

Wahrgut

NICHT DRÄNGEN — WÜRDIG GESTALTEN

Passend machen, neu zuschneiden

Das Haus in den kommenden Jahren — wann, wie, wohin.

Hannover, den 3. Mai 2026

Vorspann

Ihr Haus ist gewachsen. Nicht im Sinne der Quadratmeter, die seit Jahrzehnten dieselben sind, sondern im Sinne der Geschichte, die es trägt. Fünf-, sechs-, vielleicht sieben-tausend Mal sind Sie an der Haustür ein- und ausgegangen. Die Kinder haben hier ihre erste Schultasche aufgehängt. Die Tür zum Garten ist immer noch dieselbe.

Und gleichzeitig spüren Sie, dass etwas sich verschiebt. Treppe, Heizung, Garten – Aufgaben, die früher beiläufig liefen, beanspruchen jetzt mehr Energie. Räume, die einst voll waren, stehen leer. Die Frage steht im Raum, ob das Haus auch in den nächsten zehn, fünfzehn Jahren noch das richtige für Sie ist.

Dieses Heft ist für diese Frage geschrieben.

Es will Sie nicht zu einer Antwort drängen. Es zeigt Ihnen, welche Phasen die Spanne von 65 bis 85 hat, an welchen Stellen sich Entscheidungen sinnvoll setzen lassen, welche Wohnformen ehrlich nebeneinander stehen – und welche Stolpersteine viele Menschen zu spät erkennen, allen voran die Nachrüst- und Austauschpflichten des GEG bei älteren Bestandsgebäuden (etwa die Dämmung der obersten Geschossdecke nach § 47 GEG beim Eigentümerwechsel).

In Deutschland leben rund jede zweite bis sechs von zehn Haushalte in der Altersgruppe 65 bis 74 im Eigentum (Mikrozensus 2022). Etwa 70.000 lebzeitige Senior-Verkäufe finden jedes Jahr statt (empirica „Wohnen im Alter“, 2024). Sie sind also weder allein in der Frage, noch in der Vielfalt der Antworten.

An wen das Heft sich richtet

Sie sind zwischen 65 und 80 Jahre alt. Sie wohnen im eigenen Haus oder in der eigenen Eigentumswohnung. Wahrscheinlich gemeinsam mit Ihrer Partnerin oder Ihrem Partner, vielleicht inzwischen allein. Vielleicht ist die Frage gerade akut, weil eine Krankheit oder ein Sturz die Treppe schwerer gemacht hat. Vielleicht kommt sie in Ruhe, weil Sie vorausdenken.

Beides ist legitim. Was hier folgt, gilt für beide Anlässe – die akute Frage und die ruhige.

Die vier Phasen 65–85

Eine Lebensspanne von zwanzig Jahren ist nicht eine Phase, sondern vier. Wer das Haus 2025 mit 67 Jahren neu sortiert, sortiert es für eine andere Lebenslage als 2035 mit 77 Jahren. Diese Sortierung wird durch ein einfaches Phasenmodell überschaubar.

Phase 1 – Aktiv (65–70). Berufsausstieg ist gerade hinter Ihnen. Reisen, Enkelkinder, neue Hobbys, vielleicht ehrenamtliche Tätigkeiten füllen die Tage. Das Haus ist Basis – wird aber selten ausgereizt. In dieser Phase passt eine Entscheidung, die im aktiven Leben fußt: ein Haus, das diese Bewegung trägt, ohne sie zu blockieren.

Phase 2 – Übergang (70–75). Erste Anzeichen von Tempowechseln. Die Treppe wird einmal angesprochen, der Garten wird größer als gewünscht, die Reisen kürzer. In dieser Phase werden viele Verkleinerungs-Entscheidungen gefällt – nicht, weil das Haus untragbar wird, sondern weil das Andere gerade möglicher erscheint.

Phase 3 – Vorsorge (75–80). Pflegebedürftigkeit ist nicht da, aber wird denkbar. Die Frage, was im Pflegefall mit dem Haus geschieht, lässt sich nicht mehr aufschieben. Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung gehören in diese Phase. Eine Wohnform-Entscheidung, die jetzt fällt, wird häufig in Erwartung getroffen.

Phase 4 – Vermächtnis (80–85). Die Frage verschiebt sich von „Wie wohnen wir?“ zu „Was geben wir weiter?“. Wenn das Haus in dieser Phase noch nicht übergeben ist, beginnt die Frage der Schenkung zu Lebzeiten oder der vorbereiteten Erbfolge an Bedeutung zu gewinnen. Diese Frage ist gesondert im Heft Schenken oder vererben sortiert.

Drei Spannungsfelder, ausgesprochen

In jeder dieser Phasen wirken drei Spannungen gleichzeitig – nicht als Widerspruch, sondern als Begleitung. Wer sie kennt, kann sie aushalten, ohne sich zwischen ihnen aufzureiben.

Bewahren. Was Sie in den letzten vier oder fünf Jahrzehnten aufgebaut haben – die Beziehungen in der Nachbarschaft, der Hausarzt um die Ecke, die vertraute Bäckerei, die Wege zu Freundinnen. Wer verkleinert, riskiert, einen Teil davon zu verlieren. Die Frage ist nicht, ob das ein Verlust ist – sondern welcher Verlust und wie er sich auffangen lässt.

Erleben. Was noch kommen kann. Eine Reise, die seit Jahren auf der Liste steht. Eine Phase, in der Enkelkinder in der Nähe sind. Ein Hobby, das mehr Raum braucht als das Haus es heute lässt. Wer zu lange wartet, riskiert, dass die Möglichkeit selbst sich verschiebt.

Weitergeben. Was die nächste Generation einmal trägt. Das eigene Haus ist häufig der größte Vermögenswert der Familie. Wann und wie es weitergegeben wird, ist nicht nur eine Steuerfrage, sondern eine Familienfrage. Eine Entscheidung in dieser Phase legt häufig den Grundstein für die Generation nach Ihnen.

Keiner dieser drei Pole gewinnt allein. Was eine gute Entscheidung ausmacht, ist, dass alle drei Pole eine Stimme bekommen – nicht, dass einer den anderen überstimmt.

Wann ist es zu früh?

Nicht jeder Verkleinerungs-Impuls ist reif. Drei Anzeichen, die für ein Noch-nicht sprechen.

Erstens, das Haus selbst ist tragfähig. Die Heizung funktioniert, das Dach ist dicht, die Treppe ist mit dem aktuellen Bewegungsstand vereinbar. Der Garten lässt sich noch ohne Fremdhilfe pflegen, oder die Hilfe ist organisiert und erschwinglich.

Zweitens, der Verkleinerungs-Wunsch kommt aus dem Außen – Kinder oder Maklerinnen drängen, der Markt sei „günstig“ – und nicht aus dem eigenen Empfinden. Eine Entscheidung, die nur extern motiviert ist, hält dem ersten Stress nicht stand.

Drittens, das Bild der neuen Wohnsituation ist noch unscharf. Wer zwar weg möchte, aber nicht klar weiß, wohin, riskiert, eine Übergangslösung zu wählen, die selbst nicht trägt. Verkleinern ohne klares Ziel ist häufig der Beginn zweier Umzüge in fünf Jahren.

Wenn diese drei Anzeichen zutreffen, hilft meist: ein Jahr lang nichts entscheiden. Die Frage geht nicht weg, aber sie reift.

Wann ist es zu spät?

Genauso ehrlich ist die andere Seite. Drei Anzeichen, dass Verkleinerung nicht weiter aufgeschoben werden sollte.

Erstens, körperliche Hinweise sind wiederkehrend. Treppensteigen lässt das Knie immer wieder schmerzen, der Sturz im letzten Jahr kommt zum zweiten Mal, das Gefühl von Erschöpfung am Abend ist nicht mehr Ausnahme.

Zweitens, das Haus selbst hat einen Sanierungsstau, der wächst. Heizung steht zur Erneuerung an, Dach hat undichte Stellen, Fenster sind aus den Achtziger Jahren. Wer in den nächsten zwei oder drei Jahren saniert, investiert deutlich – wer verkauft, kann den Sanierungsstau in den Kaufpreis übersetzen.

Drittens, die Familie ist räumlich nicht in der Nähe. Wer im Pflegefall auf Hilfe angewiesen sein wird und die Tochter sechshundert Kilometer entfernt lebt, sollte die Wohnform-Entscheidung treffen, bevor die Pflege akut wird.

In allen drei Fällen ist die Frage nicht ob, sondern bis wann. Ein Zeitfenster von zwei bis drei Jahren ist für die meisten Familien realistisch.

Sechs Wohnformen ehrlich nebeneinander

In der Spanne 65–85 stehen sechs Wohnformen ehrlich nebeneinander. Keine ist die richtige für alle – aber jede ist die richtige für manche.

Bleiben. Im eigenen Haus, in der eigenen Wohnung. Mit oder ohne Anpassungen – schwellenreduzierende Umbauten, Treppenlift, ebenerdige Bad-Anpassung. Kosten für eine ernsthafte barrierearme Anpassung liegen häufig bei 10.000 bis 30.000 Euro; Pflegekassen-Zuschüsse bis zu 4.180 Euro pro Maßnahme sind möglich, wenn ein Pflegegrad anerkannt ist.

Verkleinern in der Region. Eine kleinere Eigentumswohnung in derselben Stadt oder Nachbargemeinde, idealerweise barrierearm. Die Nachbarschaft, der Hausarzt, die Bäckerei bleiben erhalten. Diese Form passt für die Mehrheit der Verkleinerungs-Entscheidungen.

Näher zu den Kindern. Eine Wohnung in der Stadt der Tochter oder des Sohnes. Vorteil: Familie nah. Risiko: bisheriges soziales Netz weit weg, neuer Anschluss verlangt Energie. Häufig die emotional schwierigste Form, weil sie mit dem stärksten Bruch verbunden ist.

Mehrgenerationen-Wohnen. Familienhaus mit getrennten Wohneinheiten, eine Etage für die Eltern, eine für die Kinder. Funktioniert, wenn sowohl die generationenübergreifende Nähe als auch die getrennten Privaträume klar geregelt sind. Funktioniert nicht, wenn unausgesprochene Erwartungen die Struktur tragen sollen.

Genossenschaftliches Wohnen. Wohnformen, die zwischen Eigentum und Miete liegen, häufig mit gemeinschaftlichen Räumen und sozialer Einbindung. Kann besonders für Alleinstehende eine tragfähige Form sein.

Service-Wohnen. Eigenständige Wohnung mit zubuchbaren Dienstleistungen — Putzservice, Notfallruf, gemeinsame Mahlzeiten. Kosten variieren stark; eine ehrliche Aufschlüsselung der monatlichen Belastung gehört in jeden Vertrag.

Eine eigenständige Behandlung der Wohnform „Pflegeplatz / dauerhafte Pflegeunterbringung“ finden Sie im Heft Wenn Pflege näher rückt, weil sie eine eigene Logik trägt.

Nachrüst- und Austauschpflichten (GEG) — die Falle bei älteren Bestandsgebäuden

Wer eine ältere Wohnimmobilie verkauft, sollte die Nachrüst- und Austauschpflichten des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) kennen. Beim Eigentümerwechsel muss die neue Eigentümerschaft eines bisher selbst genutzten Ein- oder Zweifamilienhauses in der Regel binnen zwei Jahren die oberste Geschossdecke dämmen, wenn diese die Mindestanforderungen nicht erfüllt (§ 47 GEG). Unabhängig vom Verkauf gilt: Heizkessel, die älter als 30 Jahre sind, dürfen meist nicht mehr betrieben werden (§ 72 GEG) — ausgenommen sind Brennwert- und Niedertemperaturkessel; ungedämmte Warmwasser- und Heizungsrohre in unbeheizten Räumen sind zu dämmen (§ 69 GEG). Eine feste Baujahrsgrenze wie „vor 1992“ gibt es dabei nicht — maßgeblich ist der tatsächliche Zustand.

Was bedeutet das für Sie als Verkäuferin?

Erstens, der Käuferkreis verschiebt sich. Investorinnen, die selbst sanieren, sind zugänglicher als Endnutzer-Familien, die einen Sanierungsstau einkalkulieren müssen. Der Verkaufspreis kann sich entsprechend verändern.

Zweitens, eine ehrliche Energiebilanz vor Verkaufsbeginn nimmt Druck. Eine Energieberaterin (BAFA-Liste) erstellt einen individuellen Sanierungsfahrplan (iSFP), der Käuferinnen die Investitionssumme transparent macht. Ein iSFP kostet marktüblich rund 1.300 bis 2.000 Euro; die BAFA fördert 50 Prozent (höchstens 650 Euro), sodass Ihr Eigenanteil meist bei etwa 650 bis 1.000 Euro liegt.

Drittens, der Energieausweis ist beim Verkauf Pflicht (§ 80 GEG) — dieser ist eine Selbstverständlichkeit, kein Sonderaufwand.

Wer früh saniert, statt zu verkaufen, geht in eine eigene Investitionsentscheidung. Eine Steuerberaterin und eine Energieberaterin lassen das in Ihrer Konstellation gemeinsam durchrechnen.

Steuern beim Verkauf

Spekulationsfrist nach § 23 EStG. Wer eine Immobilie nach mehr als zehn Jahren Eigennutzung verkauft, erzielt steuerfreie Veräußerungsgewinne. Wer das Haus in den letzten drei Jahren vor dem Verkauf eigengenutzt hat, ist ebenfalls steuerfrei (§ 23 Abs. 1 Nr. 1 Satz 3 EStG). In den meisten lebzeitigen Senior-Verkäufen fällt deshalb keine Spekulationssteuer an. Eine Steuerberaterin prüft die Konstellation im Vorfeld.

Gewerblicher Grundstückshandel. Wer in fünf Jahren mehr als drei Immobilien verkauft, kann als gewerbliche Grundstückshändlerin eingestuft werden — mit erheblichen steuerlichen Folgen. Diese Frage betrifft fast keine lebzeitig verkleinernde Eigentümerin, aber wenn Sie mehrere Immobilien gleichzeitig veräußern, gehört sie auf die Liste.

Geld zum Leben behalten — drei Modelle

Wer das Eigentum nicht ganz aufgeben möchte, stehen drei Modelle zur Verfügung. Jedes hat eigene Vor- und Nachteile.

Teilverkauf. Sie verkaufen einen Anteil (häufig 25 bis 50 Prozent) an eine Gesellschaft, behalten ein Wohnrecht oder Nießbrauch und erhalten den Verkaufsbetrag in einer Summe. Sie zahlen ein monatliches Nutzungsentgelt für den verkauften Anteil. Bei späterem Gesamt-Verkauf wird Sie und die Gesellschaft anteilig beteiligt. Vorteil: Liquidität und Wohnrecht zugleich. Risiko: das Nutzungsentgelt steigt häufig stärker als gedacht; manche Anbieter sind nicht transparent.

Leibrente. Sie verkaufen das Haus an eine Käuferin (häufig eine Versicherung oder spezialisierte Gesellschaft) und erhalten dafür eine monatliche Rente bis zum Lebensende, oft kombiniert mit lebenslangem Wohnrecht. Vorteil: Planungssicherheit. Risiko: bei langer Lebensdauer profitiert die Käuferin nicht — bei kurzer Lebensdauer profitieren die Erben nicht.

Umkehrhypothek. Sie nehmen eine Hypothek auf das Haus auf, ohne sie monatlich zu tilgen — die Bank wird beim Verkauf oder Erbfall zurückgezahlt. In Deutschland selten und teuer; nicht alle Banken bieten dieses Produkt an.

In allen drei Modellen gilt: Eine Steuerberaterin und eine Verbraucherzentrale lassen den Vertrag durchrechnen. Die monatliche Nettobelastung über zehn und zwanzig Jahre ist die zentrale Vergleichsgröße.

Wortverzeichnis

Energieausweis. Pflichtdokument beim Verkauf einer Immobilie (§ 80 GEG). Zwei Varianten — Bedarfsausweis und Verbrauchsausweis.

§ 47 GEG. Nachrüstpflicht zur Dämmung der obersten Geschossdecke bei Eigentümerwechsel. Davon getrennt: Heizkessel-Austausch über 30 Jahre (§ 72 GEG; Brennwert-/Niedertemperaturkessel ausgenommen) und Rohrdämmung (§ 69 GEG).

Leibrente. Verkauf gegen lebenslange Rente, häufig mit Wohnrecht.

Nießbrauch. Recht, eine Immobilie zu nutzen und ihre Erträge zu ziehen, ohne Eigentümerin zu sein.

Spekulationsfrist (§ 23 EStG). Zehn-Jahres-Frist für die Steuerpflicht von Veräußerungsgewinnen privater Immobilien. Eigennutzung schützt.

Teilverkauf. Verkauf eines Anteils an eine Gesellschaft mit gleichzeitigem Wohnrecht oder Nießbrauch.

Wohnrecht. Vertraglich oder im Grundbuch eingetragenes Recht, in einer bestimmten Wohnung oder einem Haus zu wohnen.

Quellen

- Mikrozensus 2022 (Statistisches Bundesamt) — Wohneigentumsquote 65+
- empirica „Wohnen im Alter“ 2024 — Wohnform-Verteilung 65–85
- BBSR Wohnformen-Studie 2024
- Gebäudeenergiegesetz (GEG) i. d. F. 2024, §§ 47, 69, 72, 80
- EStG § 23, § 11d EStDV (i. d. F. 2025)
- BAFA-Liste qualifizierter Energieberater
- Verbraucherzentrale Bundesverband, Vergleich Teilverkauf-Modelle 2024
- Pflegekasse, Anpassungs-Zuschüsse nach § 40 SGB XI

Verkleinern ist nicht weniger. Es ist genauer.

Es gibt keinen Grund zur Eile. Was zu entscheiden ist, lässt sich Schritt für Schritt entscheiden.

IHR ANSPRECHPARTNER

Gerhard Witt

Gründer · Wahrgut GmbH i. Gr.

KONTAKT

Über wahrgut.de — oder per E-Mail hallo@wahrgut.de.

Rückruf vereinbaren: Sie nennen den Zeitpunkt, wir rufen an. Mo–Fr, 9–17 Uhr.

Wir melden uns innerhalb von zwei Werktagen bei Ihnen.

SITZ & REGION Auetal · Region Hannover · Ostwestfalen-Lippe · Weserbergland

wahrgut.de · © 2026 Wahrgut GmbH i. Gr. · Nicht drängen — würdig gestalten.