

Pressemitteilung

Wien, 29. Oktober 2014

Studie: Die Hintergründe der VorsorgewohnungskäuferInnen.

Die Demografie der VorsorgewohnungskäuferInnen, die Motivation dahinter und ein Ranking der wichtigsten Auswahlkriterien für den Kauf.

Im Auftrag der Raiffeisen Vorsorgewohnungserrichtungen GmbH (RVW) führte das Marktforschungsinstitut wissma im September und Oktober 2014 eine Studie unter den Vorsorgewohnungskäufern und -interessenten der RVW, dem größten österreichischen Anbieter von Vorsorgewohnungen, durch. Die Ergebnisse liegen nun vor:

1. Die Hotspots für Vorsorgewohnungen in Wien ..

.. sind klar innerhalb des Gürtels zu finden. Auf den letzten Plätzen landen die Bezirke Favoriten, Simmering und Rudolfsheim-Fünfhaus.

2. VorsorgewohnungskäuferInnen sind weiblich und gebildet.

Der klar überwiegende Anteil der KundInnen (68 %) wie auch InteressentInnen (61 %) ist weiblich und besitzt einen Hochschul- oder Universitätsabschluss.

3. Die Vorsorgewohnung hat als Steuersparmodell weitgehend ausgedient.

Als Gründe für den Kauf einer Vorsorgewohnung werden zunächst die sichere Veranlagung genannt, gefolgt vom Schutz des Vermögens vor Inflation. Erst an fünfter Stelle werden die Vorzüge der Vorsorgewohnung als Steuersparmodell gereiht. Auch hier zeigt sich klar das Bedürfnis der Vermögensabsicherung in wirtschaftlich volatileren Zeiten.

4. Auswahlkriterien: Investitionsabsicherung vor Preis

Die Vermietbarkeit ist der VorsorgewohnungskundIn klar voran das Wichtigste. So reihen die Befragten die Lage an erster Stelle, die für die Vermeidung von Leerstand hauptauschlaggebend ist. Auch die Renditeerwartung (Wertsteigerungspotential der Immobilie) basiert auf der Lage, sie wurde aber getrennt abgefragt und landet auf Platz 5. Somit zeigt sich auch hier klar: Für VorsorgewohnungskäuferInnen steht die Vermögensabsicherung noch vor der Rendite im Fokus.

Ebenfalls beachtlich: Die Bekanntheit und Reputation des Anbieters wird an nur 6. Stelle verhältnismäßig gering gewichtet. Angesichts der Tatsache, dass Vorsorgewohnungsprodukte oft vom Plan weg gekauft werden, ist dieser Mangel an Aufmerksamkeit verwunderlich.

5. Das Interesse besteht früh – mit dem Kauf wird lange gewartet.

44 % und damit die stärkste Gruppe unter den Interessenten an Vorsorgewohnungsprodukten sind in der Alterskategorie 30-39 zu finden, nur 9 % dieser Gruppe aber werden zum Käufer. Unter den tatsächlichen Käufern ist die stärkste Gruppe die der 40-49-Jährigen – wohl aus finanziellen Gründen. Das Bedürfnis nach Absicherung dürfte damit in einer früheren Lebensphase die wirtschaftliche Potenz deutlich übersteigen.

6. Ausrichtung auf betreutes Wohnen und sanierter Vorsorgewohnungs-Altbau finden Anklang.

Im Zuge der Studie wurden die Befragten zudem gebeten, ihre Präferenz für neue Formen von Vorsorgewohnungen anzugeben: Großen Anklang findet hierbei die Idee von Vorsorgewohnungen, die für betreutes Wohnen ausgerichtet sind (extra Zimmer, getrennt begehbare Einheiten). 83 % werten diese Form als ausgezeichnet, sehr gut oder gut. 75 % können sich außerdem Vorsorgewohnungen im sanierten Altbau gut vorstellen.

Tabellen und Grafiken sind beigelegt. Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an u.a. Pressekontakt.

Über die Raiffeisen Vorsorgewohnungsserrichtungs GmbH

Die Raiffeisen Vorsorgewohnungsserrichtungs GmbH ist in das Netzwerk unseres Eigentümers, der Raiffeisen-Holding Niederösterreich-Wien eingebunden und nützt Synergien in den Bereichen Immobilien, Finanzen und Bankdienstleistungen.

Die Zusammensetzung des Teams der Raiffeisen Vorsorgewohnungsserrichtungs GmbH spiegelt das langjährige erforderliche Know-how aus den Bereichen Finanzen, Immobilien-Projektentwicklung, Bauträgetätigkeit, Vorsorge-Wohnungen und Vermarktung/Vermietung wider. Durch die sorgfältige Projekt-Auswahl, Planung, Kalkulation und durch ein effizientes Projektmanagement erzielen wir bei unseren fertig gestellten Vorsorgewohnungs-Projekten einen durchschnittlichen Vermietungsgrad von 98-100%.

www.rvw.at

Pressekontakt:

Mag. Ursula Katharina Sedunko

littleBEAR Wirtschaftsfilm & PR

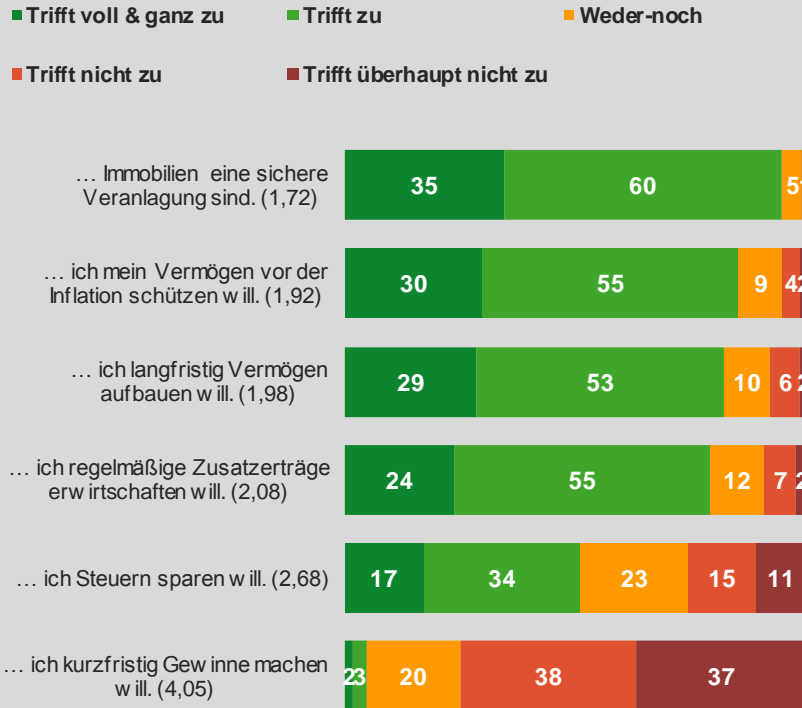
us@littlebear.at

T +43 (0) 1 99 71 867

M +43 (0) 676 66 04 607

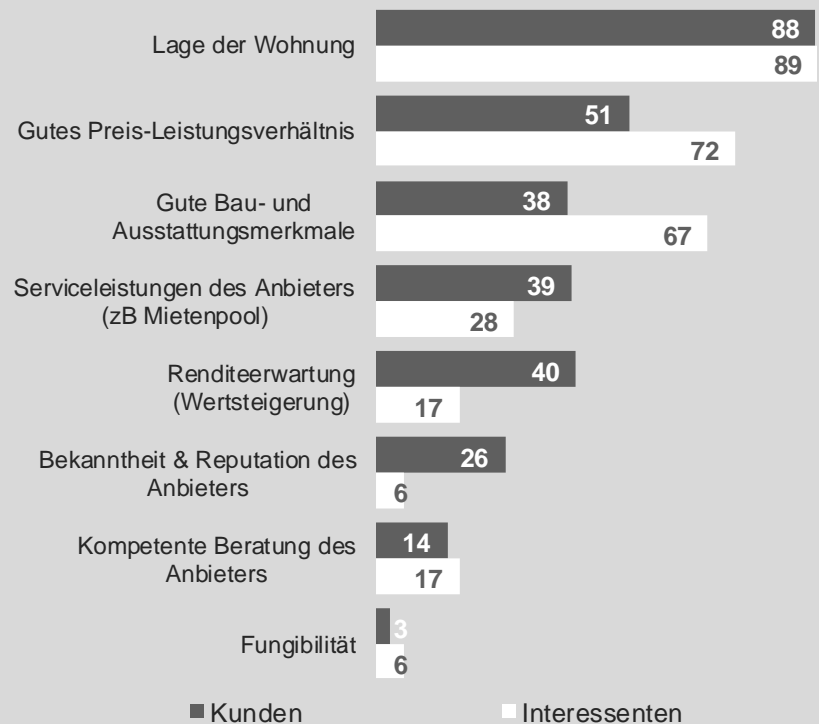
Gründe & Auswahlkriterien für eine VW

Aus welchen Gründen haben Sie eine Vorsorgewohnung gekauft? Weil...



Mittelwert ist in Klammern (Je geringer die Werte, umso besser), n=28-130

Was war Ihnen bei der Wahl eine VW besonders wichtig?



Prozente, n=8-12

Attraktivität von Bezirken

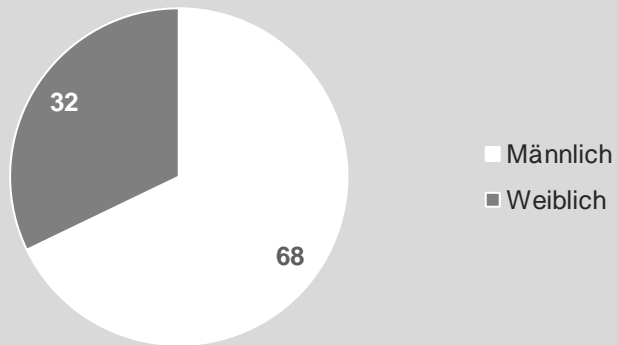
In welchem Bezirk würden Sie eine VW kaufen?



Prozente, n=18-12

Soziodemografie Kunden

Geschlecht:



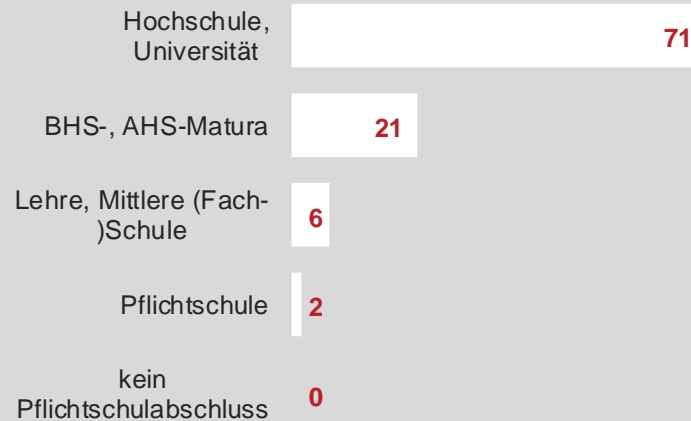
n=12

Wie alt sind Sie?



n=12

Was ist Ihre höchste abgeschlossene Schulbildung?



n=12