-51 90

LBS Landesbausparkasse Saar

Bahnhofstraße 111

66111 Saarbrücken

Tel. 06 81/3 83-02 · Fax 06 81/3 83-21 00

LBS Landesbausparkasse Bremen AG

Am Brill 1–3

28195 Bremen

Tel. 04 21/1 79-31 00 · Fax 04 21/1 79-14 56

LBS Bausparkasse Hamburg

Aktiengesellschaft

Glockengießerwall 22

20095 Hamburg

Tel. 0 40/20 21-0 · Fax 0 40/20 21-1 94 95

Landesbausparkasse Schleswig-Holstein AG

Wellseedamm 14

24145 Kiel

Tel. 04 31/9 00-04 · Fax 04 31/9 00-46 78

LBS Bayerische Landesbausparkasse

Arnulfstraße 50

80335 München

Tel. 0 18 03/11 44 77 · Fax 0 89/2171-4 70 00

LBS Ostdeutsche Landesbausparkasse AG

Am Luftschiffhafen 1

14471 Potsdam

Tel. 03 31/9 69-00 · Fax 03 31/9 69-27 80

LBS Landesbausparkasse Baden-Württemberg

Jägerstraße 36

70174 Stuttgart

Tel. 07 11/1 83-0 · Fax 07 11/1 83-20 50



Bundesgeschäftsstelle Landesbausparkassen
im Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V.
Friedrichstraße 83, 10117 Berlin
Postfach 11 01 80, 10831 Berlin
Telefon 0 30/20 225-411