

Wunschlos glücklich und gut versorgt im Alter?

Neue GfK-Studie im Auftrag von wertfaktor zeigt: Trotz Immobilienbesitz müssen sich viele Rentner finanziell einschränken

Eigenheimbesitzer haben gut vorgesorgt. So zumindest die vorherrschende Meinung. Sie wohnen im Alter miet- und sorgenfrei und genießen ihren Ruhestand. Reisen, für die sie früher keine Zeit hatten, regelmäßige Theater- und Restaurantbesuche oder das Verschönern der eigenen vier Wände, stehen auf dem Programm. Eine aktuelle Studie der GfK im Auftrag von wertfaktor zeichnet allerdings ein völlig anderes Bild. 1.000 Eigenheimbesitzer über 65 Jahren aus Deutschland gaben offen Auskunft über ihre finanzielle Situation und die Wünsche und Träume, die sie sich trotz Haus oder Eigentumswohnung oftmals nicht leisten können.

Zwei Drittel (67 Prozent) der Befragten gaben an, sich nicht alle Wünsche erfüllen zu können. Etwas mehr als 33 Prozent erklärten, dass sie mit dem im Haushalt zur Verfügung stehendem Geld zwar auskommen, aber jede Ausgabe abwägen müssen. Für knapp 3 Prozent reicht das Einkommen nicht für das tägliche Leben aus. Ein Verkauf des Eigenheimes kommt für die meisten (82 Prozent) dennoch nicht in Frage: Eine wichtige Rolle spielt dabei der Wunsch vieler Eigenheimbesitzer (27 Prozent), eines Tages ihren Kindern das Haus zu hinterlassen. Dieses zu verkaufen, um selbst mehr erleben zu können, ist für viele Senioren unvorstellbar.

Erzwungene Altersbescheidenheit trotz Eigentum

„Unsere Studie zeigt, dass die Immobilie im Rentenalter nur noch bedingt ihren Zweck zur Altersvorsorge erfüllt. Viele Rentner benötigen finanzielle Flexibilität, ihr Vermögen ist jedoch gebunden. Offensichtlich wird Betongold als Ideallösung für jede Lebensphase überschätzt“, erklärt wertfaktor Gründer und Geschäftsführer Christoph Neuhaus. „Von Altersarmut trotz Eigentum kann man in vielen Fällen sicher nicht sprechen, von einer erzwungenen Altersbescheidenheit aber durchaus. Dabei haben sich viele Senioren ihre Träume für den Ruhestand aufgespart. Einmal nach Italien zur Olivenernte, ein Theater-Abo, das Haus altersgerecht einrichten oder regelmäßiger die Enkelkinder am anderen Ende der Republik besuchen – die Wünsche sind in der Regel gar nicht so groß.“

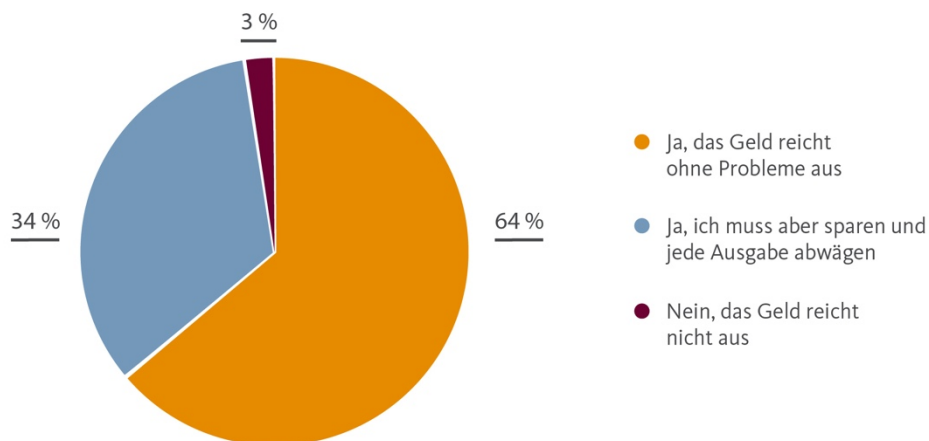
Auf die Frage nach ihren Wünschen gaben 60 Prozent der befragten Senioren an, als Rentner die Welt bereisen zu wollen. Es folgen: regelmäßige Restaurantbesuche (34 Prozent), Vorsorge für eventuell notwendige medizinische Maßnahmen und Pflege oder Investitionen in das Eigenheim (jeweils 27 Prozent). Zwei Drittel der Eigenheimbesitzer, die sich noch gerne Wünsche erfüllen möchten, erklären aber, dass ihnen hierfür die Liquidität fehlt. Immerhin 25 Prozent der Befragten tilgen auch im Rentenalter noch einen Immobilienkredit oder eine Hypothek. „Fast jeder wünscht sich doch, dass Eltern oder Großeltern ihren Ruhestand sorgenfrei genießen können. Wenn aber beispielsweise die eigenen Kinder noch in der Ausbildung sind, ist es selten möglich, die Eltern entsprechend zu unterstützen,“ erklärt Neuhaus die Herausforderung, vor der viele Familien stehen.

Keine großen Summen benötigt

29 Prozent der Befragten wären mit bis zu 1.000 Euro mehr im Monat zur freien Verfügung zufrieden, knapp ein Viertel (24 Prozent) wünscht sich lediglich bis zu 500 Euro mehr. „Die meisten Wünsche sind nicht so groß, dass der vollständige Verkauf des Zuhauses notwendig ist, um sie zu erfüllen“, sagt Christoph Neuhaus. „Ein schrittweiser Teilverkauf, wie wir ihn 2018 erfunden haben, ist für diese Familien die optimale Lösung, auch weil sie weiter an der Wertsteigerung der Immobilie partizipieren. Mit unserem Angebot erhöhen wir die Lebensqualität der Senioren, ohne dass die Immobilie für die Familie verloren geht.“

Grafik 1

» Reicht Ihr Haushaltseinkommen (Rente und weitere Einkünfte) für das tägliche Leben inkl. aller Ausgaben wie Strom, Wasser und Mobilität aus?

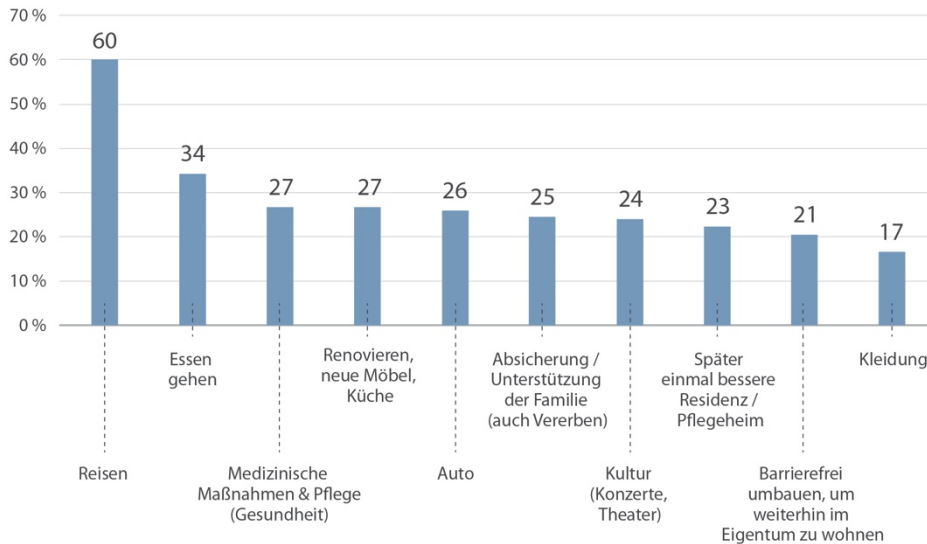


Quelle: wertfaktor Senioren-Report 2020 – Deutschlandweite GfK Studie im Auftrag von wertfaktor zum Thema Wünsche und wirtschaftliche Situation von Senioren 65+ mit Immobilienbesitz (Basis: 1.000 Teilnehmer, Werte gerundet)

Grafik 2

» Welche Wünsche möchten Sie sich gerne erfüllen?

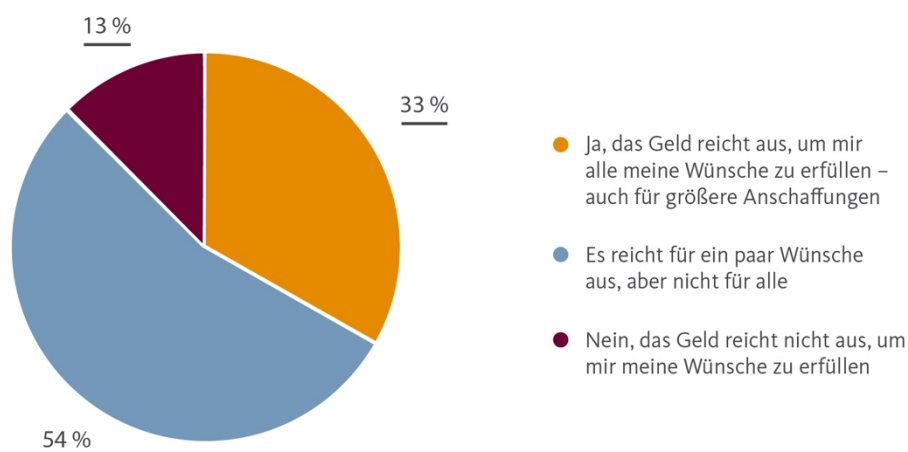
– Top 10 –



Quelle: wertfaktor Senioren-Report 2020 – Deutschlandweite GfK Studie im Auftrag von wertfaktor zum Thema Wünsche und wirtschaftliche Situation von Senioren 65+ mit Immobilienbesitz (Basis: 1.000 Teilnehmer, Werte gerundet; Mehrfachnennung war möglich)

Grafik 3

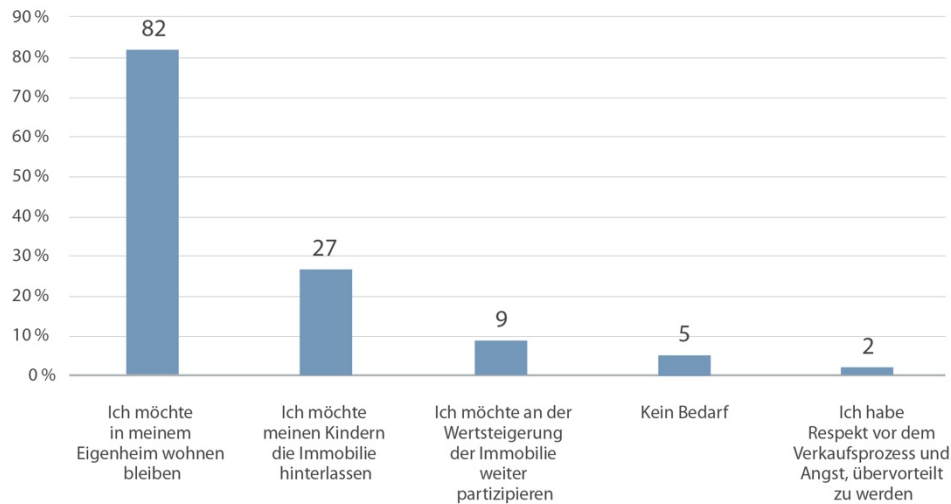
» Reicht Ihr Haushaltseinkommen (Rente und weitere Einkünfte) aus, um sich die von Ihnen genannten Wünsche zu erfüllen?



Quelle: wertfaktor Senioren-Report 2020 – Deutschlandweite GfK Studie im Auftrag von wertfaktor zum Thema Wünsche und wirtschaftliche Situation von Senioren 65+ mit Immobilienbesitz (Basis: 919 von 1.000 Teilnehmern, die sich gerne Wünsche erfüllen möchten; Werte gerundet)

Grafik 4

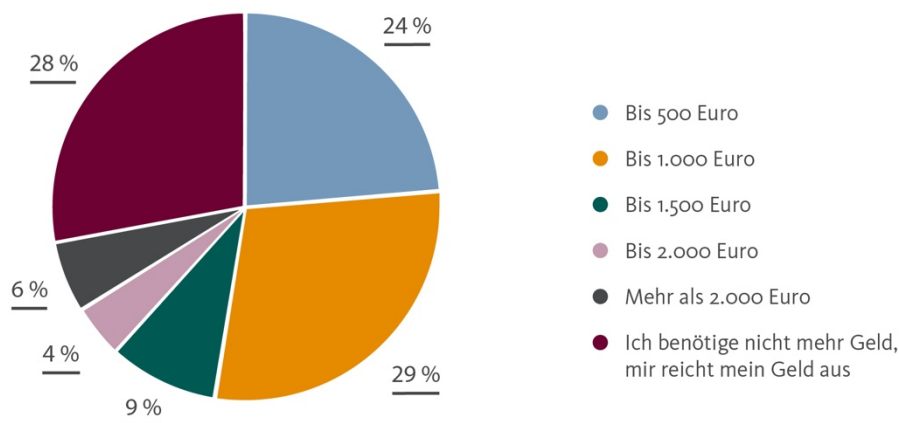
» Was hält Sie davon ab, Ihr Eigenheim zu verkaufen, um mehr Geld zur Erfüllung Ihrer Wünsche zur Verfügung zu haben?



Quelle: wertfaktor Senioren-Report 2020 – Deutschlandweite GfK Studie im Auftrag von wertfaktor zum Thema Wünsche und wirtschaftliche Situation von Senioren 65+ mit Immobilienbesitz (Basis: 919 von 1.000 Teilnehmern, die sich gerne Wünsche erfüllen möchten; Werte gerundet)

Grafik 5

» Wie viel Geld hätten Sie gerne mehr im Monat zur Verfügung?



Quelle: wertfaktor Senioren-Report 2020 – Deutschlandweite GfK Studie im Auftrag von wertfaktor zum Thema Wünsche und wirtschaftliche Situation von Senioren 65+ mit Immobilienbesitz (Basis: 1.000 Teilnehmer, Werte gerundet)

Über wertfaktor und das Konzept des Teilverkaufs

Für wen eine Verschuldung oder ein Verkauf des Eigenheims und ein damit verbundener Auszug keine Option ist, für den haben Christoph Neuhaus (38) und Dr. Alexander Ey (46), Gründer und Geschäftsführer von wertfaktor, das Konzept des Teilverkaufs entwickelt. Bei diesem neuen Finanzierungsmodell werden lediglich Anteile der eigenen Immobilie entsprechend der gewünschten Auszahlungssumme veräußert. Die Ermittlung des Marktwerts erfolgt durch einen unabhängigen Gutachter vor Ort. Die Auszahlung der Wunschsumme erfolgt bereits ca. drei Monate nach Anforderung eines Angebots. wertfaktor übernimmt bei dem Verkaufsprozess alle Transaktionskosten sowie die Grunderwerbssteuer.

Das neue Konzept bietet viele Vorteile: Der Eigentümer behält trotz Teilverkauf die Entscheidungshoheit über seine eigenen vier Wände. Einen Wintergarten anbauen, die Küche renovieren, das Badezimmer barrierefrei umbauen, diese Entscheidungen bleiben allein Sache der Eigentümer. Wertfaktor ist lediglich stiller Miteigentümer. Im Teilverkauf kann der Eigentümer bis zu 50 Prozent des Hauses an wertfaktor verkaufen. Einmalig oder in mehreren Schritten. So profitiert der Eigentümer oder seine Erben auch weiterhin von einer möglichen Wertsteigerung seiner Immobilie bis zum Verkauf des gesamten Eigenheims.

Dem Verkäufer wird ein lebenslanges Nießbrauchrecht im Grundbuch eingetragen. Auch haben die Eigentümer und ihre Erben ein vorrangiges Rückkaufrecht der wertfaktor-Anteile. Ein Angebot, das den Zeitgeist trifft: Im ersten vollen Geschäftsjahr 2019 haben bereits eine dreistellige Anzahl an Eigentümern Teile ihres Zuhauses an wertfaktor verkauft und sich so ihre Wünsche und Träume für einen glücklichen Lebensabend erfüllt.

Mehr Informationen: www.wertfaktor.de

Beispielrechner Teilverkauf: www.wertfaktor.de/#beispielrechner