

Brauchen wir eine Immobilienrente?

Das Marktpotenzial in Deutschland



Dr. Brigitte Wesierski – Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands, VÖB

10. Dezember 2008

Die üblichen Vorurteile

- **Deutsche Kunden wollen so etwas nicht!**
- **Das Immobilienrisiko ist zu hoch!**
- **Das Haus verkaufen bringt viel mehr!**
- **In Deutschland gibt es dafür keinen Markt!**
- **Die Politik unterstützt das nicht!**
- **Wenn es ein gutes Produkt wäre, gäbe es das schon!**

Motive, das Produkt nachzufragen - I



1. Lebensunterhalt / Versorgungsmotiv

- Fortsetzung des Wohnens in der eigenen Immobilie
- Verbesserung der Lebensverhältnisse
- Einkauf von Pflegedienstleistungen

2. Investition in die Immobilie /Investitionsmotiv

- Altengerechte Umbau- bzw. Anpassungsmaßnahmen
- Instandhaltungserfordernis
- Modernisierungsmaßnahmen

3. Unterstützung Dritter / altruistisches Motiv

- Familienhilfe
- Karitative Zwecke

„In Deutschland gibt es dafür keinen Markt!“



- Von der Glaubensfrage zu statistischen Fakten
- Die Einkommens- und Verbrauchs-Stichprobe
- Potenzialsuche mit möglichst genauen Angaben
- Regionale Einschätzung für die Banken vor Ort

Überlegungen zur soliden Eingrenzung



- **Eingrenzung der relevanten Altersgruppen**
 - Wann ist eine Zusatzzahlung interessant? –
- **„Richtiges“ Alter und „richtiges“ Immobilienvermögen**
 - 60, 70 oder 80 Jahre?
 - Selbstgenutztes Wohneigentum mit Mindestwerten
- **Potenziale und Verhaltensmuster**
- **Die Rolle des Einkommens für die Potenzialabschätzung**
- **Die Aufgabe der Förderbanken**

Eingrenzung der Kundengruppen



- **1. Eingrenzung**

Haushalte mit Eigenheimbesitz mit einem Immobilienwert von über 100.000 EUR
Altersklasse 55-69 Jahre

2.964.640

- **2. Eingrenzung**

Haushalte mit Eigenheimbesitz mit einem Immobilienwert von über 100.000 EUR,
Altersklasse 55-69 Jahre,
Einkünfte unterhalb von
1.000 EUR pro Haushaltsmitglied

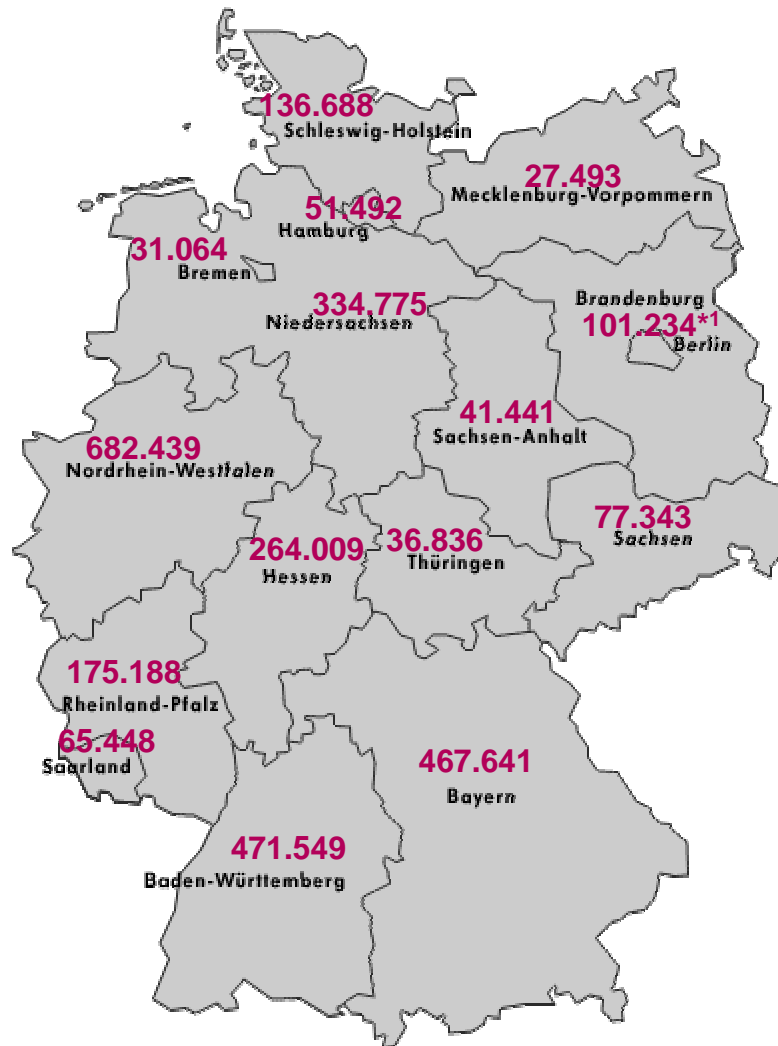
2.019.661

- **3. Eingrenzung**

Haushalte mit Eigenheimbesitz mit einem Immobilienwert von über 100.000 EUR,
Altersklasse 55-69 Jahre,
Einkünfte unterhalb des
mittleren Äquivalenzeinkommens

1.036.044

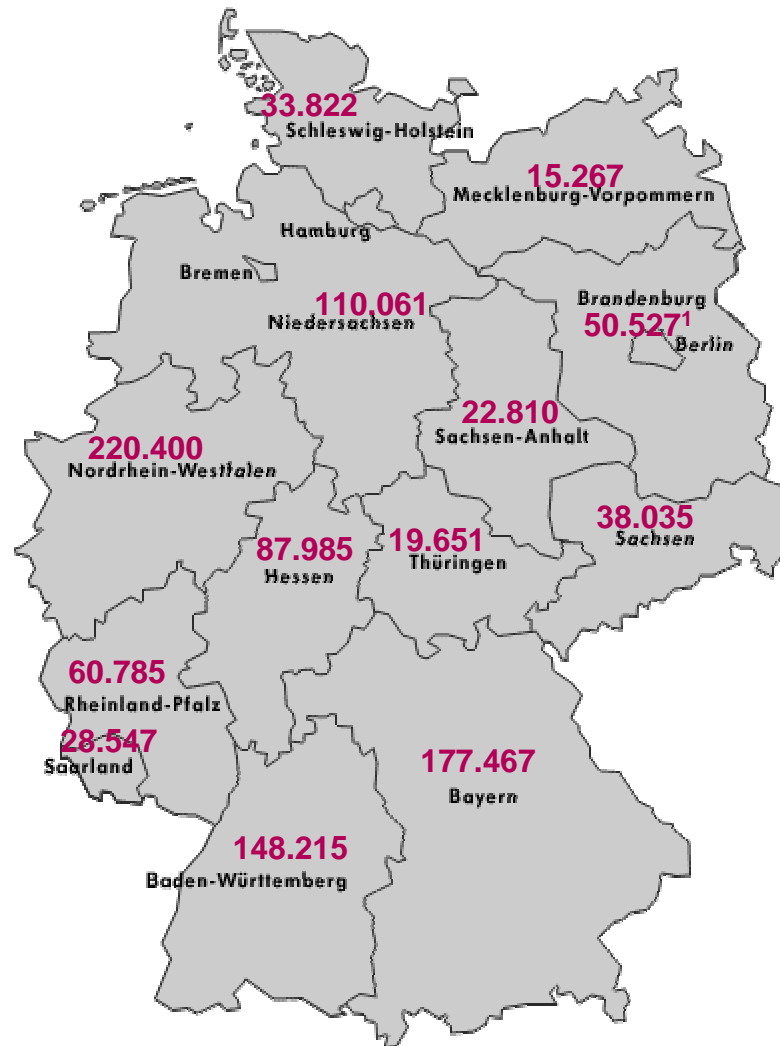
Kundengruppe I



- Selbstnutzende Wohneigentümer
- Alter 55 bis 69 Jahre
- Immobilienwert größer 100 TEUR

Quelle:
ZEW-Berechnungen aus Basis EVS 2003
* Berlin und Brandenburg aggregiert

Kundengruppe II



- Selbstnutzende Wohneigentümer
- Alter 55 bis 69 Jahre
- Immobilienwert größer 100 TEUR und
- Monatliche Einkünfte unterhalb der mittleren Äquivalenzeinkommensgrenze

Quelle:
ZEW-Berechnungen aus Basis EVS 2003
¹ Berlin und Brandenburg aggregiert

Marktpotenzial für ein Förderprodukt



ca. 1 Mio. Wohneigentümer



Zielgruppe:

- **Selbstnutzer**
- **im Alter 55 bis 69 Jahre**
- **mit Immobilienwert größer 100.000 EUR und**
- **mit monatlichen Einkünften unterhalb der mittleren Äquivalenzeinkommengrenze**

**Geschätztes Kreditvolumen:
90,8 Mrd. EUR**

Quelle:
ZEW-Berechnungen aus Basis EVS 2003