



**Starterhaushalte –
Der Weg in die
eigenen vier Wände**

Kurzfassung

Generation Golf ohne Eigenheim?

1. Baden-Württemberger entscheiden sich zögerlich und spät für Wohneigentum

Die Deutschen sind im europäischen Vergleich verhältnismäßig alt, wenn sie erstmals ihre eigenen vier Wände beziehen – das gilt auch für die Baden-Württemberger. Während das erste Wohneigentum im angloamerikanischen Raum bereits zwischen 20 und 30 Jahren erworben wird, sind Bauherren und Käufer in Deutschland im Durchschnitt rund 40 Jahre alt. In Großbritannien hat die Hälfte der 24-Jährigen eine eigene Wohnung oder Haus. Auch wenn die Zahlen eine klare Sprache sprechen, die Ursache für derartige Unterschiede liegen bislang – weil kaum hinterfragt – noch im Dunkeln. Ein erster Blick auf Angebot und Nachfrage zeigt:

In prosperierenden Räumen wie der Region Stuttgart ist Wohnraum knapp und teuer, den Wunsch nach einem Eigenheim erfüllen sich daher viele junge Familien im Umland – erhebliche Strecken beim Pendeln zum Arbeitsplatz sind oft die Folgen. Neben den höheren Kosten spielt auch das zur Zeit knappe Angebot an passendem Wohnraum in städtischen Räumen eine wichtige Rolle. Häufig wird immer noch für den Ein- bis Zwei-Personen-Haushalt gebaut, während große Wohnungen oder Häuser für Familien schwer zu finden sind. Erklärungen zu räumlichen Nachfragemustern gibt es einige: Die Frage nach dem späten und zögerlichen Immobilienerwerb der „Generation Golf“ können Sie jedoch nicht beantworten. Während die Eltern sich in den 60er bis 70er Jahre nach dem Einstieg ins Berufsleben und der Familiengründung in der Lebensphase von 30 bis 40 Jahren zügig mit Wohneigentum versorgten, stehen die Starterhaushalte dem Erwerb von Wohneigentum sehr zögerlich gegenüber: Der Erwerb erfolgt, wenn überhaupt, deutlich später als bei ihren Eltern. Grund genug für die Arbeitsgemeinschaft Baden-Württemberger Bausparkassen Ursachenforschung zu betreiben und den Dingen auf den Grund zu gehen:

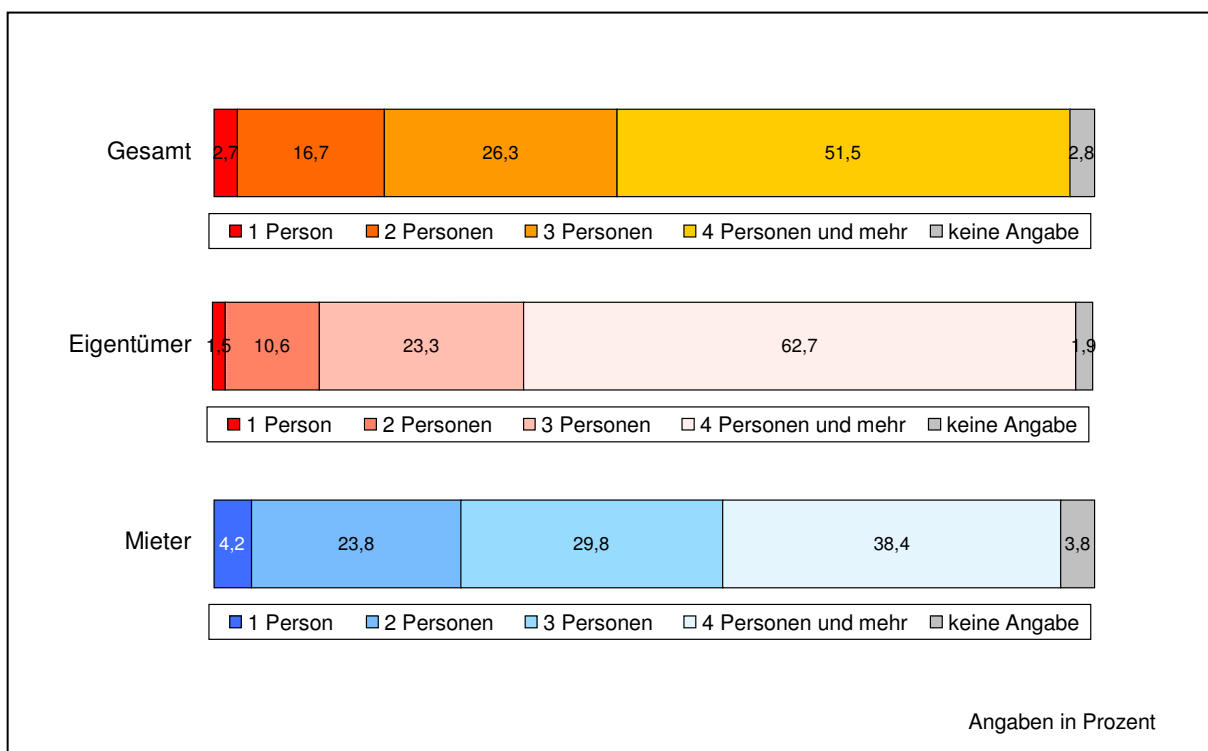
Kann jungen Familien der Weg in die eigenen vier Wände erleichtert werden? Welche Hemmnisse gibt es und welche Bedürfnisse sowie Wünsche stehen bei der Entscheidung im Vordergrund?

So wurde die GMA Ludwigsburg mit einer Untersuchung zu Starterhaushalten, d.h. jungen Haushalten zwischen 25 und 40 Jahren, in zehn Städten und Gemeinden in Baden-Württemberg beauftragt: Haushalte mit oder ohne Kinder wurden in Denkingen, Heidenheim an der Brenz, Heilbronn, Hohenfels, Karlsruhe, Ludwigsburg, Öhringen, Singen, Tübingen

und Ulm befragt, die Antworten von rund 2.000 Haushalten ausgewertet. Erstmals liegen verlässliche Aussagen zum bislang „stiefmütterlich“ behandelten Teilmarkt der Starterhaushalte vor:

Die Studie betrachtet sowohl Starterhaushalte, die derzeit noch in Miete leben, als auch Haushalte, die in den letzten sieben Jahren Eigentum erworben haben. Unter den befragten Haushalten befinden sich Familien mit Kindern wie auch Single- und Zweipersonenhaushalte, wobei unter den Eigentümern der Anteil der Haushalte mit Kindern deutlich höher ist als bei den Mietern.

Abbildung 1: Haushaltsgröße der befragten Haushalte in Baden-Württemberg



Quelle: GMA-Haushaltsbefragung 2007, n = 1.907

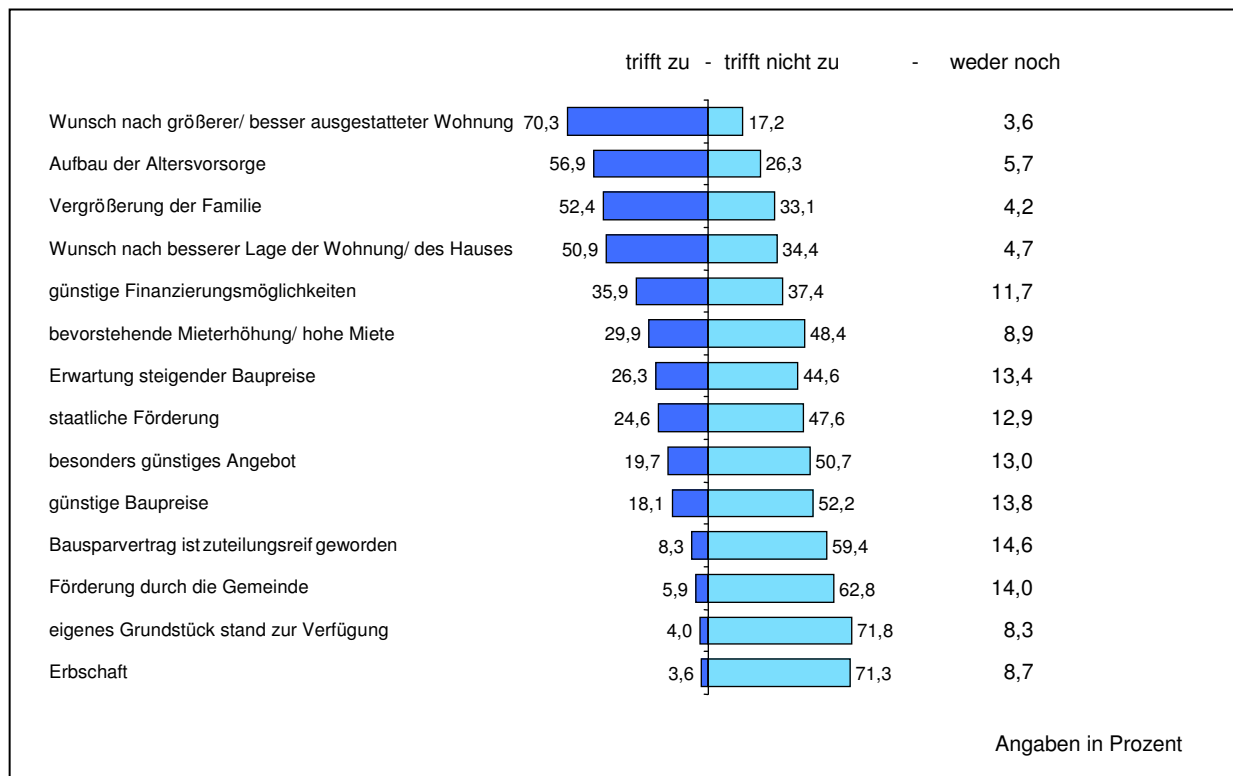
2. Die wesentlichen Ergebnisse im Überblick

2.1 Wenn aus zwei drei werden, nimmt auch das Interesse am Wohneigentum sprunghaft zu

Viele der befragten Mieter (knapp 80 %) würden lieber in der eigenen Immobilie wohnen, der Wunsch nach Wohneigentum ist nach wie vor in der Phase der Familiengründung sehr stark.

Viele Befragten beschäftigen sich mit dem Wohneigentum, weil Veränderungen ihrer familiären Situation sie dazu zwingen: Steht der Nachwuchs bevor, ist ein Umzug und damit auch die Frage des Immobilienerwerbs „vorprogrammiert“. Marktbedingungen, so etwa günstigere Zinsen, spielen hingegen eine nachrangige Rolle.

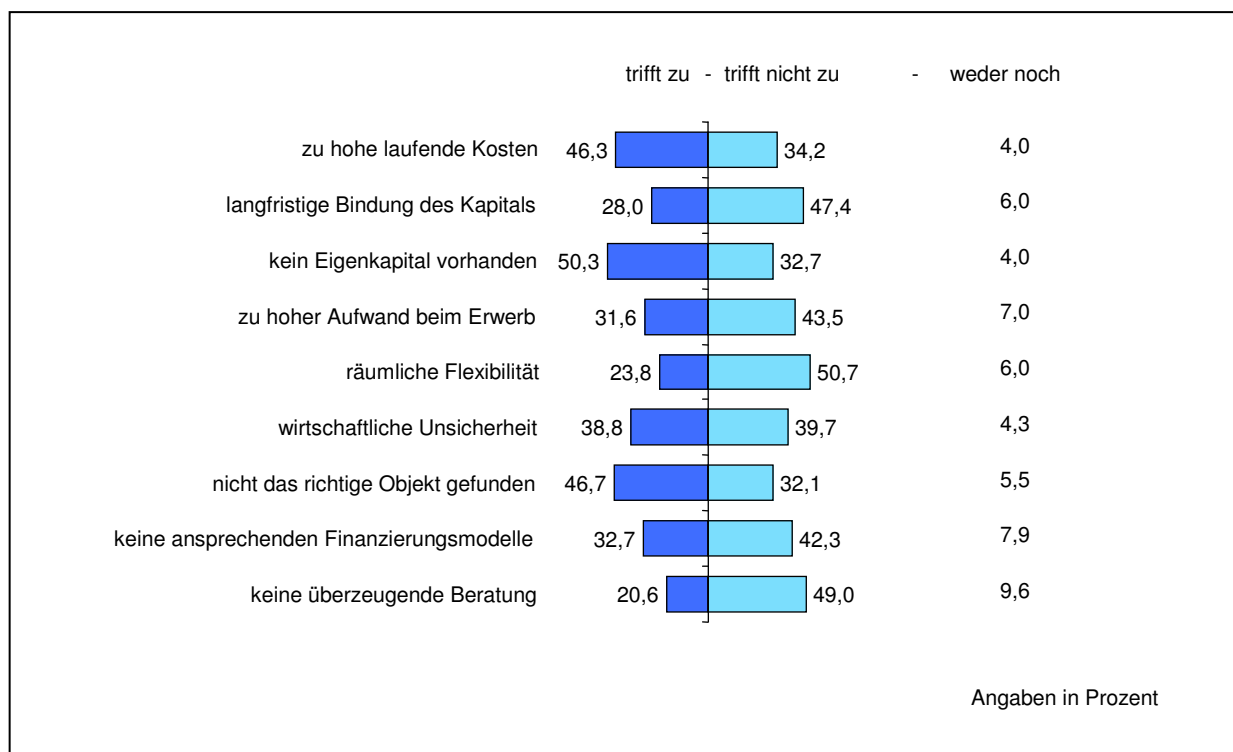
Abbildung 2: Aus welchen Gründen haben Sie sich über den Erwerb von Wohneigentum informiert? (Mieter)



Quelle: GMA-Haushaltsbefragung 2007, Filterfrage, n = 529

Letztendlich wird dann die Frage, ob der nächste Umzug wieder in eine Mietwohnung geht, durch Geld entschieden. Bei einer Mehrzahl der befragten Mieterhaushalte, die sich bereits mit dem Thema Wohneigentum beschäftigt hatten, war der Erwerb letztendlich daran gescheitert, dass zu wenig Eigenkapital vorhanden war bzw. die laufenden Kosten als zu hoch angesehen wurden. Auch wenn fast die Hälfte der befragten Mieterhaushalte angab, nicht das passende Objekt gefunden zu haben, steht diese Aussage im Zusammenhang mit den jeweiligen Preisvorstellungen. Psychologische Hemmnisse, wie z. B. das Gefühl, sich mit Wohneigentum zu belasten und langfristig gebunden zu sein, spielen dagegen nur eine nachrangige Rolle.

Abbildung 3: Aus welchen Gründen kam kein Erwerb von Wohneigentum zustande? (Mieter)



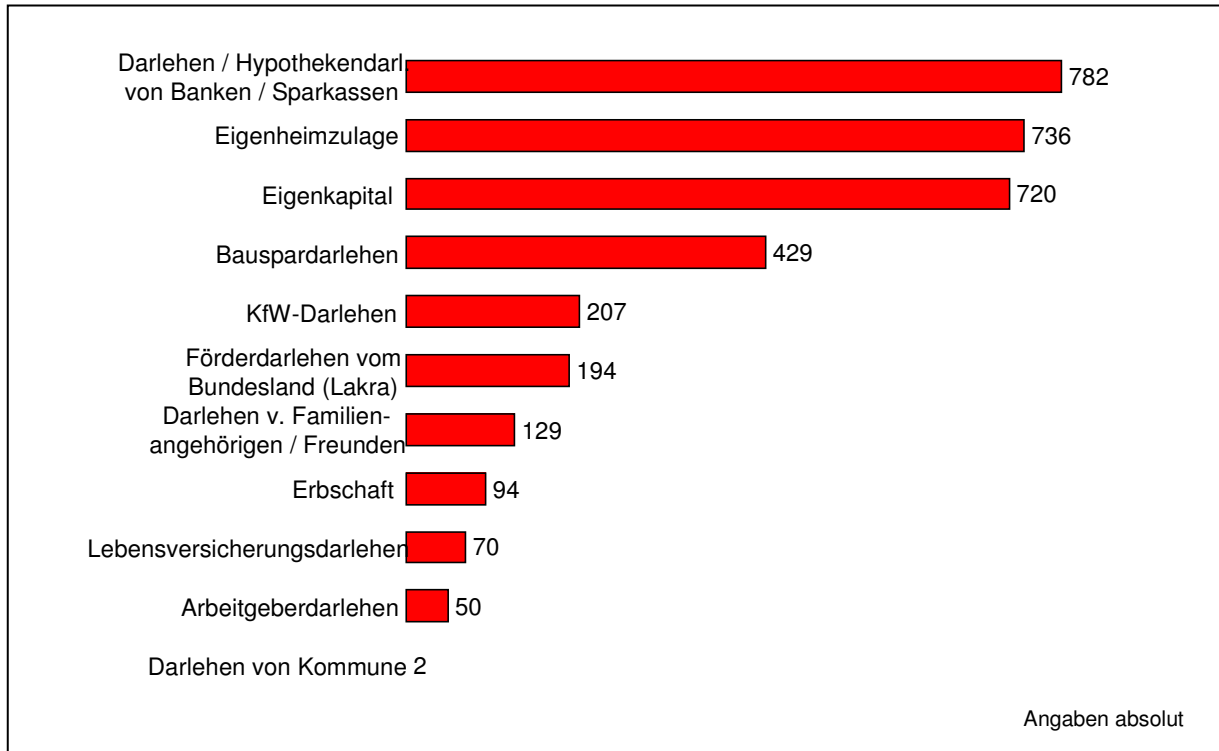
Quelle: GMA-Haushaltsbefragung 2007, Filterfrage, n = 529

2.2 Schwellenhaushalte tun sich mit der Finanzierung besonders schwer

Gerade bei Haushalten, deren monatliches Nettoeinkommen noch unter 3.000 € liegt, wurden am häufigsten finanzielle Gründe als Hemmnis beim Erwerb von Wohneigentum genannt. Ab 3.000 € netto ist Immobilieneigentum vom Grundsatz her finanzierbar, dann stellt sich insbesondere die Frage nach zusätzlichen finanziellen Anreizen. Die heutigen Fördermöglichkeiten für junge Haushalte beschränken sich überwiegend auf zinsverbilligte Darlehen. Nach Wegfall der Eigenheimzulage, die von mehr als 70 % der befragten Eigentümerhaushalte mit zur Finanzierung ihres Wohneigentums genutzt wird, fehlt für viele Schwellenhaushalte ein dauerhaft kalkulierbarer Posten, der letztendlich einen Ausschlag für den Erwerb von Wohneigentum geben kann. So war nach der Abschaffung der Eigenheimzulage auch ein deutlicher Rückgang der Bautätigkeit im Wohnungsbau festzustellen.

Daraus ist zu folgern, dass insbesondere Schwellenhaushalte einer besonderen finanziellen Unterstützung bedürfen: ihre Haushaltskasse lässt derzeit die Bildung von Eigenkapital nur in begrenztem Umfang zu; ohne Förderung oder Eigenkapital fällt diese Nachfragegruppe am Wohneigentumsmarkt aus.

Abbildung 4: Welche Finanzierungsmöglichkeiten nutzen Sie (Eigentümer)



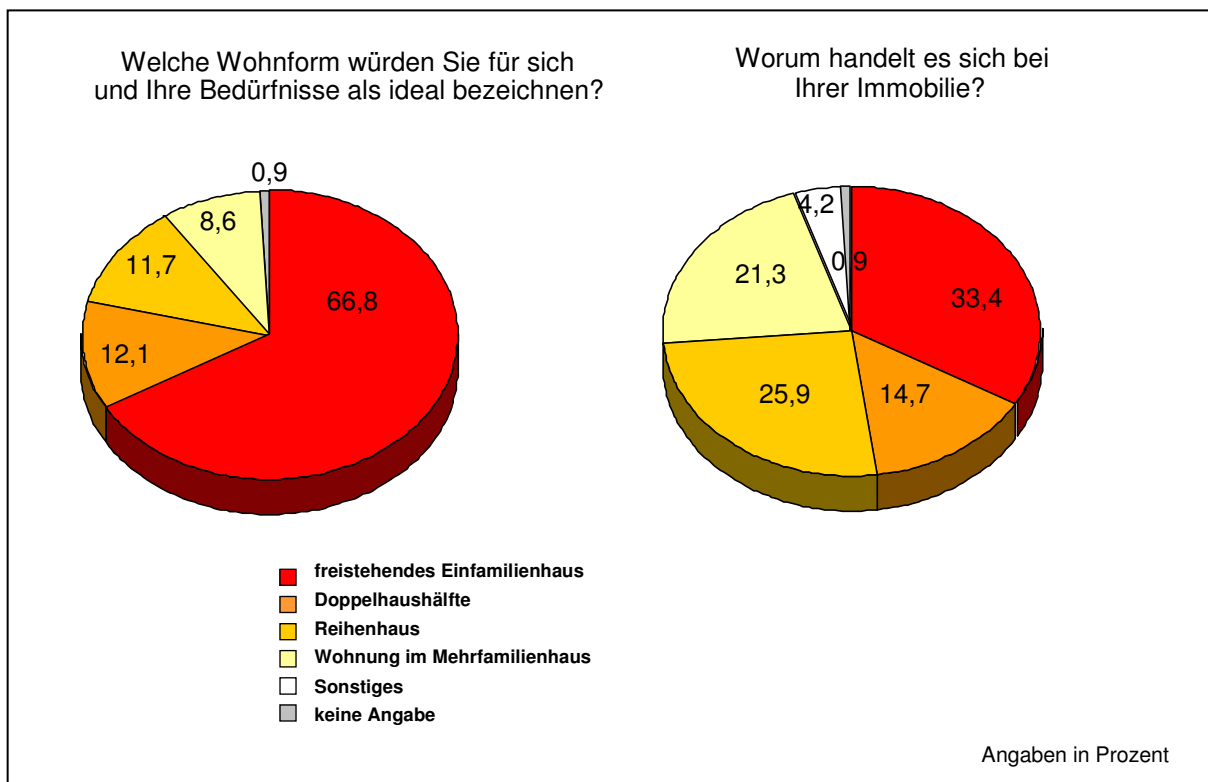
Quelle: GMA-Haushaltsbefragung 2007, n = 1.029, Mehrfachnennungen

2.3 Wunsch und Wirklichkeit klaffen oft auseinander: „weniger“ Immobilie – „besseres“ Wohnumfeld

Der Wunsch nach einem freistehenden Einfamilienhaus ist nach wie vor ungebrochen, aber die Mehrzahl der Befragten kann diesen Wunsch nicht in die Realität umsetzen. Aufgrund der hohen Bau- bzw. Kaufpreise sowie des knappen Angebots an freistehenden Einfamilienhäusern entscheiden sich Bauinteressenten für eine Doppelhaushälfte, Reihenhäuser oder auch für eine Eigentumswohnung im Mehrfamilienhaus, und die angestrebte Wohnungsgröße wird kritisch hinterfragt.

Die Überlegungen zum Erwerb von Wohneigentum werden zwar oft von familiären Veränderungen wie der Familiengründung / einer Vergrößerung der Familie angeregt, sie konkretisieren sich schließlich jedoch nur, wenn zum einen ein gewisses Eigenkapital vorhanden ist, um die entsprechenden Kredite zu erhalten und zum anderen das regelmäßige Einkommen ausreicht, um eine langjährige Finanzierung zu stemmen. Sofern die Entscheidung für Wohneigentum grundsätzlich getroffen ist, werden die konkreten Rahmenbedingungen geprüft. Dabei müssen häufig zwangsläufig Kompromisse geschlossen werden: Wenn das Geld nicht für das „Traumhaus“ reicht bzw. kein passendes Angebot für den Geldbeutel besteht, spielt das Wohnumfeld oft eine größere Rolle als die Immobilie.

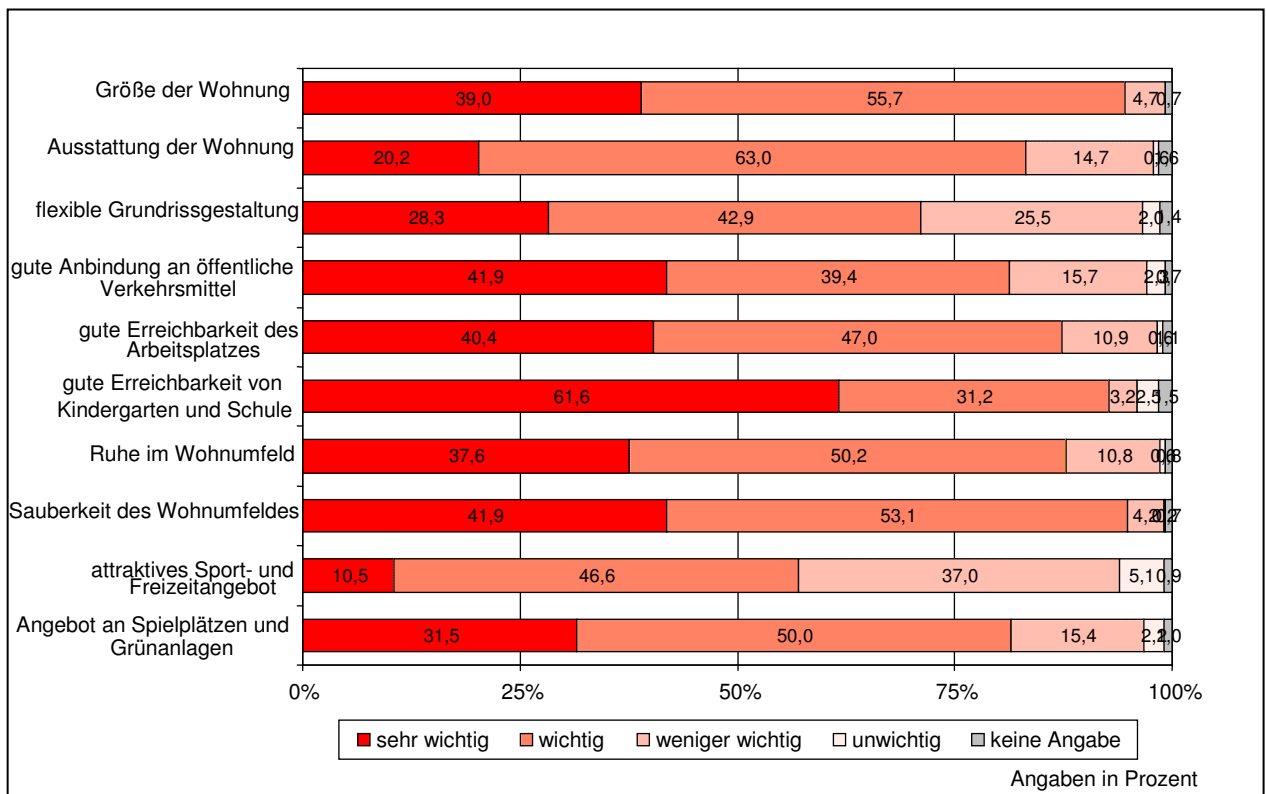
Abbildung 5: Wohnwunsch und Realität (Eigentümer)



Quelle: GMA-Haushaltsbefragung 2007, n = 1.029

Lage und Anbindung an eine gute Infrastruktur (v.a. Kindergärten, Schulen, ÖPNV) spielen eine wesentliche Rolle beim Immobilienerwerb und werden überwiegend als wichtiger eingestuft als die individuelle Ausstattung der Immobilie (vgl. Abb. 6). Die Mehrheit der befragten Haushalte gab ein städtisches Umfeld als ideale Wohnlage an; lediglich ca. 20 % bevorzugen den ländlichen Raum.

Abbildung 6: Wie wichtig sind Ihnen folgende Aspekte für ein ideales Wohnumfeld (Eigentümer)

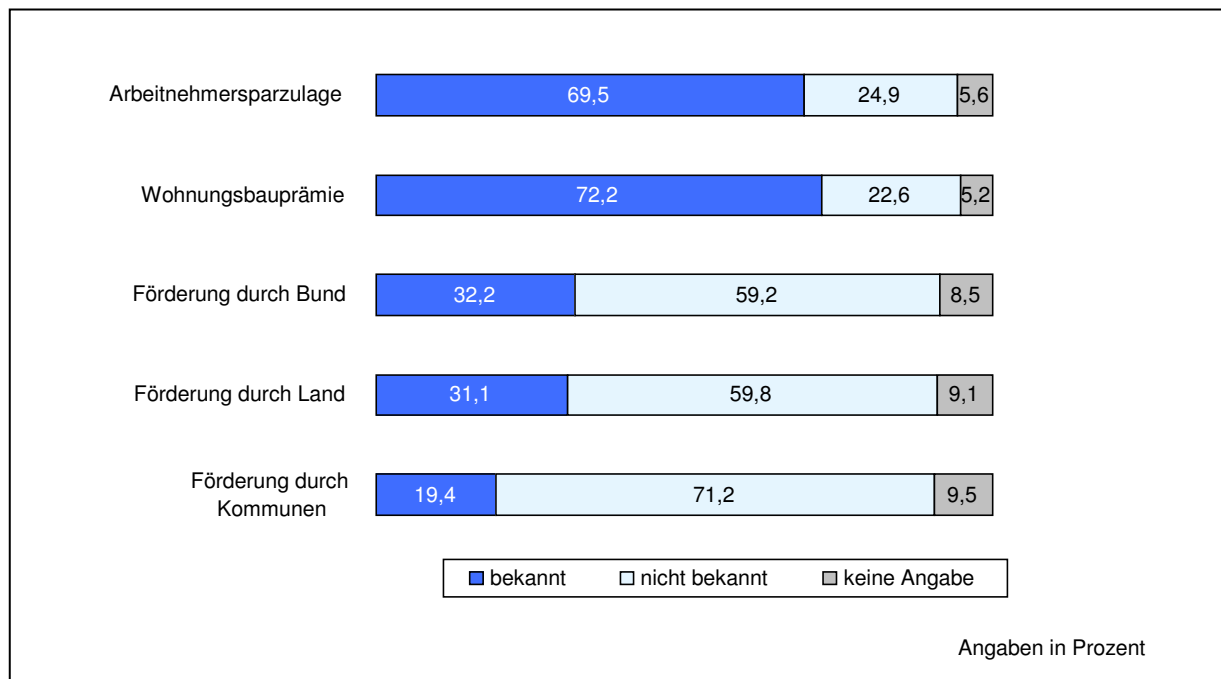


Quelle: GMA-Haushaltsbefragung 2007, n = 1.029

2.4 Fördermöglichkeiten sind nicht ausreichend bekannt

Die vorhandenen Fördermöglichkeiten für den Wohnungsbau sind derzeit bei der Zielgruppe der Starterhaushalte nicht ausreichend bekannt; sie werden nur ungenügend kommuniziert. Für die meisten Starterhaushalte sind neben Banken und Sparkassen noch immer Familie, Freunde und Arbeitskollegen die wichtigsten Berater, wenn es um Wohneigentum geht. Viele Befragten waren der Meinung, wer sich berufsmäßig mit Finanzierungsfragen beschäftigt, wolle nur etwas verkaufen.

Abbildung 7: Welche Fördermaßnahmen sind Ihnen bekannt? (Mieter)



Quelle: GMA-Haushaltsbefragung 2007, n = 878

Mit den vielfältigen Fördermöglichkeiten durch Bund, Länder und Kommunen können Mieter der „Schwellenhaushalte“, die sich aus eigener Tasche keine Finanzierung zutrauen, früher ins Wohneigentum gebracht werden.

2.5 Hohe Bedeutung des Wohneigentums für die Altersvorsorge

Bereits junge Haushalte messen dem Wohneigentum für die Altersvorsorge eine hohe Bedeutung zu: Knapp 90 % der befragten Eigentümer schätzen die Rolle des Wohneigentums für die Altersvorsorge als sehr wichtig bzw. wichtig ein; auch bei der Gruppe der Mieter liegt dieser Anteil mit rund 72 % hoch. Die Bedeutung des Wohneigentums wird von allen soziodemografischen Gruppen ähnlich eingeschätzt, unabhängig von Alter, Haushaltsgröße und Einkommen werden durch die Bank weg Werte von mehr als 80 % erreicht.

3. Zusammenfassende Empfehlungen

Die Ergebnisse der Starterhaushaltsstudie legen folgende Thesen nahe:

3.1 Wohneigentum – bis dass der Tod uns scheidet? oder in Deutschland muss die Kultur des Kaufens und Verkaufens von Wohneigentum verbessert werden

Der Erwerb von Wohneigentum hat in Deutschland noch häufig einen „endgültigen“ Charakter. Für viele Haushalte, insbesondere auch in der jüngeren Generation, wird der Erwerb von Wohneigentum als lebenslange Anschaffung gesehen; Wohneigentum wird häufig erst erworben, wenn Kinder bereits vorhanden sind. Dies führt u.a. auch dazu, dass entsprechende anspruchsvolle Vorstellungen von der Idealimmobilie, zu hohen Hürden und zu langen Suchzeiten führen. Da gleichermaßen der mögliche Verkauf einer Immobilie als sehr aufwändig angesehen wird, liegt die „Eingangshürde“ beim Erwerb von Wohneigentum auch deshalb hoch, weil Starterhaushalte auch den möglichen Verkauf mitberücksichtigen.

Insbesondere im angelsächsischen Raum ist der Wechsel von Immobilien in den verschiedenen Lebensphasen stärker verbreitet. Dies ist ein Prozess, der nicht von heute auf morgen vonstatten geht, sondern über lange Jahre wachsen muss. Dabei ist auch der „Erlebniswert“ einer selbst genutzten, individuellen Immobilie als Teil des individuellen Lebensstils herauszuarbeiten, wie dies bereits ansatzweise in Teilen der Werbung der Bausparkassen der Fall ist.

3.2 Frühzeitige Förderung für die Zielgruppe – nicht erst mit Kindern

Für die Zielgruppe der Starterfamilien mit Einkommen bis 3.000 € sind auf allen Ebenen (Bund, Länder, Gemeinden) Verbesserungen der Förderkulisse notwendig. Baden-Württemberg hat mit einer stärkeren Öffnung hinsichtlich der Grundbedingungen zur Gewährleistung von Förderung des Landes mit zinsverbilligten Darlehen bereits einen ersten Schritt getan; die Förderung ist nicht mehr allein von vorhandenen Kindern abhängig, sondern kann auch für Haushalte gewährleistet werden, die noch vor der Familiengründung stehen. Letztendlich kommt es darauf an, individuell maßgeschneiderte und bedarfsgerechte Förderangebote zu erarbeiten, wobei hier sicherlich auch nochmals zu prüfen ist, inwiefern die Obergrenze der Einkommensgrößen für Starterhaushalte zur Förderung von Wohneigentum angehoben werden könnte. Auch die Formen der Förderung können variabler gestaltet werden. Hier kommt eine Bandbreite von den zinsverbilligten Darlehen über Einmalzahlungen bis hin zu regelmäßigen Zahlungen i. S. einer dauerhaft einplanbaren Größe in Frage.

3.3 Rund-Um-Beratung in der „rush hour“ des Lebens

Die sog. Starterhaushalte im Alter von 25 bis 40 Jahren befinden sich in einem Spannungsfeld von einer Vielzahl von Themen, die den Lebensweg prägen. Dabei spielt nicht nur die Wohneigentumsbildung eine Rolle, vielmehr stehen Themen wie die berufliche Karriereentwicklung, die Familiengründung, die Frage nach einem langfristigen Wohn- und Arbeitsort sowie Fragen der Altersvorsorge, Versicherung, Kapitalanlagen usw. im Mittelpunkt. In der sog. „rush-hour des Lebens“ wird eine Vielzahl wesentlicher Entscheidungen getroffen, für welche Bausparkassen und Immobilienwirtschaft eine deutlich stärkere Hilfestellung geben könnten. Dazu gehört eine gesamtheitliche Beratung von Interessenten, angefangen von der Kapitalbildung für einen späteren Wohneigentumserwerb über die Beratung zum Erwerb selbst bis hin zu den Möglichkeiten der Wiederveräußerung. Durch eine solche ganzheitliche Beratung können auch psychologische Hemmnisse wie die vermeintlich „endgültige“ Entscheidung für eine Immobilie, die Angst vor mangelnder Flexibilität usw. gemindert werden.

Der hohe Stellenwert, den Erfahrungen aus dem persönlichen Umfeld (Familien, Freunde und Arbeitskollegen) bei der Beratung und als Informationsquelle einnehmen, führt zwangsläufig auch dazu, dass die „Mund-zu-Mund-Propaganda“ eine wesentliche Rolle bei Entscheidungen zum Wohneigentum spielen. Hier ist insbesondere auf eine verstärkte Nutzung moderner Vertriebskanäle wie das Internet hinzuweisen; die Kommunikation über vermeintlich „objektive“ Fachmedien wie Zeitschriften, Bücher und Zeitung kann auch von den Bausparkassen forciert werden.

3.4 „Ohne Moos nicht los“

Der notwendige hohe Eigenkapitalanteil zur Kreditgewährung für den Erwerb von Wohneigentum ist für viele junge Haushalte ein großes Hemmnis. Insbesondere bei Akademiker-Haushalten, die nach Beendigung eines Studiums zunächst ggf. eine erste Wohnungseinrichtung, PKW, einen Umzug zum ersten Arbeitsplatz und ggf. noch die Rückzahlung von Bafög oder anderen Krediten zur Studienfinanzierung vor sich haben, spielt der Erwerb von Wohneigentum zunächst zwangsläufig eine nachrangige Rolle. Häufig sind Starterhaushalte auch nach mehreren Jahren Berufstätigkeit noch auf die Hilfe von Eltern oder Verwandten bzw. einer Erbschaft angewiesen, um einen notwendigen Eigenkapitalanteil zur Kreditgewährung zu erreichen. Eine Förderung, die darauf abzielt, die Eigenkapitalücke jüngerer Haushalte zu schließen, könnte auch durch Übernahme von sog. Ausfallsbürgschaften erfolgen.

Neben dem ausreichenden Eigenkapital zur Kreditgewährung steht auch die dauerhafte Finanzierung des Wohneigentums über einen langen Zeitraum im Fokus der Starterhaushalte. Gerade bei Schwellenhaushalten spielte die Eigenheimzulage eine wesentliche Rolle für den Erwerb von Wohneigentum, da es sich um eine fest kalkulierbare Größe handelte, die regelmäßig die eigenen Zahlungen aufstockte und dazu beitrug, eine langjährige Finanzierung durchzuhalten. Auch hier wäre auf Landesebene zu prüfen, inwiefern die Lücke, die durch den Wegfall der Eigenheimzulage entstand, zu schließen ist.

Neben der Prüfung von geringeren Eigenkapitalquoten zur Finanzierung und einer variable- ren Förderkulisse mit verschiedenen Formen der Förderung über das zinsverbilligte Darle- hen hinaus ist auch auf bessere Informations- und Beratungsmöglichkeiten hinzuweisen, die vielen jungen Haushalten nicht bekannt sind. Dazu zählen u.a. eine bessere Vermarktung und bessere Kommunizierung der Fördermöglichkeiten von Bund, Ländern und Kommunen sowie ggf. auch eine stärkere Öffnung anderer Sparformen für die Bildung von Wohneigen- tum (z.B. Riester-Rente).

Vor dem Hintergrund der hohen Kosten des Eigentumserwerbs und der laufenden Kosten auch auf Bundes- bzw. Landesebene sind die derzeitigen Steuern und Gebühren, die mit dem Grunderwerb zusammenhängen, einer Überprüfung zu unterziehen.