

Nachfragepotenzial Wohnen im Alter

Endbericht

Auftraggeber:

**Terragon Investment GmbH,
Friedrichstraße 185-190 / Haus 188, 10117 Berlin**

Ansprechpartner:

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

Projektnummer:
2014018

Datum:
25. August 2014

Büro:
Berlin

empirica ag
Kurfürstendamm 234
10719 Berlin
Tel. (030) 88 47 95-0
Fax. (030) 88 47 95-17

Zweigniederlassung Bonn
Kaiserstr. 29
53113 Bonn
Tel. (0228) 91 48 9-0
Fax (0228) 21 74 10

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Basispotenzial: Vermögen im Ruhestand – Altersarmut war einmal.....	1
1.1	Vor allem Wohneigentümer haben im Rentenalter hohe Vermögen	1
1.2	Je höher das Einkommen, desto größer die Vermögen	3
1.3	Höhere Geldvermögen in Großstädten, mehr Immobilien in der Fläche	5
2.	Abschätzung Nachfragepotenzial	7
2.1	Beispielhafte Ergebnisse zum Nachfragepotenzial.....	7
2.2	Annahmen zur Konstruktion des Basistools	12
2.3	Veränderungspotenziale Älterer	13
2.4	Zentrale Nachfragepräferenzen Älterer für altersgerechte Wohnangebote in Kombination mit Dienstleistungen	14
3.	Nachfragepotenzial bis 2025: mehr und differenzierter	17
3.1	Künftig gibt es mehr Ältere und damit mehr Nachfrage für Wohnen im Alter (Mengeneffekte)	18
3.2	Steigende Vermögensunterschiede erfordern künftig mehr Vielfalt beim Seniorenwohnen (Einkommens- und Vermögenseffekte)	23

Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 1:	VERMÖGEN DER SENIORENHAUSHALTE NACH ALTERSKLASSEN, WOHNSTATUS UND REGION	2
ABBILDUNG 2:	VERMÖGEN DER SENIORENHAUSHALTE NACH ALTERSKLASSEN, EINKOMMEN UND REGION	4
ABBILDUNG 3:	VERMÖGEN DER SENIORENHAUSHALTE NACH ALTERSKLASSEN, GEMEINDEGRÖÙE UND REGION	6
ABBILDUNG 4:	FINANZIERBARKEIT VON MIETEN BZW. KAUFPREISEN DURCH ÄLTERE	8
ABBILDUNG 5:	SIMULIERTE EINKOMMENS- UND VERMÖGENSVERTEILUNGEN	9
ABBILDUNG 6:	AKTUELLE VERÄNDERUNGSPOTENZIALE IN DEN GENERATIONEN 65+ IN DEUTSCHLAND	14
ABBILDUNG 7:	ZENTRALE STANDORT- UND OBJEKTPRÄFERENZEN VON ÄLTEREN ÄLTERE	17
ABBILDUNG 8:	ENTWICKLUNG DER ANZAHL 60-JÄHRIGER UND ÄLTERER IN DEUTSCHLAND, 2000-30	18
ABBILDUNG 9:	ENTWICKLUNG DER ANZAHL 60-JÄHRIGER UND ÄLTERER IN DEUTSCHLAND NACH ALTERSKLASSEN, 2011-30	19
ABBILDUNG 10:	KONZENTRATION DER 20- BIS 35-JÄHRIGEN, 2000 UND 2011	22
ABBILDUNG 11:	ENTWICKLUNG DER HAUSHALTSNETTOEINKOMMEN 1969 BIS 2003 (INDEX 1969=100)	24
ABBILDUNG 12:	ENTWICKLUNG DER HAUSHALTSNETTOEINKOMMEN HEUTE BIS 2030	25
ABBILDUNG 13:	ENTWICKLUNG DER VERMÖGEN HEUTE BIS 2030	27

1. Basispotenzial: Vermögen im Ruhestand – Altersarmut war einmal

In früheren Jahrzehnten war das Vermögen der Älteren geprägt von den Kriegsfolgen. Die weit überwiegende Mehrheit wohnte zur Miete und konnte bei geringen Rentenansprüchen nur wenig Vermögen ansparen. Vor allem unter den Kriegswitwen war Altersarmut weit verbreitet.

Reichste Rentnergeneration, die Deutschland je gesehen hat

Diese Situation hat sich im Laufe der Jahre nahezu vollständig gedreht. Die Armut ist von den Alten zu den jungen Familien gewandert. Ältere wohnen heutzutage überwiegend in den eigenen vier Wänden und viele haben neben der Immobilie auch beträchtliche Vermögen angespart. Hintergrund sind die höheren Einkommen und gestiegenen Rentenansprüche der Menschen, die in den 1990er Jahren und späten das Rentenalter erreicht haben. Die seit einigen Jahren diskutierten Rentenkürzungen treffen dagegen erst künftige Rentnergenerationen

1.1 Vor allem Wohneigentümer haben im Rentenalter hohe Vermögen

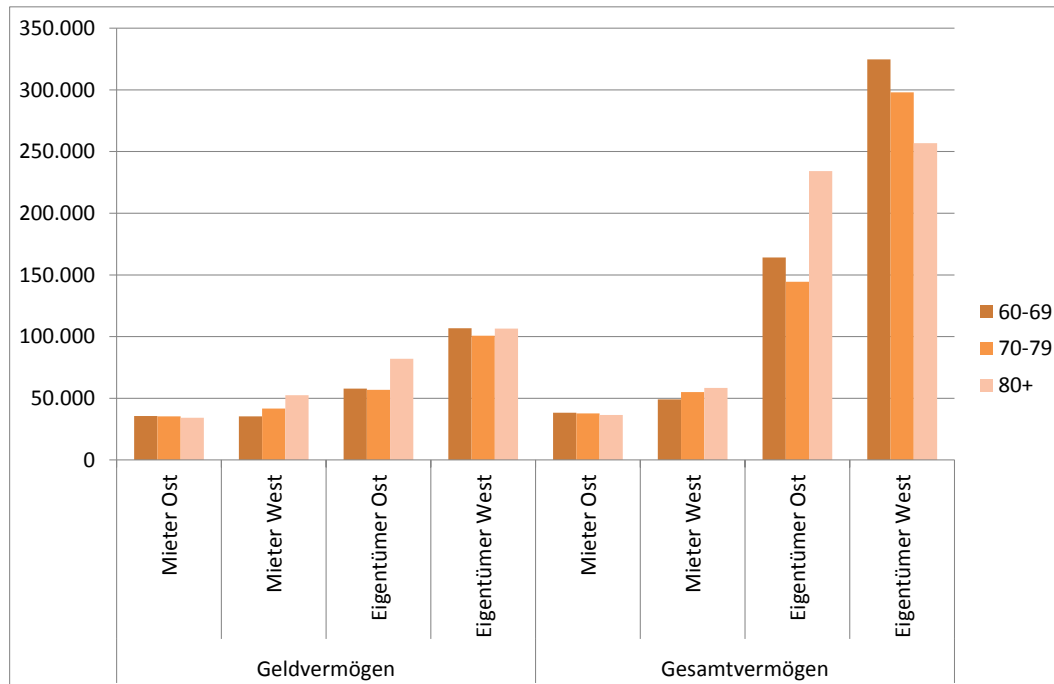
Der durchschnittliche deutsche Mieterhaushalt besitzt im Seniorenalter rund 35.000 Euro Geldvermögen (vgl. Abbildung 1). Ältere Senioren, vor allem über 80-jährige Mieterhaushalte im Westen, besitzen höhere Vermögen, die im Mittel bis zu gut 50.000 Euro erreichen.

Über die Hälfte der westdeutschen Senioren besitzt Wohneigentum

Das Vermögen der Mieter ist gering im Vergleich mit dem der Wohneigentümer. Der durchschnittliche Eigentümerhaushalt besitzt im Rentenalter mit knapp 60.000 im Osten und über 100.000 Euro im Westen allein schon zwei- bis dreimal höhere Geldvermögen im Vergleich zu den gleichaltrigen Mietern. Hinzu kommen hier die zum Eintritt in den Ruhestand weitgehend schuldenfreien Immobilien. Insgesamt verfügen die ostdeutschen Eigentümer damit über durchschnittlich etwa 150.000 Euro an Gesamtvermögen, die westdeutschen sogar über 250.000 Euro und mehr.

Abbildung 1: Vermögen der Seniorenhaushalte nach Altersklassen, Wohnstatus und Region

Nettovermögen in Euro



Quelle: EVS 2008; Sonderauswertung FDZ (Vermögen hochgerechnet auf 2014)

empirica

Erläuterung

Die Höhe der Vermögen privater Haushalte hängt in besonderem Maße vom Wohnstatus ab. Wohneigentümer haben höhere Gesamtvermögen. Dies hat zwei Ursachen: zum einen besitzen diese Haushalte im Ruhestand eine (weitgehend) schuldenfreie Immobilie. Zum anderen haben sie „daneben“ meist mindestens so hohe Geldvermögen angespart wie vergleichbare Mieterhaushalte. Die Geldvermögen der Wohneigentümer sind in der Regel sogar höher als bei den Mietern. Das liegt daran, dass Eigentümer höhere Einkommen erzielen und deswegen mehr sparen können. Aber Eigentümer sorgen mit ihrem Geldvermögen auch für mögliche Reparaturen (Dach, Heizung, Fenster etc.) an ihren Immobilien vor. Man kann sagen, sie haben ein zusätzliches Sparmotiv. Darüber hinaus gibt es vor allem bei den älteren Haushalten noch beträchtliche Ost-West-Unterschiede, die sich vor allem historisch mit der DDR-Vergangenheit erklären lassen. Aus diesem Grunde haben ostdeutsche Senioren auch seltener Wohneigentum: die Quote liegt bei nur 27% aller über 60-Jährigen im Osten, aber bei 56% im Westen.

1.2 Je höher das Einkommen, desto größer die Vermögen

Die Höhe der Vermögen hängt neben dem Wohnstatus auch sehr stark vom Einkommen ab. Rentnerhaushalte mit weniger als 2.000 Euro monatlichem Haushaltsnettoeinkommen besitzen im Durchschnitt auch deutlich weniger als die genannten 50.000 Euro Geldvermögen (vgl. Abbildung 2). Ab einem Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 2.000 Euro monatlich haben Rentner im Westen ein durchschnittliches Gesamtvermögen von über 150.000 Euro angespart. Im Osten liegen die durchschnittlichen Gesamtvermögen allerdings immer noch etwas niedriger.

Jeder dritte Seniorenhaushalt hat mehr als 2.500 Euro/Monat zur Verfügung

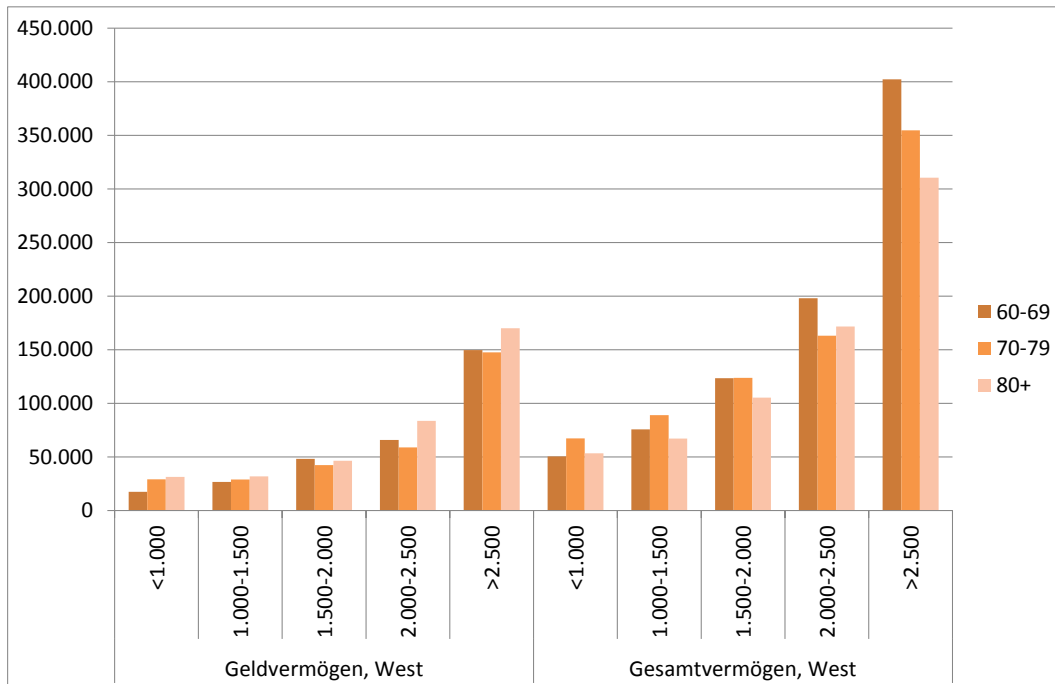
Sehr deutlich heben sich dagegen die Vermögensbestände von Rentnern mit einem Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 2.500 Euro/Monat ab. Immerhin jeder dritte westdeutsche (33%) und jeder sechste ostdeutsche Rentnerhaushalte ist in dieser Einkommensklasse zu finden. Bei diesen Haushalten erreicht im Westen allein das durchschnittliche Geldvermögen mehr als 150.000 Euro, zusammen mit dem Immobilienvermögen liegt dieser Wert sogar mehr als doppelt so hoch. Selbst in Ostdeutschland liegen die Geldvermögen in dieser Einkommensklasse bei fast 100.000 Euro und zusammen mit den Immobilien bei über 150.000 Euro.

Erläuterung

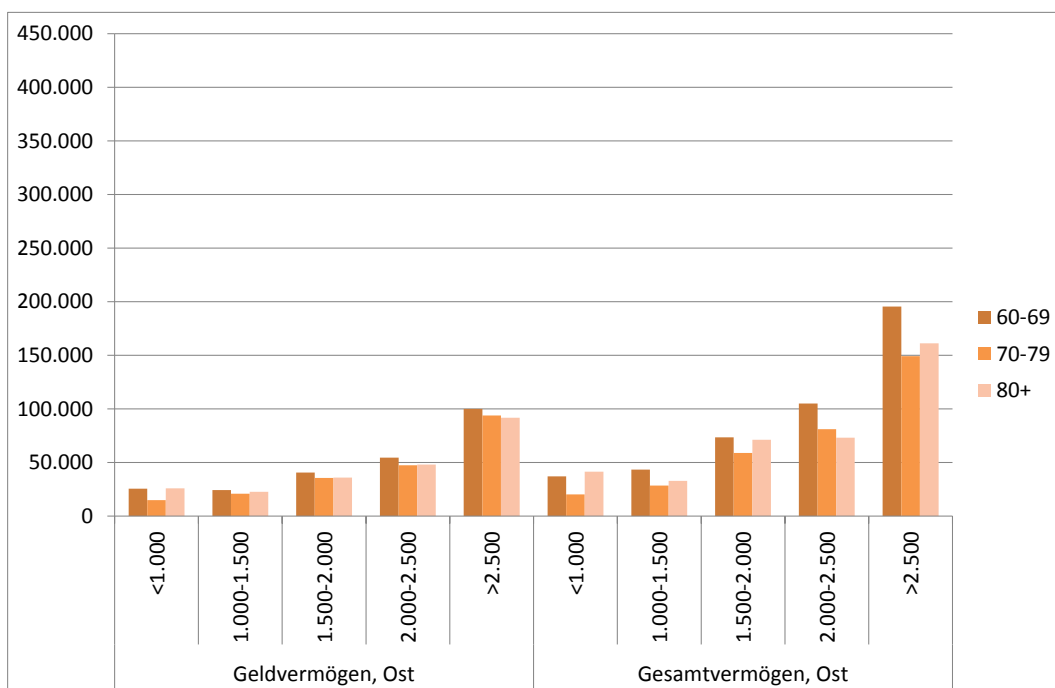
Je höher die Einkommen im Rentenalter, desto höher waren auch die vormaligen Erwerbseinkommen. Da Vermögen i. d. R. über viele Jahre hinweg aus dem laufenden Einkommen angespart werden, haben einkommensstärkere Haushalte mehr Möglichkeiten, etwas zurückzulegen. Hinzu kommt, dass es eine enge Verbindung zwischen Einkommenshöhe und Erwerb von Wohneigentum gibt. Je besser die finanziellen Möglichkeiten, desto eher wird Eigentum gebildet. Deswegen schlagen bei den höheren Einkommen im Gesamtvermögen auch die Immobilienwerte sehr stark zu Buche. Diese Zusammenhänge gelten im Osten wie im Westen gleichermaßen. Allerdings waren die Möglichkeiten zur Vermögensbildung und insbesondere zum Erwerb von Wohneigentum im Osten bis zur Wiedervereinigung erheblich schlechter. Infolgedessen liegen auch die Vermögensbestände vergleichbarer Einkommensklassen dort niedriger als im Westen.

Abbildung 2: Vermögen der Seniorenhaushalte nach Altersklassen, Einkommen und Region

a) Westdeutschland, Vermögen in Euro



b) Ostdeutschland, Vermögen in Euro



Quelle: EVS 2008; Sonderauswertung FDZ (Vermögen hochgerechnet auf 2014)

empirica

1.3 Höhere Geldvermögen in Großstädten, mehr Immobilien in der Fläche

Ältere in Stadt und Land unterscheiden sich auf zweierlei Art und Weise: in Großstädten gibt es lukrativere Jobs. Dadurch sind dort die Gehälter und im Ruhestand die Renten höher. Auf dem Lande ist dagegen Wohneigentum weiter verbreitet. Die Immobilienpreise sind erschwinglicher, so dass auch bei durchschnittlichem Einkommen ein Umzug in die eigenen vier Wände möglich ist. Im Ergebnis haben städtische Ältere höhere Einkommen und höhere Geldvermögen, ländliche und kleinstädtische dagegen etwas geringere Einkommen, aber durch die hohe Wohneigentumsquote zuweilen größere Gesamtvermögen.

Am vermögendsten sind die Rentner aus süddeutschen Stadtregionen

Die höchsten Geldvermögen haben Rentnerhaushalte in süddeutschen Großstädten – hier liegen die Durchschnittswerte bei 80.000 bis 120.000 Euro (vgl. Abbildung 3). Außerhalb der Großstädte bewegen sich die Mittelwerte im Süden der Republik um 80.000 Euro. Die geringsten Geldvermögen haben dagegen die ostdeutschen Seniorenhaushalte vorzuweisen. Unterschiede nach der Gemeindegröße gibt es dort kaum, die durchschnittlichen Geldvermögen liegen jeweils um 40.000 Euro und damit allenfalls halb so hoch wie in Süddeutschland. Ähnlich verhält es sich mit den Gesamtvermögen, wobei die Süd-Ost-Relation hier noch eindeutiger ausfällt: rund 70.000 Euro im Osten stehen 150.000 bis nahezu 300.000 Gesamtvermögen im Süden gegenüber.

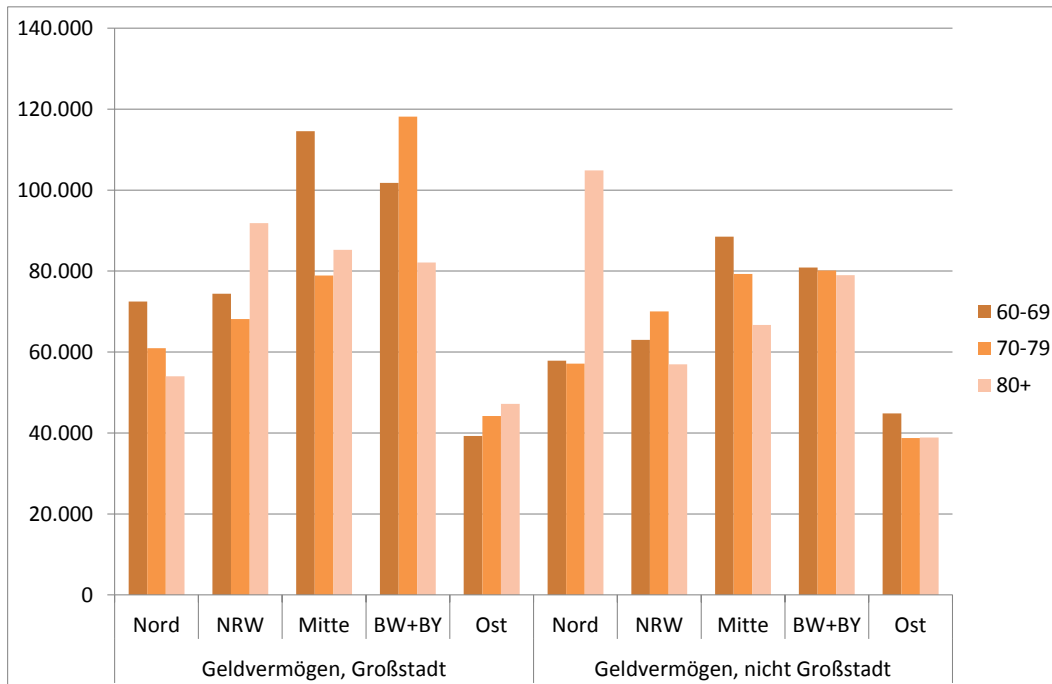
Erläuterung

Haushalte in Großstädten beziehen meist etwas höhere Durchschnittseinkommen als Haushalte in Kleinstädten oder in ländlichen Regionen. Denn viele höher qualifizierte Arbeitsplätze finden sich in den Städten. Diese Stadt-Land-Unterschiede kumulieren sich in den Ersparnissen über viele Jahre und führen im Ruhestand zu deutlich unterschiedlichen Geldvermögensbeständen.

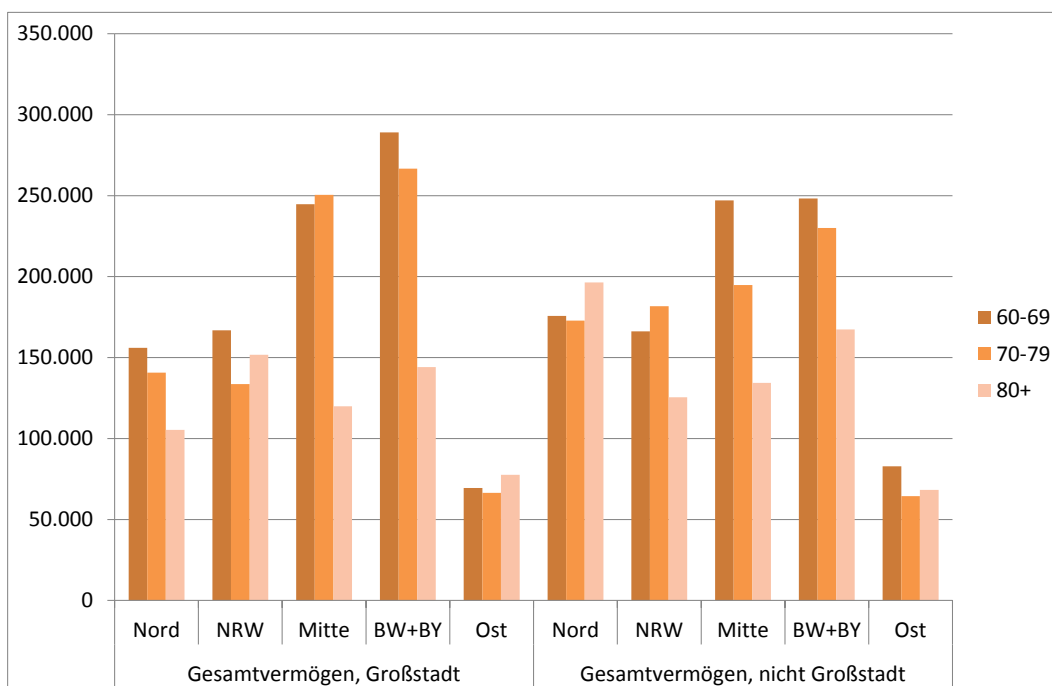
Bei einer Durchschnittsbetrachtung ändert sich an diesem Zusammenhang wenig, wenn man auch Immobilienwerte dazurechnet. Denn einerseits haben Haushalte außerhalb der Städte öfter Wohneigentum, aber andererseits sind die Immobilien in den Städten teurer. Beide Effekte heben sich in etwa gegenseitig auf. Das bedeutet zweierlei: die relativen Unterschiede sind ähnlich, egal ob man Geld- oder Gesamtvermögen betrachtet. Allerdings verstecken sich hinter diesen ähnlichen Mittelwerten ganz unterschiedliche Verteilungen. Mieterhaushalte auf dem Land haben deutlich geringere Vermögen als Wohneigentümerhaushalte in der Stadt. Diese Ungleichheiten in der Vermögensverteilung bleiben bei einer reinen Analyse von Mittelwerten unentdeckt. In Kapitel 2.1 werden daher auch die Verteilungsunterschiede berücksichtigt.

Abbildung 3: Vermögen der Seniorenhaushalte nach Altersklassen, Gemeindegröße und Region

a) Geldvermögen in Euro



b) Gesamtvermögen in Euro



Großstadt = Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern

Mitte = Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland

Nord = Niedersachsen, Hamburg, Schleswig-Holstein und Bremen

Quelle: EVS 2008; Sonderauswertung FDZ (Vermögen hochgerechnet auf 2014)

empirica

2. Abschätzung Nachfragepotenzial

Auf Basis empirischer Inputs kann das regionale Nachfragepotenzial für Wohnen im Alter abgeschätzt werden. Dazu werden die regionalen Verteilungen der Einkommen und der Geld-/Gesamtvermögen geschätzt und anschließend berechnet, wie viele ältere Haushalte bestimmte Mieten bzw. Kaufpreise finanzieren können.

2.1 Beispielhafte Ergebnisse zum Nachfragepotenzial

Im Folgenden wird anhand von beispielhaften Modellrechnungen das Nachfragepotenzial für Wohnen im Alter geschätzt. Dazu wird unterstellt, dass die Mietbelastung nicht über 30% vom Haushaltsnettoeinkommen gelangen darf bzw. die Eigenkapitalquote bei einem Kauf 100% betragen soll (ohne Nebenkosten für Notar etc.).

Mit dem Basistool (Excel-Modell) können diese beiden Parameter auch variiert werden und so die Auswirkung anderer Mietbelastungen bzw. Eigenkapitalquoten auf das Nachfragepotenzial ermittelt werden.

Mieterpotenzial

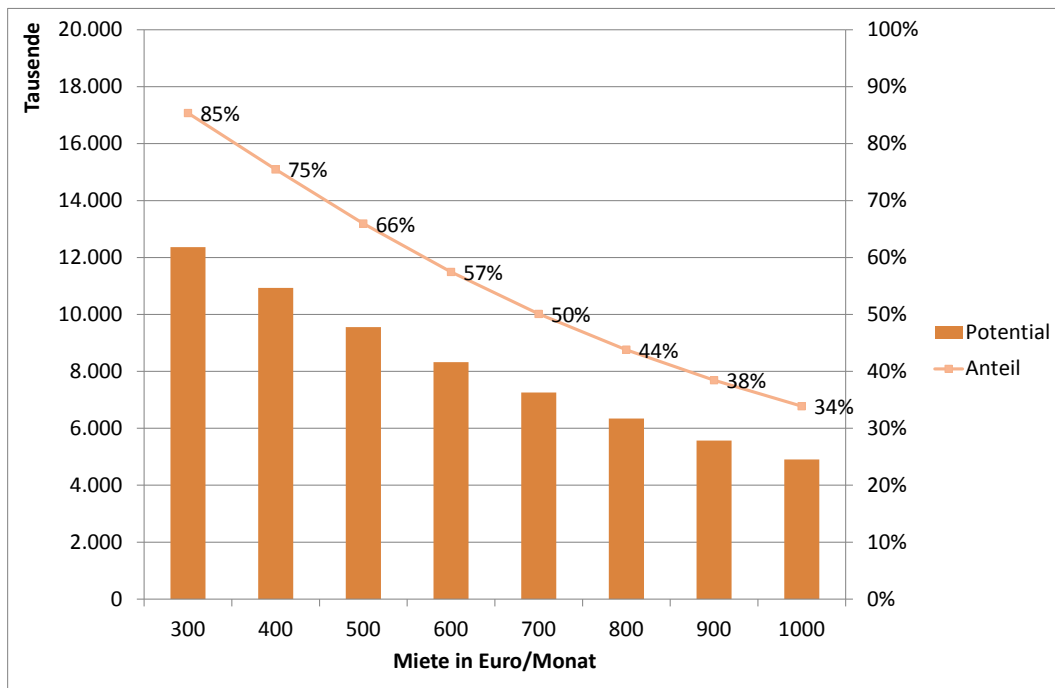
Im Ergebnis können gut 12 Mio. der aktuell insgesamt knapp 14,5 Mio. älteren Haushalte über 60 Jahren eine Monatsmiete von 300 Euro aufwenden (85% aller Senioren; vgl. Abbildung 4). Dieses Potenzial fällt nur halb so groß aus, wenn die Miete auf 800 Euro/Monat ansteigt (44%).

Käuferpotenzial

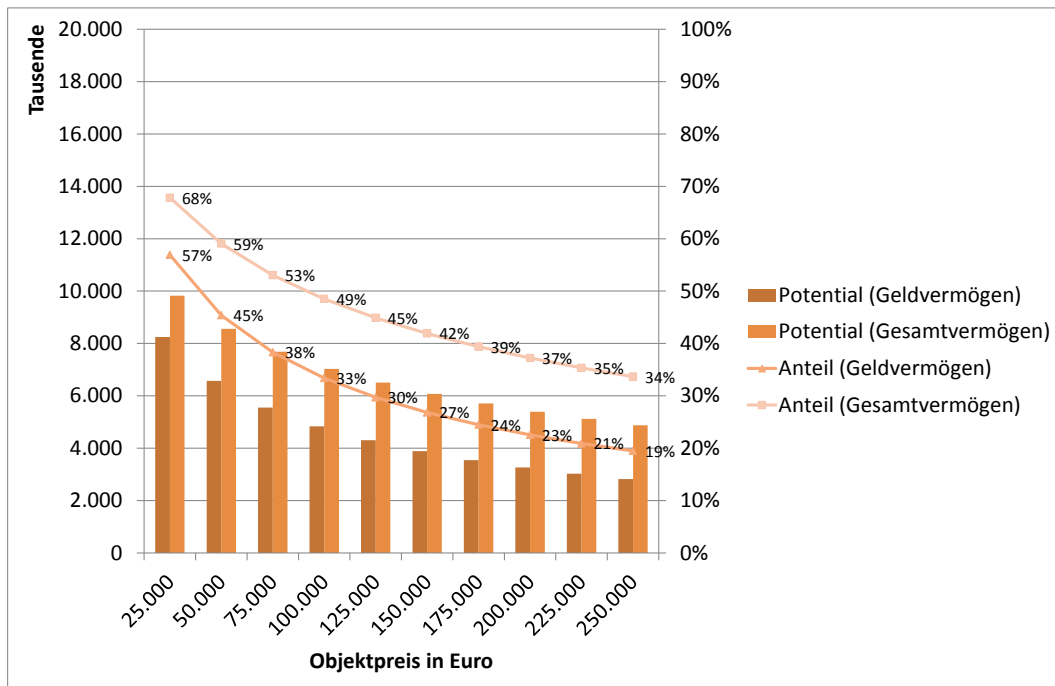
Alternativ können auch die finanzierbaren Kaufpreise abgeschätzt werden. Das Geldvermögen von knapp jedem zweiten Seniorenhaushalt reicht rein rechnerisch aus, um eine Immobilie für 50.000 Euro zu finanzieren (45% oder 6,6 Mio. Haushalte). Zieht man das Gesamtvermögen heran, d. h. unterstellt man einen Verkauf der bisherigen Immobilie, dann kann die Hälfte der Haushalte sogar 100.000 Euro finanzieren (49% oder 7,0 Mio. Haushalte). Eine Wohnung für 250.000 Euro kann dagegen nur noch jeder fünfte Seniorenhaushalt aus seinem Geldvermögen (19% oder 2,8 Mio. Haushalte) bzw. jeder dritte Haushalt aus seinem Gesamtvermögen finanzieren (34% oder 4,9 Mio. Haushalte).

Abbildung 4: Finanzierbarkeit von Mieten bzw. Kaufpreisen durch Ältere

a) Miete (Einkommensbelastung max. 30%)



b) Kauf (Eigenkapital min. 90%)



Quelle: Basistool zur Abschätzung des Nachfragepotenzials

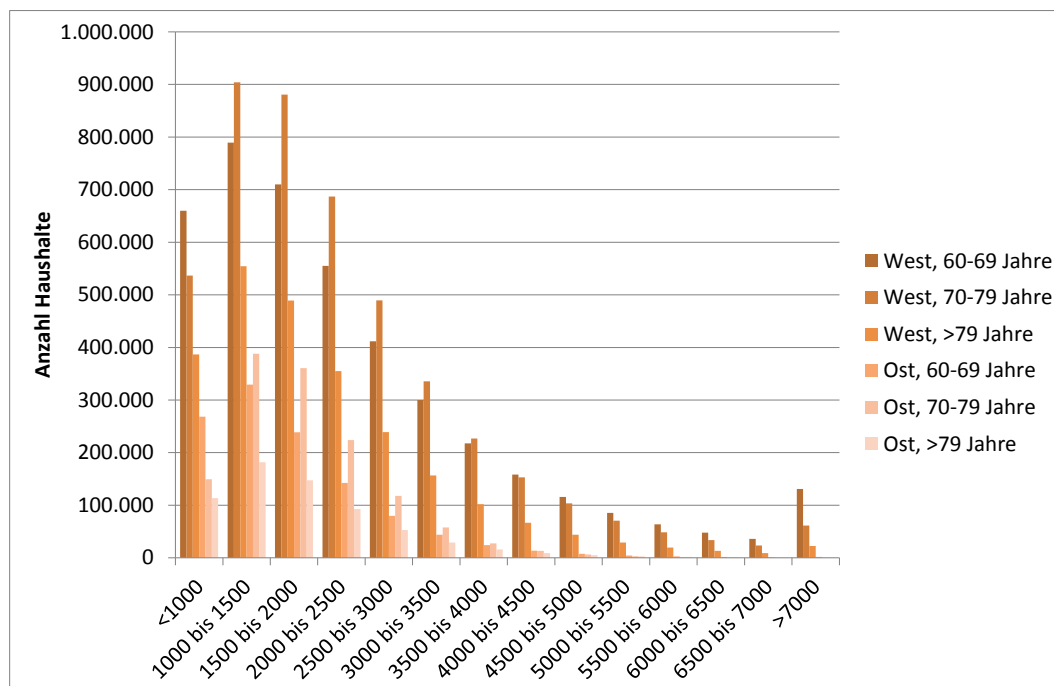
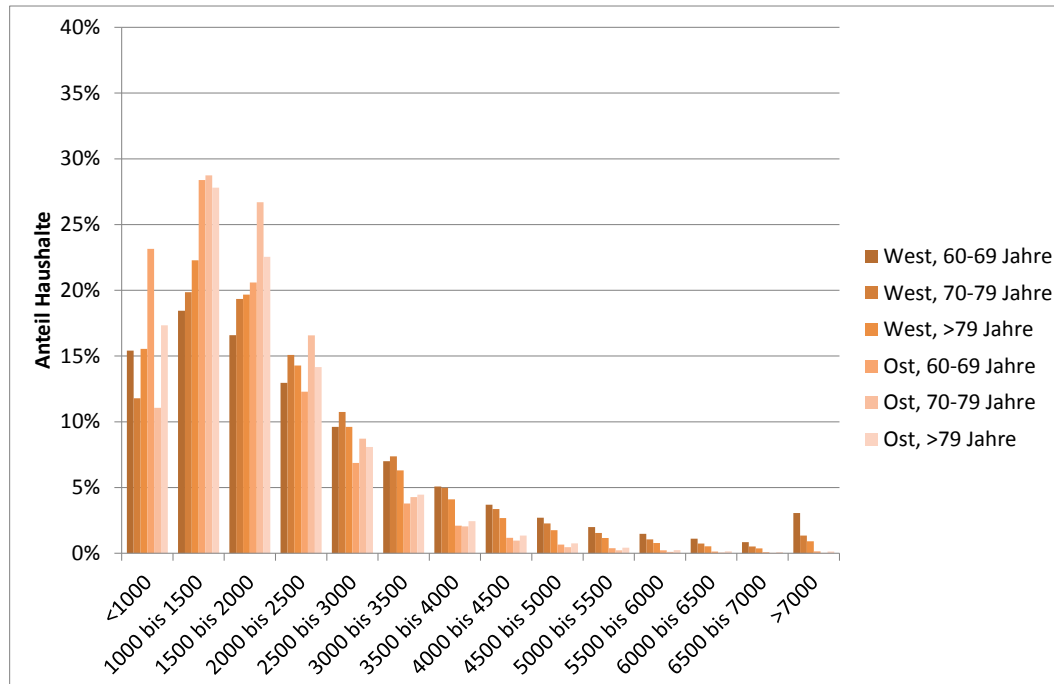
empirica

Einkommens- und Vermögensverteilung

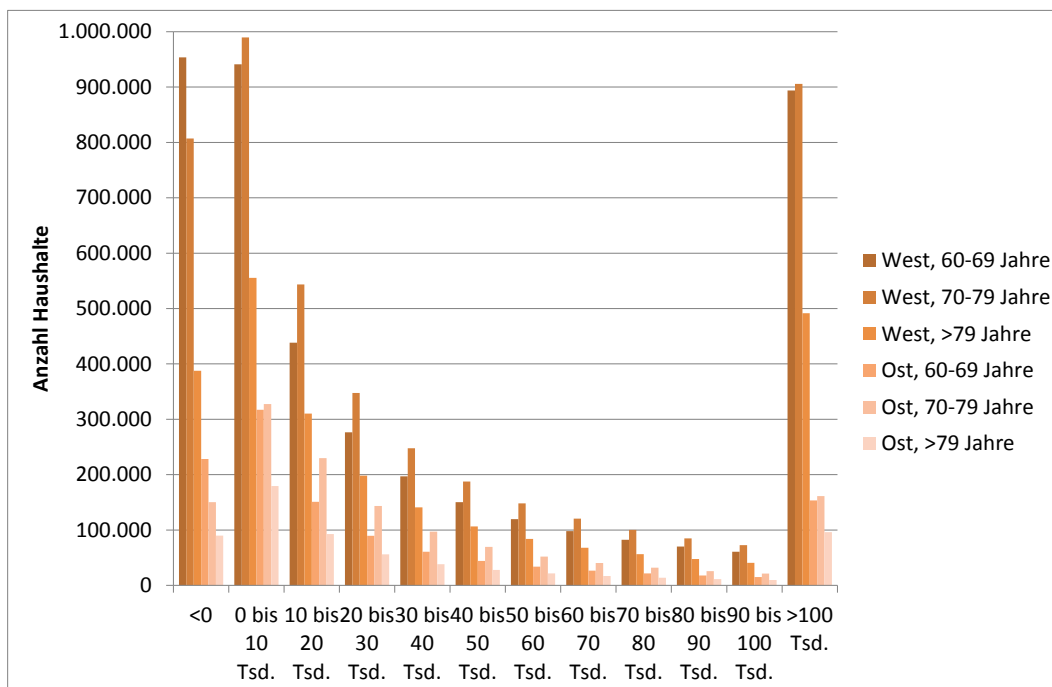
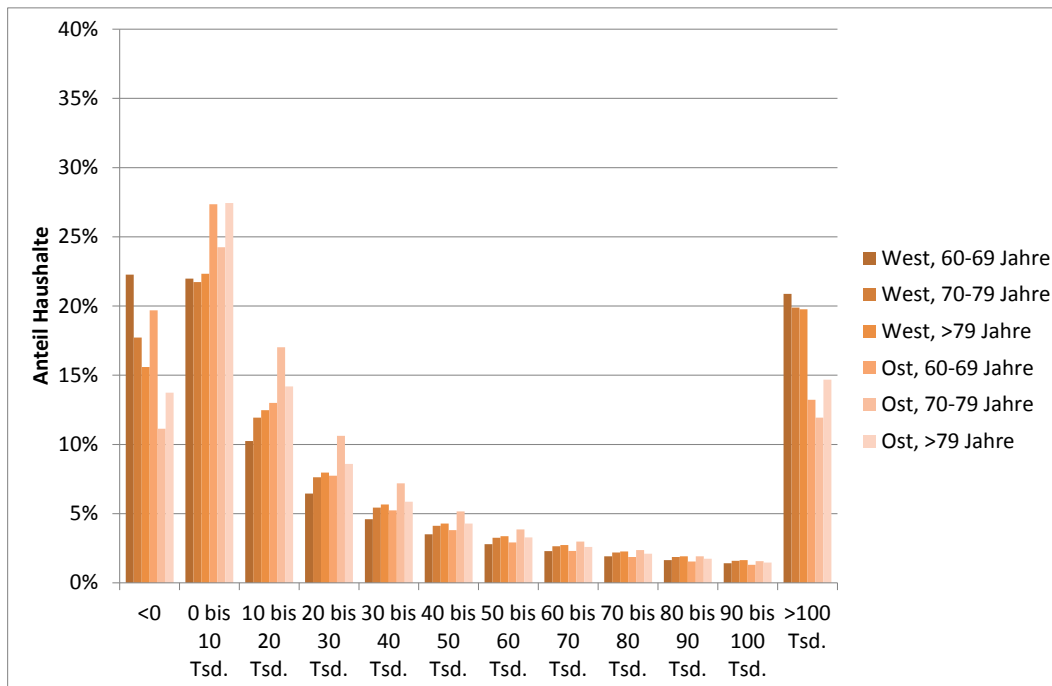
Zur Abschätzung des Mieter- bzw. Käuferpotenzials wurden auf Basis der EVS regionale Einkommens- und Vermögensverteilungen simuliert. In Abbildung 5 sind beispielhaft die Verteilungen für Ost- und Westdeutschland dargestellt.

Abbildung 5: Simulierte Einkommens- und Vermögensverteilungen

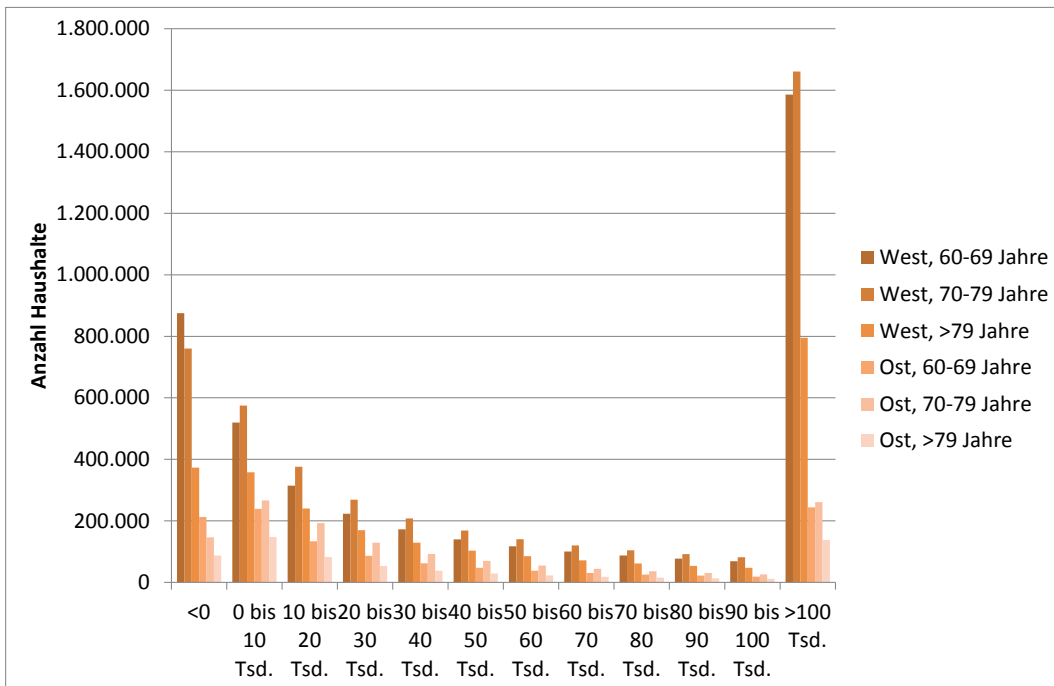
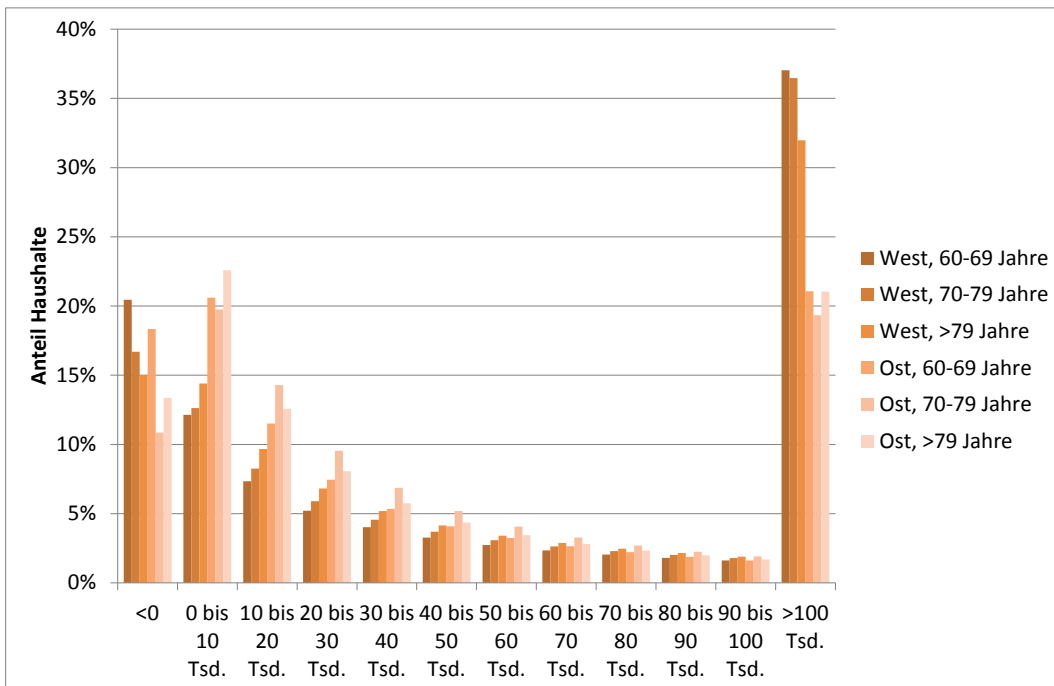
a) Einkommensverteilung (in Euro/Monat)



b) Verteilung Geldvermögen (in Euro)



c) Verteilung Gesamtvermögen (in Euro)



Quelle: Basistool zur Abschätzung des Nachfragepotenzials

empirica

2.2 Annahmen zur Konstruktion des Basistools

Zur Abschätzung des regionalen Nachfragepotenzials nach Miet- bzw. Kaufwohnungen ist es erforderlich, die regionale Verteilung der Einkommen bzw. der Vermögen zu kennen. Diese Verteilungen sind jedoch nicht bekannt. Bekannt ist dagegen, dass Einkommen und Vermögen lognormal verteilt sind. Eine Lognormalverteilung wird vollständig durch Informationen über den Mittelwert und die Standardabweichung charakterisiert. Deswegen reicht es aus, diese beiden Parameter für verschiedene Altersklassen und Regionen zu kennen.

Mit den Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) aus dem Jahr 2008 wurden daher diese beiden Parameter für die Verteilung der

- Einkommen,
- Geldvermögen und
- Gesamtvermögen

für folgende Untergruppen von älteren Haushalten berechnet:

- drei verschiedene Altersgruppen (60-69, 70-79 und 80+ Jahre),
- differenziert nach Ost- und Westdeutschland,
- differenziert nach Gemeinden mit mehr/weniger als 100.000 Einwohner.

Da aktuell nur die Daten der EVS 2008 vorliegen, wurden die dort erfassten Vermögen auf das Jahr 2014 hochgerechnet. Dazu wurden verschiedene Informationen der Deutschen Bundesbank über die Entwicklung der Geldvermögen und aus der empirica-Regionaldatenbank über die regionale Entwicklung der Immobilienvermögen herangezogen. Zur Kalibrierung der Einkommen und Vermögen auf die 403 Landkreise und kreisfreien Städte wurden zudem regionale Informationen aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) des Statistischen Bundesamtes herangezogen. Diese Informationen liegen auf Kreisebene vor.

Im Ergebnis entstand eine umfangreiche Exceltabelle, in der für alle 403 Landkreise und kreisfreien Städte Deutschlands die Einkommens- und Vermögensverteilung der drei betrachteten Altersklassen simuliert werden.

Mieterpotenzial

Der erste Teil der Tabelle schätzt das Potenzial von Senioren, die eine Wohnung zu bestimmten Mietpreisen bezahlen können. Als Eingabeparameter sind hier eine maximale Mietbelastungsquote (Anteil Miete am Nettoeinkommen) sowie eine Monatsmiete erforderlich. Als Ausgabe erhält man für alle drei Altersklassen (sowie insgesamt) die Zahl der älteren Haushalte, die eine entsprechende Mietwohnung bezahlen könnten.

Input: Mietbelastungsquote und Monatsmiete.

Output: Anzahl Ältere, die sich die Miete leisten könnten.

Käuferpotenzial

Der zweite (und dritte) Teil der Tabelle schätzt das Potenzial von Älteren, die eine Wohnung zu bestimmten Kaufpreisen bezahlen können. Als Eingabeparameter sind hier eine minimale Eigenkapitalquote sowie ein Kaufpreis für das Objekt erforderlich. Als Ausgabe erhält man für alle drei Altersklassen (sowie insgesamt) die Zahl der älteren Haushalte, die eine entsprechende Wohnung kaufen können. Kaufnebenkosten (Notar, Grundbucheintrag, Grunderwerbsteuer etc.) sind dabei nicht berücksichtigt. Es wird außerdem unterstellt, dass die monatliche Belastung durch Zins und Tilgung tragbar ist. Dies ist i. d. R. bei hohen Eigenkapitalquoten (>70%) gewährleistet. Geringere Eigenkapitalquoten werden aber von Banken ohnehin nicht finanziert, da das Kreditausfallrisiko in dieser Altersgruppe sonst zu hoch wäre.

Input: Eigenkapitalquote und Kaufpreis.

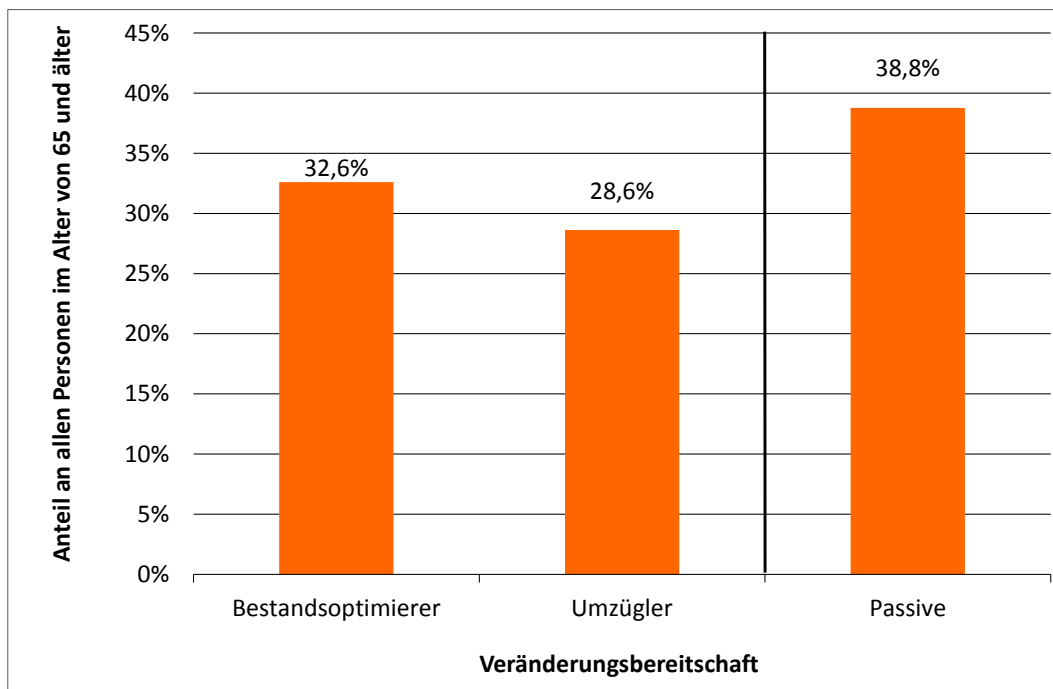
Output: Anzahl Ältere, die sich den Kauf leisten könnten (ausreichend Eigenkapital vorhanden).

2.3 Veränderungspotenziale Älterer

Die heute bzw. zukünftig Älteren sind hinsichtlich ihrer Wohnsituation sehr veränderungsbereit: Knapp zwei Drittel der 65-jährigen und Älteren sind bereits seit ihrem 50. Lebensjahr umgezogen, planen konkret einen Umzug oder ziehen diesen generell in Betracht. Knapp 40% gehören zu den Passiven, die ihre Wohnsituation nicht verändern möchten. Die Generationen 65+ lassen sich demnach in drei Hauptgruppen unterteilen (vgl. Abbildung 6):

- **Bestandsoptimierer:** Nach dem 50. Lebensjahr größere Veränderungsmaßnahmen (Modernisierungsarbeiten ab 10.000 Euro) am bisherigen Haus oder der Wohnung bereits durchgeführt oder künftig geplant.
- **Umzügler:** Veränderung der Wohnsituation durch Umzug nach dem 50. Lebensjahr bereits vollzogen bzw. konkret geplant oder in Betracht gezogen. Zu den Umzüglern zählen auch die Personen, die nach dem 65. Lebensjahr umziehen und nach dem Umzug eine Modernisierung durchführen.
- **Passive:** Weder seit dem 50. Lebensjahr noch künftig eine Veränderung der Wohnsituation (größere Modernisierung der bestehenden Wohnung bzw. Umzug) durchgeführt oder geplant. Zu den Passiven gehören u. a. die Unentschiedenen, die nicht einschätzen können, wie ihr Leben weiter verläuft und von daher eine Veränderung auch nicht vollkommen ausschließen wollen. Dominierend unter den Passiven sind jedoch die „Nicht-Veränderungsbereiten“ die auf gar keinen Fall eine Veränderung durchführen wollen.

Abbildung 6: Aktuelle Veränderungspotenziale in den Generationen 65+ in Deutschland



Sonderauswertung einer Repräsentativbefragung 2006, n=1.510 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 65 Jahren, im Rahmen der empirica-Studie: Bundesgeschäftsstelle Landesbausparkassen im Deutschen Sparkassen- und Giroverband (Hrsg.): Die Generationen über 50 Wohnsituation, Potenziale und Perspektiven. Berlin 2006.

Quelle:

empirica

Ein Umzug ist in der Regel nicht nur mit einem hohen Aufwand und Kosten verbunden, sondern er bedeutet auch eine räumliche Veränderung des bisherigen Lebensmittelpunkts, veränderte Aktionsräume, Veränderungen der sozialen Umgebung und Veränderungen von Gewohntem. Relativ unabhängig von Objektart und Preisniveau, dem genauen Marktsegment und der Konzeption der Angebote, die Ältere bei einem Umzug suchen, ist ihnen eines gemeinsam: Die Nachfrager möchten in aller Regel einen nochmaligen Umzug vermeiden. Entsprechend wählen sie ihr Objekt. Auch im Fall einer Hilfs- und Pflegebedürftigkeit wünschen sie, wohnen bleiben zu können.

2.4 Zentrale Nachfragepräferenzen Älterer für altersgerechte Wohnangebote in Kombination mit Dienstleistungen

Service-Wohnen ist etabliertes Marktsegment

Die Umzugsbereitschaft Älterer hängt in hohem Maße von ihrer individuellen Lebenssituation ab. In der Vergangenheit war es üblich, dass etwa 90 % der Pflege- und Hilfeleistung für Ältere durch Familien, zum Teil durch Freunde und Nachbarn, in Kombination mit externen Dienstleistern, erbracht wurden. Weil es weniger Kinder gibt bzw. diese oftmals berufsbedingt ihren Standort in eine andere Stadt verlagern und die weniger mobilen Älteren zurückbleiben, kommt es zu einem Rückgang

der familiären Unterstützung. Dieser Trend wird sich weiter fortsetzen. Hieraus erwächst ein steigender Bedarf nach Wohnangeboten für Ältere in Kombination mit Dienstleistungen bis hin zur Pflege.

In den vergangenen rund zwei Jahrzehnten hat sich daher neben den ehemals klassischen Wohnangeboten für Ältere in Form von sog. Altenheimen oder Altenwohnungen das Marktsegment Service-Wohnen - auch Betreutes Wohnen genannt - etabliert. Hierzu zählen altersgerechte Wohnangebote in Kombination mit Dienstleistungen bis hin zur Pflege. Service-Wohnen ist eine Wohnform für Ältere, die eine selbstständige Lebensführung in Kombination mit einem hohen Maß an Sicherheit und Verfügbarkeit von Hilfs- und Betreuungsangeboten ermöglicht. Die Versorgungssicherheit im Bedarfsfall ist daher oftmals ausschlaggebend für die Akzeptanz entsprechender Angebote. Die Motivation für den Umzug in ein Projekt des Service-Wohnens ist u. a. der Wunsch, für den Fall der zunehmenden Hilfs- und Pflegebedürftigkeit auf professionelle Unterstützung zurückgreifen zu können. Ausnahmen sind lediglich spezifische Betreuungsbedarfe wie bei Schwerstpflege oder fortgeschrittenen Demenzerkrankungen.

Nach anfangs nur wenigen Projekten sind Service-Wohneinrichtungen mittlerweile bundesweit und in sämtlichen Gemeindetypen etabliert und verbreitet. Die Angebote des Service-Wohnens umfassen eine große Bandbreite unterschiedlicher Konzeptionen. Sie reichen von sehr niedrigschwelligen Angeboten mit nur flankierenden Dienstleistungen bis hin zu hochpreisigen Residenzen mit Hotelcharakter und Rundum-Versorgung im Haus. Erfahrungsgemäß fragen insgesamt rund 2 bis 3% der 65-Jährigen und Älteren ein Angebot im Segment Service-Wohnen nach.

Je größer die Stadt, desto größer der Einzugsbereich

Je nach Versorgungsstrukturen und familialen Netzwerken vor Ort verteilt sich die Nachfrage räumlich unterschiedlich. In der Praxis zeigt sich, dass der Einzugsbereich einer Kommune im Segment Service-Wohnen meist umso größer ausfällt, je größer die Stadt ist. Demgegenüber konzentriert sich die Akzeptanz von Wohnangeboten im Alter im ländlichen Raum überwiegend auf die lokale bis regionale Nachfrage.

Insgesamt zeigen sich folgende Herkunftsmuster:

- Die lokale Bevölkerung der Älteren in einer Stadt stellt das endogene Nachfragepotenzial für spezifische Wohnangebote im Alter dar. Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass je nach Region etwa 2% der 65-Jährigen und älteren dort lebenden Einwohner einer Stadt ein Wohnangebot im Segment Service-Wohnen nachfragt.
- Je höher die Zentralität und die Attraktivität einer Stadt, desto höher ist die Anziehungskraft für Ältere auch aus dem Umland und aus der Region. Ausschlaggebend ist die im Vergleich bessere Ausstattung mit zentralen Angeboten, Infrastruktur bis hin zu Freizeitangeboten, Kultur, medizinischer Versorgung und Ähnlichem. Eine hohe Lebensqualität in der Stadt wirkt sich vielfach besonders anziehend für Ältere aus. So finden sich in zahlreichen

Städten altersgerechte Projekte, in denen vorwiegend Ältere aus dem Umland einziehen. Oftmals geben sie ihr Eigenheim im Umland auf und schätzen die Vorzüge kurzer Wege, eine altersgerechte Wohnung und ein altersgerechtes Umfeld. Gibt es keine entsprechenden Angebote, weichen die Nachfrager auf die nächst gelegenen Standorte aus. Stehen mehrere Städte im Umfeld mit entsprechenden Angeboten zur Verfügung, wählen sie – neben persönlichen und sozialen Bezügen zu der einen oder anderen Stadt – in der Regel nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis und dem Angebot mit der höchsten Versorgungssicherheit für den Bedarfsfall aus.

- In praktisch allen Gemeindegrößen kommt es zusätzlich zu familienbedingter Zuwanderung Älterer. Leben die Kinder und Enkelkinder in einer Stadt, so ziehen oftmals die Eltern (bzw. das verbleibende Elternteil) im fortgeschrittenen Alter auch dorthin. Dieser Effekt ist bei größeren Städten durch die dortige Arbeitsplatzdichte naturgemäß besonders hoch. Aber auch in kleineren Städten ist dies zu beobachten. So gibt es immer wieder Neubaugebiete mit Einfamilienhäusern in kleineren und mittleren Städten mit unmittelbar benachbarten Einrichtungen im Service-Wohnen (teils angedockt an ein Pflegeheim). Der Anteil der familienbedingt Zuziehenden beträgt dort bis zu 1/3.
- Eine Besonderheit stellen touristisch attraktive Städte und Regionen dar. In ihrem Fall kommen zu den oben genannten Gruppen auch solche Nachfrager hinzu, die aufgrund der hohen Attraktivität der Stadt ihren Wohnsitz im Alter dorthin verlegen. Unter ihnen finden sich zum Beispiel ehemalige Urlauber und Haushalte, die ursprünglich aus der Region stammen.

Gewünscht sind integrierte Standorte mit guter Infrastruktur und hoher Aufenthaltsqualität im Umfeld

Ungeachtet des spezifischen Hilfs- und Betreuungsbedarfs und der unterschiedlichen Konzeptionen von Wohnangeboten im Alter wünsche sich Junge Ältere (65 bis 80 Jahre) wie auch Hochbetagte (> 80 Jahre), möglichst selbstbestimmt bis zu ihrem Tode leben zu können. Sie suchen bei einem Umzug Standorte in zentralen Lagen mit vielseitiger Infrastruktur (u. a. Alltagsversorgung, ÖPNV, medizinische Dienste) in fußläufiger Entfernung. Gleichzeitig legen Ältere Wert auf eine grüne (Sichtbeziehungen, Aufenthaltsqualität) und ruhige Lage. Wohnangebote sollten nicht abseits liegen, vielmehr ist eine Integration in Wohnquartiere im Sinne eines Mehrgenerationenwohnens in der Nachbarschaft gewünscht. Sie können, vor allem Menschen mit Mobilitätseinschränkungen, nur dann ein selbstständiges Leben führen, wenn die Wohnung und das Umfeld entsprechend gestaltet sind. Die Nachfrager suchen daher geeignete Objekte, in denen sie auch bei eingeschränkter Mobilität wohnen können. Allein die Barrierefreiheit (bzw. weitgehende Barrierearmut) ist oftmals bereits wesentlicher Umzugsgrund. Weitere Aspekte spielen bei der Auswahl des Objektes eine Rolle:

Abbildung 7: Zentrale Standort- und Objektpräferenzen von Älteren Ältere

Standort / Wohnumfeld
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fußläufige Entfernung zu Angeboten für die Alltagsversorgung ▪ Gleichzeitige Nähe zu Bereichen von hoher Aufenthaltsqualität im wohnungsnahen Bereich, u.a. Durchgrünung, belebte Bereiche ▪ Integration in Wohnquartiere im Sinne eines Mehrgenerationenwohnens in der Nachbarschaft ▪ Sicheres Umfeld, Vermeidung von Angsträumen ▪ Wunsch nach Kommunikation in der Nachbarschaft ▪ Wunsch nach gegenseitiger Unterstützung bei Hilfsbedürftigkeit ▪ Sicherheit im Falle der Hilfs- und Pflegebedürftigkeit durch Integration von Dienstleistungen bis hin zur Pflege in das Quartier (z. B. durch Betreutes Wohnen, Kooperationen mit Pflegedienstleistern, Pflegekerne im Quartier)
Wohnraum
<ul style="list-style-type: none"> ▪ In hohem Maße barrierearme oder besser –freie Gebäude mit Aufzug ▪ Abstellmöglichkeiten im hausnahen Bereich (z.B. für Fahrrad, Rollator) ▪ Direkte Zufahrtsmöglichkeiten mit dem Auto bis vor die Haustür ▪ Mindestens 1,5, besser 2 Zimmer (1-Pers.-Haushalt) bzw. 3 Zimmer oder mehr für Paare; bei geringem Haushalts-Budget auch kleinere Wohnungen ▪ Hohes Sicherheitsgefühl in der Wohnung (z. B. guter Schutz und hohe Privatheit der Erdgeschosswohnungen) ▪ Abstellkammer in der Wohnung ▪ Schwellenfreie Bäder (bzw. Möglichkeit der späteren Umrüstung) ▪ Ausreichend Bewegungsradien in der Wohnung ▪ Großzügige Private Freiflächen (Balkon/ Terrassen) ▪ Barrierefreies bzw. –armes Umfeld

Quelle: eigene Darstellung

empirica

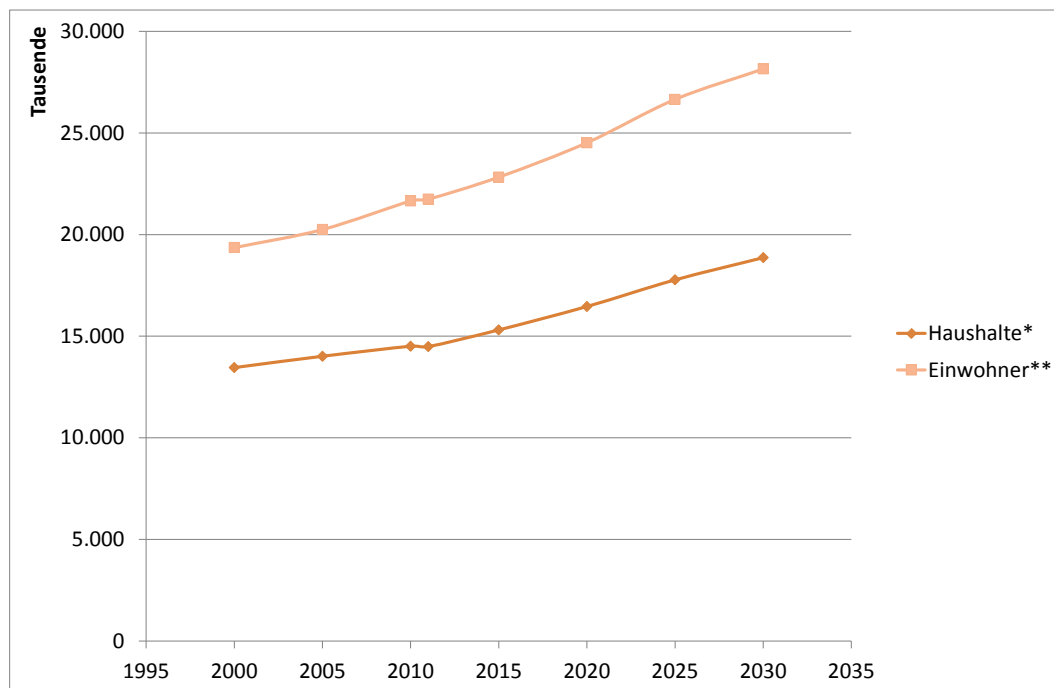
3. Nachfragepotenzial bis 2025: mehr und differenzierter

Langfristig wird sich das Nachfragepotenzial ändern. Dies hat mehrere Ursachen. Zum einen steigt die Zahl der Älteren, so dass selbst bei konstanter Einkommens- und Vermögensverteilung potenziell mehr Haushalte für den Einzug - Miete oder Kauf - in eine altersgerechte Wohnung in Frage kommen (Mengeneffekt). Darüber hinaus ändert sich aber auch die Einkommens- und Vermögenssituation künftiger Älterer gegenüber heute. Insbesondere dürften die Unterschiede hinsichtlich Einkommen und Vermögensausstattung größer werden. Dadurch kann sich das Nachfragepotenzial auch unabhängig von der absoluten Anzahl künftiger Älterer verändern (Einkommens- und Vermögenseffekt). Im Folgenden werden zunächst die Mengeneffekte quantitativ dargestellt und anschließend die Einkommens- und Vermögenseffekte qualitativ erörtert.

3.1 Künftig gibt es mehr Ältere und damit mehr Nachfrage für Wohnen im Alter (Mengeneffekte)

Die Zahl der über 60-Jährigen in Deutschland wird in den kommenden Jahren deutlich ansteigen. Von 21,7 Mio. Personen im Jahr 2011 wird deren Zahl bis 2020 auf 24,5 Mio. um 13% ansteigen und anschließend bis 2030 weiter auf 28,1 Mio. (vgl. Abbildung 8). Für die Nachfrage nach Wohnungen bedeutender ist jedoch die Zahl der Haushalte. Denn es sind die Haushalte und nicht einzelne Personen, die eine Wohnung nachfragen. Die Zahl der Haushalte steigt sogar etwas stärker, bis zum Jahr 2020 um 14% (ggü. 13% bei den Personen) und bis 2030 um 30% (ggü. 29%).

Abbildung 8: Entwicklung der Anzahl 60-Jähriger und Älterer in Deutschland, 2000-30



* Haushalte mit Haushaltsvorstand 60 Jahre oder älter

** Einwohner 60 Jahre oder älter

Quelle: Destatis, BBSR, empirica

empirica

Allerdings dürften nicht alle Altersklassen der Älteren gleichermaßen für den Umzug in ein Wohnangebot für Ältere relevant sein. Empirische Ergebnisse¹ zeigen, dass insbesondere die jungen Alten in den Altersklassen 60 bis 69 Jahre besonders mobil sind und ihre Wohnsituation nochmal durch einen Umzug verändern. Ältere Haushalte ziehen dagegen seltener um und wenn, dann meist nicht mehr in eine „normale“ Wohnung, sondern eher in ein Pflegeheim bzw. ein Service-Wohnprojekt mit umfangreicher Versorgungssicherheit. Deswegen müssen bei der Abschätzung des Nachfragepotenzials verschiedene Altersschichten betrachtet werden (vgl. Abbildung 9).

¹ Vgl. Bundesgeschäftsstelle der Landesbausparkassen im Deutschen Sparkassen- und Giroverband (Hrsg.): Die Generationen über 50 - Wohnsituation, Potenziale und Perspektiven. empirica-Studie, Berlin 2006.

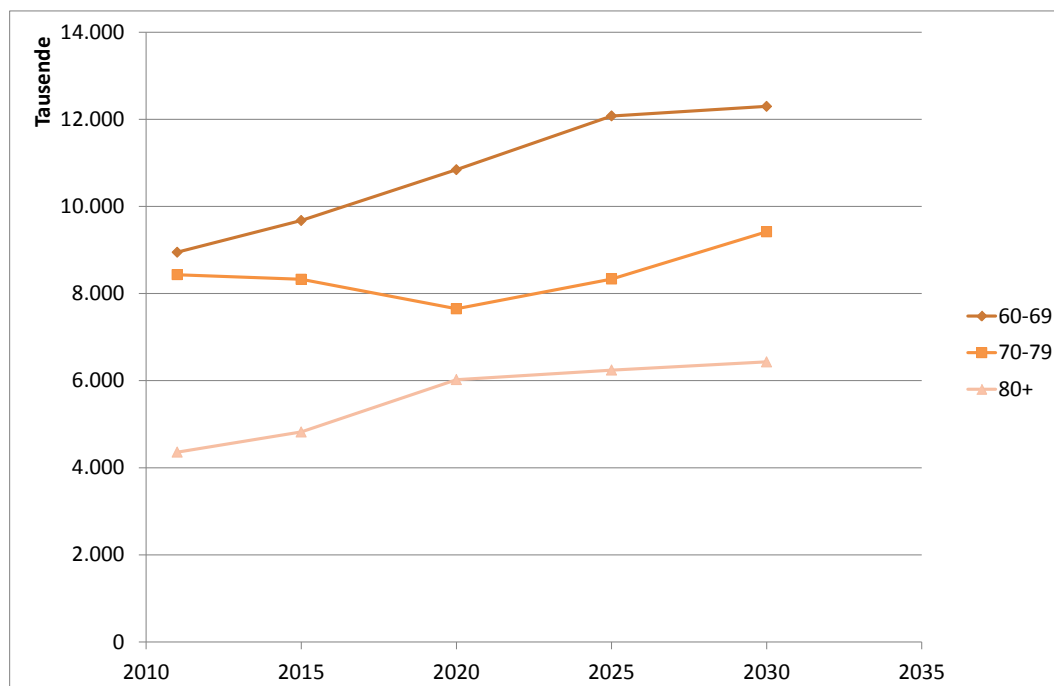
Zuwachs der Älteren konzentriert sich immer mehr auf nachfragerrelevante Altersschichten

Tatsächlich wird in den Jahren bis 2020 knapp die Hälfte der zusätzlichen Seniorenhaushalte zur Gruppe der „80+“-Haushalte gehören – und damit zu einer Teilgruppe, die für die Wohnungsnachfrage weniger relevant ist. Auf der anderen Seite wird sich etwas mehr als die Hälfte des Zuwachses auf die 60- bis 69-jährigen Haushalte konzentrieren – eine für die Wohnungsnachfrage sehr relevante Altersschicht. Nach dem Jahr 2020 konzentrieren sich die weiteren Steigerungen der Seniorenhaushalte dann ganz überwiegend auf diese mobilen jungen Alten.

Künftige 70-Jährige verhalten sich wie heutige 60-Jährige

Darüber hinaus wächst nach 2020 auch die Gruppe der Mittelalten, 70- bis 79-jährigen Haushalte – eine Altersschicht, die bis dahin hinsichtlich ihrer gesundheitlichen Situation allerdings eher mit den „60ern“ der letzten Jahre zu vergleichen sein wird. Aufgrund der steigenden Lebenserwartung und dem medizinischen Fortschritt steigt die Zahl der „gesunden“ Lebensjahre. Diese Haushalte werden sich daher noch jünger fühlen und auch entsprechend anders agieren als es in der Vergangenheit für Haushalte in diesem Alter noch üblich war.

Abbildung 9: Entwicklung der Anzahl 60-Jähriger und Älterer in Deutschland nach Altersklassen, 2011-30



Quelle: Destatis, BBSR, empirica

empirica

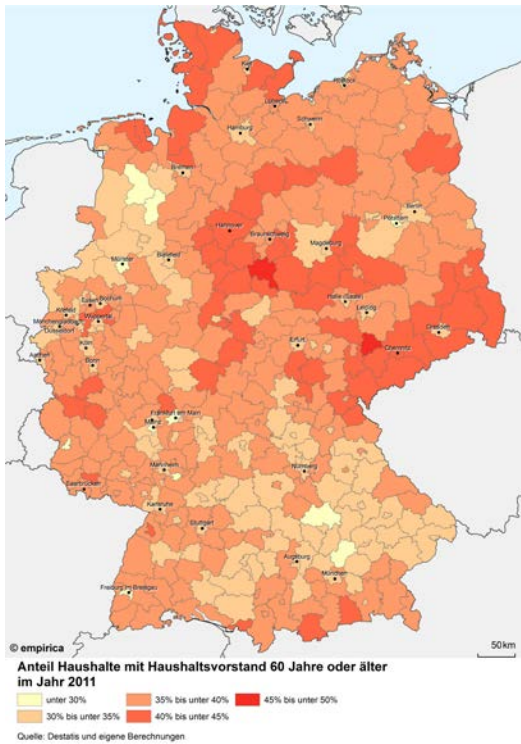
Im Ergebnis zeigt sich, dass das Nachfragepotenzial für das Wohnen im Alter schon kurzfristig deutlich anwachsen wird und langfristig allenfalls gegen Ende der 2020er Jahre konsolidieren könnte. Damit besteht aller Anlass, eine nachhaltige Nachfrage- und Wertentwicklung altersgerechter Immobilien zu erwarten.

Regionale Unterschiede: Städte sind „jünger“ als das Land

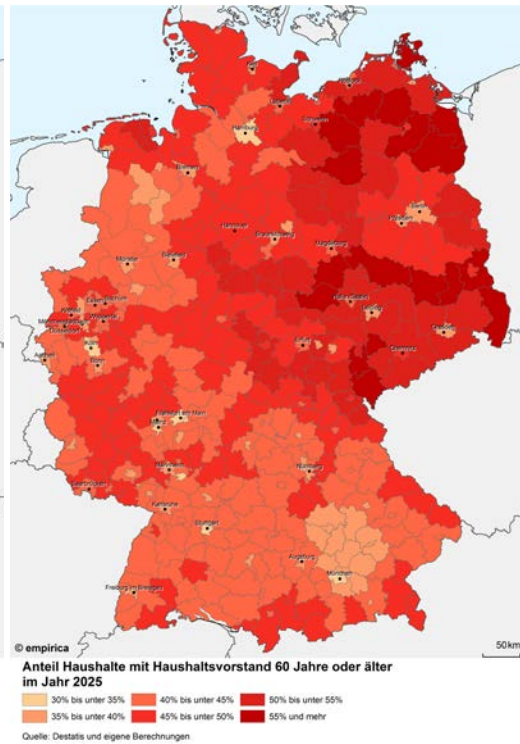
In den bundesweit über 400 Landkreisen und kreisfreien Städten werden sich die Zahl und der Anteil älterer Haushalte ganz unterschiedlich entwickeln (vgl. Karte 1). Zu unterscheiden sind dabei vor allem demographische Schrumpfungs- und Wachstumsregionen. Denn Deutschland sortiert sich zurzeit neu: junge Menschen wandern verstärkt aus ländlichen Regionen ab (vgl. Exkurs „Schwarmverhalten“), um anderswo eine Ausbildung zu absolvieren oder einen Arbeitsplatz zu finden. Deswegen profitieren insbesondere Universitätsstädte und wirtschaftlich prosperierende Stadtregionen von einer hohen Zuwanderung. Da nicht zu erwarten ist, dass sich dieser Trend wieder vollständig umkehren wird, hat dies erhebliche Auswirkungen auf den heutigen und vor allem künftigen Anteil Älterer an allen Haushalten. In ländlichen Schrumpfungsregionen fehlt der Nachwuchs und stellen die Älteren deswegen einen überproportionalen Bevölkerungsanteil. Umgekehrt verhält es sich in den Wachstumsstädten - dort ist der Anteil junger Menschen bedeutend höher. Diese regionalen Unterschiede werden sich entsprechend in der Zusammensetzung der Wohnungsnachfrage widerspiegeln.

Karte 1: Anteil Seniorenhaushalte 2011, 2025 und Veränderung 2011-25

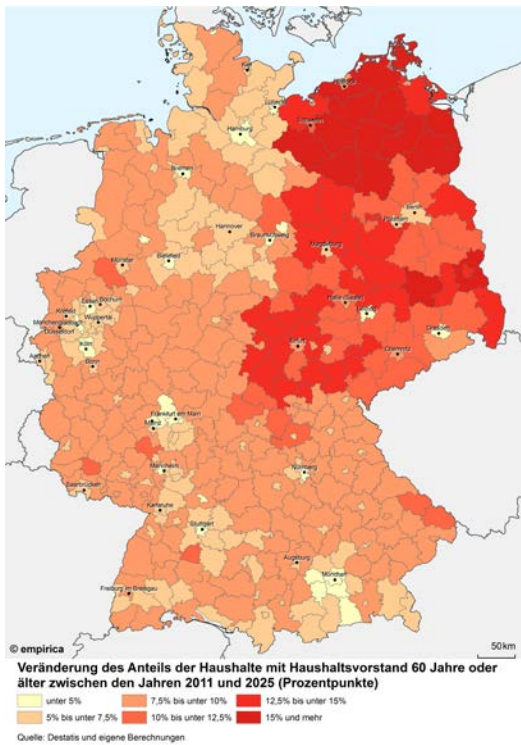
Anteil 2011



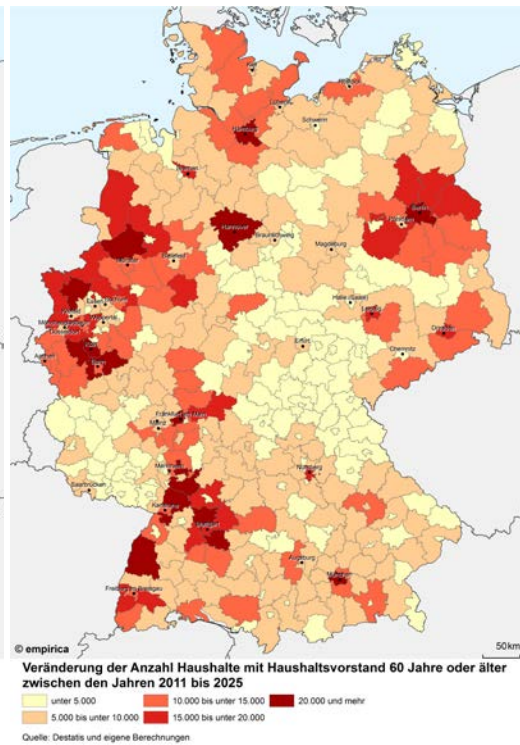
Anteil 2025



Veränderung des Anteils 2011-25



absolute Veränderung 2011-25



Quelle: Destatis, BBSR, empirica

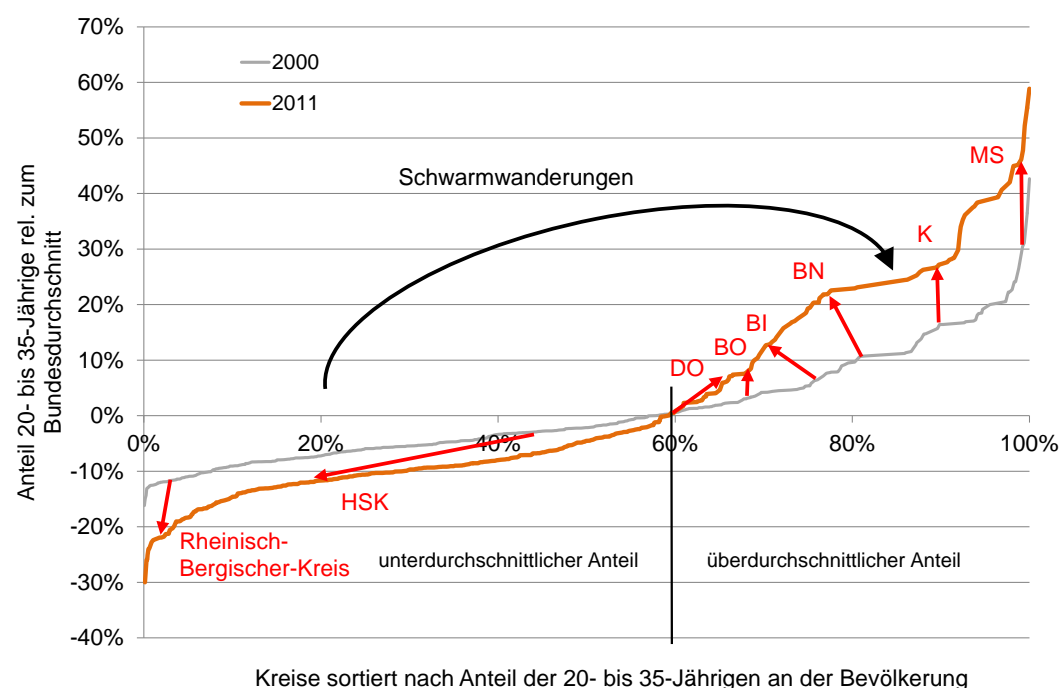
empirica

Exkurs: Schwarmverhalten der jungen Erwachsenen

Im Unterschied zu früheren Jahrzehnten kann heute eine Neuerung im Hinblick auf die Binnenwanderung beobachtet werden: die 20- bis 35-Jährigen konzentrieren sich heute weit stärker räumlich auf bestimmte Städte als in früheren Jahren (vgl. Abbildung 10). So lag der Anteil 20- bis 35-Jähriger im Jahr 2000 nur in vier Städten mehr als 30 Prozent über dem Bundesdurchschnitt (Münster, Würzburg, Heidelberg und Freiburg). Im Jahre 2011 dagegen traf dies bereits auf 18 Städte zu (Karlsruhe, Erlangen, Bayreuth, Regensburg, Darmstadt, Leipzig, Flensburg, Rostock, München, Kiel, Dresden, Freiburg, Münster, Mainz, Trier, Jena, Heidelberg und Würzburg). Dies sind gleichzeitig Städte mit stark steigenden Mieten.

Auf der anderen Seite gab es im Jahre 2000 noch keinen Kreis, dessen Anteil der 20- bis 35-Jährigen um mehr als 16 Prozentpunkte unter dem Bundesdurchschnitt lag. 2011 lag jedoch in 23 Kreisen der Anteil der Jungen um 20 Prozentpunkte oder mehr unter dem Bundesdurchschnitt. Anders ausgedrückt: Im Jahre 2000 wohnten erst fünf Prozent der jungen Erwachsenen in Schwarmstädten (Städte mit weit überdurchschnittlichem Anteil der 20- bis 35-Jährigen), im Jahre 2011 waren es schon 25 Prozent. Dabei hat sich der Anteil der Kreise mit über- bzw. unterdurchschnittlichem Anteil junger Erwachsener nicht verändert. Im Jahre 2000 waren es mit rund 40 Prozent (bzw. 60 Prozent) ebenso viele wie im Jahre 2011. Was sich verändert hat, ist die Stärke der Unterschiede. Dies deutet darauf hin, dass die Wanderungsintensität stark zugenommen hat, d. h. der Anteil eines Jahrgangs, der seine Heimat verlässt, nimmt zu.

Abbildung 10: Konzentration der 20- bis 35-Jährigen, 2000 und 2011



Quelle: Bevölkerungsfortschreibung, eigene Berechnungen

empirica

Eine Mutmaßung ist, dass dieses Schwarmverhalten ein Ergebnis der demographischen Entwicklung ist. Die Gruppe der 20- bis 35-Jährigen ist die erste Nach-Babyboomer-Generation, d. h. es handelt sich um vergleichsweise kleine Geburtsjahrgänge. Und diese „Wenigen“, diese Minderheit, konzentriert sich zunehmend. Durch „Zusammenrottung“ gelingt es, in einer Stadt oder in einzelnen Stadtvierteln ein „junges Lebensgefühl“ zu erzeugen. Dieses Gefühl entwickelt dann eine selbstverstärkende Wirkung. Irgendwann könnte es zu regelrechten „Fluchtwanderungen“ aus den sich entleerenden Städten und Landkreisen kommen – nach dem Motto: *„Ich will hier nicht der letzte junge Mensch sein.“*

Auf die Anzahl der bis zum Jahr 2030 über 60-Jährigen hat diese Entwicklung allerdings noch keinen bedeutenden Einfluss. Denn selbst die Älteren der heutigen (unter 35-jährigen!) „Schwarmwanderer“ werden bis dahin maximal 55 Jahre alt sein. Lediglich der Anteil über 60-Jähriger an der Bevölkerung wird von dieser Entwicklung beeinflusst – dies berührt aber nicht die absolute Wohnungsnachfrage der Senioren.

3.2 Steigende Vermögensunterschiede erfordern künftig mehr Vielfalt beim Seniorenwohnen (Einkommens- und Vermögenseffekte)

Die Geldvermögen der privaten Haushalte in der alten Bundesrepublik haben sich in den letzten 25 Jahren inflationsbereinigt fast verdoppelt. Gleichzeitig ist die Wohneigentumsquote um rund zehn Prozentpunkte gestiegen. Auch im Osten fand ein schneller Aufholprozess in der Geldvermögens- und Eigentumsbildung statt – zumindest bei den unter 40-Jährigen. Aber der steigende Wohlstand ist nicht gleich verteilt. Ungleichheiten gibt es vor allem zwischen jungen und alten, zwischen Mietern und Wohneigentümern sowie zwischen „armen“ und „reichen“ Haushalten. Durch die abnehmende lebensstandardsichernde Funktion der gesetzlichen Rente und die Einführung der privaten Vorsorge in Form der Riesterrente im Jahre 2001 können neue Ungleichheiten entstehen. Die Vermögensausstattung der künftigen Rentnergenerationen wird deswegen im Wesentlichen durch drei Metatrends beeinflusst:

- Veränderte Einkommensrelationen zwischen „Jungen“ und „Alten“,
- Verbreitung der Riesterrente,
- Erhöhung des Anteils der Haushalte mit selbst genutztem Wohneigentum.

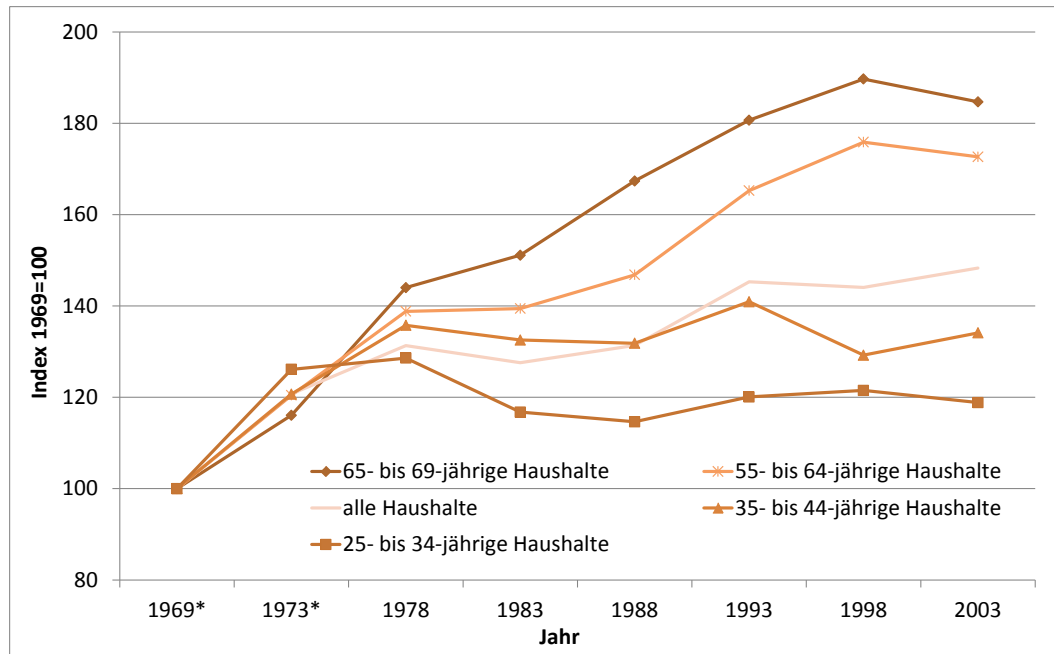
Prognosen der Einkommen und Vermögen künftiger Generationen Älterer erfordern eine Vielzahl von Annahmen. Mit der Anzahl potenzieller Stellschrauben steigt jedoch auch die Komplexität, schon „kleine Drehungen“ können erhebliche Unterschiede in den Prognoseergebnissen bewirken. Deswegen beschränken wir uns auf qualitative Aussagen.

Einkommen der Rentner steigt künftig eher unterdurchschnittlich

Die Einkommensentwicklung unterschiedlicher Altersklassen driftet seit langem auseinander. Auf der einen Seite profitierten die älteren Haushalte in den vergangenen Jahrzehnten von steigenden Rentenwerten, zunehmenden Rentenansprüchen infolge steigender Erwerbsbeteiligung von Frauen und höheren Vermögenseinnahmen. Dem stand eine schwächere Einkommensentwicklung jüngerer Haushalte gegenüber, die auf längere Ausbildungszeiten, spätere Familiengründung und den Baby-Boom zurückgeht. Längere Ausbildungsdauer und geringere Heiratsquote begünstigen den Trend zum Einpersonenhaushalt mit nur einem Erwerbseinkommen. Darüber hinaus kann unterstellt werden, dass die geburtenstarken Jahrgänge und die steigende Erwerbsbeteiligung der Frauen die Zuwächse bei der Entwicklung von Löhnen und Gehältern gebremst haben.

Abbildung 11: Entwicklung der Haushaltsnettoeinkommen 1969 bis 2003 (Index 1969=100)

Auswahl: früheres Bundesgebiet



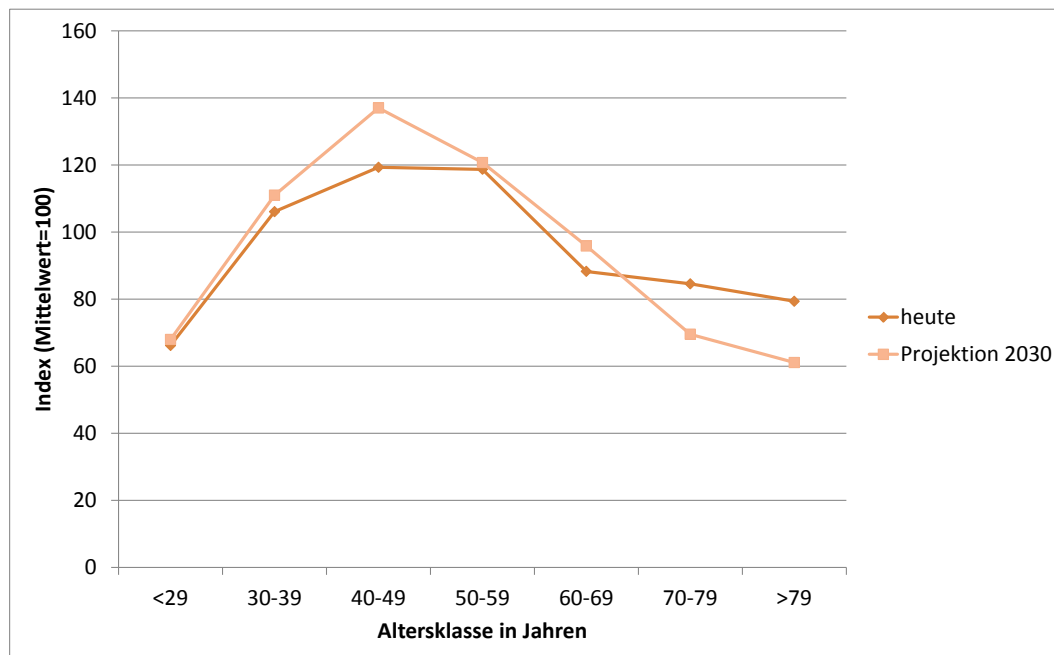
*Kategorie „65-bis 69-Jährige“ umfasst in den Jahren 1969 und 1973 auch die über 69-Jährigen.

Quelle: Braun und Metzger (2007): „Trends in der Entwicklung von Vermögen und Vermögenseinnahmen zukünftiger Rentnergenerationen“ empirica

Spiegelbildlich zum bisherigen Trend könnte in den kommenden Jahren eine Trendwende einsetzen. Denn durch Nachrücken der schwach besetzten Pillenknickgenerationen werden qualifizierte Arbeitskräfte knapper, wodurch deren relativen Löhne tendenziell ansteigen werden. Außerdem können infolge höherer Abgaben auf Renten sowie durch real stagnierende Rentenwerte die Nettoeinkommen der Rentner relativ zu den Nettoeinkommen der Erwerbstätigen absinken (vgl. Abbildung 12).

Abbildung 12: Entwicklung der Haushaltsnettoeinkommen heute bis 2030

Auswahl: früheres Bundesgebiet



Lesbeispiel: 60- bis 69-jährige Haushalte verfügen heute über 88% des durchschnittlichen Einkommens (Index = 88). Bis 2030 werden diese Haushalte sich auf rund 96% des dann üblichen Einkommens verbessern (Index = 96), ältere Haushalte werden sich dagegen verschlechtern..

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis Braun und Metzger (2007): „Trends in der Entwicklung von Vermögen und Vermögenseinnahmen zukünftiger Rentnergenerationen“ **empirica**

Vermögen künftiger Senioren wird ungleicher

Die künftigen Geldvermögen werden sich weitgehend parallel zu den künftigen Einkommen entwickeln. Damit dürften die Geldvermögen bei jungen Haushalten ansteigen, während sich bei den älteren Haushalten auch reale Abnahmen ergeben können. Dieser Effekt kann je nach Verhaltensweise kompensiert werden: Je nachdem, ob ein Haushalte privat fürs Alter vorsorgt (Riesterrente) oder Wohneigentum erwirbt werden die Vermögen der Senioren daher immer ungleicher verteilt sein.

Ambivalente Entwicklung der geförderten Altersvorsorgevermögen

Die Höhe der künftigen Altersvorsorgevermögen (AV-Vermögen) hängt entscheidend von der Verbreitung der Riesterrente ab. Bis zum Jahr 2025 wird sich jedoch die private Vorsorge immer noch im Aufbau befinden. Dennoch werden die potenziellen AV-Vermögen der im Jahr 2025 60- bis 69-jährigen bereits bedeutende Größenordnungen erreichen: sie werden sich auf etwa gut die Hälfte des derzeitigen durchschnittlichen Nettogeldvermögens 60- bis 69-jähriger belaufen.

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass bei weitem nicht alle Berechtigten die AV-Förderung in Anspruch nehmen. Vor allem Ostdeutsche, Frauen und Familien gehören überdurchschnittlich häufig zu den Riestersparern. Allerdings darf man sich bei der privaten Altersvorsorge nicht allein auf Riesterverträge stützen. Als enges Substitut kommen insbesondere die betriebliche Altersvorsorge in Betracht, aber auch das selbst genutzte Wohneigentum. Auf der anderen Seite gibt es Haushalte, die bereits in der Erwerbsphase nahe am Existenzminimum leben. Wer aber im Rentenalter mutmaßlich auf Leistungen der Grundsicherung angewiesen ist, für den ist es nicht rational, privat vorzusorgen. Diese Haushalte befinden sich in einer „Sparfalle“, weil private AV-Renten eins zu eins von den Grundsicherungsansprüchen abgezogen werden. Die Ungleichheit der Vermögen wird daher zunehmen.

Vermögen der Wohneigentümer setzen sich weiter von den Mietern ab

Die Wohneigentumsquote im früheren Bundesgebiet hat sich seit der Nachkriegszeit von 25 Prozent im Jahr 1950 bis heute fast verdoppelt. Allerdings stagniert sie bei den unter 50-jährigen seit 25 Jahren. Der steigende Trend ist daher fast ausschließlich verursacht durch das „Aussterben von Generationen von Mieterhaushalten“. Durch diesen Kohorteneffekt wird die Wohneigentumsquote auch in den nächsten Jahren weiter ansteigen. Darüber hinaus wird sich die bisherige schnelle Erhöhung der Wohneigentumsquoten in den neuen Ländern fortsetzen. In der Folge wohnen auch immer mehr nachrückende Rentnergenerationen in den eigenen vier Wänden.

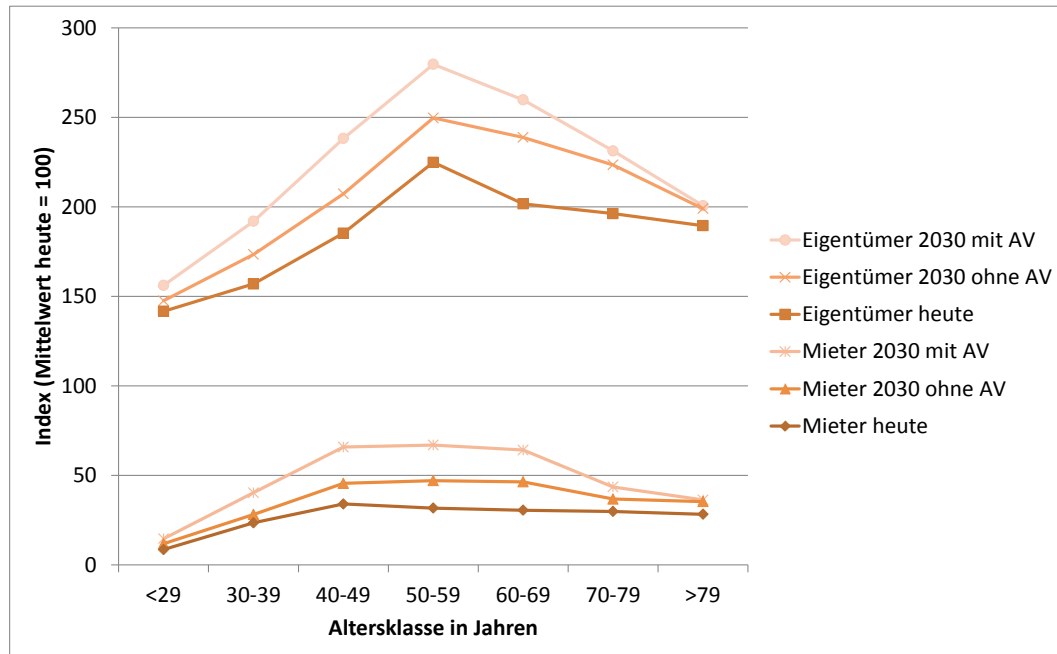
Das durchschnittliche Immobilienvermögen pro Haushalt steigt aber nicht nur infolge einer größeren Wohneigentumsquote, sondern zusätzlich durch zwei weitere Effekte: heutige Ältere haben eher kleinere und weniger gut ausgestattete Immobilien als die nachrückenden, künftigen Älteren. Hinzu kommen allgemeine Wertsteigerungen. Im Ergebnis dürften die Immobilienwerte der Rentnerhaushalte mit Wohneigentum bis zum Jahr 2025 ansteigen.

Gesamtvermögen der Älteren streuen künftig stärker als heute

Die AV-Vermögen werden in den nächsten Jahrzehnten eine immer größere Rolle in der Vermögensbildung spielen. Die Vermögenskluft zwischen Vorsorgesparern und Vorsorgeverweigerern wird dadurch größer. Hinzu kommen die „üblichen“ Ungleichheiten als Folge ungleicher und ungleicher werdender Einkommen. Aber nicht nur die geförderte Altersvorsorge, auch die steigende Wohneigentumsquote wird eine zunehmende Ungleichheit in der Vermögensausstattung verursachen. Beide Effekte können sogar kumulieren, wenn (einkommensschwächere) Mieter seltener privat vorsorgen als (einkommensstärkere) Wohneigentümer (vgl. Abbildung 13).

Abbildung 13: Entwicklung der Vermögen heute bis 2030

Auswahl: früheres Bundesgebiet



Lesbeispiel: 60- bis 69-jährige Eigentümer haben bereits heute doppelt soviel Vermögen (Index = 202) wie der Durchschnittshaushalt. Bis 2030 werden diese Haushalte selbst ohne private Altersvorsorge (AV) rund 2,4 mal soviel wie der Durchschnittshaushalt heute haben (Index 239), mit privater Altersvorsorge (AV) sogar 2,6 Mal soviel (Index 260). Bei über 69-Jährigen sind die Veränderungen bis 2030 weniger gewichtig.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis Braun und Metzger (2007): „Trends in der Entwicklung von Vermögen und Vermögenseinnahmen zukünftiger Rentnergenerationen“ **empirica**

Fazit: mehr Ungleichheit der Vermögen und der Alterseinkünfte erfordert mehr Vielfalt der Angebote

Die Vermögen künftiger Rentnerhaushalte werden im Durchschnitt höher sein als heute. Allerdings wird die Ungleichheit zunehmen. D. h. es gibt einerseits mehr Haushalte mit überdurchschnittlichen Vermögen und andererseits aber auch mehr Haushalte mit unterdurchschnittlichen Vermögen. Die Vermögenssituation des Medianhaushaltes² wird dagegen relativ stabil bleiben.

Was bedeutet dies für das Nachfragepotenzial für altersgerechtes Wohnen? Da auch heute schon vor allem die obere Hälfte – also die vermögendere Älteren – für den Erwerb von Wohnangeboten im Alter in Frage kommt, wird sich die ungleichere Vermögensverteilung nicht negativ auf die Nachfrage nach Kaufimmobilien auswir-

² Der Medianhaushalt ist der Haushalt in der „Mitte der Verteilung“: 50% aller Seniorenhaushalte haben größere, 50% haben kleinere Vermögen als der Medianhaushalt.

ken. Der Anteil der Älteren, der auch heute schon ausreichendes Eigenkapital hätte, hat künftig erst recht ausreichend Kapital.

Etwas anders sieht es bei Mietobjekten aus. Im Unterschied zum Immobilienerwerb kommen einkommensschwache Ältere genauso wie einkommensstärkere als Mieter für Wohnangebote im Alter in Frage. Gleichwohl muss man der unterschiedlichen Kaufkraft gerecht werden und differenzierte Angebote machen. Preiswertere Wohnungen müssen dabei nicht notwendig qualitativ bedeutend schlechter sein, vielmehr kann durch unterschiedliche Wohnflächen und Lagen bereits eine erhebliche Preisdifferenzierung erreicht werden. Wenn die Einkommen der Älteren künftig ungleicher verteilt sind, dann bedeutet dies also nichts anderes, als dass eine breite Produkt- und Preisdifferenzierung erforderlich sein wird, die bei guter Konzeption in unterschiedlichen Preisniveaus erfolgreich am Markt platziert werden kann.