

Die Immobilie als Altersvorsorge

von Dipl.-Kfm. Christian Sturm

„Die Renten sind sicher.“ Legendär, vielzitiert und unzutreffend sind bis heute die Worte des ehemaligen Bundesarbeitsministers Norbert Blüm (CDU). Erhebungen des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) zufolge kommen bereits heute auf 100 Erwerbstätige zwischen 20 und 59 Jahren durchschnittlich 47 über 60-Jährige. In zehn Jahren wird sich das Verhältnis auf 100:58 verschlechtert haben, für das Jahr 2030 prognostiziert das DIA eine Relation von 100:78.



Damit verschlechtert sich auch das für die gesetzliche Rentenversicherung so wichtige Verhältnis von sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und Rentnern. Laut DIA lag die Relation zwischen Beitragszahlern und Rentnern bereits im Jahr 2000 bei einer Quote von 100:60, für das jüngst angebrochene Jahr 2010 prognostiziert es ein Verhältnis von 100:69 und sieht spätestens für 2030 eine 1:1-Situation voraus, was bedeutet, dass auf jeden Beitragszahler ein zu versorgender Rentner kommt. Dieser beunruhigende Trend wird durch die steigende Lebenserwartung bei Männern und Frauen noch negativ verstärkt. Das statistische Bundesamt meldete im vergangenen Herbst, dass jeder zweite Mann in Deutschland mindestens 80 Jahre alt werden kann, jede zweite Frau sogar 85 Jahre.

Auch die noch kurz vor der Bundestagswahl von der Großen Koalition beschlossene Renten-Garantie verspricht nur auf den ersten Blick eine Erleichterung der Situation. Sie sieht vor, dass fortan auch bei sinkenden Löhnen und Gehältern keine Kürzungen der Renten erfolgen sollen. Der damalige Bundesarbeitsminister Olaf Scholz (SPD) verteidigte seinen Vorstoß damit, dass nicht damit gerechnet werde müsse, dass die

Löhne sinken. Durch die Wirtschaftskrise und die Ausweitung der Kurzarbeit droht nun aber genau ein solches Szenario. Ohne Renten-Garantie wäre es Mitte dieses Jahres für die 20 Millionen Rentner in Deutschland zu einer Kürzung der Altersbezüge gekommen. Nun droht lediglich eine „Nullrunde“, die aus den Rücklagen der Rentenversicherung finanziert werden soll. Woher allerdings bei einer weiteren negativen wirtschaftlichen Entwicklung – und es ist damit zu rechnen, dass die Auswirkungen der Krise noch lange zu spüren sein werden – die Finanzierung eines stabilen Rentenniveaus kommen soll, ist unklar. Der Wunsch der FDP, das Garantie-Gesetz wieder zurückzunehmen, fand in den Koalitionsverhandlungen mit der Union indes kein Gehör.

Die Zukunft der gesetzlichen Rentenversicherung, der ehemals wichtigsten Säule der Altersvorsorge, ist somit ungewisser als je zuvor. Mit ergänzenden erwerbsbasierten Angeboten wie der betrieblichen Zusatzversorgung ist versucht worden, auf die Entwicklung zu reagieren. Doch auch von dieser zweiten Säule bröckelt zunehmend der Putz. Damit wird die dritte Säule der Altersvorsorge immer wichtiger. Neben Aktienfonds und Lebensversicherungen gehören in die-

sen Bereich auch die so genannten Riester- und Rürup-Renten sowie Immobilienbesitz. Gerade die Immobilie für ein sorgenfreies Rentnerdasein gewinnt immer mehr an Bedeutung, sodass ihr im Grunde der Stellenwert einer eigenen Säule im Modell der Altersvorsorge zugestanden werden muss.

Und doch wird diese Möglichkeit der Vorsorge noch nicht ausreichend genutzt. Der DIA-Deutschland-Trend vom Herbst 2009 stellt deutlich heraus, dass sich immerhin 27 Prozent der befragten Personen aufgrund der Wirtschaftskrise dazu gezwungen sehen, die private Alterssicherung aufzuschieben und sogar 39 Prozent gar nicht privat vorgesorgt haben. Vor allem die älteren Jahrgänge fürchten außerdem Verluste bei den bereits getätigten Maßnahmen. Nur noch 36 Prozent der Befragten fühlen sich dagegen ausreichend abgesichert. Im Januar 2006 waren es noch 57 Prozent. Gleichzeitig ist beinahe die Hälfte der vom DIA interviewten Personen, mit Schwerpunkt bei den jüngeren Jahrgängen, der Meinung über zu wenig



Betriebswirtschaftliches
Institut & Seminar Basel AG

Fernstudium
**BETRIEBS-
WIRTSCHAFT** 

Berufsbegleitendes Fernstudium
zum Dipl. Immobilienökonom
(BI) in 9-12 Monaten

Isenringasse 6, CH-4051 Basel
Telefon +41 (0)61 261 2000
info@bwl-institut.ch, www.bwl-institut.ch

Kompetenz und Kenntnis zum Thema private Altersvorsorge zu verfügen. Rat werde vor allem in der Familie, bei Bankberatern und Versicherungsvertretern gesucht. Immobilienexperten tauchen unter den genannten Ansprechpartnern nicht auf.

Das ist bedauerlich, denn es zeigt, dass viele Menschen in Immobilien nicht mehr als tote Steine sehen. Dabei sind sie ein komplexes Wirtschaftsgut und die Vorteile sollten auch für den Laien offenkundig sein: Da wäre zum einen das mietfreie Wohnen im Alter, das eine monatlich deutlich spürbare finanzielle Entlastung bedeutet. Zum anderen kann eine eigene Immobilie bis zur Selbstnutzung vermietet werden, wodurch eine zusätzliche finanzielle Absicherung für das Alter erfolgt. Durch die Entscheidung zum Kauf einer Immobilie sorgt man also gleich doppelt vor. Und in Zeiten der Wirtschaftskrise ist die psychologische Komponente eines Eigenheims auch nicht zu unterschätzen: Häuser lösen sich nicht einfach in Luft auf, Aktien dagegen sehr schnell.

Tatsächlich vollzieht das traditionelle Mieterland Deutschland einen langsamen Trendwechsel: Dem unabhängigen Beratungsunternehmen empirica zufolge lag der Anteil von Wohneigentümern im Jahr 2008 bei durchschnittlich 52 Prozent, der Anteil der Selbstnutzer bei 43 Prozent. Dennoch sind die Vorbehalte gegen den Kauf eines Hauses oder einer Wohnung weiter groß. Das Argument des mietfreien Wohnens lassen viele mit dem Hinweis auf lange und teure Finanzierungen nicht gelten. Hinzu kommt die Angst, durch private oder berufliche Veränderungen – Scheidung, Krankheit, Berufsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit – in eine finanzielle Krise zu geraten. Zwar ist die Zahl der Zwangsversteigerungen in den Krisenjahren 2008 und 2009 laut Erhebungen der Argetra GmbH, die sämtliche Versteigerungstermine an den deutschen Amtsgerichten erfasst, leicht gesunken auf aktuell 86.617 Auktionen. Zehn Jahre zuvor lag die Zahl der Versteige-

rungen jedoch noch deutlich niedriger bei nur 52.800 Auktionen. Von 1999 bis 2009 ist die Zahl der Zwangsversteigerungen damit um knapp 85 Prozent gestiegen. Diejenigen, die dennoch an den Erwerb einer Immobilie für die Selbstnutzung denken, wollen die Sicherung daher in der Regel mit einem einzigen Gehalt bestreiten. Früher wurden hierfür durchaus beide Verdienner herangezogen.

An dieser Stelle kommen Immobilienprofis ins Spiel. Ihre Aufgabe ist es, Käufer vor Vermögensschäden zu bewahren, indem sie sich nicht nur als Kenner des lokalen und regionalen Markts ausweisen, sondern auch die spezielle Situation des Kunden analysieren. Zu Beginn einer solchen Analyse muss die Fragen nach der Höhe und Dauer der Investition sowie den Risiken im Vordergrund stehen. Im magischen Viereck der Anlageziele „Sicherheit“, „Rendite“, „Steuerersparnis“ und „Liquidität“ müssen Prioritäten gesetzt werden, da es bei keiner Geldanlage möglich ist, nur Vorteile zu ergattern. Für Privatanleger dominieren dabei meist die Aspekte der Sicherheit, Steuerersparnis und Liquidität, die vom Makler entsprechend berücksichtigt werden müssen.

Als nächstes stellt sich die Frage nach der Art der Immobilie. Noch immer träumen vor allem junge Familien von einem Neubau, der den eigenen Vorstellungen entsprechend gestaltet werden soll. Ein solches Vorhaben dauert nicht nur seine Zeit, sondern verlangt auch einige Aufmerksamkeit und ist finanziell nicht immer genau abzuschätzen. Oftmals wollen Häuslebauer Geld sparen, indem sie den Innenausbau maßgeblich selbst übernehmen und unterschätzen den Zeitaufwand völlig. Ehrlich betrachtet ist die Eigenleistung auch finanziell nicht unbedingt günstiger, da die Materialkosten oft deutlich höher sind als die eines Handwerkers. Ganz zu schweigen von der investierten Arbeitszeit, die nicht selten zu Lasten von Familie und Freizeit geht.

Bestandsimmobilien bieten hier eine gute Alternative. Auf den ersten Blick müssen zwar mehr Kompromisse eingegangen werden, letztlich sind Renovierung und Sanierung aber deutlich schneller erledigt und ihre Kosten überschaubarer. Der Einzug in die eigenen vier Wände ist wesentlich schneller möglich und die Doppelbelastung durch Umbau und Wohnungsmiete nur von kurzer Dauer.

Noch geringer fällt die finanzielle Belastung beim Kauf einer Eigentumswohnung aus. Und was von vielen als Nachteil empfunden wird – die Abhängigkeit von der Eigentümergemeinschaft – ist gerade für Eigenheimneulinge ein Vorteil: In der Regel gibt es ein paar alte Hasen unter den Wohnungseigentümer, die bereits wissen, worauf zu achten ist und den Ersteigentümer so davor bewahren, alte Fehler erneut zu machen.

Mit der Wahl der passenden Immobilie ist es aber noch nicht getan. Unabdingbar ist die Analyse des Markts sowie des Makro- und Mikrostandorts. Lage und Umgebung müssen objektiv eingeschätzt werden, für den Fall, dass die Immobilie doch einmal weiter verkauft werden muss. Wie ist es derzeit um das Viertel bestellt, welche Bauvorhaben sind für die Zukunft geplant? Gibt es Ärzte, Läden und Schulen in der Gegend, wie ist es mit Parkmöglichkeiten oder öffentlichen Verkehrsmitteln? Gerne wird in diesem Zusammenhang von den „zehn Geboten für den Immobilienkauf“ gesprochen, zu denen neben den genannten Aspekten auch die Prüfung des Preis-Leistungsverhältnisses, aber auch Fragen zur Finanzierung und möglichen Steuerersparnissen gehören.

Das Internet mit seiner Fülle an Informationen zeigt auch zum Thema „Immobilienkauf“ sehr ergiebig. Mit den Stichworten „Tipps für Immobilienkauf“ gefüttert, spuckt die Suchmaschine des Marktführers Google knapp 49 000 Treffer aus. Auf diese Weise können sich auch Laien einen guten Überblick über die Thematik verschaffen und erste Ziele und Prioritäten definieren. Die Unterstützung durch einen Immobilienprofi ist dennoch ratsam. Durch ein Netzwerk von Fachleuten wie Steuerberatern, Notaren, Rechtsanwälten, Architekten, Finanzierern und vielen mehr kann er dem Immobilienkäufer bei allen Fragen und Problemen zur Seite stehen. Wer dank umfassender und kompetenter Beratung vom Profi die richtige Immobilie kauft, hat klug für die Zeit nach dem Berufsleben vorgesorgt, in der Wohneigentum die tragende Säule der Altersvorsorge sein wird. ■

Zur Person

Christian Sturm ist Diplom-Kaufmann und Immobilienökonom (ebs) sowie Inhaber der Sturm Immobilien GmbH in Karlsruhe. Neben Wohnimmobilien und Investmentgeschäft hat er sich auf die Bereiche Wertermittlung, Research und Due Diligence spezialisiert.

Informationen und Kontakt unter www.immo-sturm.de bzw. info@immo-sturm.de

