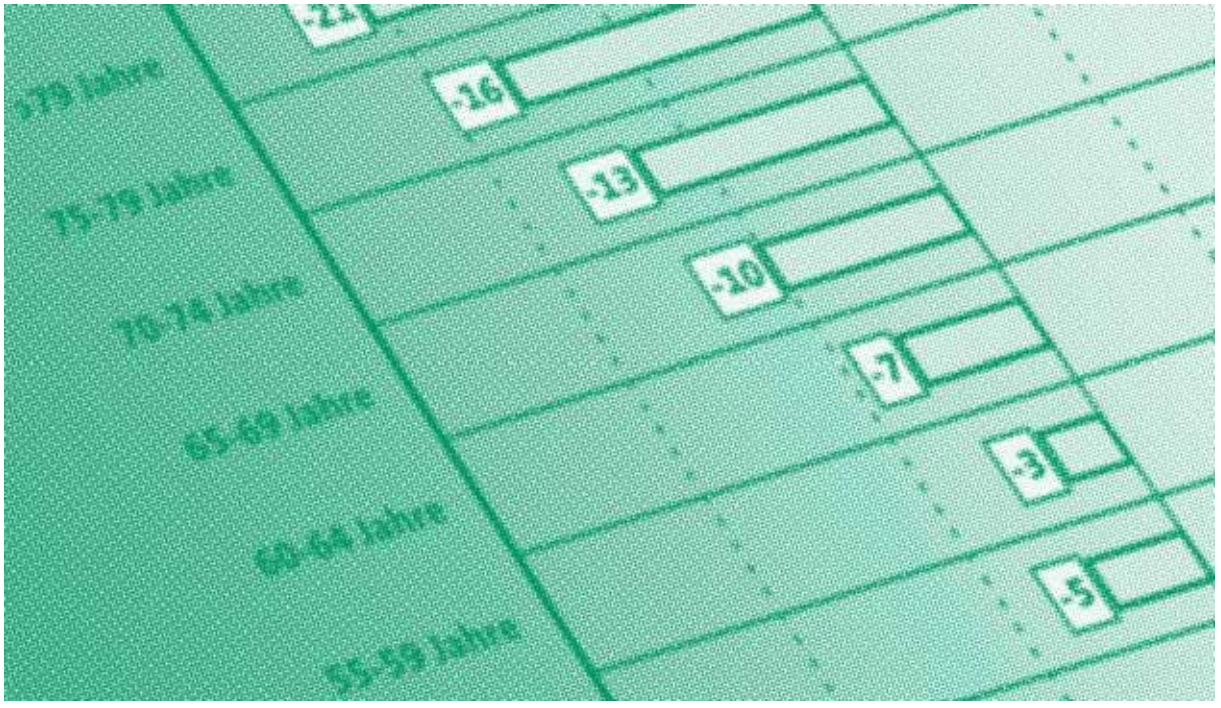
LBS
Bausparkasse der Sparkassen

Die Generationen über 50

Wohnsituation, Potenziale und Perspektiven



Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.

Im Auftrag der

Bundesgeschäftsstelle
Landesbausparkassen im Deutschen
Sparkassen- und Giroverband

empirica ag
Forschung und Beratung
Kurfürstendamm 234, D-10719 Berlin
Tel. 030/88 47 95-0, Fax 030/88 47 95-17
www.empirica-institut.de
E-Mail: berlin@empirica-institut.de

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

© by Bundesgeschäftsstelle Landesbausparkassen
Postfach 11 01 80, 10831 Berlin, Tel. 030/2 02 25-53 81,
Fax 030/2 02 25-53 85 (Herausgeber)

ISSN 0944-2643

Printed in Germany 2006

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

Vorwort

Bei allen Unsicherheiten über Bevölkerungsprognosen in Deutschland ist eines gewiss: Die Menschen hierzulande werden älter, der Anteil der über 50-Jährigen nimmt deutlich zu – und damit auch ihre Bedeutung auf den Wohnungsmärkten.

Vorschnelle Konzepte und Angebote helfen da nicht weiter. Das gilt schon deshalb, weil es sich hierbei um einen großen Personenkreis mit meist recht unterschiedlichen Lebenssituationen und Interessen handelt. Selbst im Rentenalter entspricht nur der kleinste Teil tatsächlich dem Bild des alten, zu einem erheblichen Teil auf Hilfe angewiesenen Menschen, das in der Vergangenheit Überlegungen für seniorengerechte Wohnangebote geprägt hat. Kein Wunder, dass viele Vorhaben sich als allzu theoretisch erwiesen haben und nicht auf Akzeptanz gestoßen sind. Nahezu zwangsläufig war in aller Regel das Resultat, dass Menschen im Zweifel sehr lange in ihrer bisherigen Wohnung blieben, auch wenn Größe und Qualität nicht mehr zu den Bedürfnissen passten.

Nach unserer Überzeugung ist es wichtiger denn je, genau auf die verschiedenartigen Wohnwünsche der Generationen über 50 zu hören. Im Mittelpunkt der vorliegenden Studie steht daher eine repräsentative Befragung dieser größer werdenden Zielgruppe. Bei der Auswertung wurden daneben Fallstudien und Expertengespräche zur Abrundung eines verlässlichen Gesamtbildes genutzt.

Ein wichtiges Resultat ist, dass viele Ältere nicht nur schon etwas für die Verbesserung ihrer Wohnsituation getan haben. Sondern in großer Zahl planen sie auch noch konkrete Veränderungen – sei es durch Anpassung ihres Hauses oder ihrer Wohnung, sei es durch Umzug. Immerhin 800.000 über 50-Jährige ziehen jährlich um. Ein zweites zentrales Ergebnis lautet: Der Wunsch, mit anderen im Alter in räumlicher Nähe zu leben – mit Kindern, Freunden oder Bekannten – ist stark ausgeprägt; allerdings wird großer Wert auf Selbstständigkeit gelegt. Und schließlich zeigt die Befragung, dass neben einem städtischen Umfeld durchaus auch ländlich geprägte Regionen bei älteren Menschen gefragt bleiben.

Bei den Wohnwünschen älterer Menschen geht es im übrigen nicht nur um gesellschaftspolitische Herausforderungen, sondern auch um eine Thematik mit erheblicher wirtschaftspolitischer Tragweite. Angesichts der Bedeutung von Erbschaften, in deren Genuss vermehrt erst die über 50-Jährigen kommen, ist künftig in dieser Altersgruppe mit weiter wachsender Immobiliennachfrage zu rechnen, und das Potenzial für Modernisierungsinvestitionen in den Gebäudebeständen wird gleichfalls größer.

Die Landesbausparkassen würden sich freuen, wenn die vorliegende Untersuchung den Akteuren in Politik und Wirtschaft eine gute Orientierung über Wohnwünsche und Veränderungspotenziale der Generationen über 50 gibt.

Dr. Hartwig Hamm
Verbandsdirektor
Bundesgeschäftsstelle Landesbausparkassen

Inhalt

08 **I. Management Summary**

08 1. Zukünftig nur Zunahme der Haushaltszahlen in den Generationen 50+ in Deutschland
08 2. Relevante Veränderungspotenziale in den Generationen 50+ in Deutschland
09 3. Finanzierungspotenziale der Generationen 50+ in Deutschland
09 4. Entwicklung differenzierter Neubauangebote für die Generationen 50+ in Deutschland
10 5. Prototypische Beispiele und Beratungen für Bestandsoptimierungen
11 6. Professionelle Steuerung gemeinschaftlicher Lebensformen

12 **II. Hintergrund und Untersuchungsdesign**

12 1. Fragestellung
13 2. Untersuchungsdesign
13 2.1 Methodisches Vorgehen
13 2.2 Eingrenzung des relevanten Veränderungspotenzials

15 **III. Zukünftige Wohnungsnachfrage in Deutschland**

15 1. Bevölkerungsrückgang bei gleichzeitiger Zunahme der Haushaltszahlen
18 2. Zukünftig nur Zunahme der Haushaltszahlen in den Generationen 50+

19 **IV. Wohnsituationen der Generationen 50+ in Deutschland**

19 1. Regionale Verteilung der Generationen 50+
21 2. Hohe Wohneigentumsquoten in den Generationen 50+

24 **V. Veränderung der Wohnsituation der Generationen 50+ in Deutschland**

24 1. Vorbemerkung
24 2. Wohnwünsche zu Lebensformen im Alter
25 3. Tatsächliche Veränderungspotenziale
26 4. Bestandsoptimierer
26 4.1 Quantitative Relevanz und Motivation der Bestandsoptimierer
28 4.2 Charakteristika der Bestandsoptimierer
29 4.3 Bevorzugte Lebensformen der Bestandsoptimierer
31 4.4 Finanzierung der Bestandsoptimierungen

32 5. Umzügler
32 5.1 Quantitative Relevanz und Motivation der Umzügler
33 5.2 Charakteristika der Umzügler
34 5.3 Kleinere Wohnflächen und höhere Wohnmieten nach dem Umzug
35 5.4 Bevorzugte Lebensformen der Umzügler
38 5.5 Standortpräferenzen der Umzügler
40 5.6 Differenzierte Standort- und Objektpräferenzen der Umzügler
42 5.7 Finanzierung des Kaufs von selbst genutztem Wohneigentum
45 6. Passive
45 6.1 Quantitative Relevanz und Motivation der Passiven
46 6.2 Bevorzugte Lebensformen der Passiven

48 **VI. Finanzielle Ressourcen der Generationen 50+ in Deutschland**

48 1. Einkommenssituation
49 2. Aktuelle Vermögenssituation und Erbschaften
49 2.1 Geld- und Immobilienvermögen
52 2.2 Erbschaftsvolumen
53 2.3 Verteilung der Erbschaften in Ost- und Westdeutschland
54 2.4 Verwendung der Erbschaften

56 **VII. Wohnangebote für die Generationen 50+**

56 1. Überblick
56 2. Entwicklung bei den institutionellen Angeboten
57 3. Wohnangebote im Bestand in Kombination mit Hilfeleistungen
57 4. Professionelle Wohnangebote in Kombination mit Hilfeleistungen

60 **VIII. Anhang**

60 1. Methodische Erklärung der Regressionsrechungen
62 2. Tabellarische Übersicht

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Zukünftige Veränderungspotenziale der Generationen 50+ in Deutschland	**08**
Abbildung 2:	Zukünftiger Bevölkerungsrückgang in Deutschland	**15**
Abbildung 3:	Bevölkerungswachstum und -rückgang in Deutschland	**16**
Abbildung 4:	Wachstum der wohnungsnachfragenden Haushalte differenziert nach West- und Ostdeutschland	**17**
Abbildung 5:	Wachstum der wohnungsnachfragenden Haushalte differenziert nach Raumordnungsregionen	**17**
Abbildung 6:	Nur Zunahme der Haushaltszahlen in den Generationen 50+ in Deutschland	**18**
Abbildung 7:	Anteil der verschiedenen Altersgruppen an der Gesamtbevölkerung in Deutschland	**19**
Abbildung 8:	Anteil der 50-Jährigen und Älteren in Deutschland	**19**
Abbildung 9:	Anteil der 50- bis unter 70-Jährigen in Deutschland	**20**
Abbildung 10:	Anteil der 70-Jährigen und Älteren in Deutschland	**20**
Abbildung 11:	Wohneigentumsquoten in den Generationen 50+ in Deutschland differenziert nach West- und Ostdeutschland	**22**
Abbildung 12:	Wohneigentumsquoten in Deutschland differenziert nach Alter und Bundesland	**23**
Abbildung 13:	Aktuelle Veränderungspotenziale in den Generationen 50+ in Deutschland	**25**
Abbildung 14:	Wachsende Veränderungspotenziale in den Generationen 50+ in Deutschland	**26**
Abbildung 15:	Potenziale der Bestandsoptimierer in den Generationen 50+ in Deutschland Wachsendes Potenzial bis 2020	**26**
Abbildung 16:	Gründe für die Bestandsoptimierung nach dem 50. Lebensjahr	**27**
Abbildung 17:	Gründe für die Bestandsoptimierung nach dem 50. Lebensjahr differenziert nach Wohnstatus	**28**
Abbildung 18:	Haupt-Charakteristika der Bestandsoptimierer (Regressionsergebnisse)	**29**
Abbildung 19:	Bevorzugte Lebensformen der Bestandsoptimierer in Deutschland	**30**
Abbildung 20:	Finanzierung der Bestandsoptimierung (Regressionsergebnisse)	**31**
Abbildung 21:	Potenziale der Umzügler in den Generationen 50+ in Deutschland. Wachsendes Potenzial bis 2020	**32**
Abbildung 22:	Gründe für den Umzug nach dem 50. Lebensjahr in Deutschland	**33**
Abbildung 23:	Haupt-Charakteristika der Umzügler (Regressionsergebnisse)	**34**
Abbildung 24:	Wohnungsgröße nach dem Umzug im Vergleich zum Basiswert eines Referenzhaushaltes	**34**
Abbildung 25:	Miethöhe nach dem Umzug im Vergleich zum Basiswert eines Referenzhaushaltes	**35**
Abbildung 26:	Bevorzugte Lebensformen der Umzügler in Deutschland	**36**
Abbildung 27:	Bevorzugte Lebensformen der Umzügler in Deutschland differenziert nach Wohnstatus	**37**
Abbildung 28:	Bevorzugte Wohntypen bei den Umzüglern im Alter differenziert nach Wohntyp in Kombination mit Dienstleistungen	**37**
Abbildung 29:	Standortpräferenzen der Umzügler in Deutschland	**38**
Abbildung 30:	Zukünftige Umzügler in den Generationen 50+ in Deutschland differenziert nach Altersklassen	**41**
Abbildung 31:	Potenziale der Käufer von selbst genutztem Wohneigentum in den Generationen 50+. Wachsendes Potenzial bis 2020	**42**
Abbildung 32:	Gründe für den Kauf von selbst genutztem Wohneigentum nach dem 50. Lebenjahr	**43**
Abbildung 33:	Finanzierung des Kaufs von selbst genutztem Wohneigentum nach dem 50. Lebensjahr (Regressionsergebnisse)	**44**
Abbildung 34:	Potenziale der Passiven in den Generationen 50+ in Deutschland. Wachsendes Potenzial bis 2020	**45**
Abbildung 35:	Gründe der Passiven in Deutschland gegen eine Bestandsoptimierung	**45**
Abbildung 36:	Gründe der Passiven in Deutschland gegen einen Umzug	**46**

Abbildung 37: Bevorzuge Lebensformen der Passiven in Deutschland **47**
Abbildung 38: Haushaltsnettoeinkommen in Deutschland **48**
Abbildung 39: Haushaltsnettoeinkommen in Deutschland Differenziert nach Alter und Bundesland **49**
Abbildung 40: Nettogeldvermögen Generationen 50+ im Vergleich mit Jüngeren **50**
Abbildung 41: Nettoimmobilienvermögen der älteren Haushalte im Vergleich mit Jüngeren **51**
Abbildung 42: Nettoimmobilienvermögen in Haushalten mit einem Haushaltsvorstand im Alter von 65 Jahren und älter **51**
Abbildung 43: Anteil der Personen mit bedeutenden Erbschaften in den letzten zehn Jahren **52**

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Wohnort der Generationen 50+ in Deutschland differenziert nach Gemeindegrößenklassen **21**
Tabelle 2: Wohneigentumsquote in den Generationen 50+ in Deutschland differenziert nach Alter und Gemeindegrößenklassen **22**
Tabelle 3: Umzügler in den Generationen 50+ in Deutschland. Wohnstandort vor und nach dem Umzug im Detail **39**
Tabelle 4: Umzügler in den Generationen 50+ in Deutschland. Umzugsrichtung **39**
Tabelle 5: Geschätztes Erbschaftsvolumen im Zeitraum 2006 bis 2015 **53**
Tabelle 6: Verteilung der zwischen 2006 und 2015 generationenübergreifend vererbten Vermögen (alle Altersklassen) **54**
Tabelle 7: Geschätzte Ausgabenneigung und Ausgabenvolumina aus dem geerbten Vermögen der Jahre 2006 bis 2015 **55**
Tabelle 8: Preise für frei finanzierte Wohnungen im Betreuten Wohnen/Service-Wohnen sowie in Wohnstiften (Fertigstellung 2000 bis 2006) **59**
Tabelle 9: Versorgungsgrad im Betreuten Wohnen/Service-Wohnen Gemeindegrößenklassen **59**
Tabelle 10: Lesebeispiel (siehe Kapitel VIII.1, Tabelle 11) **60**
Tabelle 11: Charakteristika der Bestandsoptimierer (Regressionsergebnisse und Deskription) **62**
Tabelle 12: Charakteristika der Umzügler (Regressionsergebnisse und Deskription) **63**
Tabelle 13: Charakteristika der Käufer von selbst genutztem Wohneigentum nach dem 50. Lebensjahr (Regressionsergebnisse und Deskription) **64**
Tabelle 14: Finanzierung des Kaufs von selbst genutztem Wohneigentum nach dem 50. Lebensjahr (Regressionsergebnisse und Deskription) **65**

I. Management Summary

1. Zukünftig nur Zunahme der Haushaltszahlen in den Generationen 50+ in Deutschland

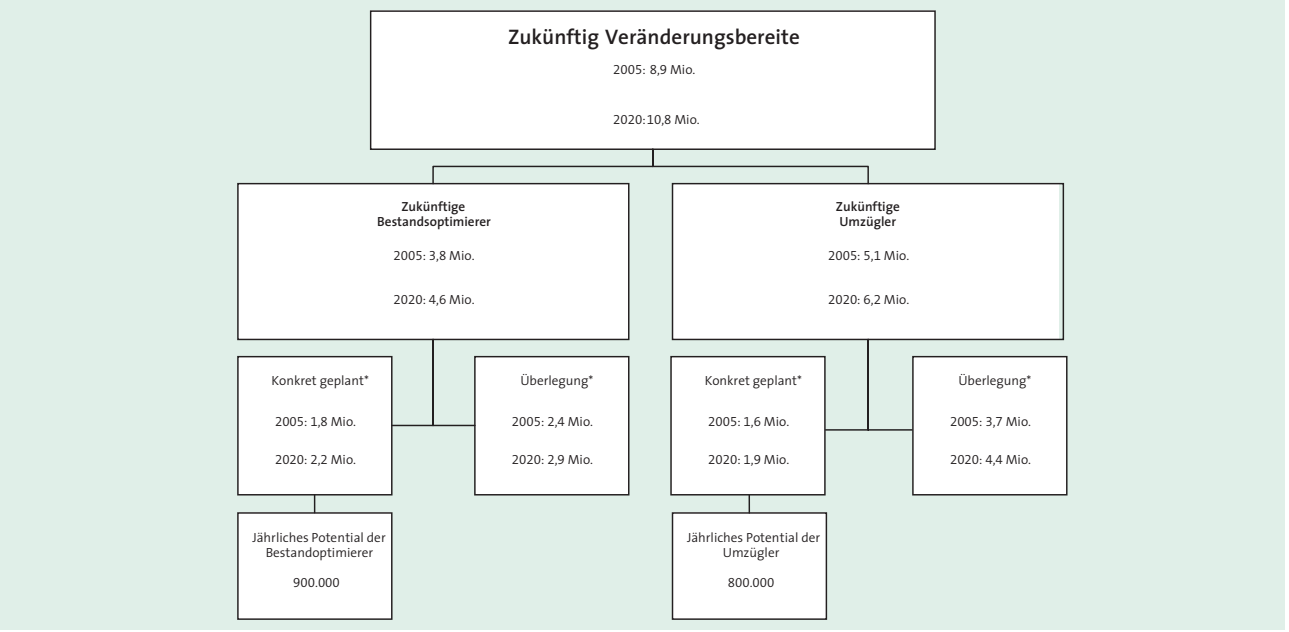
Selbst wenn sich die Bevölkerung auf längere Sicht rückläufig entwickeln sollte, wird die Nachfrage nach Wohnungen bis zum Jahr 2015 (Ostdeutschland) bzw. 2020 (Westdeutschland) steigen. In Folge der Haushaltsverkleinerung ergibt sich eine Zunahme der wohnungsnachfragenden Haushalte um ca. 2 Mio. (2020). Allerdings wird sich der Zuwachs ausschließlich bei den älteren Haushalten abspielen. Die Zahl der Haushalte mit einem Haushaltsvorstand unter 50 Jahren nimmt kontinuierlich ab, während insgesamt die Zahl der über 50-jährigen Haushalte im Bundesgebiet um knapp 5 Mio. wächst (2004 bis 2020). Die 50-Jährigen und Älteren sind somit zukünftig eine relevante Gruppen für den Wohnungsmarkt.

2. Relevante Veränderungspotenziale in den Generationen 50+ in Deutschland

Die Veränderungsbereitschaft bei den heute bzw. zukünftig Älteren im Hinblick auf ihre Wohnsituation ist sehr hoch: Rund zwei Drittel der knapp 31 Mio. 50-Jährigen und Älteren sind Veränderungsbereite: 10,6 Mio. Bestandsoptimierer und 9,4 Mio. Umzügler. Von besonderem Interesse für die Akteure auf dem Wohnungsmarkt sind – neben den 12,5 Mio., die bereits Veränderungen vorgenommen haben – die knapp 9 Mio. zukünftig Veränderungsbereiten, die aktuell eine Veränderung planen, bzw. zukünftig umsetzen (vgl. Abbildung 1):

- Jährlich setzen 900.000 über 50-Jährige eine Bestandsoptimierung um (größere Modernisierungsmaßnahmen ab 10.000 Euro).
- Jährlich ziehen 800.000 über 50-Jährige um.

Abbildung 1: Zukünftige Veränderungspotenziale der Generationen 50+ in Deutschland



* = Addition aufgrund von Mehrfachnennungen nicht möglich

3. Finanzierungspotenziale der Generationen 50+ in Deutschland

Für die Finanzierung von Wohn- und Dienstleistungen ist das Vermögen eines Haushaltes entscheidend. Die älteren Haushalte haben grundsätzlich weit mehr Geldvermögen angespart als der Durchschnitt aller Altersklassen. Diese Altersunterschiede in der Vermögensausstattung werden sich in den nächsten Jahren noch weiter verfestigen.

Zusätzlich zum Geldvermögen sind in Deutschland gut 70 % des Bruttovermögens eines Haushalts in Immobilien gebunden. Auch hier gilt, dass die älteren Haushalte deutlich mehr Immobilien haben als die Jüngeren (vgl. detaillierte Ausführungen Kap. VI.2). Durch den Verkauf der Immobilien steht ein relevantes Finanzierungspotenzial für Wohnen und Dienstleistungen zur Verfügung.

Neben dem bereits vorhandenen Vermögen erwarten viele Haushalte auch Erbschaften. Ohne Berücksichtigung der Supererben und Erbschaften unter Ehegatten sind es immerhin 1,1 Billionen Euro, die deutsche Haushalte Jahr für Jahr vererben. Gut die Hälfte dieser Erbschaften (rd. 571 Mrd. Euro) kommt über 50-jährigen Haushalten zugute. Das sind etwa 130.000 Euro pro Erbfall bzw. knapp 70.000 Euro pro über 50-jährigem Erben. Insgesamt wird in den kommenden zehn Jahren mehr als jeder dritte Haushalt erben, darunter gut vier von zehn der über 50-Jährigen. Somit wächst das finanzielle Budget für Modernisierungen und/oder Kauf von selbst genutztem Wohneigentum im Alter in den nächsten Jahren noch beachtlich.

Bundesweit ergibt sich bei den über 50-Jährigen folgendes Fremdfinanzierungspotenzial: Für Bestandsoptimierungen beträgt es jährlich 7 Mrd. Euro. Für die Käufer von selbst genutztem Wohneigentum nach dem 50. Lebensjahr liegt das Fremdfinanzierungspotenzial bei etwa 9 Mrd. Euro jährlich.

4. Entwicklung differenzierter Neubauangebote für die Generationen 50+ in Deutschland

Da sich der Zuwachs an Haushalten zukünftig im Wesentlichen bei den älteren Haushalten abspielt, gewinnt das Thema „Wohnen im Alter“ zunehmend an Bedeutung. Eine relevante Gruppe sind die Umzügler (quantitativ fast gleichbedeutend wie die Bestandsoptimierer). Die Akteure, die sich auf diesem Wohnungsmarkt positionieren wollen, sei es durch Neubau bzw. größere Umstrukturierungsmaßnahmen im Bestand, müssen entsprechend den Anforderungen der Nachfrageseite eine Bandbreite an Angeboten entwickeln (vgl. detaillierte Ausführungen in Kap. V.).

Die „alten Jungen“ (50 – 60 Jahre) und „jungen Alten“ (60 – 70 Jahre) suchen ausschließlich Wohnangebote ohne professionelle Hilfsleistungen (rd. 60 % der Umzügler). Sie sind für Geschosswohnungen in überschaubaren Wohngebäuden (z.B. sechs Wohneinheiten) mit Aufzug ansprechbar. Einpersonenhaushalte suchen mindestens Zweizimmerwohnungen und Zweipersonenhaushalte mindestens drei bis vier Zimmer. Gewünscht sind separate Küchen. Diese Gruppe legt Wert auf weitgehende Schwellenfreiheit in der Wohnung und private Freiflächen (großzügiger Balkon, allerdings i.d.R. keine Terrasse oder Gartenanteil im Erdgeschoss). Gewünscht werden wohnungsnahe Abstellmöglichkeiten.

Die Gruppe der „mittelalten Alten“ (70 – 80 Jahre), die nach dem 50. Lebensjahr umziehen, suchen eher professionelle Wohnangebote in Kombination mit Hilfs-/Pflegeleistungen (rd. 17 % der Umzügler), allerdings keine Rundumversorgung bei Einzug. Stundenweise besetzte Büros finden keine Akzeptanz, während Wohnanlagen mit Tag- und Nachpräsenz von Personal (bei geringer Grundpauschale) auf Interesse stoßen. Bevorzugt werden Wohnungen, in denen auch gepflegt werden kann (möglichst bis zum Tode).

Bei dem derzeitigen Angebot der professionellen Wohnanlagen in Kombination mit Dienstleistungen gibt es quantitativ gesehen kaum eine Lücke, jedoch besteht eine große Diskrepanz zwischen den Nachfragepräferenzen und den Angeboten. Die Sicherheit, für den Fall der Hilfs-/Pflegebedürftigkeit in der Wohnung versorgt zu werden, wird konzeptionell zu wenig berücksichtigt. Oder es werden z. B. Wohnanlagen, die private Wohnungen unter Wahrung der gewohnten Wohnkultur (z. B. Flur im Eingangsbereich, so dass man nicht „mit der Tür ins Haus fällt") bieten, zu selten entwickelt.

Die „alten Alten" (80+ Jahre) ziehen vorwiegend im Fall der Hilfs-/ Pflegebedürftigkeit um und suchen dementsprechend eher institutionelle Einrichtungen der Altenhilfe, z. B. klassische Pflegeheime (rd. 9 % der Umzügler) bzw. Wohnanlagen mit Rundumversorgung (rd. 13 % der Umzügler). Zukünftig werden Wohngruppen als Alternative zum Ein- bzw. Zweibettzimmer im Pflegeheim verstärkt nachgefragt. Jeder Bewohner, auch wenn er pflegebedürftig ist, erhält ein eigenes Zimmer mit persönlicher Einrichtung zuzüglich einem größeren Gemeinschaftsraum (z. B. Wohnküche, insbesondere für Demenzerkrankte, die in die Alltagsorganisation integriert werden.)

Bisher konzentrieren sich professionelle Wohnangebote für Ältere eher auf Städte. Hier ist eine Umorientierung notwendig, da die Generationen 50+ in den ländlich geprägten Regionen überrepräsentiert sind (vgl. detaillierte Ausführungen Kap. IV.1) und in dem Umfeld auch überwiegend bleiben möchten (vgl. Kap. V.5.5). Da es vor allem eine Nachfrage Älterer nach Angeboten in den Kleinstädten gibt, sind hier verstärkt Aktivitäten zu entwickeln (sowohl Angebote für die „alten Jungen"/„jungen Alten" sowie professionelle Wohnangebote mit Dienstleistungen). In den Großstädten gibt es eine Nachfrage nach Objekten an Standorten in der Nähe belebter Innenstadtlagen, wenn es sich im Mikrobereich um 1-a-Lagen handelt. An solchen Standorten können „luxuriöse" Angebote für die mobilen Haushalte mit hohem Einkommen konzipiert werden.

5. Prototypische Beispiele und Beratungen für Bestandsoptimierungen

Im Hinblick auf die Bestandsoptimierungen sind zwei Zielgruppen anzusprechen. Das sind einmal die selbst nutzenden Eigentümer und Mieter und zum anderen Wohnungsunternehmen mit größeren Wohnungsbeständen. Für beide Zielgruppen sind folgende Unterstützungen notwendig:

- Entwicklung von Optimierungsvarianten für Standardtypen (z. B. 50er/60er Jahre Geschosswohnungsbau bzw. Eigenheime mit regionaler Differenzierung), so dass im Alter das Wohnen im engen räumlichen Kontakt mit der Familie oder Freunden/Gleichgesinnten möglich ist.

- Entwicklung von Optimierungsvarianten für Standardtypen (z. B. 50er/60er Jahre Geschosswohnungsbau bzw. Eigenheime mit regionaler Differenzierung), so dass „notwendige Reparaturen/Instandsetzung" und Maßnahmen zur „Optimierung der Wohnqualität" mit altersgerechten Verbesserungen verknüpft werden können.

- Differenzierte Darstellung der Kosten für verschiedene Optimierungsvarianten.

- Checklisten für Nachrüstungsmaßnahmen für Mieter und selbst nutzende Eigentümer, die „notwendige Reparaturen/Instandsetzungen" durchführen bzw. die Wohnqualität verbessern wollen: Worauf muss man bei Modernisierungsarbeiten achten, um altersbedingte Aspekte zu berücksichtigen.

- Beratung bezüglich der Finanzierungsmöglichkeiten für die verschiedenen Optimierungsvarianten bzw. Nachrüstungsmaßnahmen (u. a. Finanzierung über Pflegekasse).

- Anschauliche Beispiele für Optimierungsvarianten und Nachrüstungsmaßnahmen.

6. Professionelle Steuerung gemeinschaftlicher Lebensformen

In Anbetracht der drohenden Kostenexplosion für Hilfeleistungen (steigende Zahl Älterer, insbesondere der Hochaltrigen bei gleichzeitig sinkenden Kapazitäten informeller Hilfeleistungen aufgrund geringerer Anzahl der Kinder) wächst die Bereitschaft zu Verhaltensinnovationen. In den Generationen 50+ ist der Wunsch nach gemeinschaftlichen Lebensformen, die gleichzeitig ein selbstbestimmtes Wohnen im Alter ermöglichen, sehr ausgeprägt. Ein zentrales Ergebnis der vorliegenden Repräsentativbefragung lautet: Der Wunsch, mit anderen im Alter im engen räumlichen Kontakt zu leben, ist sehr ausgeprägt, allerdings wird großer Wert auf Selbstständigkeit gelegt. Das gemeinschaftliche Wohnen im Haus-/Nachbarschaftsverbund, wobei jeder über eine eigene Wohnung verfügt, wird eindeutig der Wohngemeinschaft im engeren Sinne vorgezogen. Nur 4 % (Bestandsoptimierer) bzw. 8 % (Umzügler) wollen mit anderen in einer Wohngemeinschaft leben, während z. B. fast 25% der Bestandsoptimierer und 40 % der Umzügler die Nähe zu Freunden/Gleichgesinnten suchen, wobei sie eine selbstständige Haushaltsführung wünschen.

Eine zentrale Aufgabe der Zukunft wird es sein, die Selbstorganisation von gegenseitiger Hilfe zu initiieren und zu unterstützen. Dabei geht es u. a. um die Selbstorganisation von Dienstleistungen von Älteren für Ältere. Die weiter steigende Lebenserwartung, das vergleichsweise niedrige Austrittsalter aus dem Erwerbsleben und der gute Gesundheitsstand der „alten Jungen“ und der „jungen Alten“ bieten über einen recht langen Zeitraum von 10 bis 20 Jahren ein erhebliches Potenzial an freiwilligen Kräften. Da viele der heutigen und zukünftigen Älteren aus einem aktiven und mit Verantwortung verbundenen Erwerbsleben in den Ruhestand treten, findet man oft auch die Bereitschaft, sich für weitergehende Aufgaben zu engagieren, z. B. Unterstützung von Familien in der Nachbarschaft.

Die professionelle Steuerung gemeinschaftlicher Lebensformen sollte sich entsprechend der Nachfrageseite auf folgende Aufgaben konzentrieren:

- In Wohnquartieren mit einem hohen Anteil Älterer: Aufbau sozialer Netzwerke, so dass verschiedene Arten der gemeinschaftlichen Lebensformen (z. B. Mehrgenerationenhäuser, Zusammenwohnen von Älteren, Wohnen im Freundesverbund etc.) möglich sind.

- Integration professioneller Wohnangebote mit Dienstleistungen in Wohnquartiere: Tag- und Nachtpräsenz von Personal in der Wohnanlage so konzipieren, dass Dienstleistungen je nach Bedarf für das Nachbarschaftsquartier erbracht werden können.

II. Hintergrund und Untersuchungsdesign

1. Fragestellung

Die Zahl der Haushalte wird mindestens bis zum Jahr 2015/2020[1] ansteigen, auch wenn die Bevölkerungsentwicklung auf längere Sicht rückläufig sein sollte. Vor allem Bauwirtschaft und Investoren haben sich von den Prognosen über sinkende Bevölkerungszahlen irritieren lassen und falsche Schlüsse gezogen, indem sie zunehmend weniger in den Wohnungsmarkt investiert haben. Das jedoch ist ein falsches Signal, denn aufgrund der Entwicklung der Haushalte wird die Wohnungsnachfrage noch mindestens 10 Jahre zunehmen. Der zweite zentrale Aspekt, der im Zusammenhang mit dem demografischen Wandel diskutiert wird, ist die Alterung der Bevölkerung. So spielt sich der Zuwachs der Haushaltszahlen ausschließlich bei älteren Haushalten ab. Dementsprechend gewinnt das Thema „Wohnen im Alter" an Bedeutung. Die massiven demografischen und strukturellen Veränderungen erfordern neue Wohnkonzeptionen für das Alter.

Für die Akteure auf dem Wohnungsmarkt wird es immer wichtiger, die regional differenzierte Wirtschaftsdynamik und die damit im Zusammenhang stehende Wohnungsnachfrage sowie die Bedürfnisse älterer Menschen besser kennen zu lernen. In Zukunft nimmt insbesondere die Zahl der Hochaltrigen zu und damit wächst der Anteil der Personen, die auf Unterstützungsleistungen angewiesen sind. Bisher wird der größte Anteil der Hilfeleistungen für Ältere in Familien erbracht. Zurzeit leben z. B. knapp 1,5 Mio. pflegebedürftige Personen in privaten Haushalten. Das sind weit mehr als doppelt so viel wie in institutionellen Einrichtungen der Altenhilfe. Noch weit größer ist der Anteil bei den Hilfsbedürftigen, die nicht als Pflegefälle eingestuft sind, jedoch regelmäßig auf Unterstützungsleistungen angewiesen sind. Sie leben in privaten Haushalten und erhalten zu 90 % informelle Hilfen. In den nächsten Jahren wird das gewohnte familiäre Unterstützungssystem zurückgehen, weil der relative Anteil der Älteren im Verhältnis zu den Jüngeren wächst und damit die Kindergeneration rein statistisch gesehen weniger Leistungen für die Eltern erbringen kann. Zudem führen die absehbaren Angebotsengpässe bei steigender Nachfrage zu überproportionalen Preissteigerungen für Dienstleistungen.

Die heute und zukünftig Älteren sind sich der veränderten Rahmenbedingungen bewusst und entsprechend sind ihre Vorstellungen und Präferenzen derzeit im Wandel. Sie planen Veränderungen ihrer Wohnsituation, damit sie auch bei Einschränkungen der Mobilität selbstständig leben können (eigene Haushaltsführung). Aktuell werden vielfältige Lösungen im Bestand und Neubau diskutiert und umgesetzt. Allerdings fehlen begründete Informationen zu bevorzugten Wohnformen, präferierten Lebensgemeinschaften und gewünschten bzw. erforderlichen Unterstützungsleistungen (informeller und/oder professioneller Art). Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, den Akteuren auf dem Wohnungsmarkt entsprechende Antworten zu liefern.

[1] In Ostdeutschland wird die Zahl der Haushalte noch etwa 10 Jahre (2,4 %), in Westdeutschland bis 2020 (+5 %) wachsen.

2. Untersuchungsdesign

2.1 Methodisches Vorgehen

Zukünftige Wohnungsnachfrage in Deutschland

Bei der vorliegenden Untersuchung wurde basierend auf der ProFamy-Modellrechnung eine Haushaltsprognose bis 2030 erstellt. Dabei werden im Unterschied zu üblichen Haushaltsprognosen, die lediglich ex-post-Entwicklungen in die Zukunft prognostizieren, explizit Wahrscheinlichkeiten für Scheidung, Wiederheirat oder Auszug aus dem Elternhaus berücksichtigt.[2] Die Entwicklung der wohnungsnachfragenden Haushalte wird nach Regionen und Alter des Haushaltsvorstands differenziert.

Wohnungssituation der zukünftig auf dem Wohnungsmarkt relevanten Gruppen: Generationen 50+

Ergänzend zu der Haushaltsprognose wurde die aktuelle Wohnsituation der Generationen 50+ (zukünftig quantitativ relevante Haushalte) näher untersucht. Das betrifft die regionale Verteilung und die Wohneigentumsquoten differenziert nach Alter und Bundesland.

Veränderung der Wohnsituation der Generationen 50+

Im Rahmen einer bundesweiten Repräsentativbefragung wurden 3.004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter von 50 Jahren und älter befragt. Die Befragung wurde als Unterauftrag von empirica an forsa Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analysen mbH vergeben. Sie wurde als telefonische Mehrthemenumfrage durchgeführt.

Als Ergebnis der Repräsentativbefragung haben sich drei Veränderungstypen (Bestandsoptimierer, Umzügler und Passive) herauskristallisiert. Entsprechend der Veränderungstypen wurden Fallstudien durchgeführt, wobei typische Projekte (von den Generationen 50+ präferierte Objekte und Standtorte) bzw. Veränderungen im Bestand recherchiert und begleitend Expertengespräche geführt wurden.

Charakteristika und finanzielle Ressourcen der Generationen 50+

Die Ergebnisse der empirischen Repräsentativbefragung wurden mit den Mikrodaten der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) und des Mikrozensus (MZ) verknüpft. Auf Basis der Repräsentativbefragung wurden Regressionen berechnet (vgl. VIII Anhang), die in Abhängigkeit sozio-ökonomischer Variablen (z. B. Alter, Wohnstatus etc.) die Wahrscheinlichkeit schätzen, wie viele der Generationen 50+ zu den Gruppen gehören, die ihre Wohnsituation im Alter verändern bzw. nicht verändern. Die Regressionsschätzungen bieten den Vorteil, dass „kleine" Stichproben kein Problem darstellen, weil immer alle Fälle berücksichtigt werden und „nur" signifikante Abweichungen einzelner Teilgruppen vom Durchschnitt aller Haushalte berechnet werden müssen.

2.2 Eingrenzung des relevanten Veränderungspotenzials

Die Akteure am Wohnungsmarkt orientieren sich im Wesentlichen an den zukünftig Veränderungsbereiten, die entweder erstmalig oder erneut Veränderungen im Bereich Wohnen vornehmen. Von besonderem Interesse sind in dieser Gruppe die Personen in den Generationen 50+, die gegenwärtig eine Veränderung der Wohnsituation konkret planen und somit z. B. auf eine damit verbundene entsprechende Finanzierung direkt ansprechbar sind. Im Rahmen eines Pre-Tests wurde geprüft,[3] welche Wortwahl die über 50-Jährigen[4] bzgl. verschiedener Planungsstände der Veränderungsmaßnahmen wählen und dementsprechend wurden die Fragen für die Repräsentativbefragung formuliert:

[2] Das Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung hat im Auftrag von empirica eine Haushaltsprognose mit dem Makrosimulationsmodell ProFamy erstellt. In diesem Makrosimulationsmodell ProFamy werden diverse Wahrscheinlichkeiten für eine Simulation der Zahl der Haushalte verwendet, zum Beispiel die Scheidungswahrscheinlichkeit 40-jähriger Frauen und Männer, die Wiederverheiratungswahrscheinlichkeit verschiedener Elternteile mit x Kindern, die Gebärwahrscheinlichkeit 30-jähriger Frauen, die Sterbewahrscheinlichkeit etc. Das in Deutschland bislang übliche so genannte Quotenverfahren führt in der Tendenz zu einer Verlängerung der Erfahrungen aus der Vergangenheit. Beispiel: Nach einer Haushaltsprognose des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung mit Basisjahr 1996 sollte in Ostdeutschland die Zahl der Haushalte nach 1996 nicht weiter steigen. Stattdessen ist allein zwischen 1996 und 1999 die Zahl der Haushalte in Ostdeutschland um 2,5% gewachsen. ProFamy hat diesen Anstieg exakt prognostiziert.

[3] Gezielte Überprüfung des Fragebogens für die Repräsentativbefragung bei den Veränderungstypen (Bestandsoptimierer, Umzügler), unter Berücksichtigung des Planungs- bzw. Realisierungsstandes. Der Pre-Test war stark inhaltlich ausgerichtet, um die sonst bei standardisierten Befragungen üblichen Schwierigkeiten der konkreten Potentialabschätzung vermeiden zu können.

[4] Die Formulierung „über 50-Jährige" wird synonym mit 50 Jahre und älter verwandt.

- Es hat sich gezeigt, dass über 50-Jährige, die aktuell eine Veränderung der Wohnsituation planen, dies nicht als eine Planung im Rahmen eines Zeitraums wie z. B. „in den nächsten zwei bis drei Jahren", sondern als eine konkrete Planung sehen. Um zu klären, wie lange die Umsetzungsphase einer konkreten Planung i. d. R. dauert, wurden im Rahmen qualitativer Interviews über 50-Jährige befragt, die entsprechende Veränderungen schon durchgeführt haben. Die aktuell geplanten Veränderungen werden i. d. R. innerhalb von zwei Jahren umgesetzt.[5] Dementsprechend kann basierend auf dem konkreten Planungspotenzial das **engere Potenzial**, das Potenzial, das die **konkrete Planung jährlich umsetzt**, berechnet werden.

- Anfang 50-Jährige, die z. B. jetzt noch im Berufsleben stehen und für den Zeitraum danach eine Veränderung vorsehen, geben an, dass die Veränderung generell in Frage kommt. Sie sprechen weder von einer konkreten Planung noch von einer Planung in den nächsten zwei bis drei Jahren, weil die Umsetzung erst in einigen Jahren, mit Eintritt in den Ruhestand, in Frage kommt. Andere sprechen von Überlegungen, weil sie die Realisierung erst zum Zeitpunkt, zu dem eine finanzielle Erleichterung der monatlichen Belastungen eintritt (z. B. Kinder mit dem Studium fertig), konkretisieren. Sie sind sensibilisiert für das Thema, können aber aufgrund ihrer derzeitigen Lebensumstände nicht direkt für die Umsetzung von Veränderungen gewonnen werden.

- Die Unentschlossenen sind die über 50-Jährigen, die weder konkrete noch allgemeine Planungen haben, allerdings eine Veränderung auch nicht vollkommen ausschließen. Die Betreffenden sind unentschieden („weiß nicht"), weil sie nicht einschätzen können, wie ihr Leben weiter verläuft.

- Im Unterschied dazu sind die Nicht-Veränderungsbereiten sehr klar in ihrer Vorstellung. Sie wollen auf gar keinen Fall eine Veränderung. Es handelt sich um ein Potenzial, das nur in einer Notsituation, z. B. im Falle der Pflegebedürftigkeit ohne auf eine familiäre Lösung zurückgreifen zu können, den Umzug in ein Pflegeheim in Kauf nimmt. Dieses Phänomen wird bei der Repräsentativbefragung z. B. darin deutlich, dass Veränderungen i. d. R. bei den Jüngeren der über 50-Jährigen überwiegen und dann mit zunehmendem Alter abnehmen, jedoch bei der Gruppe der über 80-Jährigen wieder ansteigen (typisches Alter für deutlich höheres Risiko der Pflegebedürftigkeit).

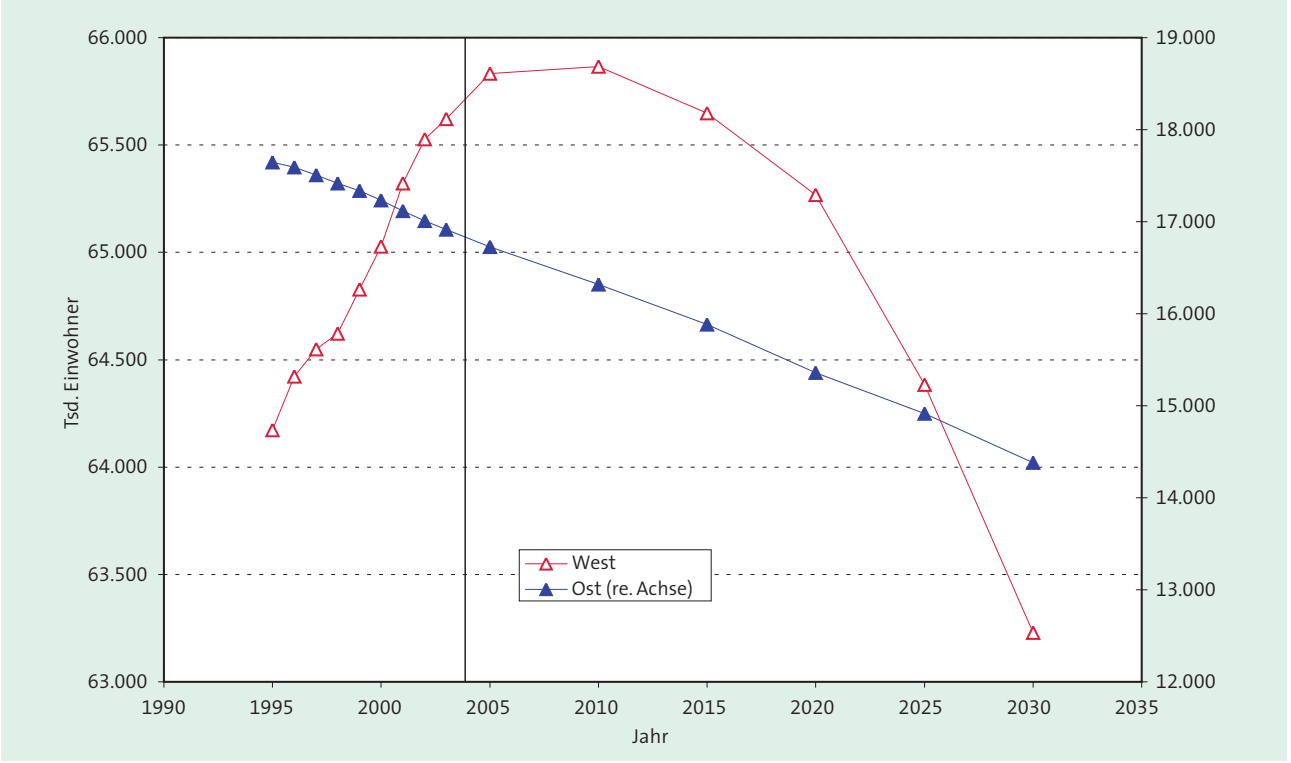
[5] Dies stimmt überein mit einer Prüfung im Rahmen der EVS.

III. Zukünftige Wohnungsnachfrage in Deutschland

1. Bevölkerungsrückgang bei gleichzeitiger Zunahme der Haushaltszahlen

Heute leben in Deutschland 82,4 Mio. Menschen, 2020 werden es nach der hier zugrunde gelegten Prognose rund 80,6 Mio. und im Jahr 2030 rund 77,6 Mio. sein. Damit nimmt die Bevölkerung in den nächsten 25 Jahren voraussichtlich um 6 % ab. Der Bevölkerungsrückgang erfolgt in den verschiedenen Regionen Deutschlands nicht im Gleichschritt. Während in Westdeutschland die Bevölkerung bis etwa zum Jahr 2010 noch wächst, haben wir in Ostdeutschland heute schon einen Bevölkerungsrückgang und der negative Trend hält an. (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: Zukünftiger Bevölkerungsrückgang in Deutschland

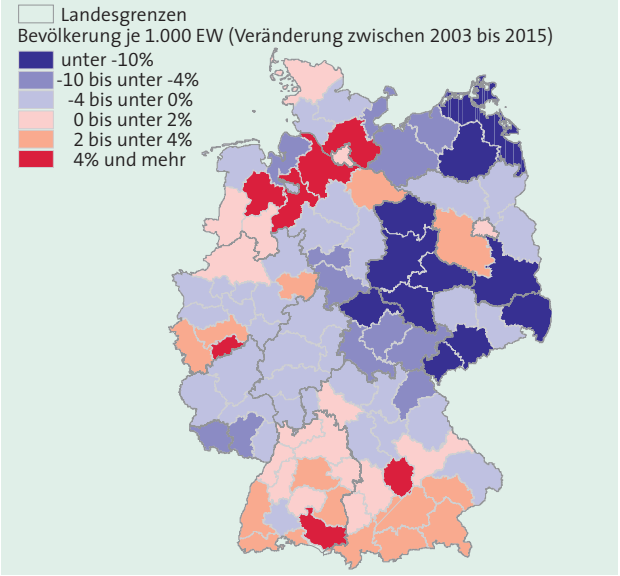


Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen auf Basis der 10. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung

Neben Berlin werden Baden-Württemberg (+1,7 %), Hamburg (+0,4 %) und Bayern (+0,3 %) Bevölkerungsgewinne erzielen. Schleswig-Holstein (-0,3 %) und Nordrhein-Westfalen (-0,4 %) werden ihre Einwohnerzahl mit weniger als 1 % Verlust knapp behaupten können.

Zu den Verlierern im Westen zählen das Saarland (-8,2 %), Bremen (-2,7 %), , Rheinland-Pfalz (-2,6 %), Hessen (-2,0 %) und Niedersachsen (-1,4 %). Infolge der Suburbanisierung aus Berlin wird Brandenburg im Osten die geringsten Verluste zu verkraften haben (-3,9 %), während Sachsen (-10,2 %), Thüringen (-10,9 %), Mecklenburg-Vorpommern (-13,7 %) und Sachsen-Anhalt (-18,7 %) eine zweistellige Schrumpfungsrate erwarten müssen (vgl. Abbildung 3).

Abbildung 3: Bevölkerungswachstum und -rückgang in Deutschland



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen auf Basis der 10. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, eigene Darstellung

Vor dem Hintergrund der rückläufigen Bevölkerungszahlen wird zuweilen ein starker Rückgang der Nachfrage nach Wohnungen befürchtet. Letztendlich wird jedoch die Wohnungsnachfrage nicht durch die Einwohnerzahl, sondern durch die Zahl der Haushalte bestimmt, und diese wächst in Folge der Haushaltsverkleinerung[6]. Trotz der rückläufigen Bevölkerungszahlen wird die Nachfrage nach Wohnungen bis zum Jahr 2015/2020 steigen (vgl. Abbildung 4). Die Zahl der Haushalte kann nicht mit den Wohnungsnachfragern gleichgesetzt werden. Sie muss um die Untermieter und die Zweitwohnungen sowie um statistische Sondereffekte korrigiert werden (vgl. Exkurs: Wohnungsnachfragende Haushalte). Unter Berücksichtigung dieses Tatbestandes ergibt sich ein Steigen der wohnungsnachfragenden Haushalte von 36,1 Mio. im Jahr 2003 um ca. 2 Mio. wohnungsnachfragende Haushalte auf 38,1 Mio. im Jahr 2020. Der Zusatzbedarf für Neubau liegt noch erheblich höher, weil man einen konventionellen[7] (z. B. 0,3 % des Bestandes an Eigenheimen und 0,5 % des Mehrfamilienhausbestandes) sowie strukturellen[8] Ersatzbedarf berücksichtigen muss.

Exkurs: Wohnungsnachfragende Haushalte

Die reine Umsetzung der Bevölkerungsprognose in eine Haushaltsprognose reicht nicht aus, um die Nachfrage nach Wohnungen zu prognostizieren: Manche privaten Haushalte bewohnen gemeinsam mit einem anderen Haushalt eine Wohnung und andere Haushalte bewohnen mehr als eine Wohnung. Deswegen müssen entsprechende **Untermiet- und Zweitwohnungsquoten** berücksichtigt werden. Diese Quoten werden hier in Abhängigkeit vom Alter (Altersklassen in Fünfjahresschritten)[9], von der Haushaltsgröße (Ein-/Zwei- vs. Mehrpersonenhaushalte) und von Ost-West-Unterschieden modelliert. Rechnerisch ergibt sich dadurch keine Identität zwischen der Anzahl der Haushalte und der Anzahl bewohnter Wohnungen. Diese Unstimmigkeit ist auf eine veraltete Totalerhebung (Volks- bzw. Wohnungszählung) und daraus resultierende Fehler in den Hochrechnungsfaktoren für Haushalte bzw. Wohnungen in den einschlägigen Statistiken zurückzuführen.[10] Dieser Fehler wird in der vorliegenden Prognose bereinigt, indem die Haushaltszahlen auf die Zahl der bewohnten Wohnungen kalibriert werden. Die so korrigierten Haushaltszahlen werden im vorliegenden Bericht **wohnungsnachfragende Haushalte** genannt. Die Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte ist etwas niedriger als die Zahl aller privaten Haushalte.

[6] Junge Leute wohnen immer öfter allein und bilden seltener Familien mit Kind(ern). Außerdem führt die Alterung der Gesellschaft zu überdurchschnittlich vielen Seniorenhaushalten, die nur zu zweit oder alleine in einer Wohnung leben: Wenn die Kinder aus dem Elternhaus ausgezogen sind, werden aus einem (großen) Haushalte mehrere kleinere Haushalte, die zusätzlich Wohnungen nachfragen.

[7] Zum Beispiel Umwidmung oder Abriss wegen physischen Verschleißes.

[8] Dieser entsteht selbst bei Leerstand, da Haushalte Bauformen oder Standorte nachfragen die im Bestand nicht ausreichend vorhanden sind.

[9] Zweitwohnungen und Untermieter finden sich vor allem bei jungen Ein-/Zweipersonenhaushalten (Ausbildung) und öfter im Westen als im Osten.

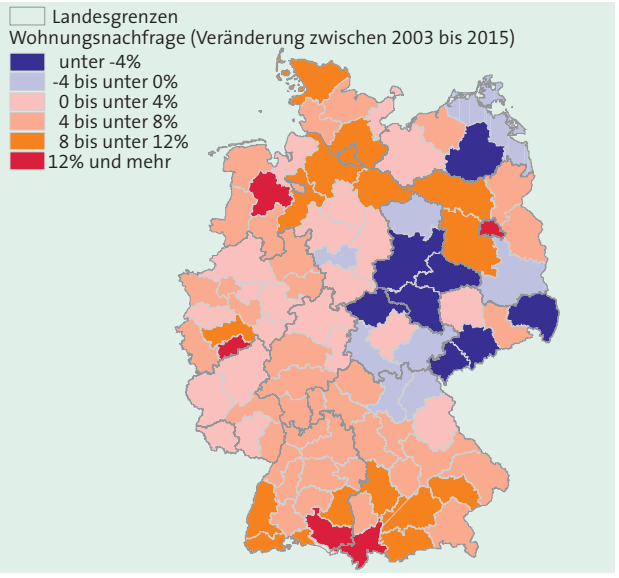
[10] Vgl. Ulbrich, R., Rahmenbedingungen der Wohnungsversorgung in historischer Perspektive (bisher unveröffentlichtes Arbeitspapier).

Abbildung 4: Wachstum der wohnungsnachfragenden Haushalte differenziert nach West- und Ostdeutschland

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen auf Basis der 10. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung

Die Entwicklung der wohnungsnachfragenden Haushalte fällt regional sehr unterschiedlich aus (vgl. Abbildung 5). Die größten Zuwächse an wohnungsnachfragenden Haushalten gibt es in den Regionen Bonn (+13,5 % bis 2015), Oldenburg (+13,4 %) und Allgäu (+12,1 %). Im Osten wird die Wohnungsnachfrage vor allem in Berlin (+13,1 %), der Region Havelland-Fläming (+11,5 %) und in Prignitz-Oberhavel (+8,1 %) zunehmen. Schlusslichter der Wohnungsnachfrage bis 2015 bilden die Regionen Oberlausitz-Niederschlesien und Dessau (je -7,2 %) sowie Südwestsachsen (-7,1 %), wobei die relativen Nachfrageverluste hier sichtbar gemäßigter ausfallen als die zweistelligen Rückgänge der Einwohnerzahlen. In zehn von 23 ostdeutschen Regionen wird bis 2015 die Zahl der Wohnungsnachfrager ansteigen, obwohl nur in zwei Regionen Bevölkerungszuwächse realistisch sind. Im Westen werden bis 2015 insgesamt 3 der 74 Regionen mit rückläufiger Wohnungsnachfrage rechnen müssen. Im Einzelnen sind dies Oberfranken-West (-1,5 %), Oberfranken-Ost (-0,7 %) und Hildesheim (-0,2 %). Dabei wird deutlich, dass in vielen Regionen drohende Schrumpfung der Einwohnerzahl auf den lokalen Wohnungsmärkten keineswegs zwangsläufig in zunehmenden Wohnungsleerständen münden muss. Vielmehr steigt in vielen Regionen trotz sinkender Einwohnerzahl die Zahl der wohnungsnachfragenden Haushalte weiter an (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 5: Wachstum der wohnungsnachfragenden Haushalte differenziert nach Raumordnungsregionen



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen auf Basis der 10. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, eigene Darstellung

2. Zukünftig nur Zunahme der Haushaltszahlen in den Generationen 50+

Der Zuwachs an Haushalten wird sich ausschließlich bei den älteren Haushalten abspielen. Während die Zahl der Haushalte mit einem Haushaltsvorstand unter 50 Jahren abnimmt (vgl. Abbildung 6), steigen die Haushaltszahlen in den Generationen 50+ in den nächsten Jahren deutlich an, insbesondere nimmt die Zahl der „alten Jungen“ (50 bis 60-Jährige) und die Zahl der über 70-Jährigen relativ stark zu, während die Zahl der „jungen Alten“ (60 bis 70-Jährige) zunächst abnimmt und etwa ab 2010 leicht ansteigt. Insgesamt steigt die Zahl der über 50-jährigen Haushalte im Bundesgebiet um knapp 5 Mio. (von 2004 bis 2020). Somit sind zukünftig die für den Wohnungsmarkt relevanten Gruppen die 50-Jährigen und Älteren.

Abbildung 6: Nur Zunahme der Haushaltszahlen in den Generationen 50+ in Deutschland

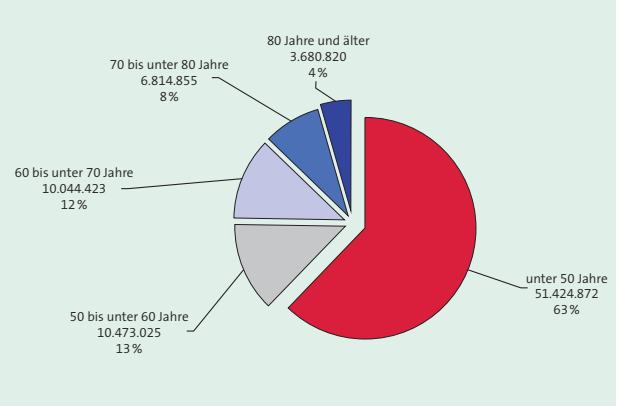
Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen auf Basis der 10. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung

IV. Wohnsituationen der Generationen 50+ in Deutschland

1. Regionale Verteilung der Generationen 50+

In Deutschland sind 31 Mio. Menschen 50 Jahre und älter[11]. Das entspricht 38% der Gesamtbevölkerung. Die Altersklassen 50 bis unter 60 Jahre (= „alte Junge“) und 60 bis unter 70 Jahre (= „junge Alte“) sind annähernd gleich stark besetzt. Sie stellen mit gut 10 Mio. Einwohner 12 bis 13% der Gesamtbevölkerung. Die 70 bis unter 80-Jährigen (= „mittelalte Alte“) sind schwächer besetzt (8% der Bevölkerung). Die „alten Alten“ (= 80 Jahre und älter) machen insgesamt 4% der Gesamtbevölkerung aus.

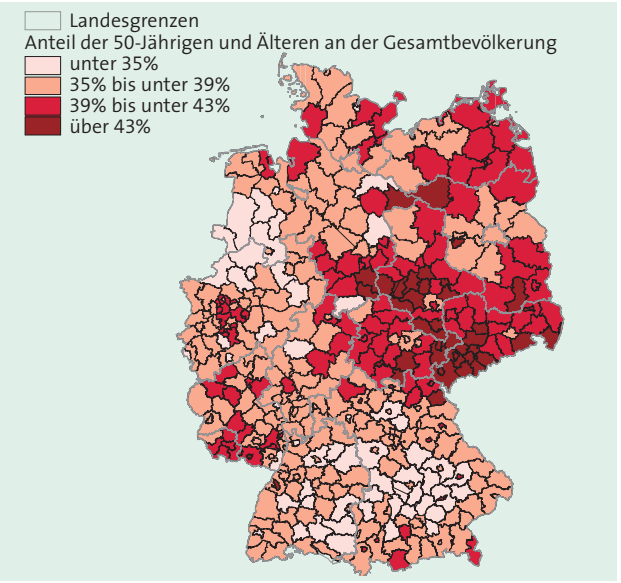
Abbildung 7: Anteil der verschiedenen Altersgruppen an der Gesamtbevölkerung in Deutschland



Anmerkung: Bevölkerungsstand 31.12. 2005
Quelle: Statistisches Bundesamt

Der Anteil der über 50-Jährigen an der gesamten Bevölkerung variiert je nach Region[12] zwischen 29 % im Landkreis Vechta (Niedersachsen) und 47 % in Hoyerswerda (Sachsen). Regionen mit einem hohen Anteil der Generationen 50+ sind insbesondere ländlich geprägte Regionen, in denen es arbeitsplatzbedingt zu einer hohen Abwanderung von jungen Haushalten kommt, ohne dass gleichzeitig jüngere Haushalte hinzuziehen. Dies gilt insbesondere für die neuen Länder, vor allem für Sachsen-Anhalt. Ein anderes Beispiel ist das Saarland, das aufgrund der strukturellen Veränderungen viele junge Haushalte verloren hat. Im Unterschied dazu gibt es in wirtschaftlich prosperierenden Regionen relativ gesehen einen geringeren Anteil an Älteren, weil es hier arbeitsplatzbedingt zu einer höheren Zuwanderung von jungen Haushalten kommt. Dies trifft vor allem auf die Regionen Baden-Württemberg und Bayern zu.

Abbildung 8: Anteil der 50-Jährigen und Älteren in Deutschland



Anmerkung: Bevölkerungsstand 31.12. 2005
Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Darstellung

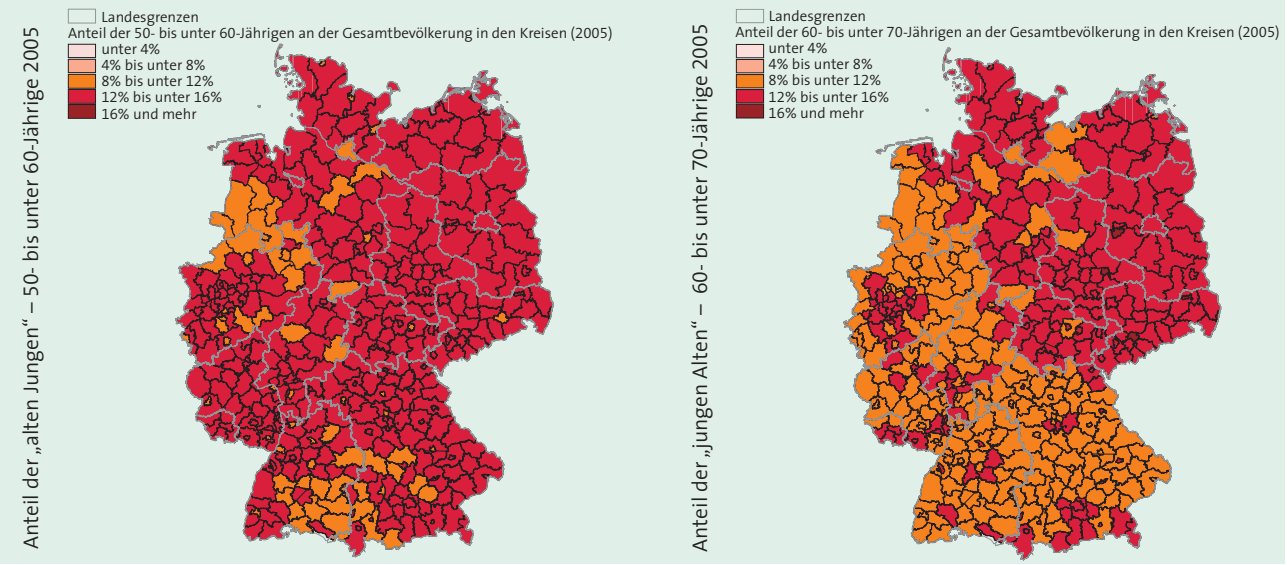
Die „alten Jungen“ (50 bis unter 60 Jahre) sind relativ gleichmäßig über das Bundesgebiet verteilt. Flächendeckend liegt ihr Anteil zwischen 11 und 16 %. Überrepräsentiert sind sie in der kreisfreien Stadt Suhl (16,4 %). In verschiedenen kreisfreien Städten Westdeutschlands liegt der Anteil der „jungen Alten“ unter dem Bundesdurchschnitt (12,7 %), so z. B. in Mainz, Darmstadt, Köln, Bonn, Freiburg, Braunschweig, Münster. Darüber hinaus gibt es zwei regionale Schwerpunkte, in denen die „jungen Alten“ unterrepräsentiert sind: Das sind der Westen Niedersachsens sowie der Südosten des Landes Baden-Württemberg.

Im Osten wie in Schleswig-Holstein liegt der Anteil der „jungen Alten“ (60- bis 70-Jährige) über dem Bundesdurchschnitt (12,2 %). Auch im Alpenvorland, in der Rhein-Ruhr- und in der

[11] Stand 31. Dezember 2005
[12] Kreisfreie Stadt bzw. Landkreis

Rhein-Main-Region sind die „jungen Alten“ überdurchschnittlich vertreten. Anteile über 16 % finden sich in kreisfreien Städten Ostdeutschlands, so in Chemnitz, Hoyerswerda, Dessau und Brandenburg an der Havel. In den restlichen Regionen in Westdeutschland liegt der Anteil der „jungen Alten“ um 12 %.

Abbildung 9: Anteil der 50- bis unter 70-Jährigen in Deutschland

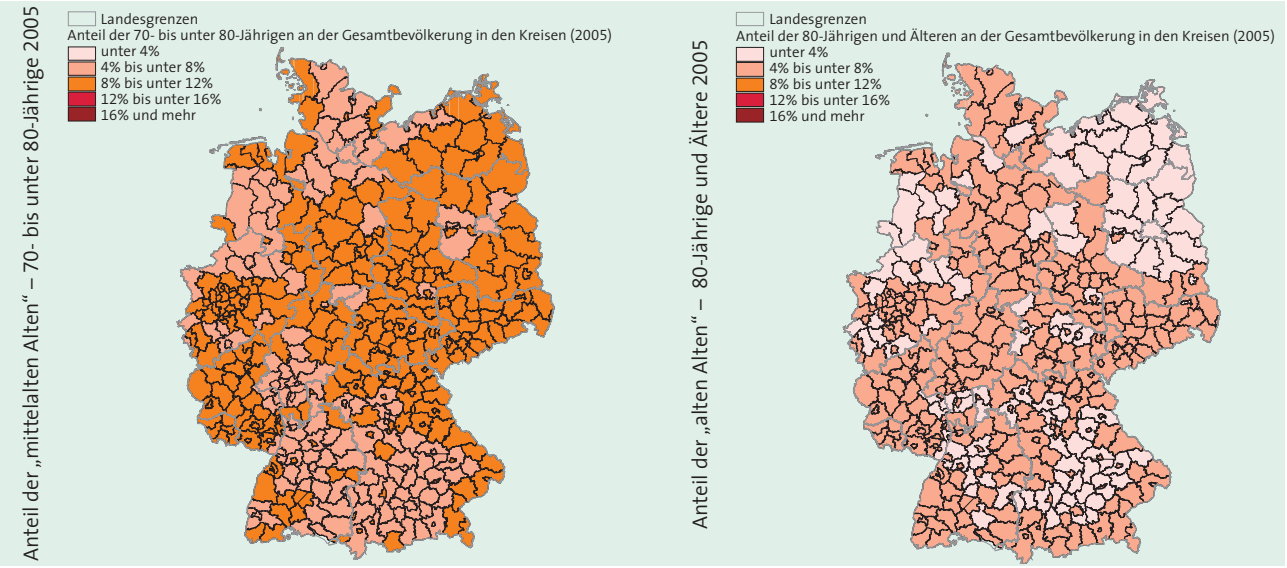


Anmerkung: Bevölkerungsstand 31.12. 2005, Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Darstellung

Im Süden, im Nordwesten und in dem Großraum Berlin sind die „mittelalten Alten“ (70 bis unter 80-Jährige) unterrepräsentiert. Hingegen liegt der Anteil in Sachsen, im Süden Thüringens und Sachsen-Anhalts höher (zwischen 9 und 10 %). In den alten Ländern sind die „mittelalten Alten“ besonders stark im Ruhrgebiet, der Saar- und Südwestpfalz vertreten (rd. 9 %).

Im Hinblick auf die „alten Alten“ (80 Jahre und älter) ist der Osten zweigeteilt, während nördlich der Elbe die 80-Jährigen und Älteren unterrepräsentiert sind, sind sie im Süden relativ stark vertreten. Überproportional viele „alte Alte“ leben auch im Süden Niedersachsen, im Norden Hessens und im Westen Nordrhein-Westfalens (5 bis 7 %). Im Süden liegen die Werte niedriger, wobei überproportional viele „alte Alte“ in den kreisfreien Städten leben.

Abbildung 10: Anteil der 70-Jährigen und Älteren in Deutschland



Anmerkung: Bevölkerungsstand 31.12. 2005, Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Darstellung

Rund ein Drittel der Generationen 50+ wohnt in kleinen Gemeinden mit weniger als 20.000 Einwohnern. Die jüngere Bevölkerung (unter 50 Jahre) ist im Vergleich dazu in den kleinen Gemeinden etwas weniger vertreten. Etwa jeder Vierte der Generationen 50+ wohnt in mittelgroßen Städten (20.000 bis unter 100.000 Einwohner) und rd. 30% der Generationen 50+ wohnen in Großstädten.

Tabelle 1: Wohnort der Generationen 50+ in Deutschland differenziert nach Gemeindegrößenklassen

Gemeindegrößenklassen	Haushalte									
	unter 50 Jahre		50 bis unter 60 Jahre		60 bis unter 70 Jahre		70 bis unter 80 Jahre		80 Jahre und älter	
	[abs.]	[v.H.]	[abs.]	[v.H.]	[abs.]	[v.H.]	[abs.]	[v.H.]	[abs.]	[v.H.]
unter 5.000	2.208.863	12%	814.780	14%	951.849	14%	665.986	14%	300.430	13%
5.000 bis unter 20.000	3.181.058	17%	1.108.990	18%	1.306.283	19%	848.376	18%	426.918	18%
20.000 bis unter 100.000	4.264.057	23%	1.492.657	25%	1.697.068	25%	1.170.148	25%	595.752	25%
100.000 bis unter 500.000	3.285.750	18%	920.740	15%	984.213	15%	763.876	16%	444.119	19%
500.000 und mehr	2.810.071	15%	827.254	14%	850.528	13%	574.777	12%	330.078	14%
kleiner 20.000: HE, MV, NRW, SA	1.512.565	8%	545.197	9%	637.838	9%	435.123	9%	178.045	7%
20.000 bis unter 500.000 BR, MV, SAR, TH	763.699	4%	243.112	4%	282.560	4%	190.796	4%	90.834	4%
Bremen	168.852	1%	54.219	1%	59.951	1%	47.525	1%	24.281	1%
Berlin-Ost	423.727	2%	94.680	2%	106.717	2%	61.766	1%	31.197	1%
Insgesamt	**18.194.915**	100%	**6.006.949**	100%	**6.770.290**	100%	**4.696.607**	100%	**2.390.457**	100%

Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2002

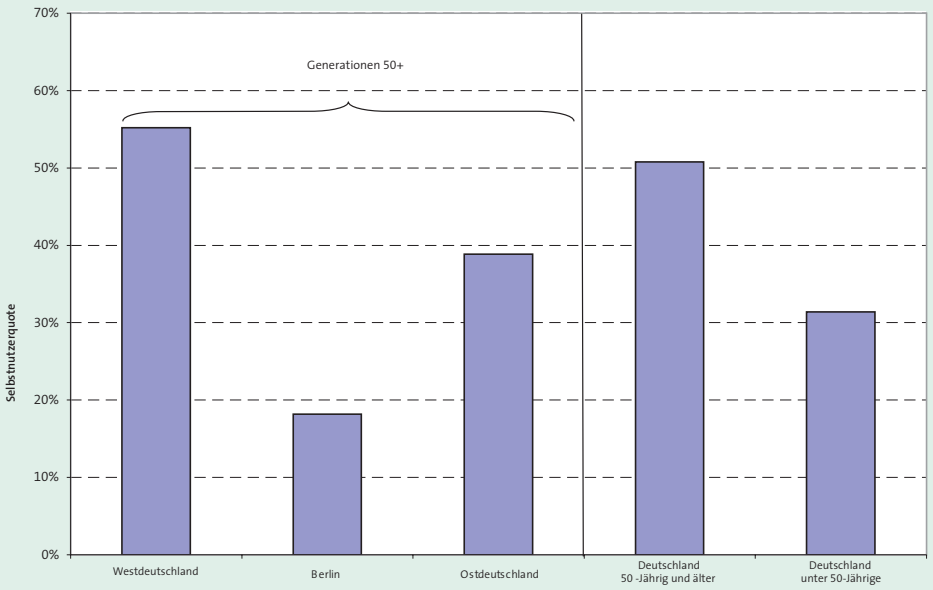
2. Hohe Wohneigentumsquoten in den Generationen 50+

Vier von zehn Haushalten in Deutschland leben in den eigenen Wänden. Die Wohneigentumsquote[13] der Generationen 50+ liegt mit gut 50 % fast 20 %-Punkte über der Wohneigentumsquote der jüngeren Haushalte (vgl. Abbildung 11). Im alten Bundesgebiet steigt die Quote der Eigentümer im Lebenszyklus bis zu den 60- bis 70-Jährigen an (vgl. Tabelle 2), im neuen Bundesgebiet bis zu den 50- bis unter 60-Jährigen. Dass die Wohneigentumsquoten bei den über 70-Jährigen bzw. über 60-Jährigen niedriger sind, liegt nicht etwa daran, weil Wohneigentum überproportional im Alter verkauft wird, sondern weil ältere Geburtenjahrgänge aufgrund ungünstigerer ökonomischer Rahmenbedingungen schon immer eine geringere Wohneigentumsquote hatten als später Geborene.[14]

[13] Die Wohneigentumsquote beschreibt den Anteil an allen Haushalten, die im selbst genutzten Wohneigentum leben.

[14] Die heute über 70-Jährigen und Älteren waren in den 1940er und 1960er Jahren in ihrem „Hausbaualter". Ihnen gelang es nicht, in dem Umfang Wohneigentum zu bilden wie ihren Nachfolgern. Diese vom Krieg betroffene Generation wurde in den letzten 20 Jahren sukzessive ersetzt durch die nachfolgende Generation, die ab den späten 1960ern in viel größerem Umfang Eigentum gebildet haben.

Abbildung 11: Wohneigentumsquoten in den Generationen 50+ in Deutschland differenziert nach West- und Ostdeutschland



Anmerkung: Westdeutschland ohne Westberlin, Ostdeutschland ohne Ostberlin.
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2002

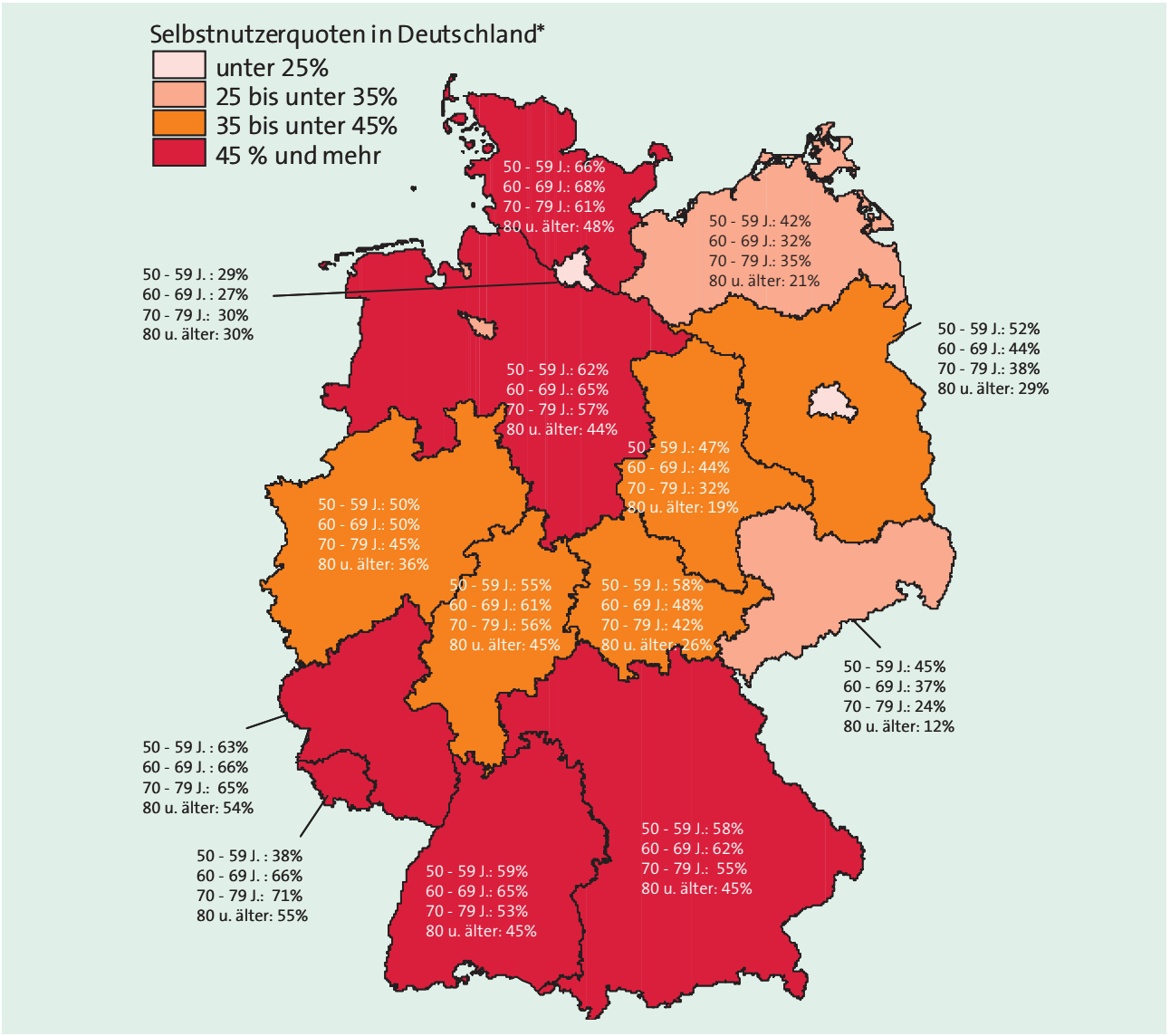
Tabelle 2: Wohneigentumsquote in den Generationen 50+ in Deutschland differenziert nach Alter und Gemeindegrößenklassen

Gemeindegrößenklassen	unter 50 Jahre	50 bis unter 60 Jahre	60 bis unter 70 Jahre	70 bis unter 80 Jahre	80 Jahr und Älter
Westdeutschland (ohne Berlin)	**32%**	**56%**	**59%**	**54%**	**44%**
unter 5.000	57%	79%	79%	71%	58%
5.000 bis unter 20.000	42%	66%	71%	66%	55%
20.000 bis unter 100.000	34%	57%	61%	56%	46%
100.000 bis unter 500.000	18%	40%	40%	39%	33%
500.000 und mehr	13%	28%	31%	31%	26%
größer 20.000: HE, NRW	48%	71%	73%	65%	55%
20.000 bis unter 500.000 SAR	32%	56%	62%	61%	62%
Bremen	20%	49%	51%	47%	39%
Ostdeutschland (ohne Berlin)	**34%**	**48%**	**41%**	**32%**	**32%**
unter 5.000	60%	77%	68%	51%	35%
5.000 bis unter 20.000	37%	56%	43%	35%	27%
20.000 bis unter 100.000	23%	29%	30%	15%	10%
100.000 bis unter 500.000	11%	20%	18%	12%	8%
größer 20.000: MV, SA	51%	62%	53%	49%	35%
20.000 bis unter 500.000 BR, MV, TH	17%	31%	20%	15%	8%
Deutschland	**31%**	**53%**	**54%**	**49%**	**39%**

Anmerkung: Anteil der Haushalte mit selbst genutztem Wohneigentum an allen Haushalten; Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2002

Die höchsten Wohneigentumsquoten sind traditionell im südlichen Deutschland (Bayern, Baden-Württemberg, Saarland, Rheinland-Pfalz) sowie im Nordwesten (Niedersachsen, Schleswig-Holstein) zu finden. Am seltensten leben Haushalte in den Stadtstaaten Berlin und Hamburg im selbst genutzten Eigentum, gefolgt von Sachsen und Mecklenburg-Vorpommern. In Nordrhein-Westfalen, Hessen, Thüringen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg und Bremen liegt die Wohneigentumsquote zwischen 35 und 44 % und damit um das Mittel in Deutschland von 41,5 %. In den Bundesländern mit einer hohen Wohneigentumsquote leben auch die älteren Haushalte überdurchschnittlich oft im Eigentum (vgl. Abbildung 12). Demgegenüber verfügen in den neuen Bundesländern, insbesondere, die „alten Alten", aufgrund der Rahmenbedingungen in der ehemaligen DDR nur zu einem geringen Anteil über selbst genutztes Wohneigentum. Er schwankt zwischen 12 % in Sachsen und 29 % in Brandenburg.

Abbildung 12: Wohneigentumsquoten in Deutschland differenziert nach Alter und Bundesland



Anmerkung: * = Für die Stadtstaaten Bremen und Berlin liegen aufgrund der zu kleinen Grundgesamtheit keine nach Alter differenzierten Angaben vor.
Quelle: Statistisches Bundesamt, Mikrozensus 2002

V. Veränderung der Wohnsituation der Generationen 50+ in Deutschland

1. Vorbemerkung

Bei der vorliegenden Untersuchung wurden bezüglich der Lebensformen im Alter die Wohnwünsche abgefragt (Frage: Mit wem wohnen Sie bzw. möchten Sie im Alter zusammen wohnen?).[15] Wenn die Befragten nur auf Wünsche angesprochen werden, so werden Vorstellungen formuliert, die sich nicht ohne weiteres mit der Realität in Einklang bringen lassen, sei es wegen der Zahlungsbereitschaft der Nachfrager oder ihrer Managementkompetenz und/oder der Leistungsfähigkeit der Angebote. Um dies zu vermeiden, wurde die Studie so angelegt (vgl. Kap II 2.2), dass auch die konkreten Veränderungspotenziale ermittelt werden konnten (Repräsentativbefragung). Ergänzend wurden Fallstudien, Expertengespräche geführt, um die Motivation und Präferenzen im Detail analysieren zu können.

2. Wohnwünsche zu Lebensformen im Alter

Derzeit wird vor dem Hintergrund der demografischen Veränderungen über neue Lebensformen im Alter diskutiert. Gesucht werden Lösungen, die neben Dienstleistungen, die auf dem Markt gekauft werden (müssen), informelle Unterstützungsleistungen integrieren. Es werden „unterstützende" Wohnangebote für die Generationen 50+ entwickelt, bei denen ein Teil der für die Älteren anfallenden Hilfeleistungen von den älteren Menschen selbst bzw. von jüngeren, in der Nähe Wohnenden organisiert werden.[16] Hier kommt eine breite Palette in der Praxis schon umgesetzter Konzeptionen (quantitativ sehr unterschiedliche Relevanz) in Frage:

Wohnen von Jung und Alt im Familienverbund
- Eigenständiges Wohnen in Haus-/Nachbarschaftsgemeinschaften mit der Familie
- Gemeinsame Wohnung/Haus mit der Familie

Wohnen mit Älteren im Freundesverbund
- Eigenständiges Wohnen in Haus-/Nachbarschaftsgemeinschaften mit Freunden/Gleichgesinnten
- Gemeinsame Wohnung/Haus mit Freunden/Gleichgesinnten

Wohnen von Jung und Alt im Mehrgenerationenverbund
- Gemeinschaftliches Wohnen in Mehrgenerationennachbarschaften
- Gemeinschaftliches Wohnen im Mehrgenerationenhaus

Wohnen mit Älteren in altengerechten Wohnanlagen
- Eigenständiges Wohnen in altengerechten Wohnanlagen ohne professionelle Dienstleistungen
- Eigenständiges Wohnen in altengerechten Wohnanlagen in Kombination mit professionellen Dienstleistungen
- Gemeinschaftliches Wohnen in Wohngruppen

Im Rahmen der vorliegenden Studie wurden die gewünschten Lebensformen der Generationen 50+ abgefragt. Es zeigt sich, dass nicht nur die Veränderungsbereiten, sondern auch die Passiven, die selbst aktiv keine Veränderungen ihrer Wohnsituation vornehmen, sich überwiegend die oben genannten „unterstützenden" Lebensformen wünschen (zu

[15] Die für diese Frage vorgegebenen Kategorien wurden im Rahmen von Pre-Tests auf ihre relevanten Inhalte geprüft und Formulierungen, so wie sie im dem alltäglichen Sprachgebrauch gängig sind, verwandt.

[16] Das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend hat ein Aktionsprogramm „Alle(s) unter einem Dach – Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser" aufgelegt. Bei diesem Programm geht es im Sinne der gegenseitigen Unterstützung von Jung und Alt im Alltag um eine Entwicklung entsprechender Konzeptionen auf der kommunalen Ebene.

den gewünschten Lebensformen der einzelnen Gruppen in den Generationen 50+ vgl. 4.3, 5.4, 6.2 in IV.). Bei allen Befragten, ungeachtet dessen, ob es sich um Bestandsoptimierer, Umzügler oder Passive handelt (vgl. IV. 3), haben sich rd. 5 % gegen gemeinschaftliche Lebensformen ausgesprochen, weil sie das Alleinewohnen bzw. das Zusammenleben mit einem Partner, ohne in einen weiteren sozialen Kontext eingebunden zu sein, präferieren.[17]

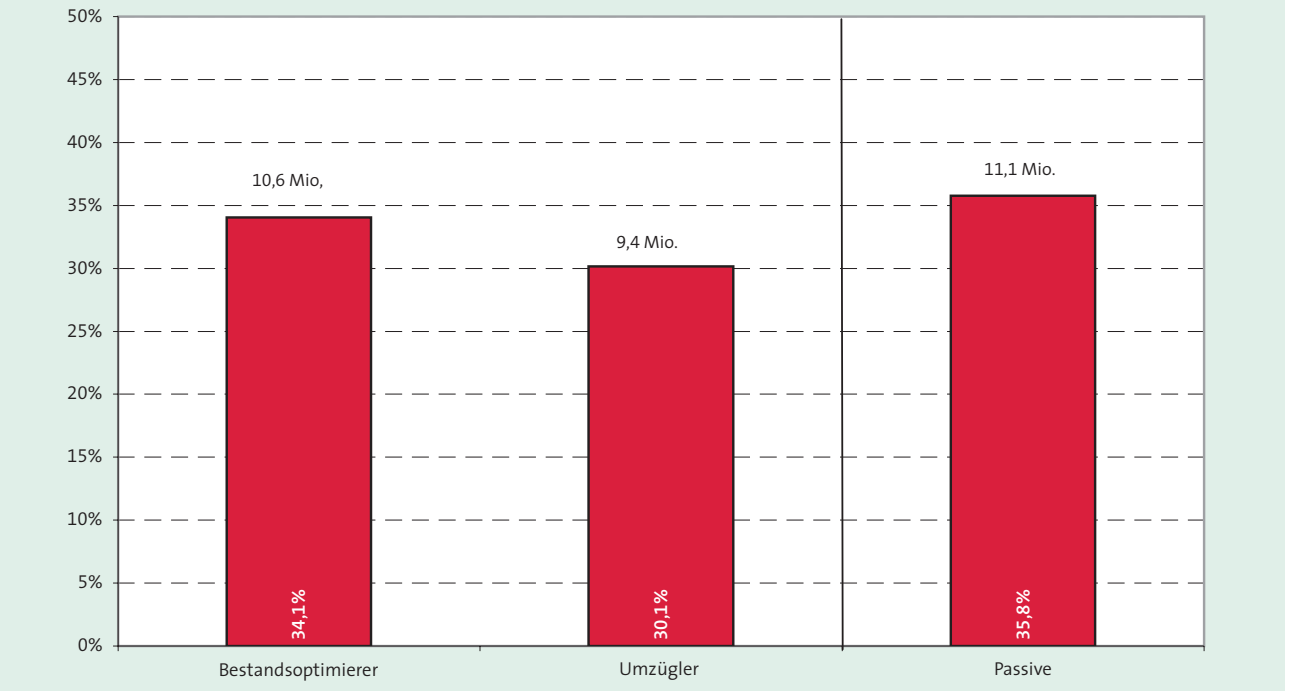
3. Tatsächliche Veränderungspotenziale

Die Veränderungsbereitschaft ist bei den heute bzw. zukünftig Älteren[18] sehr ausgeprägt: Zwei Drittel der 31 Mio. 50-Jährigen und Älteren sind Veränderungsbereite. Rd. 11 Mio. gehören zu den Passiven[19], die im Bereich Wohnen nichts verändern wollen. Die Generationen 50+ lassen sich demnach in drei Hauptgruppen unterteilen:

- **Bestandsoptimierer:** Nach dem 50. Lebensjahr größere Veränderungsmaßnahmen (Modernisierungsarbeiten ab 10.000 Euro) am bisherigen Haus oder der Wohnung durchführen und nicht umziehen.
- **Umzügler:** Veränderung der Wohnsituation durch Umzug nach dem 50. Lebensjahr.[20]
- **Passive:** Nach dem 50. Lebensjahr wohnen bleiben und keine größeren Modernisierungsarbeiten am bisherigen Haus oder der Wohnung durchführen.

Unter den Generationen 50+ gibt es 10,6 Mio. Bestandsoptimierer und 9,4 Mio. Umzügler (vgl. Abbildung 13). Aufgrund der Alterung der Gesellschaft werden die Veränderungspotenziale in den nächsten Jahren kontinuierlich ansteigen (vgl. Abbildung 14).

Abbildung 13: Aktuelle Veränderungspotenziale in den Generationen 50+ in Deutschland



Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

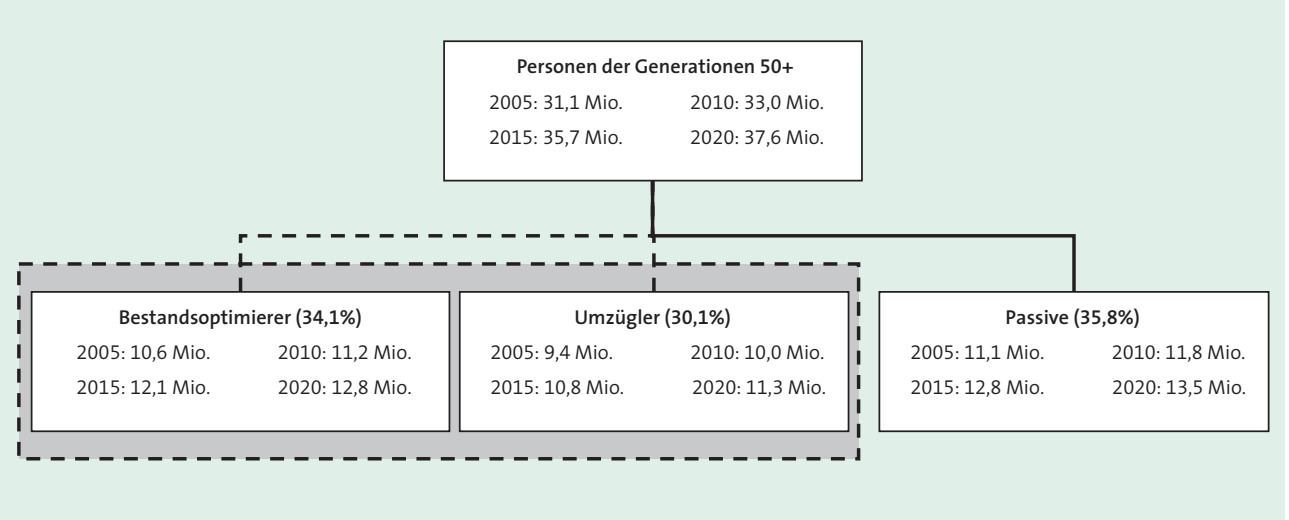
[17] Bei der Repräsentativbefragung wurde neben der Vorgabe der verschiedenen Varianten der Lebensformen offen gefragt, welche weiteren Lebensformen gewünscht werden. Dabei haben rd. 5 % der Befragten „möchte alleine wohnen“ bzw. „mit einem Partner“ angegeben.

[18] Berechnung basierend auf der Bevölkerungszahl laut Statistischem Bundesamt für 2005.

[19] Zu den Passiven gehören die Unentschiedenen („weiß nicht“), die nicht einschätzen können, wie ihr Leben weiter verläuft und von daher eine Veränderung auch nicht vollkommen ausschließen wollen (gut 1 Mio.). Dominierend unter den Passiven sind die „Nicht-Veränderungsbereiten“ die auf gar keinen Fall eine Veränderung durchführen wollen (knapp 10 Mio.).

[20] Zu den Umzüglern zählen auch die Personen, die nach dem 50. Lebensjahr umziehen und nach dem Umzug eine Modernisierung durchführen.

Abbildung 14: Wachsende Veränderungspotenziale in den Generationen 50+ in Deutschland



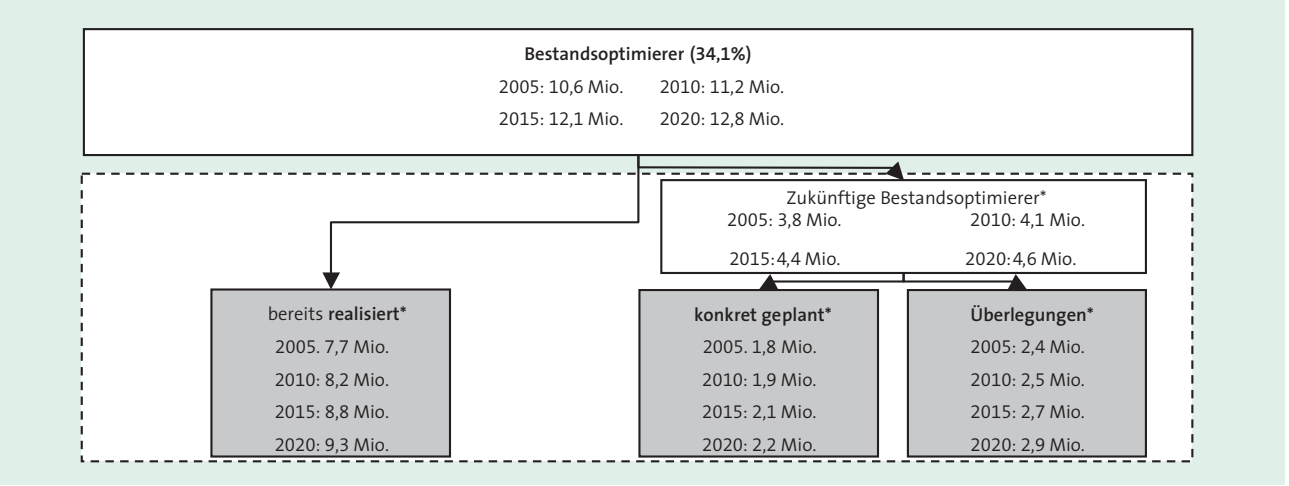
Anmerkung: Steigendes Potenzial aufgrund von Alterung
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren, 10. Koordinierte Bevölkerungsprognose Variante IV

4. Bestandsoptimierer

4.1 Quantitative Relevanz und Motivation der Bestandsoptimierer

Ein Drittel der über 50-Jährigen sind Bestandsoptimierer. Sie bleiben wohnen und modernisieren in größerem Umfang. Von den 10,6 Mio. Bestandsoptimierern haben 7,7 Mio. nach dem 50. Lebensjahr ihr Bestandsobjekt bereits modernisiert. Von besonderem Interesse für die Akteure auf dem Wohnungsmarkt sind die 3,8 Mio. zukünftigen Bestandsoptimierer, wobei derzeit rd. 1,8 Mio. von ihnen eine Bestandsoptimierung konkret planen und 900.000 eine solche jährlich umsetzten (= engeres Potenzial). 2,4 Mio. über 50-Jährige stellen gegenwärtig entsprechende Überlegungen an und sind für das Thema sensibilisiert. Das Potenzial der Bestandsoptimierer steigt aufgrund der Alterung der Bevölkerung in den nächsten Jahren kontinuierlich an (vgl. Abbildung 15).

Abbildung 15: Potenziale der Bestandsoptimierer in den Generationen 50+ in Deutschland Wachsendes Potenzial bis 2020



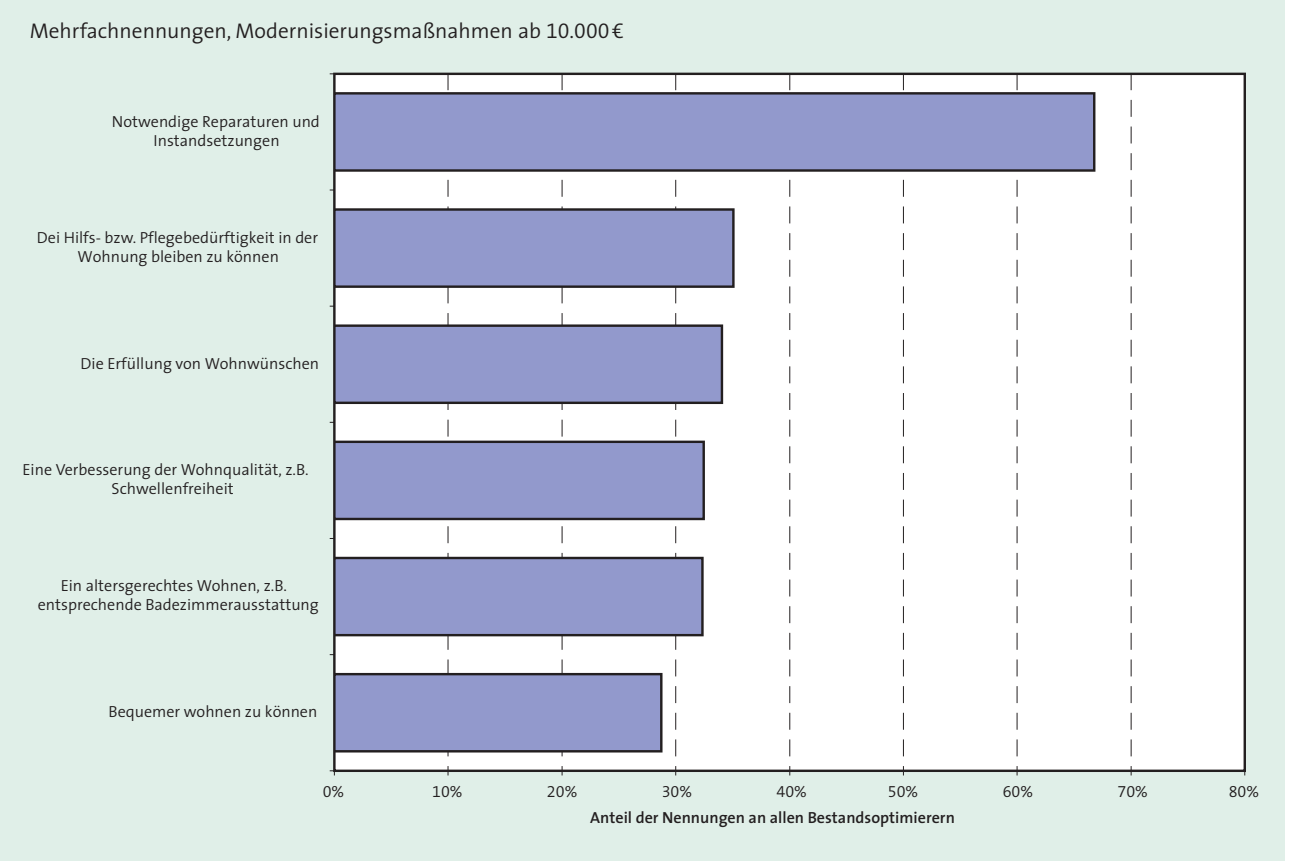
Anmerkung: Steigendes Potenzial aufgrund von Alterung; * = Addition aufgrund von Mehrfachnennungen nicht möglich.
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren, 10. Koordinierte Bevölkerungsprognose Variante IV

„Notwendige Reparaturen/Instandsetzung“ sind vorrangig Gründe für die Bestandsoptimierung nach dem 50. Lebensjahr (vgl. Abbildung 16). Dieser Aspekt hat bei den Eigentümern eindeutig höchste Priorität (vgl. Abbildung 17). Auch wenn Reparaturen und Instandsetzungen der eigentliche Anlass für größere Modernisierungsmaßnahmen sind, so werden diese häufig mit altersgerechten Verbesserungen verknüpft.[21] Die Sensibilisierung für eine altersgerechte Modernisierung ist bei den Generationen 50+ vorhanden, allerdings fehlt es oft an einem entsprechenden Know-how (z. B. worauf muss man achten, wenn man ein Badezimmer modernisiert).

Etwa jeder Dritte rüstet für den Fall der Hilfs- bzw. Pflegebedürftigkeit um. So wird z. B. bei größeren Häusern das Erdgeschoss umgebaut, so dass man auf einer Ebene wohnen kann. Insgesamt spielen bei Modernisierungsmaßnahmen folgende altersgerechte Aspekte eine Rolle (vgl. Abbildung 16): Schwellenfreiheit, Veränderung der Badezimmerausstattung, Umrüstung der Wohnung, so dass man bequemer wohnen kann. Typische Veränderungsmaßnahmen um im Alter bequemer wohnen zu können, sind: Handgriffe, Treppenlifte und Umbau der Badezimmer, so dass die Dusche schwellenfrei ist.

Jedem Dritten der Bestandsoptimierer, vor allem den „alten Jungen“ (50- bis 60-Jährige) und den „jungen Alten“ (60- bis 70-Jährige), geht es um eine Verbesserung der Wohnqualität (Erfüllung von Wohnwünschen). Mit Eintritt in den Ruhestand oder Auszug der Kinder aus dem Elternhaus wird das bisherige Haus bzw. die Wohnung entsprechend verändert. Typische Maßnahmen, um die Lebensqualität zu verbessern, sind: getrennte Schlafzimmer im Alter bzw. großzügige Schlafräume mit separatem Ankleideraum, Gästezimmer (z. B. für den Besuch der Enkelkinder), Arbeits-/Hobbyraum, Anbau eines Wintergartens etc.[22]

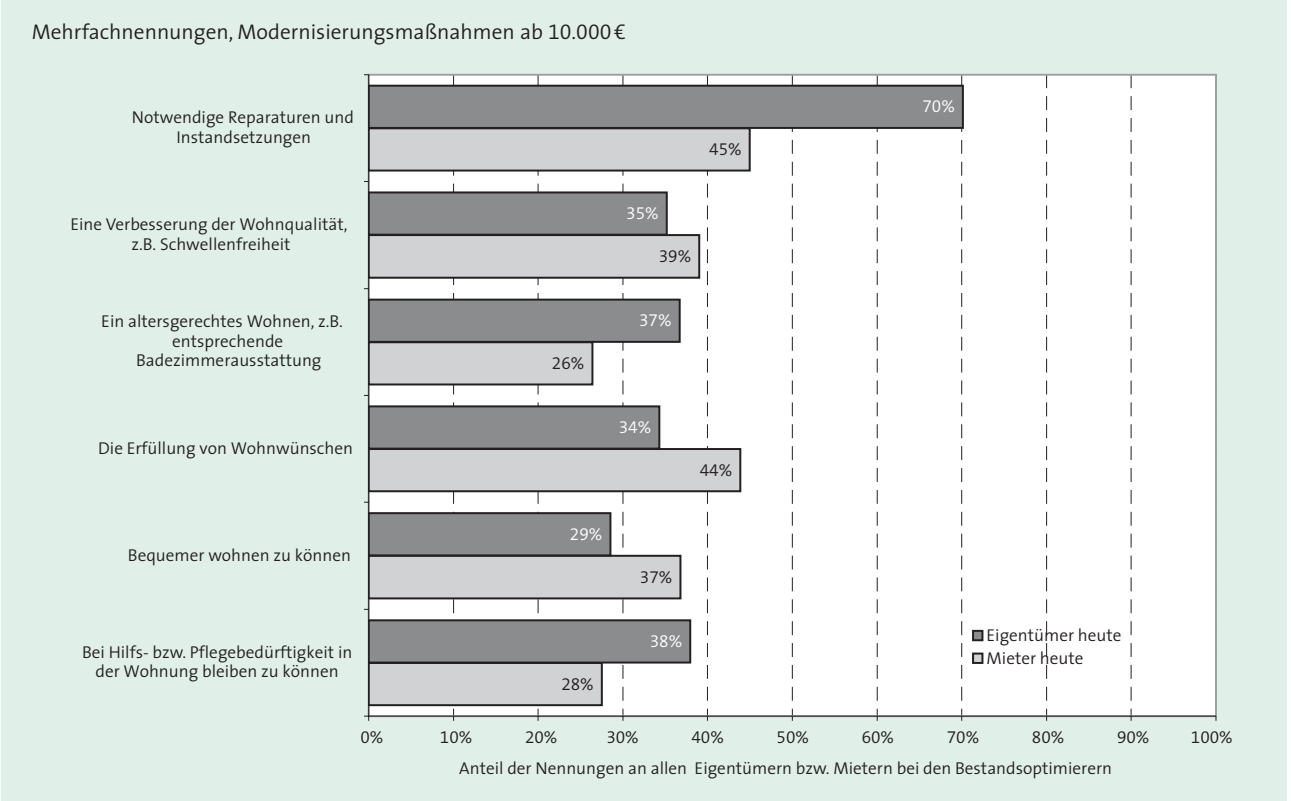
Abbildung 16: Gründe für die Bestandsoptimierung nach dem 50. Lebensjahr



Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

[21+22] Ergebnisse der Fallstudien

Abbildung 17: Gründe für die Bestandsoptimierung nach dem 50. Lebensjahr differenziert nach Wohnstatus



Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

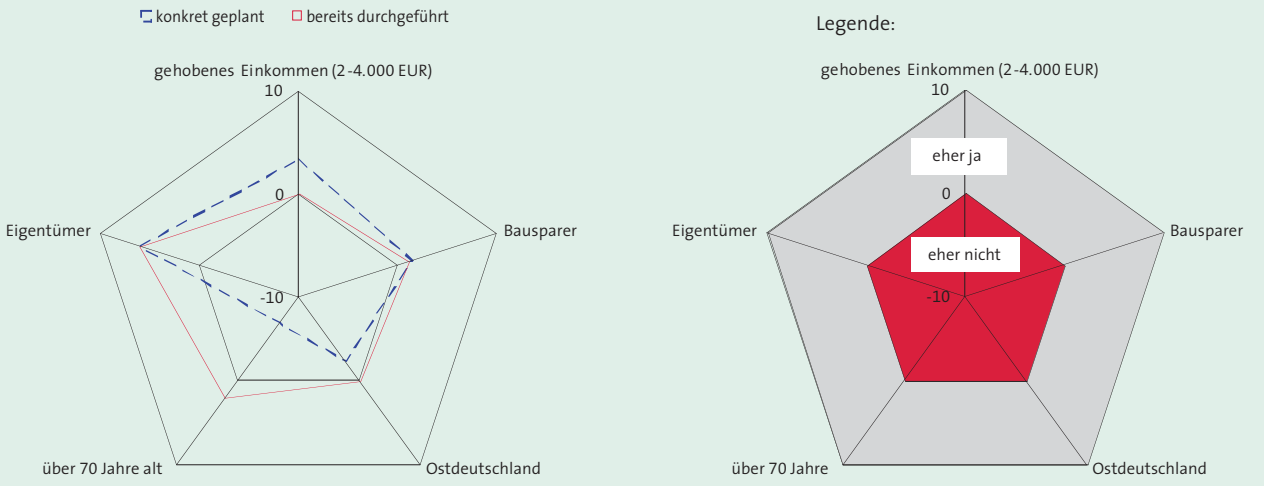
4.2 Charakteristika der Bestandsoptimierer

Unter den Bestandsoptimierern sind die Wohneigentümer signifikant häufiger vertreten (vgl. Abbildung 18). Die Wohneigentümer haben, im Unterschied zu den Mietern, oft eine sehr ausgeprägt emotionale Bindung zu ihrer Wohnung/ihrem Haus. Da der Erwerb des Wohneigentums i.d.R. zum Zeitpunkt der Familiengründung bzw. -erweiterung erfolgt, leben sie in Nachbarschaften mit einem gut funktionierenden sozialen Netzwerk, das sich über Jahre aufgebaut hat. Aus diesem Grund entscheiden sich viele Wohneigentümer eher für eine Bestandsoptimierung als für einen Umzug. Ergänzend planen (bzw. hoffen) sie, dass über die Nachbarschaft Unterstützungsleistungen organisiert werden können. Das betrifft vor allem die alltägliche Versorgung (für andere Einkaufen gehen, im Garten helfen u.Ä.). Dienstleistungen im Falle der Pflegebedürftigkeit sollen über professionelle ambulante Dienste erbracht werden.[23]

Haushalte mit gehobenen Monatseinkommen (größer 2.000 Euro) planen am ehesten größere Bestandsoptimierungen durchzuführen. Dies sind die typischen Haushalte, denen es um die Erhöhung der Wohnqualität geht. Auch wenn untere Einkommensschichten seltener planen, führen sie letztendlich genauso häufig Modernisierungsarbeiten durch. Bei diesen nicht geplanten Bestandsoptimierungen handelt es sich um Veränderungsmaßnahmen im Fall der Hilfs-/Pflegebedürftigkeit.[24]

[23+24] Ergebnisse der Fallstudien

Abbildung 18: Haupt-Charakteristika der Bestandsoptimierer (Regressionsergebnisse)



Haushalte, die eine Modernisierung durchgeführt haben, planen oder für die eine Modernisierung in Betracht kommt.

Lesebeispiel Wohnstatus: Eigentümer modernisieren eher als Mieter (Spinnennetz außerhalb der Nulllinie). Einkommen: Haushalte mit gehobenen Einkommen planen eher eine Modernisierung (Spinnennetz liegt außerhalb der Nulllinie); demgegenüber unterschieden sich Haushalte, die bereits nach dem 50. Lebensjahr modernisiert haben, nicht signifikant im Einkommen (Spinnennetz liegt auf der Nulllinie).

Anmerkung: Zur Interpretation und tabellarische Übersicht s. methodischer Anhang Kapitel VIII , u.a. l Tabelle 11.
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

4.3 Bevorzugte Lebensformen der Bestandsoptimierer

Für die Bestandsoptimierer steht der Wunsch, im Alter mit der Familie zusammen zu wohnen, auf Platz eins (vgl. Abbildung 19). Um sich diesen Wunsch zu erfüllen, werden verschiedene Lösungen gesucht:[25]

- Eigentümer mit sehr großen Grundstücken bauen für die Kinder-Familie direkt benachbart ein Einfamilienhaus bzw. das Bestandsgebäude wird großzügig erweitert (in der Nähe der Familie, aber in eigener Wohnung leben).

- Wohnungen, insbesondere Einfamilienhäuser, werden so umgerüstet, dass die Kinder-Familie zuziehen kann. Oft werden entsprechende Verände-rungsmaßnahmen schon im Vorfeld (z.B. im Zusammenhang mit notwendigen Reparaturen/Instandsetzung) realisiert. Der tatsächliche Zuzug findet später, z.B. wenn ein Ehepartner der Älteren stirbt, statt (mit der Familie unter einem Dach wohnen).

Immerhin fast jeder Vierte der Bestandsoptimierer möchte mit Freunden bzw. Gleichgesinnten in einem Haus oder in der Nachbarschaft (aber in getrennten Wohnungen) leben. Den Bestandsoptimierern ist die Nähe zu Nachbarn (Gleichgesinnte), zu denen sie über viele Jahre eine gute Beziehung aufgebaut haben., wichtig. Eigenheimerwerber, die mit Familiengründung bzw. -erweiterung in ein typisches Wohngebiet für jüngere Familien gezogen sind, bleiben gerne wohnen, weil Sie im Alter von den sozialen Netzwerken profitieren möchten.[26]

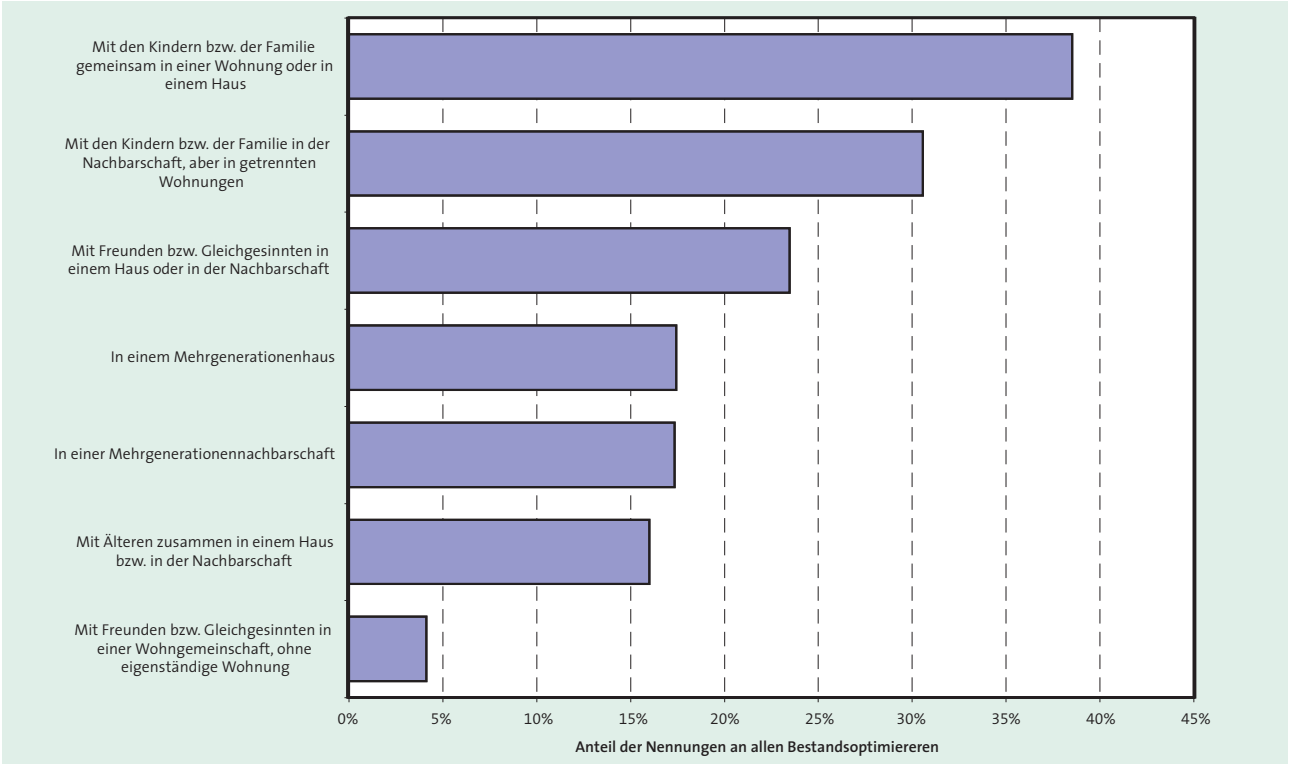
Das Wohnen von Jung und Alt im Mehrgenerationenverbund stößt auch auf Resonanz (vgl. Abbildung 19). In der Regel handelt es sich um Ältere, die in typischen 50er-/60er-Jahre-Wohnquartieren leben, die mit Wegzug der Kinder an

[25+26] Ergebnis der Fallstudien

Lebendigkeit verlieren. Die Älteren erhoffen vom Wohnen im Mehrgenerationenverbund eine Abwechslung im Wohnalltag. Die Betreffenden sind z.T. bereit, sich für die Nachbarschaft, z. B. für jüngere Familien, zu engagieren.[27]
Etwa jeder siebte Bestandsoptimierer möchte mit Älteren zusammen in einem Haus bzw. in der Nachbarschaft wohnen. Vor allem Ältere, die in „überforderten" Nachbarschaften[28] leben, haben schlechte Erfahrungen mit dem Zuzug jüngerer Haushalte. Auch unter den „wohlhabenderen" Haushalten in den Generationen 50+, die über mehr Wahlfreiheit auf dem Wohnungsmarkt verfügen, gibt es einen beachtlichen Anteil, der lieber mit Älteren zusammenwohnt, weil sie z. B. Kinderlärm im eigenen Haus als störend empfinden (unterschiedliche Tagesabläufe).

Nur knapp 4% der Bestandsoptimierer möchten in einer Wohngemeinschaft im traditionellen Sinne (ohne eigenständige Wohnung) leben (vgl. Abbildung 19). Es handelt sich in der Regel um Ältere, die sich durch eine solche Form des Zusammenlebens gegenseitige Unterstützung bzw. Synergieeffekte im Falle der Beanspruchung professioneller Dienstleistungen erhoffen. Zunehmend mehr Alleinstehende, die in größeren Eigenheimen wohnen, planen ihre Häuser so umzubauen, dass sie mit Freunden/Gleichgesinnten im Alter zusammenziehen können. Im Hinblick auf die veränderten Rahmenbedingungen auf dem Wohnungsmarkt[29] führen Eigentümer größerer Wohnanlagen Umstrukturierungen im Bestand durch: Mehrere Wohnungen werden zusammengelegt (vorwiegend für Demenzerkrankte bzw. andere Formen der Schwerstpflegebedürftigkeit). Die Mieter selbst führen solche Umstrukturierungsmaßnahmen nicht durch, sie kennen jedoch Beispiele und wünschen sich solche Lösungen für den Fall der Pflegebedürftigkeit als Alternative zu einer institutionellen Einrichtung.

Abbildung 19: Bevorzugte Lebensformen der Bestandsoptimierer in Deutschland



Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

[27] Ergebnis der Fallstudien

[28] Hierbei handelt es sich z. B. um Gebiete, die in das Programm „Soziale Stadt" aufgenommen sind. Mit entspanntem Wohnungsmarkt sind aus relativ unattraktiven Wohngebieten (relativ schlechte Lage, Substandard) sozial stabile Haushalte weggezogen und zugezogen sind z. B. Haushalte mit Migrationshintergrund (andere Lebensweise).

[29] Hoher Anteil Älterer in Wohnquartieren und „notgedrungener" Wegzug der Haushalte mit zunehmender Hilfs-/Pflegebedürftigkeit; damit verbunden oft Leerstände bzw. hohe Fluktuation.

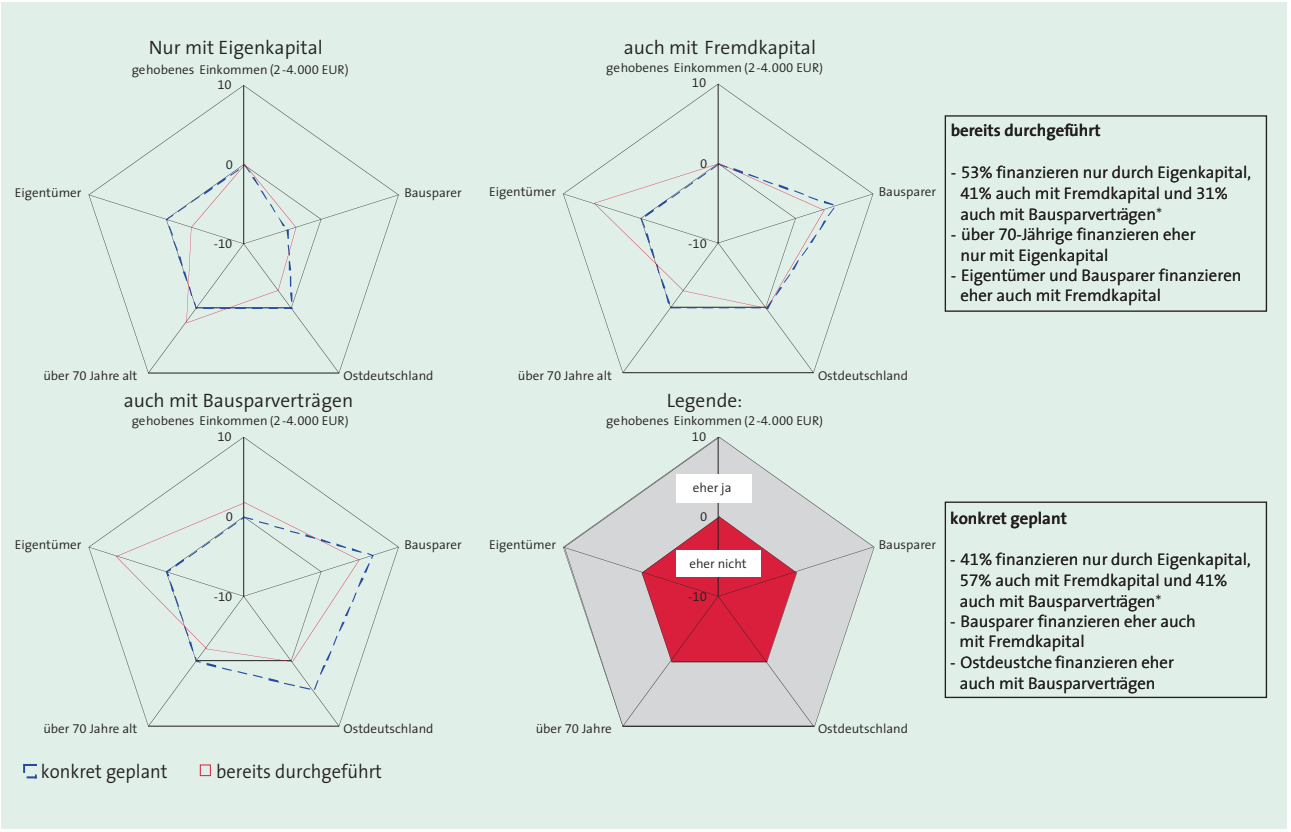
4.4 Finanzierung der Bestandsoptimierungen

Derzeit wird etwa jede zweite Modernisierung ohne Kredit finanziert. Das ist plausibel, zumal nur jede zweite Modernisierung mit deutlich mehr als 10.000 Euro zu Buche schlägt und damit die wenigsten Haushalte Fremdkapital benötigen: Rund drei Viertel aller potenziellen Modernisierer besitzen Geldvermögen von mehr als 10.000 Euro und die Vermögen der Zielgruppe werden in den nächsten Jahren noch deutlich ansteigen. Bei unveränderten Ansprüchen wird Eigenkapitalmangel demnach nicht zu einer Steigerung der Kreditvergabe führen.

Westdeutsche, über 70-Jährige und Mieter finanzieren eher nur über Eigenkapital. Mieter haben im Unterschied zu Eigentümern wenig Erfahrung mit Wohnungskrediten und finanzieren Bestandsoptimierung deswegen „wie gewohnt“ eher nur mit Eigenkapital. Über 70-Jährige lehnen Kredite zum Teil grundsätzlich ab, zum Teil befürchten sie aber auch, nicht mehr kreditfähig zu sein. Wohneigentümer, Bausparer und unter 70-jährige finanzieren häufiger mit Fremdkapital. Ostdeutsche finanzieren seltener nur mit Eigenkapital, hier dürfte deren Eigenkapitalschwäche zum Ausdruck kommen (vgl. Kap. VIII, Tabelle 11).

Das DIW schätzt das jährliche Modernisierungsvolumen in Deutschland auf rd. 75 Milliarden Euro. Laut EVS entfallen davon 60 % auf die über 50-Jährigen. Bei einem Fremdfinanzierungsanteil von rd. 15 % ergibt sich somit bundesweit ein Fremdfinanzierungspotenzial bei den über 50-jährigen Modernisierern von 7 Milliarden Euro p.a.

Abbildung 20: Finanzierung der Bestandsoptimierung (Regressionsergebnisse)



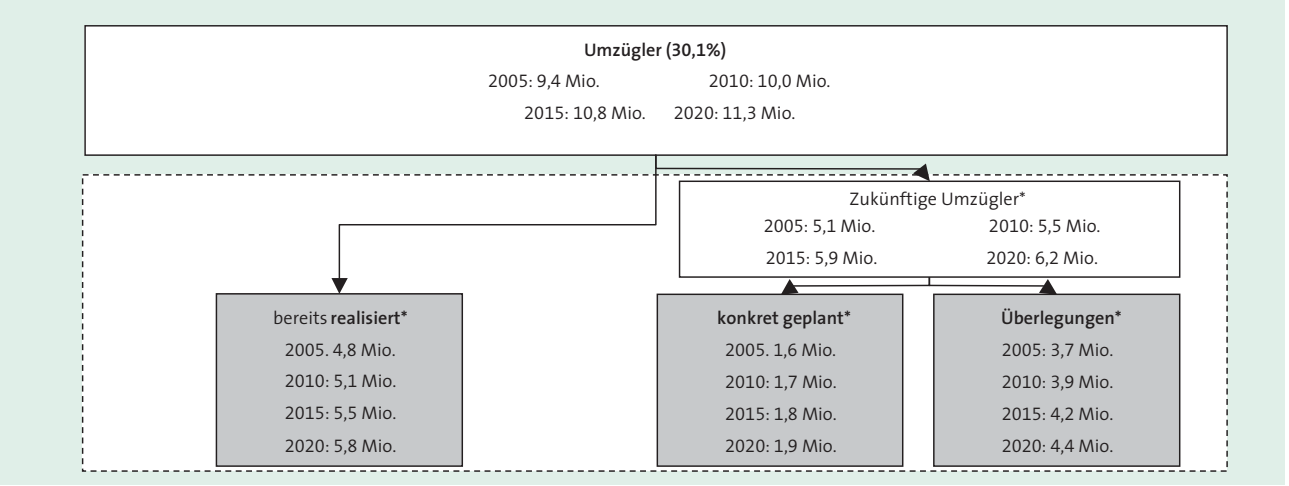
Haushalte; die eine Modernisierung durchgeführt haben, planen oder für die eine Modernisierung in Betracht kommt
Anmerkung: Zur Interpretation und tabellarische Übersicht s. methodischer Anhang Kapitel VIII., Tabelle 11; *= Differenz zu 100 % „keine Angabe“.
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren, 10. Koordinierte Bevölkerungsprognose Variante IV

5. Umzügler

5.1 Quantitative Relevanz und Motivation der Umzügler

Von den 9,4 Mio. Umzüglern gehören 4,8 Mio. zu der Gruppe, die nach dem 50. Lebensjahr bereits umgezogen ist. 5,1 Mio. sind zukünftige Umzügler, wobei 1,6 Mio. derzeit konkret einen Umzug planen und 800.000 ziehen jährlich um. 3,7 Mio. stellen aktuell entsprechende Überlegungen an. Aufgrund der Alterung der Bevölkerung wird die Zahl der Umzügler in den nächsten Jahren kontinuierlich wachsen (vgl. Abbildung 21).

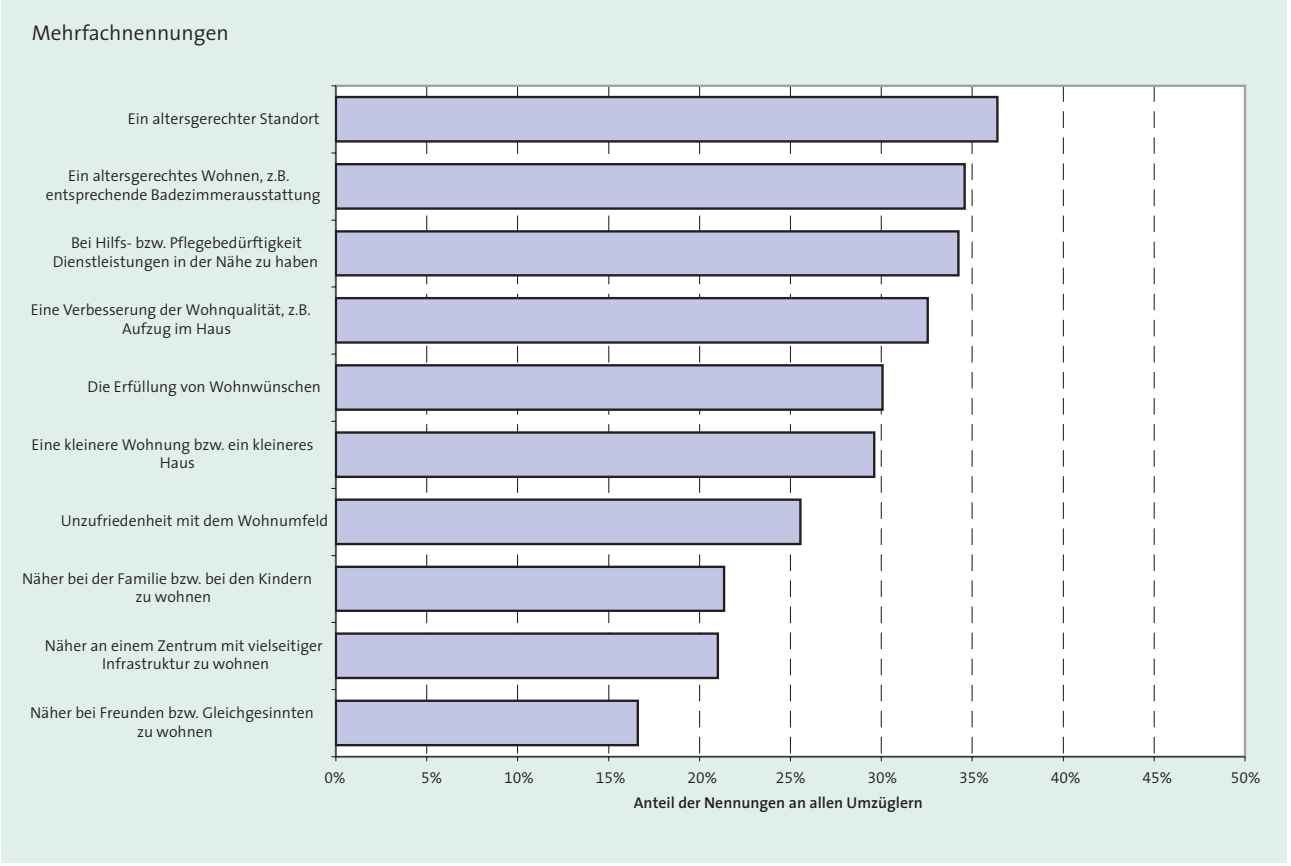
Abbildung 21: Potenziale der Umzügler in den Generationen 50+ in Deutschland. Wachsendes Potenzial bis 2020



Anmerkung: Steigendes Potenzial aufgrund von Alterung; * = Addition aufgrund von Mehrfachnennungen nicht möglich.
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren, 10. Koordinierte Bevölkerungsprognose Variante IV

Wer im Alter von über 50 Jahren umzieht, möchte vorrangig die Wohnsituation fürs Alter verbessern. Gründe für den Umzug sind (vgl. Abbildung 22): altersgerechter Standort bzw. Wohnhaus (z. B. Aufzug im Haus oder eine entsprechende Badezimmerausstattung), kleinere Wohnung/Haus (geringerer Arbeitsaufwand) sowie Nähe zu Dienstleistungen im Fall der Hilfs- bzw. Pflegebedürftigkeit. Relevant für die Umzügler ist auch die Optimierung der Wohnsituation: Etwa jeder Dritte zieht um, weil er sich besondere Wohnwünsche erfüllen will; gut jeder Fünfte sucht die Nähe zum Zentrum mit einer vielseitigen Infrastruktur. Bei den Umzügen nach dem 50. Lebensjahr spielen auch soziale Aspekte eine Rolle: Umzug in die Nähe der Familie (22 %) bzw. in Nähe zu Freunden bzw. Gleichgesinnten (17 %). Ältere legen großen Wert auf ein sicheres und lebendiges Wohnumfeld. So zieht jeder Vierte um, weil er mit seinem bisherigen Wohnumfeld unzufrieden ist.

Abbildung 22: Gründe für den Umzug nach dem 50. Lebensjahr in Deutschland

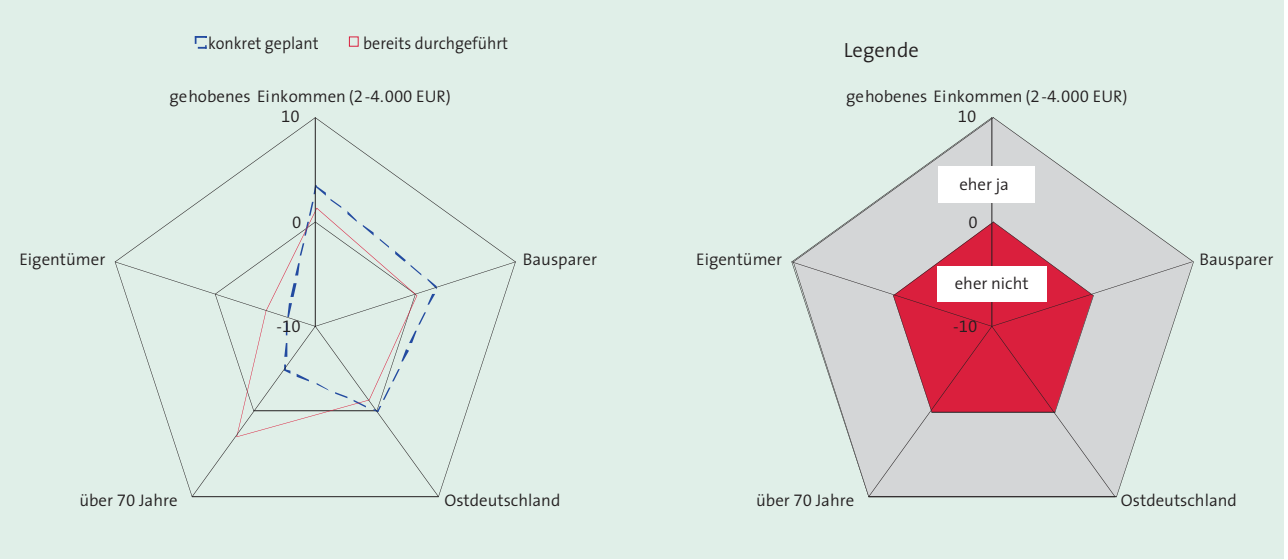


Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

5.2 Charakteristika der Umzügler

Unter den Umzüglern sind Haushalte mit gehobenen Einkommen (insbesondere Abiturienten/Akademiker) häufiger vertreten (vgl. Abbildung 23), seltener dagegen ziehen Wohneigentümer um. Signifikant häufiger planen Bausparer und gehobene Einkommensbezieher einen Umzug. Über 70-Jährige, Wohneigentümer und Mehrpersonenhaushalte haben seltener konkrete Umzugspläne.

Abbildung 23: Haupt-Charakteristika der Umzügler (Regressionsergebnisse)

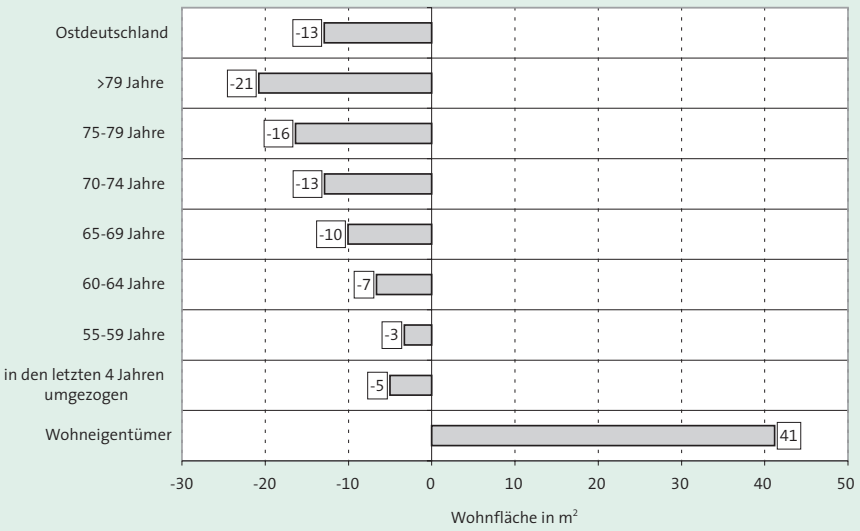


Anmerkung: Zur Interpretation und tabellarische Übersicht s. methodischer Anhang Kapitel VIII u.a. Tabelle 12
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

5.3 Kleinere Wohnflächen und höhere Wohnmieten nach dem Umzug

Ältere Haushalte bewohnen im Vergleich zu jüngeren kleinere Wohnungen (vgl. Abbildung 24). Beim Umzug werden kleinere Wohnungen bevorzug, weil damit ein geringerer Arbeitsaufwand verbunden ist.[30] Bei den kleineren Wohnungen nach dem Umzug handelt es sich neben den altersbedingten Aspekten auch um einen Kohorteneffekt: Die Älteren wohnten schon immer in kleineren Wohnungen, weil „damals" auch Neubauwohnungen kleiner waren als heutzutage.

Abbildung 24: Wohnungsgröße nach dem Umzug im Vergleich zum Basiswert eines Referenzhaushaltes
Referenzhaushalt: = 50- bis unter 55-jähriger Mieterhaushalt in Westdeutschland, der in den letzten 4 Jahren nicht umgezogen ist



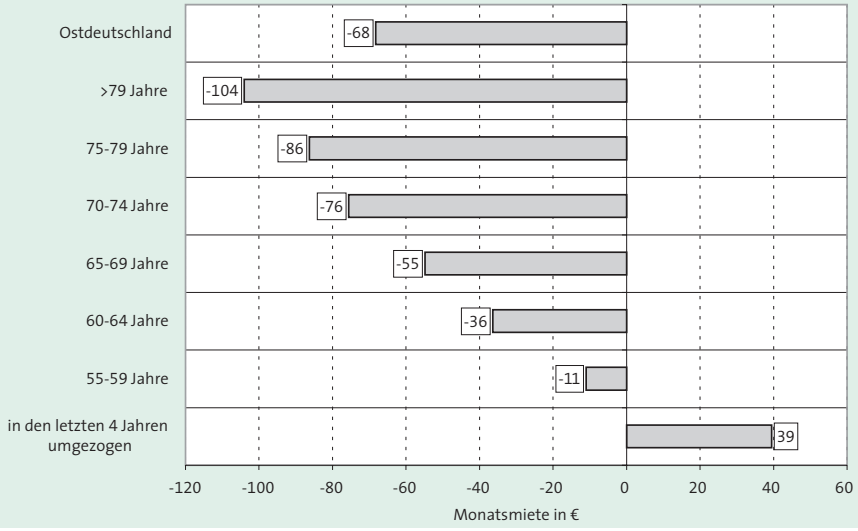
Lesebeispiel:
Ein typischer westdeutscher Mieterhaushalt zwischen 50 bis unter 55 Jahren bewohnt eine 83 m²-Wohnung (Basiswert). Ist dieser Mieterhaushalt in den letzten vier Jahren umgezogen („In den letzten vier Jahren umgezogen"=-5), dann bewohnt er im Durchschnitt eine 5 m² kleinere Wohnung. Weicht mehr als ein Merkmal (Wohnstatus, Umzugsstatus, Region, Altersklasse) vom Referenzhaushalt ab, so können die einzelnen Effekte zur Beschreibung beliebiger Haushaltstypen aufaddiert werden. Ein typischer Wohneigentümer zwischen 65 bis unter 70 Jahren aus Ostdeutschland, der in den letzten vier Jahren nicht umgezogen ist bewohnt daher eine 101 m²-Wohnung („Basiswert" + „65-69 Jahre" + „Wohneigentümer" + „Ostdeutschland" = 83+(-10)+41+(-13)=101), 18 m² (-10)+41+(-13)) weniger als der Referenzhaushalt.

* Basiswert = Wohnungsgröße des Referenzhaushaltes 83 m²
Quelle: Regressionsergebnisse auf Basis des Mikrozensus 2002

[30] Ergebnis der Fallstudien

Die Interpretation, dass der Umzug in kleinere Wohnungen vor allem finanzielle Hintergründe hat, ist falsch. Es ist nicht so, dass Haushalte, die im Alter umziehen, anschließend eine geringere Miete zahlen als Haushalte die nicht umziehen. Ältere Haushalte bezahlen nach dem Umzug i. d. R. höhere Mieten (vgl. Abbildung 25). Offensichtlich spielen finanzielle Motive also eher eine untergeordnete Rolle beim Umzug älterer Haushalte.

Abbildung 25: Miethöhe nach dem Umzug im Vergleich zum Basiswert eines Referenzhaushaltes
Referenzhaushalt: = 50- bis unter 55-jähriger Mieterhaushalt in Westdeutschland, der in den letzten 4 Jahren nicht umgezogen ist



Lesebeispiel:
Ein typischer westdeutscher Mieterhaushalt zwischen 50 bis unter 55 Jahren zahlt eine Monatsmiete von 355 € (Basiswert). Ist dieser Haushalt in den letzten 4 Jahren umgezogen, dann zahlt er 39 € mehr. Wohnt dieser Haushalt (50 bis unter 55 Jahre) in Ostdeutschland dann zahlt er 68 € weniger. Wohnt der Haushalt in Ostdeutschland und ist 70 bis unter 75 Jahre alt, dann zahlt er 144 € weniger (-68 € + (- 76 €) = - 144 €).

* Basiswert = Miethöhe des Referenzhaushaltes 355 €
Quelle: Regressionsergebnisse auf Basis des Mikrozensus 2002

5.4 Bevorzugte Lebensformen der Umzügler

Bei den Umzüglern ist der Wunsch nach selbstständigem Wohnen im Alter ausgeprägt. Auch die Umzügler suchen im Alter die Nähe zur Familie (vgl. Abbildung 26). Im Unterschied zu den Bestandsoptimierern spielt bei den Umzüglern der Familienverbund bei Wahrung der Eigenständigkeit ein größere Rolle (Wohnen in einer eigenständigen Wohnung 40 % im Vergleich zu 30 % bei den Bestandsoptimierern). Da die Wohneigentümer i. d. R. über größere Wohnflächen verfügen, können sie sich das Wohnen mit der Kinder-Familie unter einem Dach eher vorstellen. Gut 30 % der Eigentümer und 20 % der Mieter wollen mit ihren Kindern gemeinsam in einem Haus oder einer Wohnung wohnen (vgl. Abbildung 27).

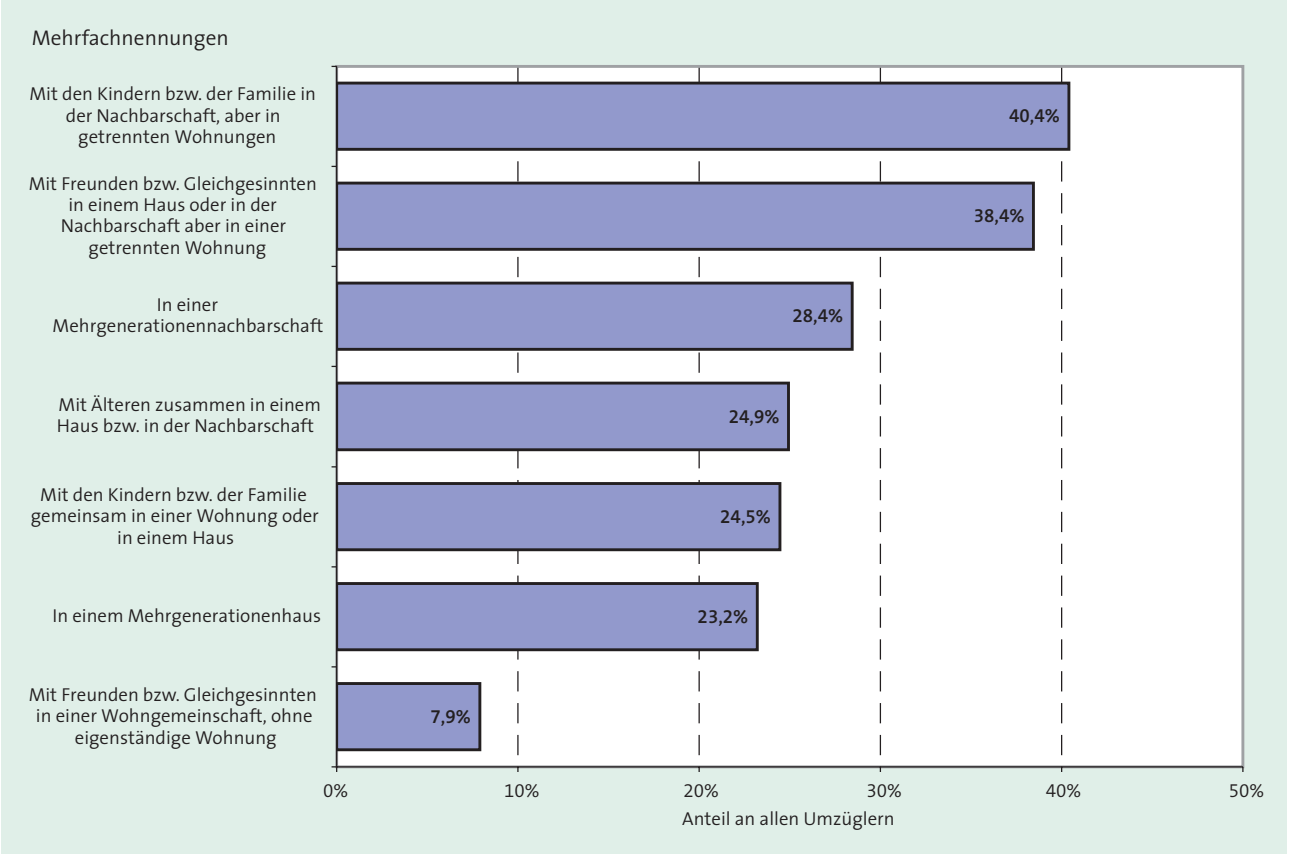
Die Nähe zu Freunden bzw. Gleichgesinnten wird fast gleich hoch eingeschätzt wie das Wohnen im Familienverbund. Aber auch bei dem Zusammenwohnen mit Freunden und Bekannten wird großer Wert auf Selbstständigkeit gelegt: Während sich fast 40 % das Wohnen im Freundesverbund mit eigener Wohnung wünschen, präferieren nur rd. 8 % die Wohngemeinschaft im engeren Sinne. Knapp 30 % bevorzugen die Mehrgenerationennachbarschaft. Jeder Vierte wünscht sich ein gemeinschaftliche Wohnen mit Älteren in einem Haus bzw. in der Nachbarschaft (vgl. Abbildung 26).

Das gemeinschaftliche Wohnen mit Freunden/Gleichgesinnten wird vor allem von den Jüngeren in den Generationen 50+ geplant.[31] Diese Wunschvorstellungen scheitern oft in der Praxis. Es gibt kaum entsprechende Angebote und die Umsetzung stößt auf viele Hemmnisse. Vor allem fehlt das professionelle Know-how bzgl. der Finanzierung und der Rechtsfragen. Weitere Hindernisse sind die oft fehlende professionelle Moderation der Gruppen und die Begleitung bei der Projektrealisierung.

[31] Ergebnis der Fallstudien

Bei allen der oben genannten Varianten des gemeinschaftlichen Wohnens geht es den Betreffenden im Wesentlichen um eine gemeinsame Freizeitgestaltung und gegenseitige Unterstützung im Alltag. Im Fall der Pflegebedürftigkeit soll eher auf professionelle Hilfe zurückgegriffen werden.[32]

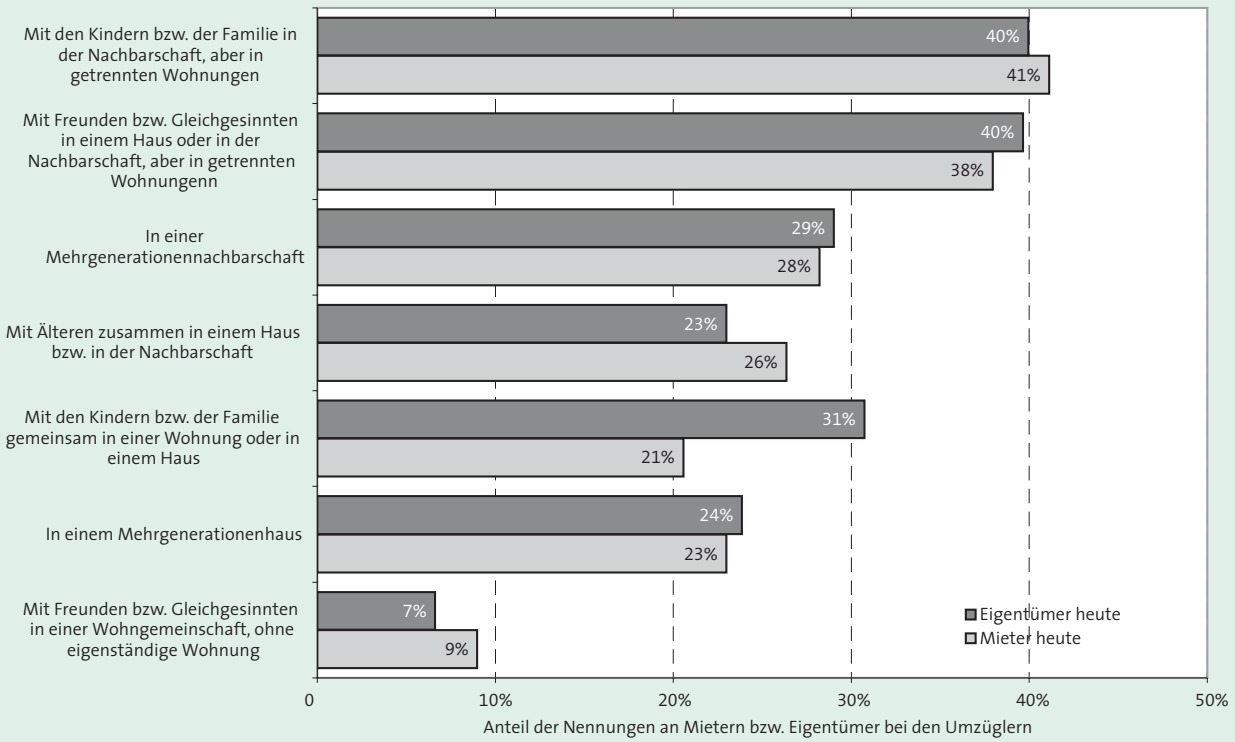
Abbildung 26: Bevorzugte Lebensformen der Umzügler in Deutschland



Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

[32] Ergebnis der Fallstudien

Abbildung 27: Bevorzugte Lebensformen der Umzügler in Deutschland differenziert nach Wohnstatus

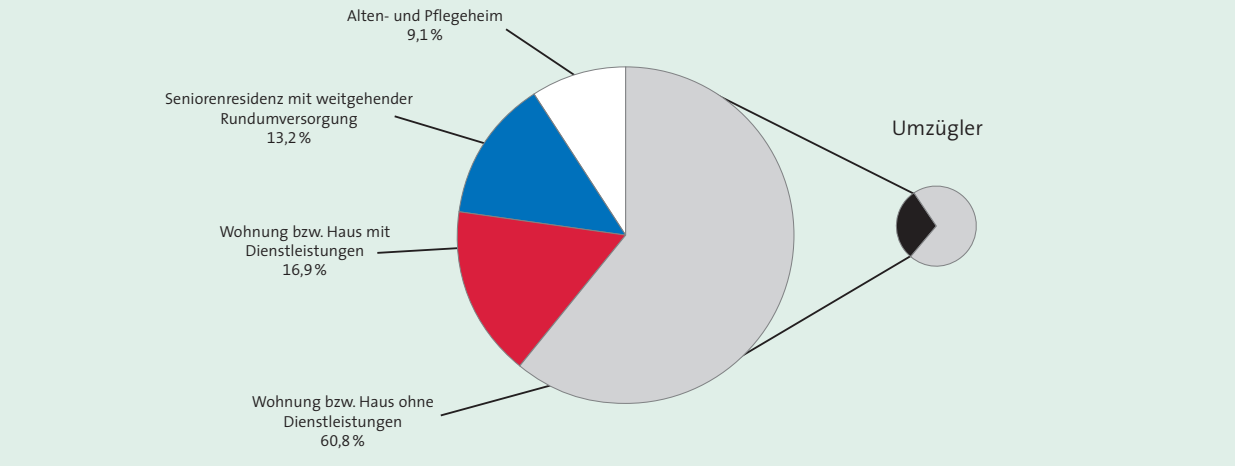


Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

Etwa 40 % der Umzügler suchen Wohnanlagen in Kombination mit professionellen Dienstleistungen (vgl. Abbildung 28):

- Die meisten von ihnen bevorzugen eine professionelle Wohnanlage mit Dienstleistungen ohne Rundumversorgung.
- An zweiter Stelle wird die Seniorenresidenz präferiert.
- Immerhin fast jeder Zehnte möchte für den Fall, dass er Hilfs- und Pflegebedürftig ist, in ein konventionelles Alten-/Pflegeheim ziehen.

Abbildung 28: Bevorzugte Wohntypen bei den Umzüglern im Alter differenziert nach Wohntyp in Kombination mit Dienstleistungen



Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

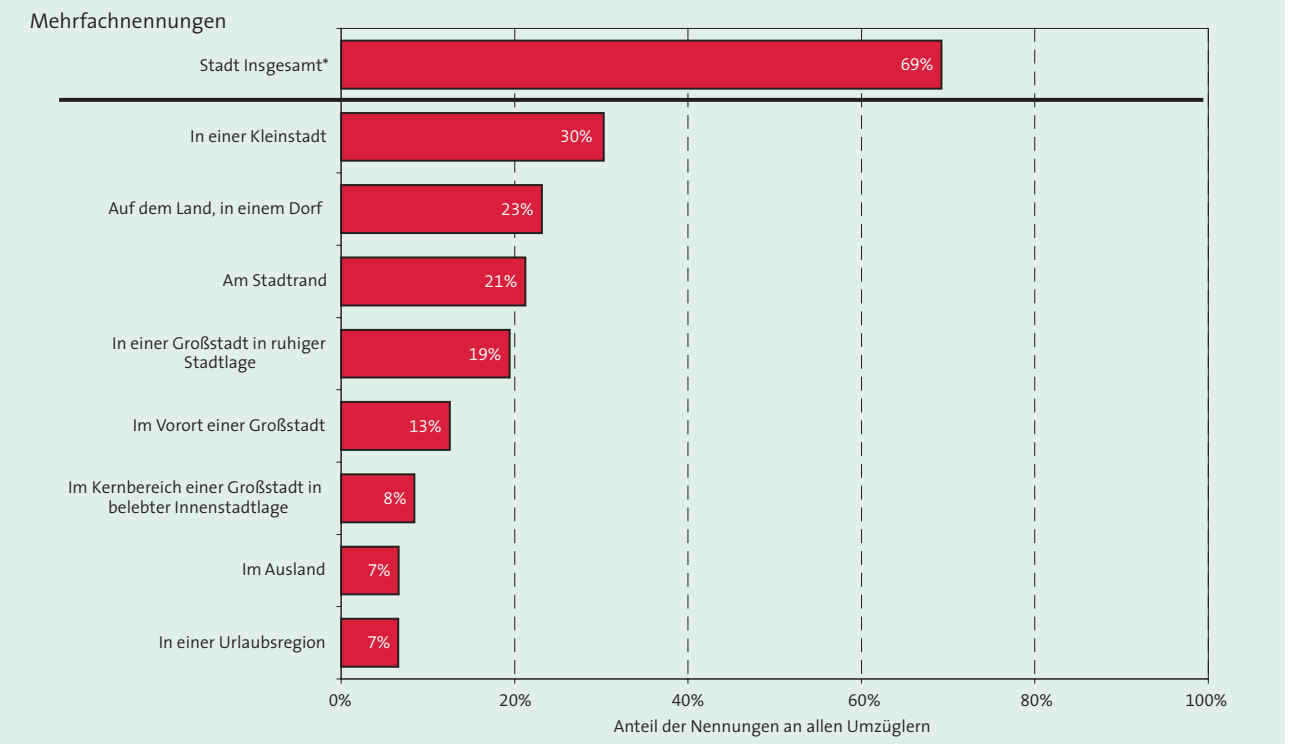
5.5 Standortpräferenzen der Umzügler

Knapp 70 % der Umzügler wohnen in der Stadt bzw. wollen sich für das Alter einen solchen Standort suchen, wobei die meisten die Kleinstadt bevorzugen (vgl. Abbildung 29). Nur 8% wählen eine belebte Innenstadtlage in einer Großstadt. In der Regel handelt es sich dabei um sehr mobile Haushalte mit hohen Einkommen (bzw. Vermögen), die z. B. berufsbedingt viel gereist sind. Sie können aufgrund ihrer finanziellen Situation Standorte wählen, die trotz der Nähe zu einer belebten Innenstadtlage im Mikrobereich ruhig sind. Die Betreffenden bezahlen in 1-a-Lagen sehr hohe Preise (Kauf wie Miete).[33]

Die meisten Umzügler ziehen innerhalb ihres gewohnten Alltagsradius um. Der oft diskutierte Trend, dass die Älteren grundsätzlich vom Land in Richtung Stadt ziehen, lässt sich empirisch nicht nachweisen (vgl. Tabelle 3 und Tabelle 4). Bei den Generationen 50+ spielen die Netzwerke (Bekannte und Freunde), die man über Jahre aufgebaut hat, eine große Rolle. Um auf diese Netzwerke nicht verzichten zu müssen, werden Objekte und Standorte gesucht, die die Nähe zu den Netzwerken aufrechterhalten.

Potenzial für städtische Wohnformen im Alter ist vor allem im unmittelbaren Stadtumfeld (Vorort einer Großstadt) zu finden. Das sind die typischen Haushalte, die in der Familiengründungsphase gerne in der Stadt geblieben wären, aber aus Kostengründen ihr Zuhause nur weiter außerhalb realisieren konnten. Dieses Klientel weiß städtisches Wohnen zu schätzen und orientiert sich in der Lebensphase nach dem Auszug der Kinder wieder Richtung Stadt (Großstadt Randlage: 16 % bzw. Stadtrand: 23 %). Diese Gruppe ist für Stadtentwicklungsprozesse und neue Wohnprojekte interessant. Vor dem Hintergrund, dass bisher (eher) selten die von dieser Gruppe präferierten Wohnungen (Preis, Grundriss, Privatheit, Schwellenfreiheit, z. B. Fahrstuhl) angeboten wurden, ist davon auszugehen, dass in Zukunft der Wanderungsprozess der Generationen 50+ vom Umland in die Stadt in dem Maße an Fahrt gewinnen wird, wie attraktive und bezahlbare Wohnangebote für diese Zielgruppe in der Stadt geschaffen werden.

Abbildung 29: Standortpräferenzen der Umzügler in Deutschland



Anmerkung: * = Nennung der Kategorien: „Am Stadtrand", „In einer Kleinstadt", „In einer Großstadt in ruhiger Lage" oder „Im Kernbereich einer Großstadt".
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren.

[33] Ergebnis von Expertengesprächen

Tabelle 3: Umzügler in den Generationen 50+ in Deutschland. Wohnstandort vor und nach dem Umzug im Detail

Standort vor dem Umzug	Standort nach dem Umzug: Kernbereich einer Großstadt in belebter Innenstadtlage	Großstadt in ruhiger Stadtlage	Stadtrand	Vorort einer Großstadt	Kleinstadt	Land, in einem Dorf	Zusammen	N
	Stadt ↔			Land				
Kernbereich einer Großstadt in belebter Innenstadtlage	**30 %**	15 %	27 %	4 %	17 %	7 %	100 %	**71**
Großstadt in ruhiger Stadtlage	9 %	**48 %**	11 %	12 %	14 %	6 %	100 %	**65**
Stadtrand	4 %	4 %	**62 %**	6 %	8 %	16 %	100 %	**50**
Vorort einer Großstadt	0 %	16 %	23 %	**39 %**	14 %	9 %	100 %	**44**
Kleinstadt	1 %	2 %	5 %	4 %	**76 %**	10 %	98 %	**125**
Land, in einem Dorf	0 %	1 %	10 %	0 %	15 %	**73 %**	99 %	**91**

Anmerkung: Nur Haushalte, die bereits umgezogen sind.
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

Tabelle 4: Umzügler in den Generationen 50+ in Deutschland. Umzugsrichtung

Standort vor dem Umzug	Standort nach dem Umzug – Umzugsrichtung: Richtung Stadt	Unverändert	Richtung Land	Zusammen	N
Kernbereich einer Großstadt in belebter Innenstadtlage		30 %	70 %	100 %	**71**
Großstadt in ruhiger Stadtlage	9 %	48 %	43 %	100 %	**65**
Stadtrand	8 %	62 %	30 %	100 %	**50**
Vorort einer Großstadt	39 %	39 %	23 %	100 %	**44**
Kleinstadt	12 %	76 %	12 %	100 %	**125**
Land, in einem Dorf	26 %	73 %	1 %	100 %	**91**

Anmerkung: Ausgehend vom „Land in einem Dorf", ist die Kleinstadt die nächste Kategorie in die Umzugsrichtung Stadt, danach folgt „Vorort einer Großstadt", „Stadtrand", „Großstadt in ruhiger Lage" und zuletzt der „Kernbereich einer Großstadt in belebter Innenstadtlage". Analog dazu gilt für die Umzugsrichtung „Richtung Land" die umgekehrte Reihenfolge. Nur Haushalte, die bereits umgezogen sind.
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

5.6 Differenzierte Standort- und Objektpräferenzen der Umzügler

Bei den Umzüglern in den Generationen 50+ lassen sich drei Hauptgruppen unterscheiden. Entsprechend der unterschiedlichen Lebensphasen fallen die Standort- und Objektpräferenzen aus.[34]

Gruppe A: „alte Junge“ (50 bis 60 Jahre) und „junge Alte“ (60 bis 70 Jahre).

Bei den „alten Jungen“ und „jungen Alten“ ist das Risiko der Hilfs- und Pflegebedürftigkeit sehr gering. Allerdings handelt es sich bei diesen beiden jüngeren Gruppen um eine Generation, die aktuell Erfahrungen mit der Hilfs-/Pflegebedürftigkeit der eigenen Eltern (bzw. der Eltern der Freunde) machen. In diesem Zusammenhang lernen die Betreffenden die institutionellen Einrichtungen der Altenhilfe (Betreutes-Wohnen/Service-Wohnen, Seniorenresidenzen oder Pflegeheime) kennen. Zum Teil übernehmen sie selbst die Versorgung der Eltern. Dabei kommen viele von ihnen zu dem Schluss, dass sie auf keinen Fall später selbst in eine konventionelle Einrichtung der Altenhilfe ziehen wollen, weil diese die gewünschte eigenständige Haushaltsführung nur beschränkt zulassen. Diejenigen, die die Unterstützung ihrer Eltern persönlich übernehmen, wollen oft ihren eigenen Kindern die dabei erfahrenen Belastungen ersparen. Sensibilisiert für das Thema wird ein Umzug früh geplant (vgl. Abbildung 30).

Bei den „alten Jungen“ sind typische Anlässe für den Umzug: Auszug der Kinder aus dem Elternhaus, keine Erwartung eines berufsbedingten Wegzugs aus der Region. Die „jungen Alten“, die nach dem 50. Lebensjahr noch nicht umgezogen sind, planen die Realisierung des Umzugs für die Lebensphase „Eintritt in den Ruhestand“. Bei beiden Gruppen steht die Standort- und Wohnungsoptimierung im Vordergrund. Oft sind die jungen Umzügler Altersindividualisten, die großen Wert auf einen individuellen Lebensstil legen. Auch wenn diese Altersindividualisten früh umziehen und zunächst ein aktives Leben planen (z. B. viel Reisen), werden die eventuell mit späterem Alter einsetzenden Einschränkungen in der körperlichen Mobilität bei der Standort- und Objektwahl berücksichtigt.

Relevante Auswahlkriterien sind:

- Lebendiges Umfeld als Alternative zum Familienwohnen an der Peripherie bzw. im Umland
- Fußläufige Erreichbarkeit der Angebote für die Alltagsversorgung. Vielseitige kulturelle Angebote bzw. eine gute verkehrsgünstige Verbindung (vor-wiegend bevorzugt von mobilen Älteren, die stark in das Berufleben integriert waren, z. T. ohne eigene Kinder)
- Geschosswohnung in einem überschaubaren Wohngebäude (z. B. sechs Wohneinheiten)
- Altersgerechte Gestaltung des Gebäudes und der Wohnung (z. B. weitgehende Schwellenfreiheit und Aufzug im Haus).
- Kleinere Objekte als die bisherige Wohnung/das bisherige Haus, allerdings keine Apartments (Ein-/Eineinhalbzimmerwohnung)
    - Mindestens zwei Zimmer für Einpersonenhaushalte: Getrenntes Schlaf- und Wohnzimmer, separate Küche
    - Mindestens drei bis vier Zimmer für Ehepaare (zwei Schlafzimmer, separate Küche)
    - Private Freifläche (z. B. großzügiger Balkon), i. d. R. keine Terrasse oder Gartenanteil gewünscht, weil Erdgeschosswohnungen aus Sicherheitsgründen abgelehnt werden.
    - Wohnungsnahe Abstellmöglichkeiten

Die jüngeren in den Generationen 50+ lehnen in der Regel Wohnanlagen in Kombination mit professionellen Dienstleistungen ab, weil sie solche Wohnanlagen als „Altenghettos“ empfinden. Dies trifft auf Wohnprojekte des Betreuten-Wohnen/Service-Wohnen zu, die das Angebot im Sinne des „Bettendenkens“ konzipieren und wenig Wert auf Wohnkultur legen (z. B. eigenständige Wohnung mit Privatheit).

Gruppe B: „mittelalte Alte“ (70 bis 80 Jahre)

Die „mittelalten Alten“ planen einen Umzug, den sie i. d. R. mit zunehmender Hilfs-/Pflegebedürftigkeit realisieren wollen. Sie suchen eigenständige Wohnformen in Kombination mit Dienstleistungen. Allerdings werden professionelle Wohnanlagen, die das Wohnen bleiben im Falle der Pflegebedürftigkeit konzeptionell nicht berücksichtigen, kaum akzeptiert. Typische Beispiele, die auf Ablehnung

[34] Ergebnis der Fallstudien und Expertengespräche

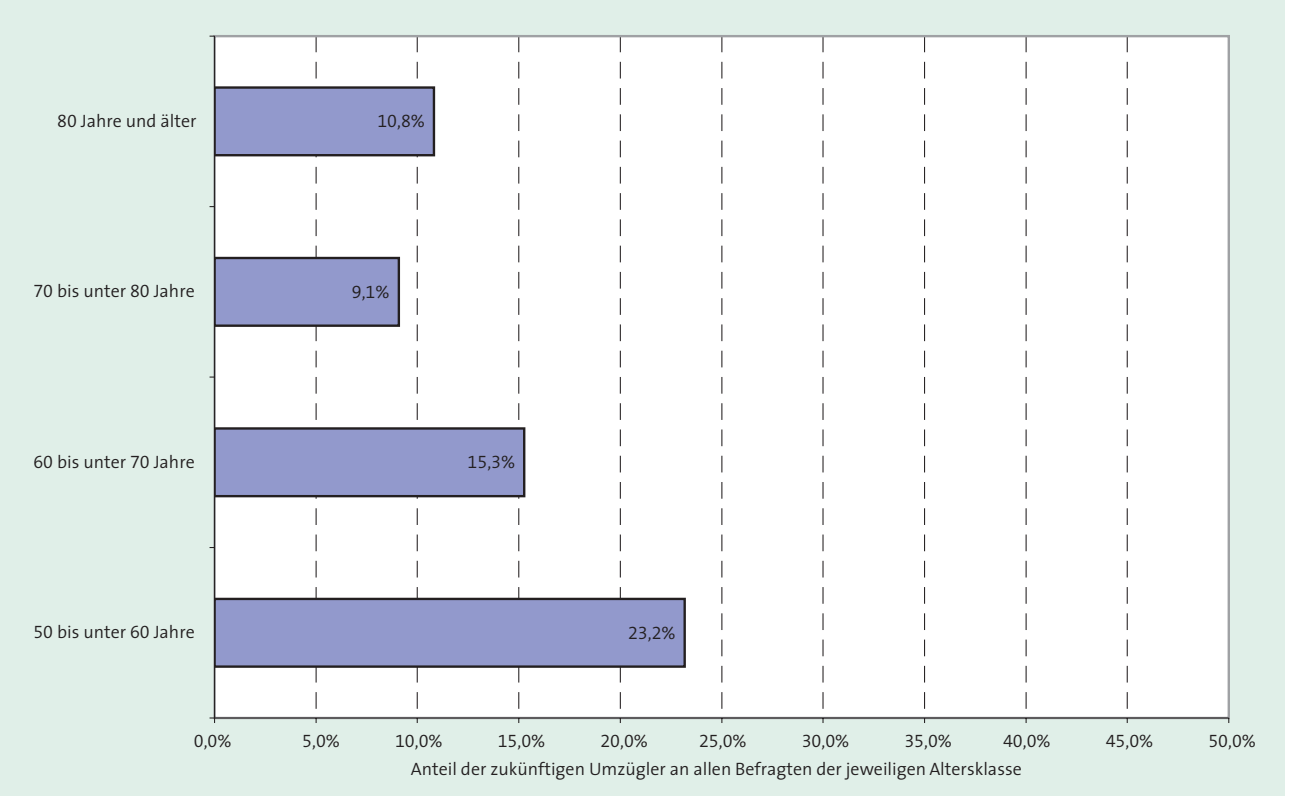
stoßen, sind Wohnangebote mit stundenweiser Besetzung eines Büros.[35] Die meisten der „mittelalten Alten" akzeptieren eine (geringe) Grundpauschale, wobei sie die Dienstleistungen überwiegend dann bezahlen wollen, wenn sie abgerufen werden. Erfolgreich sind vor allem solche Ansätze, die mit Hilfe von Personalsynergieeffekten geringe Grundpauschalen anbieten und trotzdem eine Tag- und Nachpräsenz garantieren.

Neben dem Wunsch nach verlässlicher Unterstützung spielt die Kommunikation mit anderen eine große Rolle. Allerdings werden Wohnanlagen, die das gemeinschaftliche Wohnen nur über Gemeinschaftsräume und Seniorentreffen „zum Kaffeetrinken" organisieren, abgelehnt. Gewünscht sind Konzeptionen, die die Möglichkeit bieten, je nach gemeinsamem Interesse, Kontakte zu verschiedenen Nachbarn aufzunehmen zu können.

Gruppe C: „alte Alte" (80 Jahre und älter)

Bei den „alten Alten" steigt das Risiko pflegebedürftig zu werden überproportional an. Während das Risiko bei den 60 bis 80-Jährigen bei drei von hundert Personen liegt, wird etwa jeder Dritte der über 80-Jährigen zu einem Pflegefall. Dementsprechend nimmt die Planung eines Umzugs bei den „alten Alten" zu (vgl. Abbildung 30). Aber auch die „alten Alten" suchen überwiegend ein eigenständiges Wohnen, allerdings in Kombination mit einer verlässlichen Pflege. Konzeptionen ohne Tag- und Nachtpräsenz von Personal finden keine Akzeptanz.

Abbildung 30: Zukünftige Umzügler in den Generationen 50+ in Deutschland differenziert nach Altersklassen



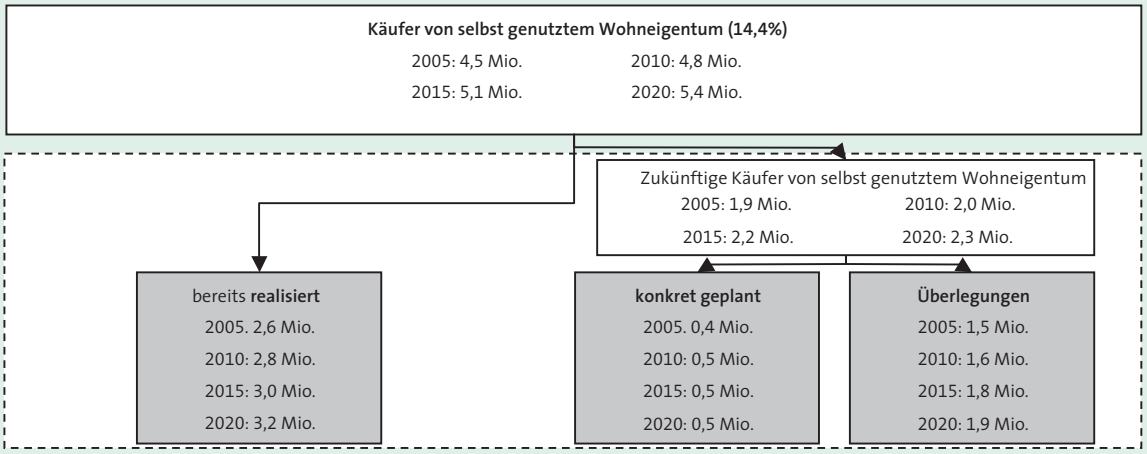
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

[35] Ergebnis der Fallstudien und Expertengespräche

5.7 Finanzierung des Kaufs von selbst genutztem Wohneigentum

Für Umzügler kommt auch nach dem 50. Lebensjahr der Kauf von selbst genutztem Wohneigentum in Betracht. 2,6 Mio. haben nach dem 50. Lebensjahr selbst genutztes Wohneigentum gekauft. Knapp 2 Mio. gehören zu den zukünftigen Käufern von selbst genutztem Wohneigentum, wobei rd. 400.000 derzeit konkret den Kauf planen. Das jährliche Käuferpotenzial liegt bei 200.000 über 50-Jährigen.

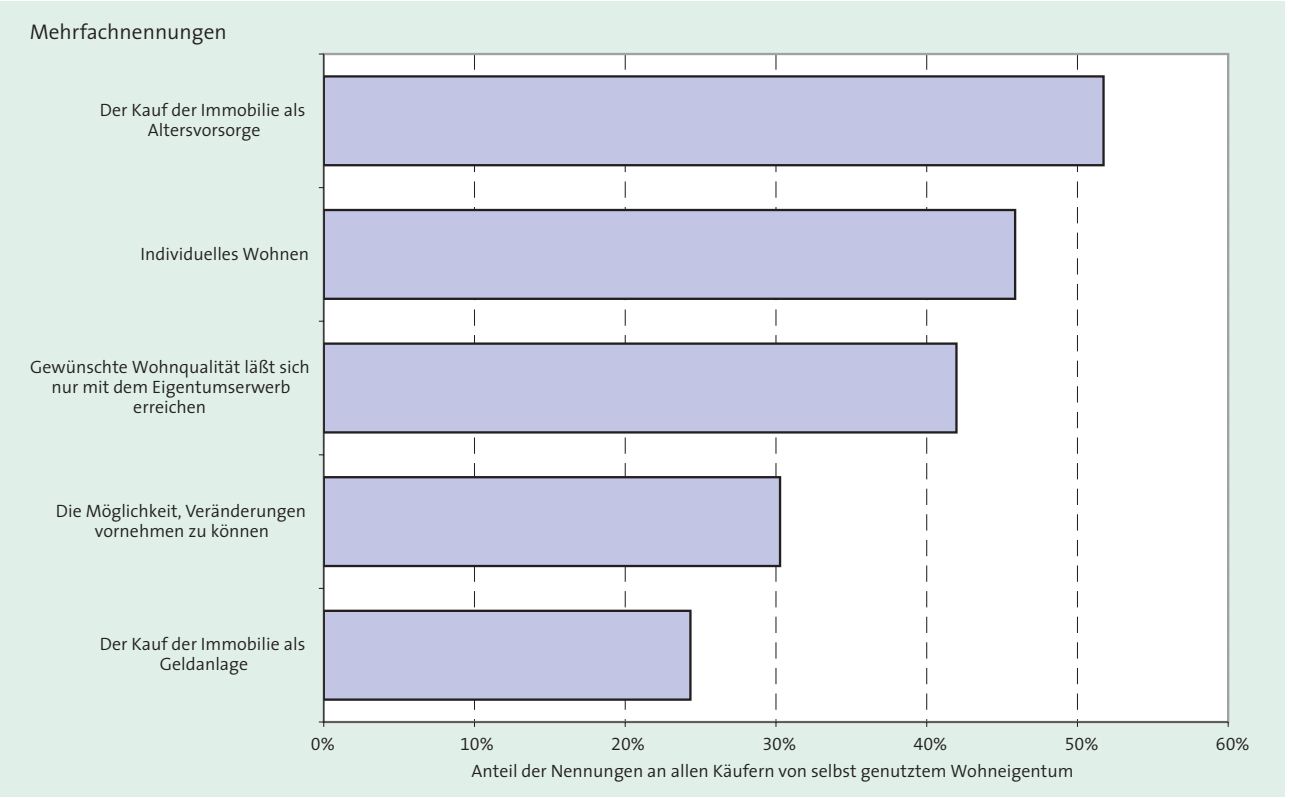
Abbildung 31: Potenziale der Käufer von selbst genutztem Wohneigentum in den Generationen 50+. Wachsendes Potenzial bis 2020



Anmerkung: Steigendes Potenzial aufgrund von Alterung
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren, 10. Koordinierte Bevölkerungsprognose Variante IV

Haushalte, die im Alter noch konkret Kaufpläne haben, trifft man überwiegend unter den Wohneigentümern (vor dem Kauf). Für jeden zweiten Käufer von selbst genutztem Wohneigentum spielt die Altersvorsorge eine Rolle (vgl. Abbildung 32). Individuelle Aspekte und der Wunsch nach einem entsprechenden Spielraum sind für über 40 % relevant. Für jeden Dritten ist der Grund, Veränderung an dem Eigentum vornehmen zu können, von Bedeutung. Bei immerhin jedem Vierten spielt die Immobilie als Geldanlage eine Rolle.

Abbildung 32: Gründe für den Kauf von selbst genutztem Wohneigentum nach dem 50. Lebenjahr



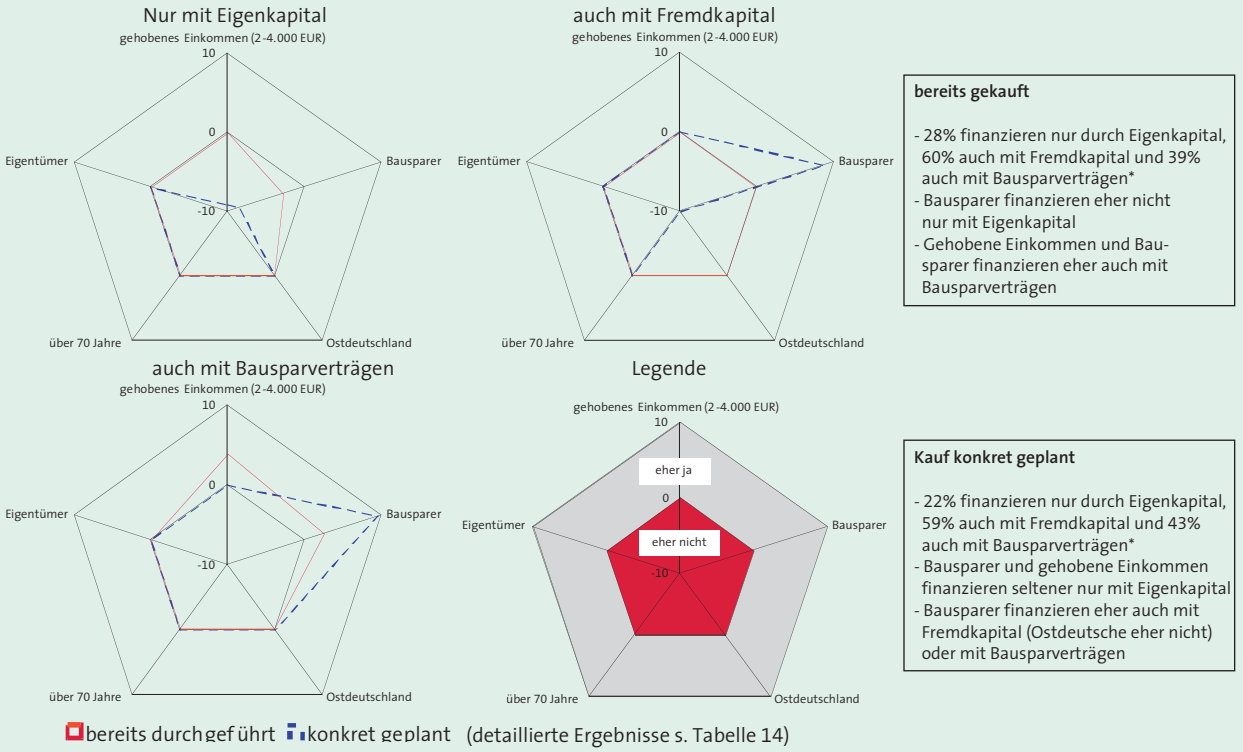
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3.004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

Der Kauf von selbst genutztem Wohneigentum nach dem 50. Lebensjahr wird in etwa 30% der Fälle allein mit Eigenkapital finanziert. 60% aller Fälle werden dagegen mit Fremdkapital (Differenz zu 100 % „keine Angabe"), darunter in knapp 30% der Fälle auch mit Bausparverträgen, finanziert. Obwohl das mittlere Vermögen der potenziellen Käufer „nur" 39.000 Euro beträgt, wird fast jeder dritte Kauf ohne Kredite finanziert. Das heißt, dass der Kauf auch mit Erlösen aus dem Verkauf bislang vermieteter oder selbst genutzter Immobilien erfolgt.

Insgesamt beträgt das jährliche Fremdfinanzierungspotenzial für den Kauf von selbst genutztem Wohneigentum neun Mrd. Euro.[36]

[36] Umzug ins selbst genutzte Wohneigentum sowie Kauf der eigenen Mietwohnung.

Abbildung 33: Finanzierung des Kaufs von selbst genutztem Wohneigentum nach dem 50. Lebensjahr (Regressionsergebnisse)[37]



Der Referenzhaushalt (westdeutscher Mieter, unter 70 Jahre alt, Einpersonenhaushalt mit monatlichem Nettoeinkommen von 1-2.000 EUR in einer Gemeinde mit weniger als 5.000 Einwohnern, mit Hauptschulanschluss, nicht [mehr] erwerbstätig und ohne Bausparvertrag) finanziert mit einer Wahrscheinlichkeit von 34 % nur mit Eigenkapital (44 % auch mit Fremdkapital, 28 % auch mit Bausparvertrag) bzw. plant dies konkret mit einer Wahrscheinlichkeit von 76 % (2 % auch mit Fremdkapital, 0 % auch mit Bausparvertrag); *= Differenz zu 100 % „keine Angabe".
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

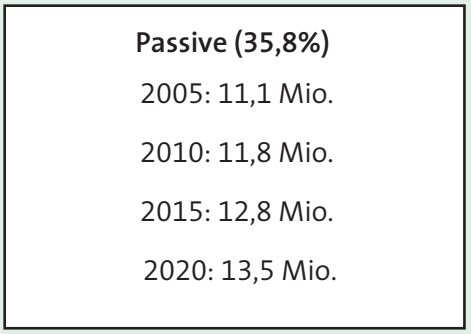
[37] Inkl. Käufer der eigenen Mietwohnung.

6. Passive

6.1 Quantitative Relevanz und Motivation der Passiven

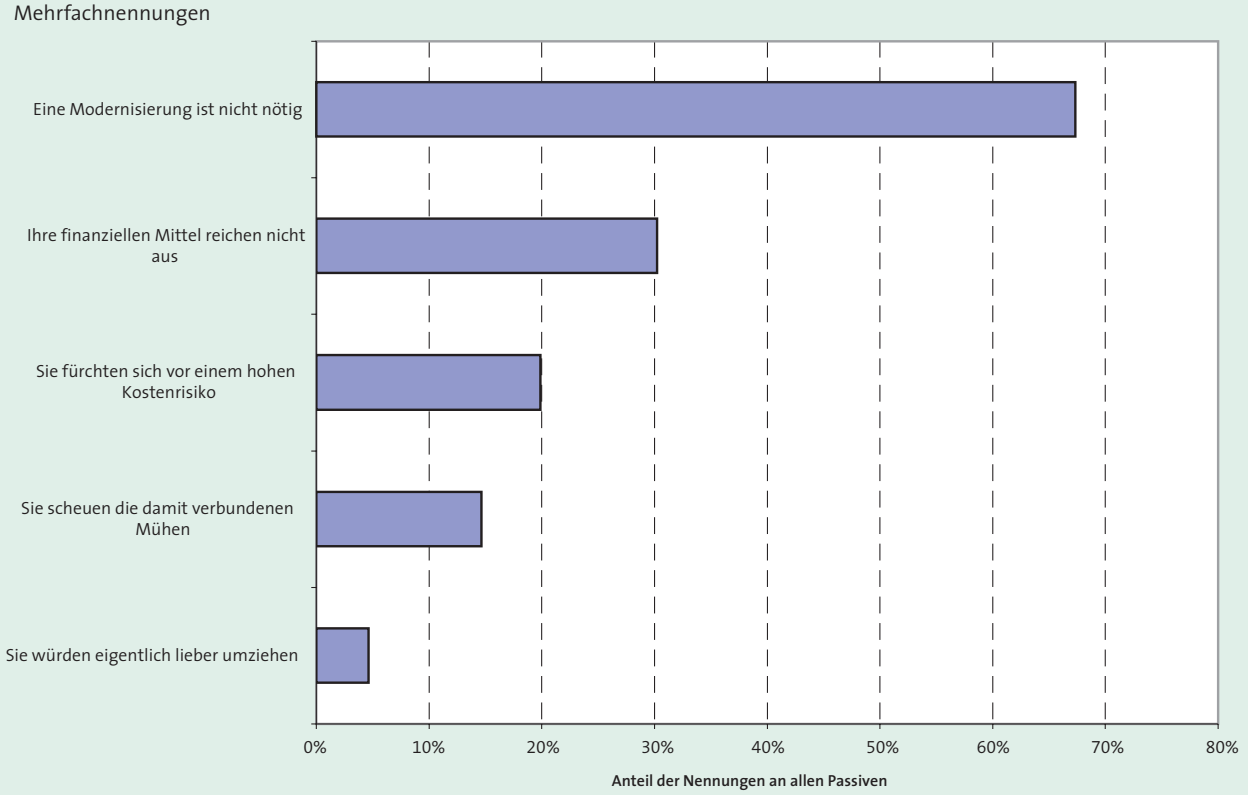
Im Bundesgebiet sind rd. 36% der 50-Jährigen und Älteren Passive, die weder nach dem 50. Lebensjahr umziehen, noch eine größere Modernisierung durchführen (vgl. Abbildung 34). Knapp 70% der Passiven halten einen Umzug (vgl. Abbildung 36) bzw. eine Modernisierung (vgl. Abbildung 35) für nicht nötig. Unter den Passiven sind Haushalte, die über sehr große Wohnungen bzw. Häuser verfügen, in denen auch die Kinder wohnen können, überrepräsentativ vertreten.[38] Bei 30% der Passiven reichen die finanziellen Mittel nicht aus, um größere Modernisierungsmaßnahmen durchzuführen. Andere, vor allem die Älteren, fürchten sich vor den mit einer Modernisierung bzw. einem Umzug verbundenen Belastungen (alles lassen wie gewohnt).

Abbildung 34: Potenziale der Passiven in den Generationen 50+ in Deutschland. Wachsendes Potenzial bis 2020



Anmerkung: Steigendes Potenzial aufgrund von Alterung
Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren, 10. Koordinierte Bevölkerungsprognose Variante IV

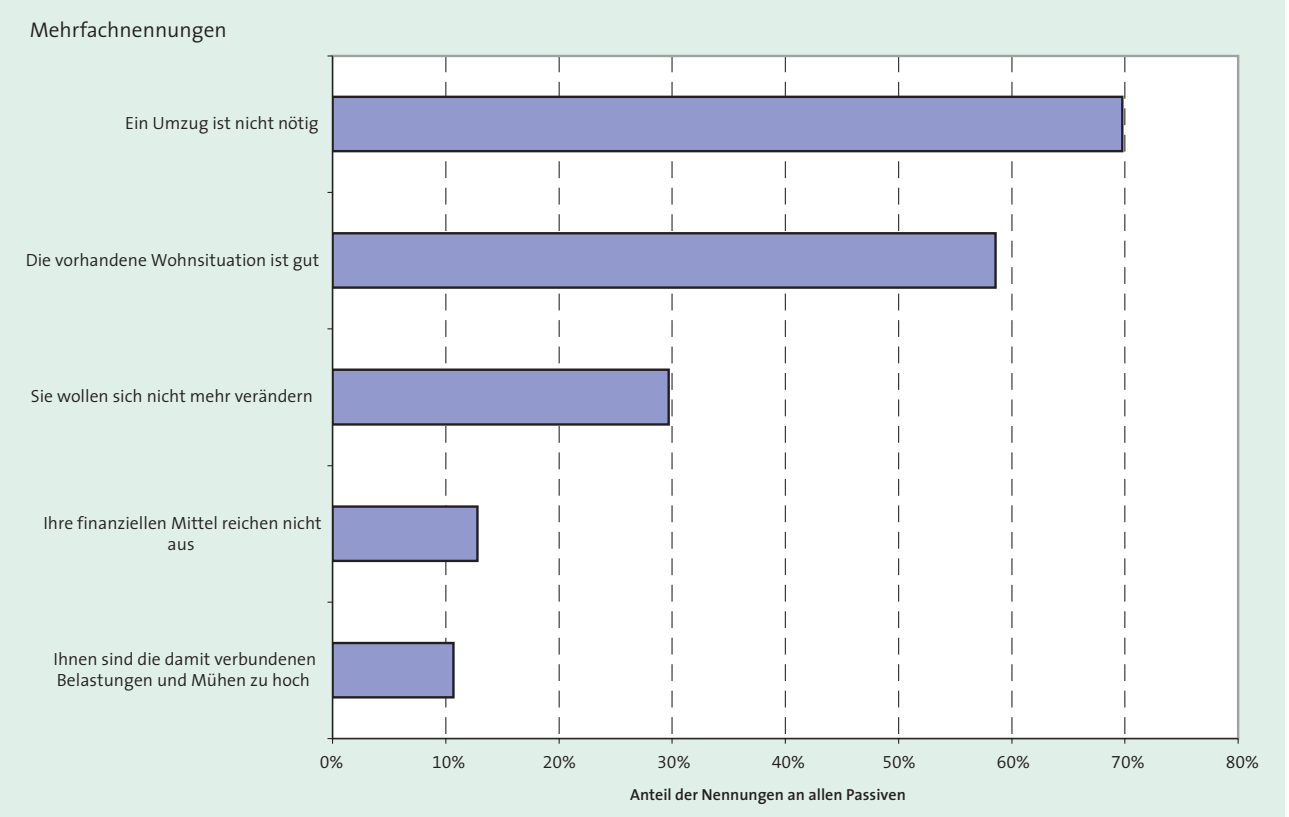
Abbildung 35: Gründe der Passiven in Deutschland gegen eine Bestandsoptimierung



Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3.004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

[38] Ergebnisse der Fallstudien

Abbildung 36: Gründe der Passiven in Deutschland gegen einen Umzug

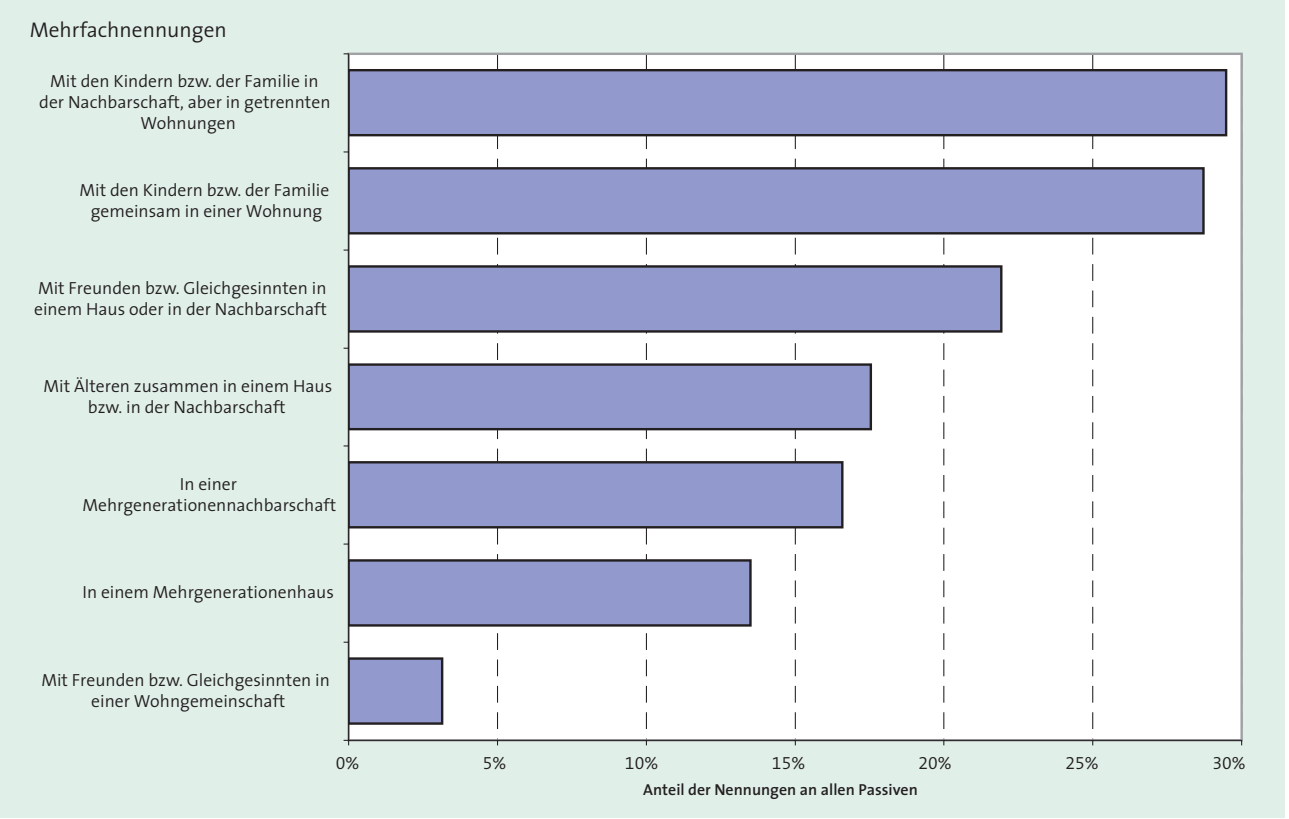


Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3.004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

6.2 Bevorzugte Lebensformen der Passiven

Die Passiven bevorzugen das Wohnen im Familienverbund, wobei knapp 30% von ihnen mit der Familie eine Wohnung bzw. ein Haus teilen möchten (vgl. Abbildung 37). Etwa gleichgroß ist die Gruppe der Passiven, die den Familienverbund bei gleichzeitiger Selbstständigkeit (getrennte Wohnungen) bevorzugt. Immerhin knapp 15% bis gut 20% der Passiven wünschen gemeinschaftliche Lebensformen mit anderen, die nicht zur Familie gehören, unter Beibehaltung der Selbstständigkeit (eigene Wohnung). Die Betreffenden haben entweder nicht die finanziellen Mittel oder die Managementkompetenzen, um selbst entsprechende Veränderungen durchführen zu können. Nur etwa 3% möchten mit anderen in einer Wohngemeinschaft leben.

Abbildung 37: Bevorzuge Lebensformen der Passiven in Deutschland



Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3.004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

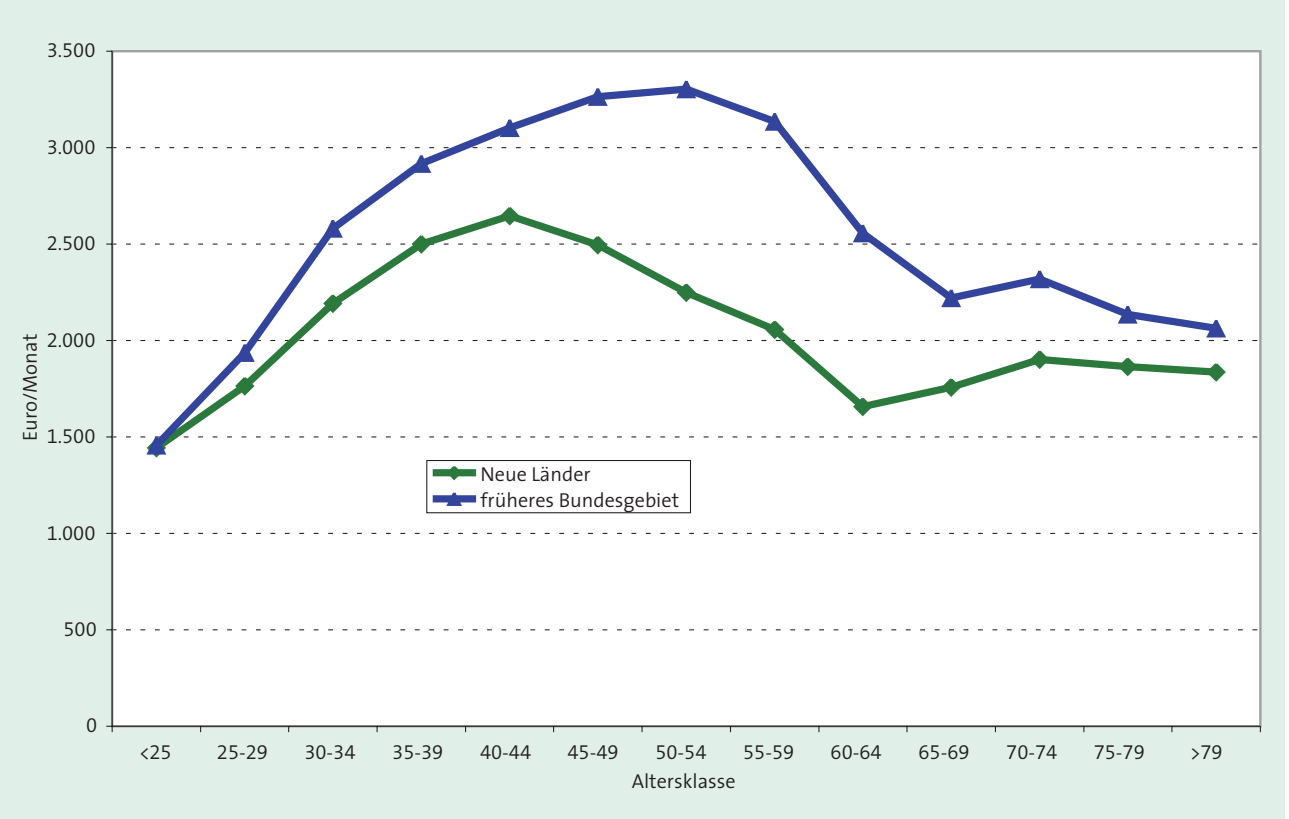
VI. Finanzielle Ressourcen der Generationen 50+ in Deutschland

1. Einkommenssituation

Das Nettoeinkommen der deutschen Haushalte steigt bis etwa zum 50. Lebensjahr an. Ab dieser Altersgrenze sind immer mehr Menschen im Ruhestand, so dass das Haushaltseinkommen im Mittel sinkt. Hinzu kommen Einbußen durch Tod eines Lebenspartners.[39] Die Einkommensunterschiede bei den 50-Jährigen und Älteren variieren stark. Haushalten im früheren Bundesgebiet (Westdeutschland) stehen überdurchschnittliche Einkommen zur Verfügung. Hier ist die Spanne zwischen den unterschiedlichen Altersklassen innerhalb der Generationen 50+ besonders groß.

In den neuen Ländern (Ostdeutschland) liegen die Haushaltsnettoeinkommen unter dem Durchschnitt. Insbesondere die 60- bis 69-Jährigen („junge Alte“) im Osten Deutschlands verfügen über niedrige Einkommen. Deren wirtschaftliche Situation ist geprägt von Langzeitarbeitslosigkeit in den Jahren nach der Wiedervereinigung. In der Folge fallen auch deren Rentenansprüche niedrig aus. Ältere Rentnerhaushalte in den neuen Ländern sind vergleichsweise besser gestellt: Wer in den ersten Nachwendejahren oder früher in den Ruhestand gewechselt hat, der musste keine Arbeitslosigkeit hinnehmen. Gleichzeitig profitieren insbesondere Frauen von überdurchschnittlichen Rentenansprüchen, denn im Unterschied zum früheren Bundesgebiet waren Frauen zu Zeiten der DDR trotz Kinder- und Familienarbeit meist durchgehend erwerbstätig.

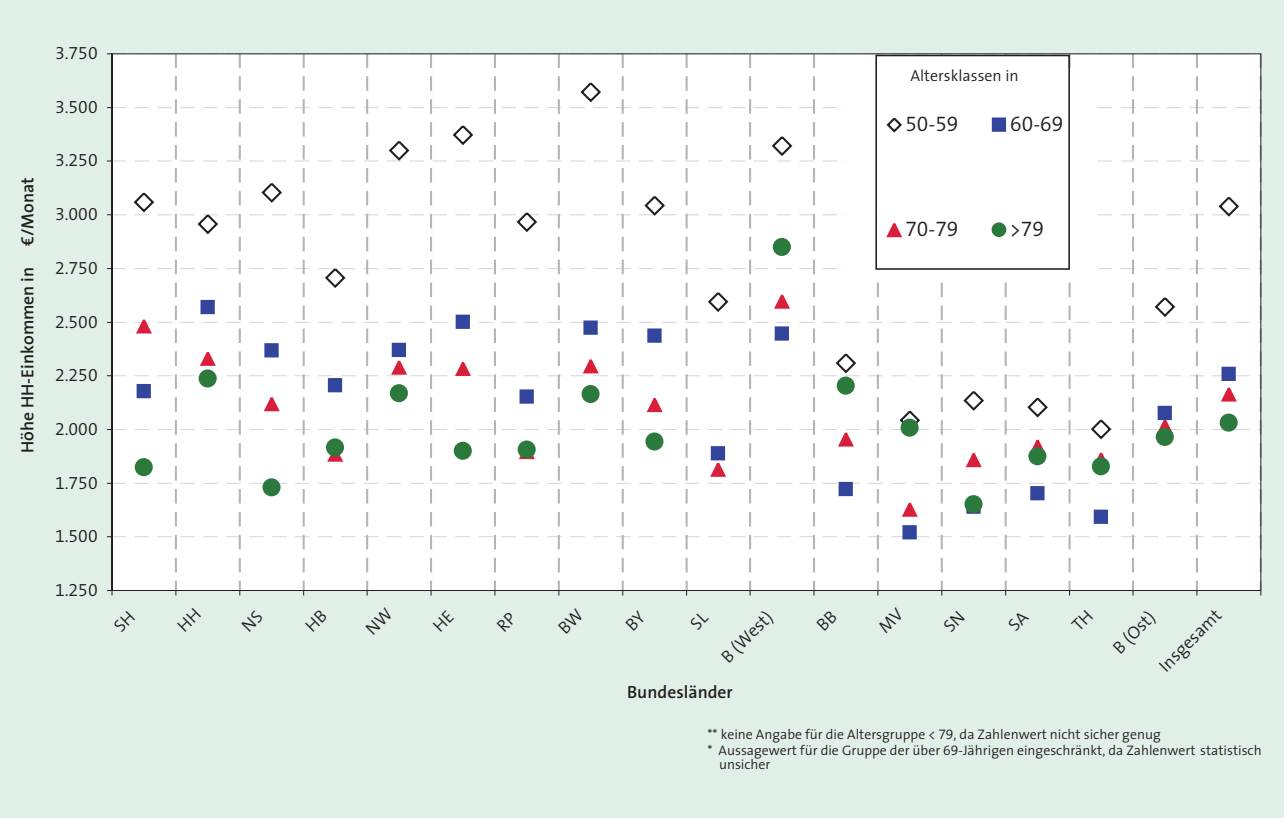
Abbildung 38: Haushaltsnettoeinkommen in Deutschland



Quelle: Eigene Berechnungen aus EVS 2003

[39] Witwenrente anstelle von (höheren) Renten aus eigenen Ansprüchen

Abbildung 39: Haushaltsnettoeinkommen in Deutschland, Differenziert nach Alter und Bundesland



Quelle: Eigene Berechnungen aus EVS 2003

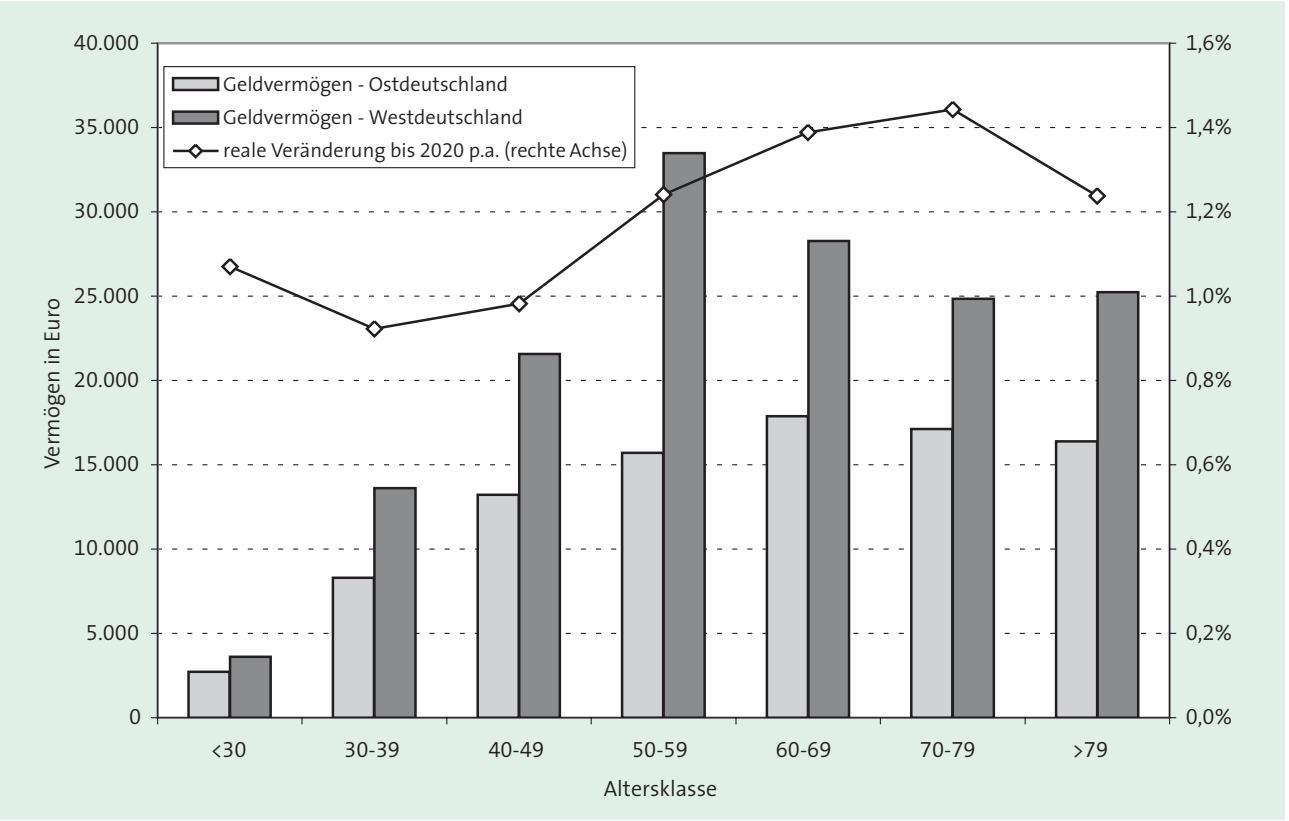
2. Aktuelle Vermögenssituation und Erbschaften

2.1 Geld- und Immobilienvermögen

Für die Finanzierung von Wohn- und Dienstleistungen (bis hin zur Pflege) im Alter ist neben dem Einkommen das bestehende Vermögen eines Haushalts entscheidend. Im Bedarfsfall bietet es die Möglichkeit, finanzielle Mittel zu mobilisieren (z. B. Auflösung von Wertpapieren, Aktienverkäufe). Insgesamt verfügen die Haushalte mit über 50-jährigem Vorstand über deutlich höhere Geldvermögen als die jüngeren Haushalte.

Das Geldvermögen differiert im Verlauf der Altersgruppen ähnlich wie das Haushaltsnettoeinkommen. Die niedrigeren Vermögensbestände der älteren Haushalte resultieren jedoch nicht aus Vermögensauflösungen – im Gegenteil bleibt die Sparquote in Deutschland bis ins hohe Alter deutlich positiv. Die Geldvermögen fallen also nicht mit zunehmendem Alter der Haushalte, sondern es handelt sich um einen Kohorteneffekt: Ältere Geburtsjahrgänge hatten aufgrund ungünstigerer ökonomischer Rahmenbedingungen schon immer weniger Vermögen angesammelt als später Geborene. In den nächsten Jahren werden sich die Altersunterschiede in der Vermögensausstattung weiter verfestigen. Demnach sind für die unter 50-Jährigen nur jährliche Zuwächse von etwa 1 % zu erwarten, während die Geldvermögen der älteren Haushalte mit 1,2 % bis fast 1,5 % und mehr im Jahr anwachsen werden. Die höchsten Zuwächse werden für die Altersklasse der 70 bis 79-Jährigen prognostiziert.

Abbildung 40: Nettogeldvermögen Generationen 50+ im Vergleich mit Jüngeren



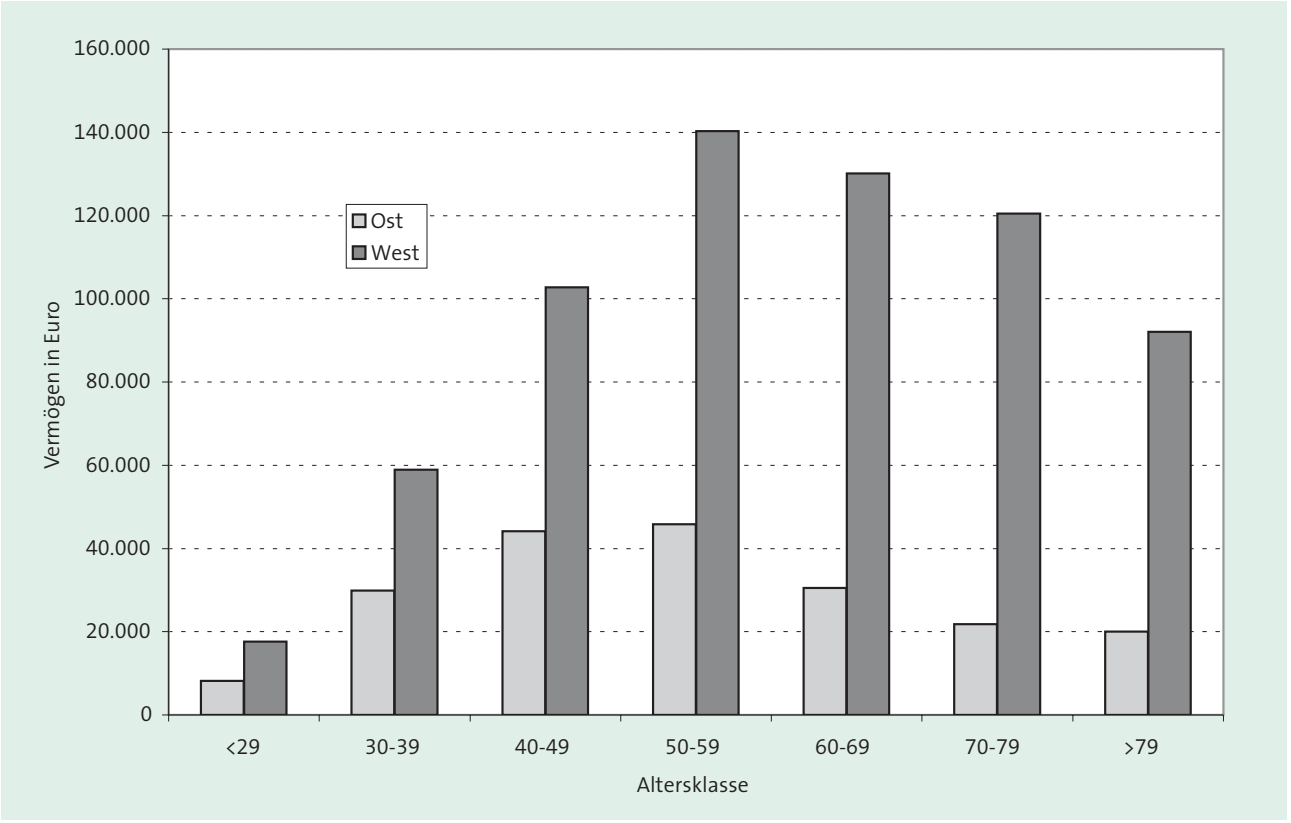
Anmerkung: Nettogeldvermögen = sämtliches Geldvermögen inklusive z.B. Wertpapiere, Aktien, Sparguthaben; abzüglich Konsumentenkredite, Mediane.
Quelle: EVS 2003 und eigene Prognosen

Zusätzlich zum Geldvermögen ist im Bundesdurchschnitt fast drei Viertel des Gesamtvermögens eines Haushalts in Immobilien gebunden. Bei Bedarf können ältere Haushalte ihre Immobilie verkaufen oder verrenten[40] und so altengerechte Modernisierungsmaßnahmen oder Umzug in einen Wohnanlage mit Dienstleistungen bzw. ambulante Dienstleistungen bis hin zur Pflege im Alter finanzieren.

Die niedrigeren Immobilienwerte der älteren Haushalte resultieren nicht vorwiegend aus Verkäufen – im Gegenteil bleibt ein Wohneigentümer dieser Altersgruppe meist bis ans Lebensende in seinen eigenen Wänden wohnen. Vielmehr handelt es sich hier um einen Kohorteneffekt: Ältere Geburtsjahrgänge hatten aufgrund ungünstigerer ökonomischer Rahmenbedingungen schon immer seltener Wohneigentum als später Geborene. Außerdem besitzen die älteren Haushalte z.T. auch Immobilien mit geringeren Verkehrswerten als die Jüngeren.

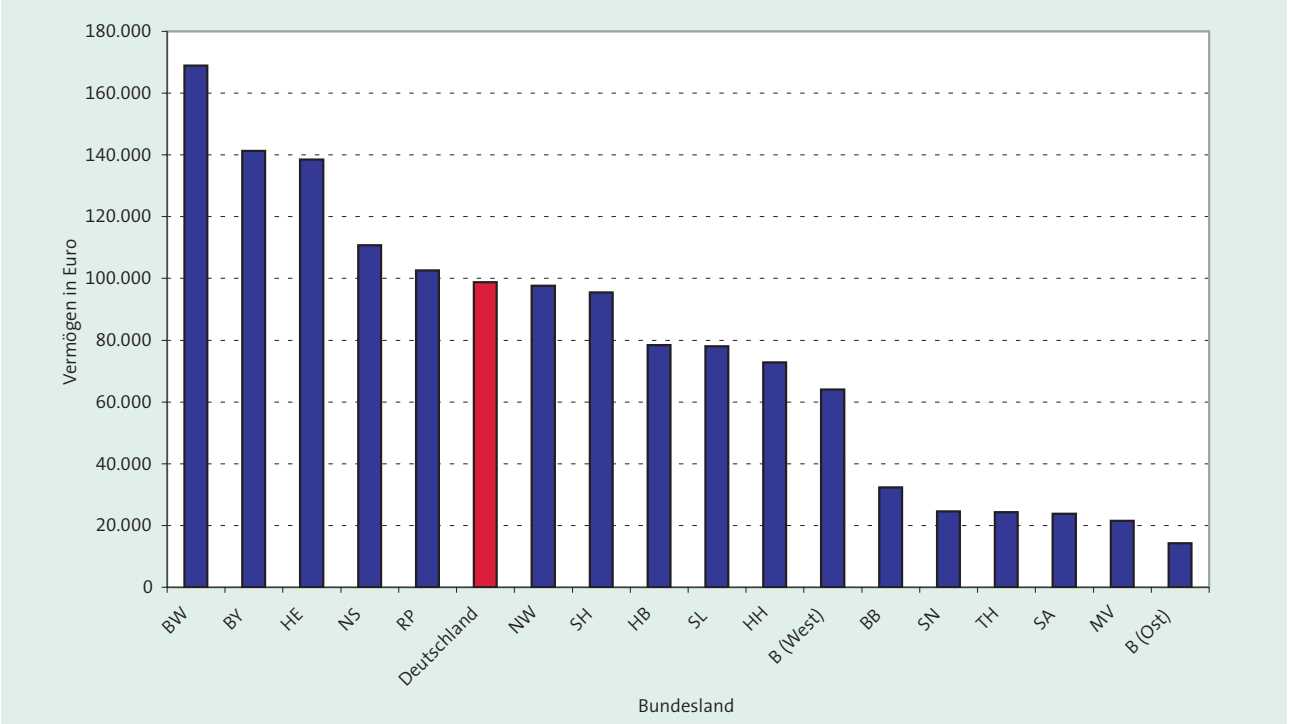
[40] Dies kann entweder durch Überschreibung der Immobilie an ein Finanzinstitut gegen Zahlung einer lebenslangen Rente erfolgen oder durch Eintragung einer Grundschuld, verbunden mit der Einrichtung eines Kreditrahmens zur freien Verfügung (z. B. für größere Anschaffungen, im Pflegefall oder seniorengerechte Umbaumaßnahmen). Zwar findet diese Form der Verrentung von Wohneigentum heutzutage noch kaum Verbreitung. Dies ist aber vorwiegend dem Umstand geschuldet, dass heutige Rentner auf die Liquidierung dieser Reserven noch nicht angewiesen sind. Hier sind infolge der Kürzungen des umlagefinanzierten Rentenniveaus gewaltige Verhaltensänderungen zu erwarten. Eine Ablehnung von Leibrenten wegen Vererbungsmotiven wird bei zunehmender Kinderlosigkeit und steigender Lebenserwartung ebenfalls an Bedeutung verlieren: eine steigende Lebenserwartung impliziert, dass potentielle Erben (Kinder) zum Vererbungszeitpunkt bereits über Wohneigentum verfügen.

Abbildung 41: Nettoimmobilienvermögen der älteren Haushalte im Vergleich mit Jüngeren



Anmerkung: Nettoimmobilienvermögen = Verkehrswert der Immobilie(n) abzüglich ausstehender Baukredite; Mittelwerte
Quelle: EVS 2003

Abbildung 42: Nettoimmobilienvermögen in Haushalten mit einem Haushaltsvorstand im Alter von 65 Jahren und älter

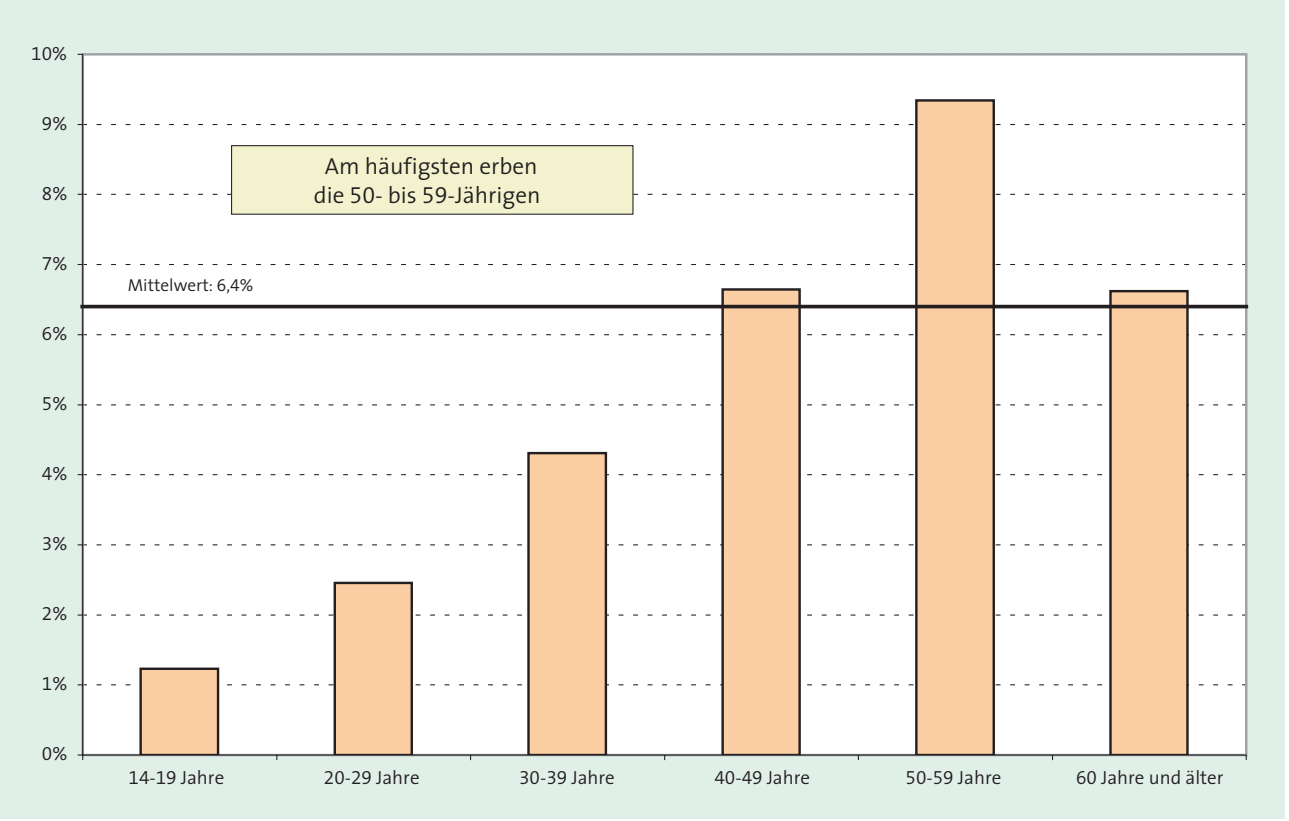


Anmerkung: Nettoimmobilienvermögen = Verkehrswert der Immobilie(n) abzüglich ausstehender Baukredite, Mittelwerte
Quelle: EVS 2003

2.2 Erbschaftsvolumen

Der steigende Wohlstand in den Generationen 50+ macht sich seit Jahren auch in der so genannten „Erbschaftswelle“ bemerkbar. Mit Abstand am häufigsten erben die 50- bis 59-Jährigen, gefolgt von den 60-Jährigen und Älteren. Ungewiss bleibt, wie viele Erben ihr Erbe unmittelbar an die Kindeskinder der Erblasser weiterreichen. Es gibt Anzeichen dafür, dass solche Verhaltensweisen zugenommen haben.[41]

Abbildung 43: Anteil der Personen mit bedeutenden Erbschaften in den letzten zehn Jahren



Anmerkung: (>25.000 Euro oder Immobilien))
Quelle: Repräsentativbefragung 2001

Das Erbschaftsvolumen in Deutschland beläuft sich in den kommenden zehn Jahren auf rd. 236 Milliarden Euro jährlich – etwa 90 % davon in Immobilienvermögen (110 Milliarden Euro) und liquidem Geldvermögen (104 Milliarden Euro) sowie Gebrauchsvermögen wie Autos, Elektrogeräte oder Schmuck im Wert von rd. 22 Milliarden Euro. Rechnet man die Supererben und Erbschaften unter Ehegatten heraus, sind es immerhin noch 125 Mrd. Euro, die die Haushalte in Deutschland Jahr für Jahr vererben. Gut die Hälfte dieser Erbschaften, rd. 64 Mrd. Euro jährlich, kommt über 50-jährigen Haushalte zugute. Das sind etwa 145 Tsd. Euro pro Erbfall bzw. gut 77 Tsd. Euro pro über 50-jährigen Erben.

[41] Vgl. empirica-Studie Braun et al. (2002), „Erben in Deutschland - Volumen, Psychologie und gesamtwirtschaftliche Auswirkungen“, hrsg. vom Deutschen Institut für Altersvorsorge, Köln.

Tabelle 5: Geschätztes Erbschaftsvolumen im Zeitraum 2006 bis 2015

		Erbschaftsvolumen insgesamt				*darunter:*
		Nettogeld-vermögen	Verkehrswert Immobilien	Gebrauchs-Vermögen	**Summe**	zugunsten >50-jähriger Erben
Erbschaftsvolumen in den Jahren 2006 bis 2015*	Mrd. €	**1.042**	**1.100**	**220**	**2.361**	1.207
darunter:						
Volumen ohne die 2% einkommensreichsten Haushalte	Mrd. €	647	939	188	**1.773**	907
darunter:						
generationenübergreifende Erbschaften	Mrd. €	455	661	132	**1.249**	639
...pro Erbfall	€	58.591	85.145	17.029	**160.766**	145.493
...pro Erbe	€	**31.165**	**45.290**	**9.058**	**85.514**	**77.390**
nachrichtl.: Anzahl Erben	Tsd.				**14.604**	8.252

Anmerkung: Erbschaften unter Ehepaaren gehören nicht zu den generationenübergreifenden Erbschaften; alle Angaben in Preisen und Werten des Jahres 2005
Quelle: Aktualisierung der empirica-Studie „Erben in Deutschland“

Weitere Steigerungen des Erbschaftsvolumens nach dem Jahr 2015 erscheint aus mehreren Gründen nicht realistisch: Infolge der steigenden Lebenserwartung ist davon auszugehen, dass potenzielle Erblasser trotz des Wunsches, einen Teil des Vermögens zu hinterlassen, noch substantielle Anteile davon, z. B. für Reisen, später auch für Pflege und zur Aufbesserung der Rente verbrauchen. Ferner übertragen viele Erblasser ihren Nachkommen schon zu Lebzeiten größere Summen, was ebenfalls den Umfang der Erbschaft schmälert.

2.3 Verteilung der Erbschaften in Ost- und Westdeutschland

Bei fast der Hälfte (45%) aller Todesfälle im früheren Bundesgebiet werden voraussichtlich nur Geldvermögen von höchstens 25 Tsd. Euro übertragen; in vier von zehn Erbfällen erreicht das vererbte Geldvermögen 25 bis 150 Tsd. Euro, aber in jedem achten Fall mehr als 150 T€. Im Osten enthält dagegen fast jede zweite Erbschaft weniger als 25 Tsd. Euro und nur drei von hundert Erbschaften mehr als 150 Tsd. Euro an Geldvermögen. In Ost wie West gibt es meist mehrere Erben, weswegen diese Beträge im Mittel auf etwa 1,9 Erben aufgeteilt werden müssen.

Immobilien sind zwar in gut jedem vierten westdeutschen und jedem dritten ostdeutschen Haushalt vorhanden, werden voraussichtlich aber in diesem Jahrzehnt nur in knapp vier von zehn west- und einem von vier ostdeutschen generationenübergreifenden Erbfällen übertragen. Denn die Erblasser der nahen Zukunft leben größtenteils noch in einer Mietwohnung, so dass Immobilienvermögen noch recht selten vorhanden ist. Bei den meisten generationenübergreifenden Erbfällen mit Immobilienvermögen werden im Westen Werte von 150 bis 300 Tsd. Euro erreicht, im Osten aber weniger als 150 Tsd. Euro. Nur jeder zwölfte westdeutsche Erblasser und jeder hundertste ostdeutsche wird in diesem Jahrzehnt Immobilien im Wert von mehr als 300 Tsd. Euro hinterlassen.

Tabelle 6: Verteilung der zwischen 2006 und 2015 generationenübergreifend vererbten Vermögen (alle Altersklassen)

Geldvermögen (abzgl. ausstehende Konsumenten-/Baukredite)

früheres Bundesgebiet			neue Bundesländer		
Volumen	Tsd. Erbfälle	Anteil Erbfälle	Volumen	Tsd. Erbfälle	Anteil Erbfälle
0 €	1.121	18%	0 €	186	12%
0-25 Tsd. €	1.675	27%	0-25 Tsd. €	576	38%
25-150 Tsd. €	2.656	42%	25-150 Tsd. €	687	46%
>150 Tsd. €	815	13%	>150 Tsd. €	52	3%
Summe	6.267	100%	Summe	1.501	100%

Immobilien (Verkehrswert)

früheres Bundesgebiet			neue Bundesländer		
Volumen	Tsd. Erbfälle	Anteil Erbfälle	Volumen	Tsd. Erbfälle	Anteil Erbfälle
0 €	3.864	62%	0 €	1.146	76%
0-150 Tsd. €	899	14%	0-150 Tsd. €	276	18%
150-300 Tsd. €	994	16%	150-300 Tsd. €	62	5%
>300 Tsd. €	510	8%	>300 Tsd. €	12	1%
Summe	6.267	100%	Summe	1.501	100%

Anmerkung: alle Angaben in Preisen und Werten des Jahres 2005
Quelle: Aktualisierung der empirica-Studie „Erben in Deutschland“

2.4 Verwendung der Erbschaften

Grob geschätzt ist davon auszugehen, dass rd. zwei Drittel (64 %) der innerhalb der nächsten zehn Jahre vererbten Geldvermögen und Immobilien von den Erben nicht sofort verplant, sondern zunächst gespart werden. Dies entspricht einem Volumen von 720 Milliarden Euro. 396 Milliarden Euro stehen hingegen unmittelbar zur Disposition.

Tatsächlich sind die Konsumquoten aus verschiedenen Komponenten der geerbten Vermögen sehr unterschiedlich: So werden geerbte Immobilien nur in etwa einem von vier Fällen (26 %) veräußert. Dadurch dürften sich allein die unmittelbar erbschaftsbedingten Immobilientransaktionen der nächsten zehn Jahre auf 173 Milliarden Euro summieren. Aus Gelderbschaften wird dagegen rd. jeder zweite Euro (49 %) unmittelbar verplant. Dies entspricht einem Volumen von 223 Milliarden Euro bis zum Jahr 2015. Davon dürfte mit 122 Milliarden Euro mehr als die Hälfte für Immobilieninvestitionen ausgegeben werden. Die restlichen 101 Milliarden Euro werden Schätzungen zufolge zur Schuldentilgung und für größere Anschaffungen wie Autos und Möbel ausgegeben.

Unabhängig davon, ob eine geerbte Immobilie verkauft oder noch in der Familie gehalten wird, löst der Erbfall Modernisierungen aus. Denn in den seltensten Fällen entsprechen diese Immobilien sowohl energetisch als auch von der Grundrissgestaltung her modernen Anforderungen. Man kann davon ausgehen, dass die Immobilienerbschaften Investitionen in der Wohnungswirtschaft auslösen.

Tabelle 7: Geschätzte Ausgabenneigung und Ausgabenvolumina aus dem geerbten Vermögen der Jahre 2006 bis 2015

	Ausgabe-neigung	Erbschaftsvolumen insgesamt 2006-15	jährlich	*darunter:* zugunsten >50-jähriger Erben jährlich
A) Insgesamt	geschätzt in %	Mrd. €	Mio. €	Mio. €
zunächst behalten / sparen	64%	720	72.011	36.823
verkaufen / sofort verplanen	36%	396	39.645	20.273
Summe	**100%**	**1.117**	**111.656**	**57.096**
B) Immobilienerbschaft*				
zunächst behalten**	74%	488	48.813	24.961
verkaufen	26%	173	17.329	8.861
Summe	**100%**	**661**	**66.142**	**33.822**
C) Gelderbschaft				
zunächst sparen	51%	232	23.199	11.863
sofort verplanen	49%	223	22.316	11.411
darunter:				
Schuldentilgung oder konsumieren***	22%	101	10.118	5.174
Immobilieninvestition****	27%	122	12.198	6.237
Summe	**100%**	**455**	**45.514**	**23.274**

*nur Wohnungen
**selber einziehen oder vermieten
***größere Anschaffungen (Auto, Möbel) oder Urlaubsreisen
****Kauf oder Renovierung

Anmerkung: Nur generationenübergreifende Übertragungen an die Erbengeneration in diesem Jahrzehnt (ohne Gebrauchsvermögen).
Quelle: Aktualisierung der empirica-Studie „Erben in Deutschland“

VII. Wohnangebote für die Generationen 50+

1. Überblick

Die Generationen 50+ wohnen überwiegend in privaten Haushalten. Auch von den Pflegebedürftigen leben nur 30 % in Heimen. Bei diesen Heimen handelt es sich überwiegend um stationäre Pflegeeinrichtungen. Mit Ausnahme von Heimen werden keine Wohnangebote, die sich an die Zielgruppe 50+ richten, mit Hilfe amtlicher Statistiken erfasst. Laut empirica-Recherchen[42] und aktuellen Expertengesprächen ergibt sich im Hinblick auf die 65-Jährigen und Älteren folgende Situation:[43]

- Etwa 95 % wohnen in privaten Haushalten.
- 1,5 bis 2 % leben in privaten Haushalten in Kombination mit Dienstleistungen (Service-Wohnen/Betreutes-Wohnen).
- Es gibt z. Z. etwa 500 bis 600 Wohngemeinschaften (v.a. für Demenzerkrankte), in denen jeweils zwischen sechs und zwölf Bewohner leben.[44]
- Rd. 5 % leben in institutionellen Einrichtungen der Altenhilfe (überwiegend stationäre Altenpflegeheime, z.T. Senioreneinrichtungen mit Heimverträgen, bei denen die Pflege ambulant erbracht wird).

Haus- und Nachbarschaftsgemeinschaften, bei denen Ältere in eigenständigen Wohnungen leben und gleichzeitig mit anderen gemeinschaftlich gegenseitige Hilfe organisieren, sind vereinzelt in Planung bzw. in der konkreten Umsetzung. Quantitativ sind diese neuen Wohnformen noch nicht relevant.

2. Entwicklung bei den institutionellen Angeboten

Vor Einführung der Pflegeversicherung gab es vor allem klassische Altenheime. Wohnangebote in Kombination mit Dienstleistungen (Betreutes Wohnen/Service-Wohnen) sind in einer relevanten Größenordnung erst mit Einführung der Pflegeversicherung entstanden. Hintergrund ist die Tatsache, dass mit Einführung der Pflegeversicherung zwischen stationärer und ambulanter Pflege unterschieden wird und damit professionelle Einrichtungen für Senioren ambulante Pflege in Form von Sachleistungen abrechnen können (von der Pflegeversicherung ist eine eindeutige Priorität für die ambulante Pflege vor der stationären Pflege gewünscht). Der Bewohner selbst kann nicht entscheiden, ob er z. B. ambulante oder stationäre Pflege abrechnet (diese Entscheidung trifft der medizinische Dienst).[45] Wenn der Bewohner, der für ambulante Pflege eingestuft ist, nicht auf familiäre Hilfe oder entsprechende Nachbarschaftsstrukturen zurückgreifen kann, so ist er auf professionelle Wohnangebote angewiesen, die Dienstleistungen inklusive ambulante Pflege anbieten.

In der ersten Generation der Angebote im Betreuten Wohnen/Service-Wohnen gab es etliche „Mogelpakete". Viele Anbieter haben vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung einen Wachstumsmarkt für Seniorenimmobilien gesehen, ihre Konzeptionen aber im Hinblick auf die Sicherheit für den Fall der Pflegebedürftigkeit wenig durchdacht. So wurden viele Wohnprojekte mit Wohnungen, die selbst normale Wohnqualitäten nicht erfüllen, entwickelt und es wurden Anbieter gesucht, die z. B. Dienstleistungen für den Fall der Pflegebedürftigkeit organisieren. Um die Kosten zu Beginn gering zu halten, wurde dies in der Regel mittels integrierter Büros organisiert und über die

[42] empirica-datenbank, die Wohnangebote für Ältere in Kombination mit Dienstleistungen erfasst.
[43] Übliche Alterstufe im Hinblick auf die Berechung des Versorgungsgrades im Hinblick auf institutionelle Einrichtungen der Altenhilfe.
[44] Zum Teil gibt es Hausgemeinschaften bzw. Wohngruppen für Demenzerkrankte, die in Altenpflegeheime integriert sind.
[45] Für viele Pflegebedürftige wird erst im Fall von Schwerstpflege entschieden, dass stationäre Pflege die angebrachte Form ist.

Büros wurde im Bedarfsfall ein externer Pflegedienst organisiert. Für den Bewohner ist damit die Sicherheit nicht wesentlich höher als wenn er in seiner „normalen" Wohnung wohnen bleibt und im Pflegebedarfsfall einen ambulanten Dienst engagiert.

Die Projektentwicklung im Betreuten Wohnen/Service-Wohnen hat in der Regel mehrere Jahre gedauert, so dass die Marktfähigkeit defizitärer Konzeptionen erst mit der Realisierung der Projekte sichtbar wurde. Dass betrifft zusätzlich auch zu hohe Mieten bei solchen Wohnangeboten, bei denen nur externe Dienstleistungen über Büros organisiert werden (zum Teil wurden in der Kalkulation Nettokaltmieten von 20 bis 30 € eingeplant). Einige der Projekte sind in der Folge in Konkurs gegangen. Der Markt hat sich somit entsprechend bereinigt. In der Zwischenzeit gibt es viele Projekte im Betreuten Wohnen/Service-Wohnen, die den Aspekt der Sicherheit in der Konzeption auch für den Fall der Pflegebedürftigkeit ausreichend berücksichtigen.

3. Wohnangebote im Bestand in Kombination mit Hilfeleistungen

Aktuell werden bei Bestandswohnungen zunehmend Um- und Anbauten durchgeführt, so dass altengerechte Wohnungen (z.B. Schwellenfreiheit) entstehen, die Selbstständigkeit und Sicherheit bis ins hohe Alter garantieren. Durch solche Maßnahmen können, wie überwiegend von der Nachfrage gewünscht, Heimaufenthalte vermieden werden. Folgende Varianten gibt es zurzeit von der Angebotsseite:

a. Wohnen im Bestand und Organisation von Hilfeleistungen durch Angehörige und Freunde: Es handelt es sich um eine weit verbreitete Wohnform. Zum Teil wird die Bestandswohnung durch bauliche bzw. gestalterische Veränderungen der verringerten Mobilität der Bewohner angepasst (z.B. Haltegriffe im Bad, Beseitigung von Türschwellen). In diesem Fall erhalten die Bewohner, wenn sie als pflegebedürftig eingestuft sind, Pflegegeld.

b. Wohnen im Bestand und Organisation von Dienstleistungen durch professionelle Anbieter: Auch bei dieser Variante werden in den Wohnungen bauliche Anpassungsmaßnahmen durchgeführt. Der Unterschied zu der oben genannten ersten Variante besteht nur darin, dass die Dienstleistungen von professionellen Dienstleistern erbracht werden bzw. in ergänzender Kombination mit informellen Dienstleistungen.

c. Wohnen im Bestand und Organisation der Hilfeleistungen im Quartiersbezug: Verschiedene Wohnungsunternehmen initiieren innovative Entwicklungen, um ihre älteren Bewohner in ihrem Wohnungsbestand halten zu können. So gibt es zum Beispiel Lösungen von Wohnungsunternehmen in Quartieren mit einem hohen Anteil älterer Menschen, bei denen ein „Pflegedienstleistungskern" in die Nachbarschaft integriert wird (z. B. ein ambulanter Dienst in einem nachgerüsteten Bestandsgebäude), der die gesamte Nachbarschaft versorgt.

4. Professionelle Wohnangebote in Kombination mit Hilfeleistungen

Bei den professionellen Wohnangeboten in Kombination mit Hilfeleistungen handelt es sich um Neubauprojekte bzw. Umstrukturierungen im Bestand, wobei mehrere Ältere in einem Haus bzw. Gebäudekomplex zusammen wohnen. Diese Wohnanlagen sind insofern professionell, als durch die Gestaltung und Ausstattung der Wohnungen den möglichen Bewegungseinschränkungen älterer Menschen Rechnung getragen wird. Als Ergänzung werden Hilfeleistungen,

die in der Regel professionell erbracht werden, angeboten.

Bei den professionellen Wohnangeboten in Kombination mit Hilfeleistungen haben sich folgende Varianten entwickelt:

a. Betreutes Wohnen/Service-Wohnen[46]: Es handelt sich um mehr oder weniger große Wohnanlagen, in denen jeder Bewohner über eine eigenständige (altengerechte) Wohnung verfügt. Es werden Dienstleistungen bis hin zur ambulanten Pflege angeboten und nach Bedarf abgerufen. Beim Betreuten Wohnen/Service-Wohnen gibt es eine Vielfalt unterschiedlicher Organisationsformen:

- Wohnanlagen, in denen Büros externe Dienstleistungen bis hin zur ambulanten Pflege organisieren
- Wohnanlagen, in denen hauseigenes Personal die ambulante Pflege erbringt.
- Wohnanlagen mit integriertem stationären Pflegebereich
- Wohnanlagen in Kooperation mit einer Pflegeeinrichtung mit stationärer Pflege

Der Vorteil der Konzeption Betreutes Wohnen/Service-Wohnen besteht darin, dass flankierende Dienstleistungen (Hilfe bei der Wohnungsreinigung, Versorgung mit Essen, Vermittlung häuslicher Pflegeleistungen u.Ä.) nur entsprechend der tatsächlichen Inanspruchnahme bezahlt werden müssen. In der Regel ist eine Grundpauschale für das Vorhalten der Dienstleistungen fällig. Ansonsten können die Bewohner die erforderlichen Dienstleistungen aus einem leicht zugänglichen und professionell unterbreiteten Zusatzangebot abrufen.

b. Wohnstifte (zum Teil Seniorenresidenzen genannt): Wohnstifte sind frei finanzierte und überdurchschnittlich gut ausgestattete Wohnanlagen, in denen vornehmlich Appartements, aber auch kleinere Wohnungen angeboten werden. Ambulante Pflege in der Wohnung, teils auch vollstationäre Pflegeleistungen in räumlich abgetrennten Bereichen der Anlage, komplettieren das vergleichsweise exklusive Angebotsspektrum.

In Wohnstiften bzw. Seniorenresidenzen können ältere Menschen zwar ein selbstständiges Leben führen, müssen sich aber immer auch pauschal mehr oder weniger intensiv „betreuen“ lassen. Die Einrichtungen haben oft einen hotelähnlichen Charakter. Es gibt ein verbindliches Dienstleistungspaket, das mit dem Wohnen obligatorisch eingekauft werden muss, was zu entsprechend hohen Preisen (so genannter Pensionspreis) führt. Das Dienstleistungspaket beinhaltet grundsätzlich auch Mahlzeiten (wahlweise eine bis drei pro Tag), allerdings gehen viele Einrichtungen in den letzten Jahren dazu über, die Bewohner auf Wunsch von den Mahlzeiten freizustellen und den entsprechenden Betrag zu erstatten. Die Einrichtungen verfügen über ein mehr oder weniger großzügiges Angebot an Gemeinschaftsflächen. Darunter fallen z.B. repräsentative Eingangslobbys, Bibliotheken, Schwimmbäder, so genannte Clubräume oder Kaminzimmer (hochwertig ausgestattete Aufenthaltsräume) oder Sonnenterrassen. Zusätzlich bieten Wohnstifte Freizeit- und sonstige gesellschaftliche Veranstal-tungen, von Lesungen über Kurse oder Theaterbesuche bis hin zu Reisen (je nach Angebot gegen gesondertes Entgelt).

c. Wohngruppen und Haus-/Nachbarschaftsgemeinschaften: Es ist zu unterscheiden zwischen Gemeinschaften, in denen jeder Bewohner über eine eigenständige Wohnung verfügt und mit anderen in räumlicher Nähe (z.B. in einem gemeinsamen Haus oder benachbart) lebt und solchen, die über einen persönlichen Wohnbereich, jedoch nicht über eine eigene abgeschlossene Wohnung verfügen. Eine gemeinsame Wohnung teilen sich i.d.R. ältere, körperlich oder psychisch stark beeinträchtigte Menschen (z.B. „Seniorenfamilien“ als Alternative zur stationären Pflege für Demenzerkrankte). Ziel ist eine möglichst selbstständige Lebensführung, die professionelle Betreuungs- und Pflegepersonen gezielt fördern. Die Bewohner erhalten ambulante Dienstleistungen. Bei Wohngruppen und Haus-/Nachbarschaftsgemeinschaften bestimmen die Bewohner weitestgehend selbst die Wohnform, die Bewirtschaftung und die Betreuungsleistungen.

Da es sich bei Wohngruppen und Haus-/Nachbarschaftsgemeinschaften nicht um Betreiberimmobilien handelt, liegen die Preise erfahrungsgemäß nur leicht über denen im „normalen“ Wohnungsbau (besondere bauliche Ausstattungen). Anders ist es im Betreuten Wohnen/ Service-

[46] Die Begriffe Betreutes Wohnen und Service-Wohnen werden synonym verwendet.

Wohnen sowie bei Wohnstiften. Dort variiert angesichts der Einrichtungsvielfalt auch die Preisspanne in diesem Marktsegment erheblich, je nach Wohnungsgröße und -ausstattung und abhängig vom Umfang der jeweils bereitgestellten Dienstleistungen und Gemeinschaftsflächen. Laut empirica-Datenbank liegen die Preise für frei finanzierte Wohnungen im Neubau (Fertigstellung zwischen 2000 und 2006, Miete und Kauf) in folgenden Preisspannen (vgl. Tabelle 8):

Tabelle 8: Preise für frei finanzierte Wohnungen im Betreuten Wohnen/Service-Wohnen sowie in Wohnstiften (Fertigstellung 2000 bis 2006)

	Preisspanne	25% der Preise unter ...	50% der Preise unter...	75% der Preise unter...
Kaufpreise €/m²	1.550 - 4.500	2.000	2.250	2.500
Nettokaltmieten Wohnungen €/m²/mtl.	4,50 - 25	6,50	8	10
Nebenkosten €/m²/mtl.	In 90 % Projekten im Mittel 2,00 € oder darunter			
Servicegrundpauschale für 1 Person €/mtl.	15 - 580	60	100	140
Servicegrundpauschale für 2 Personen €/mtl.	18 - 1.000	60	90	130
Gesamtpensionspreis €/mtl.	600 - 4.700	1.100	1.700	2.700

Quelle: empirica-Datenbank 2006

Der Versorgungsgrad mit Service-Wohnungen liegt im Bundesdurchschnitt bei rd. 1,6 Wohneinheiten je 100 über 65-Jährige. Diese Zahl schwankt in Abhängigkeit von der Standortattraktivität (Attraktivität über den lokalen Bedarf hinaus) zwischen knapp 1 und 2,4 % (vgl. Tabelle 9). Je größer die Stadt, desto höher ist auch die Ausstattung mit Angeboten im Betreuten Wohnen/Service-Wohnen. Mit der Größe der Gemeinde/Stadt wächst auch die Größe der Einrichtungen im Betreuten Wohnen/Service-Wohnen. In den Metropolen sind sie mit einer durchschnittlichen Größe von knapp 100 Wohneinheiten ausgesprochen groß. Demgegenüber sind in Klein- und Mittelstädten Einrichtungen um die 40 bis 50 Wohneinheiten typisch.

Tabelle 9: Versorgungsgrad im Betreuten Wohnen/Service-Wohnen Gemeindegrößenklassen

Städte und Gemeinden mit Einwohnern	Versorgungsgrad*
1 Mio. und mehr	2,4
500.000 bis unter 1 Mio.	1,9
200.000 bis unter 500.000	2,2
100.000 bis unter 200.000	2
50.000 bis unter 100.000	1,8
20.000 bis unter 50.000	1,6
10.000 bis unter 20.000	1,5
Bis unter 10.000	0,9
Deutschland	**1,6**

* Angebot an Service-Wohnungen je 100 über 65-Jährige

Quelle: empirica-Datenbank 2006

VIII. Anhang

1. Methodische Erklärung der Regressionsrechungen

Ermittlung von Wahrscheinlichkeiten

Die Wahrscheinlichkeiten für eine Modernisierung nach dem 50. Lebensjahr etc. wurden mit Hilfe Logistischer Regressionen geschätzt. Im Unterschied zu sonst üblichen „normalen" Regressionen stellt die Methode der Logistischen Regression sicher, dass die Schätzwerte immer im Bereich zwischen null und eins liegen. Das ist bei der Schätzung von Wahrscheinlichkeiten wichtig, weil Schätzwerte größer eins oder kleiner null nicht zu interpretieren wären (Wahrscheinlichkeiten liegen immer zischen null und eins). Dafür sind die Ergebnisse aber weniger selbsterklärend. Anhand der berechneten Schätzkoeffizienten in den folgenden Tabellen kann jedoch quasi nach dem Baukastenprinzip ermittelt werden, welche Wahrscheinlichkeiten (P) bestimmten Haushaltscharakteristika zuzuordnen sind. Dazu müssen die Schätzkoeffizienten der einzelnen Haushaltscharakteristika addiert werden (Summe {Z}) und in die folgende Formel eingesetzt werden:

P = 1 / (1+exp(-[Summe {Z}])).

Dabei bezeichnet P die Wahrscheinlichkeit, dass ein Haushalt modernisiert etc. und exp(.) ist die Exponentialfunktion. Die Schätzkoeffizienten sind als Abweichung vom Referenzhaushalt zu interpretieren. Der Referenzhaushalt hat die in den Tabellen mit „R" bezeichneten Charakteristika. Bei der Addition der Schätzkoeffizienten muss für „R" demnach eine „0" addiert werden.

Tabelle 10: Lesebeispiel (siehe Kapitel VIII.1, Tabelle 11)

Die Wahrscheinlichkeit dafür, dass ein bausparender, westdeutscher, über 70-jähriger Einpersonenhaushalt mit einem Einkommen von 1-2.000 Euro monatlich, der in einer Gemeinde mit unter 5.000 Einwohnern zur **Miete** wohnt, einen Hauptschulabschluss hat und nicht mehr erwerbstätig ist, seine Wohnung modernisiert, beträgt demnach 21,4 %.

Rechenweg:

Z = 0,23+R+0,42+R+R+n.s.+R+R+R+Konstante mit R=0, n.s. = nicht signifikant = 0 und Konstante = -1,95 ergibt sich ein Z-Wert von -1,3.

Damit errechnet sich eine Wahrscheinlichkeit von P = 1 / (1+exp(- - 1,3)) = 1 / (1+3,68) = 21,4 %

Quelle: empirica-Datenbank 2006

Abweichend davon würde ein sonst identischer **Wohneigentümer** mit der Wahrscheinlichkeit 53,3 % modernisieren (Z = 0,13, weil der Koeffizient von 1,44 bei „Wohneigentümer" noch addiert werden muss). Beim Unterschied bei den Wahrscheinlichkeiten zwischen Mietern und Wohneigentümern spricht man von einem Partialeffekt, hier vom Partialeffekt des Wohnstatus. Genauso können die Partialeffekte des Einkommens, des Alters usw. betrachtet werden.

Übertragung auf eine Skala von -10 bis +10 in „Spinnennetze"

Zur vereinfachten Darstellung der Partialeffekte (= Einfluss des Alters, des Wohnortes etc. auf die Wahrscheinlichkeiten) werden diese einheitlich auf eine Skala von -10 über 0 bis +10 umgerechnet und in so genannten Spinnennetzen dargestellt. Ein negativer Wert bedeutet dann, dass der betreffende Partialeffekt negativ ist, die Wahrscheinlichkeit also kleiner ausfällt, wenn der entsprechende Sachverhalt zutrifft. Der Wohnstatus „Eigentümer" hat im Falle der Modernisierung einen positiven Partialeffekt, die Wahrscheinlichkeit zu modernisieren steigt also, wenn man Wohneigentümer statt Mieter ist. Je näher auf der Skala der Wert +10 (-10) erreicht wird, desto stärker positiv (negativ) ist der jeweilige Partialeffekt, desto eher trifft es also zu, dass ein Haushalt modernisiert (nicht modernisiert). Ein Wert um null zeigt an, dass der entsprechende Einfluss nicht signifikant ist, es bei der Wahrscheinlichkeit zu moder-

nisieren etc. also keinen Unterschied macht, ob der betreffende Sachverhalt zutrifft oder nicht (Beispiel: Wohnort „Ostdeutschland“ bei „Modernisierung bereits durchgeführt“).

Begrenzte Auswahl der Einflussfaktoren in der Spinnennetz-Darstellung

Zur Wahrung der Übersichtlichkeit werden jeweils nur 5 Einflussgrößen als „Spinnennetze“ dargestellt, die so genannten Haupt-Charakteristika. Dies sind in der Regel die Variablen Bausparen (ja/nein), Wohnort (Ost/West), Alter (älter/jünger als 70 Jahre), Wohnstatus (Mieter/Eigentümer) und Einkommen (gehobenes Einkommen/andere). Die Einflussschätzungen aller (auch anderer) Variablen werden jeweils nachträglich in Tabellenform dargestellt.

Vorsicht bei interdependenten Einflussgrößen

Bei der Interpretation einiger Einflussgrößen sind Interdependenzen zu berücksichtigen. So sind Personen in Mehrpersonenhaushalten oder erwerbstätige Personen meist auch eher unter 70-Jährige. Des Weiteren korreliert eine höhere Einwohnerzahl meist auch negativ mit der Wohneigentumsquote sowie die Schulbildung positiv mit dem Einkommen. Diese „problematischeren“ Einflussfaktoren werden deswegen auch nicht in den Spinnennetzen dargestellt.

Unterscheidung der Haushalte mit bereits durchgeführten Maßnahmen und Haushalte mit konkreten Plänen

Bei den Regressionen werden jeweils Haushalte unterschieden, die bereits Maßnahmen durchgeführt haben (Umzug, Modernisierung etc.) und solche, die „nur“ konkrete Pläne haben. Bei der Interpretation (der Unterschiede) ist folgendes zu beachten. Oft sind Haushalte mit durchgeführten Maßnahmen überdurchschnittlich alt bzw. Haushalte mit konkreten Plänen relativ dazu jünger. Das bedeutet nicht, dass entsprechende Maßnahmen erst spät durchgeführt werden. Vielmehr spiegelt dies vor allem den Umstand wider, dass durchgeführte Maßnahmen bereits mehrere Jahre zurück liegen (können), während Pläne erst in der Zukunft verwirklicht werden. Insbesondere ist das Alter von Befragten mit durchgeführten Maßnahmen das aktuelle Alter und nicht das Alter bei Durchführung der Maßnahme.

Vergleich Regressionsschätzungen mit deskriptiven Häufigkeiten

Zu jedem Sachverhalt (Modernisieren, Umziehen etc.) werden Tabellen gezeigt, die die jeweiligen Partialeffekte (geschätzten Regressionskoeffizienten) den deskriptiven Häufigkeitsauswertungen gegenüber stellen. Für jeden partiellen Regressionskoeffizienten wird somit sichtbar, welcher Anteil Haushalte in der Stichprobe angegeben hat, bereits modernisiert zu haben etc. In der Regel sind diese Anteile immer dann überdurchschnittlich hoch (niedrig), wenn auch der geschätzte Partialeffekt (also der Regressionskoeffizient) positiv (negativ) ist. Es gibt aber auch Ausnahmen. So kann zwar der deskriptive Anteil über-/unterdurchschnittlich hoch sein, aber der geschätzter Partialeffekt nicht signifikant (n.s.). In diesen Fällen „sieht es nur so aus“ als gäbe es Unterschiede in der Häufigkeit zu modernisieren etc. (z. B. „Modernisierung bereits durchgeführt“ und „Einkommen 4.000 Euro und mehr“). Selten passiert es, dass deskriptive Anteile unterdurchschnittlich sind und die partiellen Regressionskoeffizienten trotzdem positiv sind (und umgekehrt). Das sind die interessantesten Fälle, die jeweils sehr vorsichtig interpretiert werden müssen.

2. Tabellarische Übersicht

Tabelle 11: Charakteristika der Bestandsoptimierer (Regressionsergebnisse und Deskription)

	Modernisierung...					
	...bereits durchgeführt			...konkret geplant		
	Reg.Koeff.	Anteil	Verteilung	Reg.Koeff.	Anteil	Verteilung
derzeit Bausparer						
ja	0,23	40%	34%	0,29	12%	44%
nein	**R**	31%	66%	**R**	6%	56%
Region						
Westdeutschland	**R**	34%	81%	**R**	9%	89%
Ostdeutschland	n.s.	31%	19%	-0,49	4%	11%
Alter						
bis 70 Jahre	**R**	32%	71%	**R**	10%	96%
>70 Jahre	0,42	40%	29%	-1,69	1%	4%
Haushaltsgröße						
1 Person	**R**	27%	26%	**R**	5%	20%
2 Personen	0,23	38%	57%	n.s.	9%	57%
3 u.m. Personen	n.s.	34%	16%	n.s.	11%	23%
Einkommen						
<1.000 EUR	n.s.	26%	12%	n.s.	3%	6%
1-2.000 EUR	**R**	32%	31%	**R**	5%	20%
2-4.000 EUR	n.s.	38%	28%	0,73	13%	44%
4.000 EUR u. m.	n.s.	40%	8%	0,80	17%	15%
Gemeindegröße						
<5.000 EW	**R**	37%	19%	**R**	9%	20%
5-20.000 EW	n.s.	36%	29%	n.s.	9%	32%
20-100.000 EW	n.s.	34%	28%	n.s.	7%	26%
100-500.000 EW	n.s.	32%	15%	n.s.	5%	9%
500.000 EW u. m.	n.s.	26%	10%	n.s.	7%	12%
derzeit Wohnstatus						
Mieter	**R**	16%	19%	**R**	3%	13%
Selbstnutzer	1,44	45%	81%	1,40	11%	87%
Schulabschluss						
ohne Hauptschulabschluss	n.s.	31%	4%	-1,25	2%	1%
Hauptschulabschluss	**R**	33%	56%	**R**	7%	49%
Mittlerer Schulabschluss	n.s.	34%	22%	n.s.	9%	26%
Abitur / Akademiker	n.s.	38%	16%	n.s.	12%	22%
Erwerbsstatus						
nicht erwerbstätig	**R**	37%	80%	**R**	6%	56%
erwerbstätig	-0,57	26%	20%	0,27	13%	44%
Konstante/Mittelwert	**-1,95**	**34%**	**100%**	**-3,54**	**8%**	**100%**

Reg.Koeff. = Regressionskoeffizient = Abweichung vom Referenzhaushalt, der mit R gekennzeichnet ist. Anteil = Anteil Haushalte mit Modernisierung in der entsprechenden Klasse. Verteilung = Verteilung der Haushalte mit Modernisierung über die Kategorien der einzelnen Variablen (Summe = 100 %, Abweichungen durch Antwortverweigerung bzw. nicht aufgeführte Kategorie „sonst.")

Lesebeispiel Wohnstatus: Eigentümer modernisieren eher als Mieter (Regressionskoeffizient > 0 und Anteil bei Eigentümern mit 45 % größer als beim Mittelwert von 34 % in der untersten Zeile). Einkommen: Haushalte mit gehobenen Einkommen planen eher eine Modernisierung (Regressionskoeffizient > 0 und Anteil bei gehobene Einkommen mit 13 % bzw. 17 % höher als beim Mittelwert über alle Befragten von 8 %); demgegenüber unterschieden sich Haushalte, die bereits nach dem 50. Lebensjahr modernisiert haben, nicht signifikant im Einkommen (Regressionskoeffizienten nicht signifikant, auch wenn Anteile mit 38 % oder 40 % höher als im Mittelwert von 34 % über alle Befragten).

Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren, 10. Koordinierte Bevölkerungsprognose Variante IV

Tabelle 12: Charakteristika der Umzügler (Regressionsergebnisse und Deskription)

	Umzug					
	... bereits durchgeführt			... konkret geplant		
	Reg.Koeff.	Anteil	Verteilung	Reg.Koeff.	Anteil	Verteilung
derzeit Bausparer						
ja	n.s.	11%	22%	0,42	5%	31%
nein	**R**	17%	78%	**R**	5%	69%
Region						
Westdeutschland	**R**	15%	80%	**R**	5%	82%
Ostdeutschland	-0,27	15%	20%	n.s.	4%	18%
Alter						
bis 70 Jahre	**R**	12%	63%	**R**	6%	92%
>70 Jahre	0,59	23%	37%	-1,09	2%	8%
Haushaltsgröße						
1 Person	**R**	20%	44%	**R**	7%	46%
2 Personen	n.s.	13%	45%	-0,73	4%	37%
3 u.m. Personen	n.s.	11%	11%	-0,49	5%	17%
Einkommen						
<1.000 EUR	n.s.	20%	20%	n.s.	5%	16%
1-2.000 EUR	**R**	16%	34%	**R**	4%	28%
2-4.000 EUR	0,26	14%	24%	0,73	7%	36%
4.000 EUR u. m.	n.s.	13%	6%	n.s.	4%	6%
Gemeindegröße						
<5.000 EW	**R**	14%	16%	**R**	3%	12%
5-20.000 EW	-0,40	11%	20%	n.s.	3%	17%
20-100.000 EW	n.s.	16%	28%	n.s.	5%	29%
100-500.000 EW	n.s.	19%	20%	n.s.	7%	21%
500.000 EW u. m.	-0,35	18%	15%	n.s.	9%	22%
derzeit Wohnstatus						
Mieter	**R**	23%	61%	**R**	10%	77%
Selbstnutzer	-1,10	10%	39%	-1,78	2%	23%
Schulabschluss						
ohne Hauptschulabschluss	n.s.	20%	6%	n.s.	3%	3%
Hauptschulabschluss	**R**	15%	59%	**R**	5%	53%
Mittlerer Schulabschluss	n.s.	12%	18%	n.s.	5%	22%
Abitur / Akademiker	0,35	17%	17%	n.s.	6%	18%
Erwerbsstatus						
nicht erwerbstätig	**R**	18%	85%	**R**	4%	52%
erwerbstätig	-0,82	8%	15%	0,60	9%	48%
Konstante/Mittelwert	**-0,91**	**15%**	**100%**	**-2,29**	**5%**	**100%**

Reg.Koeff. = Regressionskoeffizient = Abweichung vom Referenzhaushalt, der mit R gekennzeichnet ist. Anteil = Anteil Haushalte mit Umzug in der entsprechenden Klasse. Verteilung = Verteilung der Haushalte mit Umzug über die Kategorien der einzelnen Variablen (Summe = 100%, Abweichungen durch Antwortverweigerung bzw. nicht aufgeführte Kategorie „sonst."). Siehe hierzu auch Lesebeispiel Tabelle 10.

Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

Tabelle 13: Charakteristika der Käufer von selbst genutztem Wohneigentum nach dem 50. Lebensjahr (Regressionsergebnisse und Deskription)

	Kauf selbst genutztes Wohneigentum					
	… bereits durchgeführt			… konkret geplant		
	Reg.Koeff.	Anteil	Verteilung	Reg.Koeff.	Anteil	Verteilung
derzeit Bausparer						
ja	n.s.	11%	36%	n.s.	2%	40%
nein	**R**	8%	64%	**R**	1%	60%
Region						
Westdeutschland	**R**	9%	85%	**R**	2%	90%
Ostdeutschland	n.s.	6%	15%	n.s.	1%	10%
Alter						
bis 70 Jahre	**R**	8%	70%	**R**	2%	99%
>70 Jahre	n.s.	11%	30%	n.s.	0%	1%
Haushaltsgröße						
1 Person	**R**	8%	30%	**R**	1%	12%
2 Personen	-0,36	9%	54%	n.s.	2%	63%
3 u.m. Personen	-0,58	8%	15%	n.s.	2%	26%
Einkommen						
<1.000 EUR	n.s.	5%	9%	n.s.	0%	3%
1-2.000 EUR	**R**	8%	30%	**R**	1%	15%
2-4.000 EUR	0,33	11%	33%	0,98	2%	43%
4.000 EUR u. m.	0,48	13%	10%	1,83	6%	27%
Gemeindegröße						
<5.000 EW	**R**	8%	15%	**R**	2%	24%
5-20.000 EW	n.s.	8%	26%	n.s.	2%	34%
20-100.000 EW	0,38	9%	30%	-1,01	1%	22%
100-500.000 EW	0,86	10%	18%	-1,41	1%	9%
500.000 EW u. m.	0,58	7%	10%	-1,26	1%	11%
derzeit Wohnstatus						
Mieter	**R**	1%	7%	**R**	2%	57%
Selbstnutzer	2,52	13%	93%	-1,60	1%	43%
Schulabschluss						
ohne Hauptschulabschluss	n.s.	8%	4%	n.s.	0%	0%
Hauptschulabschluss	**R**	8%	53%	**R**	1%	46%
Mittlerer Schulabschluss	n.s.	10%	25%	n.s.	2%	28%
Abitur / Akademiker	n.s.	10%	18%	n.s.	3%	26%
Erwerbsstatus						
nicht erwerbstätig	**R**	9%	78%	**R**	1%	35%
erwerbstätig	n.s.	7%	22%	0,76	4%	65%
Konstante/Mittelwert	**-4,56**	**9%**	**100%**	**-4,18**	**1%**	**100%**

Reg.Koeff. = Regressionskoeffizient = Abweichung vom Referenzhaushalt, der mit R gekennzeichnet ist. Anteil = Anteil Haushalte mit Kauf in der entsprechenden Klasse. Verteilung = Verteilung der Haushalte mit Kauf Wohneigentum über die Kategorien der einzelnen Variablen (Summe = 100%, Abweichungen durch Antwortverweigerung bzw. nicht aufgeführte Kategorie „sonst."). Siehe hierzu auch Lesebeispiel Tabelle 10.

Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

Tabelle 14: Finanzierung des Kaufs von selbst genutztem Wohneigentum nach dem 50. Lebensjahr (Regressionsergebnisse und Deskription)[47]

	Kauf Wohneigentum (inkl. Kauf eigene Mietwohnung):											
	... durchgeführt						... konkret geplant					
	nur mit EK		auch mit FK		auch mit BS		nur mit EK		auch mit FK		auch mit BS	
	Reg.Koeff.	Anteil	Reg.Koeff.	Anteil	Reg.Koeff.	Anteil	Reg.Koeff.	Anteil	Reg.Koeff.	Anteil	Reg.Koeff.	Anteil
derzeit Bausparer												
ja	-0,56	18%	n.s.	70%	0,52	49%	-2,48	12%	2,73	77%	4,00	59%
nein	**R**	33%	**R**	54%	**R**	34%	**R**	30%	**R**	46%	**R**	31%
Region												
Westdeutschland	**R**	28%	**R**	59%	**R**	42%	**R**	24%	**R**	59%	**R**	47%
Ostdeutschland	n.s.	26%	n.s.	63%	n.s.	27%	n.s.	0%	-6,01	63%	n.s.	0%
Alter												
bis 70 Jahre	**R**	27%	**R**	64%	**R**	42%	**R**	22%	**R**	60%	**R**	43%
>70 Jahre	n.s.	30%	n.s.	50%	n.s.	34%	n.s.	0%	n.s.	0%	n.s.	0%
Haushaltsgröße												
1 Person	**R**	30%	**R**	54%	**R**	37%	**R**	6%	**R**	56%	**R**	37%
2 Personen	n.s.	27%	n.s.	62%	n.s.	40%	n.s.	25%	n.s.	57%	n.s.	38%
3 u.m. Personen	n.s.	21%	n.s.	69%	n.s.	43%	n.s.	25%	3,95	65%	7,75	56%
Einkommen												
<1.000 EUR	n.s.	40%	-0,75	42%	n.s.	29%	n.s.	24%	n.s.	76%	n.s.	48%
1-2.000 EUR	**R**	27%	**R**	65%	**R**	34%	**R**	41%	**R**	45%	**R**	45%
2-4.000 EUR	n.s.	27%	n.s.	70%	0,82	51%	-3,12	11%	n.s.	77%	n.s.	57%
4.000 EUR u. m.	n.s.	21%	n.s.	70%	n.s.	41%	n.s.	29%	n.s.	51%	n.s.	33%
Gemeindegröße												
<5.000 EW	**R**	28%	**R**	49%	**R**	36%	**R**	21%	**R**	48%	**R**	32%
5-20.000 EW	n.s.	21%	0,91	70%	n.s.	46%	n.s.	31%	n.s.	62%	n.s.	59%
20-100.000 EW	n.s.	26%	1,02	66%	n.s.	44%	n.s.	29%	n.s.	33%	n.s.	16%
100-500.000 EW	n.s.	28%	n.s.	52%	n.s.	27%	n.s.	6%	n.s.	88%	n.s.	37%
500.000 EW u. m.	n.s.	46%	n.s.	49%	n.s.	39%	n.s.	0%	n.s.	90%	5,28	69%
derzeit Wohnstatus												
Mieter	**R**	36%	**R**	51%	**R**	26%	**R**	14%	**R**	70%	**R**	50%
Selbstnutzer	n.s.	27%	n.s.	61%	n.s.	41%	n.s.	36%	n.s.	41%	n.s.	31%
Schulabschluss												
ohne Hauptschulabschluss	2,09	66%	-1,59	34%	n.s.	15%	-	0%	-	0%	-	0%
Hauptschulabschluss	**R**	25%	**R**	60%	**R**	40%	**R**	16%	**R**	68%	**R**	55%
Mittlerer Schulabschluss	n.s.	27%	n.s.	64%	n.s.	41%	n.s.	25%	n.s.	46%	4,51	24%
Abitur / Akademiker	n.s.	28%	n.s.	62%	n.s.	41%	n.s.	33%	n.s.	52%	n.s.	33%
Erwerbsstatus												
nicht erwerbstätig	**R**	29%	**R**	57%	**R**	39%	**R**	32%	**R**	55%	**R**	48%
erwerbstätig	n.s.	23%	n.s.	71%	n.s.	42%	n.s.	16%	n.s.	62%	n.s.	40%
Konstante/Mittelwert	**n.s.**	**28%**	**n.s.**	**60%**	**n.s.**	**39%**	**n.s.**	**22%**	**n.s.**	**59%**	**n.s.**	**43%**

Reg.Koeff. = Regressionskoeffizient = Abweichung vom Referenzhaushalt, der mit R gekennzeichnet ist. Anteil = Anteil Haushalte mit Kauf in der entsprechenden Klasse.

Quelle: Repräsentativbefragung 2006, n=3004 in Privathaushalten lebende Personen im Alter ab 50 Jahren

[47] Inkl. Käufer der eigenen Mietwohnung.

Herausgeber:
Bundesgeschäftsstelle Landesbausparkassen
im Deutschen Sparkassen- und Giroverband e.V.
Friedrichstraße 83
10117 Berlin

Ansprechpartner:
Angelika Brandtner
LBS Norddeutsche Landesbausparkasse
Postfach 263
Tel. 05 11 / 9 26 66-68
Fax 05 11 / 9 26 69-38
E-Mail: Angelika.Brandtner@lbs-nord.de

Stand 10/2006

Wir geben Ihrer Zukunft ein Zuhause.