

# Vermögensstrukturierung nach dem Hausverkauf

**Was tun mit 300.000 Euro?** Ein realer, anonymisierter Fall aus unserer Beratung zeigt, warum eine gute Vermögensstrategie nicht mit einem Produkt beginnt - sondern mit den Zielen und dem Verhalten des Menschen.

|                                       |                                                       |                                                                         |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| <b>Ausgangslage</b><br>Kunde Mitte 50 | <b>Liquidität</b><br>ca. 300.000 Euro aus Hausverkauf | <b>Ziel</b><br>Struktur, Flexibilität und langfristiger Vermögensaufbau |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|

## Die eigentliche Frage lautet nicht: Welches Produkt?

Nach dem Verkauf einer Immobilie verändert sich die Vermögenssituation schlagartig. Aus gebundenem Sachwert werden 300.000 Euro auf dem Konto - und damit entsteht schnell der Wunsch, möglichst rasch eine Entscheidung zu treffen. Unsere erste Frage war deshalb nicht: „Welcher Fonds oder ETF passt?“, sondern: **Welche Aufgabe soll dieses Vermögen in den kommenden Jahren erfüllen?**

## Erst verstehen, dann strukturieren

Bevor wir über die konkrete Aufteilung gesprochen haben, haben wir gemeinsam mit dem Kunden unser **Behavior-Analysetool** genutzt. Dabei geht es nicht nur um eine Risikoklasse. Entscheidend ist, wie ein Mensch Schwankungen tatsächlich erlebt, wie wichtig ihm Sicherheit und Verfügbarkeit sind und wie wahrscheinlich es ist, dass er eine Strategie auch in unruhigen Marktphasen durchhält.

Die Ergebnisse wurden anschließend gemeinsam besprochen und bildeten eine wichtige Grundlage für die Vermögensstruktur. Denn eine Strategie kann mathematisch sinnvoll sein - wenn sie emotional nicht zum Kunden passt, wird sie in schwierigen Phasen oft nicht durchgehalten.

## Vermögen braucht unterschiedliche Aufgaben

Statt die gesamte Summe in eine einzige Lösung zu investieren, denken wir in Bausteinen: Ein Teil soll langfristig wachsen, ein Teil Stabilität geben, Sachwerte können diversifizieren und ausreichende Liquidität schafft Flexibilität. Wie diese Bereiche gewichtet werden, hängt immer von Einkommen, bestehenden Rücklagen, Altersvorsorge, geplanten Ausgaben, Anlagehorizont und persönlicher Risikowahrnehmung ab.

**„300.000 Euro sind kein Depot. Sie sind ein Vermögen.“**

## Der perfekte Einstiegszeitpunkt ist nicht planbar

Auch in diesem Gespräch kam die Frage auf, ob man jetzt investieren oder lieber warten sollte. Unsere Haltung: Den perfekten Zeitpunkt kennt niemand. Märkte liefern immer Gründe für Unsicherheit. Wichtiger ist eine langfristig tragfähige Struktur, die auch dann funktioniert, wenn Entwicklungen anders verlaufen als erwartet. Je nach Situation kann dabei auch ein schrittweiser Einstieg sinnvoll sein.

## Unser Fazit

Nach einem Hausverkauf sollte nicht zuerst die Frage beantwortet werden, wo das Geld angelegt wird. Zuerst braucht es Klarheit über Ziele, Risiken, Zeithorizont und die Aufgabe jedes Vermögensbausteins. Erst danach folgt die Auswahl konkreter Lösungen.

**Vermögen sollte nicht einfach investiert werden. Es sollte strukturiert werden.**

Hinweis: Der dargestellte Kundenfall wurde anonymisiert und in einzelnen Punkten vereinfacht. Die Inhalte stellen keine individuelle Anlageempfehlung dar. Eine geeignete Vermögensstruktur hängt immer von der persönlichen finanziellen Situation, den Zielen, dem Anlagehorizont und der individuellen Risikobereitschaft ab.