

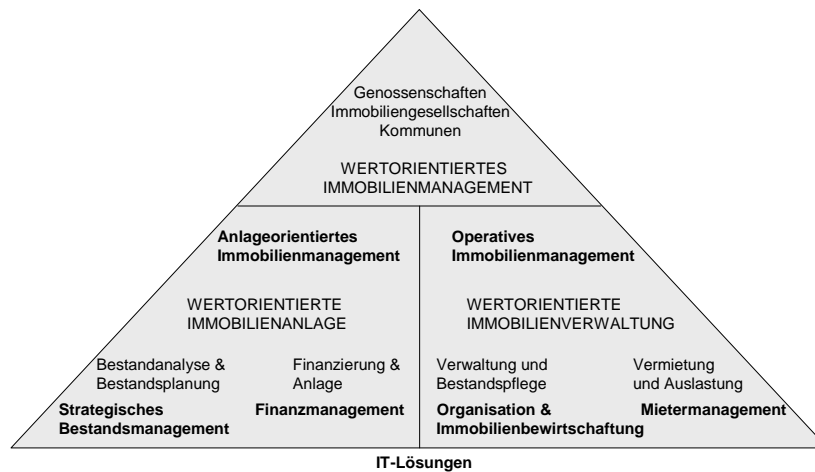
„Alt werden heißt: ein neues Geschäft zu beginnen“ (Goethe)

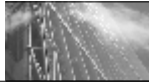
ANSPARMODELLE ZUR SENKUNG DER WOHNKOSTEN IM ALTER



Wertorientiertes Immobilienmanagement.

Die WRW auf einen Blick

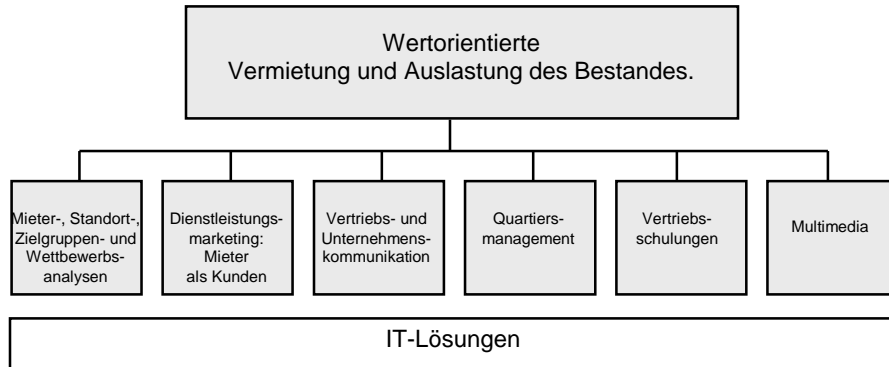




Wertorientiertes Immobilienmanagement.

WRW
WRW
WRW GmbH

Beispiel Mietermanagement



WRW
WRW
WRW GmbH

Ausgangslage



Perspektiven zukünftiges Alterns

- n Instabile wirtschaftliche Rahmenbedingungen
 - n Unsichere Rentenerwartungen
 - n Höhere Aufwendungen für Betreuung und Pflege
 - n Hohe prozentuale Aufwendungen für Mietzahlungen
- è Zunehmendes Risiko von massiven **Versorgungslücken**



Reaktion heute

è **Erstmal Abwarten.**

Mögliche Gründe:

- n Genereller Mangel an Information
- n Fehlerhafte Einschätzung der staatlichen Sicherungssysteme
- n Erbschaftsillusionen
- n Komplexität und Unsicherheit politischer Rahmenbedingungen
(Sozialversicherungen, Steuerrecht)
- n Attraktivität der Angebote???



Probleme von Wohnungsgenossenschaften

Zentral:

- n Leerstände
- n Hohe Zinsbelastungen
- n Oft steigender Finanzierungsbedarf
- n Schleichende Abnahme der Eigenkapitalquote
- n Bonität, Kreditkonditionen, Kreditwürdigkeit (Basel II)

è Zunehmende Risiken rund um
Auslastung und Kapitalausstattung



Die Ausgangsfrage

Welche Angebote können wir machen, die das Problem absehbarer
Versorgungslücken älterer Generationen lösen helfen,
und gleichzeitig ...

- 1) unsere **Nachfragesituation** verbessern (Kunden gewinnen/bindern)
- 2) unsere **Kapitalstrukturen** optimieren (Eigenkapital/Liquidität)

Lösungen



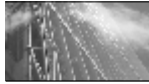
Wertorientiertes Immobilienmanagement.

Altersvorsorge I: Riester-Sparpläne

Das Produkt aus Interessentensicht:



Attraktive staatliche Zulagen gerade für geringe Einkommen	Volle Besteuerung in der Rentenphase
Lebenslange Rentenzahlungen	Enge Grenzen der Vererbbarkeit, Beleihbarkeit, Kapitalisierbarkeit und Übertragbarkeit
Hartz IV – sicher	Bürokratische Anforderungen
	Härtefall Kündigung



Altersvorsorge I: Riester-Sparpläne

Das Produkt aus unternehmerischer Sicht:



Aufmerksamkeitsstark für typische Kundengruppen	Qualifikation als Spareinrichtung oder Verzicht auf zusätzliche Liquidität
Zugkräftiges Instrument der Kundenbindung	Höhere Anforderungen ans Management
Ausdehnung auf Vorsorgeangebote ohne Förderung möglich (Flexibilität)	In der Regel: Entfernung von den Kernkompetenzen

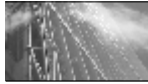


Altersvorsorge II: Genussrechte

Das Produkt aus Interessentensicht:



Attraktive Ertragsmöglichkeiten über Marktniveau	Kein sachlicher / emotionaler Bezug zum Thema Altersvorsorge
Individuelle, maßgeschneiderte, hochgradig flexible Angebote	Risikoinvestment durch Nachrangigkeit von Forderungen im Falle der Insolvenz
	In Zukunft möglich: Risikoinvestment durch volle Beteiligung am unternehmerischen Risiko



Altersvorsorge II: Genussrechte

Das Produkt aus unternehmerischer Sicht:



Flexible Ausgestaltung (Laufzeiten, Vertragskündigung, Stückelung etc.)	In Zukunft möglich: Qualifikation als Spareinrichtung notwendig
Geringer Verwaltungsaufwand, geringe Kosten, kein Einfluss auf Stimmrechte	In Zukunft möglich: Vertriebsprobleme wegen voller Beteiligung des Kunden am unternehmerischen Risiko
Verbesserung von Liquidität, Bonität und des Bankenratings (Kreditkonditionen)	
Kapitalbeschaffung ohne grundpfandrechtliche Besicherung	

Die Alternative: Inhaberschuldverschreibungen

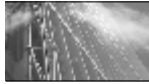


Altersvorsorge III: (Befristete) Dauerwohnrechte

Das Produkt aus Interessentensicht:



Durch Mietersparnisse attraktive Rendite aufs eingesetzte Kapital	Unter Umständen: Hohe Belastung durch Einmalzahlung
Wohnsicherheits- und Servicegarantien, Risikominimierung im Vergleich zu Eigentum	Unter Umständen: Zeitliche Begrenzung des Wohnrechts
Flexibilität und Mobilität durch Veräußerbarkeit und Vererbbarkeit	Finanzielle Beteiligung an Verwaltung, Instandhaltung und Modernisierung
Bei unbefristetem Dauerwohnrecht: Wohneigentumsförderung	Sicherung der Vorrangigkeit von Rechten nur bei Zustimmung anderer Gläubiger



Altersvorsorge III: (Befristete) Dauerwohnrechte

Das Produkt aus unternehmerischer Sicht:



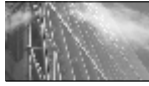
Schöpfung hoher Liquidität aus dem Bestand heraus	Kalkulatorische Risiken der Preisfindung
Ertragspotentiale durch Verzinsung des eingebrachten Kapitals	Kosten der Grundbucheintragung
Entlastung der Instandhaltungs- und Modernisierungsaufwendungen	
Kundenzugewinn und Kundenbindung durch „Eigentumsangebote“	
Stabilisierung von Wohnquartieren durch gezielte soziale Durchmischung	



Praktikabilität und Rentabilität: Welches Produktangebot ist richtig?

Alle finanzpolitischen Vergleiche erfordern umfangreiche Detailarbeit:

- n Wie hoch sind die zu erwartenden **Volumina**?
- n Wie hoch ist der zu erwartende **Verwaltungsaufwand**?
- n Welche **Zinserträge** sind zu erzielen?
- n Wie hoch fallen die **Renditen nach Steuern** aus?
- n Welche **Sparmöglichkeiten** („Gewinne“) ergeben sich **aus einer verbesserten Eigenkapitalsituation?** (Kreditkonditionen)



Ein allgemeiner Vergleich

Die Vorteile aus Sicht einer typischen Genossenschaft:

	Riester-Sparpläne	Genussrechte	Dauerwohnrechte
Kundengewinnung		+	++
Kundenbindung	++	+	+
Beschaffung von Liquidität		+	++
Organisation / Verwaltungskosten		++	+
Flexibilität der Mittelverwendung		++	++
Anforderungen ans Management		++	++



Grundsätzliche Empfehlungen

- è **Selbständig vorgehen.** Nicht auf staatliche Förderungen warten!
- è Lösungen nutzen, die ein **Höchstmaß an Flexibilität** zulassen!
- è Auf wohnungswirtschaftliche **Kernkompetenzen** beschränken!

Hinweise zur „Nachfrageseite“



Wertorientiertes Immobilienmanagement.

Absehbare Trends

- è Schon der **Anstieg der Lebenserwartung** wird die Nachfrage nach Produkten der Altersvorsorge steigen lassen.
- è Eine wachsende Anzahl von (zukünftigen) Alten ohne Kinder und ohne Partner spricht für ein wachsendes **Interesse nach Produkten mit deutlichen Garantie- oder lebenslangen Leistungen.**



Absehbare Trends

- è Fragen des richtigen zeitlichen Einstiegs (Renditechancen) und ein insgesamt steigendes Durchschnittsalter der Bevölkerung dürften die **Nachfrage** nach **risikoarmen Vorsorgemöglichkeiten** wachsen lassen.
- è Das steigende Durchschnittsalter dürfte zudem dafür sorgen, dass **auch in der Gruppe der über 50-jährigen** zusätzliche Nachfrage nach Produkten mit **Garantieleistungen** entsteht.



Absehbare Trends

- è Die Zunahme des Anteils kinderloser Paare könnte das **Sparmotiv** des **Vererbens** tendenziell **in den Hintergrund** drängen und den **reinen Vermögensverzehr** wichtiger werden lassen.
- è Dennoch dürften Senioren, die Kinder und Enkel haben, vermehrt ein Interesse entwickeln, direkt zur **Altersvorsorge der Nachkommen** beizutragen.

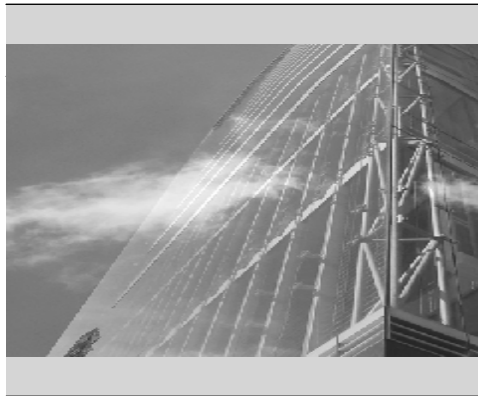


Schlussfolgerung

Besonders gute Zukunftschancen auch vor diesem Hintergrund:

Der Verkauf von flexiblen,
an den Bedürfnissen
unterschiedlicher Ziel- und Altersgruppen orientierten
genossenschaftlichen Dauerwohnrechten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Ihr Ansprechpartner:
Frank Ebler

WRW Wohnungswirtschaftliche
Treuhand Rheinland-Westfalen
Geschäftsstelle Münster

Rudolfstrasse 2
48145 Münster

Tel.: 0251 / 30371

info@wrw.org • www.wrw.org