

**Was potentielle Käufer am Erwerb  
einer vermieteten Immobilie hindert**

**Ergebnisse einer Repräsentativumfrage  
im Auftrag der Wertgrund Immobilien AG**

**Vertraulich!**

## **Inhalt**

Seite

Einleitung .....	1
1. Das Investitionsverhalten der potentiellen Immobilienkäufer .....	4
2. Hinderungsgründe für den Erwerb einer Immobilie .....	10

### Anhangtabelle

Faktorenanalyse: Hinderungsgründe, eine Immobilie zu kaufen

### Tabellenteil

Technische Erläuterungen

Tabellen:

Vermietete Immobilien als Geldanlage: Besitz und Einstellung .....	1	a,b
Gründe gegen eine Immobilie als Geldanlage .....	2	a-f
Im Haushalt vorhandene Geldanlagen .....	3	a-d
Das Wichtigste bei Geldanlagen: eine hohe Rendite oder Sicherheit? .....	4	
Frei verfügbares Einkommen des Befragten .....	5	a,b

### Anhang

Untersuchungsdaten

Statistik der befragten Personengruppe

Fragebogenauszug mit Originalanlagen

## Einleitung

Im November 2015 beauftragte die WERTGRUND IMMOBILIEN AG, Starnberg, das INSTITUT FÜR DEMOSKOPIE ALLENSBACH, Allensbach am Bodensee, mit einer Repräsentativumfrage zur Ermittlung der Gründe, die Menschen davon abhalten, eine vermietete Immobilie zu erwerben. Zu diesem Zeitpunkt war nicht bekannt, wie groß der Anteil derjenigen an der Bevölkerung insgesamt ist, die finanziell in der Lage wären, eine Immobilie zu kaufen und für die dies zumindest auch grundsätzlich in Frage käme. Diese Information war aber notwendig um entscheiden zu können, welche Methode bei der geplanten Umfrage zur Anwendung kommen sollte. Umfasste dieser Personenkreis mindestens etwa sieben Prozent der Gesamtbevölkerung, wäre es möglich, die Fragen zu diesem Thema in eine der repräsentativen Mehrthemenumfragen des Instituts für Demoskopie Allensbach aufzunehmen, für die monatlich jeweils etwa 1400 Personen ab 16 Jahren befragt werden. Denn das würde bedeuten, dass mindestens rund 100 Befragte einer solchen Umfrage der Zielgruppe angehören würden. Wäre die betreffende Bevölkerungsgruppe dagegen kleiner, würde man auf eine - aufwendigere und teurere - Spezialumfrage zurückgreifen müssen.

Es wurde deswegen beschlossen, die Untersuchung in zwei Schritten zu verwirklichen. In einer Vorstudie wurde zunächst die Größe der Zielgruppe ermittelt. Hierfür wurden zwei Fragen in die repräsentative Mehrthemenumfrage vom Januar 2016 aufgenommen: erstens eine Frage zum monatlich frei verfügbaren Einkommen und zweitens eine Frage, mit der ermittelt wurde, wie viele Deutsche eine vermietete Eigentumswohnung oder ein vermietetes Haus besitzen und für wie viele der Kauf einer solchen Immobilie zumindest theoretisch in Frage käme.

Die Ergebnisse dieser Vorstudie sind in einem gesonderten Bericht dokumentiert, der dem Auftraggeber Anfang Februar dieses Jahres übermittelt wurde.<sup>1</sup> 21 Prozent der Befragten gaben an, ihnen stünden monatlich mindestens 500 Euro frei zur Verfügung und erfüllten damit die finanziellen Voraussetzungen für den Erwerb einer vermieteten Immobilie. Von diesen Befragten besaßen 75 Prozent keine Immobilie, die sie nicht selbst bewohnten, das entspricht 16 Prozent der Gesamtbevölkerung. Diese Personen konnten als die Zielgruppe im weiteren Sinne betrachtet werden.

Von diesen Befragten wiederum sagte die Hälfte, 8 Prozent der Gesamtbevölkerung, es käme für sie grundsätzlich in Frage, eine größere Geldsumme in vermieteten Immobilien anzulegen. Sie bilden die Zielgruppe im engeren Sinne, nämlich diejenigen, die der Idee eines Immobilienkaufs als Geldanlage zumindest grundsätzlich aufgeschlossen gegenüberstehen. Da 8 Prozent der Gesamtbevölkerung bei einer Repräsentativumfrage mit 1400 Befragten einer Befragtenzahl von etwas über 110 entspricht (rechnerisch exakt 112, in der Januar-Umfrage waren es 113 Personen), wurde beschlossen, auch die Hauptuntersuchung zu der Frage, was potentielle Erwerber von vermieteten Immobilien von einem Kauf abhält, im Rahmen einer bevölkerungsrepräsentativen Mehrthemenumfrage zu verwirklichen.

Die Fragen zu dieser Hauptuntersuchung wurden nun in eine Bevölkerungsbefragung aufgenommen, für die in der Zeit vom 11. bis zum 26. April 2016 insgesamt 1437 Personen ab 16 Jahren mündlich-persönlich („face-to-face“) befragt wurden. Die Auswahl der Befragten erfolgte nach dem Quotenverfahren, die Ergebnisse können - abgesehen von einer bei Repräsentativumfragen unvermeidlichen statistischen Unschärfe von etwa drei Prozentpunkten - auf die Gesamtbevölkerung verallgemeinert werden. Die vollständigen Ergebnisse der Umfrage, die genauen

---

<sup>1</sup> Institut für Demoskopie Allensbach: Die Zahl der potentiellen Käufer vermieteter Eigentumswohnungen. Ergebnisse einer Repräsentativumfrage im Auftrag der Wertgrund Immobilien AG. Allensbacher Archiv, IfD-Bericht Nr. 8166.

Untersuchungsdaten, ein Repräsentanznachweis und ein Fragebogensauszug mit Originalformulierungen und -anlagen sind im Anhang zu diesem Bericht dokumentiert.

Allensbach am Bodensee,      INSTITUT FÜR DEMOSKOPIE ALLENSBACH  
8. Juni 2016

## 1. Das Investitionsverhalten der potentiellen Immobilienkäufer

Wie der Fragebogen zur Voruntersuchung vom Januar dieses Jahres, enthielt auch das Frageprogramm zur vorliegenden Studie die Fragen zur Identifizierung der Zielgruppe der potentiellen Käufer vermieteter Immobilien. Mit der ersten Frage wurde das frei verfügbare Einkommen ermittelt: „Wie viel Geld bleibt für Sie durchschnittlich im Monat übrig? Wenn Sie jetzt einmal von Ihrem Einkommen alle laufenden Kosten wie Miete, Heizung, Kleidung, Essen und Trinken abziehen: Wie viel Geld haben Sie dann ungefähr noch, mit dem Sie machen können, was Sie wollen?“ Wer auf diese Frage antwortete, ihm stünden nach Abzug aller laufenden Kosten noch 500 oder mehr Euro zur Verfügung, wurde als Person eingestuft, deren finanzielle Verhältnisse zumindest theoretisch den Kauf von vermietetem Wohneigentum erlauben würden.

Mit der zweiten Frage wurde die Einstellung zum Kauf vermieteter Immobilien erfragt. Sie lautete: „Wenn man viel Geld anlegen möchte, gibt es ja unter anderem die Möglichkeit, ein Haus oder eine Wohnung zu kaufen und dann zu vermieten. Hier auf der Liste stehen einmal vier Aussagen zum Thema Haus bzw. Wohnung als Geldanlage. Einmal unabhängig davon, ob Sie glauben, dass Sie sich das leisten können oder nicht: Welche davon trifft auf Sie zu?“ Dazu überreichten die Interviewer eine Liste, mit deren Hilfe die Anzahl derjenigen bestimmt werden konnte, die bereits eine vermietete Immobilie besitzen, sowie derer, die sich zumindest grundsätzlich vorstellen können, eine vermietete Immobilie zu kaufen.

Mit einer kombinierten Auswertung dieser beiden Fragen lässt sich die Größe der Zielgruppe bestimmen. Wie anzunehmen war, unterscheiden sich die Ergebnisse praktisch nicht von denen, die im Januar ermittelt worden waren. Tabelle 1 zeigt das Resultat im Überblick: 23 Prozent der Befragten gaben an, mindestens 500 Euro monatlich zur freien Verfügung zu haben, 74 Prozent dieser Personen (19 Prozent der Gesamtbevölkerung) besitzen kein vermietetes Wohneigentum. 5

Prozent aller Befragten sagten, sie hätten schon ernsthaft darüber nachgedacht, ein vermietetes Haus oder eine vermietete Eigentumswohnung zu kaufen, weitere 4 Prozent meinten zumindest, dies käme für sie grundsätzlich in Frage. 9 Prozent der Bevölkerung schließlich verfügen zwar über die finanziellen Mittel, vermietetes Wohneigentum zu kaufen, meinen aber dennoch, dies käme für sie nicht in Frage.

Tabelle 1

Übersicht: Größe der Zielgruppe	
<i>Es wären objektiv in der Lage, ein vermietetes Haus oder eine vermietete Eigentumswohnung zu kaufen ...</i>	
	%
insgesamt	<b>23</b>
... und haben dies bisher nicht getan insgesamt	<b>19</b>
... und sagen, das käme für sie <b>nicht</b> in Frage	<b>9</b>
... und sagen, das käme für sie grundsätzlich in Frage	<b>4</b>
	<b>13</b>
... und sagen, sie hätten schon ernsthaft darüber nachgedacht	<b>5</b>
Keine Angabe	<b>1</b>

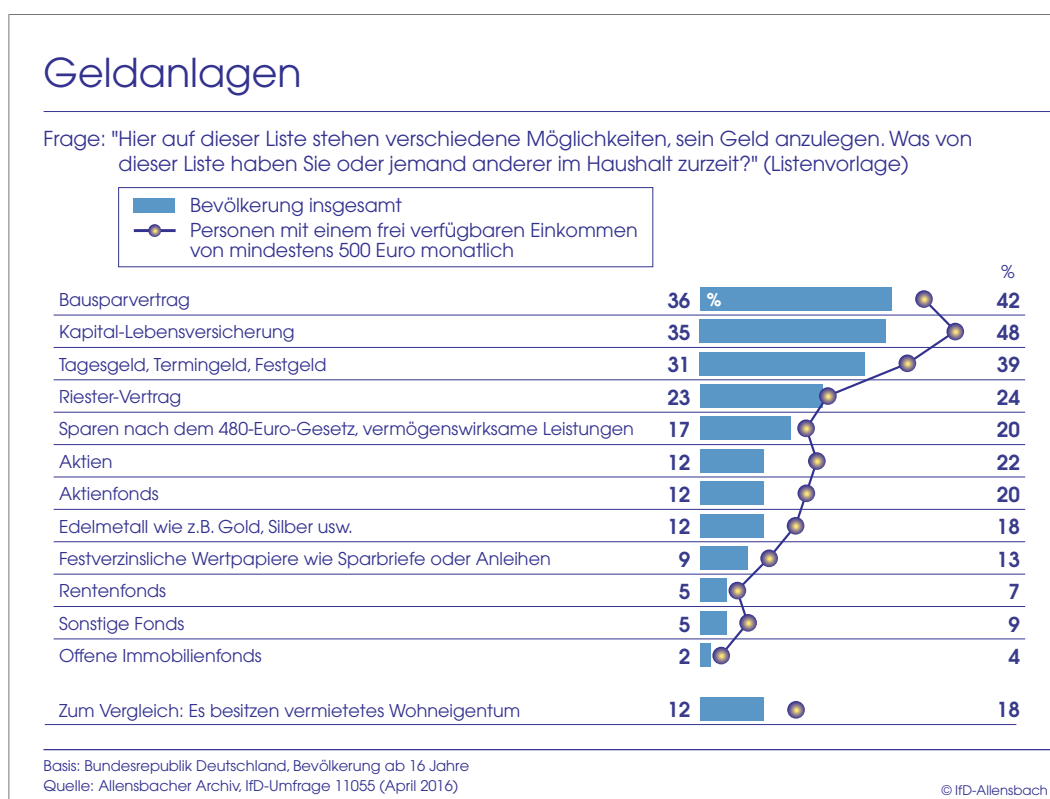
Basis: Bundesrepublik Deutschland, Bevölkerung ab 16 Jahre  
Quelle: Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage 11055 (April 2016)

© IfD-Allensbach

Diese Werte lassen sich nun mit den Ergebnissen einer anderen Frage vergleichen, mit der ermittelt wurde, welche anderen Arten der Geldanlage von den Bürgern genutzt werden. Hierzu überreichten die Interviewer eine Liste, auf der 12 verschiedene Möglichkeiten zur Auswahl gestellt wurden, vom Bausparvertrag über Riester-Verträge und Aktien bis hin zu Renten- und sonstigen Fonds. Lediglich Immobilien fehlen auf der Liste, denn ihr Besitz wurde ja bereits mit der eben beschriebenen Frage erhoben. Grafik 1 zeigt das Ergebnis dieser Frage, wie auch

zum Vergleich die entsprechenden Werte zum Besitz vermieteteter Immobilien. Jeweils rund ein Drittel der Deutschen verfügen über einen Bausparvertrag, eine Kapital-Lebensversicherung sowie über Tages-, Termin- oder Festgeld. 23 Prozent haben einen Riester-Vertrag abgeschlossen. Immobilien zum Vermieten besitzen mit 12 Prozent demgegenüber deutlich weniger Deutsche. Diese Art der Geldanlage ist damit aber immerhin ebenso weit verbreitet wie Aktien, Aktienfonds oder der Besitz von Edelmetall.

Grafik 1



Schaut man sich gesondert die Gruppe derjenigen an, die über ein monatliches Einkommen von 500 Euro oder mehr frei verfügen können, ändert sich das Bild nicht wesentlich: Auch hier dominieren Bausparverträge, Kapital-Lebensversicherungen und Tages-, Termin- und Festgeld, doch in dieser Befragtengruppe befinden sich auch viele Menschen, bei denen man annehmen kann, dass sie nicht nur etwas Geld für den Ruhestand auf die Seite legen, sondern dass sie größere

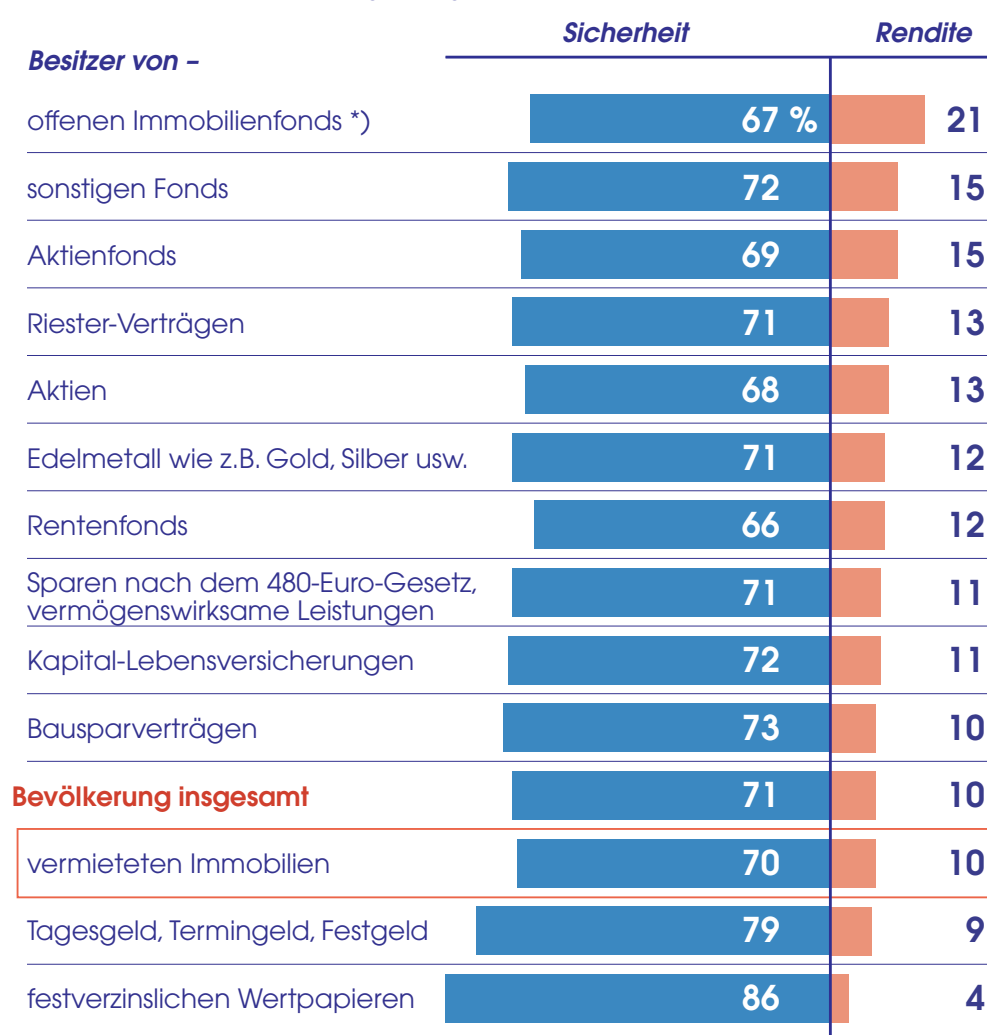


Geldmengen zur Verfügung haben und sich deswegen intensiver mit dem Thema Investitionen auseinandersetzen. Folgerichtig spielen bei ihnen die spekulativeren Geldanlagen eine etwas größere Rolle: So besitzen 22 Prozent derer, die 500 Euro und mehr im Monat zur Verfügung haben, Aktien, 20 Prozent Aktienfonds und 18 Prozent Edelmetall wie Gold oder Silber. Ebenfalls 18 Prozent verfügen über vermietete Immobilien. Auch hier bewegen sich diese vier Anlageformen also zumindest ungefähr auf dem gleichen Niveau.

Die Besitzer von vermietetem Wohneigentum unterscheiden sich nicht auffällig von der übrigen Bevölkerung bzw. von den anderen Angehörigen ihrer sozialen Schicht. Anders als man vielleicht hätte vermuten können, scheinen sie auch beim Thema Geldanlage keine grundsätzlich anderen Prioritäten zu haben als andere Befragte. Eine Frage lautete: „Wenn man Geld anlegt, dann möchte man ja sowohl eine möglichst große Rendite, also hohe Gewinne erreichen, als auch eine möglichst große Sicherheit haben, so dass man das Geld später auch in der erwarteten Höhe bekommt. Beides kann man nicht immer im gleichen Maße erreichen. Jetzt einmal unabhängig davon, ob Sie selbst Geld angelegt haben oder nicht, was wäre Ihnen persönlich bei einer Geldanlage wichtiger: Eine möglichst hohe Rendite oder eine möglichst große Sicherheit?“ Wie Grafik 2 zeigt, liegt der Anteil der Besitzer vermieteter Immobilien, die auf diese Frage antworten, ihnen sei die Rendite wichtiger, bei 10 Prozent, was exakt dem Durchschnitt der Bevölkerung entspricht. Dabei ist festzuhalten, dass die Unterschiede zwischen den Besitzern verschiedener Geldanlagen generell sehr gering sind. Egal ob es sich um Aktienbesitzer, die Eigentümer von Edelmetall, Lebensversicherungen, Bausparverträgen oder den Anteilen von Rentenfonds handelt, stets sagen zwischen zwei Drittel und drei Viertel der Befragten, ihnen sei die Sicherheit der Geldanlage wichtiger; zwischen 10 und 15 Prozent entscheiden sich für die Rendite. Lediglich diejenigen, die in offene Immobilienfonds investiert haben, scheinen ein wenig risikobereiter zu sein, während die Besitzer von festverzinslichen Wertpapieren noch mehr auf die Sicherheit achten als andere Anleger.

## Durchschnittlich starke Renditeorientierung der Immobilienbesitzer

Frage: "Wenn man Geld anlegt, dann möchte man ja sowohl eine möglichst große Rendite, also hohe Gewinne erreichen, als auch eine möglichst große Sicherheit haben, so dass man das Geld später auch in der erwarteten Höhe bekommt. Beides kann man nicht immer im gleichen Maße erreichen. Jetzt einmal unabhängig davon, ob Sie selbst Geld angelegt haben oder nicht, was wäre Ihnen persönlich bei einer Geldanlage wichtiger: eine möglichst hohe Rendite, oder eine möglichst große Sicherheit?"



\*) Grober Richtwert wegen kleiner Fallzahl

Basis: Bundesrepublik Deutschland, Bevölkerung ab 16 Jahre  
Quelle: Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage 11055 (April 2016)

© IfD-Allensbach

Für die Fragestellung der vorliegenden Untersuchung ist aber in erster Linie festzuhalten, dass die Entscheidung, Geld in einer vermieteten Immobilie anzulegen, offensichtlich weder von einer überdurchschnittlichen Renditeorientierung noch von einer überdurchschnittlichen Sicherheitsorientierung diktiert ist. Auch diejenigen, die finanziell in der Lage wären, eine vermietete Immobilie zu erwerben, dies aber bisher nicht getan haben, unterscheiden sich in dieser Hinsicht nicht nennenswert von den anderen Befragten: Sie sagen zu 13 Prozent, dass ihnen die Rendite wichtiger ist als die Sicherheit, während drei Viertel der Sicherheit den Vorzug geben, und dies unabhängig davon, ob sie sich vorstellen können, sich einmal eine vermietete Immobilie anzuschaffen, oder nicht (Tabelle 2).

Tabelle 2

Rendite oder Sicherheit – was hat Vorrang?			
Frage: "Wenn man Geld anlegt, dann möchte man ja sowohl eine möglichst große Rendite, also hohe Gewinne erreichen, als auch eine möglichst große Sicherheit haben, so dass man das Geld später auch in der erwarteten Höhe bekommt. Beides kann man nicht immer im gleichen Maße erreichen. Jetzt einmal unabhängig davon, ob Sie selbst Geld angelegt haben oder nicht, was wäre Ihnen persönlich bei einer Geldanlage wichtiger: eine möglichst hohe Rendite, oder eine möglichst große Sicherheit?"			
Personen mit einem frei verfügbaren Einkommen von mindestens 500 Euro monatlich –			
	insgesamt	die vermietetes Wohneigentum besitzen oder ernsthaft überlegen, es zu kaufen	die <b>kein</b> vermietetes Wohneigentum besitzen und auch <b>keine</b> konkreten Kaufüberlegungen anstellen
	%	%	%
Möglichst hohe Rendite	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>13</b>
Möglichst große Sicherheit	<b>74</b>	<b>73</b>	<b>75</b>
Unentschieden, keine Angabe	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>12</b>
	100	100	100
n =	326	146	180

Basis: Bundesrepublik Deutschland, Personen mit einem frei verfügbaren Einkommen von mindestens 500 Euro monatlich  
Quelle: Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage 11055 (April 2016) © IfD-Allensbach

## 2. Hinderungsgründe für den Erwerb einer Immobilie

Die Kernfrage, die mit der vorliegenden Untersuchung beantwortet werden sollte, war, welche Gründe Menschen davon abhalten könnten, eine vermietete Immobilie zu kaufen. Hierfür wurde allen Befragten, die im Interview zuvor angegeben hatten, dass sie derzeit keine vermietete Immobilie besitzen, die Frage gestellt: „Es kann ja verschiedene Gründe geben, warum man kein Haus bzw. keine Wohnung als Geldanlage, also zum Vermieten haben möchte. Hier auf der Liste ist einiges aufgeschrieben, was uns andere dazu gesagt haben. Was davon würden auch Sie sagen?“ Dazu überreichten die Interviewer eine Liste mit 14 verschiedenen Punkten zur Auswahl.

Grafik 3 zeigt die Antworten auf diese Frage für alle Befragten, die über mindestens 500 Euro monatlich frei verfügen können, die also finanziell in der Lage wären, eine vermietete Immobilie zu erwerben.

## Was einen von einem Immobilienkauf abhält I

Frage an Personen, die keine vermieteten Immobilien besitzen:

"Es kann ja verschiedene Gründe geben, warum man kein Haus bzw. keine Wohnung als Geldanlage, also zum Vermieten haben möchte. Hier auf der Liste ist einiges aufgeschrieben, was uns andere dazu gesagt haben. Was davon würden auch Sie sagen?" (Listenvorlage)

### **Personen, die keine vermieteten Immobilien besitzen und über ein frei verfügbares Einkommen von mindestens 500 Euro monatlich verfügen**



Basis: Bundesrepublik Deutschland, Personen, die keine vermieteten Immobilien besitzen

Quelle: Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage 11055 (April 2016)

© IfD-Allensbach

Man erkennt, dass sich die Antworten vergleichsweise gleichmäßig auf die zur Auswahl gestellten Listenelemente verteilen. An erster Stelle, genannt von 49 Prozent der Befragten, steht die Aussage „Ich wäre besorgt, dass man Mieter, die ihre Miete nicht zahlen oder die Immobilie beschädigen, als Vermieter nicht mehr los wird“, gefolgt mit 41 Prozent von „Ich hätte Sorge, dass der Mieter die Miete nicht bezahlt.“ Ebenso viele Befragte glauben, sie könnten es sich nicht leisten, eine Immobilie zu kaufen und dann zu vermieten. 40 Prozent fürchten sich vor unvorhergesehenen Kosten, 36 Prozent verweisen auf den Aufwand, den die Verwaltung und Pflege einer Immobilie mit sich bringt, 32 Prozent sagen, sie hätten sich mit dem Thema noch nicht genau beschäftigt, ebenfalls 32 Prozent halten die derzeitigen Immobilienpreise für zu hoch. Alle diese Werte liegen vergleichsweise nahe beieinander, keiner ragt besonders heraus. Meistens ergibt sich bei Listenvorlagen dieser Art eine größere Spreizung der Ergebnisse. Als einzelner Punkt festzuhalten ist an dieser Stelle allerdings, dass die Furcht vor den Folgen der Mietpreisbremse für die Befragten kaum eine Rolle spielt. Sie lag, genannt von 9 Prozent derer, die über mindestens 500 Euro monatlich frei verfügen können, mit deutlichem Abstand an letzter Stelle der Rangliste.

Es gibt offensichtlich kein einzelnes dominierendes Motiv, das Menschen davon abhält, eine vermietete Immobilie zu erwerben, zumindest ist dies aus einer einfachen Prozentauszählung der Frage nicht erkennbar. Daran ändert sich auch nicht viel, wenn man die Antworten der Befragten, für die ein Immobilienkauf zumindest theoretisch in Frage kommt, mit den Reaktionen derjenigen vergleicht, die dies gänzlich ablehnen. Zwar wählen letztere naheliegenderweise nahezu alle Listenelemente deutlich häufiger aus als erstere, zeigen also deutlich mehr Skepsis, doch an der Rangfolge der Sorgen ändert sich dabei wenig. Immerhin - und dies ist ein erster Hinweis auf den vermutlich wichtigsten Faktor, wie unten noch erläutert werden wird - ist der Abstand bei den Punkten, die auf eine gewisse Verunsicherung angesichts der mit einer Immobilie verbundenen Komplikationen hinweisen, meist überdurchschnittlich groß, etwa bei den Punkten „Ich hätte

Sorge, dass der Mieter die Miete nicht bezahlt“ oder „Der Aufwand, sich um eine Immobilie zu kümmern, wäre mir zu groß.“

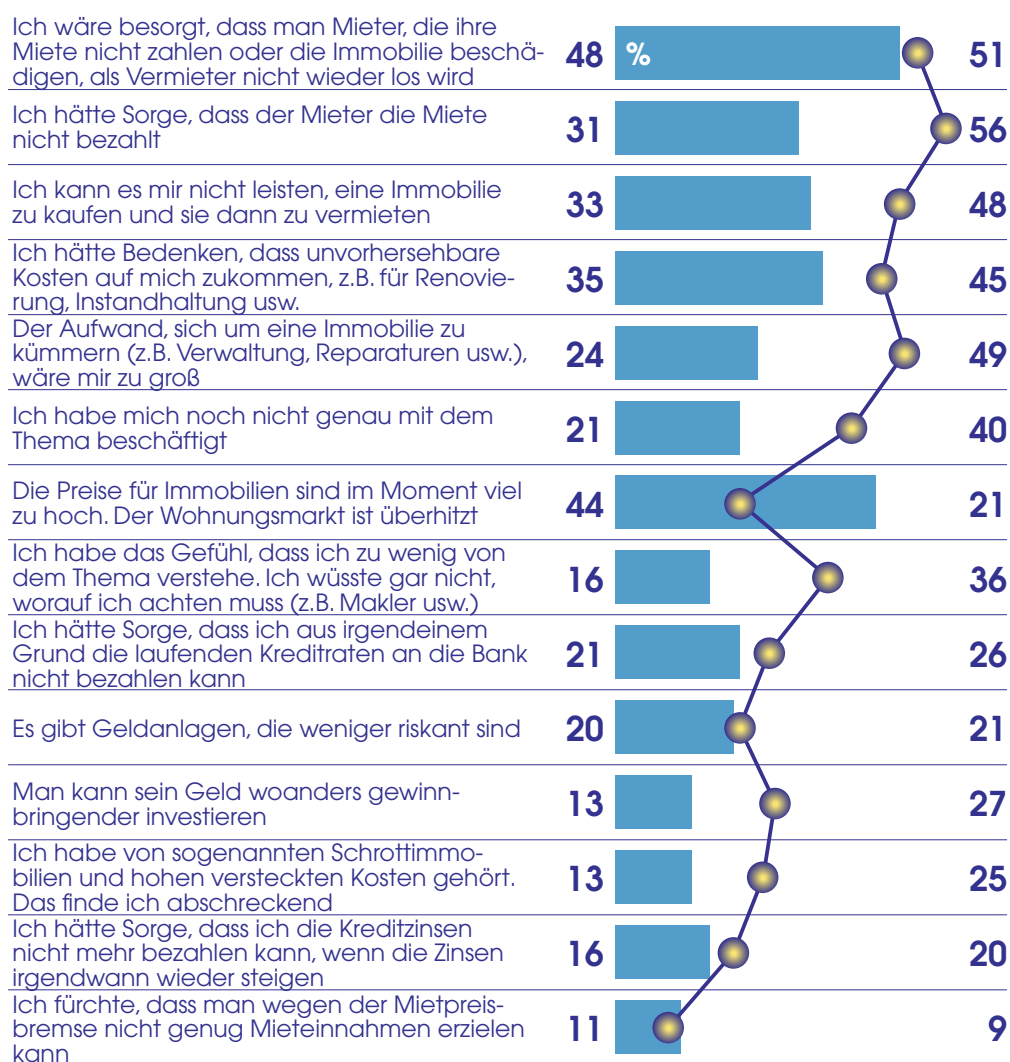
Allerdings gibt es eine bemerkenswerte Ausnahme vom Hauptbefund: Der Aussage „Die Preise für Immobilien sind im Moment viel zu hoch. Der Wohnungsmarkt ist überhitzt“ stimmen, abweichend vom sonstigen Antwortmuster, diejenigen, für die ein Immobilienkauf zumindest theoretisch in Frage kommt, zu 44 Prozent und damit rund doppelt so häufig zu wie die Befragten, die den Kauf einer vermieteten Immobilie ablehnen (21 Prozent) (Grafik 4). Dies ist ein klarer Hinweis darauf, dass sich in der ersten Gruppe viele Personen befinden, die sich mit der Frage eines Immobilienkaufs schon intensiver beschäftigt haben und sich wegen der hohen Preise bewusst gegen diese Option entschieden haben. Man erkennt, dass das Preisniveau im Immobilienmarkt bereits heute eine nicht unerhebliche Zahl von potentiellen Käufern abschreckt.

## Was einen von einem Immobilienkauf abhält II

### Gründe, die gegen ein Haus bzw. eine Wohnung als Geldanlage sprechen -

**Personen, die keine vermieteten Immobilien besitzen und über ein frei verfügbares Einkommen von mindestens 500 Euro monatlich verfügen und für die -**

- ein Immobilienkauf zumindest grundsätzlich in Frage kommt
- ein Immobilienkauf **nicht** in Frage kommt



Basis: Bundesrepublik Deutschland, Personen, die keine vermieteten Immobilien besitzen  
 Quelle: Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage 11055 (April 2016)

© IfD-Allensbach



Trotz dieses Einzelergebnisses bleibt festzuhalten, dass ein wirklich auffälliger Unterschied in den Antwortprofilen beider Befragtengruppen auf der Grundlage der einfachen Prozentwerte nicht auszumachen ist und kein einzelnes Motiv ein überragend großes Hindernis für den Immobilienkauf darstellt.

Allerdings verbergen sich manchmal hinter solchen scheinbar wenig eindeutigen Resultaten innere Strukturen, die erst durch eine komplexere Auswertung erkennbar werden. Es kann sein, dass sich hinter den 14 Listenpunkten eine geringere Zahl von Grundmotiven verbirgt, dass also mehrere Listenpunkte letztlich für verschiedene Aspekte ein und derselben Vorstellungswelt stehen. Das Mittel, solche verborgenen Strukturen sichtbar zu machen, ist die Faktorenanalyse.

Eine Faktorenanalyse ist ein Verfahren, mit dem festgestellt werden kann, welche Aussagen oft *gemeinsam* von den Befragten ausgewählt werden. Es wird also beispielsweise geprüft, wie wahrscheinlich es ist, dass ein Befragter, der sagt, er fürchte sich davor, problematische Mieter nicht mehr loszuwerden, außerdem sagt, der Aufwand für den Unterhalt und Erhalt der Immobilie sei ihm zu groß. Wenn sich herausstellt, dass mehrere Aussagen besonders häufig zusammen ausgewählt werden, dann schließt man daraus, dass diese Punkte auch inhaltlich etwas gemeinsam haben, dass ihnen ein gemeinsamer Faktor zugrunde liegt (darum der Begriff „Faktorenanalyse“). Ebenso kann es der Fall sein, dass zwei bestimmte Aussagen ganz besonders selten gemeinsam vorkommen. Dann nimmt man ebenfalls an, dass der gleiche inhaltliche Faktor, der den Befragten dazu verleitet, die eine Antwort zu wählen, ihn dazu bringt, die andere Antwort nicht auszuwählen.

Diese Effekte des Zusammenhängens und gegenseitigen Abstoßens verschiedener Antworten kann man sich gleichsam magnetisch vorstellen. Bestimmte Antworten hängen wie Magneten aneinander, sie tauchen deswegen meistens gemeinsam auf. Andere Antworten werden voneinander abgestoßen, wie zwei Magneten, die man mit den gleichen Polen aneinanderzulegen versucht. Die Ergebnisse einer Fakto-

renanalyse, die zeigen, wie eng eine Antwortkategorie mit einem Faktor verbunden ist, werden dementsprechend auch Faktorladungen genannt. Je größer die Faktorladung (die Zahl kann zwischen -1 und +1 liegen), desto größer die Anziehung zu dem jeweiligen Faktor. Ist die Zahl negativ, liegt eine Abstoßung vor.

In der vorliegenden Untersuchung wurden alle Antwortkategorien der Frage nach den Gründen, keine vermietete Immobilie zu erwerben, einer solchen Faktorenanalyse unterzogen. Tabelle 3 zeigt das Ergebnis der Faktorenanalyse in einer Übersicht, einer sogenannten Matrix. Die Analyse zeigt, dass die 14 Listenpunkte sich zu 4 Faktoren gruppieren, die jeweils zwei bis fünf Aussagen umfassen.

Tabelle 3a

## Faktorenanalyse: Hinderungsgründe, eine Immobilie zu kaufen

Frage: "Es kann ja verschiedene Gründe geben, warum man kein Haus bzw. keine Wohnung als Geldanlage, also zum Vermieten, haben möchte. Hier auf der Liste ist einiges aufgeschrieben, was uns andere dazu gesagt haben. Was davon würden auch Sie sagen?" (Listenvorlage)

	<b>Faktor 1</b>	<b>Faktor 2</b>	<b>Faktor 3</b>	<b>Faktor 4</b>
	Furcht, sich finanziell zu übernehmen	Mangelnde finanzielle Attraktivität	Unkenntnis, mangelnde Beschäftigung mit dem Thema	Furcht vor organisatorischen und finanziellen Komplikationen
Ich hätte Sorge, dass ich die Kreditzinsen nicht mehr bezahlen kann, wenn die Zinsen irgendwann wieder steigen	<b>0,79</b>	-0,11	0,02	0,18
Ich hätte Sorge, dass ich aus irgendeinem Grund die laufenden Kreditraten an die Bank nicht bezahlen kann	<b>0,78</b>	-0,05	0,11	0,14
Ich kann es mir nicht leisten, eine Immobilie zu kaufen und sie dann zu vermieten	<b>0,47</b>	0,13	0,30	0,04
Die Preise für Immobilien sind im Moment viel zu hoch, der Wohnungsmarkt ist überhitzt	<b>0,42</b>	-0,23	-0,09	0,13
Man kann sein Geld woanders gewinnbringender investieren	0,00	<b>-0,76</b>	0,04	0,11
Es gibt Geldanlagen, die weniger riskant sind	0,02	<b>-0,72</b>	0,17	0,11
Ich fürchte, dass man wegen der Mietpreisbremse nicht genug Mieteinnahmen erzielen kann	0,19	<b>-0,55</b>	-0,09	0,14

.../

Tabelle 3b

## Faktorenanalyse: Hinderungsgründe, eine Immobilie zu kaufen

/...

	<b>Faktor 1</b> Furcht, sich finanziell zu übernehmen	<b>Faktor 2</b> Mangelnde finanzielle Attraktivität	<b>Faktor 3</b> Unkenntnis, mangelnde Beschäftigung mit dem Thema	<b>Faktor 4</b> Furcht vor organisatorischen und finanziellen Komplikationen
Ich habe mich noch nicht genau mit dem Thema beschäftigt	-0,02	-0,01	<b>0,78</b>	-0,10
Ich habe das Gefühl, dass ich zu wenig von dem Thema verstehe, ich wüsste gar nicht, worauf ich achten muss	0,21	-0,07	<b>0,70</b>	0,29
Ich hätte Sorge, dass der Mieter die Miete nicht bezahlt	0,13	-0,13	-0,04	<b>0,83</b>
Ich wäre besorgt, dass man Mieter, die ihre Miete nicht zahlen oder die Immobilie beschädigen, als Vermieter nicht wieder los wird	0,12	-0,11	-0,19	<b>0,83</b>
Ich hätte Bedenken, dass unvorhersehbare Kosten auf mich zukommen, z.B. für Renovierung, Instandhaltung usw.	0,31	-0,16	0,28	<b>0,53</b>
Der Aufwand, sich um eine Immobilie zu kümmern (z.B. Verwaltung, Reparaturen usw.), wäre mir zu groß	0,08	-0,28	0,44	<b>0,51</b>
Ich habe von sogenannten Schrottimmobilien und hohen versteckten Kosten gehört. Das finde ich abschreckend	0,39	-0,09	0,14	<b>0,44</b>

Basis: Bundesrepublik Deutschland, Personen, die keine vermieteten Immobilien besitzen  
Quelle: Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage 11055 (April 2016)

© IfD-Allensbach

Der erste Faktor umfasst die folgenden Aussagen:

- Ich hätte Sorge, dass ich die Kreditzinsen nicht mehr bezahlen kann, wenn die Zinsen irgendwann wieder steigen
- Ich hätte Sorge, dass ich aus irgendeinem Grund die laufenden Kreditraten an die Bank nicht bezahlen kann
- Ich kann es mir nicht leisten, eine Immobilie zu kaufen und sie dann zu vermieten
- Die Preise für Immobilien sind im Moment viel zu hoch, der Wohnungsmarkt ist überhitzt

Diese vier Aussagen wurden von den Befragten oft gemeinsam ausgewählt, man kann also annehmen, dass sie im Großen und Ganzen das gleiche messen, die gleiche Einstellungsdimension erfassen. Die inhaltliche Gemeinsamkeit, der gemeinsame Grundton der vier Aussagen ist offensichtlich die Sorge, sich mit einem Immobilienkauf finanziell zu übernehmen.

Der zweite Faktor umfasst drei Aussagen, die für die Annahme stehen, der Erwerb von vermieteten Immobilien sei finanziell nicht attraktiv genug. Es sind die Punkte:

- Man kann sein Geld woanders gewinnbringender investieren
- Es gibt Geldanlagen, die weniger riskant sind
- Ich fürchte, dass man wegen der Mietpreisbremse nicht genug Mieteinnahmen erzielen kann

Im dritten Faktor vereinen sich zwei Aussagen, mit denen die Befragten vor allem ihre geringe Kenntnis der Materie zu Protokoll gaben, nämlich:

- Ich habe mich noch nicht genau mit dem Thema beschäftigt

- Ich habe das Gefühl, dass ich zu wenig von dem Thema verstehe, ich wüsste gar nicht, worauf ich achten muss

Der vierte Faktor schließlich umfasst fünf Aussagen, die für die Furcht vor unkalculierbaren organisatorischen und finanziellen Risiken stehen. Es handelt sich um:

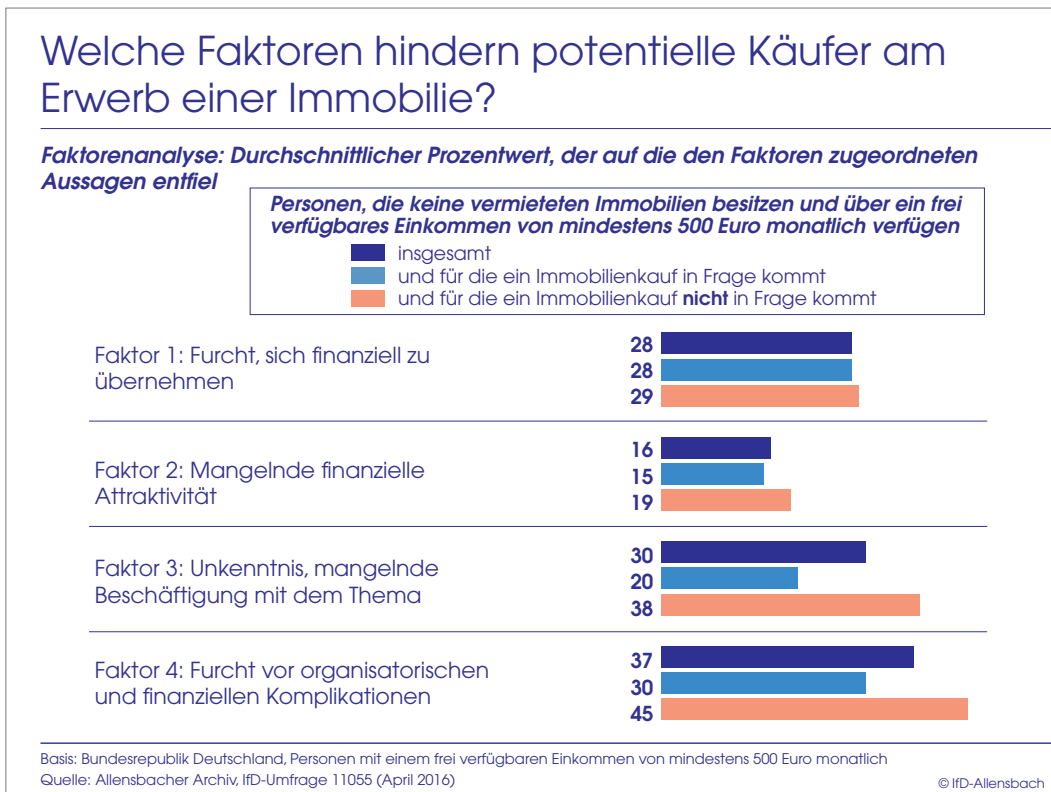
- Ich hätte Sorge, dass der Mieter die Miete nicht bezahlt
- Ich wäre besorgt, dass man Mieter, die ihre Miete nicht zahlen oder die Immobilie beschädigen, als Vermieter nicht wieder los wird
- Ich hätte Bedenken, dass unvorhersehbare Kosten auf mich zukommen, z. B. für Renovierung, Instandhaltung usw.
- Der Aufwand, sich um eine Immobilie zu kümmern, wäre mir zu groß
- Ich habe von sogenannten Schrottimmobilien und hohen versteckten Kosten gehört. Das finde ich abschreckend

Wertet man nun die Frage nach den Hinderungsgründen, eine Immobilie zu erwerben, auf der Grundlage dieser Faktoren zusammenfassend aus, ergibt sich ein klareres, übersichtlicheres Bild als bei der Betrachtung der einzelnen Aussagen: Die Listenpunkte, die dem Faktor 1 zugeordnet werden können, wurden durchschnittlich von 28 Prozent der Befragten ausgewählt, die mindestens 500 Euro monatlich zur Verfügung haben und keine vermietete Immobilie besitzen. Die im Faktor 2 enthaltenen Aussagen erhielten durchschnittlich 16 Prozent, die Faktoren 3 und 4 30 bzw. 37 Prozent. Damit ist zunächst einmal festzuhalten, dass von den vier mit der Faktorenanalyse identifizierten Motivbündeln eines vergleichsweise nachrangig ist, nämlich die Ansicht, Investitionen in Immobilien seien finanziell weniger lohnend als andere Anlageformen. Dieser Punkt bildet in den meisten Fällen offensichtlich nicht das Haupthindernis für die Entscheidung, eine Immobilie zu erwerben.

Die drei anderen Motivbündel: Die Furcht, sich finanziell zu übernehmen, Unkenntnis bzw. mangelnde Beschäftigung mit dem Thema und die Furcht vor

unvorhersehbaren organisatorischen und finanziellen Komplikationen scheinen dagegen von ähnlich großer Bedeutung zu sein, wobei die Furcht vor organisatorischen und finanziellen Komplikationen eine noch etwas stärkere Rolle spielt. Die in diesem Faktor zusammengefassten Aussagen wurden von den Befragten durchschnittlich zu 37 Prozent ausgewählt, die beiden anderen zu 28 bzw. 30 Prozent (Grafik 5).

Eine zusätzliche Unterscheidung zwischen den Befragten, für die ein Immobilienkauf zumindest theoretisch in Frage kommt und denen, die diesen Gedanken ganz zurückweisen, zeigt darüber hinaus, dass vor allem die Angst vor Komplikationen der eigentlich entscheidende Aspekt sein könnte, der viele Menschen vom Erwerb einer Immobilie abhält: Die Listenpunkte, die diesen Faktor bilden, sind bei denen, die einen Kauf einer vermieteten Immobilie für sich nicht ausschließen, die am häufigsten genannten, wenn auch mit einem geringen Abstand vor der Furcht, sich finanziell zu übernehmen. Vor allem aber wählen diejenigen, die sagen, eine Investition in Immobilien käme für sie nicht in Frage, auffallend oft die zu diesem Faktor gehörenden Aussagen aus. In dieser Befragtengruppe liegt dieses Motivbündel mit deutlichem Abstand vor den drei anderen (Grafik 5).



Es ist auch plausibel, in der Furcht vor Komplikationen beim Unterhalt der Immobilie den entscheidenden Wettbewerbsnachteil vor anderen Investitionsmöglichkeiten zu suchen, denn alle anderen Faktoren können auch bei Aktien, Fonds oder Edelmetall eine Rolle spielen: Auch hier kann man sich finanziell überheben, auch hier kann man enttäuschende Renditen erzielen oder aus Unkenntnis der Materie Fehler machen. Doch etwaige Probleme mit Mietern oder Renovierungen gibt es nur bei Immobilien. Es erscheint deswegen sinnvoll, beim Versuch, potentielle Kunden von dieser Form der Anlage zu überzeugen, Angebote zu entwickeln, die den Kunden Hilfestellung auf diesem Gebiet anbieten und damit den spezifischen Wettbewerbsnachteil der Immobilie als Investition verringern helfen.



## **A N H A N G T A B E L L E**

- Faktorenanalyse: Hinderungsgründe,  
eine Immobilie zu kaufen

Faktorenanalyse  
14 Variablen  
Programm:  
Principal Component Solution  
Varimax Rotation  
Eigenwerte > 1.0

FAKTORENANALYSE

"Hinderungsgründe, eine  
Immobilie zu kaufen"

Quelle: 11055

Bundesrepublik Deutschland  
Befragte ohne Immobilien-  
besitz als Geldanlage  
n = 1.272

Faktor	Arbeitstitel	Eigenwerte	Kumulierte Anteile der Eigenwerte	Kumulierte Anteile an der erklärten Varianz
1	Furcht, sich finanziell zu übernehmen	3.85230	.27516	51,5 %
2	Mangelnde finanzielle Attraktivität	1.37857	.37363	69,9 %
3	Unkenntnis, mangelnde Beschäftigung mit dem Thema	1.23929	.46215	86,4 %
4	Furcht vor organisatorischen und finanziellen Komplikationen	1.01682	.53478	100,0 %

ROTIERTE FAKTORENMATRIX

FRAGE: "Es kann ja verschiedene Gründe geben, warum man kein Haus bzw. keine Wohnung als Geldanlage, also zum Vermieten, haben möchte. Hier auf der Liste ist einiges aufgeschrieben, was uns andere dazu gesagt haben. Was davon würden auch Sie sagen?"

ANTWORTAUSPRÄGUNG: Dichotomisch (Trifft zu (1), trifft nicht zu (0))

Variablen- Nummer	% Text	Faktorladung > .40 oder < -.40					
		Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Kommunalitäten h <sup>2</sup>	
10	18,3	Ich hätte Sorge, dass ich die Kreditzinsen nicht mehr bezahlen kann, wenn die Zinsen irgendwann wieder steigen	.79	-.11	.02	.18	0.66
9	22,5	Ich hätte Sorge, dass ich aus irgendeinem Grund die laufenden Kreditraten an die Bank nicht bezahlen kann	.78	-.05	.11	.14	0.65
5	57,1	Ich kann es mir nicht leisten, eine Immobilie zu kaufen und sie dann zu vermieten	.47	.13	.30	.04	0.33
4	24,3	Die Preise für Immobilien sind im Moment viel zu hoch, der Wohnungsmarkt ist überhitzt	.42	-.23	-.09	.13	0.25

.../

Faktorenanalyse  
14 Variablen  
Programm:  
Principal Component Solution  
Varimax Rotation  
Eigenwerte > 1.0

FAKTORENANALYSE

"Hinderungsgründe, eine  
Immobilie zu kaufen"

Quelle: 11055

Bundesrepublik Deutschland  
Befragte ohne Immobilien-  
besitz als Geldanlage  
n = 1.272

/...

Variablen- % Text  
Nummer

Faktorladung > .40 oder < -.40

Faktor 1 Faktor 2 Faktor 3 Faktor 4 Kommunalitäten  $h^2$

1	12,8	Man kann sein Geld woanders gewinnbringender investieren	.00	-0.76	.04	.11	.59
3	12,2	Es gibt Geldanlagen, die weniger riskant sind	.02	-0.72	.17	.11	.55
2	7,2	Ich fürchte, dass man wegen der Mietpreisbremse nicht genug Mieteinnahmen erzielen kann	.19	-0.55	-0.09	.14	.37

14	36,8	Ich habe mich noch nicht genau mit dem Thema beschäftigt	-0.02	-0.01	0.78	-0.10	.62
11	28,0	Ich habe das Gefühl, dass ich zu wenig von dem Thema verstehe, ich wüsste gar nicht, worauf ich achten muss	.21	-0.07	0.70	.29	.63

.../

Faktorenanalyse  
 14 Variablen  
 Programm:  
 Principal Component Solution  
 Varimax Rotation  
 Eigenwerte > 1.0

FAKTORENANALYSE

"Hinderungsgründe, eine  
 Immobilie zu kaufen"

Quelle: 11055

Bundesrepublik Deutschland  
 Befragte ohne Immobilien-  
 besitz als Geldanlage  
 n = 1.272

/...

Variablen- % Text  
 Nummer

Faktorladung > .40 oder < -.40

			Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4	Kommunalitäten h <sup>2</sup>
6	33,5	Ich hätte Sorge, dass der Mieter die Miete nicht bezahlt	.13	-.13	-.04	.83	.72
7	36,6	Ich wäre besorgt, dass man Mieter, die ihre Miete nicht zahlen oder die Immobilie beschädigen, als Vermieter nicht wieder los wird	.12	-.11	-.19	.83	.71
12	33,4	Ich hätte Bedenken, dass unvorhersehbare Kosten auf mich zukommen, z.B. für Renovierung, Instandhaltung usw.	.31	-.16	.28	.53	.49
8	30,7	Der Aufwand, sich um eine Immobilie zu kümmern (z.B. Verwaltung, Reparaturen usw.), wäre mir zu groß	.08	-.28	.44	.51	.53
13	16,4	Ich habe von sogenannten Schrottimmobilien und hohen versteckten Kosten gehört. Das finde ich abschreckend	.39	-.09	.14	.44	.38

## **T A B E L L E N T E I L**

- Technische Erläuterungen
- Tabellen

## TECHNISCHE ERLÄUTERUNGEN

Basis der folgenden Tabellen sind in der Regel alle Befragten. Sofern eine Frage nur an eine Teilgruppe der Befragten gerichtet war oder in der Tabelle nur für eine bestimmte Teilgruppe ausgewertet wurde, ist diese Teilgruppe oberhalb der Tabelle und des Frage-textes ausgewiesen.

### Prozentsumme

Die vorliegende Zusammenstellung kann Tabellen enthalten, bei denen die Summe der Prozentzahlen mehr als 100,0 ergibt; dieser Fall tritt ein, wenn auf eine Frage mehrere Antworten nebeneinander gegeben werden konnten. Daneben addieren in einigen Fällen die Ergebnisse auf wenige Zehntelprozent unter oder über 100,0 Prozent. Diese Differenzen sind auf Ab- bzw. Aufrundungen zurückzuführen, die vom Analyseprogramm im Endergebnis nicht ausgeglichen werden.

In den Computertabellen werden einige Bezeichnungen verwendet, deren Bedeutung nachfolgend erklärt wird.

### Das Zeichen "-"

"-" in den Tabellen bedeutet, dass von keinem Befragten eine entsprechende Angabe gemacht wurde.

### Gewichtete Basis

Die Bezeichnung "Gew. Basis" am Ende jeder Tabelle hängt mit der Gewichtungsoption zusammen und hat nur eine technische Bedeutung.

## **Schulbildung**

Anhand einer vorgelegten Liste stufen die Befragten ihre Schulbildung ein bei –

### **EINFACHE**

"Ich bin von der Schule abgegangen ohne Hauptschulabschluss/Volksschulabschluss",  
"Ich habe den Hauptschulabschluss/Volksschulabschluss" bzw.  
"Ich bin von der Realschule, polytechnischen Oberschule oder einer vergleichbaren Schule  
abgegangen ohne Realschulabschluss, ohne Mittlere Reife"

### **MITTLERE**

"Ich habe den Realschulabschluss (Mittlere Reife, Abschluss der 10-klassigen polytechni-  
schen Oberschule)"

### **HÖHERE**

"Ich habe die Fachhochschulreife",  
"Ich habe die allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife (Abitur, Fachabitur, Abschluss  
der 12-klassigen EOS)" bzw.  
"Ich habe ein Studium an einer Universität oder Fachhochschule oder Pädagogischen Hoch-  
schule abgeschlossen"

## **Frei verfügbares Einkommen**

Von ihrem monatlichen Einkommen haben abzüglich der laufenden Kosten wie Miete,  
Heizung, Kleidung, Essen und Trinken zur freien Verfügung –

### **BIS 499 EURO**

### **500 EURO UND MEHR**

### **500 EURO UND MEHR, UND KEIN VERMIETBARES WOHNEIGENTUM**

Personen, die zwar noch nicht darüber nachgedacht haben, ein Haus oder eine Wohnung  
zu kaufen und dann an andere weiterzuvermieten, für die das aber grundsätzlich in Frage  
käme bzw.

Personen, für die es nicht in Frage käme, ein Haus oder eine Wohnung zu kaufen und dann  
an andere weiterzuvermieten

## Berufskreise

Unter den Berufsbezeichnungen finden sich sowohl die Berufstätigen selbst als auch ihre nichtberufstätigen Familienangehörigen. Bei Nichtberufstätigen erfolgt die Zuordnung nach dem Beruf des Ernährers, bei Rentnern nach der ehemaligen Berufsstellung.

Im Fragebogen waren folgende Berufsstellungen vorgegeben:

Sonstige Arbeiter  
Landarbeiter

Facharbeiter mit abgelegter Prüfung

Nichtleitender Angestellter  
Beamter des mittleren oder einfachen Dienstes

Leitender Angestellter  
Beamter des höheren oder gehobenen Dienstes

Inhaber und Geschäftsführer von größeren Unternehmen, Direktoren  
Mittlere und kleine selbständige Geschäftsleute und selbständige Handwerker  
Freier Beruf  
Landwirt

In den Tabellenköpfen bezeichnet als:

} **ANGELERNT  
ARBEITER**

**FACHARBEITER**

} **EINFACHE ANGESTELLTE/  
BEAMTE**

} **LEITENDE ANGESTELLTE/  
BEAMTE**

} **SELBSTÄNDIGE/  
FREIE BERUFE**







ES BESITZEN WEDER EIN HAUS, NOCH EINE WOHNUNG,  
 DAS BZW. DIE AN ANDERE VERMIETET IST 1272

"ES KANN JA VERSCHIEDENE GRÜNDE GEBEN, WARUM MAN KEIN HAUS BZW. KEINE WOHNUNG ALS GEL-DANLAGE, ALSO ZUM VERMIETEN,  
 HABEN MÖCHTE. HIER AUF DER LISTE IST EINIGES AUFGESCHRIEBEN, WAS UNS ANDERE DAZU GESAGT HABEN. WAS DAVON WÜRDEN  
 AUCH SIE SAGEN?" (LISTEN-VORLAGE) (FRAGE 2)

	BEVÖLKERUNG			GESCHLECHT		SCHULBILDUNG			ALTERSGRUPPEN			
	INSGESAMT	WEST	OST	MÄNNER	FRAUEN	EIN- FACHE	MITT- LERE	HÖHERE	16-29 JAHRE	30-44 JAHRE	45-59 JAHRE	60 JAHRE UND ÄLTER
Basis	1272	945	327	620	652	371	427	474	251	285	325	411
I. KANN ES MIR NICHT LEISTEN, EINE IMMO- BILIE ZU KAUFEN UND SIE DANN Z.VERMIETEN	57.1	57.2	57.0	53.1	60.9	61.5	58.3	50.9	61.3	57.0	60.9	51.4
ICH HABE MICH NOCH NICHT GENAU MIT DEM THEMA BESCHÄFTIGT ..	36.8	36.0	40.4	36.2	37.4	34.9	39.4	36.6	42.2	39.3	32.0	35.8
I. WÄRE BESORGT, DASS MAN MIETER, DIE IHRE MIETE NICHT ZAHLEN ODER DIE IMMOBILIE BESCHÄDIGEN, ALS VER- MIETER NICHT WIEDER LOS WIRD .....	36.6	38.4	29.2	35.2	38.0	37.3	35.1	37.4	30.3	39.2	40.9	35.3
ICH HÄTTE SORGE, DASS DER MIETER DIE MIETE NICHT BEZAHLT .....	33.5	34.8	27.7	33.4	33.6	36.2	32.0	31.6	26.1	33.6	36.7	35.2
ICH HÄTTE BEDENKEN, DASS UNVORHERSEHBARE KOSTEN AUF MICH ZU- KOMMEN, Z.B. FÜR RE- NOVIERUNG, INSTAND- HALTUNG USW. ....	33.4	35.3	25.6	31.4	35.3	35.7	34.4	29.9	28.8	36.4	34.9	33.1
DER AUFWAND, SICH UM EINE IMMOBILIE ZU KÜMMERN (Z.B. VER- WALTUNG, REPARATUREN USW.), WÄRE MIR ZU GROSS .....	30.7	31.3	28.2	29.2	32.1	29.9	29.1	33.2	29.5	29.4	29.9	33.0
ICH HABE DAS GEFÜHL, DASS ICH Z.WENIG VON DEM THEMA VERSTEHE, I. WÜSSTE GAR NICHT, WORAUF I. ACHTEN MUSS (Z.B. MAKLER, BERECH- NUNG DER KOSTEN, SACHVERSTÄNDIGE USW)	28.0	27.3	31.1	23.1	32.6	30.2	29.5	24.0	27.9	24.0	28.9	30.1

ES BESITZEN WEDER EIN HAUS, NOCH EINE WOHNUNG,  
 DAS BZW. DIE AN ANDERE VERMIETET IST 1272

"ES KANN JA VERSCHIEDENE GRÜNDE GEBEN, WARUM MAN KEIN HAUS BZW. KEINE WOHNUNG ALS GEL-DANLAGE, ALSO ZUM VERMIETEN,  
 HABEN MÖCHTE. HIER AUF DER LISTE IST EINIGES AUFGESCHRIEBEN, WAS UNS ANDERE DAZU GESAGT HABEN. WAS DAVON WÜRDEN  
 AUCH SIE SAGEN?" (LISTENVORLAGE) (FRAGE 2)

	BEVÖLKERUNG			GESCHLECHT		SCHULBILDUNG			ALTERSGRUPPEN			
	INSGESAMT	WEST	OST	MÄNNER	FRAUEN	EIN- FACHE	MITT- LERE	HÖHERE	16-29 JAHRE	30-44 JAHRE	45-59 JAHRE	60 JAHRE UND ÄLTER
Basis	1272	945	327	620	652	371	427	474	251	285	325	411
DIE PREISE FÜR IMMO- BILIEN SIND I. MOMENT VIEL ZU HOCH, D. WOHN- UNGS-MARKT IST ÜBER- HITZT .....	24.3	25.2	20.4	28.0	20.9	18.2	24.4	31.2	20.7	29.0	27.7	20.5
ICH HÄTTE SORGE, DASS ICH AUS IRGEND EINEM GRUND DIE LAUFENDEN KREDITRATEN AN DIE BANK NICHT BEZAHLEN KANN .....	22.5	23.1	20.1	21.7	23.3	24.4	23.2	19.7	23.0	24.4	26.0	18.0
ICH HÄTTE SORGE, DASS ICH DIE KREDITZINSEN NICHT MEHR BEZAHLEN KANN, WENN DIE ZINSEN IRGENDWANN WIEDER STEIGEN .....	18.3	18.3	17.9	15.7	20.6	21.9	20.5	11.9	14.3	18.8	23.1	16.3
I. HABE V. SOGENANTEN SCHROTTIMMOBILIEN U. HOHEN VERSTECKTEN KOSTEN GEHÖRT. DAS FINDE I. ABSCHRECKEND	16.4	16.9	14.4	15.9	16.9	19.5	16.3	13.0	9.1	17.7	17.0	19.8
MAN KANN SEIN GELD WOANDERS GEWINNBRIN- GENDER INVESTIEREN .	12.8	13.5	9.8	13.2	12.3	14.4	11.7	12.0	14.0	10.4	15.0	11.8
ES GIBT GEL-DANLAGEN, DIE WENIGER RISKANT SIND .....	12.2	12.8	9.5	12.6	11.8	13.2	13.1	10.1	14.6	10.1	13.8	10.7
ICH FÜRCHTE, DASS MAN WEGEN DER MIETPREIS- BREMSE NICHT GENUG MIETEINNAHMEN ERZIE- LEN KANN .....	7.2	6.9	8.4	6.7	7.6	6.9	9.9	4.8	6.8	9.7	5.9	6.8



ES BESITZEN WEDER EIN HAUS, NOCH EINE WOHNUNG,  
 DAS BZW. DIE AN ANDERE VERMIETET IST 1272

"ES KANN JA VERSCHIEDENE GRÜNDE GEBEN, WARUM MAN KEIN HAUS BZW. KEINE WOHNUNG ALS GELDANLAGE, ALSO ZUM VERMIETEN,  
 HABEN MÖCHTE. HIER AUF DER LISTE IST EINIGES AUFGESCHRIEBEN, WAS UNS ANDERE DAZU GESAGT HABEN. WAS DAVON WÜRDEN  
 AUCH SIE SAGEN?" (LISTENVORLAGE) (FRAGE 2)

	BERUFSKREISE					HV-MONATSEINKOMMEN				FREI VERFÜGBARES EINKOMMEN		
	ARBEITER ANGEL.	FACH-	ANGEST./BEAMTE EINF.	SELBST/ LTD.	FREIE	UNTER 1.750	1.750 -UNT. 2.500	2.500 -UNT. 4.000	4.000 EURO U.MEHR	- 499 EURO	500 EURO U.MEHR	500 EURO UND MEHR, U.KEIN VERMIETBARES WOHNEIGENTUM
Basis	113	226	654	185	94	563	321	220	70	836	258	180
I. KANN ES MIR NICHT LEISTEN, EINE IMMO- BILIE ZU KAUFEN UND SIE DANN Z.VERMIETEN	59.8	63.8	59.5	39.8	55.5	62.8	62.5	49.2	36.1	64.3	40.8	48.9
ICH HABE MICH NOCH NICHT GENAU MIT DEM THEMA BESCHÄFTIGT ..	35.7	35.6	38.3	32.7	37.6	35.1	40.3	37.1	28.3	37.4	32.1	35.0
I. WÄRE BESORGT, DASS MAN MIETER, DIE IHRE MIETE NICHT ZAHLEN ODER DIE IMMOBILIE BESCHÄDIGEN, ALS VER- MIETER NICHT WIEDER LOS WIRD .....	32.2	31.7	38.8	34.8	39.1	29.8	44.5	37.7	51.2	34.2	48.8	51.7
ICH HÄTTE SORGE, DASS DER MIETER DIE MIETE NICHT BEZAHLT .....	33.1	31.6	34.6	30.0	35.2	32.1	38.6	31.8	36.8	31.9	41.3	50.1
ICH HÄTTE BEDENKEN, DASS UNVORHERSEHBARE KOSTEN AUF MICH ZU- KOMMEN, Z.B. FÜR RE- NOVIERUNG, INSTAND- HALTUNG USW. ....	32.0	31.3	36.4	29.5	26.5	29.5	44.5	24.2	42.7	32.6	39.6	39.2
DER AUFWAND, SICH UM EINE IMMOBILIE ZU KÜMMERN (Z.B. VER- WALTUNG, REPARATUREN USW.), WÄRE MIR ZU GROSS .....	29.3	29.0	30.6	35.6	27.9	27.1	34.3	30.5	41.0	29.5	35.8	42.5

ES BESITZEN WEDER EIN HAUS, NOCH EINE WOHNUNG,  
 DAS BZW. DIE AN ANDERE VERMIETET IST 1272

"ES KANN JA VERSCHIEDENE GRÜNDE GEBEN, WARUM MAN KEIN HAUS BZW. KEINE WOHNUNG ALS GELDANLAGE, ALSO ZUM VERMIETEN,  
 HABEN MÖCHTE. HIER AUF DER LISTE IST EINIGES AUFGESCHRIEBEN, WAS UNS ANDERE DAZU GESAGT HABEN. WAS DAVON WÜRDEN  
 AUCH SIE SAGEN?" (LISTENVORLAGE) (FRAGE 2)

	BERUFSKREISE					HV-MONATSEINKOMMEN				FREI VERFÜGBARES EINKOMMEN		
	ARBEITER ANGEL.	FACH-	ANGEST./BEAMTE EINF.	SELBST/ LTD.	FREIE	UNTER 1.750	1.750 -UNT. 2.500	2.500 -UNT. 4.000	4.000 EURO U.MEHR	- 499 EURO	500 EURO U.MEHR	500 EURO UND MEHR, U.KEIN VERMIETBARES WOHNEIGENTUM
Basis	113	226	654	185	94	563	321	220	70	836	258	180
ICH HABE DAS GEFÜHL, DASS ICH Z.WENIG VON DEM THEMA VERSTEHE, I. WÜSSTE GAR NICHT, WORAUF I.ACHTEN MUSS (Z.B. MAKLER, BERECH- NUNG DER KOSTEN, SACHVERSTÄNDIGE, USW)	38.8	28.0	27.4	25.8	24.5	28.7	32.1	22.5	20.9	28.6	27.1	31.5
DIE PREISE FÜR IMMO- BILIEN SIND I.MOMENT VIEL ZU HOCH, D.WOH- NUNGSMARKT IST ÜBER- HITZT .....	9.3	25.8	24.6	29.0	27.4	20.9	23.4	28.1	50.7	21.8	31.8	26.8
ICH HÄTTE SORGE, DASS ICH AUS IRGEND EINEM GRUND DIE LAUFENDEN KREDITRATEN AN DIE BANK NICHT BEZAHLEN KANN .....	23.4	19.4	23.9	23.2	17.8	21.3	30.3	13.2	34.3	23.4	23.1	25.4
ICH HÄTTE SORGE, DASS ICH DIE KREDITZINSEN NICHT MEHR BEZAHLEN KANN, WENN DIE ZINSEN IRGENDWANN WIEDER STEIGEN .....	19.7	18.0	19.2	13.4	19.3	20.6	21.0	13.0	13.0	19.5	17.3	19.5
I.HABE V.SOGENANTEN SCHROTTIMMOBILIEN U. HOHEN VERSTECKTEN KOSTEN GEHÖRT. DAS FINDE I.ABSCHRECKEND	18.4	17.5	18.2	9.4	12.8	19.0	17.0	11.2	18.5	16.6	18.6	22.5





"HIER AUF DIESER LISTE STEHEN VERSCHIEDENE MÖGLICHKEITEN, SEIN GELD ANZULEGEN. WAS VON DIESER LISTE HABEN SIE  
 ODER JEMAND ANDERER IM HAUSHALT ZURZEIT?" (LISTENVORLAGE) (FRAGE 3)

	BEVÖLKERUNG			GESCHLECHT		SCHULBILDUNG			ALTERSGRUPPEN			
	INSGESAMT	WEST	OST	MÄNNER	FRAUEN	EIN- FACHE	MITT- LERE	HÖHERE	16-29 JAHRE	30-44 JAHRE	45-59 JAHRE	60 UND ÄLTER
Basis	1437	1081	356	707	730	415	473	549	254	307	386	490
BAUSPARVERTRAG .....	36.2	36.7	33.9	39.7	32.8	30.5	39.4	39.6	41.0	48.9	37.6	24.5
KAPITAL-LEBENS- VERSICHERUNG .....	34.7	36.8	25.2	35.2	34.2	29.9	33.4	41.2	29.1	35.7	44.9	28.4
TAGESGELD, TERMIN- GELD, FESTGELT .....	30.5	28.9	37.7	32.7	28.5	25.1	29.3	37.7	22.4	33.2	31.2	32.6
RIESTER-VERTRAG ....	22.7	24.5	15.0	21.5	23.8	20.1	25.7	22.8	25.1	35.5	29.8	7.4
SPAREN ODER VER- MÖGENSBILDUNG NACH DEM 480-EURO-GESETZ, VERMÖGENSWIRKSAME LEISTUNGEN .....	16.6	17.8	11.2	15.8	17.3	13.5	19.4	17.4	16.3	25.7	24.5	4.4
AKTIEN .....	12.4	13.6	7.0	13.9	11.0	9.6	9.3	18.5	6.9	13.7	13.4	13.7
AKTIENFONDS .....	12.3	13.4	7.5	14.5	10.1	7.4	11.6	18.4	8.0	16.2	13.6	11.0
EDELMETALL WIE Z.B. GOLD, SILBER USW. ..	12.2	13.8	5.1	12.4	12.0	10.7	9.3	16.6	13.1	8.3	9.8	16.2
FESTVERZINSLICHE WERTPAPIERE WIE SPARBRIEFE ODER ANLEIHEN .....	8.8	9.4	6.2	9.1	8.5	6.3	8.5	11.8	7.5	6.2	7.2	12.5
RENTENFONDS (FOND, DER IN FESTVERZINS- LICHE WERTPAPIERE INVESTIERT) .....	5.0	5.6	1.9	5.4	4.5	3.8	3.8	7.3	2.5	4.9	6.0	5.5
SONSTIGE FONDS, Z.B. GEMISCHTE, VERMÖGENS- VERWALTENDE WERT- PAPIERFONDS .....	4.7	4.8	4.2	3.7	5.7	3.5	4.8	6.0	2.7	4.2	6.5	4.7
OFFENE IMMOBILIEN- FONDS .....	2.1	2.5	0.5	2.4	1.9	1.0	2.3	3.2	1.3	2.7	1.6	2.6
NICHTS DAVON .....	20.7	18.9	28.5	19.4	21.9	26.9	19.0	15.3	24.6	14.5	15.9	26.5



"HIER AUF DIESER LISTE STEHEN VERSCHIEDENE MÖGLICHKEITEN, SEIN GELD ANZULEGEN. WAS VON DIESER LISTE HABEN SIE  
 ODER JEMAND ANDERER IM HAUSHALT ZURZEIT?" (LISTENVORLAGE) (FRAGE 3)

	BERUFSKREISE					HV-MONATSEINKOMMEN				FREI VERFÜGBARES EINKOMMEN		
	ARBEITER ANGEL.	FACH-	ANGEST./BEAMTE EINF.	BEAMTE LTD.	SELBST/ FREIE	UNTER 1.750	1.750 -UNT. 2.500	2.500 -UNT. 4.000	4.000 EURO U.MEHR	- 499 EURO	500 EURO U.MEHR	500 EURO UND MEHR, U.KEIN VERMIETBARES WOHNEIGENTUM
Basis	120	250	707	233	127	598	353	279	89	899	326	180
BAUSPARVERTRAG . . . . .	26.0	38.9	35.9	43.6	31.0	27.6	43.2	45.1	41.4	34.1	42.1	44.0
KAPITAL-LEBENS- VERSICHERUNG . . . . .	19.1	28.1	32.5	43.6	53.9	20.8	40.6	47.9	63.6	29.0	48.1	43.1
TAGESGELD, TERMIN- GELD, FESTGELT . . . . .	20.7	23.3	30.0	35.3	44.1	26.1	28.0	38.3	47.1	28.3	39.2	40.9
RIESTER-VERTRAG . . . . .	17.9	22.3	24.2	23.9	17.9	15.0	26.9	31.4	31.7	22.9	24.0	25.6
SPAREN ODER VER- MÖGENSBILDUNG NACH DEM 480-EURO-GESETZ, VERMÖGENSWIRKSAME LEISTUNGEN . . . . .	11.4	17.7	18.6	18.1	7.1	9.7	23.4	23.9	16.3	16.0	20.3	24.2
AKTIEN . . . . .	4.9	7.1	11.4	19.8	20.2	5.5	11.3	15.7	43.0	7.8	22.3	14.9
AKTIENFONDS . . . . .	2.3	9.9	11.1	17.2	22.0	5.0	13.1	20.5	27.9	8.9	20.2	13.3
EDELMETALL WIE Z.B. GOLD, SILBER USW. . .	6.3	6.6	10.9	21.6	17.6	8.4	12.1	14.3	26.2	9.3	18.1	16.7
FESTVERZINSLICHE WERTPAPIERE WIE SPARBRIEFE ODER ANLEIHEN . . . . .	4.9	5.9	7.1	14.9	15.0	4.2	8.6	9.9	20.8	5.7	13.2	8.4
RENTENFONDS (FOND, DER IN FESTVERZINS- LICHE WERTPAPIERE INVESTIERT) . . . . .	1.1	3.3	3.5	10.3	9.8	1.7	4.5	7.4	18.6	3.3	7.3	6.0
SONSTIGE FONDS, Z.B. GEMISCHTE, VERMÖGENS- VERWALTENDE WERT- PAPIERFONDS . . . . .	1.3	2.1	4.8	6.3	8.6	3.5	4.2	7.3	8.4	3.1	8.9	8.1
OFFENE IMMOBILIEN- FONDS . . . . .	-	1.7	1.8	4.2	2.7	1.6	1.8	2.5	3.8	1.4	3.7	1.7









## **A N H A N G**

- Untersuchungsdaten
- Statistik der befragten Personengruppe
- Fragebogenauszug mit Originalanlagen



## UNTERSUCHUNGSDATEN

Befragter Personenkreis: Deutsche Wohnbevölkerung ab 16 Jahre in der Bundesrepublik Deutschland

Anzahl der Befragten: West 1081 Personen  
Ost 356 Personen  
Insg. 1437 Personen

Auswahlmethode: Repräsentative Quotenauswahl

Den Interviewern wurden dabei Quoten vorgegeben, die ihnen vorschrieben, wie viele Personen sie zu befragen hatten und nach welchen Merkmalen diese auszuwählen waren. Die Befragungsaufträge oder Quoten wurden nach Maßgabe der amtlichen statistischen Unterlagen auf Bundesländer und Regierungsbezirke und innerhalb dieser regionalen Einheiten auf Groß-, Mittel- und Kleinstädte sowie Landgemeinden verteilt. Die weitere Verteilung der Quoten erfolgte auf Männer und Frauen, verschiedene Altersgruppen sowie auf Berufstätige und Nichtberufstätige und die verschiedenen Berufskreise.

Die Auswahl erfolgte disproportional für die alten und die neuen Bundesländer, der Osten wurde mit etwa einem Viertel stärker berücksichtigt als es dem Bevölkerungsanteil von 19 Prozent entspricht. Bei der Ausweisung von zusammenfassenden Ergebnissen wird diese Disproportionalität über die Gewichtung aufgehoben.

Gewichtung: Zur Aufhebung der Disproportionalität bezüglich alter und neuer Länder und zur Angleichung an Strukturdaten der amtlichen Statistik erfolgte eine faktorielle Gewichtung der Ergebnisse.

Repräsentanz: Die gewichtete Stichprobe entspricht, wie die Gegenüberstellung mit den amtlichen statistischen Daten zeigt, der Gesamtbevölkerung ab 16 Jahre in der Bundesrepublik Deutschland. Diese Übereinstimmung im Rahmen der statistischen Genauigkeitsgrenzen ist eine notwendige Voraussetzung für die Verallgemeinerbarkeit der Ergebnisse.

Art der Interviews: Die Befragung wurde mündlich-persönlich (face-to-face) nach einem einheitlichen Frageformular vorgenommen. Die Interviewer waren angewiesen, die Fragen wörtlich und in unveränderter Reihenfolge vorzulesen.

Anzahl der eingesetzten Interviewer: An der Befragung waren insgesamt 442 nach strengen Testmethoden ausgewählte Interviewerinnen und Interviewer beteiligt.

Termin der Befragung: Die Interviews wurden vom 11. bis 26. April 2016 geführt.

IfD-Archiv-Nr. der Umfrage: 11.055

# STATISTIK

der in der Umfrage 11.055 befragten Personengruppe (Deutsche Wohnbevölkerung ab 16 Jahre)  
im Vergleich zu den Zahlen der amtlichen Statistik

	<u>Umfrage</u> <u>April/I 2016</u>	<u>Amtliche</u> <u>Statistik (*)</u>
	%	%
<u>REGIONALE VERTEILUNG</u>		
Westl. Länder einschl. West-Berlin	81	81
Östl. Länder einschl. Ost-Berlin	19	19
	<u>100</u>	<u>100</u>
Norddeutschland (Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Bremen)	16	16
Nordrhein-Westfalen	21	21
Südwestdeutschland (Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland)	14	14
Baden-Württemberg	13	13
Bayern	15	15
Berlin	4	4
Nordostdeutschland (Brandenburg, Mecklenb.-Vorp., Sachsen-Anhalt)	9	9
Sachsen und Thüringen	8	8
	<u>100</u>	<u>100</u>
<u>WOHNORTGRÖSSE</u>		
unter 5.000 Einwohner	15	15
5.000 bis unter 20.000 Einwohner	27	27
20.000 bis unter 100.000 Einwohner	28	28
100.000 und mehr Einwohner	30	30
	<u>100</u>	<u>100</u>
<u>GESCHLECHT</u>		
Männer	49	49
Frauen	51	51
	<u>100</u>	<u>100</u>
<u>ALTER</u>		
16 - 29 Jahre	18	18
30 - 44 Jahre	21	21
45 - 59 Jahre	28	28
60 Jahre und älter	33	33
	<u>100</u>	<u>100</u>

(\*) Original- und Schätzwerte (für die deutsche Wohnbevölkerung ab 16 Jahre) nach Daten der amtlichen Statistik.

Quelle: Mikrozensus 2014

## STATISTIK

der in der Umfrage 11.055 befragten Personengruppe (Deutsche Wohnbevölkerung ab 16 Jahre)  
im Vergleich zu den Zahlen der amtlichen Statistik

	Umfrage <u>April/I 2016</u>	Amtliche <u>Statistik (*)</u>
	%	%
<u>BERUFSTÄTIGKEIT</u>		
Erwerbspersonen (Berufstätige und Arbeitslose)	61	61
Nichterwerbspersonen	<u>39</u>	<u>39</u>
	100	100
 <u>BERUFSKREISE (**)</u>		
Arbeiter	13	13
Angestellte	38	38
Beamte	3	3
Selbständige und freiberuflich Tätige	7	7
Nichterwerbspersonen	<u>39</u>	<u>39</u>
	100	100
 <u>FAMILIENSTAND</u>		
Verheiratet	52	52
- Männer	26	26
- Frauen	26	26
Ledig	31	31
Verwitwet, geschieden	<u>17</u>	<u>17</u>
	100	100
 <u>HAUSHALTSGRÖSSE</u>		
Von der deutschen Wohnbevölkerung ab 16 Jahre leben in Haushalten mit		
- 1 Person	24	24
- 2 Personen	40	40
- 3 Personen	17	17
- 4 Personen	15	14
- 5 und mehr Personen	<u>4</u>	<u>5</u>
	100	100

(\*) Original- und Schätzwerte (für die deutsche Wohnbevölkerung ab 16 Jahre) nach Daten der amtlichen Statistik.

Quelle: Mikrozensus 2014

(\*\*) für Berufstätige und Arbeitslose (Einstufung Arbeitslose nach letzter Berufsstellung)

# INSTITUT FÜR DEMOSKOPIE ALLENSBACH

Für Formulierung und Anordnung  
alle Rechte beim IfD !

Auszug aus der  
Hauptbefragung 11055  
April 2016

INTERVIEWER: Fragen wörtlich vorlesen. Bitte die Buchstaben oder Zahlen neben zutreffenden Antworten einkreisen. Wenn keine Antworten vorgegeben sind, auf den punktierten Linien Antworten im Wortlaut eintragen. Alle Ergebnisse dieser Umfrage dienen dazu, die Meinung der Bevölkerung zu erforschen und besser bekanntzumachen.

**Nach einigen Einleitungsfragen zu anderen Themen:**

1. INTERVIEWER überreicht **grüne** Liste 1 !

T "Zwei Fragen zum Thema Geldanlagen:  
Wenn man viel Geld anlegen möchte, gibt es ja unter anderem die Möglichkeit, ein Haus oder eine Wohnung zu kaufen und dann zu vermieten. Hier auf der Liste stehen einmal vier Aussagen zum Thema Haus bzw. Wohnung als Geldanlage. Einmal unabhängig davon, ob Sie glauben, dass Sie sich das leisten könnten oder nicht: Welche davon trifft auf Sie zu?"  
(Bei Rückfragen: "Eigene Häuser oder Wohnungen, in denen Sie selbst leben, sind nicht gemeint.")  
(Nur eine Angabe möglich! - Genanntes einkreisen!)

/ 1 / 2 / 3 / 4 /

KEINE ANGABE ..... 9

2. a) INTERVIEWER-Einstufung nach Frage 1:

Hat der/die Befragte auf Liste 1 Punkt 3 angegeben?

JA ..... 1\*\*  
NEIN ..... 2

---  
\*\* Gleich übergehen zu Frage 3 !

b) INTERVIEWER überreicht **rosa** Liste 2 !

"Es kann ja verschiedene Gründe geben, warum man kein Haus bzw. keine Wohnung als Geldanlage, also zum Vermieten, haben möchte. Hier auf der Liste ist einiges aufgeschrieben, was uns andere dazu gesagt haben. Was davon würden auch Sie sagen?" (Alles Genanntes einkreisen!)

/ 1 / 2 / 3 / 4 / 5 / 6 / 7 / 8 / 9 / 10 /  
/ 11 / 12 / 13 / 14 /

NICHTS DAVON ..... 0  
KEINE ANGABE ..... 9

**Nach einigen Zwischenfragen zu neutralen Themen:**

3. INTERVIEWER überreicht **grüne** Liste 3 !

t "Hier auf dieser Liste stehen verschiedene Möglichkeiten, sein Geld anzulegen.  
Was von dieser Liste haben Sie oder jemand anderer im Haushalt zurzeit?"  
(Alles Genanntes einkreisen!)

/ 1 / 2 / 3 / 4 / 5 / 6 / 7 / 8 / 9 / 10 /  
/ 11 / 12 /

NICHTS DAVON ..... 0

4. "Wenn man Geld anlegt, dann möchte man ja sowohl eine möglichst große Rendite, also hohe Gewinne erreichen, als auch eine möglichst große Sicherheit haben, so dass man das Geld später auch in der erwarteten Höhe bekommt. Beides kann man nicht immer im gleichen Maße erreichen. Jetzt einmal unabhängig davon, ob Sie selbst Geld angelegt haben oder nicht, was wäre Ihnen persönlich bei einer Geldanlage wichtiger: Eine möglichst hohe Rendite, oder eine möglichst große Sicherheit?"

MÖGLICHST HOHE RENDITE ..... 1  
MÖGLICHST GROSSE SICHERHEIT ..... 2  
UNENTSCHEIDEN, KEINE ANGABE .... 3

**An späterer Stelle im Interview:**

5. Wie viel Geld bleibt für Sie durchschnittlich im Monat übrig?  
T Wenn Sie jetzt einmal von Ihrem Einkommen alle laufenden  
Kosten wie Miete, Heizung, Kleidung, Essen und Trinken  
abziehen. Wie viel Geld haben Sie dann ungefähr noch,  
mit dem Sie persönlich machen können, was Sie wollen?

..... Euro

---

L I S T E 1

- (1) Ich habe schon ernsthaft darüber nachgedacht, ein Haus oder eine Wohnung zu kaufen und dann an andere weiterzuvermieten
  
- (2) Ich habe zwar noch nicht darüber nachgedacht, aber es käme für mich grundsätzlich in Frage, ein Haus oder eine Wohnung zu kaufen und dann an andere weiterzuvermieten
  
- (3) Ich besitze ein oder mehrere Häuser oder Wohnungen, die ich an andere vermietet habe
  
- (4) Es käme für mich nicht in Frage, ein Haus oder eine Wohnung zu kaufen und dann an andere weiterzuvermieten

L I S T E 2

- (1) Man kann sein Geld woanders Gewinn bringender investieren
- (2) Ich fürchte, dass man wegen der Mietpreisbremse nicht genug Mieteinnahmen erzielen kann
- (3) Es gibt Geldanlagen, die weniger riskant sind
- (4) Die Preise für Immobilien sind im Moment viel zu hoch, der Wohnungsmarkt ist überhitzt
- (5) Ich kann es mir nicht leisten, eine Immobilie zu kaufen und sie dann zu vermieten
- (6) Ich hätte Sorge, dass der Mieter die Miete nicht bezahlt
- (7) Ich wäre besorgt, dass man Mieter, die ihre Miete nicht zahlen oder die Immobilie beschädigen, als Vermieter nicht wieder los wird
- (8) Der Aufwand, sich um eine Immobilie zu kümmern (z.B. Verwaltung, Reparaturen usw.), wäre mir zu groß
- (9) Ich hätte Sorge, dass ich aus irgendeinem Grund die laufenden Kreditraten an die Bank nicht bezahlen kann
- (10) Ich hätte Sorge, dass ich die Kreditzinsen nicht mehr bezahlen kann, wenn die Zinsen irgendwann wieder steigen
- (11) Ich habe das Gefühl, dass ich zu wenig von dem Thema verstehe, ich wüsste gar nicht, worauf ich achten muss (z.B. Makler, Berechnung der Kosten, Sachverständige usw.)
- (12) Ich hätte Bedenken, dass unvorhersehbare Kosten auf mich zukommen, z.B. für Renovierung, Instandhaltung usw.
- (13) Ich habe von sogenannten Schrottimmobilen und hohen versteckten Kosten gehört. Das finde ich abschreckend
- (14) Ich habe mich noch nicht genau mit dem Thema beschäftigt

L I S T E 3

- (1) Kapital-Lebensversicherung
- (2) Bausparvertrag
- (3) Sparen oder Vermögensbildung nach dem 480-Euro-Gesetz, vermögenswirksame Leistungen
- (4) Riester-Vertrag
- (5) Festverzinsliche Wertpapiere wie Sparbriefe oder Anleihen
- (6) Aktien
- (7) Aktienfonds
- (8) Rentenfonds (Fond, der in festverzinsliche Wertpapiere investiert)
- (9) Offene Immobilienfonds
- (10) Sonstige Fonds, z.B. gemischte, vermögensverwaltende Wertpapierfonds
- (11) Tagesgeld, Termingeld, Festgeld
- (12) Edelmetalle wie z.B. Gold, Silber usw.