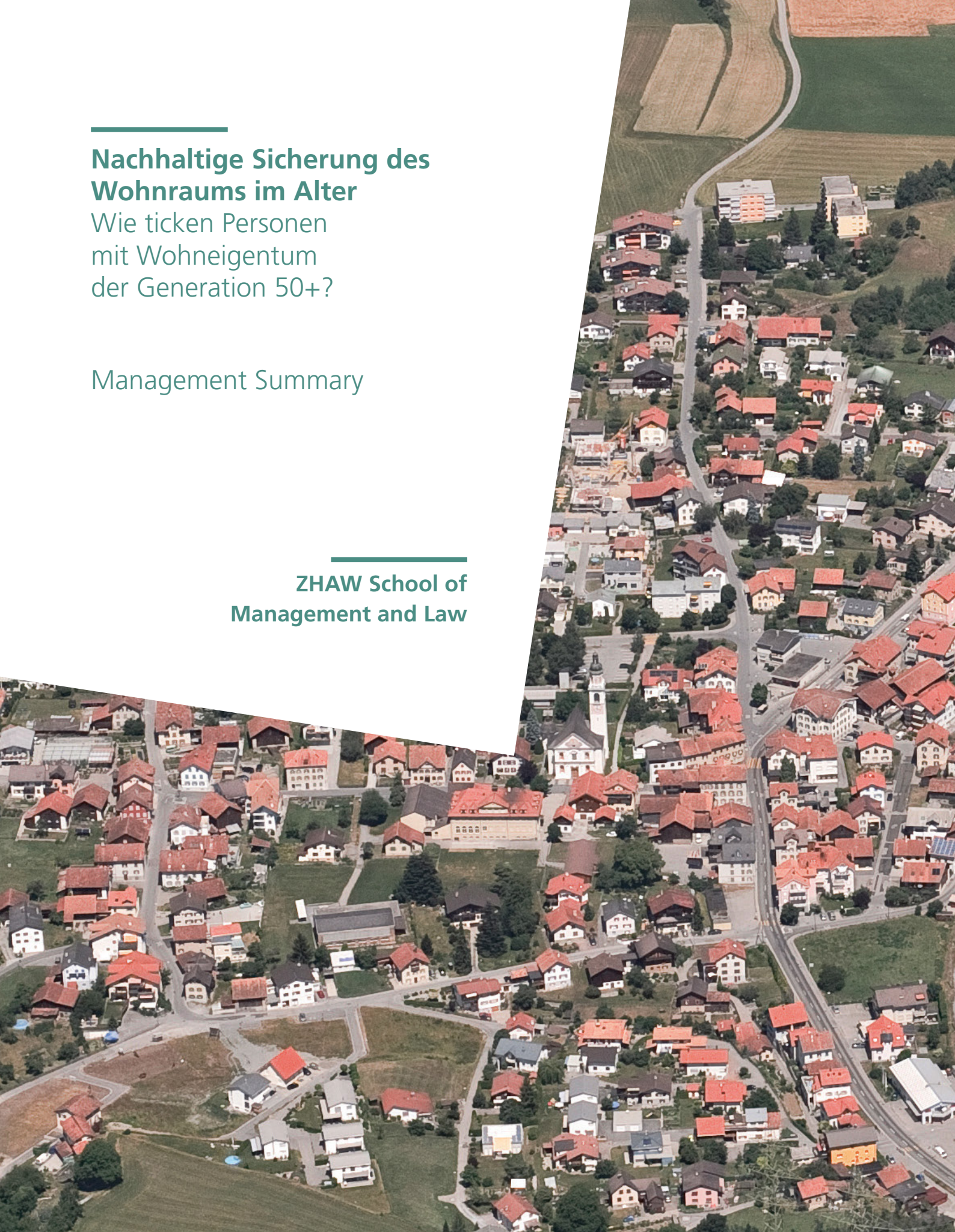

Nachhaltige Sicherung des Wohnraums im Alter

Wie ticken Personen mit Wohneigentum der Generation 50+?

Management Summary

**ZHAW School of
Management and Law**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Bundesamt für Wohnungswesen BWO


HEV Schweiz

Impressum

Herausgeber

Bundesamt für Wohnungswesen BWO
Storchengasse 6, 2540 Grenchen
Tel. +41 58 480 91 11, Fax +41 58 480 91 10
info@bwo.admin.ch, www.bwo.admin.ch

Download

www.bwo.admin.ch

Projektbegleitung

ChristophENZler, BWO
Kathrin Strunk, Hauseigentümerverband Schweiz

Autoren

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW
School of Management and Law
Abteilung Banking, Finance, Insurance
Institut für Wealth & Asset Management
Postfach
8401 Winterthur

Holger Hohgardt
Selina Grimm
Tra Mi Cong

Zitierweise

ZHAW School of Management and Law (2019). *Nachhaltige Sicherung des Wohnraums im Alter: Wie ticken Personen mit Wohneigentum der Generation 50+? Management Summary*. Bundesamt für Wohnungswesen, Grenchen.

Anmerkungen

Der Bericht und eine Kurzfassung sind in deutscher Sprache und dieses Management Summary in französischer Sprache erhältlich.

Der Bericht gibt die Auffassung der Autoren wieder, die nicht notwendigerweise mit derjenigen des Auftraggebers übereinstimmen muss.

Titelbild

© VBS

Management Summary

Ausgangslage

Durch die steigende Lebenserwartung, tiefe Zinsen sowie Unsicherheiten in Bezug auf die staatliche und berufliche Altersvorsorge wird die private Vorsorge immer wichtiger. Für Personen mit Wohneigentum ist die Pensionierung insbesondere mit folgenden zentralen Herausforderungen verbunden:

- **Finanzierung des Wohneigentums («Downgrading»):**
Im Rentenalter sinkt das bisherige Einkommen, womit die Tragbarkeit im Alter unter Druck steht. Im Wohneigentum ist oftmals auch ein Teil des Altersvermögens gebunden. Dies zeigt sich insbesondere auch darin, dass beinahe die Hälfte der derzeitigen Rentner- und Rentnerinnenhaushalte über selbstbewohntes Wohneigentum verfügt.
- **Veränderte Wohnbedürfnisse («Downsizing»):**
Verschiedene Lebensphasen erfordern unterschiedliche Wohnsituationen. Oftmals wird im Hinblick auf das Alter ein Eigentum mit weniger Wohnfläche und geringerem Unterhalt bevorzugt. Denn das Wohneigentum kann im Rentenalter auch zur Belastung werden.
- **Veränderter Lebensstil («Downaging»):**
Die Bevölkerung wird zwar immer älter, jedoch bleiben Menschen sowohl körperlich als auch mental fit. Das gefühlte Alter der älteren Menschen liegt oftmals rund zehn bis 15 Jahre unter ihrem biologischen Alter. Langgehegte Träume (z. B. Reisen) können somit noch bis ins hohe Alter erfüllt werden.

Problemstellung

Einerseits können angehende oder aktuelle Pensionierte auf die Veränderungen reagieren, indem sie den Verkauf des Wohneigentums forcieren und das Geld anderweitig nutzen. Andererseits könnte ihnen im ungünstigsten Fall bei ungenügender Tragbarkeit ein Zwangsverkauf des Wohneigentums drohen.

Aufgrund der grösseren Anzahl an über 50-Jährigen und des hohen Eigentumsanteils dieser Altersgruppe könnte dies den Immobilienmarkt negativ beeinflussen.

Zielsetzung und Methodik

Es gilt deshalb, die nachhaltige Sicherung des Wohnraums speziell für die angehenden und aktuellen Pensionierten mit Wohneigentum anzustreben. Im Rahmen dieser Studie wird darum die Ausgangslage aus Sicht dieser Gruppe skizziert. Hierfür wird deren Entscheidungsverhalten analysiert. Es wird eruiert, wie die Personen mit Wohneigentum ihre finanzielle Lage wahrnehmen und welchen emotionalen Wert das Wohneigentum für sie hat. Des Weiteren werden die Präferenzen bzw. Motive zum Halten/Verkaufen/Vererben ihres Wohneigentums ermittelt. Im Rahmen der Studie wurden dazu die Antworten von 1'625 Personen mit Wohneigentum aus einer Online-Befragung ausgewertet.

Erkenntnisse

Folgende Schlussfolgerungen können aus der Befragung gezogen werden:

- **Wahrnehmung der finanziellen Lage:**
Die durchschnittliche Wohndauer beträgt bei den befragten Personen mit Wohneigentum rund 19 Jahre. Die meisten haben somit von den tiefen Transaktionspreisen in den 1990er-Jahren profitiert. Sie weisen deshalb auch eine tiefe Hypothekarbelohnung auf. So liegt die durchschnittliche Hypothekarbelohnung in Abhängigkeit vom heutigen subjektiven Schätzwert bei rund 40 Prozent. In Abhängigkeit vom ehemaligen Kaufpreis (d. h. ohne Berücksichtigung der Wertsteigerung) würde sich die durchschnittliche Hypothekarbelohnung jedoch noch auf 58 Prozent belaufen.

Die befragten Personen verwenden zunehmend auch Vorsorgegelder für den Kauf ihres Wohneigentums: Sind es bei den über 75-Jährigen nur rund 9 Prozent, hat bereits jeder Zweite der 50- bis 54-Jährigen Vorsorgegelder für den Kauf von Wohneigentum verwendet. Dies zieht Konsequenzen in der Hypothekarbelohnung und der Tragbarkeit nach sich. Des Weiteren sind Personen, welche Vorsorgegelder für den Kauf ihres Wohneigentums verwendet haben, hinsichtlich ihrer finanziellen Lage in der Zukunft weniger gut gestimmt. So blickt nur jeder zweite angehende Rentner optimistisch in die Zukunft,

während es bei denjenigen ohne Verwendung von Vorsorgegeldern rund 70 Prozent sind.

- **Emotionaler Wert des Wohneigentums**

Der emotionale Wert des Wohneigentums wird anhand von Erinnerungen bestimmt, die am Wohneigentum hängen. Erinnerungen werden wiederum durch Lebensereignisse geprägt. Rund die Hälfte der Befragten gibt an, dass am Wohneigentum Erinnerungen hängen. Die Wohndauer nimmt dabei Einfluss auf die Erinnerungen. Je länger die Personen mit Wohneigentum bereits in ihrem Eigenheim wohnen, desto mehr Erinnerungen hängen am Wohneigentum.

Des Weiteren prägen insbesondere familiäre und soziale Lebensereignisse die Erinnerungen am Wohneigentum. Sind beispielsweise Kinder vorhanden, so hängen am Wohneigentum mehr Erinnerungen als ohne Kinder. Wurde das Wohneigentum zuvor geerbt, so geben 75 Prozent der Befragten mit geerbtem Wohneigentum an, dass Erinnerungen am Wohneigentum hängen. Geben die Befragten an, dass sie Freundschaften in der Nachbarschaft haben, so verbinden rund 56 Prozent Erinnerungen mit ihrem Wohneigentum.

- **Präferenzen bzw. Motive zum Halten / Verkaufen / Vererben des Wohneigentums**

Eine Analyse der Verkaufsmotive zeigt, dass monetäre Gründe nur begrenzt ausschlaggebend für den Verkauf des Wohneigentums sind. So geben Personen mit

Wohneigentum in erster Linie an, dass sie ihr Wohneigentum aufgrund der Grösse verkaufen würden.

Im Rahmen der Studie wurde auch die Verkaufs-/Vererbungsbereitschaft abgefragt und mit finanziellen sowie emotionalen Faktoren in Verbindung gesetzt. Die durchschnittliche Verkaufsbereitschaft beläuft sich auf 26 Prozent, während die Vererbungsbereitschaft im Durchschnitt 71 Prozent beträgt.

Die Verkaufsbereitschaft erhöht sich einerseits aus finanziellen Gründen (mit tieferem Einkommen und frei verfügbarem Vermögen: Verkaufsbereitschaft 38 Prozent bzw. 34 Prozent) und reduziert sich andererseits aufgrund emotionaler Faktoren (Erwerbsgrund Erbschaft: Verkaufsbereitschaft 16 Prozent). Die Verkaufsbereitschaft wird jedoch insbesondere durch persönliche Risikoereignisse wie den Todesfall des Partners/der Partnerin bzw. bei Eintritt eines Pflegefalls erhöht (Verkaufsbereitschaft 38 Prozent bzw. 48 Prozent).

Die Vererbungsbereitschaft wird ebenfalls durch finanzielle als auch emotionale Faktoren beeinflusst. Aus finanzieller Sicht sinkt die Vererbungsbereitschaft bei tieferem Einkommen und frei verfügbarem Vermögen (auf jeweils 64 Prozent). Jedoch steigt sie, wenn für die Amortisation Pensionskassengelder verwendet worden sind (77 Prozent). Der Wohneigentumserwerb durch Erbschaft als emotionaler Faktor erhöht die Vererbungsbereitschaft (88 Prozent).