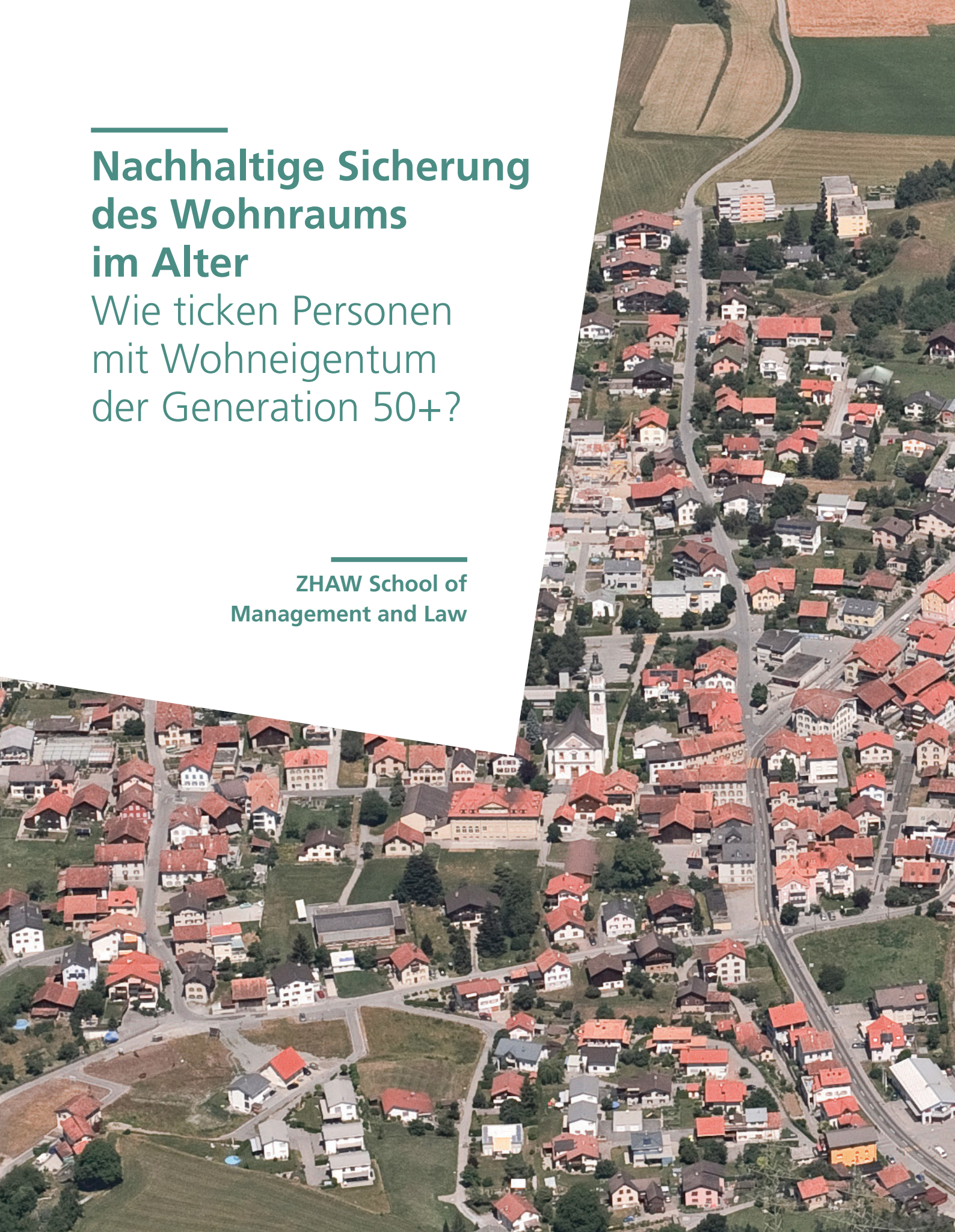

Nachhaltige Sicherung des Wohnraums im Alter

Wie ticken Personen
mit Wohneigentum
der Generation 50+?

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



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+?*. Bundesamt für Wohnungswesen, Grenchen.

Anmerkungen

Die Kurzfassung dieses Berichtes ist in deutscher Sprache und das Management Summary in deutscher und 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).

Projektbeteiligte



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Bundesamt für Wohnungswesen BWO

HERAUSGEBER DER STUDIE

Bundesamt für Wohnungswesen

Das Bundesamt für Wohnungswesen BWO gehört zum Eidgenössischen Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung (WBF) und ist das Kompetenzzentrum des Bundes für alle Wohnungsfragen.

Das BWO ist für den Vollzug der Bundesgesetze im Bereich der Wohnraumförderung und des Mietrechts zuständig und erarbeitet Entscheidungsgrundlagen zur Verbesserung des Wohnraumangebots und des Wohnumfelds sowie der Transparenz auf dem Wohnungsmarkt.

www.bwo.admin.ch

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



**School of
Management and Law**

AUFTRAGNEHMER DER STUDIE

Institut für Wealth & Asset Management der ZHAW School of Management and Law

Das Institut für Wealth & Asset Management (IWA) ist Partner verschiedener in- und ausländischer Institutionen in Forschung und Wirtschaft und leistet einen gezielten Beitrag zur Qualifikation von Fachleuten in der Finanzdienstleistungsbranche.

In der Forschung und Beratung beschäftigt sich das IWA im Zusammenhang mit dem Asset Management schwerpunktmässig mit Investment- und Handelsprozessen. Im Wealth Management liegt der Schwerpunkt auf den Geschäfts- und Kundenprozessen sowie neuen Servicemodellen. Zudem werden Trends in der umfassenden Finanzberatung untersucht, wobei die Pensionierung und Altersvorsorge im Vordergrund stehen. Quantitative Finance und Data Sciences sind weitere Kernthemen.

www.zhaw.ch/iwa



PARTNER DER STUDIE

Hauseigentümerverband (HEV) Schweiz

Der Hauseigentümerverband (HEV) Schweiz ist die Dachorganisation der schweizerischen Wohneigentümer/Wohneigentümerinnen und Vermieter/Vermieterinnen. Der Verband zählt rund 335'000 Mitglieder und setzt sich auf allen Ebenen konsequent für die Förderung und Erhaltung des Wohn- und Grundeigentums in der Schweiz ein.

www.hev-schweiz.ch

TEILNEHMER DER STUDIE

Interviewpartner und Umfrageteilnehmende

Wir bedanken uns herzlich bei den Interviewpartnern für die interessanten Gespräche. Zudem bedanken wir uns sehr bei den Teilnehmenden der durchgeführten Online-Umfrage.

Inhaltsverzeichnis

Management Summary	3
Projektbeteiligte	5
Inhaltsverzeichnis.....	7
1. Die Studie im Überblick.....	8
1.1 Ausgangslage	8
1.2 Problemstellung	15
1.3 Forschungsziele.....	15
1.4 Studiendesign.....	15
2. Erkenntnisse aus der Befragung.....	19
2.1 Wahrnehmung der finanziellen Lage.....	20
2.2 Emotionaler Wert des Wohneigentums	41
2.3 Präferenzen bzw. Motive zum Halten/Verkaufen/Vererben des Wohneigentums	54
3. Fazit.....	72
3.1 Kritische Würdigung	72
3.2 Weiterer Forschungsbedarf	73
3.3 Implikationen für die Praxis.....	75
Literaturverzeichnis.....	76
Abbildungsverzeichnis.....	77
Tabellenverzeichnis.....	80
Autoren	81
Anhang	82

1. Die Studie im Überblick

1.1 AUSGANGSLAGE

Der Immobilienmarkt ist von den Veränderungen in der Altersstruktur der Schweizer Bevölkerung betroffen. Lag der Altersdurchschnitt einer Person mit Wohneigentum im Jahr 2000 noch bei 54 Jahren, ist er im Jahr 2016 bereits auf 58 Jahre gestiegen (Rieder, 2018). Der Wohneigentümer/die Wohneigentümerin in der Schweiz wird demnach immer älter (Rieder, 2018).

Die heutige Alterspyramide wird insbesondere von den geburtenstarken Jahrgängen aus den 1940er- bis 1960er-Jahren geprägt – die sogenannten Babyboomer. Diese Generation stellt 42 Prozent der Personen mit Wohneigentum in der Schweiz dar (Rieder, 2018). In dieser Altersgruppe ist die Wohneigentumsquote im Vergleich zum Schweizer Durchschnitt, der 38,2 Prozent beträgt, höher (Bundesamt für Statistik [BFS], 2018a).

ÜBERSICHT DER GENERATIONEN 50+

Generation X

Geboren zwischen 1965 und 1980

Babyboomer

Geboren zwischen 1945 und 1964

Silent Generation

Geboren vor 1945

Laut dem BFS (2017) ist aufgrund des demografischen Wandels in den kommenden Jahren mit einer Verschiebung in der Altersstruktur zu rechnen (Abbildung 1). Die geburtenstarke Generation der Babyboomer ist teilweise bzw. wird in den nächsten Jahren pensioniert (Bundesamt für Sozialversicherungen [BSV], 2017). Bis 2030 werden die Babyboomer im Ruhestand sein. Dadurch dürfte der Anteil älterer Personen mit Wohneigentum weiterwachsen.

Durch die steigende Lebenserwartung, die tiefen Zinsen sowie die Unsicherheiten in Bezug auf die staatliche und berufliche Altersvorsorge wird die private Vorsorge immer wichtiger.

Bei den Personen mit Wohneigentum ist jedoch ein Teil des Vermögens in der Immobilie gebunden, da beim Kauf mindestens 20 Prozent des Immobilienwertes mit eigenem Kapital finanziert werden müssen (UBS, 2015, S. 4). 15 Jahre nach dem Kauf oder spätestens beim Renteneintritt darf die Belehnung nur noch 65 Prozent des Immobilienwertes betragen, sodass mindestens 35 Prozent Eigenkapital in der Immobilie gebunden ist (Ritschard, 2018, S. 34). Gleichzeitig sinkt mit der Pensionierung in der Regel das monatliche Einkommen.

Für Personen mit Wohneigentum ist die Pensionierung insbesondere mit folgenden zentralen Herausforderungen verbunden:

- Finanzierung des Wohneigentums
- Veränderte Wohnbedürfnisse
- Veränderter Lebensstil

1.1.1 Finanzierung des Wohneigentums

Ob sich Personen mit Wohneigentum ihre Immobilie finanziell leisten können, hängt einerseits vom Immobilienmarkt und andererseits vom Einkommen ab. Beide Faktoren haben einen erheblichen Einfluss auf die Tragbarkeit des Wohneigentums.

1.1.1.1 Immobilienmarkt

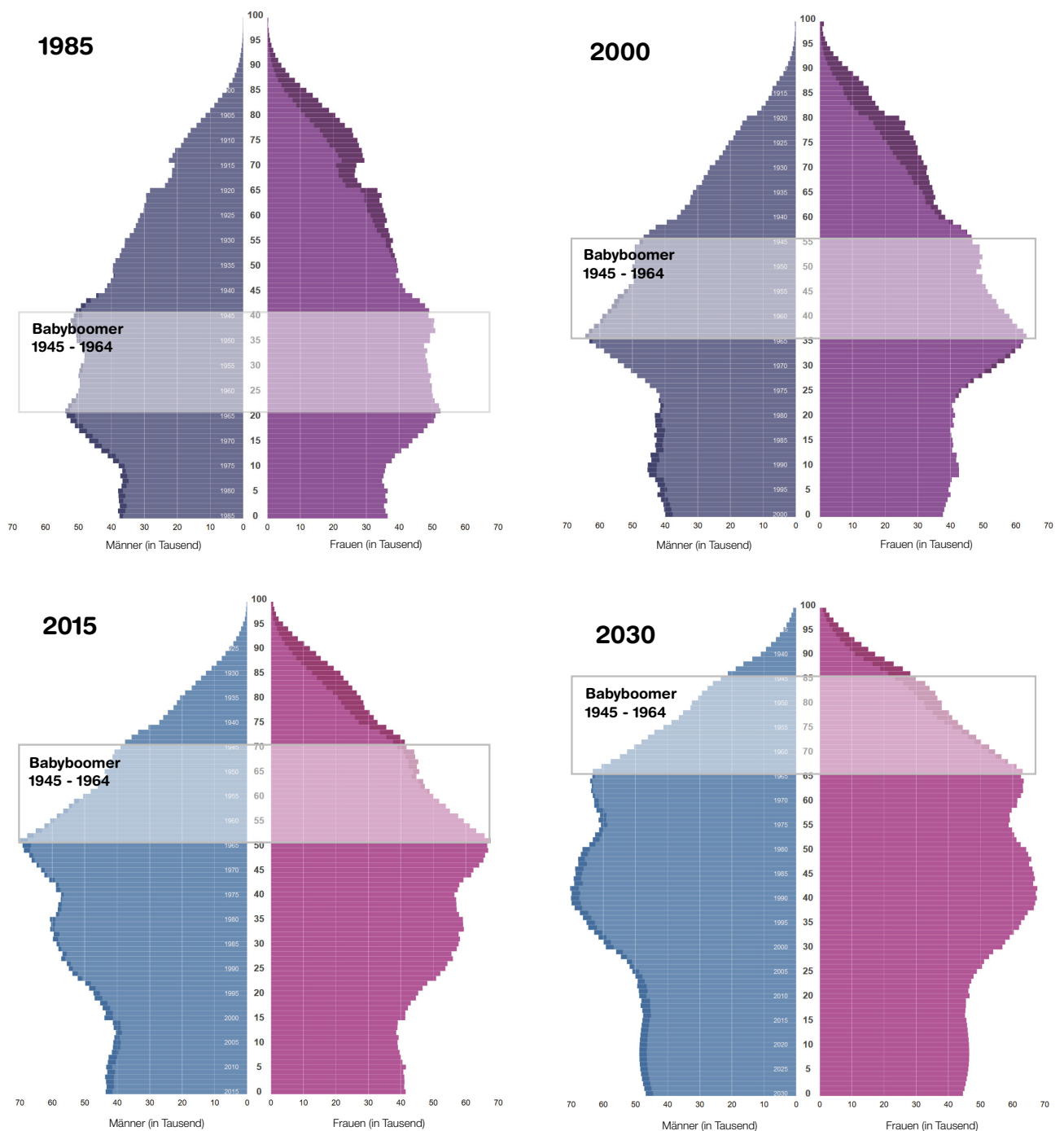
Betrachtet man die Entwicklung der Immobilienpreise seit 1985, ist seither tendenziell eine positive Wertentwicklung festzustellen (Fahrländer Partner, 2019) (Abbildung 2). Lediglich nach der Immobilienmarktkrise im Jahr 1990 sind die Preise für Wohneigentum bis 1998 im Durchschnitt um insgesamt 14 Prozent gesunken (Fahrländer Partner, 2019).

Personen mit Wohneigentum, die ihre Immobilie in den Neunzigerjahren erworben haben, profitieren heute in der Regel von einer grossen Immobilienwertsteigerung. Wertsteigerungen von 100 Prozent oder mehr sind aktuell keine Seltenheit, sofern das Wohneigentum immer gut unterhalten wurde respektive nicht zu viel aufgestauter Unterhalt vorliegt. Zu diesen Personen gehören auch viele Babyboomer.

Abbildung 1

VERSCHIEBUNG DER BABYBOOMER INNERHALB DER ALTERSPYRAMIDE

Quelle: BFS, 2017



Grundsätzlich kommt die positive Immobilienpreisentwicklung vielen Personen mit Wohneigentum zugute, die durch den Verkauf der Immobilie heute einen Gewinn realisieren könnten. Doch aufgrund der aktuellen Immobilienmarktsituation ist es oftmals schwierig, eine alternative Immobilie zu finden, sodass ein Verkauf für viele Personen mit Wohneigentum nicht in Frage kommt.

Die Wertsteigerung der Immobilie wirkt sich auch auf die Tragbarkeit des Wohneigentums aus, da die kalkulatorischen Unterhaltskosten steigen. Zudem müssen sich Personen mit Wohneigentum bewusst sein, dass die Immobilienpreise wieder sinken können.

Doch wie entwickelt sich der Schweizer Immobilienmarkt in der Zukunft? Werden die Immobilienpreise weiter steigen oder droht die Gefahr einer erneuten Immobilienblase? Die Zukunft des Immobilienmarkts ist ungewiss. Die Nachfrage

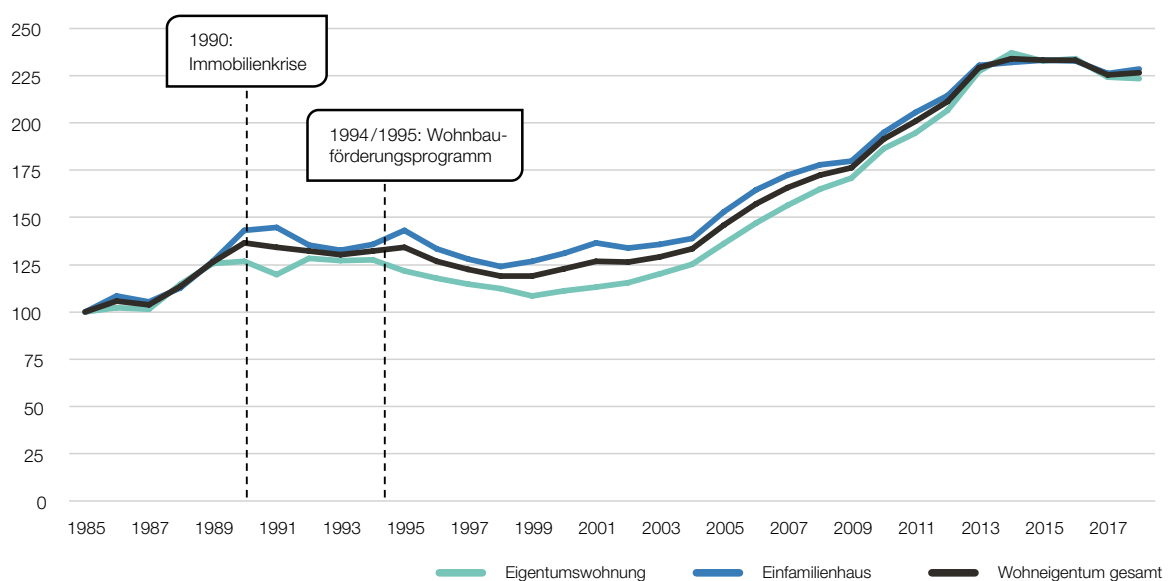
nach Wohneigentum wird derzeit durch niedrige Hypothekenzinsen sowie gute konjunkturelle Rahmenbedingungen gefördert. Gleichzeitig binden hohe Preise und regulatorische Anforderungen die Nachfrage zurück. Die Nachfrage nach Immobilien wird damit nahezu neutralisiert (Hasenmaile et al., 2018, S. 15).

Dennoch ist ein leichtes Wachstum in den Transaktionspreisen von Immobilien erkennbar. Insbesondere die Nachfrage nach Einfamilienhäusern, vor allem bei jungen Haushalten, ist weiterhin gegeben (Hasenmaile et al., 2018, S. 9). Dies spiegelt sich in den Transaktionspreisen von Wohneigentum wider. Die Preise von Eigentumswohnungen (EWG) haben in den letzten beiden Jahren (2017 und 2018) minim korrigiert, wohingegen die Preise für Einfamilienhäuser (EFH) im Jahr 2018 nach einer kurzen Korrektur wieder leicht angestiegen sind (Abbildung 2).

Abbildung 2

IMMOBILIENPREISENTWICKLUNG IN DER SCHWEIZ

Quelle: Fahrländer Partner, 2019



Exkurs: Die Immobilienmarktkrise 1990

Vor der Immobilienmarktkrise 1990 hat die Schweizer Wirtschaft in den Achtzigerjahren von einem Konjunkturboom profitiert (Raiffeisen, 2015, S. 5). Nach dem Börsencrash am 19. Oktober 1987, dem sogenannten «Black Monday», suchten Anleger nach alternativen Anlagen und fanden diese unter anderem in Immobilien. Nahezu zeitgleich haben neue Investoren aufgrund der Einführung des Pensionskassenobligatoriums die Nachfrage nach Immobilien als Investitionsmöglichkeit verstärkt (Raiffeisen, 2015, S. 5). Die Immobiliennachfrage und Spekulationsgeschäfte stiegen, was zu einer allmählichen Überhitzung des Immobilienmarkts führte (Raiffeisen, 2015, S. 5).

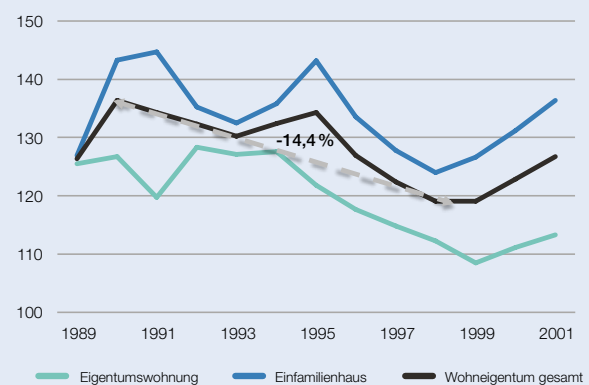
Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, erhöhte die Schweizerische Nationalbank (SNB) gegen Ende 1989 den Diskontzins, so dass die Hypothekarzinsen zwischen 1988 und 1990 auf fast 9 Prozent stiegen (Raiffeisen, 2015, S. 5). Zudem erliess der Bundesrat Sofortmassnahmen zum Bodenrecht, um die Immobilienspekulation einzudämmen (Raiffeisen, 2015, S. 5). Infolgedessen nahmen die Spekulationen ab und die Kredite wurden teurer. Gleichzeitig verringerte sich das Wirtschaftswachstum, was ein Jahr später zu einer tiefen Rezession führte.

Die Arbeitslosenquote stieg, da viele Angestellte im Industrie- und Dienstleistungssektor ihren Job verloren. Die Nachfrage nach Immobilien nahm drastisch ab und dies wirkte sich negativ auf die Immobilienpreise aus. Den höheren Zinskosten standen tiefere Erträge gegenüber, sodass es schwieriger wurde, die Immobilie zu halten. Liegenschaften mussten teilweise zwangsversteigert werden. Seit dem Beginn der Immobilienkrise 1990 sanken die Immobilienpreise bis 1998 nahezu jährlich (Abbildung 3).

In diesem Zeitraum sanken die Preise für Wohneigentum im Durchschnitt um insgesamt 14,4 Prozent. Um den Immobilienmarkt wieder anzukurbeln und die Nachfrage nach Immobilien zu steigern, wurden 1994 und 1995 Wohnbau- und Wohneigentumsförderprogramme initiiert – der Startschuss für den Wohneigentumsboom in der Schweiz.

Abbildung 3

IMMOBILIENPREISENTWICKLUNG NACH IMMOBILIENKRISE



Quelle: Fahländer Partner, 2019

Unter anderem sprach das Schweizer Parlament 7,4 Mia. Schweizer Franken für die Erstellung von preisgünstigen Wohnungen (Raiffeisen, 2015, S. 6). Zudem wurden Mittel aus der Pensionskasse (2. Säule) für den Kauf von selbstbewohntem Wohneigentum zugelassen (Raiffeisen, 2015, S. 6). Die Wirtschaft erholte sich langsam und stabilisierte sich.

Seit 1999 befindet sich der Schweizer Immobilienmarkt in einem Aufwärtstrend. Seither steigen die Immobilienpreise sowohl für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser nahezu stetig.

Die Immobilienkrise zeigt, dass die Preise für Wohneigentum innerhalb von mehreren Jahren korrigieren können. Diese Entwicklung sollten Personen mit Wohneigentum stets im Hinterkopf haben, da hierdurch der Wert des eigenen Wohneigentums negativ beeinflusst werden kann. Dies würde sich wiederum auf die Hypothekarbelehnung von Personen mit Wohneigentum auswirken. Der mögliche Einfluss des Wertverlustes vom Wohneigentum auf die Hypothekarbelehnung wird im Kapitel 2.1.1.1 anhand einer Szenarien-Analyse untersucht.

1.1.1.2 Einkommen in der Pensionierung

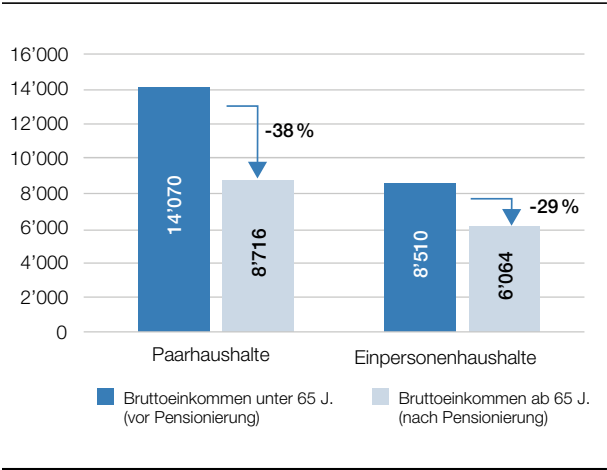
Mit dem Eintritt ins Pensionsalter verändert sich die finanzielle Situation von Haushalten. In der Regel sinkt das bisherige Bruttoeinkommen. Rentner und Rentnerinnen erhalten aus der 1. und 2. Säule rund zwei Drittel des bisherigen Bruttoeinkommens (BSV, 2015).

Wird das Einkommen von Personengruppen mit Wohneigentum vor und nach der Pensionierung zum gleichen Zeitpunkt betrachtet, so ist ein Einkommensrückgang erkennbar (Abbildung 4). Bei pensionierten Einpersonenhaushalten, die über Wohneigentum verfügen, ist das Bruttoeinkommen um 29 Prozentpunkte tiefer als bei nicht-pensionierten Einpersonenhaushalten. Im Gegensatz dazu haben pensionierte Paarhaushalte mit Wohneigentum sogar einen Einkommensrückgang von 38 Prozentpunkten im Vergleich zu nicht-pensionierten Paarhaushalten.

Die Abweichung von der bezogenen Rente zum letzten Einkommen im Erwerbsalter wird als Vorsorgelücke bezeichnet (BFS, Haushaltsbudgeterhebung [HABE], 2016). Nach dem Eintritt in den Ruhestand entsteht so oftmals eine solche finanzielle Lücke.

Die Höhe der Rente aus der Pensionskasse, die auch als 2. Säule oder als berufliche Vorsorge bezeichnet wird, hängt dabei vom Mindestumwandlungssatz ab, mit dem das vorhandene Altersguthaben multipliziert wird. Der aktuelle Umwandlungssatz für die nach BVG vorhandenen Alters-

Abbildung 4
EINKOMMENSRÜCKGANG NACH DER PENSIONIERUNG



Quelle: BFS, HABE, 2016

guthaben liegt bei 6,8 Prozent (Gatti, 2018). Im Zuge der langanhaltenden Niedrigzinspolitik und steigenden Lebenserwartung drängen Pensionskassen jedoch auf eine Senkung des Umwandlungssatzes. Dies würde folglich zu einer Reduktion der Rente aus der 2. Säule führen und gleichzeitig die Vorsorgelücke vergrössern.

Der Effekt der Vorsorgelücke wird zudem durch den Vorbezug von Kapitalleistungen aus der 2. Säule und der Säule 3a verstärkt. Der Vorbezug kann für den Erwerb von Wohneigentum genutzt werden. 2016 haben rund 18'600

Tabelle 1
VORBEZUG VON KAPITALLEISTUNGEN AUS PENSIONSKASSE UND SÄULE 3A FÜR WOHNHEIGENTUM

Quelle: BFS, 2018b

2016	Anzahl Personen	Durchschnitt in CHF
Pensionskasse (2. Säule)	18'605	78'206
Säule 3a	35'224	36'409

Personen einen Vorbezug im Durchschnitt in Höhe von 78'206 Schweizer Franken aus der Pensionskasse getätigt, um Wohneigentum zu erwerben, Hypothekendarlehen zurückzuzahlen oder Renovationen einer selbstbewohnten Liegenschaft zu finanzieren (Tabelle 1). Aus der Säule 3a haben rund 35'200 Personen im Durchschnitt je 36'409 Schweizer Franken für diese Zwecke vorbezogen (BFS, 2018b).

TRAGBARKEIT

Gemäss Tragbarkeitsregel dürfen die Kosten für den Unterhalt der Liegenschaft (d. h. 1 Prozent des Immobilienwertes), die Amortisationen sowie die kalkulatorischen Zinsen (i. d. R. 5 Prozent des Hypothekenwertes) ein Drittel des jährlichen Bruttoeinkommens nicht übersteigen.

Beispiel:

Immobilienwert: 1'000'000

Hypothek: 500'000

5 % Zins Hypothek: 25'000

Amortisationen: 0

1 % Unterhaltskosten Immobilienwert: 10'000

Gesamtkosten 35'000

Bei einer Hypothek von 500'000 Franken und einem Zinssatz von 5 Prozent würden die Kosten für die Hypothek pro Jahr 25'000 Schweizer Franken betragen. Des Weiteren wird 1 Prozent des Immobilienwertes als Unterhaltskosten hinzugefügt. Bei einem Immobilienwert von 1'000'000 Schweizer Franken wären dies jährlich 10'000 Schweizer Franken. Die gesamten Kosten würden sich gemäss dieser Berechnung auf 35'000 Schweizer Franken belaufen.

Damit die Tragbarkeit gegeben ist und die Kosten gestemmt werden können, wird ein Bruttoeinkommen von 105'000 Schweizer Franken pro Jahr verlangt.

Sofern der Vorbezug nicht zurückgezahlt wird, verringert sich das Renteneinkommen. Das Einkommen ist aber ein zentraler Faktor, der insbesondere die Tragbarkeit des Wohneigentums im Alter bestimmt. Gemäss einer Studie von Seiler Zimmermann (2014, S. 323) ist bei rund 39 Prozent der Personen mit Wohneigentum, welche einen Vorbezug von Vorsorgegeldern vorgenommen haben, die Tragbarkeit im Alter nicht mehr gegeben.

Es sollten daher frühzeitig Massnahmen getroffen werden, damit die Tragbarkeit trotz des niedrigeren Einkommens mit der Pensionierung weiterhin gegeben ist.

1.1.2 Veränderte Wohnbedürfnisse

Der Traum vom Wohneigentum ist bereits in jungen Jahren vorhanden. Jedoch verhindert meist das noch fehlende Vermögen den Erwerb von Wohneigentum (Rieder, 2018). Erst mit zunehmendem Alter steigt die Wohneigentumsquote deutlich an. Besitzen lediglich 20 Prozent aller 35-Jährigen eine Immobilie, so liegt die Wohneigentumsquote bei den 40-Jährigen bei 32 Prozent (Rieder, 2018). Mit zunehmenden Alter steigt die Eigentumsquote bis zum 70. Lebensjahr – sie beträgt bei den 70-Jährigen 55 Prozent (Rieder, 2018).

Nachdem der Traum vom Wohneigentum erfüllt worden ist, verändern sich im Laufe der Jahre die Bedürfnisse der Personen mit Wohneigentum. Verschiedene Lebensphasen erfordern daher auch unterschiedliche Wohnsituationen, da die Wohnbedürfnisse in jüngeren Jahren nicht die gleichen wie in späteren Lebensjahren sind (Age Report III, 2014, S. 72). Wurde das Wohneigentum in der Familienphase erworben, so erweist es sich nach dem Auszug der Kinder oder dem Tod des Partners oder der Partnerin oft als zu gross und zu unwirtschaftlich im Unterhalt (Age Report III, 2014, S. 72).

Zudem steigen mit zunehmendem Alter die Ansprüche an den Wohnkomfort, da das Zuhause immer mehr zum Le-

bensmittelpunkt wird, in welchem man sich aufhält. Der Radius der sozialen Aktivitäten wird in der Regel nach der Phase der Erwerbstätigkeit kleiner (van Waasen, 2018). Umso wichtiger ist eine gute Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel, um weiterhin seine sozialen Kontakte zu pflegen (Hegglin Schorderet, 2017, S. 19). Idealerweise wohnen befreundete Personen und/oder Verwandte in der Nachbarschaft (Hegglin Schorderet, 2017, S. 19). Zudem werden die Erreichbarkeit von medizinischer Versorgung sowie Einkaufsmöglichkeiten für den täglichen Bedarf immer wichtiger (Hegglin Schorderet, 2017, S. 19).

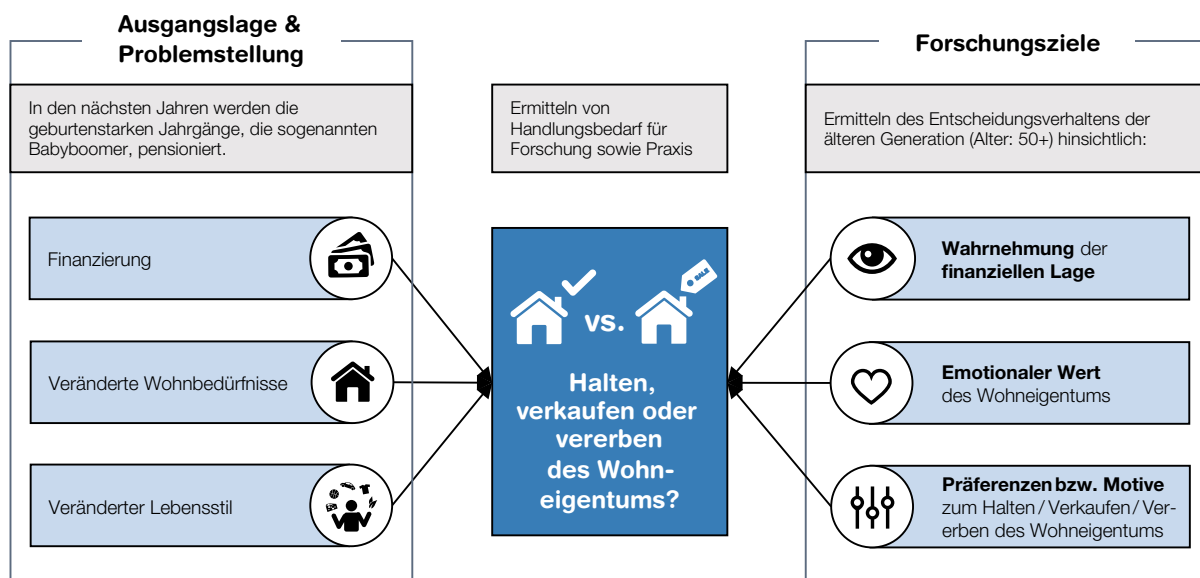
Folglich verändern sich die Wohnbedürfnisse und somit die Anforderungen an das Zuhause. Es stellt sich die Frage, ob sich das Wohneigentum auch noch im hohen Alter als Wohnsitz im Hinblick auf Unterhalt, Kosten und Alltagsbewältigung eignet.

1.1.3 Veränderter Lebensstil

Trotz der stetigen Alterung der Bevölkerung sind die «Alten» nicht gleich alt. Immer mehr setzt sich der Trend der «Silver Society» in der Gesellschaft durch. Die Bevölkerung wird zwar immer älter, jedoch bleiben die Menschen gleichzeitig gesund und sind sowohl körperlich als auch mental fit.

Abbildung 5

ÜBERSICHT AUSGANGSLAGE UND FORSCHUNGSZIELE DER STUDIE



Hierdurch entsteht eine völlig neue Lebensphase nach dem bisher üblichen Renteneintritt (Zukunftsinstitut, 2016). Der Lebensabschnitt nach der Pensionierung verlängert sich und bietet Raum für Selbstentfaltung in neuen Lebensstilen im hohen Alter (Zukunftsinstitut, 2016).

Der Begriff «Un-Ruhestand» beschreibt dabei den Lebensstil der Älteren (Zukunftsinstitut, 2016). Diese befinden sich eigentlich im Ruhestand, möchten jedoch nicht nur Rentner oder Rentnerin sein. Menschen im Un-Ruhestand wollen entweder weiterarbeiten oder ihre Freizeit in vollen Zügen genießen. Während die Menschen faktisch immer älter werden, bleiben sie dabei gleichzeitig subjektiv länger jung (Zukunftsinstitut, 2016). Dieses Phänomen wird auch als «Downaging» bezeichnet. Das gefühlte Alter der älteren Menschen liegt demnach zehn bis 15 Jahre unter dem biologischen Alter (Zukunftsinstitut, 2016).

In diesem neuen Lebensabschnitt verwirklichen die Pensionierten entweder lang gehegte Träume, wie beispielsweise Reisen, oder engagieren sich für gemeinnützige Zwecke. Immer mehr gibt es zudem Rentner und Rentnerinnen, die weiterhin berufstätig sind und ihr Wissen an die nachfolgende Generation weitergeben.

1.2 PROBLEMSTELLUNG

Auf die genannten Herausforderungen können zum einen angehende oder aktuelle Pensionierte reagieren, indem sie den Verkauf des Wohneigentums forcieren, um den Erlös anderweitig einzusetzen. Zum anderen könnte ihnen im ungünstigsten Fall einer ungenügenden Tragbarkeit ein Zwangsverkauf des Wohneigentums drohen.

Aufgrund der grösseren Anzahl an Babyboomern und deren hohen Eigentumsanteil könnte dies den Immobilienmarkt negativ beeinflussen.

1.3 FORSCHUNGSZIELE

Das Ziel der Studie ist es, das Entscheidungsverhalten der älteren Generation im Zusammenhang mit dem Halten, Verkaufen oder Vererben des selbstbewohnten Wohneigentums zu ermitteln (Abbildung 5).

Möchten bzw. können die über 50-jährigen Personen ihr Wohneigentum im Alter behalten?

Mit dieser Leitfrage beschäftigt sich diese Studie. Folgende Teilziele werden im Rahmen der Studie festgelegt, um die Leitfrage zu beantworten:

- **Wahrnehmung der finanziellen Lage**
Es wird die subjektive und objektive finanzielle Lage bestimmt.
- **Emotionaler Wert des Wohneigentums**
Es wird der emotionale Wert des Wohneigentums ermittelt.
- **Präferenzen bzw. Motive zum Halten / Verkaufen / Vererben des Wohneigentums**
Es werden die Präferenzen und Motive zum Halten, Verkaufen und Vererben des Wohneigentums bestimmt.

Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen wird der Handlungsbedarf für Forschung sowie Praxis ermittelt.

1.4 STUDIENDESIGN

Zur Beantwortung der genannten Forschungsfrage wurde eine Strukturierungsstudie im Auftrag des Bundesamtes für Wohnungswesen durchgeführt, um bezüglich der dabei gewonnenen Erkenntnisse einen zukünftigen Forschungsbedarf zu definieren und Handlungsbedarf für mögliche Lösungen aufzuzeigen.

Für die Durchführung der Studie wurde ein Mixed-Methods-Ansatz gewählt (Abbildung 7). Bei diesem Ansatz

Abbildung 6

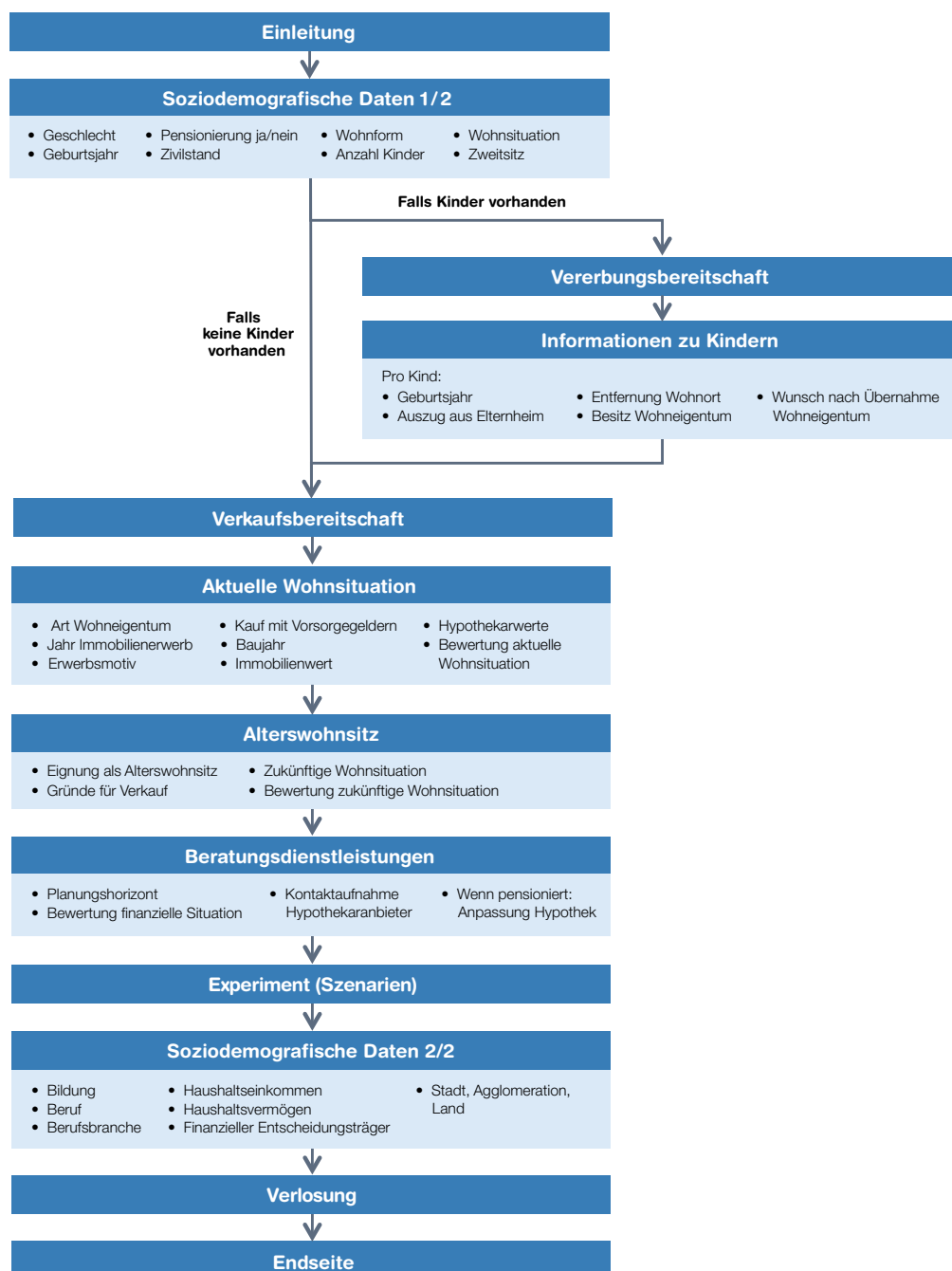
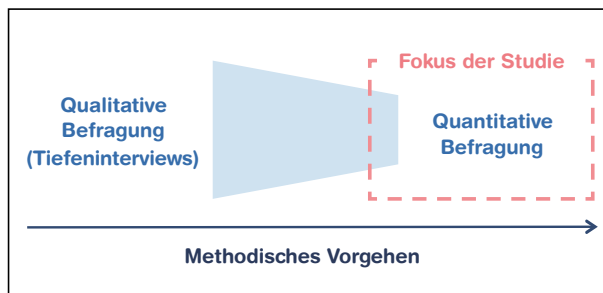
AUFBAU DES FRAGEBOGENS

Abbildung 7

METHODISCHES VORGEHEN

werden qualitative und quantitative Forschungsmethoden kombiniert, um den grössten Erkenntnisgewinn zu erreichen (Schreier & Odağ, 2010). Die qualitative Befragung wurde anhand von Tiefeninterviews mit unterschiedlichen Personen mit Wohneigentum durchgeführt und diente zur Exploration der Forschungsziele. Die erhaltenen Erkenntnisse flossen danach in die Erstellung des Fragebogens für die quantitative Befragung ein. Im Rahmen dieser Studie werden nachfolgend lediglich die quantitativen Ergebnisse dargelegt und diskutiert.

1.4.1 Erhebungszeitraum und Zielgruppe

Die quantitative Datenerhebung wurde im Juli 2018 mittels einer Online-Befragung auf Deutsch durchgeführt. Der Link zum Fragebogen wurde vom Hauseigentümerverband Schweiz via E-Mail-Versand sowie via Artikel in seinem Magazin an seine Mitglieder verteilt. Dabei wurden insbesondere Personen mit Wohneigentum in der Deutschschweiz befragt.

Für die Studie wurden Personen mit Wohneigentum befragt, die das 49. Lebensjahr abgeschlossen hatten. Folglich wurden die geburtenstarken Jahrgänge der 1940er- bis 1960er-Jahre eingeschlossen, die einen grossen Teil der Personen mit Wohneigentum in der Schweiz darstellen.

1.4.2 Struktur des Fragebogens

Der Aufbau des Fragebogens kann der Abbildung 6 entnommen werden.

1.4.3 Teilnehmende und Repräsentativität

Insgesamt haben an der Umfrage 1'795 Personen mit Wohneigentum teilgenommen. Das erhaltene Sample wurde danach diversen Qualitätstests und Bereinigungen unterzogen. 1'625 Antworten konnten für die Auswertungen verwendet werden. Sämtliche Personen haben den Fragebogen vollständig ausgefüllt.

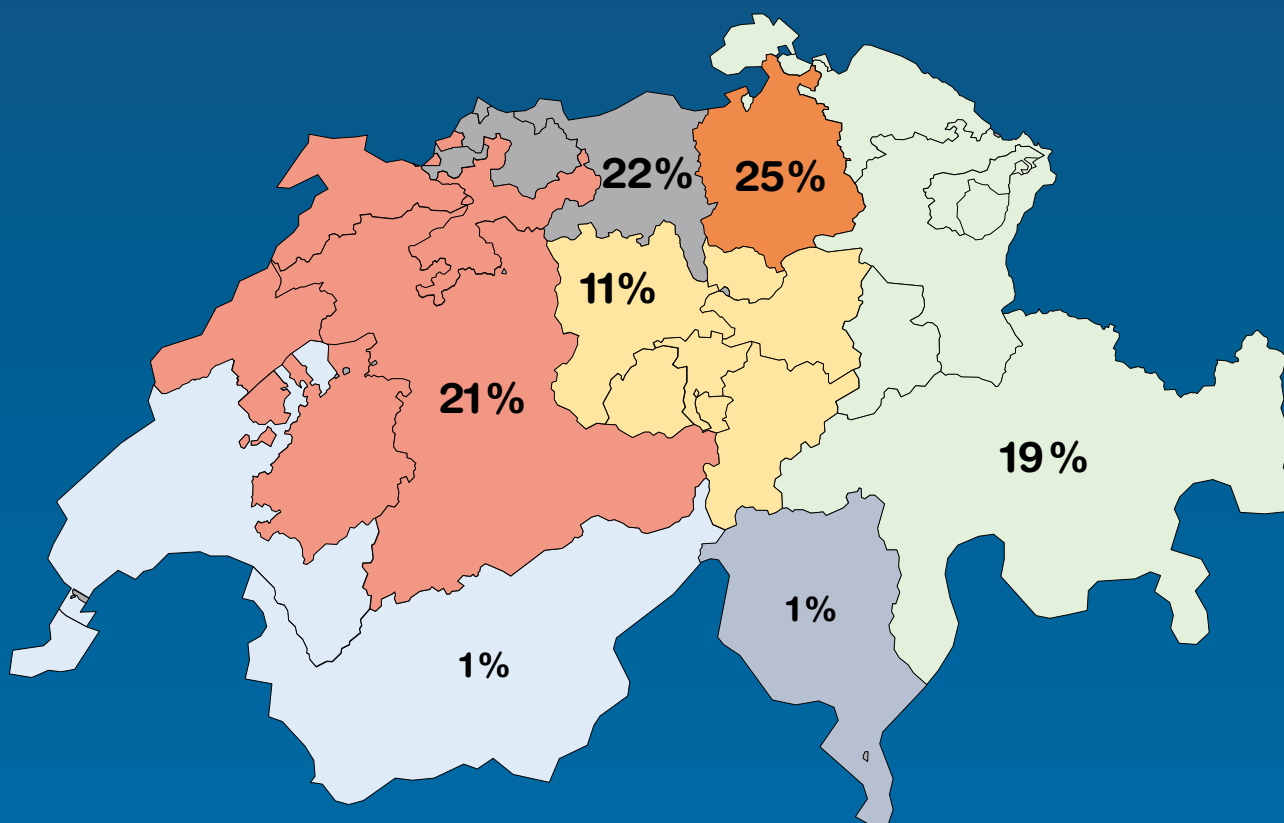
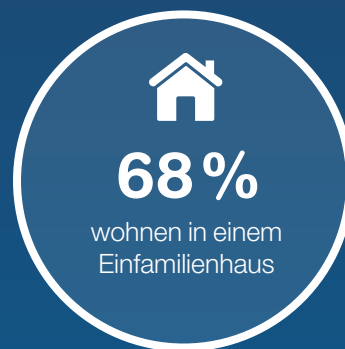
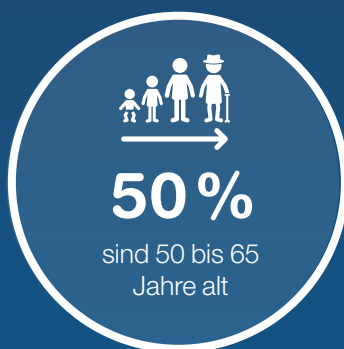
Die Daten stellen ein gutes Abbild der Zielgruppe 50+ dar. Da eine Gewichtung der Daten mit diversen Annahmen verbunden wäre, wurde aus Verzerrungsgründen auf eine Gewichtung verzichtet. Die Befragung ist deshalb nicht repräsentativ.

1.4.4 Projektpartner

Das Projekt wurde hauptsächlich vom Bundesamt für Wohnungswesen finanziert. Der Hauseigentümerverband Schweiz übernahm jedoch die Kosten für den E-Mail-Versand sowie für die verlostten Preise. Beide Projektpartner unterstützten das Projekt ebenfalls tatkräftig mit ihrer langjährigen Expertise.

Übersicht Studienteilnehmende

1'625 Teilnehmende wurden analysiert



2. Erkenntnisse aus der Befragung

In diesem Kapitel werden nachfolgend die Erkenntnisse aus der quantitativen Befragung analysiert. Es werden die Antworten von 1'625 Wohneigentümern und Wohneigentümerinnen ausgewertet.

Die Erkenntnisse aus der quantitativen Befragung werden anhand der Forschungsziele in drei Teilkapitel unterteilt:

- **Wahrnehmung der finanziellen Lage**

In diesem Kapitel wird die Wahrnehmung der finanziellen Ausgangslage und Zukunft ermittelt.

- **Emotionaler Wert des Wohneigentums**

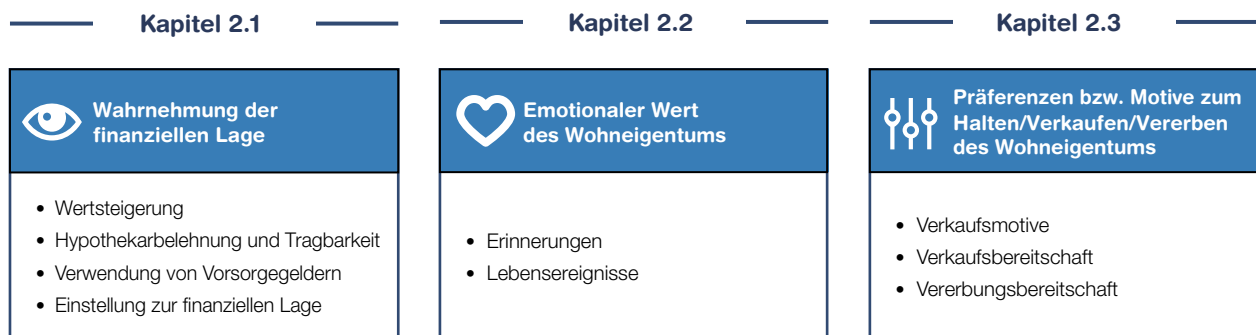
Das Kapitel betrachtet emotionale Aspekte, die im Zusammenhang mit dem Wohneigentum stehen.

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

Dieses Kapitel analysiert die Verkaufs- bzw. Vererbungsbereitschaft in Abhängigkeit von finanziellen und emotionalen Faktoren sowie Fremdeinflüssen.

Abbildung 8

AUFBAU DES KAPITELS



2.1 WAHRNEHMUNG DER FINANZIELLEN LAGE

Durch die lange Wohndauer konnten viele der befragten Wohneigentümer und Wohneigentümerinnen von einer Wertsteigerung profitieren ...

Die durchschnittliche Wohndauer beträgt bei den befragten Personen mit Wohneigentum rund 19 Jahre. Die meisten haben somit von den tiefen Transaktionspreisen der Immobilienkrise der 1990er-Jahre profitiert. Dies zeigt sich auch in der Wertsteigerung der Immobilie: Die durchschnittliche Wertsteigerung des selbstbewohnten Wohneigentums beträgt 58 Prozent. Es gilt zwar anzumerken, dass die heutigen Schätzwerte subjektiv von den Personen mit Wohneigentum geschätzt wurden. Ein Vergleich mit dem Transaktionspreisindex für Wohneigentum von Fahrländer Partner zeigt aber, dass zur subjektiven Einschätzung der Personen mit Wohneigentum nur minime Abweichungen vorhanden sind.

... und weisen eine entsprechend tiefe Hypothekarbelohnung auf.

Wird die heutige Hypothekarbelohnung in Abhängigkeit vom heutigen subjektiven Schätzwert betrachtet, so liegt die durchschnittliche Hypothekarbelohnung bei rund 40 Prozent. Dies entspricht einer eher tiefen Belohnung, bei der normalerweise auch keine Amortisationen mehr geleistet werden müssen. In Abhängigkeit vom ehemaligen Kaufpreis (d. h. ohne Berücksichtigung der Wertsteigerung) würde sich die durchschnittliche Hypothekarbelohnung jedoch noch auf 58 Prozent belaufen. Auch wenn dieser Wert ebenfalls eher tief ist, so ist der Vorteil der Wertsteigerung klar erkennbar. Von diesem Pluspunkt profitieren jedoch Personen mit Wohneigentum mit einer tieferen Wohndauer weniger als Personen mit Wohneigentum, welche jahrelang in demselben Wohneigentum gelebt haben.

Die zunehmende Verwendung von Vorsorgegeldern für den Kauf des Wohneigentums ...

Rund 29 Prozent der befragten Personen geben an, dass

sie keine Vorsorgegelder für den Kauf ihres Wohneigentums verwendet haben. Dieser Wert variiert aber nach Altersklasse stark: Sind es bei den 75-Jährigen nur rund 9 Prozent, welche Vorsorgegelder verwendet haben, sind es bei den 50- bis 54-Jährigen bereits 50 Prozent. Dieser Unterschied liegt sicherlich auch darin begründet, dass eine Verwendung der Vorsorgegelder aus der Säule 3a seit 1990 und aus der 2. Säule erst seit 1995 möglich ist. Seiler Zimmermann (2013) hat in ihrer Studie weitestgehend ähnliche Erkenntnisse erzielt.

... zieht jedoch Konsequenzen nach sich.

Werden Pensionskassen- und Säule-3a-Gelder für den Kauf des Wohneigentums verwendet, so liegt die durchschnittliche Hypothekarbelohnung bei den Nicht-Pensionierten bei 57 Prozent. Ohne die Verwendung von Vorsorgegeldern ist die durchschnittliche Hypothekarbelohnung bei rund 44 Prozent, d. h. sie liegt um rund 13 Prozentpunkte tiefer.

Diese höhere Hypothekarbelohnung hat entsprechend auch Auswirkungen auf die Tragbarkeit: Wird vom mittleren angegebenen Einkommen ausgegangen, so ist bei zwei Drittel der befragten Nicht-Pensionierten ohne Verwendung von Vorsorgegeldern die Tragbarkeit im grünen Bereich. Wurden jedoch sowohl Pensionskassen- als auch Säule-3a-Gelder für den Kauf verwendet, ist die Tragbarkeit nur noch bei rund 60 Prozent der befragten Person gegeben. Dies könnte auch dazu führen, dass die Tragbarkeit im Alter durch die Verwendung von Vorsorgegeldern unter Druck steht.

Durch die zunehmende Verwendung von Vorsorgegeldern für den Kauf von Wohneigentum bei jüngeren Personen mit Wohneigentum eröffnen sich deshalb zukünftig neue Problemfelder, die es frühzeitig zu adressieren gilt.

Dennoch zeigen die Personen mit Wohneigentum eine überaus positive Einstellung zu ihrer finanziellen Lage.

Im Allgemeinen sind die Personen mit Wohneigentum

hinsichtlich ihrer finanziellen Zukunft gut gestimmt: Rund 70 Prozent der befragten Nicht-Pensionierten sind sich sicher, dass sie sich ihr Wohneigentum nach der Pensionierung noch leisten können. 60 Prozent der Nicht-Pensionierten geben an, dass sie im Alter keine finanziellen Probleme erwarten.

Die Wahrnehmung der finanziellen Lage nach der Pensionierung unterscheidet sich jedoch, falls beim Kauf des Wohneigentums Vorsorgegelder verwendet wurden. So blickt nur jeder zweite angehende Rentner optimistisch in die Zukunft, während es bei denjenigen ohne Verwendung von Vorsorgegeldern rund 70 Prozent sind.

Bei den Pensionierten gehen sogar rund 90 Prozent davon aus, dass sie sich ihr Wohneigentum weiterhin leisten können. Dies liegt wohl daran, dass nach der Pensionierung viele Unsicherheiten verschwinden.

Im Hinblick auf die Pensionierung wird deshalb wenig Veränderungsbereitschaft wahrgenommen.

Die geringe Veränderungsbereitschaft bei der Pensionierung zeigt sich anhand verschiedener Indizien:

- **Zukünftige Wohnform:**

Die Personen im Besitz einer Eigentumswohnung zeigen insbesondere wenig Veränderungsbereitschaft: Rund 70 Prozent wollen in der Wohnform «Eigentumswohnung» wohnen bleiben. Dies könnte darin begründet liegen, dass die Personen mit Stockwerkeigentum eine tiefere Wohndauer aufweisen, d. h. erst kürzlich bewusst in eine Eigentumswohnung für das Alter umgezogen sind.

- **Hypothekaranpassungen bei Pensionierung:**

Die gute finanzielle Lage der pensionierten Personen mit Wohneigentum zeigt sich auch in den Hypothekaranpassungen bei der Pensionierung: Bei rund 55 Prozent der Pensionierten war keine Hypothekaran-

passung nötig. Eine Veränderung der Wohnsituation aufgrund einer finanziellen Notlage bei der Pensionierung scheint deshalb für die Pensionierten nicht realitätsnah zu sein.

- **Renovationsbedarf:**

Rund 75 Prozent der befragten Personen geben an, dass das Wohneigentum als Alterswohnsitz geeignet sei bzw. nur kleine Umbauarbeiten notwendig seien. Dies könnte bedeuten, dass Anpassungen im Hinblick auf das Alter tatsächlich nicht notwendig sind oder nicht wahrgenommen werden.

Von einem Festhalten am Status Quo kann jedoch nicht über alle Aspekte die Rede sein:

- **Zukünftige Wohnform:**

Bei den Personen mit Einfamilienhausbesitz wollen nur 40 Prozent weiterhin in einem Einfamilienhaus wohnen bleiben. Die Eigentumswohnung scheint für diese Gruppe eine gute Alternative zu sein: Rund 30 Prozent könnten sich vorstellen, in dieser Wohnform zukünftig zu leben. Eine gewisse Veränderungsbereitschaft kann deshalb ermittelt werden.

- **Renovationsbedarf:**

Es zeigt sich, dass insbesondere Personen mit kürzerer Wohndauer davon ausgehen, dass keine Umbauarbeiten notwendig sind. Dies könnte bedeuten, dass diese Personen explizit nach einem Wohneigentum Ausschau gehalten haben, das den Ansprüchen im Alter genügt – und somit allfällige Renovationen durch den Wechsel des Eigentums bereits berücksichtigt haben. Somit haben diese Personen wohl bereits frühzeitig einen Wechsel des Wohneigentums bzw. einen Umzug in ein Wohneigentum angestrebt und eine Veränderungsbereitschaft gezeigt.

2.1.1 Wohndauer und Wertsteigerung des Wohneigentums

Im Durchschnitt haben die Personen mit Wohneigentum dieses vor rund 19 Jahren erworben. Zu diesem Zeitpunkt waren die Transaktionspreise für Wohneigentum aufgrund der Immobilienkrise der 1990er-Jahren auf einem Tief-

punkt, sodass viele Eigentümer und Eigentümerinnen ihr Wohneigentum zu einem (aus heutiger Sicht) attraktiven Preis erworben haben (siehe Kapitel 1.1.1.1).

Nur 5 Prozent der Personen mit Wohneigentum haben ihre Immobilie vor mehr als 40 Jahren erworben (Abbildung 9).

Abbildung 9

BISHERIGE WOHNDAUERN = 1'610 (Mittelwert in %)

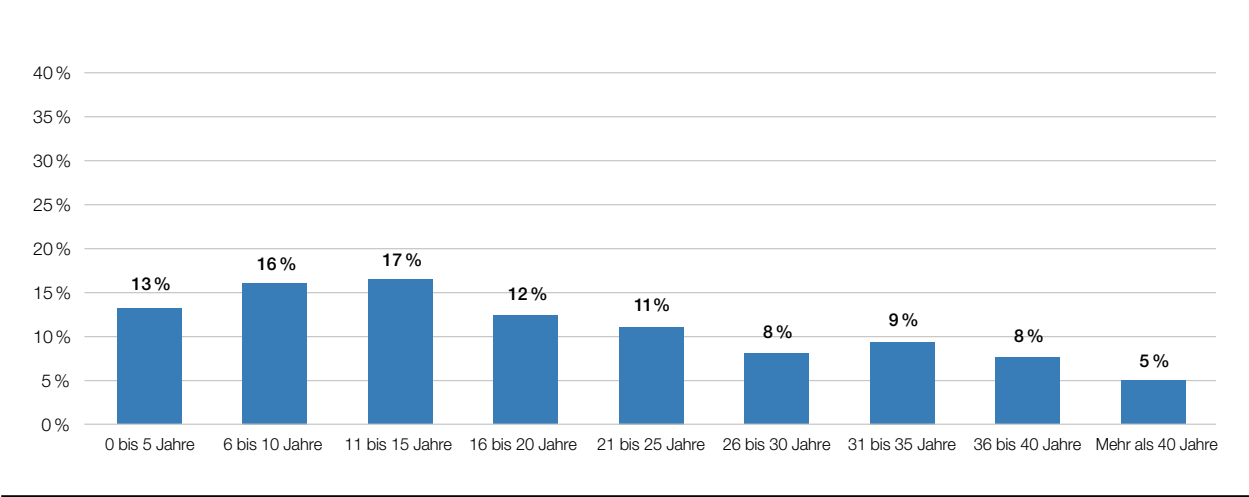
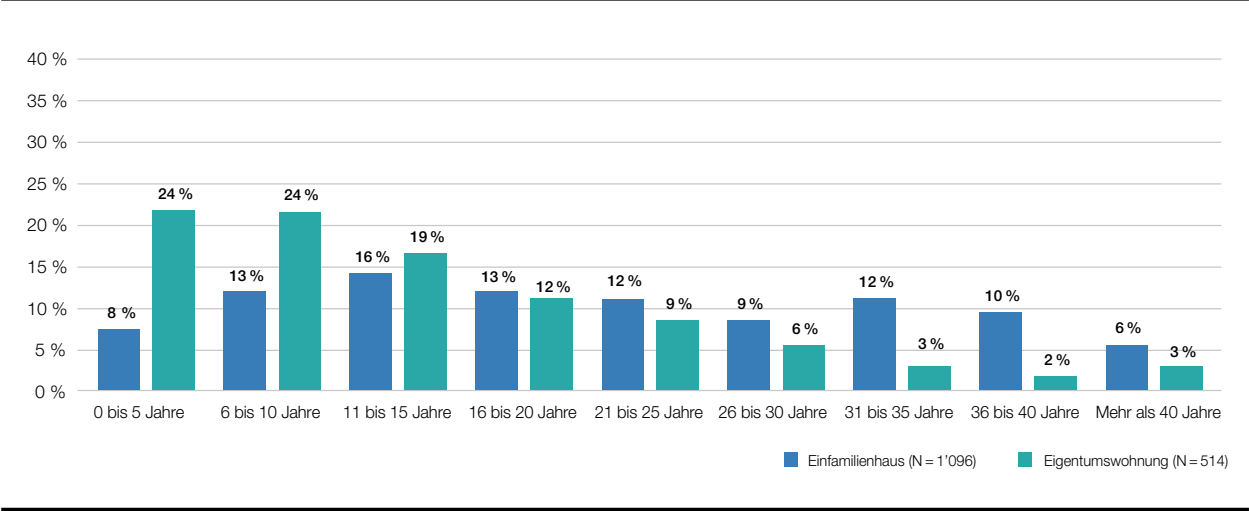


Abbildung 10

BISHERIGE WOHNDAUER IN ABHÄNGIGKEIT VON ART WOHNHEIGENTUM(Mittelwert in %)



Knapp 30 Prozent der Befragten haben ihr Wohneigentum erst in den letzten zehn Jahren erworben, davon 13 Prozent in den letzten fünf Jahren. Die Entwicklung der Immobilienpreise (siehe Kapitel 1) zeigt, dass sich die Wohneigentumspreise in den letzten fünf Jahren an einem Hochpunkt befinden.

Wird die Wohndauer nach der Art des Wohneigentums differenziert, lassen sich zwischen dem Besitz einer Eigentumswohnung (EWG) und dem Besitz eines Einfamilienhauses (EFH) gewisse Unterschiede feststellen. Tendenziell haben Personen mit EWG-Besitz eine kürzere Wohndauer als mit EFH-Besitz. Die Wohndauer von Personen mit EWG-Besitz liegt im Durchschnitt bei 13 Jahren. Dagegen beträgt die durchschnittliche Wohndauer von Personen mit EFH-Besitz rund 22 Jahre.

Rund die Hälfte der Personen mit EWG-Besitz haben ihr Wohneigentum in den letzten zehn Jahren erworben (Abbildung 10). In diesem Zeitraum haben nur rund 20 Prozent der Personen mit EFH-Besitz ihr Wohneigentum gekauft. Ab einer Wohndauer von mehr als 15 Jahren überwiegen Einfamilienhäuser im Vergleich zu Eigentumswohnungen.

Wird die Wohndauer anhand von Nicht-Pensionierten und Pensionierten unterschieden, ist zu erkennen, dass Nicht-Pensionierte das Wohneigentum erst durchschnittlich

14 Jahre besitzen (Abbildung 11). Die Pensionierten wohnen hingegen im Durchschnitt bereits neun Jahre länger im Wohneigentum.

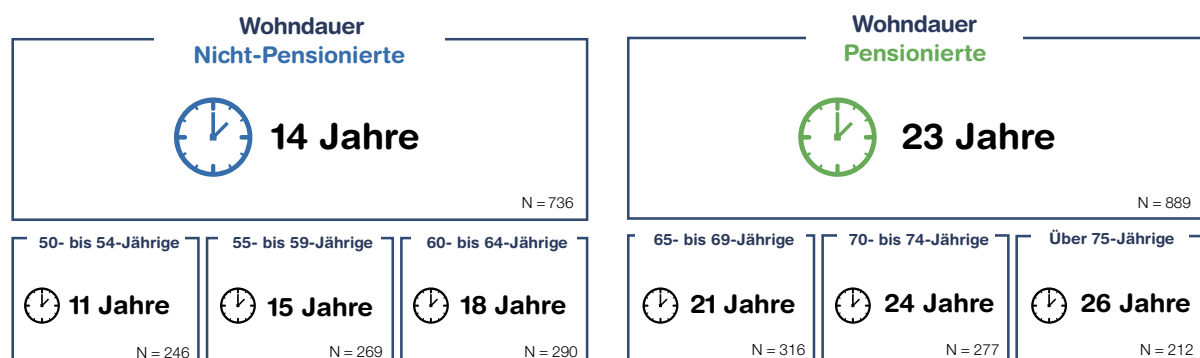
Die Unterteilung der Wohndauer nach der Altersklasse zeigt zudem, dass mit zunehmendem Alter die Wohndauer steigt. Besitzen die 50- bis 54-Jährigen das Wohneigentum im Durchschnitt erst seit elf Jahren, so ist das Wohneigentum bei den 70- bis 74-Jährigen bereits seit durchschnittlich 24 Jahren im Besitz.

Wird die Wohndauer nach Art des Wohneigentums und in Abhängigkeit von der Pensionierung näher betrachtet (Tabelle 2), ist ersichtlich, dass Einfamilienhäuser, die erst seit maximal fünf Jahren im Besitz sind, mehrheitlich von nicht-pensionierten Personen erworben wurden. Pensionierte besitzen hingegen das Einfamilienhaus bereits über einen längeren Zeitraum. Eine Eigentumswohnung wurde in den letzten fünf Jahren häufiger von Pensionierten als von Nicht-Pensionierten erworben.

Die Wohndauer spiegelt sich in der Wertsteigerung des Wohneigentums wider. Die Wertsteigerung wurde dabei anhand des angegebenen Wertes beim Kauf und des heutigen Wertes (persönliche Schätzung oder Expertenschätzung)

Abbildung 11

WOHNDAUER IN ABHÄNGIGKEIT VON NICHT-/PENSIONIERTEN



berechnet. Inwieweit eine Altersentwertung bei der Schätzung berücksichtigt wurde, kann nicht beurteilt werden.

Unter allen Befragten liegt die durchschnittliche Wertsteigerung des Wohneigentums bei rund 58 Prozent. Wie Abbildung 12 zeigt, ist das Wohneigentum von Pensionierten um rund 80 Prozent im Wert gestiegen, wohingegen das Wohneigentum von Nicht-Pensionierten eine Wertsteigerung von lediglich 38 Prozent hatte. Pensionierte konnten folglich von der Immobilienmarktentwicklung mehr profitieren als Nicht-Pensionierte.

Wird die Wertsteigerung anhand der Altersklassen betrachtet, so ist auch hier eine ähnliche Entwicklung erkennbar. 50- bis 54-Jährige haben auf ihren Objekten bis heute lediglich eine Wertsteigerung von 29 Prozent erfahren. Die Wertsteigerung der Wohnobjekte von 55- bis 64-Jährigen beträgt rund 44 Prozent. Bei den 65- bis 69-Jährigen ist das Wohneigentum bis heute um 55 Prozent im Wert gestiegen. Das Wohneigentum von 70- bis 74-Jährigen hat sogar einen Wertzuwachs um rund 95 Prozent erfahren. Mit steigendem Alter ist die Wertsteigerung daher tendenziell grösser.

Tabelle 2

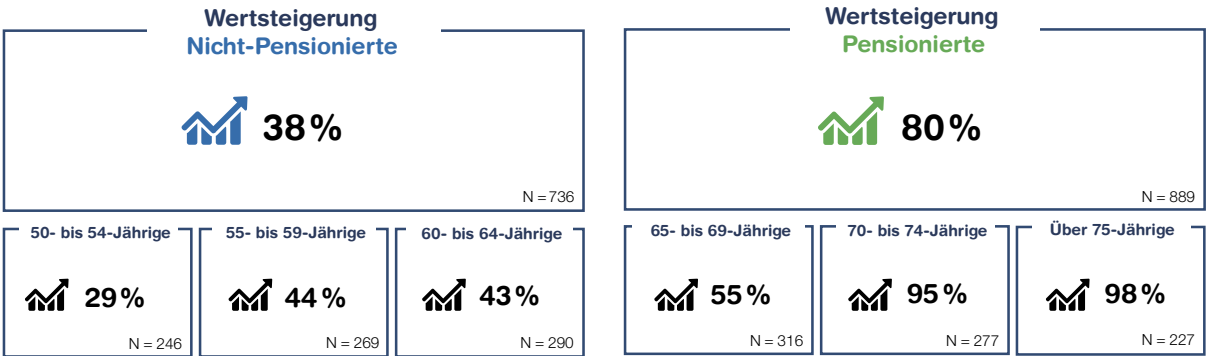
BISHERIGE WOHNDAUER IN ABHÄNGIGKEIT VON ART WOHN-EIGENTUM UND PENSIONIERUNG

Wohndauer (in Jahren) / Art Wohneigentum nach Pensionierung	0 – 5	6 – 10	11 – 15	16 – 20	21 – 25	26 – 30	31 – 35	36 – 40	mehr als 40
EWG (N = 514)	24 %	24 %	19 %	12 %	9 %	6 %	3 %	2 %	2 %
davon pensioniert	54 %	57 %	55 %	68 %	70 %	*	*	*	*
davon nicht pensioniert	46 %	44 %	45 %	32 %	30 %	*	*	*	*
EFH (N = 1'096)	8 %	13 %	16 %	13 %	12 %	9 %	12 %	10 %	6 %
davon pensioniert	24 %	21 %	34 %	41 %	35 %	63 %	80 %	93 %	97 %
davon nicht pensioniert	76 %	79 %	67 %	59 %	65 %	37 %	20 %	7 %	3 %

***Anmerkung:** Aufgrund zu geringer Fallzahl wird die Art des Wohneigentums nach Pensionierung von Personen mit EWG-Besitz ab einer Haltedauer von 26 Jahren nicht angezeigt.

Abbildung 12

WERTSTEIGERUNG DES WOHN-EIGENTUMS



Dies lässt sich anhand der Wohndauer erklären (Abbildung 13). Je länger die Wohndauer, desto höher ist auch die geschätzte Wertentwicklung. Bei einer Wohndauer von mehr als 40 Jahren geben die Befragten an, dass der Wert des Wohneigentums um 280 Prozent gestiegen ist. Beträgt die Wohndauer hingegen nur maximal 5 Jahre, so liegt die Wertsteigerung bei lediglich 12 Prozent.

Wird die Wertsteigerung anhand der Art des Wohneigentums betrachtet (Abbildung 14), gibt es einen erheblichen

Unterschied zwischen EWG- und EFH-Besitz. Personen mit EFH-Besitz geben an, dass der Wert des Wohneigentums im Durchschnitt um 71 Prozent gestiegen ist. Im Gegensatz dazu geben Personen mit EWG-Besitz an, dass das Wohneigentum lediglich um durchschnittlich 29 Prozent an Wert gewonnen hat. Für ein besseres Verständnis wird die Wertsteigerung sowohl nach der Art des Wohneigentums als auch der Wohndauer betrachtet. Auch hier ist ersichtlich, dass die Wertsteigerung mit der Wohndauer zunimmt. Es ist erkennbar, dass Personen mit EFH-Besitz grundsätz-

Abbildung 13

WERTSTEIGERUNG NACH WOHNDAUER

N = 1'610 (Mittelwert in %)

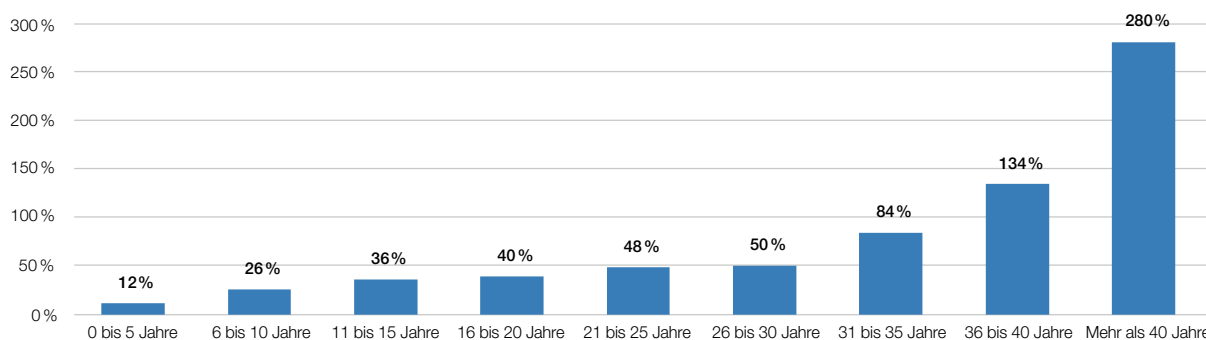
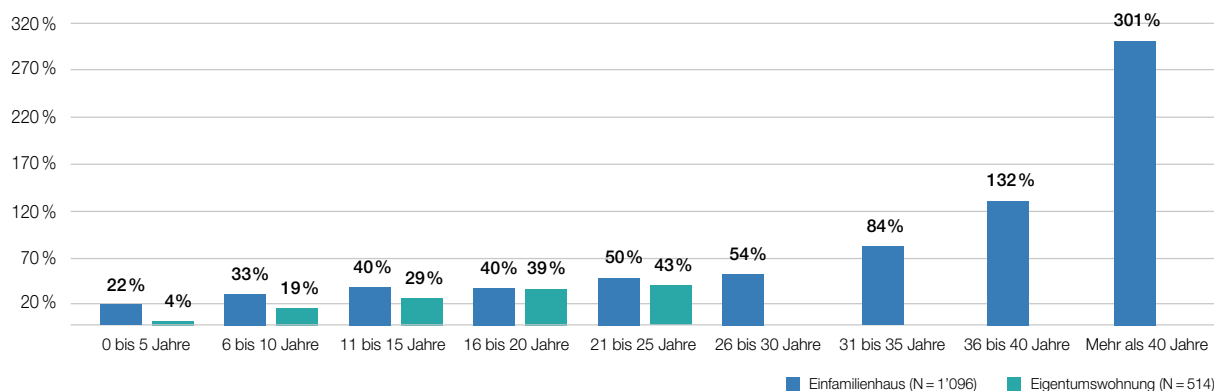


Abbildung 14

WERTSTEIGERUNG NACH ART WOHEIGENTUM UND WOHNDAUER

(Mittelwert in %)



Anmerkung: Aufgrund zu geringer Fallzahl wird die Wertsteigerung von Personen mit EWG-Besitz ab einer Haltedauer von 26 Jahren nicht angezeigt.

lich eine höhere Wertsteigerung angeben als Personen mit EWG-Besitz. Eine besonders grosse Diskrepanz lässt sich bei einer Wohndauer zwischen 0 bis 5 Jahren erkennen. Hier geben Personen mit EFH-Besitz an, dass der Wert des Einfamilienhauses bereits um 22 Prozent gestiegen ist, wohingegen Personen mit EWG-Besitz angeben, eine Wertsteigerung in Höhe von nur 4 Prozent erfahren zu haben.

Nach Kantonen unterscheidet sich die Wertsteigerung der Personen mit Wohneigentum ebenfalls (Abbildung 15). Die Befragten aus dem Kanton Schwyz geben die höchste Wertsteigerung mit 87 Prozent an. Im Gegensatz dazu geben die Personen mit Wohneigentum aus dem Kanton Solothurn eine Wertsteigerung von lediglich 45 Prozent an.

Abbildung 15

WERTSTEIGERUNG NACH KANTON

(Mittelwert in %)

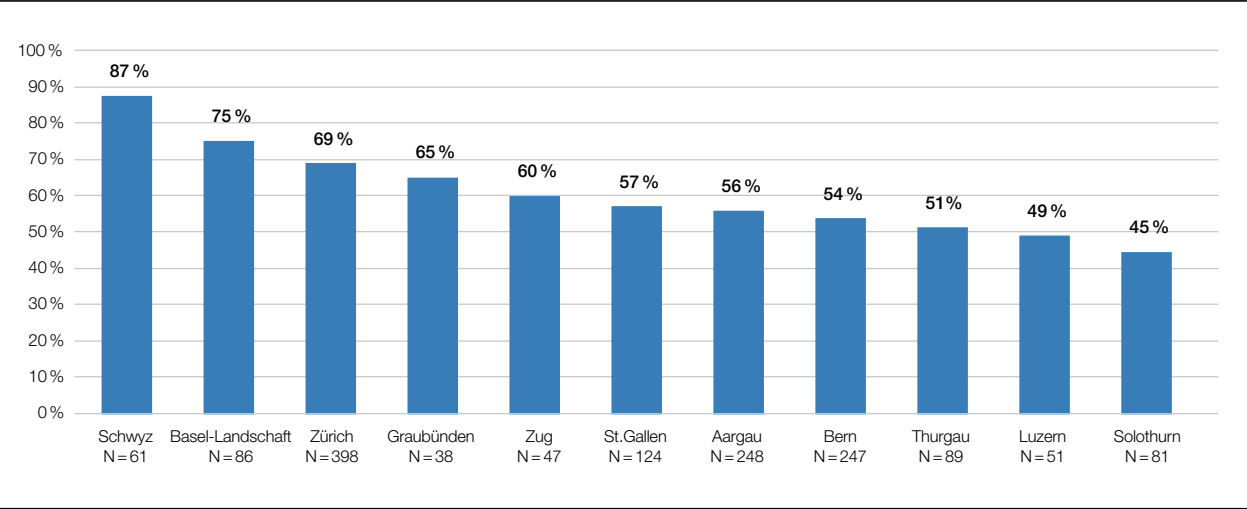
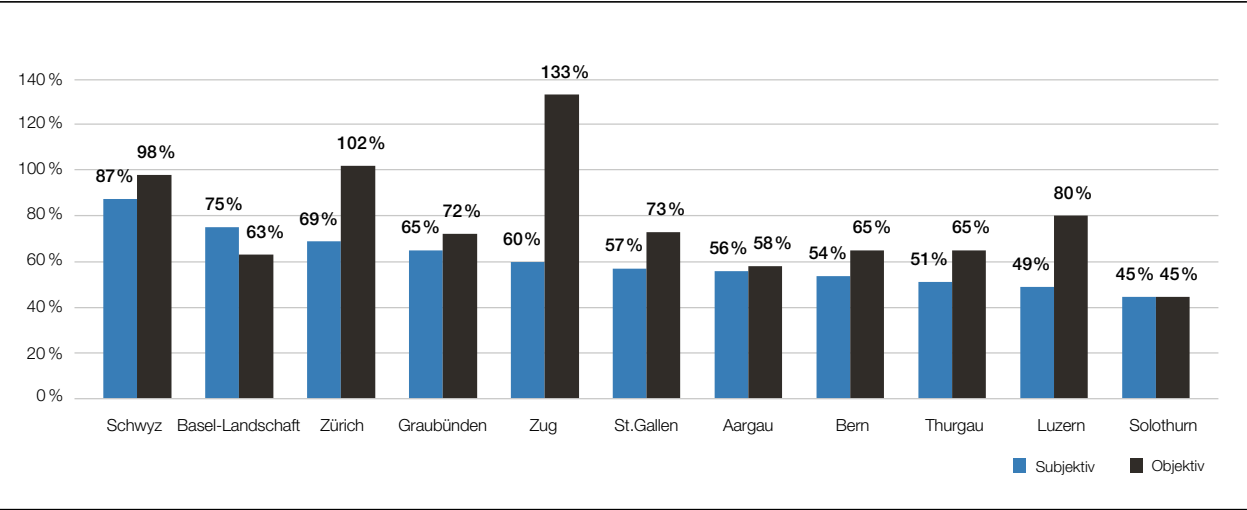


Abbildung 16

WERTSTEIGERUNG NACH KANTON – SUBJEKTIV VS. OBJEKTIV

(Mittelwert in %)



Subjektive Werteinschätzung der Personen mit Wohneigentum vs. objektive Immobilientransaktionspreise

Für den Vergleich der subjektiven Wertsteigerung und objektiven Preisentwicklung von Wohneigentum wird die durchschnittliche Wohndauer von 19 Jahren angenommen. Es ist ersichtlich, dass die subjektive Einschätzung der Befragten bezüglich des Wohneigentumswertes fast immer unter der Wertentwicklung der Immobilienpreise liegt, die anhand des Transaktionspreisindex für Wohneigentum von Fahrländer Partner (2019) berechnet wurde (Abbildung 16).

Die grösste Diskrepanz ist im Kanton Zug festzustellen. Die Befragten geben an, dass das Wohneigentum um rund 60 Prozent an Wert gewonnen hat. Im Vergleich hierzu zeigen die Transaktionspreise sogar ein Wachstum von rund 130 Prozent. Im Kanton Solothurn stimmt die

subjektive Einschätzung mit der objektiven Wertermittlung überein. Für die Kalkulation der Hypothekarbelehnung und der Tragbarkeit kann somit der Schätzwert der Personen mit Wohneigentum als realistischer Wert angenommen werden.

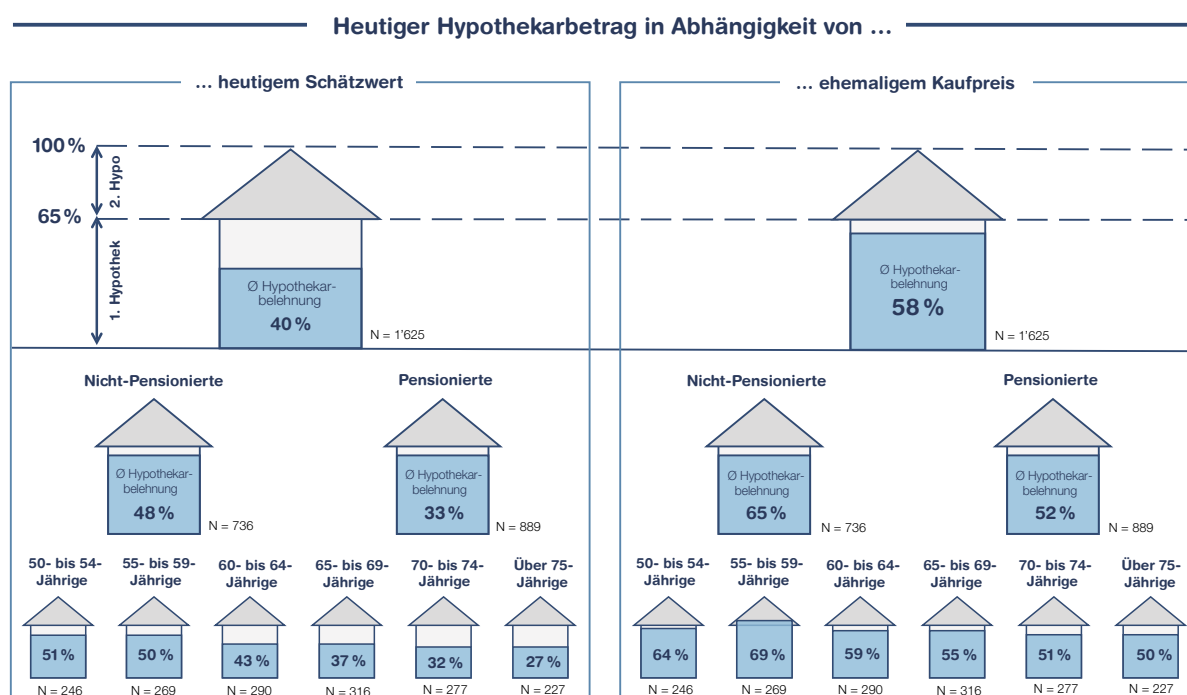
2.1.1.1 Wertsteigerung und Hypothekarbelehnung

Die Wertsteigerung hat auch Implikationen auf die Hypothekarbelehnung (Abbildung 17).

Die durchschnittliche Hypothekarbelehnung in Abhängigkeit vom heutigen subjektiven Schätzwert beläuft sich auf rund 40 Prozent. Wird der aktuelle Hypothekarbetrag in Abhängigkeit vom ehemaligen Kaufpreis berechnet und somit die Wertsteigerung nicht einberechnet, so liegt die durchschnittliche Hypothekarbelehnung bei rund 58 Prozent. In beiden

Abbildung 17

DURCHSCHNITTliche HYPOTHEKARBELEHNUNG NACH ALTER



Fällen liegt die Belehnung zwar im Rahmen einer ersten Hypothek¹, jedoch zeigt sich der Einfluss der Wertsteigung auch klar in der Belehnungsdifferenz von 18 Prozentpunkten.

Innerhalb der Altersklassen zeigen sich ebenfalls Unterschiede. Bei den über 75-Jährigen liegt die durchschnittliche Belehnung auf einem tiefen Wert von 27 Prozent. Die Belehnung bei den 50- bis 54-Jährigen liegt im Durchschnitt bei 51 Prozent, was aber noch immer im Rahmen einer ersten Hypothek liegt und somit eher tief ist.

Wird die Belehnung jedoch in Abhängigkeit des ehemaligen Kaufpreises berechnet, so hätten die Nicht-Pensionierten im Durchschnitt eine Hypothekarbelehnung von 65 Prozent. Dies entspricht nur noch knapp einer Hypothek im Rahmen einer ersten Hypothek.

Abbildung 18
DURCHSCHNITTliche HYPOTHEKARBELEHNUNG NACH WOHNDAUER

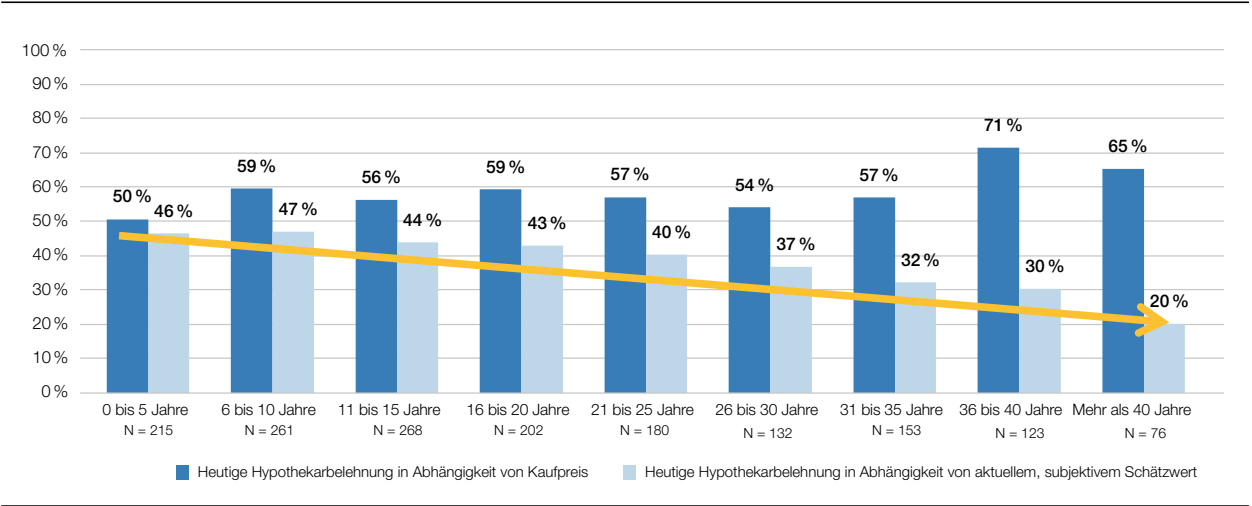
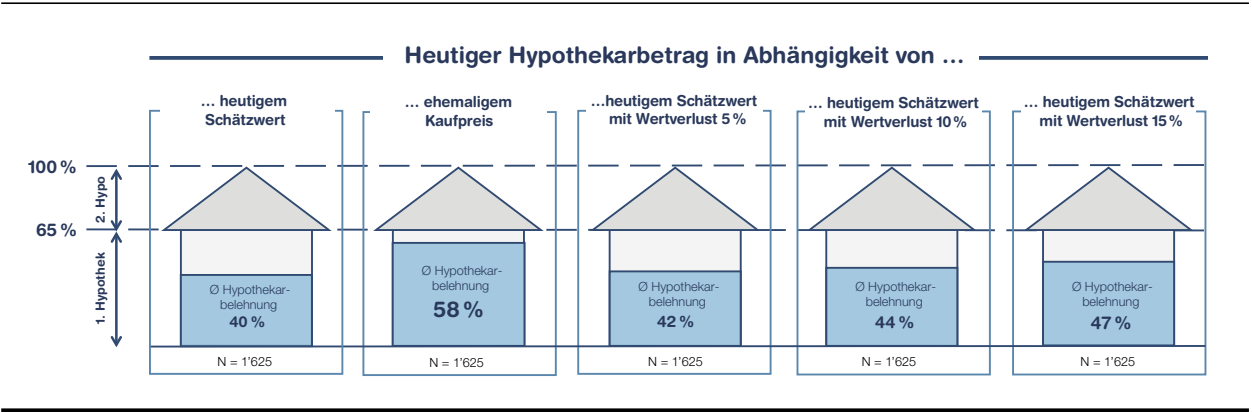


Abbildung 19
DURCHSCHNITTliche HYPOTHEKARBELEHNUNG NACH SZENARIEN



1 Eine erste Hypothek macht in der Regel rund 2/3 des Belehnungswertes (= 65 Prozent des Belehnungswertes) aus. Normalerweise muss die erste Hypothek nicht amortisiert werden. Der darüber liegende Anteil der Hypothek wird als zweite Hypothek bezeichnet.

Es zeigt sich, dass insbesondere die Wohndauer einen Einfluss auf die Hypothekarbelehnung hat (Abbildung 18). Mit zunehmender Wohndauer nimmt die Hypothekarbelehnung bei heutigem Schätzwert ab. Dies könnte einerseits daran liegen, dass die Kaufpreise in jüngster Zeit tendenziell höher sind als früher. Andererseits könnte bei einer Neufinanzierung mit einer höheren Hypothek gerechnet werden, was sich in einer höheren Belehnung niederschlägt. Im Weiteren sollte die zweite Hypothek innerhalb von 15 Jahren (bei Neuhypotheken seit 2012, andernfalls innerhalb von 20 Jahren bei Althypotheken) amortisiert werden, weshalb eine Abnahme der Hypothek mit längerer Wohndauer ebenfalls plausibel erscheint.

Um die Sensitivitäten des Schätzwertes zu analysieren, werden ebenfalls Szenarien gerechnet (Abbildung 19). So wird angenommen, dass der heutige Schätzwert einen Wertverlust von 5 Prozent, 10 Prozent und 15 Prozent erfährt. Zwischen den Wertverlusten zeigen sich aber nur minimale Veränderungen. So steigt die durchschnittliche Hypothekarbelehnung bei einem Wertverlust des Schätzwertes von 15 Prozent nur von 40 Prozent auf 47 Prozent an.

Zurzeit haben 89 Prozent der befragten Personen eine erste Hypothek. Dies bedeutet, dass rund 11 Prozent noch Amortisationen leisten müssen (Abbildung 20). Wird die Belehnung in Abhängigkeit des bezahlten Kaufpreises berechnet, so wä-

ren nur noch etwa 61 Prozent der Immobilien im Rahmen der ersten Hypotheken belehnt. Ohne die Wertsteigerung müssten somit 39 Prozent der befragten Personen mit Wohneigentum noch Amortisationen leisten. Bei einem Wertverlust von 15 Prozent müsste rund jede Vierte der befragten Personen mit Wohneigentum wieder Amortisationen leisten.

2.1.1.2 Vorsorgegelder und Hypothekarbelehnung

Rund 71 Prozent der befragten Personen geben an, keine Vorsorgegelder für den Kauf ihres Wohneigentums vorbezogen oder verpfändet zu haben (Abbildung 21). 15 Prozent der Personen mit Wohneigentum haben für den Kauf Pensionskassengelder verwendet. 5 Prozent der Befragten haben sowohl Pensionskassengelder als auch Säule-3a-Gelder für den Kauf ihres Wohneigentums eingesetzt.

Je nach Alter zeigen sich jedoch erhebliche Unterschiede. So haben 59 Prozent der Nicht-Pensionierten im Gegensatz zu 81 Prozent der Pensionierten keine Vorsorgegelder verwendet. Bei den 50- bis 54-Jährigen haben nur 50 Prozent keine Vorsorgegelder verwendet, während es bei den über 75-Jährigen rund 91 Prozent sind.

Diese Resultate stimmen auch weitestgehend mit den Erkenntnissen von Seiler Zimmermann (2013) überein: So haben rund 80 Prozent der über 65-Jährigen keine Wohn-

Abbildung 20

ANTEIL AN ERSTEN HYPOTHEKEN NACH SZENARIEN

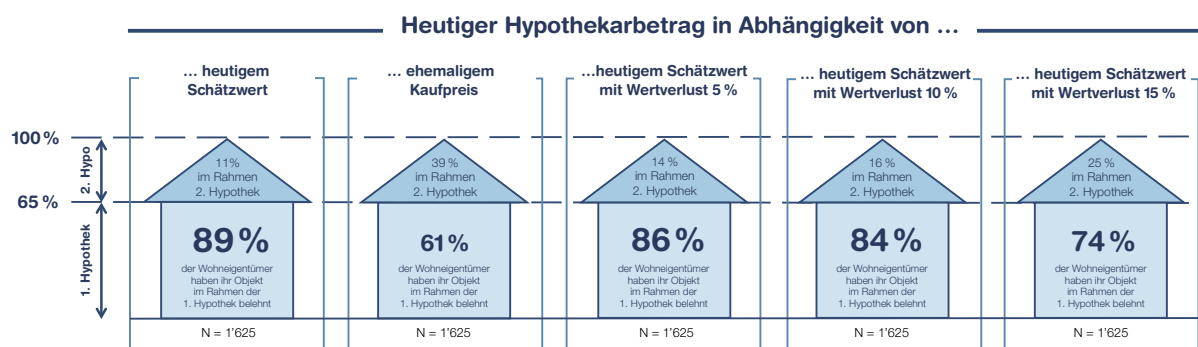


Abbildung 21

VERWENDUNG VON VORSORGEGELDERN BEIM KAUF

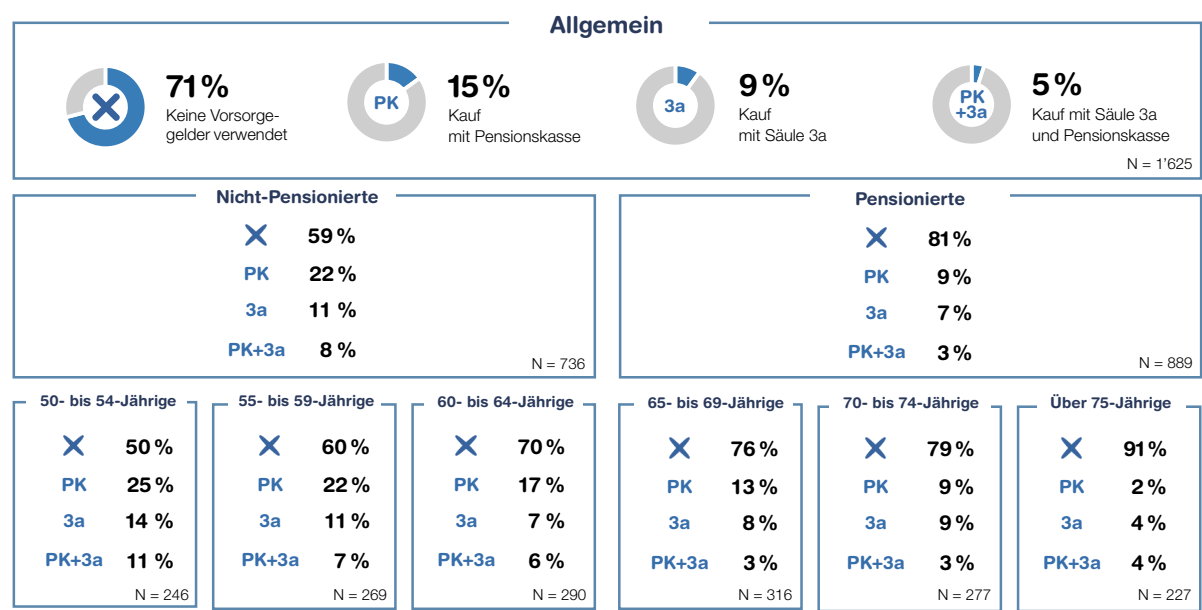
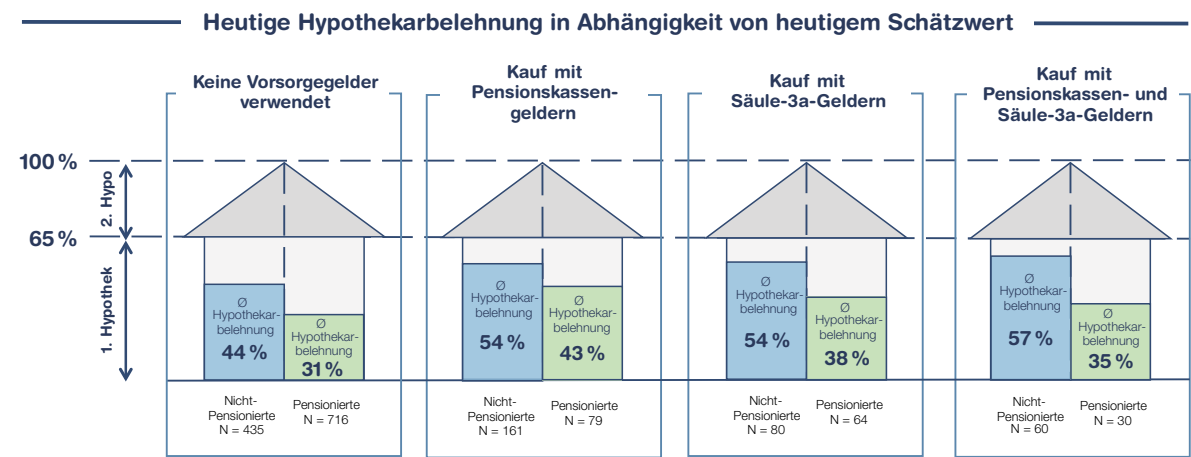


Abbildung 22

BELEHNUNGSHÖHE NACH VERWENDUNG VORSORGEGELDER



eigentumsförderung beansprucht. Bei den 55- bis 64-Jährigen sind es gemäss Seiler Zimmermann (2013) 61 Prozent.

Die Verwendung von Vorsorgegeldern hat Einfluss auf die Belehnungshöhe des Wohneigentums (Abbildung 22). Es ist erkennbar, dass Personen, welche keine Vorsorgegelder verwendet haben – sowohl Nicht-Pensionierte als auch Pensionierte – eine tiefere Hypothek aufweisen. Beispielsweise haben Nicht-Pensionierte, welche keine Pensionskassengelder verwendet haben, eine durchschnittliche Hypothekarbelehnung von 44 Prozent. Dagegen haben Nicht-Pensionierte mit Verwendung von Pensionskassen- und Säule-3a-Geldern beim Wohneigentumskauf eine durchschnittliche Hypothekarhöhe von 57 Prozent.

2.1.2 Vorsorgegelder und Tragbarkeit

Zudem beeinflusst die Verwendung von Vorsorgegeldern auch die Tragbarkeit (Abbildung 23). Werden das mittlere Einkommen sowie die Tragbarkeitsgrenze von 33,4 Prozent berücksichtigt, so ist bei rund 67 Prozent der Pensionierten, welche beim Kauf keine Vorsorgegelder verwendet haben, die Tragbarkeit gegeben. Bei denjenigen, welche Pensionskassengelder verwendet haben, ist die Tragbarkeit dagegen nur bei 45 Prozent gegeben. Es zeigt sich somit, dass die Verwendung von Vorsorgegeldern die Tragbarkeit im Alter negativ beeinflussen kann.

Bei den Nicht-Pensionierten zeigt sich ein ähnliches Bild (Abbildung 24). Bei der Verwendung von Pensionskassen- und Säule-3a-Geldern ist die aktuelle Tragbarkeit bei 59 Prozent gegeben. Bei den Personen ohne Verwendung von Vorsorgegeldern sind es 67 Prozent.

Im Hinblick auf die anstehende Pensionierung bei den Nicht-Pensionierten wird die Tragbarkeit im Alter relevant. Die befragten Personen wurden gebeten, ihren geplanten Hypothekbetrag im Rentenalter aufzulisten. Dieser Betrag floss nun in die Berechnungen der Tragbarkeitsberechnung ein. Im Weiteren wurde als Annahme für die Berechnungen 65 Prozent des heutigen Einkommens als Renteneinkommen verwendet.

Insbesondere die Tragbarkeit im Alter ist aufgrund der Verwendung von Vorsorgegeldern unter Druck. So sinkt der Anteil der Personen, bei denen die Tragbarkeit erfüllt ist, von 67 Prozent auf 52 Prozent bzw. 61 Prozent (Tragbarkeitsgrenze von 33,4 Prozent bzw. 38 Prozent). Sind Pensionskassengelder beim Kauf verwendet worden, so ist die Differenz höher: Der Anteil sinkt von 64 Prozent auf 39 Prozent bzw. 51 Prozent. Dies würde bedeuten, dass sich bereits mit der kulanteren Tragbarkeitsgrenze von 38 Prozent nur rund jeder Zweite das Wohneigentum im Alter noch leisten könnte. Dies erscheint besonders bedeutend, da Personen mit einem Vorbezug aus der Pensionskasse nicht mit 65 Prozent des heutigen Ein-

Abbildung 23

TRAGBARKEIT VON PENSIONIERTEN

Erfüllte vs. nicht-erfüllte Tragbarkeit in Abhängigkeit von mittlerem Einkommen				
	Keine Vorsorgegelder verwendet	Kauf mit Pensionskassen- geldern	Kauf mit Säule-3a- Geldern	Kauf mit Pensionskassen- und Säule-3a- Geldern
Pensionierte: Aktuelle Tragbarkeit < 33,4 %	✓ 67 % ✗ 33 % N = 656	✓ 45 % ✗ 55 % N = 73	✓ 57 % ✗ 43 % N = 61	✓ 48 % ✗ 52 % N = 29
Pensionierte: Aktuelle Tragbarkeit < 38,0 %	✓ 76 % ✗ 24 % N = 656	✓ 55 % ✗ 45 % N = 73	✓ 64 % ✗ 36 % N = 61	✓ 48 % ✗ 52 % N = 29

Abbildung 24

TRAGBARKEIT VON NICHT-PENSIONIERTEN

Erfüllte vs. nicht-erfüllte Tragbarkeit in Abhängigkeit von mittlerem Einkommen				
	Keine Vorsorgegelder verwendet	Kauf mit Pensionskassen- geldern	Kauf mit Säule-3a- Geldern	Kauf mit Pensionskassen- und Säule-3a- Geldern
Nicht-Pensionierte: Aktuelle Tragbarkeit < 33,4 %	✓ 67 % ✗ 33 % N = 408	✓ 64 % ✗ 36 % N = 148	✓ 64 % ✗ 36 % N = 76	✓ 59 % ✗ 41 % N = 58
Nicht-Pensionierte: Tragbarkeit im Alter < 33,4 %	✓ 52 % ✗ 48 % N = 408	✓ 39 % ✗ 61 % N = 148	✓ 43 % ✗ 57 % N = 76	✓ 34 % ✗ 66 % N = 58
Nicht-Pensionierte: Tragbarkeit im Alter < 38,0 %	✓ 61 % ✗ 39 % N = 408	✓ 51 % ✗ 49 % N = 148	✓ 55 % ✗ 45 % N = 76	✓ 48 % ✗ 52 % N = 58

Abbildung 25

HEUTIGE UND ZUKÜNFTIGE TRAGBARKEIT

Anzahl derjenigen, bei denen die Tragbarkeit gegeben ist, mit ...			
	... minimalem Einkommen	... mittlerem Einkommen	... maximalem Einkommen
Pensionierte: Aktuelle Tragbarkeit < 33,4 %	✓ 53 % ✗ 47 % N = 752	✓ 63 % ✗ 37 % N = 819	✓ 78 % ✗ 22 % N = 819
Pensionierte: Aktuelle Tragbarkeit < 38,0 %	✓ 63 % ✗ 37 % N = 752	✓ 72 % ✗ 28 % N = 819	✓ 85 % ✗ 15 % N = 819
Nicht-Pensionierte: Aktuelle Tragbarkeit < 33,4 %	✓ 51 % ✗ 49 % N = 669	✓ 66 % ✗ 34 % N = 690	✓ 78 % ✗ 22 % N = 690
Nicht-Pensionierte: Tragbarkeit im Alter < 33,4 %	✓ 36 % ✗ 64 % N = 669	✓ 47 % ✗ 54 % N = 690	✓ 58 % ✗ 42 % N = 690
Nicht-Pensionierte: Tragbarkeit im Alter < 38,0 %	✓ 44 % ✗ 56 % N = 669	✓ 57 % ✗ 43 % N = 690	✓ 68 % ✗ 32 % N = 690

kommens als Renteneinkommen rechnen dürfen (getroffene Annahme für vorliegende Berechnungen). Würde mit einem noch tieferen Renteneinkommen gerechnet, würde dies eine Verschlechterung der Tragbarkeitssituation bedeuten.

Die gezeigten Analysen sind aufgrund der Annahmen mit Vorsicht zu interpretieren, jedoch liefern diese Sensitivitätsanalysen bereits wichtige Erkenntnisse. Beispielsweise zeigt sich dadurch, welchen Einfluss die Festlegung der Tragbarkeitsgrenze hat. Gemäss Abbildung 25 ist bei rund 78 Prozent der Pensionierten die Tragbarkeit im Alter unter Berücksichtigung des maximalen Einkommens gegeben, wenn die Tragbarkeitsgrenze von 33,4 Prozent angewandt wird. Viele Banken gehen aber von einer Grenze von 38 Prozent aus. Unter Berücksichtigung dieser Grenze ist bei rund 85 Prozent der Pensionierten die Tragbarkeit gegeben.

Auch die Sensitivitäten hinsichtlich Einkommen zeigen interessante Erkenntnisse (Abbildung 25). So ist die heutige

Tragbarkeit bei den Nicht-Pensionierten bei maximalem Einkommen bei rund 78 Prozent gegeben. Bei minimalem Einkommen reduziert sich der Anteil auf 51 Prozent.

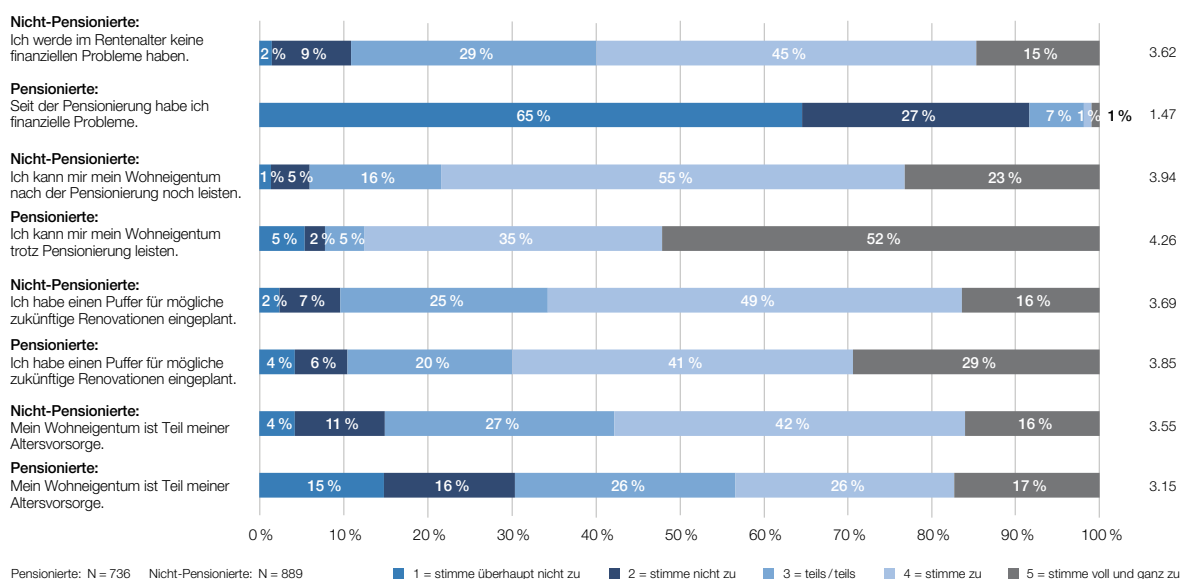
2.1.3 Bewertung der finanziellen Lage

Sowohl bei den Pensionierten als auch bei den Nicht-Pensionierten zeigt sich eine positive Einstellung zu ihrer finanziellen Lage im Pensionierungsalter (Abbildung 26):

- **Finanzielle Probleme nach Pensionierung:** Allgemein schätzen die Nicht-Pensionierten ein, dass sie im Rentenalter keine finanziellen Probleme haben werden (Mittelwert 3,62). Die Pensionierten geben an, dass sie seit der Pensionierung auch tatsächlich keine Probleme haben (Mittelwert 1,47).
- **Leistbarkeit des Wohneigentums trotz Pensionierung:** Die Nicht-Pensionierten sind jedoch tendenziell weniger optimistisch als die Pensionierten bezüglich der

Abbildung 26

FINANZIELLE EINSTELLUNG



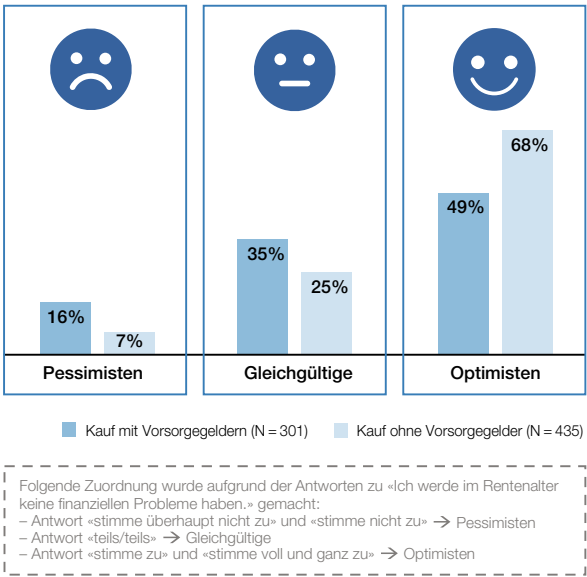
Frage, ob sie sich ihr Wohneigentum bei Pensionierung noch leisten können. So liegt der Mittelwert bei den Nicht-Pensionierten bei rund 3,94 und bei den Pensionierten bei rund 4,26.

Der geringere Optimismus könnte an den grösseren Unsicherheiten bei den Nicht-Pensionierten liegen. Die Pensionierten müssen sich bereits mit ihrem Wohneigentum arrangieren und kennen ihre Einnahmen und Ausgaben im Rentenalter genauer.

- **Puffer für Renovationen:** Sowohl Pensionierte als auch Nicht-Pensionierte scheinen sich gut auf mögliche Renovationen vorbereitet zu haben: So hat ein grosser Teil einen Puffer für zukünftige Renovationen eingeplant. Der Mittelwert bei den Nicht-Pensionierten liegt mit 3,69 leicht unter dem Mittelwert der Pensionierten von 3,85.
- **Teil der Altersvorsorge:** Interessant scheint auch, dass Nicht-Pensionierte ihr Wohneigentum eher als Altersvorsorge ansehen als Pensionierte. Die Nicht-Pensionierten haben einen Mittelwert von 3,55, während die Pensionierten einen Wert von 3,15 aufweisen.

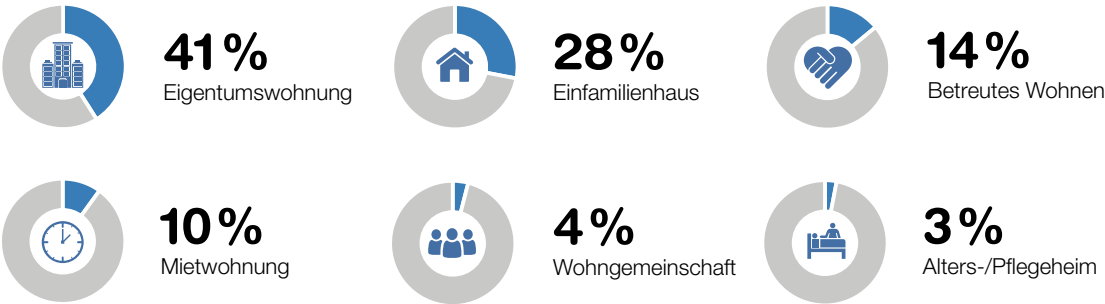
Es zeigt sich, dass Personen, welche für den Kauf ihres Wohneigentums Vorsorgegelder verwendet haben, weniger optimistisch in die Zukunft blicken (Abbildung 27). So

Abbildung 27
FINANZIELLE EINSTELLUNG NACH KAUF MIT/OHNE VERWENDUNG VON VORSORGEGELDERN



stimmen nur 49 Prozent der befragten angehenden Rentner und Rentnerinnen mit Verwendung von Vorsorgegeldern der Aussage «Ich werde im Rentenalter keine finanziellen Probleme haben.» zu. Ohne die Verwendung von Vorsorge-

Abbildung 28
ZUKÜNFTIGE WOHSITUATION N= 1'625



geldern sind es dagegen sieben von zehn Personen, die von keinen finanziellen Problemen im Rentenalter ausgehen.

2.1.4 Vorkehrungen bei Pensionierung

2.1.4.1 Zukünftige Wohnsituation

Wie möchten die befragten Eigentümer und Eigentümerinnen zukünftig wohnen? Die beliebteste Wohnform in der Zukunft ist für 41 Prozent der Befragten eine Eigentumswohnung (Abbildung 28). 28 Prozent der Befragten möchten in der Zukunft in einem Einfamilienhaus wohnen. Folglich möchten rund 70 Prozent der Personen mit Wohneigentum weiterhin Wohneigentum besitzen.

14 Prozent der Befragten möchten hingegen in ein «Betreutes Wohnen» ziehen. Der Umzug in eine Mietwohnung kommt für rund 10 Prozent der Personen mit Wohneigentum in Frage. Nur 4 Prozent der Befragten möchten zukünftig in einer Wohngemeinschaft wohnen. Den Umzug in ein Alters- bzw. Pflegeheim ziehen nur 3 Prozent der Befragten in Betracht.

Einfamilienhaus- vs. Eigentumswohnungs-Besitz

Insgesamt besitzen 1'110 der Befragten ein Einfamilienhaus,

wohingegen 515 der Befragten eine Eigentumswohnung besitzen. 40 Prozent der Personen mit EFH-Besitz möchten auch in der Zukunft im Einfamilienhaus wohnen, wohingegen nur 2,5 Prozent der Personen mit EWG-Besitz sich vorstellen können, in ein Einfamilienhaus zu ziehen (Abbildung 29).

68 Prozent der Personen im Besitz einer EWG möchten in der Zukunft weiterhin in einer Eigentumswohnung wohnen. Diese Wohnform kommt hingegen nur für 29 Prozent der Personen mit EFH-Besitz in Frage. 11 Prozent der Personen mit EFH-Besitz möchten in der Zukunft in einer Mietwohnung wohnen. Diese Option wird nur von 7 Prozent der Personen mit EWG-Besitz in Betracht gezogen.

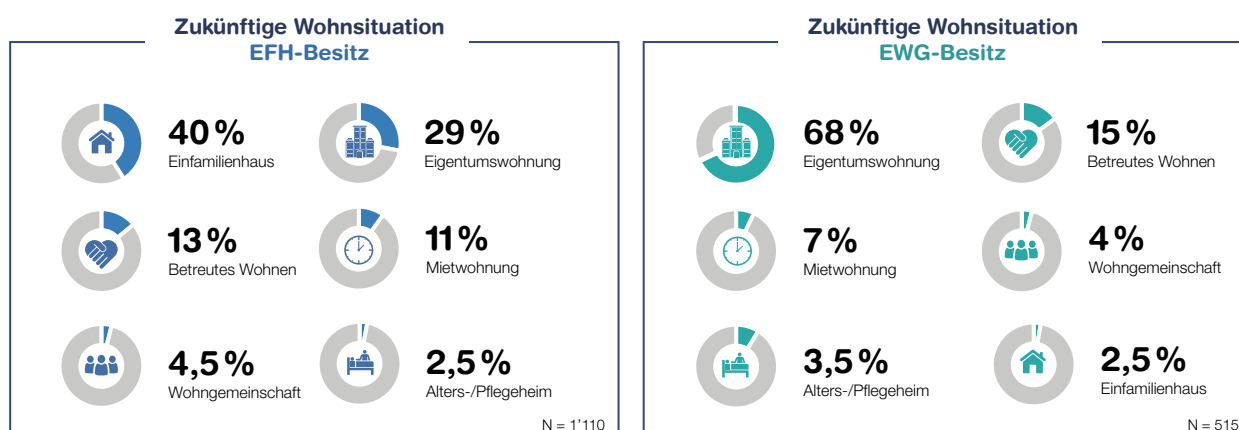
Bei den anderen Wohnformen unterscheiden sich die Angaben zwischen Personen mit EFH- und EWG-Besitz nur minim.

Wohndauer

Von denjenigen Personen, die bis zu fünf Jahren in einer Eigentumswohnung wohnen, möchten 82 Prozent weiterhin in einer Eigentumswohnung wohnen bleiben (Tabelle 3). Mit zunehmender Wohndauer nimmt diese Anzahl jedoch ab: Bei einer Wohndauer von 21 bis 25 Jahren möchte nur noch rund jede

Abbildung 29

ZUKÜNFTIGE WOHSITUATION NACH ART WOHEIGENTUM



zweite Person mit EWG-Besitz darin wohnen bleiben. Dagegen nimmt die Attraktivität einer Mietwohnung zu. Rund 17 Prozent der befragten Besitzerinnen und Besitzer von Eigentumswohnungen mit einer Wohndauer von 21 bis 25 Jahren können sich vorstellen, zukünftig in einer Mietwohnung zu wohnen.

Die aktuelle Wohnform scheint auch bei den Personen mit EFH-Besitz am beliebtesten zu sein – allerdings auf einem anderen Niveau. 57 Prozent der befragten Einfamilienhausbesitzer und -besitzerinnen mit einer kürzeren Wohndauer als fünf Jahre möchten weiterhin in einem Einfamilienhaus wohnen bleiben. Im Vergleich ist diese Quote bei den Personen mit EWG-Besitz deutlich höher (82 Prozent). Dieser Wert nimmt jedoch mit längerer Wohndauer tendenziell ab: Wohnt die befragte Person bereits seit 36 bis 40 Jahren im Einfamilienhaus, wollen nur 27 Prozent auch weiterhin in einem Einfamilienhaus wohnen. Es zeigt sich, dass für Personen mit EFH-Besitz insbesondere die Eigentumswohnung eine at-

traktive alternative Wohnform darstellt. Die Einfamilienhausbesitzer und -besitzerinnen können sich ab einer Wohndauer von 26 Jahren auch vermehrt das betreute Wohnen als Alternative vorstellen: Rund 20 Prozent der Personen mit EFH-Besitz und einer Wohndauer von 36 bis 40 Jahren ziehen das betreute Wohnen als zukünftige Wohnform in Betracht.

2.1.4.2 Hypothekaranpassungen bei Pensionierung

54 Prozent der befragten Pensionierten geben an, dass sie keine Anpassungen ihrer Hypothek für die Pensionierung vorgenommen haben (Abbildung 30). Rund 23 Prozent haben die Hypothek mit ihrem freien Kontovermögen, 13 Prozent mit Säule-3a-Geldern und 7 Prozent mit Pensionskassengeldern amortisiert. Nur rund 3 Prozent haben eine Hypothekarerhöhung vorgenommen.

2.1.4.3 Renovationsbedarf

33 Prozent der befragten Personen geben an, dass Umbauarbeiten nicht notwendig seien und das Wohneigentum

Tabelle 3

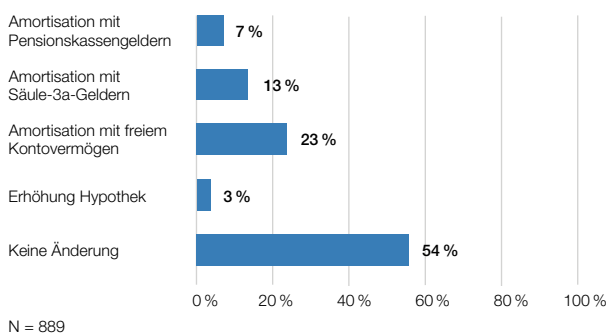
ZUKÜNFTIGE WOHNFORM NACH WOHNDAUER UND ART WOHNNEIGENTUM

Wohndauer (in Jahren) / Zukünftige Wohnform	0 – 5	6 – 10	11 – 15	16 – 20	21 – 25	26 – 30	31 – 35	36 – 40	mehr als 40
Personen mit EWG-Besitz (N = 514)									
Altersheim / Pflegeheim	3 %	3 %	2 %	2 %	9 %	*	*	*	*
Betreutes Wohnen	10 %	15 %	19 %	17 %	11 %	*	*	*	*
EFH	2 %	3 %	3 %	0 %	4 %	*	*	*	*
EWG	82 %	71 %	60 %	65 %	57 %	*	*	*	*
Mietwohnung	2 %	4 %	8 %	8 %	17 %	*	*	*	*
Wohngemeinschaft	2 %	3 %	7 %	8 %	2 %	*	*	*	*
Personen mit EFH-Besitz (N = 1'096)									
Altersheim / Pflegeheim	3 %	1 %	0 %	2 %	1 %	1 %	1 %	6 %	9 %
Betreutes Wohnen	8 %	7 %	11 %	11 %	11 %	17 %	15 %	20 %	18 %
EFH	57 %	51 %	47 %	37 %	38 %	37 %	31 %	27 %	30 %
EWG	27 %	26 %	25 %	32 %	31 %	35 %	32 %	29 %	27 %
Mietwohnung	1 %	10 %	12 %	12 %	13 %	7 %	17 %	12 %	12 %
Wohngemeinschaft	4 %	5 %	5 %	5 %	5 %	3 %	3 %	5 %	4 %

*Anmerkung: Aufgrund zu geringer Fallzahl wird die zukünftige Wohnform von Personen mit EWG-Besitz mit einer Haltedauer von 26 Jahren nicht angezeigt.

Abbildung 30

HYPOTHEKARANPASSUNGEN BEI PENSIONIERUNG (Anzahl in %, Mehrfachnennungen möglich)



somit als Alterswohnsitz geeignet sei (Abbildung 31). Bei 39 Prozent seien noch kleine Umbauarbeiten notwendig. 12 Prozent der Befragten geben an, dass keine altersgerechten Anpassungen möglich seien und der Wohnsitz somit nicht als Alterswohnsitz geeignet sei.

Wird die Eignung als Alterswohnsitz nach der Wohndauer ausgewertet (Abbildung 32), zeigt sich, dass viele befragte Personen davon ausgehen, dass ihr Wohneigentum als Alterswohnsitz geeignet sei. Rund 60 Prozent derjenigen, die vor weniger als fünf Jahren ihr Wohneigentum gekauft haben, geben an, dass keine Umbauarbeiten/Renovationen notwendig seien. Bei denjenigen, welche schon über 25 Jahre im Wohneigentum leben, sind es im Durchschnitt nur noch rund 20 Prozent.

Dies könnte bedeuten, dass Personen, welche erst kürzlich in ein neues Eigenheim gezogen sind, die Eignung als Alterswohnsitz bereits in die Kaufentscheidung eingeschlossen haben oder dass in jüngerer Zeit vermehrt hindernisfreies Wohneigentum erstellt wurde.

Die befragten Personen wurden auch hinsichtlich des Renovationsbedarfs der eigenen Liegenschaft befragt (Abbildung 33). Diese Frage bezog sich nicht auf die Alterseignung des Wohneigentums, sondern auf den allgemeinen Renovationsbedarf. 76 Prozent geben an, dass ihr Wohneigentum überhaupt nicht bzw. nicht renovationsbedürftig sei. Eine

Mehrheit der befragten Personen ist zudem der Meinung, dass sie fortlaufend Renovationen vorgenommen habe.

Es scheint somit, dass Personen mit Wohneigentum dieses laufend renovieren. Dies könnte es ihnen vereinfachen, auch länger im Wohneigentum zu bleiben.

2.1.4.4 Kontaktaufnahme Hypothekaranbieter

Rund 65 Prozent der Nicht-Pensionierten geben an, dass sie bislang von ihrem Hypothekaranbieter nicht kontaktiert wurden (Abbildung 34). Je nach Hypothekaranbieter wird die Kontaktaufnahme gemäss interner Usanz ab 50 oder 55 Jahren fällig. Es ist deshalb wenig verwunderlich, dass gerade die 50- bis 54-Jährigen bislang am wenigsten kontaktiert wurden.

Bei den 60- bis 65-Jährigen geben jedoch auch nur 46 Prozent an, dass sie von ihrem Hypothekaranbieter kontaktiert wurden. Der Zeithorizont von maximal rund fünf Jahren bis zur Pensionierung erscheint in diesen Fällen zu gering, um noch grössere Anpassungen an der Finanzierung vorzunehmen. Für die angehenden Pensionierten wäre eine vorgängige Kontaktaufnahme vorteilhafter, um sich der

Abbildung 31

EIGNUNG ALS ALTERSWOHSITZ (Anzahl in %)

N = 1'625

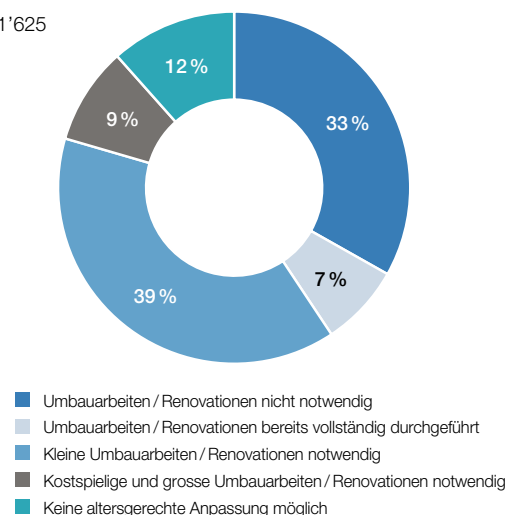


Abbildung 32

EIGNUNG ALS ALTERSWOHNSTZ NACH WOHNDAUER

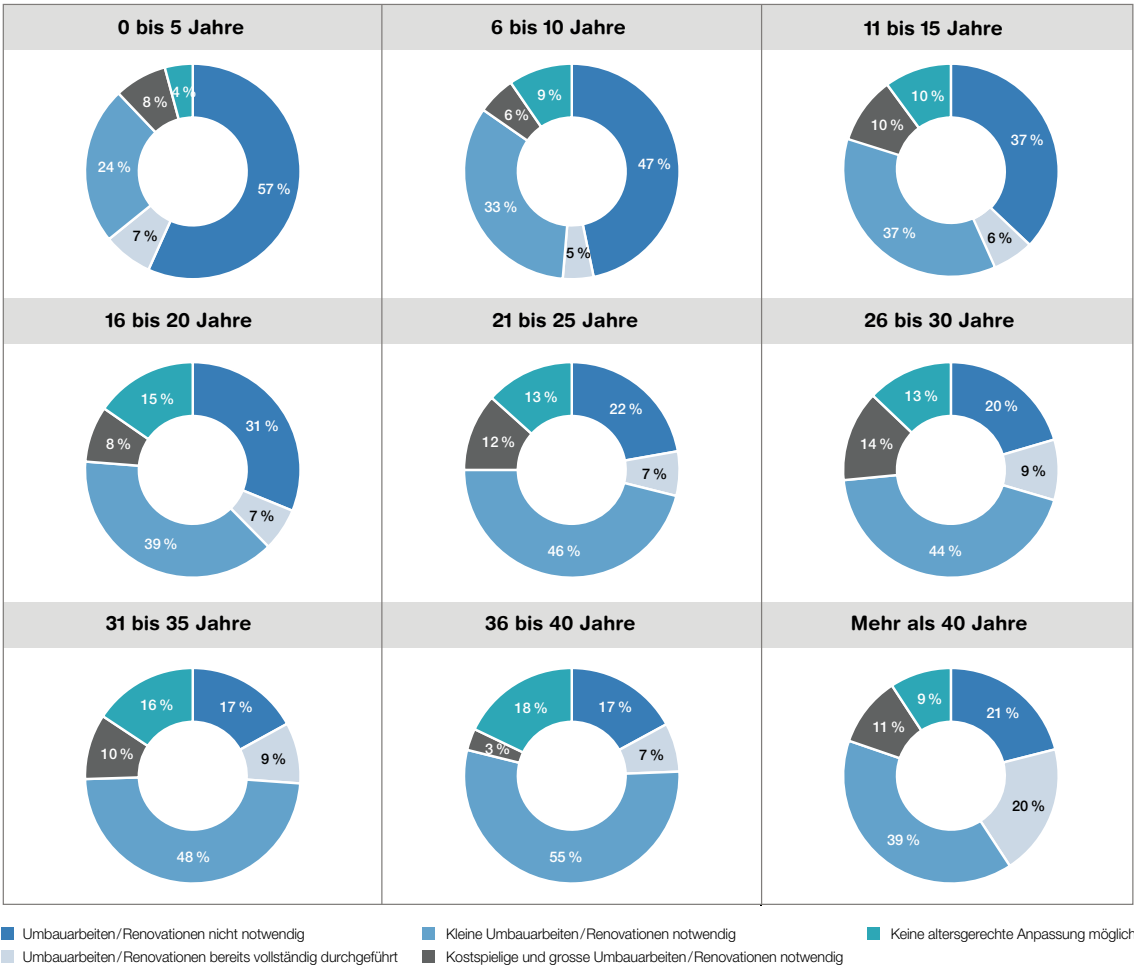
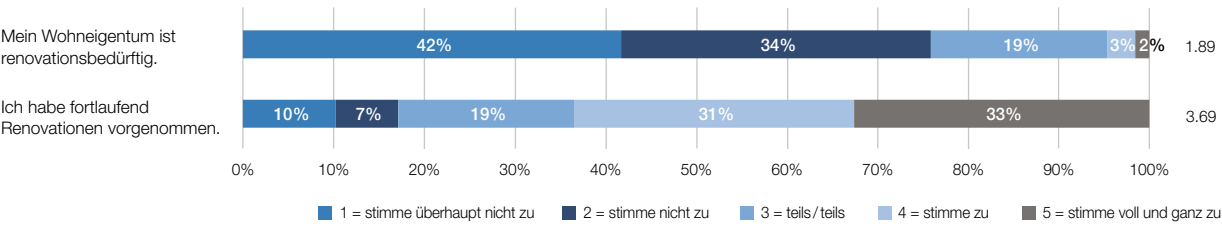


Abbildung 33

BEWERTUNG RENOVATIONSBEDARF

N = 1'625



Konsequenzen der Pensionierung auf ihre Finanzierung bewusst zu werden.

Rund 70 Prozent der Pensionierten geben an, dass eine Kontaktaufnahme durch den Hypothekaranbieter nicht stattgefunden habe (Abbildung 35). Da die Hypothekaranbieter aufgrund

des reduzierten Einkommens bei Pensionierung eigentlich verpflichtet sind, eine erneute Tragbarkeitsprüfung hinsichtlich des Alters vorzunehmen, erscheint diese Zahl hoch.

Es könnte sein, dass die Hypothekaranbieter selbständig die Finanzierung im Hinblick auf das Alter prüfen, falls ih-

Abbildung 34

KONTAKTAUFNAHME HYPOTHEKARANBIETER NICHT-PENSIONIERTE

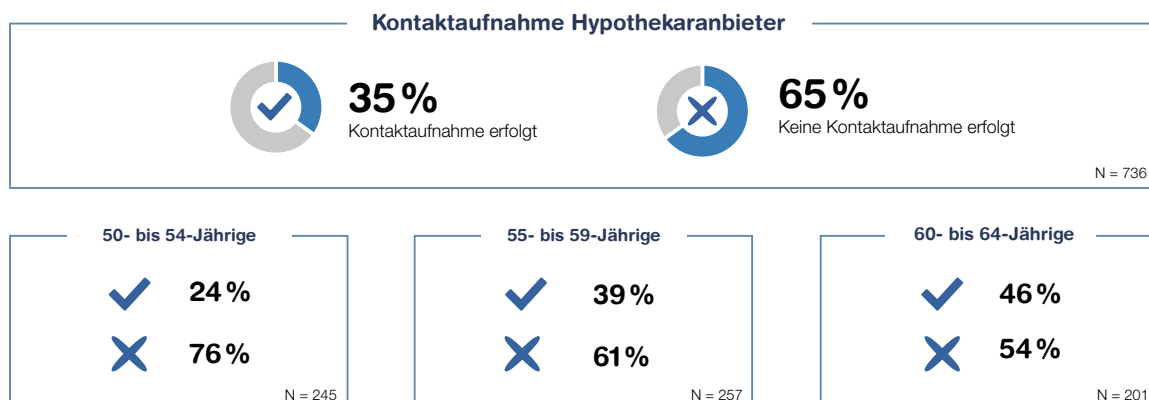
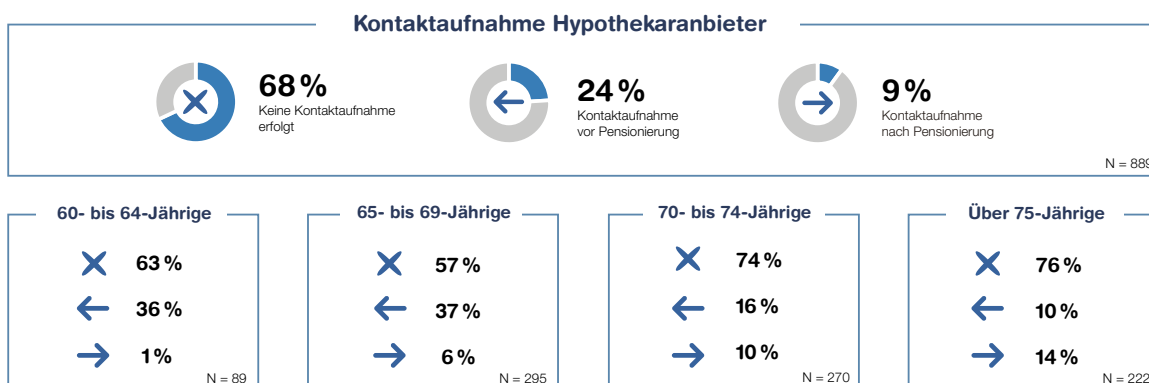


Abbildung 35

KONTAKTAUFNAHME HYPOTHEKARANBIETER NACH PENSIONIERUNG



nen die notwendigen Unterlagen vorliegen. Sie verzichten deshalb allenfalls auf ein Beratungsgespräch, weshalb die Pensionierten eine Kontaktaufnahme verneinen. Dies würde aber auch bedeuten, dass auf potenzielle Risiken im Alter nur begrenzt hingewiesen würde.

Es zeigt sich aber auch, dass insbesondere die jüngeren Personen mit Wohneigentum eher kontaktiert wurden bzw. sich eher an die Kontaktaufnahme erinnern können. Dennoch ist die Zahl der Pensionierten, welche von ihren

Hypothekaranbietern nicht kontaktiert wurden, tendenziell hoch.

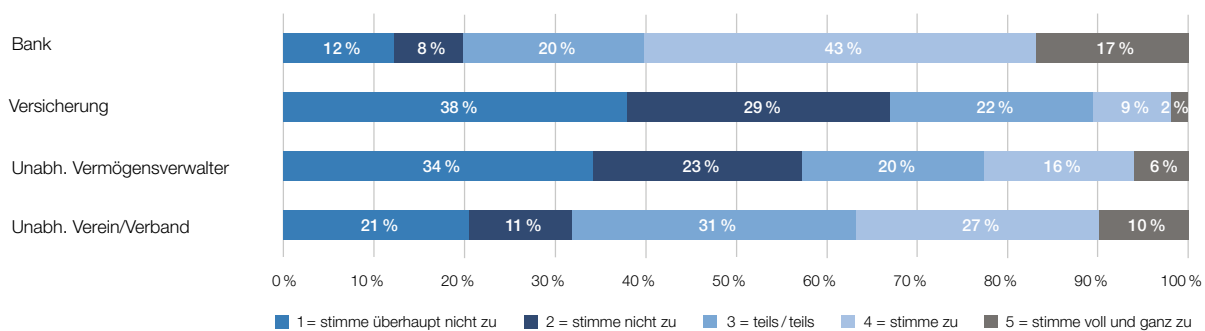
Wird jedoch die Frage gestellt, von wem die Nicht-Pensionierten bezüglich ihrer Hypothekarfinanzierung im Rentenalter am ehesten kontaktiert werden möchten, geben 60 Prozent der nicht-pensionierten Personen mit Wohneigentum an, am ehesten von der Bank kontaktiert werden zu wollen. Von der Versicherung möchten sie am wenigsten kontaktiert werden (Abbildung 36).

Abbildung 36

KONTAKTAUFNAHME HYPOTHEKARANBIETER IM RENTENALTER

N = 736

Von wem möchten Sie bezüglich Ihrer Hypothekarfinanzierung am ehesten kontaktiert werden?



2.2 EMOTIONALER WERT DES WOHN-EIGENTUMS

Nahezu jede Person mit Wohneigentum ist mit ihrer aktuellen Wohnsituation zufrieden.

Unabhängig davon, ob die befragten Personen mit Wohneigentum ein Einfamilienhaus oder eine Eigentumswohnung besitzen, ist ihre Wohnzufriedenheit hoch. Dabei schätzen die Personen mit Wohneigentum an der heutigen Wohnsituation die gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr sowie die Nähe zu öffentlichen Grünräumen und Einkaufsmöglichkeiten. Im Hinblick auf wichtige Wohnfaktoren im Alter ist ersichtlich, dass eine gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr essenziell ist. Einkaufsmöglichkeiten sind ebenfalls wichtig, wohingegen öffentliche Grünräume eine eher untergeordnete Rolle einnehmen.

Mit zunehmender Wohndauer steigt der emotionale Wert des Wohneigentums.

Der emotionale Wert des Wohneigentums wird anhand des Vorhandenseins von Erinnerungen, die am Wohneigentum hängen, beurteilt. Erinnerungen werden dabei durch Lebensereignisse geprägt, die wichtige Situationen im Leben bezeichnen. Rund die Hälfte aller Befragten gibt an, dass am Wohneigentum viele Erinnerungen hängen. Die Wohndauer dient dabei als Grundlage, um Erinnerungen entwickeln zu können, da innerhalb dieser verschiedene Lebensereignisse erlebt werden. Es ist zu erkennen, dass mit längerer Wohndauer die Erinnerungen, die am Wohneigentum hängen, steigen. Von den Befragten mit einer Wohndauer von maximal fünf Jahren geben nur 21 Prozent an, dass am Wohneigentum Erinnerungen hängen. Hingegen geben mehr als 70 Prozent der Befragten bei einer Wohndauer von mehr als 25 Jahren an, dass sie das Wohneigentum mit Erinnerungen verbinden. Von den Befragten mit einer Wohndauer von mehr als 40

Jahren geben sogar 82 Prozent an, dass am Wohneigentum Erinnerungen hängen.

Zudem wird der emotionale Wert insbesondere durch familiäre und soziale Lebensereignisse geprägt.

Lebensereignisse, die einen familiären und sozialen Aspekt haben, haben einen besonders hohen Einfluss auf die Erinnerungen und folglich auf den emotionalen Wert des Wohneigentums:

- **Familienbesitz:**

Befand sich das Wohneigentum bereits im Familienbesitz, so hängen am Wohneigentum besonders viele Erinnerungen. 75 Prozent der Personen mit Wohneigentum, die dieses geerbt oder von Verwandten gekauft haben, geben an, dass am Wohneigentum Erinnerungen hängen. Dies trifft hingegen nur bei 40 Prozent der Personen mit Wohneigentum zu, die dieses von Drittpersonen erworben haben.

- **Heirat:**

Bei der Hälfte der Verheirateten mit Wohneigentum hängen Erinnerungen am Wohneigentum. Dies trifft auch bei denjenigen zu, bei denen der Ehepartner oder die Ehepartnerin bereits verstorben ist. Dagegen geben nur 38 Prozent der Ledigen mit Wohneigentum an, dass am Wohneigentum Erinnerungen hängen.

- **Kinder:**

Haben die Personen mit Wohneigentum Kinder, so wirkt sich dies auf die Erinnerungen am Wohneigentum aus. Sind keine Kinder vorhanden, so geben lediglich rund 40 Prozent an, dass am Wohneigentum Erinnerungen hängen. Im Gegensatz dazu gibt die Hälfte der Personen mit Wohneigentum mit Kindern an, Erinnerungen am Wohneigentum zu haben. Zudem steigen mit der Anzahl an Kindern die Erinnerungen am Wohneigentum.

Je länger die Wohndauer, desto mehr Erinnerungen hängen am Wohneigentum



- Freunde:**
56 Prozent der Personen mit Wohneigentum, die angeben, Freundschaften in der Nachbarschaft zu haben, haben Erinnerungen am Wohneigentum, wohingegen dies nur bei 32 Prozent der Personen mit Wohneigentum zutrifft, die keine bzw. wenige Freundschaften in der Nachbarschaft haben. Das soziale Umfeld in unmittelbarer Nähe beeinflusst folglich den emotionalen Wert des Wohneigentums.

2.2.1 Bewertung Wohnsituation

Mit 90 Prozent sind nahezu alle befragten Personen mit ihrer jetzigen Wohnsituation zufrieden (Abbildung 37). Von einer Skala von 1 bis 5 beträgt der Durchschnittswert 4,44, was einem relativ hohen Wert entspricht.

An der heutigen Wohnsituation schätzen die Personen mit Wohneigentum insbesondere die gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr (Mittelwert 4,32), die Nähe zu

Grünräumen/Parks (Mittelwert 4,23) sowie die Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten (Mittelwert 4,14) (Abbildung 38).

Im Hinblick auf das Alter (Abbildung 38) werden insbesondere eine gute Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz (Mittelwert 4,37) sowie Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe (Mittelwert 4,21) als wichtig angesehen. Diese Werte sind gemäss Bewertung der aktuellen Wohnsituation bereits zufriedenstellend vorhanden.

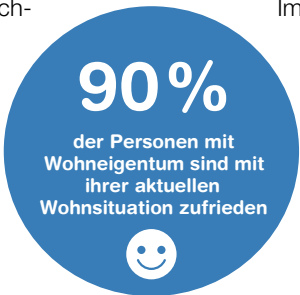
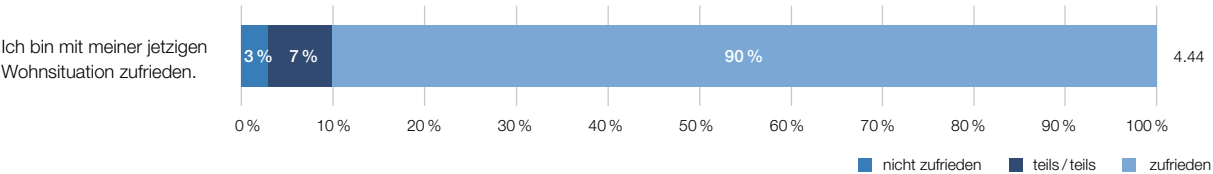


Abbildung 37
AKTUELLE WOHNZUFRIEDENHEIT N = 1'625



Folgende Zuordnung wurde aufgrund der Antworten zu «Ich bin mit meiner jetzigen Wohnsituation zufrieden.» gemacht:
– Antwort «1 = stimme überhaupt nicht zu» und «2 = stimme nicht zu» → nicht zufrieden
– Antwort «4 = stimme zu» und «5 = stimme voll und ganz zu» → zufrieden

Freundschaften in der Nachbarschaft nehmen in der Bewertung der aktuellen Wohnsituation eine untergeordnete Rolle ein (Mittelwert 3,53). Im Hinblick auf das Alter ist die Wichtigkeit von Freundschaften in der Nachbarschaft ebenfalls weniger bedeutend (Mittelwert 3,59).

2.2.2 Erinnerungen am Wohneigentum

Rund die Hälfte aller Befragten gibt an, dass am Wohneigen-

tum viele Erinnerungen hängen (Abbildung 39). Nur bei rund einem Viertel der Befragten hängen wenige bzw. keine Erinnerungen am Wohneigentum.

Die Erinnerungen werden durch Lebensereignisse geprägt. Lebensereignisse werden als wichtige Situationen im Leben bezeichnet (z. B. Heirat, Geburt eines Kindes) (Abbildung 40). Nachfolgend werden deshalb die Erinne-

Abbildung 38

WOHNSITUATION AKTUELL UND IM ALTER

Bewertung aktuelle Wohnsituation		Wichtigkeit Wohnfaktoren im Alter		
1	Mittelwert: 4,32 Meine Wohngegend ist gut an den öffentlichen Verkehr angeschlossen.		Mittelwert: 4,37 Gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr	1
2	Mittelwert: 4,23 In der Nähe befinden sich öffentliche Grünräume/Parks.		Mittelwert: 3,98 Grünräume/Parks in der Nähe	5
3	Mittelwert: 4,14 Es sind genug Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe.		Mittelwert: 4,21 Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe	2
4	Mittelwert: 1,91 → 4,09 (invers kodiert) In dieser Gegend fehlt es an Ärztinnen/Ärzten.		Mittelwert: 4,07 Gute medizinische Versorgung in der Nähe	4
5	Mittelwert: 2,10 → 3,90 (invers kodiert) Meine Wohngegend wird durch Lärm beeinträchtigt.		Mittelwert: 4,10 Ruhe im Quartier	3
6	Mittelwert: 3,53 In der Nachbarschaft habe ich viele Freunde.		Mittelwert: 3,59 Nachbarschaftskontakte	6
N= 1'625		N= 1'625		

run gen detailliert in Abhängigkeit von Lebensereignissen analysiert.

gen entwickeln zu können, da innerhalb der Wohndauer verschiedene Lebensereignisse erlebt werden.

2.2.2.1 Erinnerungen in Abhängigkeit von der Wohndauer

Die Wohndauer im Wohneigentum selbst stellt kein Lebensereignis dar. Jedoch dient sie als Grundlage, um Erinnerungen

Werden die Erinnerungen folglich in Abhängigkeit von der Wohndauer betrachtet (Abbildung 41), ist zu erkennen, dass mit längerer Wohndauer die mit dem Wohneigentum verbundenen Erinnerungen steigen. Nur 22 Prozent der

Abbildung 39

ERINNERUNGEN AM WOHN EIGENTUM

N = 1'625

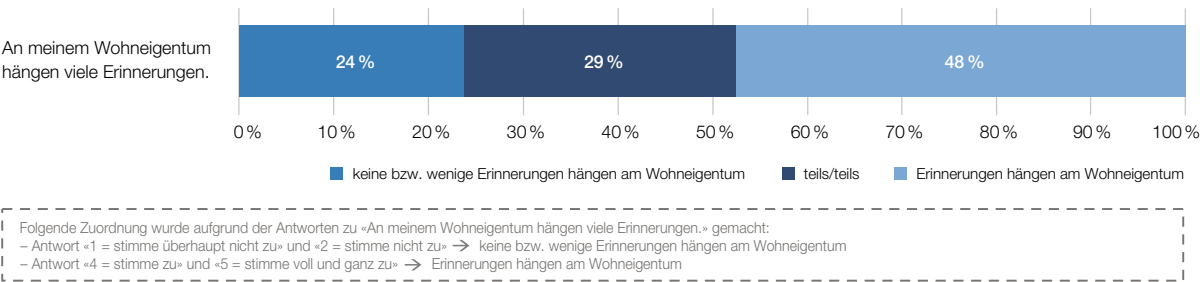


Abbildung 40

TYPISCHE LEBENSEREIGNISSE VON PERSONEN MIT WOHN EIGENTUM



Befragten, die zwischen 0 bis 5 Jahren in der Immobilie wohnen, geben an, dass am Wohneigentum viele Erinnerungen hängen. Weitere 54 Prozent geben an, dass keine bzw. wenige Erinnerungen am Wohneigentum hängen. Im Gegensatz dazu geben mehr als 70 Prozent der Befragten, die ihr Wohneigentum zwischen 26 und 30 Jahren besitzen an, dass sie Erinnerungen mit dem Wohneigentum verbinden.

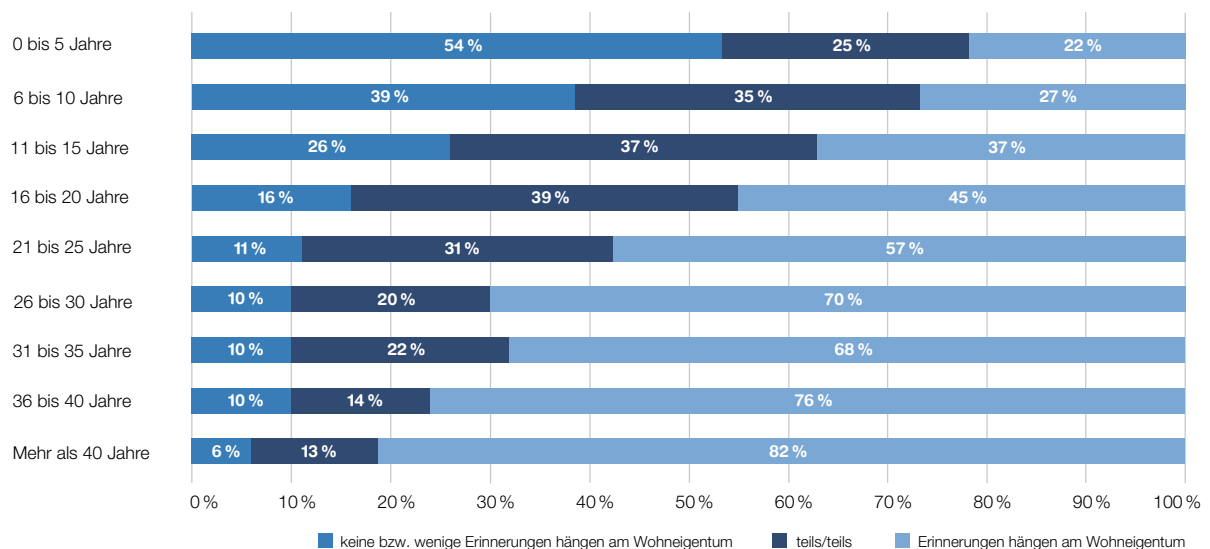
2.2.2.2 Erinnerungen in Abhängigkeit von Erwerbsart des Wohneigentums

Rund 71 Prozent der Befragten geben an, dass sie ihr Wohneigentum von Drittpersonen erworben haben (Abbildung 42). Im Weiteren haben 17 Prozent der Befragten das Wohneigentum auf einem gekauften oder geerbten Grundstück nach ihren Wünschen erbaut. Nur rund 5 Prozent der Befragten haben hingegen das Wohneigentum

Abbildung 41

ERINNERUNGEN NACH WOHNDAUER

N = 1'610



Folgende Zuordnung wurde aufgrund der Antworten zu «An meinem Wohneigentum hängen viele Erinnerungen.» gemacht:
 – Antwort «1 = stimme überhaupt nicht zu» und «2 = stimme nicht zu» → keine bzw. wenige Erinnerungen hängen am Wohneigentum
 – Antwort «4 = stimme zu» und «5 = stimme voll und ganz zu» → Erinnerungen hängen am Wohneigentum

geerbt und 7 Prozent der Befragten haben ihr Wohneigentum von Verwandten bzw. Bekannten gekauft.

Wird der Erwerb nach der Art des Wohneigentums differenziert (Abbildung 43), ist ein Unterschied zwischen EFH- und EWG-Besitz ersichtlich. Mit 91 Prozent hat die Mehrheit der Personen mit EWG-Besitz das Wohneigentum von Drittpersonen erworben. Werden hingegen die Personen mit

EFH-Besitz betrachtet, so haben nur 62 Prozent das Wohneigentum von Drittpersonen gekauft. Rund ein Viertel der Personen mit EFH-Besitz gibt an, das Wohneigentum selbst auf einem gekauften oder geerbten Grundstück gebaut zu haben. Je 7 Prozent der Personen mit EFH-Besitz geben an, dass das Wohneigentum entweder geerbt oder von Verwandten bzw. Bekannten gekauft worden ist.

Abbildung 42

ERWERBSART DES WOHN-EIGENTUMS

N = 1'616

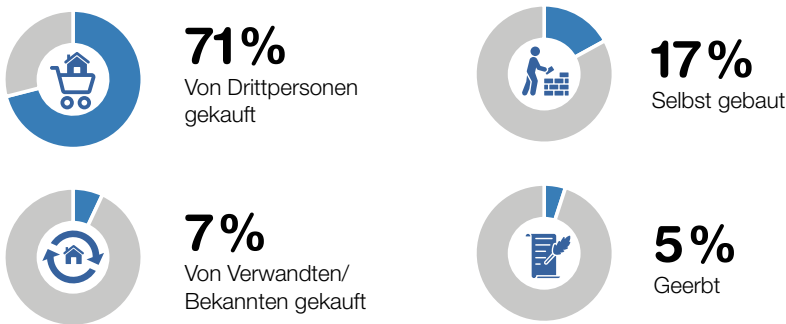


Abbildung 43

ERWERBSART NACH ART WOHN-EIGENTUM

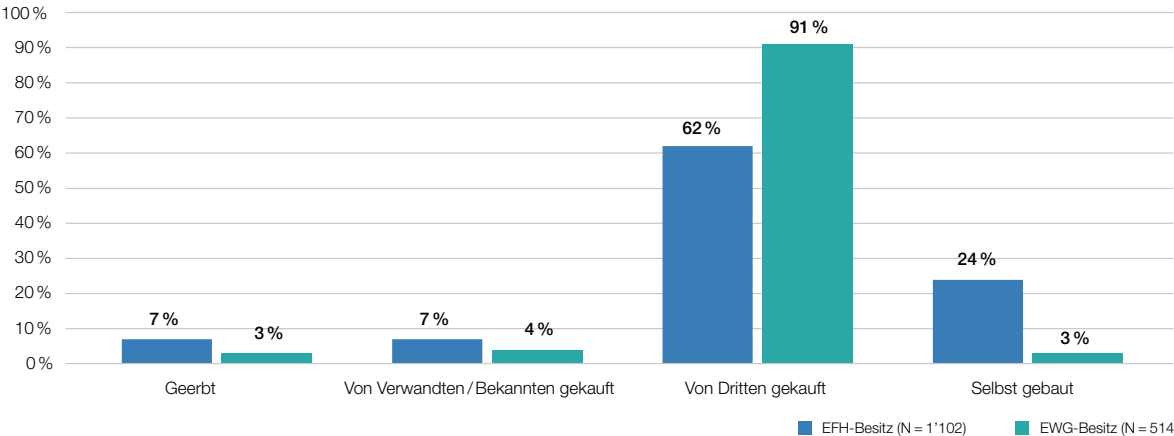
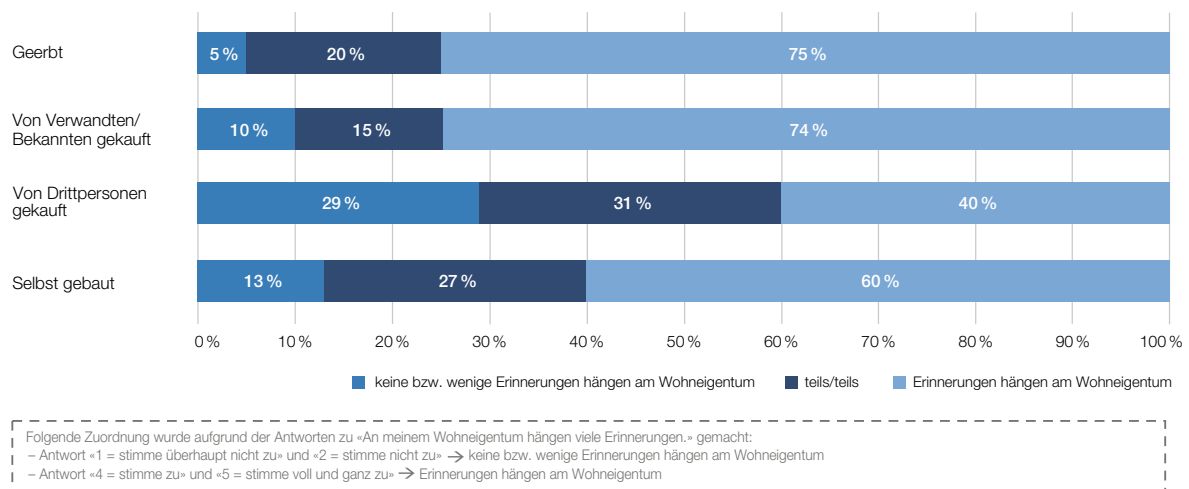


Abbildung 44

ERINNERUNGEN NACH ERWERBSART

N = 1'616



Doch wie wirkt sich die Erwerbsart auf die am Wohneigentum hängenden Erinnerungen aus? Bei den Befragten, die angeben, ihr Wohneigentum geerbt oder von Verwandten bzw. Bekannten gekauft zu haben, hängen am Wohneigentum viele Erinnerungen (Abbildung 44): Rund 75 Prozent von ihnen geben an, dass Erinnerungen am Wohneigentum hängen. Von den Befragten, die das Wohneigentum geerbt haben, geben lediglich 5 Prozent an, dass keine bzw. wenige Erinnerungen am Wohneigentum hängen. Auch die Befragten, die ihr Wohneigentum selbst gebaut haben, verbinden mit dem Wohneigentum Erinnerungen. Wurde das Wohneigentum hingegen von Drittpersonen gekauft, hängen weniger Erinnerungen daran. Nur 40 Prozent der Befragten, die von Drittpersonen das Wohneigentum erworben haben, geben an, dass am Wohneigentum Erinnerungen hängen.

Der emotionale Wert in Form von Erinnerungen wird folglich von familiären Aspekten beeinflusst. Befand sich das Wohneigentum bereits im Familienbesitz, so hängen am Wohneigentum besonders viele Erinnerungen.

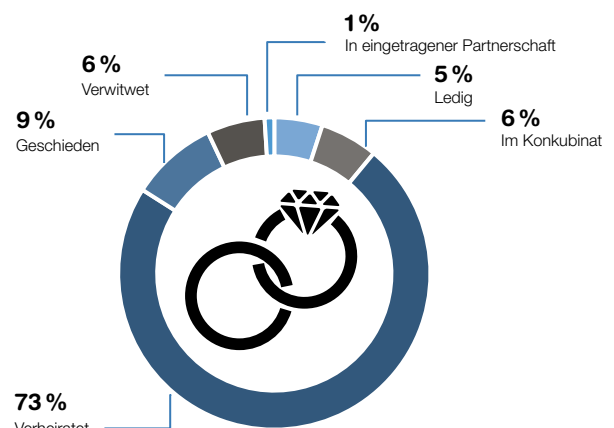
2.2.2.3 Erinnerungen in Abhängigkeit vom Zivilstand

Mit 73 Prozent der befragten Personen mit Wohneigentum ist die Mehrheit verheiratet. Nur 5 Prozent der Personen mit Wohneigentum sind ledig (Abbildung 45).

Abbildung 45

ZIVILSTAND

N = 1'625



Werden die Erinnerungen in Abhängigkeit vom Zivilstand betrachtet (Abbildung 46), lassen sich wesentliche Unterschiede feststellen. Nur 38 Prozent der ledigen Personen mit Wohneigentum geben an, dass Erinnerungen am Wohneigentum hängen. Im Gegensatz dazu geben dies rund die Hälfte der verheirateten oder verwitweten Personen mit Wohneigentum an.

Der Partner oder die Partnerin an der Seite, auch wenn er oder sie bereits verstorben ist, beeinflusst folglich den emotionalen Wert des Wohneigentums. Ist bzw. war ein Partner oder eine Partnerin an der Seite der Person mit Wohneigentum, so nehmen die Erinnerungen zu, die am Wohneigentum hängen.

Je mehr Kinder vorhanden sind, desto höher ist der emotionale Wert des Wohneigentums



zwei Kinder. 18 Prozent der Personen mit Wohneigentum geben an, drei Kinder zu haben. Mehr als drei Kinder haben hingegen nur 5 Prozent der Befragten.

Wird die Anzahl an Kindern in Abhängigkeit von der Altersklasse betrachtet (Abbildung 48), so sind einige grosse Unterschiede zwischen den Altersklassen erkennbar. Zum einen ist zu erkennen, dass vor allem die jüngere Generation der Befragten angibt, keine Kinder zu haben. Rund 30 Prozent der 50- bis 59-Jährigen hat keine Kinder. Bei den älteren Altersklassen haben deutlich weniger Personen keine Kinder. Zudem hat die Hälfte der über 75-Jährigen zwei Kinder, wohingegen nur rund 35 Prozent der 50- bis 64-Jährigen zwei Kinder haben.

2.2.2.4 Erinnerungen in Abhängigkeit von Kindern

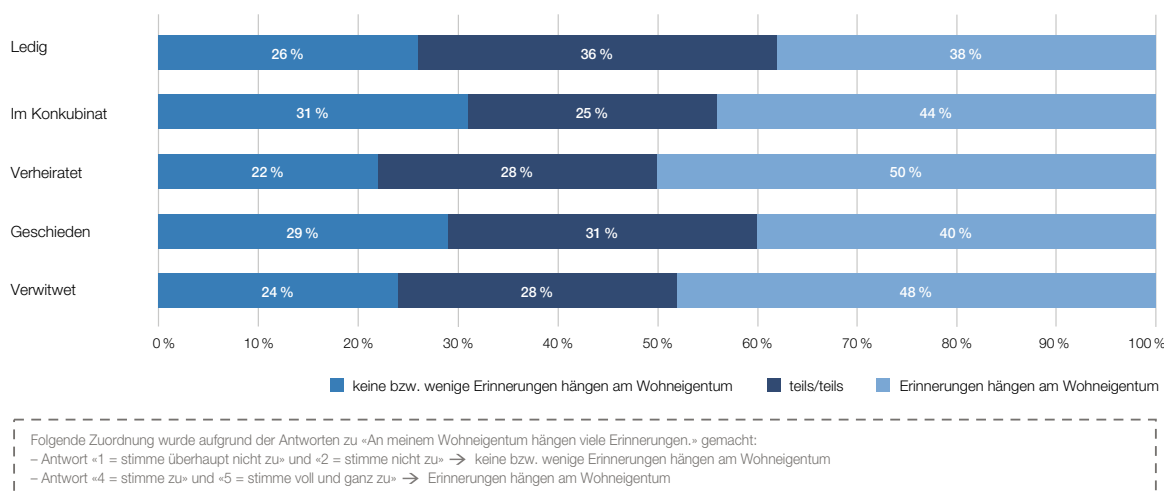
24 Prozent der Befragten geben an, keine Kinder zu haben (Abbildung 47). 13 Prozent der Befragten geben an, ein Kind zu haben. Die Mehrheit der Befragten (41 Prozent) hat

Wird die Anzahl an Kindern zusätzlich in Abhängigkeit von der Art des Wohneigentums analysiert (Abbildung 49), so sind auch hier gewisse Unterschiede erkennbar. 32 Prozent der Personen mit EWG-Besitz haben keine Kinder, wohin-

Abbildung 46

ERINNERUNGEN NACH ZIVILSTAND

N = 1'625

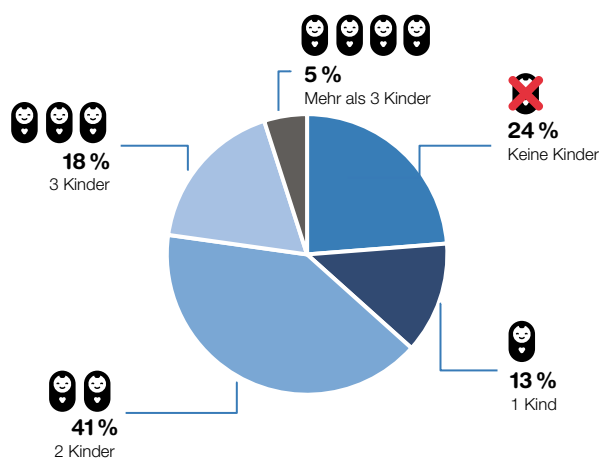


Anmerkung: Aufgrund zu geringer Fallzahl wird der Zivilstand «In eingetragener Partnerschaft» nicht angezeigt.

Abbildung 47

ANZAHL KINDER

N = 1'625



gegen nur 20 Prozent der Personen mit EFH-Besitz keine Kinder haben.

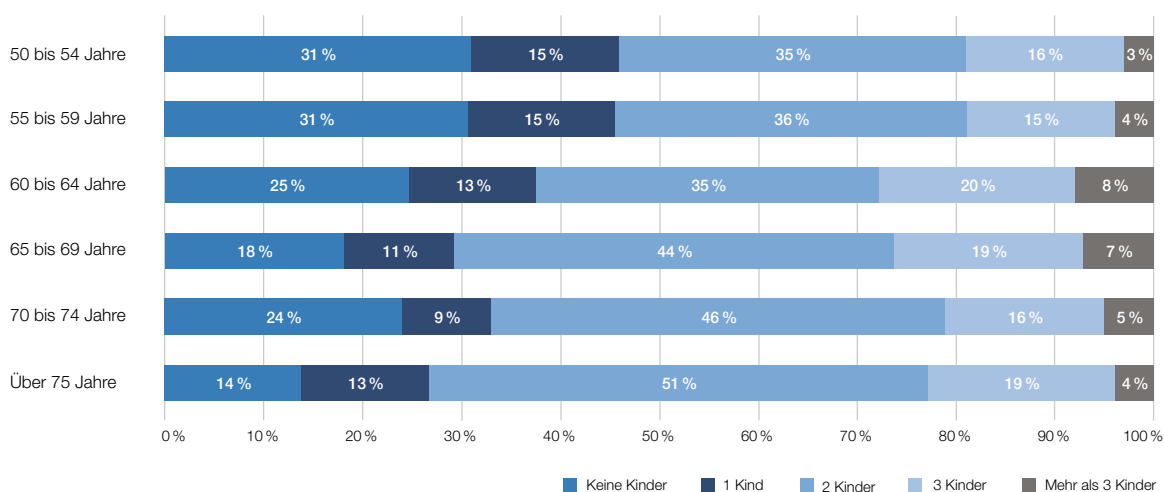
Ein Viertel der Personen mit EFH-Besitz hat mindestens drei Kinder. Dagegen haben nur 17 Prozent der Personen mit EWG-Besitz mindestens drei Kinder. Haben die Personen mit Wohneigentum mindestens drei Kinder, so ist das Einfamilienhaus als Wohnform tendenziell eher verbreitet. Zwischen EFH- und EWG-Besitz mit einem oder zwei Kind/ern gibt es nur minime Unterschiede.

Werden die Erinnerungen in Abhängigkeit von Kindern betrachtet (Abbildung 50), gibt es einen wesentlichen Unterschied zwischen Eigentum mit und ohne Kinder sowie Eigentum mit einer unterschiedlichen Anzahl an Kindern. 41 Prozent der kinderlosen Personen mit Wohneigentum geben an, dass am Wohneigentum Erinnerungen hängen. Im Gegensatz dazu gibt dies die Hälfte der Personen mit

Abbildung 48

ANZAHL KINDER NACH ALTERSKLASSE

N = 1'625



Wohneigentum mit Kindern an. Sind also Kinder vorhanden, hängen am Wohneigentum mehr Erinnerungen.

Die Erinnerungen, die am Wohneigentum hängen, nehmen tendenziell mit der Anzahl an Kindern zu (Abbildung 51). Haben die Personen mit Wohneigentum ein Kind, so geben von diesen 45 Prozent an, mit dem Wohneigentum verbundene Erinnerungen zu haben. Sind zwei Kinder vorhanden,

so liegt der Wert bei 48 Prozent. Haben die Personen mit Wohneigentum mindestens drei Kinder, so geben mehr als 50 Prozent von ihnen an, dass Erinnerungen am Wohneigentum hängen.

Folglich beeinflusst das Vorhandensein von Kindern den emotionalen Wert des Wohneigentums. Dieser steigt tendenziell mit der Anzahl an Kindern.

Abbildung 49

KINDER NACH WOHN EIGENTUM

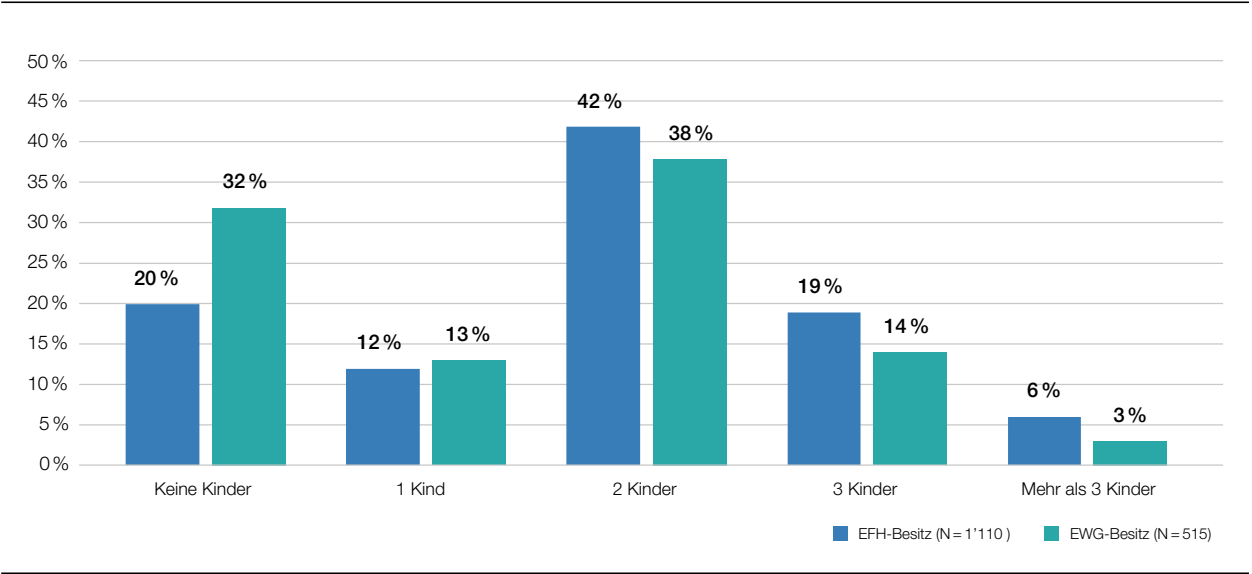
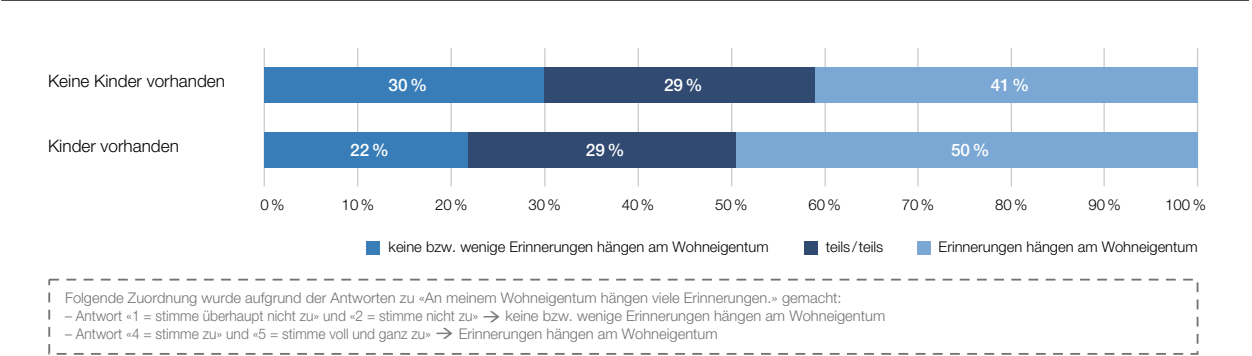


Abbildung 50

ERINNERUNGEN NACH VORHANDENSEIN VON KINDERN

N = 1'625



2.2.2.5 Erinnerungen in Abhängigkeit der Wohnzufriedenheit

Die gegenwärtige Wohnzufriedenheit der Befragten kann ebenfalls zu den Erinnerungen am Wohneigentum in Verbindung gesetzt werden (Abbildung 52). Lediglich 17 Pro-

zent der Personen mit Wohneigentum, die mit ihrer aktuellen Wohnsituation unzufrieden sind, geben an, dass am Wohneigentum Erinnerungen hängen. Im Gegensatz dazu gibt rund die Hälfte der zufriedenen Personen mit Wohneigentum an, Erinnerungen mit dem Wohneigentum zu verbinden.

Abbildung 51

ERINNERUNGEN NACH ANZAHL KINDER

N = 1'625

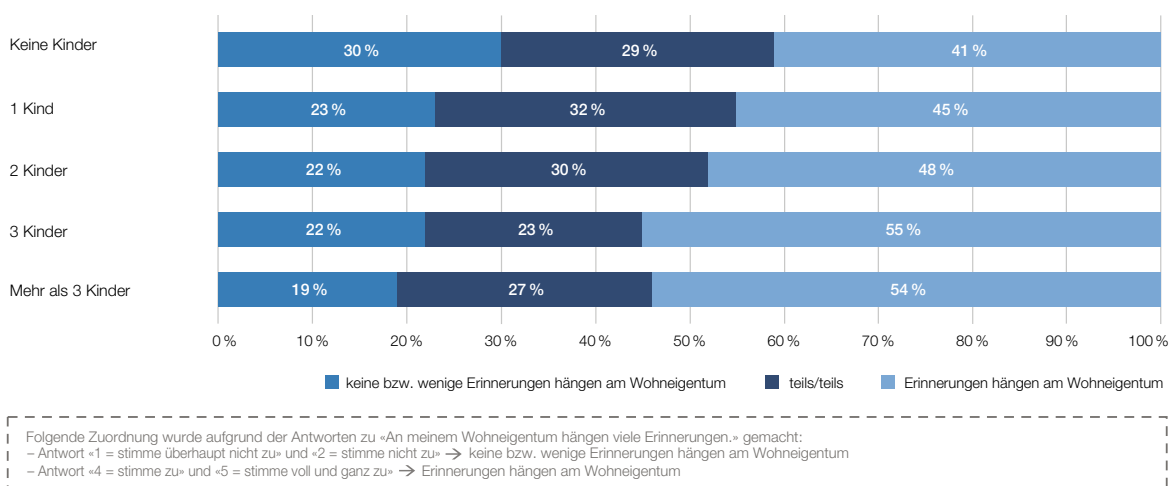
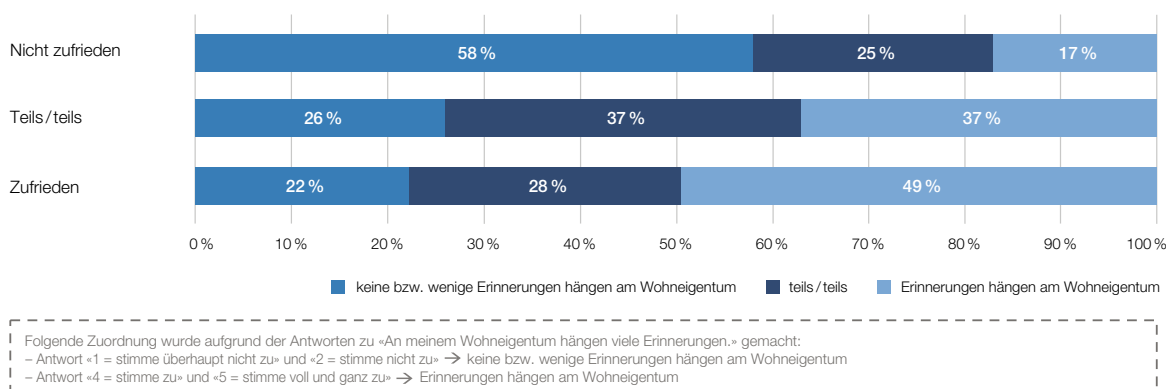


Abbildung 52

ERINNERUNGEN NACH WOHNZUFRIEDENHEIT

N = 1'625



2.2.2.6 Erinnerungen in Abhängigkeit von Freundschaften in der Nachbarschaft

Freundschaften können ebenfalls die Erinnerungen, die am Wohneigentum hängen, beeinflussen (Abbildung 53). 56 Prozent der Befragten, die angeben, Freundschaften in der Nachbarschaft zu haben, haben Erinnerungen, die am Wohneigentum hängen. Geben die Befragten hingegen an, keine bzw. wenige Freundschaften in der Nachbarschaft zu haben, so haben nur 32 Prozent von diesen Erinnerungen, die am Wohneigentum hängen.

Somit beeinflussen Freundschaften in der Nachbarschaft Erinnerungen, die am Wohneigentum hängen, und erhöhen den emotionalen Wert des Wohneigentums.

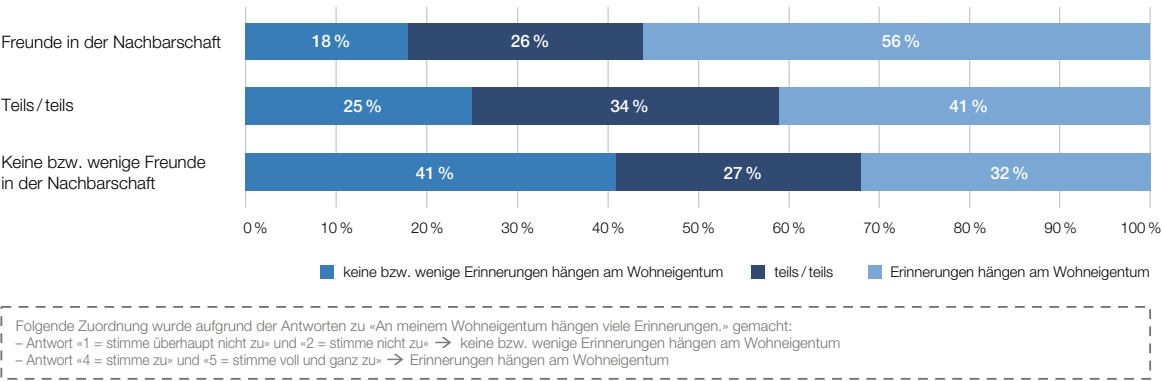
2.2.2.7 Erinnerungen in Abhängigkeit von vorgenommenen Renovationen

Bei Besitz von Wohneigentum sind in der Regel fortlaufend Renovationen vorzunehmen, um entweder das Wohneigentum in Stand zu halten oder an die veränderten Wohnbedürfnisse anzupassen.

Abbildung 53

ERINNERUNGEN NACH FREUNDSCHAFTEN IN DER NACHBARSCHAFT

N = 1'625



Geben Personen mit Wohneigentum an, fortlaufend Renovationen vorgenommen zu haben, so sind die Erinnerungen, die am Wohneigentum hängen, grösser als bei den Personen mit Wohneigentum, die keine bzw. wenige fortlaufende Renovationen vorgenommen haben (Abbildung 54). 55 Prozent der Personen mit Wohneigentum, die Renovationen durchgeführt haben, geben an, dass Erinnerungen am Wohneigentum hängen, wohingegen dies nur 21 Prozent der Personen mit wenigen bzw. ohne Renovationen angeben. Es ist folglich ein grosser Unterschied zwischen Wohneigentum mit bzw. ohne vorgenommene Renovationen erkennbar.

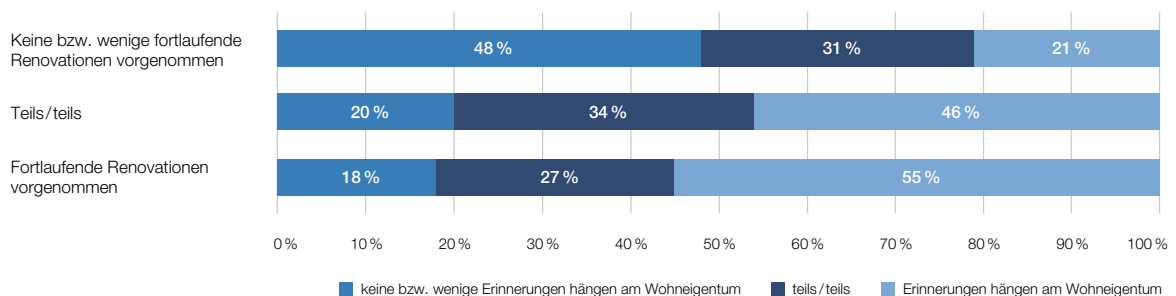
Dies könnte einerseits daran liegen, dass das Wohneigentum so renoviert worden ist, dass es den individuellen Wohnbedürfnissen bzw. -vorstellungen entspricht. Andererseits könnten die Renovationen vom Wohneigentümer/ von der Wohneigentümerin selbst vorgenommen worden sein, so dass viel Zeit und Herzblut in die Renovation investiert wurde, was wiederum zur Folge hat, dass damit eine emotionale Verbindung zum Wohneigentum geschaffen wird.

Fortlaufend vorgenommene Renovationen beeinflussen daher die Erinnerungen, die am Wohneigentum hängen, und wirken sich auf den emotionalen Wert des Wohneigentums aus.

Abbildung 54

ERINNERUNGEN NACH VORGENOMMENEN RENOVATIONEN

N = 1'625



Folgende Zuordnung wurde aufgrund der Antworten zu «An meinem Wohneigentum hängen viele Erinnerungen.» gemacht:
 – Antwort «1 = stimme überhaupt nicht zu» und «2 = stimme nicht zu» → keine bzw. wenige Erinnerungen hängen am Wohneigentum
 – Antwort «4 = stimme zu» und «5 = stimme voll und ganz zu» → Erinnerungen hängen am Wohneigentum

2.3 PRÄFERENZEN BZW. MOTIVE ZUM HALTEN/VERKAUFEN/VERERBEN DES WOHNHEIGENTUMS

Monetäre Gründe sind nur begrenzt ausschlaggebend für den Verkauf des Wohneigentums.

Rund 42 Prozent der befragten Personen würden ihr Wohneigentum aufgrund der Grösse verkaufen. Weitere 32 Prozent geben an, dass der pflegeintensive Unterhalt der Liegenschaft sie zu einem Verkauf bewegen würde. Nur je 20 Prozent würden das Wohneigentum verkaufen, um den Erlös für die Altersvorsorge bzw. für die Bezahlung von Pflege- und Gesundheitskosten zu verwenden.

Es zeigt sich somit, dass die Personen mit Wohneigentum ihre finanziellen Ressourcen tendenziell im Wohnei-

gentum gebunden lassen möchten. Falls die Wohnsituation nicht mehr der vollen Zufriedenheit entspricht, würde das Wohneigentum eher verkauft werden.

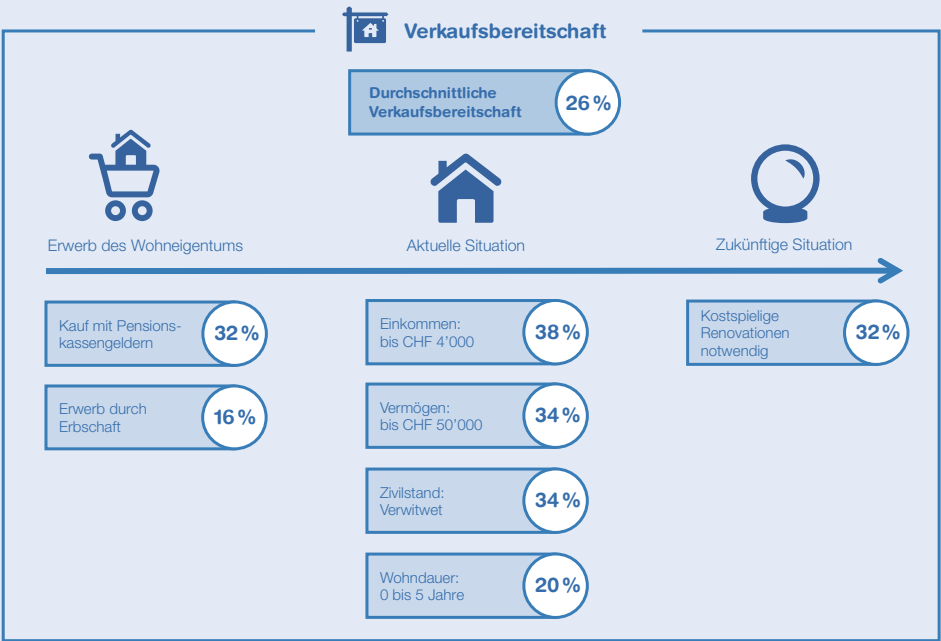
Ein Unterschied ist jedoch zwischen Eigentumswohnungs- und Einfamilienhausbesitz erkennbar: Personen mit Einfamilienhäusern tendieren eher dazu, ihr Wohneigentum aufgrund der Grösse zu verkaufen. Personen mit Eigentumswohnungen würden ihr Eigenheim eher für die Bezahlung von Pflege- und Gesundheitskosten verkaufen.

Die Verkaufsbereitschaft beträgt im Durchschnitt tiefe 26 Prozent (Abbildung 55).

Folgende Einflussfaktoren beeinflussen die Verkaufsbereitschaft tendenziell:

- Wurde der Kauf des Wohneigentums mit Pensions-

Abbildung 55
ZUSAMMENFASSUNG VERKAUFSBEREITSCHAFT



kassengeldern finanziert, so erhöht sich die Verkaufsbereitschaft auf 32 Prozent. Dies könnte daran liegen, dass die finanzielle Situation im Rentenalter pessimistischer eingeschätzt wird, als wenn keine Vorsorgegelder verwendet wurden.

- Wurde die Liegenschaft geerbt, so reduziert sich die Verkaufsbereitschaft auf 16 Prozent. Dieser Erwerbsgrund schmälert die Verkaufsbereitschaft somit in grossem Masse.
- Der finanzielle Druck führt ebenfalls zu einer erhöhten Verkaufsbereitschaft. So weisen Personen mit einem tieferen Einkommen sowie Personen mit einem tieferen Vermögen tendenziell eine höhere Verkaufsbereitschaft auf. Es könnte sein, dass diesen Personen eher bewusst ist, dass ihre finanzielle Lage das Halten des Wohneigentums schwieriger macht.
- Verwitwete und geschiedene Personen weisen ebenfalls eine erhöhte Verkaufsbereitschaft (34 Prozent bzw. 30 Prozent) auf. Bei diesen Personen muss die Liegenschaft plötzlich von einer Person getragen werden können, was den finanziellen Druck auf den Wohneigentümer oder die Wohneigentümerin erhöhen könnte. Andererseits spielen voraussichtlich auch Erinnerungen an die vergangene Zeit eine Rolle, was die Verkaufsbereitschaft erhöhen könnte.
- Die Wohndauer hat ebenfalls einen Einfluss auf die Verkaufsbereitschaft. Personen, welche erst kurz in der Liegenschaft wohnen, wollen ihr Eigenheim auch weniger verkaufen. Dies könnte daran liegen, dass der Kaufprozess aufwändig ist und der Entscheid für das ausgewählte Wohnobjekt bewusst gewählt wurde. Dadurch wollen die Personen das Wohneigentum in naher Zukunft auch nicht verkaufen.
- Müssen noch kostspielige Renovationen vorgenommen werden oder ist keine altersgerechte Anpassung möglich, so beträgt die Verkaufsbereitschaft 32 Prozent bzw. 30 Prozent. Den befragten Personen scheint somit weitestgehend bewusst zu sein, dass sie sich aufgrund der mangelnden Umsetzbarkeit der Alterseignung früher oder später vom Wohneigentum verabschieden müssen.

Persönliche Risikoereignisse wie der Todesfall des Partners/der Partnerin oder der Eintritt eines Pflegefalls erhöhen die Verkaufsbereitschaft erheblich.

Ein Wertverlust bzw. ein Wertzuwachs des Wohneigentums von 50 Prozent würde die durchschnittliche Verkaufsbereitschaft nur minim von 26 Prozent auf 29 Prozent erhöhen. Es zeigt sich somit auch hier, dass monetäre Gründe bei den Verkaufsmotiven nur eine untergeordnete Rolle spielen. Persönliche Risikoereignisse haben dagegen einen grossen Einfluss auf die Verkaufsbereitschaft: Stirbt der Partner oder die Partnerin, erhöht sich die Verkaufsbereitschaft auf 38 Prozent. Bei Eintritt eines Pflegefalls erhöht sich die Verkaufsbereitschaft sogar auf 48 Prozent.

Die befragten Personen möchten somit weitestgehend im Wohneigentum wohnen bleiben und würden sich am ehesten in persönlichen Notsituationen vom Wohneigentum verabschieden.

Die Vererbungsbereitschaft liegt durchschnittlich bei hohen 71 Prozent (Abbildung 56).

Den Grafiken (Abbildung 55 und Abbildung 56) ist zu entnehmen, dass eine erhöhte Verkaufsbereitschaft oftmals mit einer tieferen Vererbungsbereitschaft bzw. eine tiefere Verkaufsbereitschaft mit einer höheren Vererbungsbereitschaft einhergeht. Folgende Treiber beeinflussen die Vererbungsbereitschaft:

- Wurde der Kauf mit Pensionskassengeldern vorgenommen, so sinkt die Vererbungsbereitschaft auf 64 Prozent.
- Bei einem Erwerb der Liegenschaft aus einer Erbschaft soll das Wohneigentum auch in Zukunft wieder vererbt werden. Die Vererbungsbereitschaft liegt bei hohen 88 Prozent.
- Tendenziell möchten eher Personen mit einer Eigentumswohnung gegenüber Hauseigentum (74 Prozent vs. 69 Prozent) vererben.
- Personen mit einem geringeren Einkommen sowie

einem geringeren Vermögen sind dem Vererben eher abgeneigt.

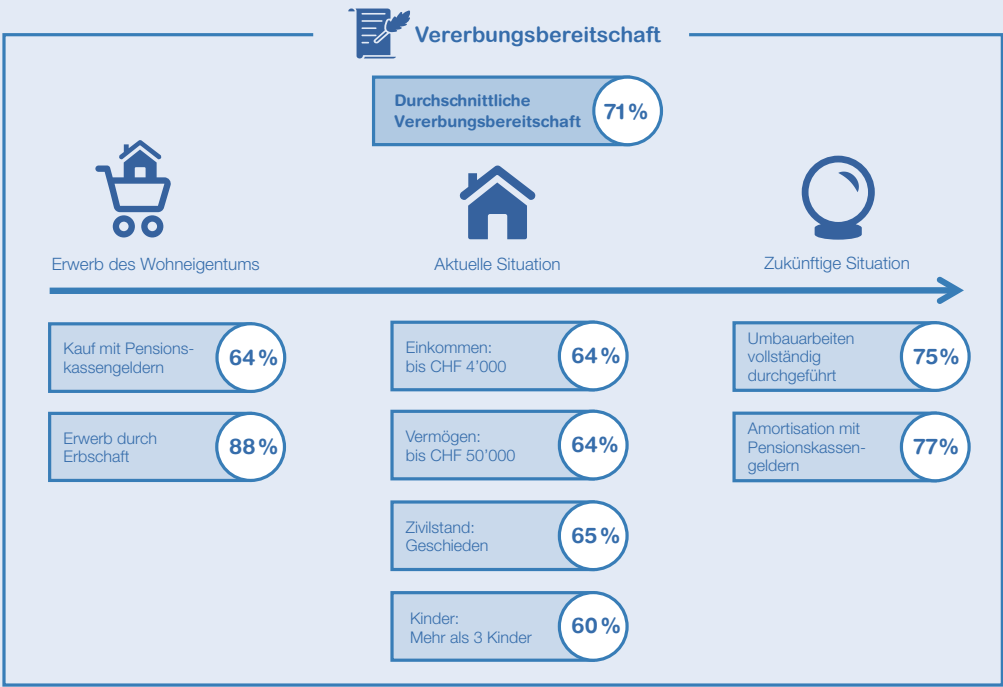
- Geschiedene Personen möchten ebenfalls weniger ihr Wohneigentum vererben.
- Die Anzahl der Kinder hat einen Einfluss auf die Vererbungsbereitschaft. Bei denjenigen Personen mit einem Kind liegt die Vererbungsbereitschaft bei 77 Prozent. Diese nimmt kontinuierlich mit der Kinderzahl ab, bis die Vererbungsbereitschaft bei Personen mit mehr als drei Kindern bei 60 Prozent liegt. Die tiefere Bereitschaft bei einer grösseren Kinderzahl könnte daran liegen, dass diese Personen einen Erbschafts-

streit unter ihren Nachkommen verhindern möchten.

- Diejenigen Personen, welche bereits Umbauarbeiten vollständig vorgenommen haben, weisen eine erhöhte Vererbungsbereitschaft von 75 Prozent auf.
- Wurde im Hinblick auf die Pensionierung eine Amortisation mit Pensionskassengeldern vorgenommen, so liegt die Vererbungsbereitschaft bei 77 Prozent. Dies könnte daran liegen, dass diese Personen ihre Altersvorsorge in das Wohneigentum investiert haben, um von langfristig tieferen Wohnkosten zu profitieren. Aufgrund dessen streben sie eher eine Vererbung an, da ein grosser Teil ihres Vermögens im Wohneigentum gebunden ist.

Abbildung 56

ZUSAMMENFASSUNG VERERBUNGSBEREITSCHAFT



2.3.1 Potenzielle Verkaufsgründe

Zusätzlich zu den Szenarien (siehe Kapitel 2.3.2 und 2.3.3) wurden auch mögliche Verkaufsgründe abgefragt (Abbildung 57). An erster Stelle findet sich die Grösse der Liegenschaft als potenzieller Verkaufsgrund. Danach folgt der pflegeintensive Unterhalt der Liegenschaft. Nur je rund 20 Prozent würden aufgrund Pflege- / Gesundheitskosten bzw. Altersvorsorge ihr Wohneigentum verkaufen. Die monetären Gründe sind somit nur begrenzt ausschlaggebend für den Verkauf des Wohneigentums.

Werden die Verkaufsgründe in Abhängigkeit von der Art des Wohneigentums betrachtet (Abbildung 58), so sind deutliche Unterschiede zwischen EFH- und EWG-Besitz ersichtlich.

Personen mit EFH-Besitz nennen insbesondere die Grösse und den pflegeintensiven Unterhalt der Liegenschaft als primäre Verkaufsgründe. Im Gegensatz dazu ist der meistgenannte Verkaufsgrund von Personen mit EWG-Besitz, den Erlös zur Bezahlung von Pflege- und Gesundheitskosten zu nutzen. Der Verkauf aufgrund eines pflegeintensiven Unterhalts wird hingegen nur von 5 Prozent der Personen mit EWG-Besitz genannt.

Wird die Grösse der Liegenschaft als Verkaufsgrund in Abhängigkeit von der Wohndauer betrachtet (Abbildung 59), ist zu erkennen, dass dieser Verkaufsgrund bei einer Wohndauer von mehr als zehn Jahren besonders häufig genannt wird. Wurde das Wohneigentum erst in den letzten Jahren

Abbildung 57

POTENZIELLE VERKAUFSGRÜNDE

N = 1'625 (Mehrfachnennungen möglich)

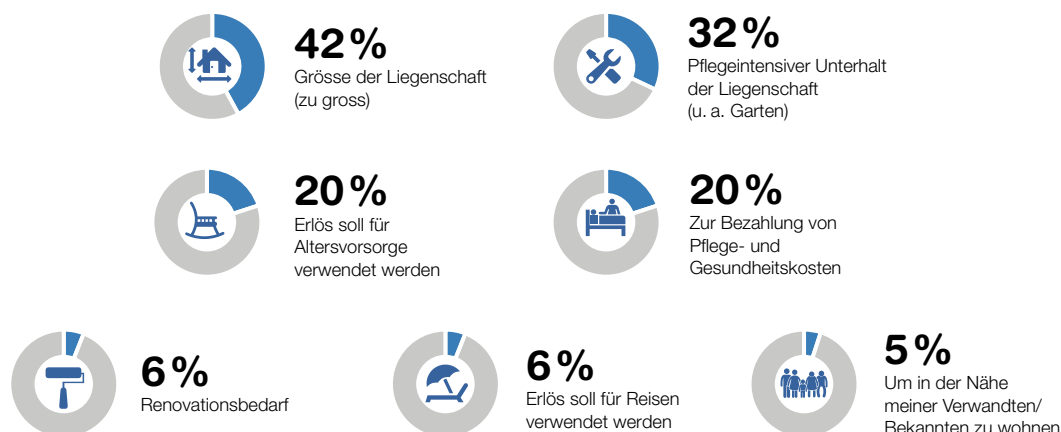


Abbildung 58

VERKAUFSGRÜNDE NACH ART WOHNHEIGENTUM

(Mehrfachnennungen möglich)

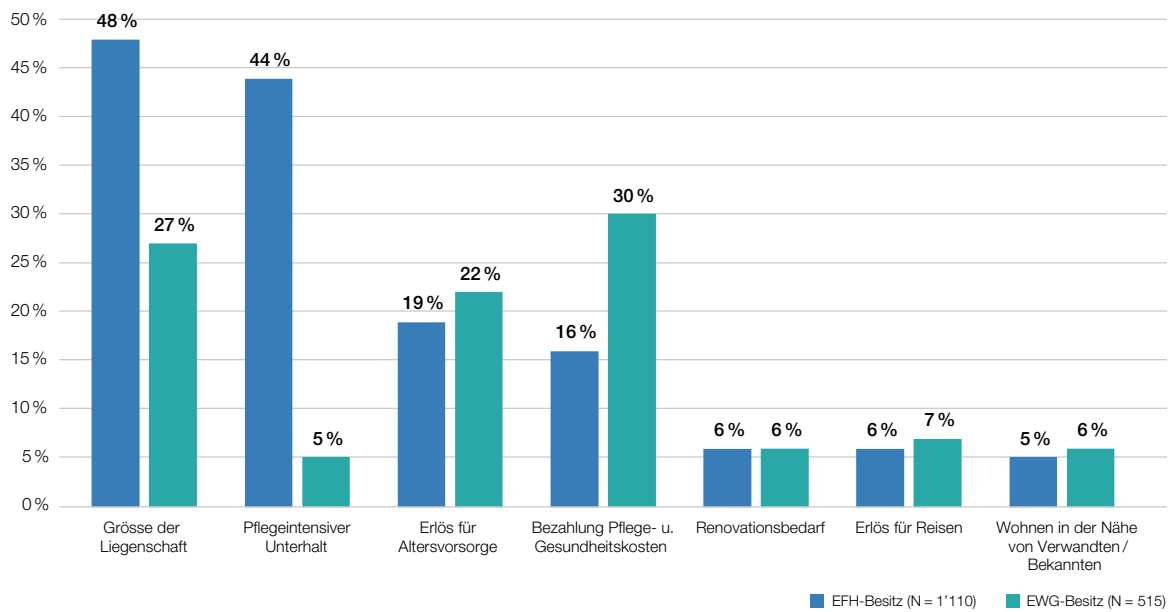
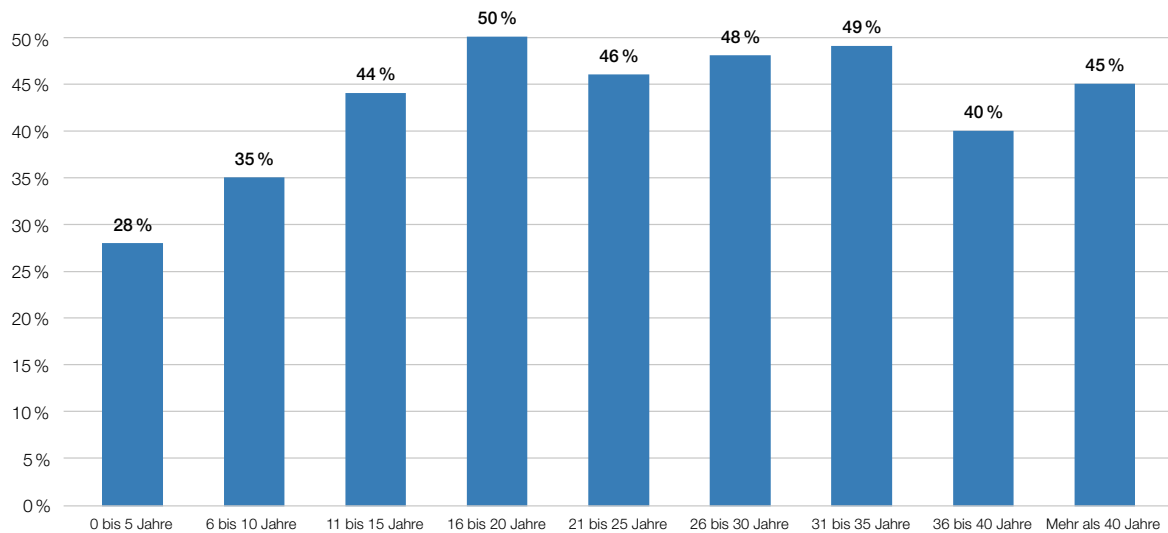


Abbildung 59

VERKAUFSGRUND GRÖSSE DER LIEGENSCHAFT NACH WOHNDAUER

N = 1'610



gekauft, so stellt die Grösse der Liegenschaft einen weniger wichtigen Verkaufsgrund dar.

Wird zudem der Unterhalt der Liegenschaft als Verkaufsgrund in Abhängigkeit von der Wohndauer analysiert (Abbildung 60), so ist zu erkennen, dass mit zunehmender Wohndauer dieser Verkaufsgrund tendenziell vermehrt von den Personen mit Wohneigentum angegeben wird. Nur 18 Prozent der Personen mit Wohneigentum, die zwischen 0 bis 5 Jahren im Wohneigentum wohnen, geben den pflegeintensiven Unterhalt der Liegenschaft als Verkaufsgrund an. Im Gegensatz dazu gibt die Hälfte der Personen mit Wohneigentum mit einer Wohndauer zwischen 36 und 40 Jahren den pflegeintensiven Unterhalt als Verkaufsgrund an.

Wie in Kapitel 2.1.1 ersichtlich, besitzen mehrheitlich die Befragten, die angegeben haben, ihr Wohneigentum erst vor 0 bis 10 Jahren erworben zu haben, eine Eigentumswohnung. Wurde die Eigentumswohnung erst vor wenigen Jahren erworben, so könnte es sein, dass das Wohneigentum

an die veränderten Bedürfnisse angepasst (z. B. Auszug der Kinder) und im Hinblick auf das Alter erworben wurde. So stellen die Verkaufsgründe «Renovationsbedarf» und «pflegeintensiver Unterhalt» für Personen mit EWG-Besitz untergeordnete Verkaufsgründe dar.

2.3.2 Bereitschaft in Abhängigkeit von finanzieller Situation

Nachfolgend wurde die Bereitschaft der Personen mit Wohneigentum abgefragt, ihr Wohneigentum zu verkaufen bzw. zu vererben. Die Verkaufs- bzw. Vererbungsbereitschaft wurde mittels einer Skala von 0 bis 100 Prozent abgefragt. Wurde der Wert 0 Prozent angegeben, so wurde das Verkaufen bzw. die Vererbung des Wohneigentums nicht in Betracht gezogen.

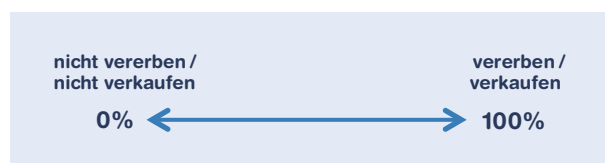
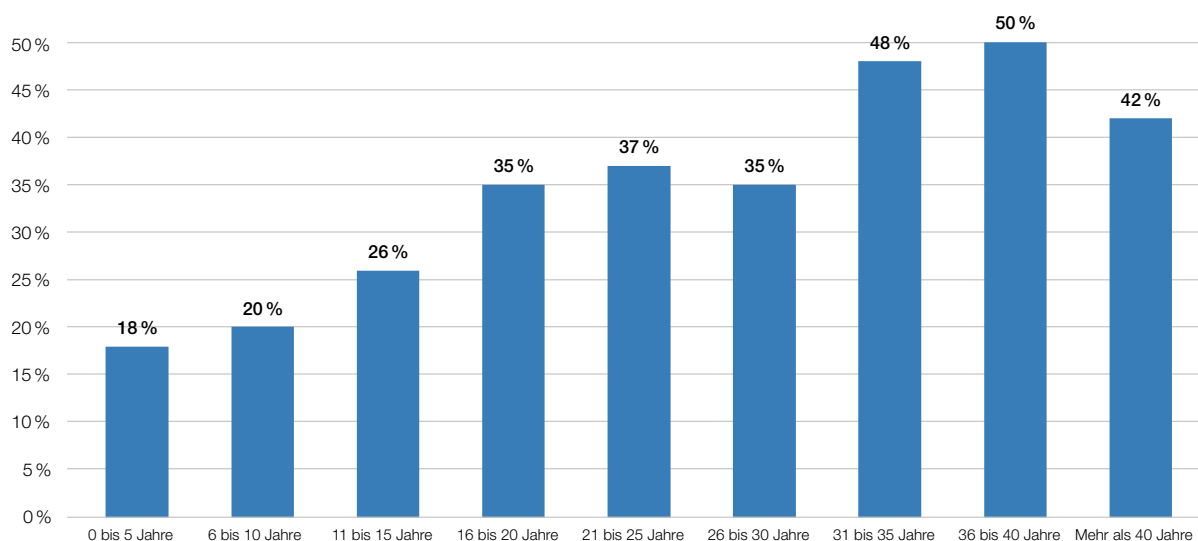


Abbildung 60

VERKAUFSGRUND PFLEGEINTENSIVER UNTERHALT NACH WOHNDAUER

N = 1'610



Unter allen 1'625 Befragten mit Wohneigentum liegt die Bereitschaft, das Wohneigentum zu verkaufen, bei etwa 26 Prozent. Für die Analyse der Vererbungsbereitschaft werden lediglich diejenigen Personen mit Wohneigentum eingeschlossen, die angegeben haben, mindestens ein Kind zu haben. Folglich wurden insgesamt 1'240 Personen mit Wohneigentum mit Kindern befragt. Die Vererbungsbereitschaft unter diesen Befragten liegt bei rund 71 Prozent.

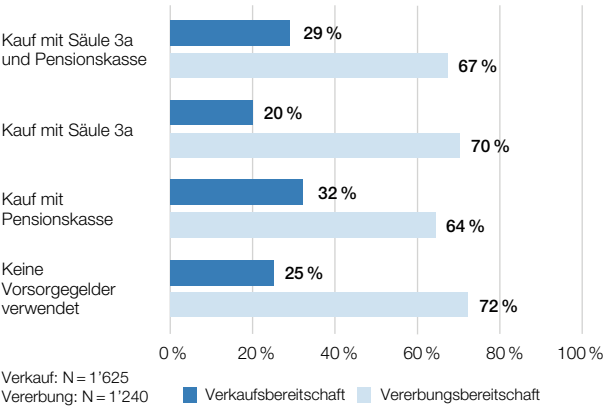
2.3.2.1 Verwendung von Vorsorgegeldern

Wurden für den Kauf des Wohneigentums Pensionskassengelder verwendet, so ist die Verkaufsbereitschaft mit einem Wert von 32 Prozent am höchsten (Abbildung 61). Die Vererbungsbereitschaft ist dagegen mit 72 Prozent am höchsten, wenn keine Vorsorgegelder verwendet wurden.

2.3.2.2 Renovationsbedarf

Werden kostspielige Umbauarbeiten erwartet, so ist die Verkaufsbereitschaft mit 32 Prozent am höchsten (Abbildung 62). Ein ähnliches Verhalten zeigt sich auch bei denjenigen Personen, die angeben, dass keine altersgerechte Anpassung möglich sei. Sie weisen die geringste Vererbungsbereitschaft auf. Bei Personen, die die Umbauarbeiten bereits

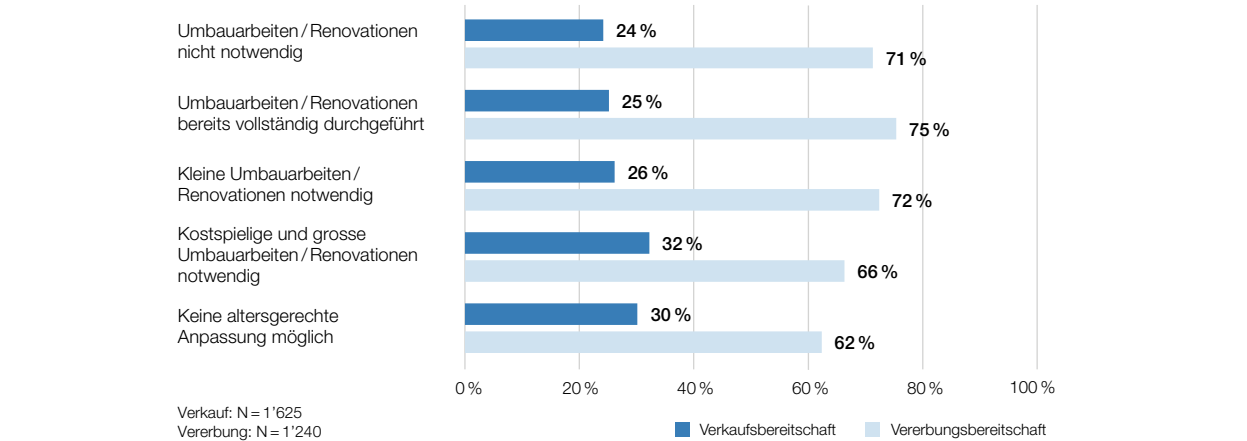
Abbildung 61
BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON VERWENDUNG VORSORGEGELDER BEIM KAUF
(Mittelwert in %)



vollständig durchgeführt haben, ist die Vererbungsbereitschaft mit 75 Prozent am grössten.

Dies könnte daran liegen, dass diese Personen auch eher damit rechnen, bis ans Lebensende im Wohneigentum zu bleiben.

Abbildung 62
BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON EIGNUNG ALS ALTERSWOHSITZ
(Mittelwert in %)



2.3.2.3 Vorkehrungen im Hinblick auf Pensionierung

Wurde im Hinblick auf die Pensionierung eine Amortisation mittels Pensionskassenguthaben vorgenommen, so liegt die Verkaufsbereitschaft bei rund 22 Prozent, wohingegen die Vererbungsbereitschaft mit 77 Prozent besonders hoch ist (Abbildung 63). Die Verkaufsbereitschaft ist somit um 10 Prozentpunkte tiefer als bei Personen, welche den Kauf mit Pensionskassengeldern vorgenommen haben (Abbildung 61). Aufgrund der geringen Fallzahl kann die Vererbungsbereitschaft bei der Hypothekaranpassung «Erhöhung Hypothek» nicht ausgewiesen werden.

2.3.2.4 Einkommen

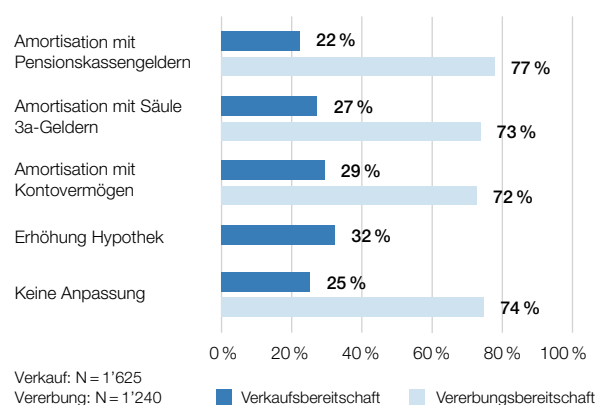
Die Vererbungsbereitschaft unterscheidet sich je nach Einkommen nur minim (Abbildung 64). Dagegen ist die Verkaufsbereitschaft bei Personen mit tiefem Einkommen höher. So liegt die Verkaufsbereitschaft bei einem monatlichen Haushaltseinkommen bis 4'000 Schweizer Franken bei rund 38 Prozent, während diese bei Personen mit einem Haushaltseinkommen über 20'000 Schweizer Franken bei 15 Prozent liegt.

Im Gegensatz dazu ist die Vererbungsbereitschaft bei einem monatlichen Haushaltseinkommen bis 4'000 Schwei-

Abbildung 63

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON HYPOTHEKARANPASSUNGEN BEI PENSIONIERUNG

(Mittelwert in %)



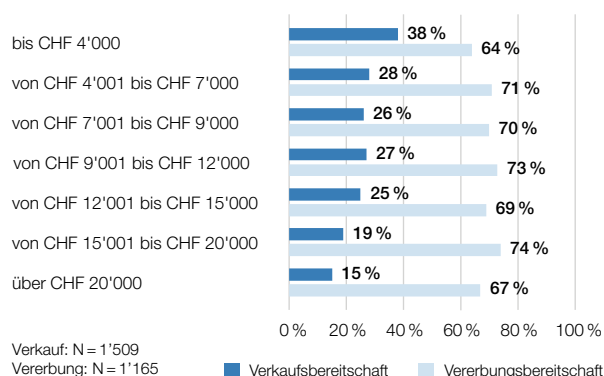
Anmerkung: Aufgrund zu geringer Fallzahl wird die Vererbungsbereitschaft bei «Erhöhung Hypothek» nicht angezeigt.

zer Franken geringer und beträgt lediglich 64 Prozent. Bei Haushalten mit einem Einkommen über 20'000 Schweizer Franken ist die Vererbungsbereitschaft ebenfalls niedrig und beträgt rund 67 Prozent.

Abbildung 64

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VOM MONATLICHEN EINKOMMEN

(Mittelwert in %)

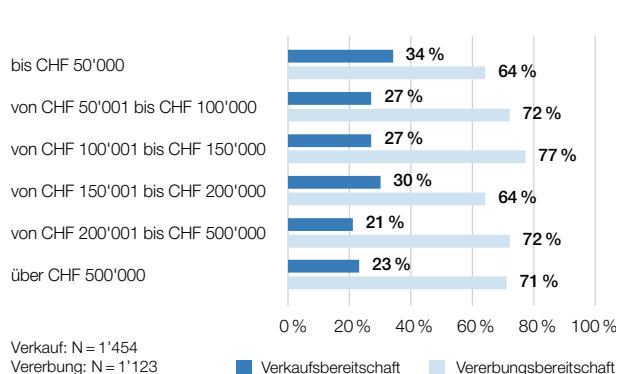


Anmerkung: Personen, die keine Angaben gemacht haben, wurden nicht berücksichtigt.

Abbildung 65

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VOM FREI VERFÜGBAREN VERMÖGEN

(Mittelwert in %)



Anmerkung: Personen, die keine Angaben gemacht haben, wurden nicht berücksichtigt.

2.3.2.5 Frei verfügbares Vermögen

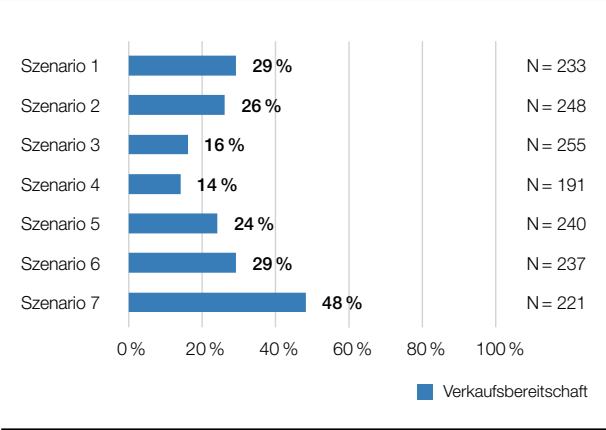
Beim frei verfügbaren Vermögen ist erkennbar, dass mit geringerem Vermögen die Verkaufsbereitschaft mit 34 Prozent erhöht und die Vererbungsbereitschaft entsprechend geringer (64 Prozent) ist (Abbildung 65).

2.3.2.6 Szenarien

Im Rahmen der Befragung wurde ein Experiment durchgeführt. Die Befragten wurden zufällig einem der sieben Szenarien (Tabelle 4) zugeordnet, um die Auswirkungen eines Wertverlustes/-gewinnes zu testen. Anhand von Extremszenarien wurde die Sensitivität der Probanden ermittelt, wobei aufgrund der Zufallsauswahl die personenbezogenen Werte (z. B. Alter) keinen Einfluss auf die Bereitschaft haben sollten.

Während der Immobilienkrise in den 1990er-Jahren wurde ein Wertverlust von rund 15 Prozent über 10 Jahre hinweg nachgewiesen (siehe Kapitel 1.1.1.1). Die Szenarien wurden nun absichtlich als Extremszenarien formuliert, um die befragten Personen aus der Reserve zu locken. Die nachfolgenden Wertverluste würden somit die Eigentümer und Eigentümerinnen um einiges schlimmer treffen als die Immobilienkrise, an welche sich einige Befragte allenfalls noch erinnern.

Abbildung 66
VERKAUFSBEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON SZENARIEN (Mittelwert in %)



Folgende sieben Szenarien wurden getestet:

Tabelle 4 SZENARIEN	
Szenario 1:	Selbstbewohntes Wohneigentum verliert 50 Prozent an Wert
Szenario 2:	Selbstbewohntes Wohneigentum verliert 30 Prozent an Wert
Szenario 3:	Selbstbewohntes Wohneigentum verliert 10 Prozent an Wert
Szenario 4:	Selbstbewohntes Wohneigentum gewinnt 10 Prozent an Wert
Szenario 5:	Selbstbewohntes Wohneigentum gewinnt 30 Prozent an Wert
Szenario 6:	Selbstbewohntes Wohneigentum gewinnt 50 Prozent an Wert
Szenario 7:	Pflegefall tritt ein

Es zeigt sich, dass eine Veränderung des Immobilienwertes nur begrenzt die Verkaufsbereitschaft erhöht. Tritt jedoch eine Pflegebedürftigkeit ein, so erhöht sich die Verkaufsbereitschaft erheblich (Abbildung 66). Die Bereitschaft liegt in diesem Fall bei 48 Prozent.

2.3.3 Bereitschaft in Abhängigkeit von emotionalen Aspekten

2.3.3.1 Art des Wohneigentums

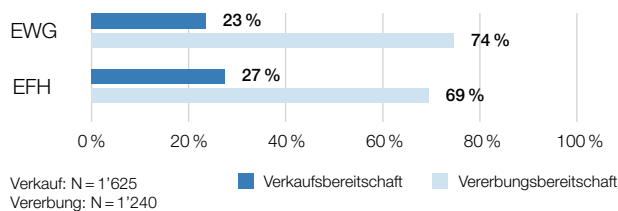
Die Art des Wohneigentums hat sowohl einen Einfluss auf die Verkaufs- als auch auf die Vererbungsbereitschaft der Personen mit Wohneigentum (Abbildung 67). Die Vererbungsbereitschaft von Personen mit EWG-Besitz beträgt 74 Prozent, wohingegen diese bei EFH-Besitz um 5 Prozentpunkte geringer ist und lediglich bei 69 Prozent liegt. Personen mit EWG-Besitz sind somit eher bereit, ihre Immobilie zu vererben als Personen mit EFH-Besitz.

Im Gegensatz dazu herrscht bei der Verkaufsbereitschaft ein umgekehrtes Bild. Die Verkaufsbereitschaft von Personen mit EFH-Besitz beträgt 27 Prozent, während diese bei den Personen mit EWG-Besitz nur bei 23 Prozent liegt.

Abbildung 67

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON ART WOHN-EIGENTUM

(Mittelwert in %)



Personen mit EFH-Besitz sind folglich eher bereit, ihr Wohneigentum zu verkaufen als Personen mit EWG-Besitz.

2.3.3.2 Pensionierte vs. Nicht-Pensionierte

Wird anstatt der Altersklassen der Pensionierungsgrad angeschaut, welcher aber auch durch die Altersklasse getrieben ist, ergibt sich ein geringer Unterschied bei beiden Bereitschaften (Abbildung 68).

Pensionierte sind eher bereit, ihr Wohneigentum zu vererben als Nicht-Pensionierte. Die Vererbungsbereitschaft von Pensionierten beträgt 72 Prozent, wohingegen sie bei Nicht-Pensionierten nur 68 Prozent beträgt. Bei der Verkaufswahrscheinlichkeit lässt sich kein Unterschied feststellen.

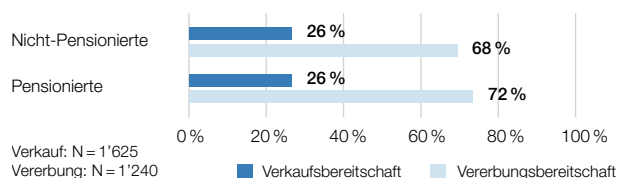
2.3.3.3 Zivilstand

Am ehesten würden verwitwete oder geschiedene Perso-

Abbildung 68

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON PENSIONIERTEN/NICHT-PENSIONIERTEN

(Mittelwert in %)



nen ihr Wohneigentum verkaufen (Abbildung 69). Die Verkaufsbereitschaft von verwitweten Personen mit Wohneigentum liegt bei rund 34 Prozent. Bei geschiedenen Personen mit Wohneigentum liegt die Verkaufsbereitschaft bei rund 30 Prozent. Ledige Personen weisen mit 18 Prozent die tiefste Verkaufsbereitschaft auf.

Dies könnte daran liegen, dass oftmals gerade verwitwete und geschiedene Personen plötzlich selber für die Liegenschaft verantwortlich sind. Eine ledige Person ist es vermutlich eher gewohnt, selber für die Liegenschaft aufzukommen (u. a. finanziell).

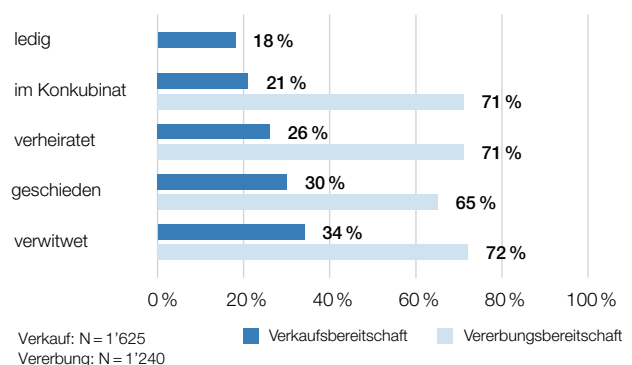
Sämtliche Personen in einer Partnerschaft wurden ebenfalls dem Szenario «Partner verstirbt» zugeordnet. Würde ein Partner oder eine Partnerin sterben, so läge die Verkaufsbereitschaft bei 38 Prozent (Abbildung 70). Dies entspricht im Vergleich zu den anderen Werten ebenfalls einem relativ hohen Wert.

Anhand der Ergebnisse dieser Szenarien lässt sich ableiten, dass die finanziellen Komponenten nur begrenzt einen Einfluss auf die Verkaufsbereitschaft haben. Tritt jedoch ein emotionales Ereignis (Todesfall Partner/Partnerin) ein oder wird die Mobilität (Eintritt Pflegefall) einge-

Abbildung 69

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VOM ZIVILSTAND

(Mittelwert in %)



Anmerkung: Aufgrund zu geringer Fallzahl wird der Zivilstand «in eingetragener Partnerschaft» sowie die Vererbungsbereitschaft bei ledigen Personen nicht angezeigt.

Abbildung 70

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VOM SZENARIO «PARTNER VERSTIRBT» (Mittelwert in %)

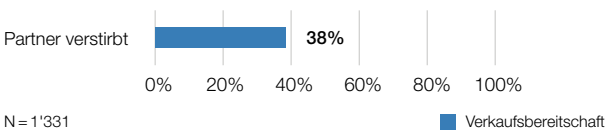


Abbildung 71

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON NACHBARSCHAFT (Mittelwert in %)

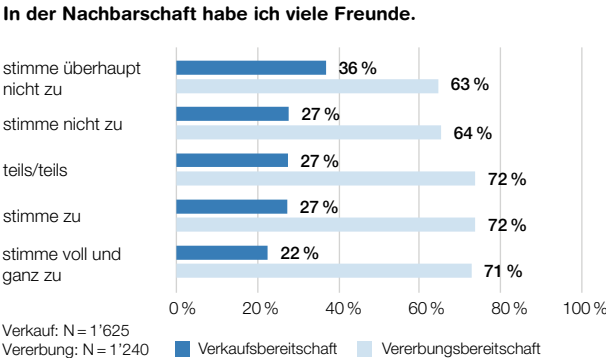
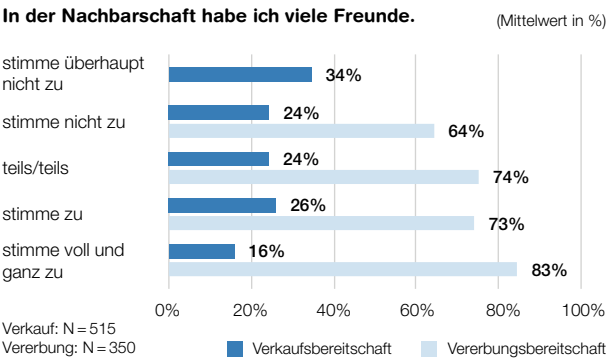


Abbildung 72

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON NACHBARSCHAFT & EWG-BESITZ



Anmerkung: Aufgrund zu geringer Fallzahl wird die Vererbungsbereitschaft bei «stimme überhaupt nicht zu» nicht angezeigt.

schränkter, so nimmt die Verkaufsbereitschaft in grösserem Ausmass zu.

2.3.3.4 Freundschaften in der Nachbarschaft

Für die Befragten gehören Freundschaften in der Nachbarschaft eher zu den weniger wichtigen Wohnfaktoren im Alter (Mittelwert 3,59).

Wird jedoch die Verkaufsbereitschaft bei Personen mit Wohneigentum betrachtet, die angeben, viele Freundschaften in der Nachbarschaft zu haben, beträgt diese lediglich 22 Prozent und ist im Vergleich zum Durchschnitt (26 Prozent) tiefer. Tendenziell nimmt die Verkaufsbereitschaft mit dem Nicht-Vorhandensein von vielen Freundschaften in der Nachbarschaft zu. Sind überhaupt keine Freundschaften in der Nachbarschaft vorhanden, so steigt die Verkaufsbereitschaft sogar auf 36 Prozent (Abbildung 71).

Wird die Vererbungsbereitschaft betrachtet, ist eine minim erhöhte Vererbungsbereitschaft bei denjenigen erkennbar, die angeben, Freundschaften in der Nachbarschaft zu haben. Geben Personen mit Wohneigentum an, dass sie viele Freundschaften in der Nachbarschaft haben, so liegt die Bereitschaft zum Vererben zwischen 71 Prozent und 72 Prozent. Haben die Personen mit Wohneigentum jedoch

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON NACHBARSCHAFT & EFH-BESITZ

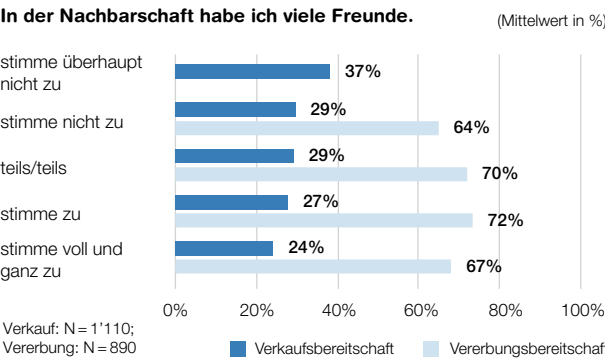
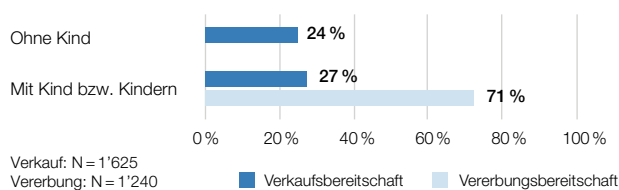


Abbildung 73

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON NACHWUCHS

(Mittelwert in %)



wenige oder keine Freundschaften in der Nachbarschaft, so liegt die Vererbungsbereitschaft bei lediglich 63 Prozent bzw. 64 Prozent.

Wird sowohl die Verkaufs- als auch Vererbungsbereitschaft nach EFH- und EWG-Besitz unterteilt, so lässt sich ein gewisser Unterschied zwischen den Personen feststellen (Abbildung 72). Stimmen die Befragten voll und ganz zu, viele Freundschaften in der Nachbarschaft zu haben, unterscheidet sich die Vererbungsbereitschaft von EFH- und EWG-Besitz um rund 15 Prozentpunkte. Die Vererbungsbereitschaft beträgt bei EWG-Besitz 83 Prozent, wohingegen diese bei EFH-Besitz nur bei 67 Prozent liegt. Auch in der Verkaufsbereitschaft bestehen Unterschiede. Personen mit EFH-Besitz geben eine Verkaufs-

bereitschaft von 24 Prozent an. Im Gegensatz dazu liegt diese bei Personen mit EWG-Besitz bei lediglich 16 Prozent.

Freundschaften in der Nachbarschaft nehmen bei der Wichtigkeit von Wohnfaktoren eine eher untergeordnete Rolle ein. Sind jedoch Freundschaften in der Nachbarschaft vorhanden, so nimmt diese Tatsache, unabhängig von der Art des Wohneigentums, Einfluss auf die Verkaufs- bzw. Vererbungsbereitschaft. Haben Personen mit Wohneigentum Freundschaften in der Nachbarschaft, so sind sie weniger bereit, das Wohneigentum zu verkaufen, wohingegen die Bereitschaft zum Vererben hoch ist. Freundschaften in der Nachbarschaft sind folglich ein emotionaler Aspekt, die eine Person mit Wohneigentum massgeblich in der Verkaufs- bzw. Vererbungsbereitschaft beeinflusst.

2.3.3.5 Kinder

Rund 75 Prozent der Befragten geben an, mindestens ein Kind zu haben. Die Mehrheit der Befragten hat zwei Kinder. Grundsätzlich stellt sich zu Beginn die Frage, ob es einen Unterschied zwischen Personen mit Wohneigentum mit und ohne Kindern gibt.

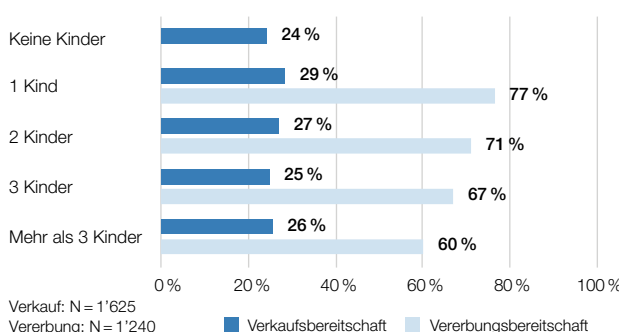
Wird die Verkaufsbereitschaft betrachtet (Abbildung 73), ist kein grosser Unterschied zwischen Personen mit Wohneigentum mit bzw. ohne Kindern erkennbar. Die Verkaufsbereitschaft liegt bei Personen mit Wohneigentum ohne Kinder bei 24 Prozent, wohingegen die Bereitschaft zum Verkauf bei Personen mit Wohneigentum mit Kindern mit 27 Prozent minimal höher ist. Die Vererbungsbereitschaft wurde nur von Personen mit Wohneigentum mit Kindern ermittelt, und beträgt 71 Prozent. Somit ist die Bereitschaft zur Vererbung fast dreimal so hoch wie die allgemeine Verkaufsbereitschaft, die lediglich bei 26 Prozent liegt.

Die Verkaufsbereitschaft unterscheidet sich zwischen den Personen mit einer unterschiedlichen Anzahl an Kindern kaum (Abbildung 74). Bei der Vererbungswahrscheinlichkeit lässt sich ein Trend feststellen. Mit steigender Anzahl an Kindern nimmt die Vererbungsbereitschaft ab. So beträgt die Vererbungsbereitschaft bei Personen mit Wohneigentum mit einem Kind rund 77 Prozent, während diese

Abbildung 74

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON ANZAHL KINDER

(Mittelwert in %)



bei Personen mit mehr als drei Kindern nur 60 Prozent beträgt.

Ein Grund hierfür könnte sein, dass den Eltern bewusst ist, dass eine Erbteilung bzw. -ausgleichszahlung unter mehreren Kindern zu Streitigkeiten führen oder die Tragbarkeit nicht gegeben sein könnte.

Grundsätzlich haben Personen mit EWG-Besitz eine höhere Vererbungsbereitschaft als Personen mit EFH-Besitz, wohingegen die Verkaufsbereitschaft niedriger ist (Abbildung 75). Die Anzahl an Kindern hat jedoch Auswirkungen darauf. Wird die Verkaufs- bzw. Vererbungsbereitschaft sowohl nach der Art des Wohneigentums als auch der Anzahl an Kindern differenziert, lassen sich gewisse Unterschiede feststellen.

Die Verkaufswahrscheinlichkeit unterscheidet sich insbesondere bei Personen mit Wohneigentum, die mehr als drei Kinder haben. Personen mit EWG-Besitz mit mehr als drei Kindern haben eine Verkaufsbereitschaft von lediglich 18 Prozent, während diese bei Personen mit EFH-Besitz und mehr als drei Kindern bei 27 Prozent liegt.

Personen mit EWG-Besitz mit einem oder zwei Kind/ern haben eine höhere Vererbungsbereitschaft als entsprechen-

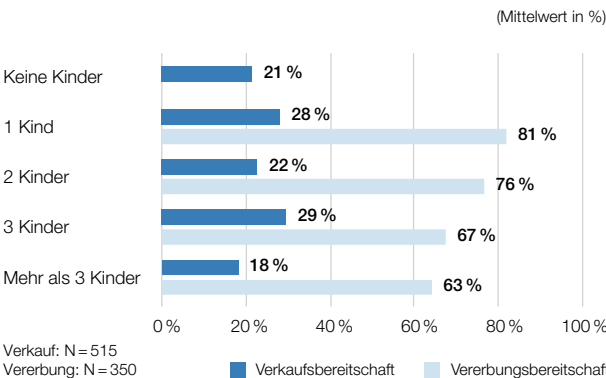
de Personen mit EFH-Besitz. Bei Personen mit EWG-Besitz und einem Kind liegt diese bei 81 Prozent, bei Personen mit EFH-Besitz nur bei 75 Prozent. Bei den Personen mit EWG-Besitz, die angeben, zwei Kinder zu haben, liegt die Vererbungsbereitschaft bei 76 Prozent, bei Personen mit EFH-Besitz und zwei Kindern bei nur 70 Prozent.

Übernahme der Immobilie durch Kind bzw. Kinder

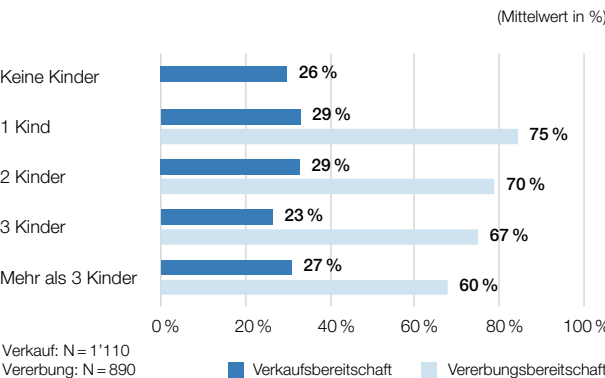
Der Wunsch nach der Vererbung des Wohneigentums ist seitens der Eltern bzw. eines Elternteils gegeben. Doch möchten ihre Kinder das Wohneigentum gleichermassen erben bzw. übernehmen?

Die Befragten geben an, dass mehr als die Hälfte ihrer Kinder ihr Wohneigentum nicht erben möchte (Abbildung 76). Werden zunächst die Personen betrachtet, die ein Kind haben, ist zu erkennen, dass lediglich rund 31 Prozent der Kinder das Wohneigentum erben möchten, wohingegen rund 69 Prozent der Kinder das Wohneigentum nicht übernehmen möchten. Auch bei den Personen mit Wohneigentum mit zwei Kindern zeichnet sich ein ähnliches Bild ab. Rund 32 Prozent geben an, dass eines der zwei Kinder das Wohneigentum übernehmen möchte. Bei Personen mit drei Kindern ist die Wahrscheinlichkeit der Übernahme vergleichsweise am höchsten. Rund 36 Pro-

Abbildung 75
BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON ANZAHL KINDER & EWG-BESITZ



BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON ANZAHL KINDER & EFH-BESITZ



zent der Befragten geben an, dass mindestens eines der drei Kinder das Wohneigentum übernehmen möchte. Bei mehr als drei Kindern möchte bei knapp 33 Prozent der Befragten mindestens eines der Kinder das Wohneigentum übernehmen.

Doch warum möchte nur rund ein Drittel der Kinder das Wohneigentum erben? Dies könnte daran liegen, dass viele Kinder grösstenteils erwachsen sind und ihr eigenes Leben führen. So haben einige bereits ihre eigene Familie gegründet und auch ein eigenes Wohneigentum erworben, das ihren Bedürfnissen entspricht. Auch möchten oder können Kinder, je nachdem, wo das Wohneigentum gelegen ist, aufgrund ihrer beruflichen Situation nicht das Elternhaus übernehmen. Natürlich spielt auch die finanzielle Situation der Kinder eine Rolle. Zum einen muss man sich das Wohneigentum finanziell leisten können. Sind zudem Geschwister vorhanden, muss das Kind, welches das Wohneigentum übernehmen möchte, genügend Kapital haben, um die Geschwister auszuzahlen. Möchten mehrere Kinder das Wohneigentum übernehmen, könnte es zu Streitigkeiten kommen.

Von den Befragten, die angegeben haben, dass kein Kind bzw. keines der Kinder das Wohneigentum übernehmen möchte, wollen dennoch rund 30 Prozent das Wohneigentum vererben.

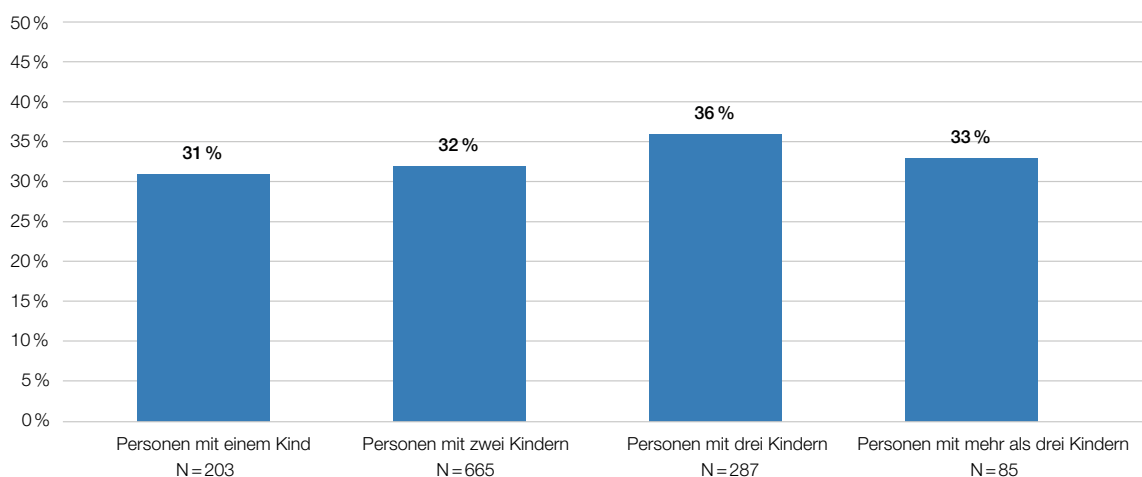
Es kann gemutmasst werden, dass diese Personen eine besonders emotionale Bindung mit dem Wohneigentum haben und unbedingt möchten, dass es weiterhin im Familienbesitz bleibt. Obwohl ihnen bewusst ist, dass das Kind bzw. die Kinder das Wohneigentum nicht erben möchten, wollen sie trotzdem die Immobilie vererben. Wohmöglich haben sie immer noch die Hoffnung, dass das Kind bzw. eines der Kinder die Meinung ändert und die Bereitschaft zur Liegenschaftsübernahme zu einem späteren Zeitpunkt vorhanden sein wird oder dass ein Grosskind, sofern vorhanden, allenfalls die Immobilie übernehmen möchte.

Zusammenfassend kann festgehalten werden: Je mehr Kinder vorhanden sind, desto minimal höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass das Wohneigentum durch eines der Kinder übernommen wird. Vergleicht man die Bereitschaft

Abbildung 76

ÜBERNAHME WOHN EIGENTUM NACH ANZAHL KINDER

Mindestens ein Kind möchte das Wohneigentum von den Eltern übernehmen, bei...



der Eltern, zu vererben, mit der Bereitschaft der Kinder, das Wohneigentum zu übernehmen, ist eine deutliche Diskrepanz ersichtlich: Die durchschnittliche Vererbungsbereitschaft liegt bei hohen 71 Prozent, während nur 30 Prozent der Kinder das Wohneigentum erben möchten.

Wird die Bereitschaft der Kinder, das Wohneigentum zu erben, anhand der Art des Wohneigentums differenziert, lässt sich nur bei Personen mit Wohneigentum mit einem Kind ein Unterschied erkennen (Abbildung 77). 28 Prozent der Personen mit EFH-Besitz mit einem Kind geben an, dass das Kind das Wohneigentum übernehmen möchte. Im Vergleich hierzu wollen bei Personen mit EWG-Besitz und einem Kind 37 Prozent der Kinder das Wohneigentum übernehmen. Dieser Wert ist folglich um neun Prozentpunkte grösser als beim EFH-Besitz.

Dies könnte daran liegen, dass man eine Eigentumswohnung besser anderweitig nutzen kann als ein Einfamilienhaus. Sollte das Kind bereits ein eigenes Wohneigentum be-

sitzen, könnte es die Eigentumswohnung erben, um diese zu vermieten, da sich Wohnungen in der Regel besser vermieten lassen als ein Haus. Da keine Geschwister vorhanden sind, müssten die erwirtschafteten Erträge auch nicht geteilt werden, so dass kein zusätzlicher Koordinationsaufwand entstehen würde.

2.3.3.6 Erwerbsart des Wohneigentums

Welche Auswirkungen hat die Erwerbsart des Wohneigentums auf die Verkaufs- bzw. Vererbungsbereitschaft? Diese Frage wird anhand der Personengruppen, die entweder ihr Wohneigentum geerbt, selbst gebaut oder von Drittpersonen gekauft haben, nachfolgend näher betrachtet.

Die Verkaufsbereitschaft von Personen mit Wohneigentum unterscheidet sich nach der Art des Wohneigentumserwerbs (Abbildung 78). Wurde das Wohneigentum geerbt, ist die Verkaufsbereitschaft im Vergleich zu den anderen Optionen mit 16 Prozent tief und um 10 Prozentpunkte niedriger als die Verkaufsbereitschaft von Personen mit

Abbildung 77
ÜBERNAHME WOHN EIGENTUM NACH ANZAHL KINDER UND ART WOHN EIGENTUM

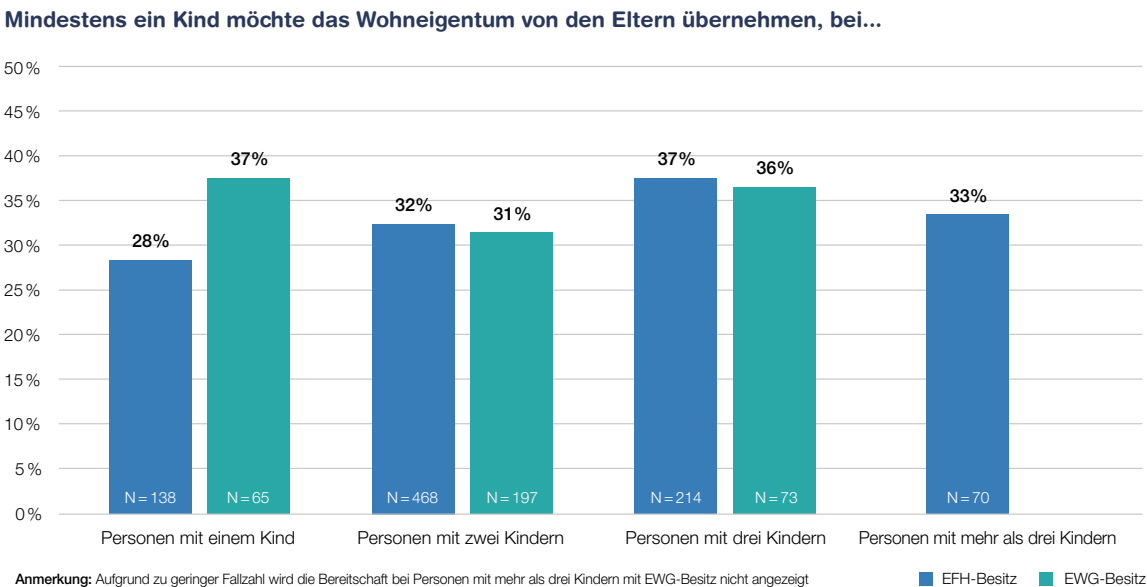
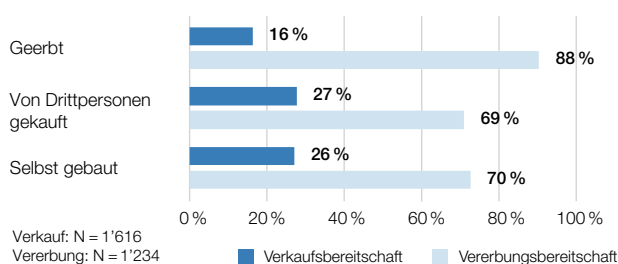


Abbildung 78

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON ERWERBSART

(Mittelwert in %)



Wohneigentum, die dieses entweder von Drittpersonen gekauft oder selbst gebaut haben.

Wird gleichzeitig die Bereitschaft zur Vererbung betrachtet, kann auch hier ein erheblicher Unterschied festgestellt werden. Wurde die Immobilie geerbt, so beträgt die Vererbungsbereitschaft 88 Prozent und ist folglich fast 20 Prozentpunkte höher als die Bereitschaft zur Vererbung von Personen, die ihr Wohneigentum von Dritten gekauft oder selbst gebaut haben.

Es kann eine emotionale Verbindung zum Wohneigentum festgestellt werden. Ist das Wohneigentum geerbt worden und hat sich bereits vorher im Familienbesitz befunden, so ist die Bereitschaft, die Immobilie zu verkaufen, gering, wohingegen die Bereitschaft zum Vererben besonders hoch ist.

Dies könnte daran liegen, dass das Wohneigentum oftmals mit Erinnerungen an die Familie verbunden wird, insbesondere, wenn sie sich bereits davor im Familienbesitz befunden hat. Folglich könnte der Wunsch von diesen Personen mit Wohneigentum sein, die geerbte Immobilie weiterhin im Familienbesitz zu behalten und an die Nachkommen zu vererben, um sicherzustellen, dass sie weiter im Familienbesitz bleibt.

2.3.3.7 Wohndauer

Wird die Verkaufsbereitschaft nach der Wohndauer betrachtet (Abbildung 79), so kann festgestellt werden, dass Per-

sonen mit Wohneigentum, die ihre Immobilie innerhalb der letzten zehn Jahre gekauft haben, ihr Wohneigentum nur zu 20 Prozent bzw. 21 Prozent verkaufen würden.

Die niedrige Verkaufsbereitschaft könnte daran liegen, dass sich diese Personen bewusst in den letzten 10 Jahren für den Kauf von Wohneigentum entschieden haben und der Kaufentscheid normalerweise eine langfristige Planung darstellt. Eine besonders hohe Verkaufsbereitschaft haben hingegen Personen mit Wohneigentum, die ihr Wohneigentum vor mehr als 40 Jahren erworben haben.

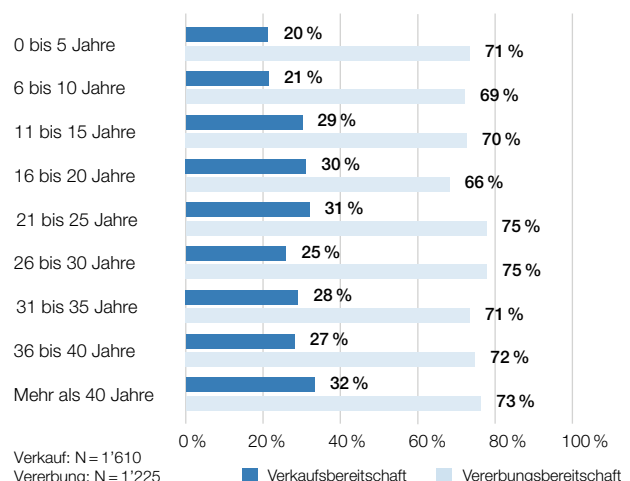
Dies könnte daran liegen, dass sich diese Personen nun in einem Alter befinden, in welchem der Unterhalt der Liegenschaft zu mühselig wird oder das Wohneigentum aufwändig und kostspielig renoviert werden muss, so dass sie eher bereit sind, ihr Wohneigentum zu verkaufen.

Bei Personen mit Wohneigentum, die ihre Immobilie seit einem Zeitraum von 21 bis 30 Jahren im Besitz haben, kann eine besonders hohe Vererbungsbereitschaft festgestellt werden. Diese liegt bei 75 Prozent. Tendenziell ist

Abbildung 79

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON WOHNDAUER

(Mittelwert in %)



die Vererbungsbereitschaft mit einer zunehmenden Halte-
dauer höher.

Die tiefste Vererbungsbereitschaft mit 66 Prozent besitzen
Personen mit Wohneigentum, die ihre Immobilie vor 16 bis
20 Jahren erworben haben. Gleichzeitig ist die Verkaufsbe-
reitschaft mit 30 Prozent hoch. Die höchste Verkaufswahr-
scheinlichkeit mit 32 Prozent weisen die Personen auf, die
ihr Wohneigentum seit mehr als 40 Jahren besitzen.

Wird die Wohndauer zusätzlich anhand der Art des Wohn-
eigentums differenziert (Tabelle 5), so lässt sich vor allem bei
einer Wohndauer von 0 bis 5 Jahren sowohl ein Unterschied
in der Verkaufs- als auch in der Vererbungsbereitschaft fest-
stellen. Die Bereitschaft von Personen mit EWG-Besitz, das
Wohneigentum zu verkaufen, liegt bei einer Wohndauer von
0 bis 5 Jahren bei rund 17 Prozent, wohingegen diese bei
Personen mit EFH-Besitz bei rund 25 Prozent liegt.

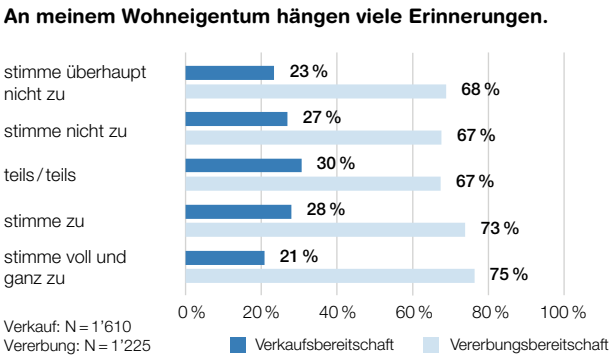
Die Vererbungsbereitschaft von Personen mit EFH-Besitz ist
hingegen bei einer Wohndauer von 0 bis 5 Jahren gering
und beträgt nur rund 59 Prozent, wohingegen diese bei Per-
sonen mit EWG-Besitz bei rund 79 Prozent liegt.

Tabelle 5
BEREITSCHAFT NACH WOHNDAUER UND ART WOHN-EIGENTUM

Wohndauer in Jahren / Bereitschaft	0 – 5	6 – 10	11 – 15	16 – 20	21 – 25	26 – 30	31 – 35	36 – 40	mehr als 40
Zu verkaufen									
von Personen mit EWG-Besitz (N = 514)	17 %	21 %	28 %	30 %	26 %	*	*	*	*
von Personen mit EFH-Besitz (N = 1'096)	25 %	21 %	29 %	29 %	32 %	26 %	26 %	27 %	32 %
Zu vererben									
von Personen mit EWG-Besitz (N = 349)	79 %	68 %	75 %	70 %	70 %	*	*	*	*
von Personen mit EFH-Besitz (N = 876)	59 %	70 %	68 %	64 %	76 %	74 %	69 %	71 %	72 %

***Anmerkung:** Aufgrund zu geringer Fallzahl wird die Verkaufs- und Vererbungsbereitschaft von Personen mit EWG-Besitz ab einer Haltedauer von 26 Jahren nicht angezeigt.

Abbildung 80
**BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT
VON ERINNERUNGEN**
(Mittelwert in %)



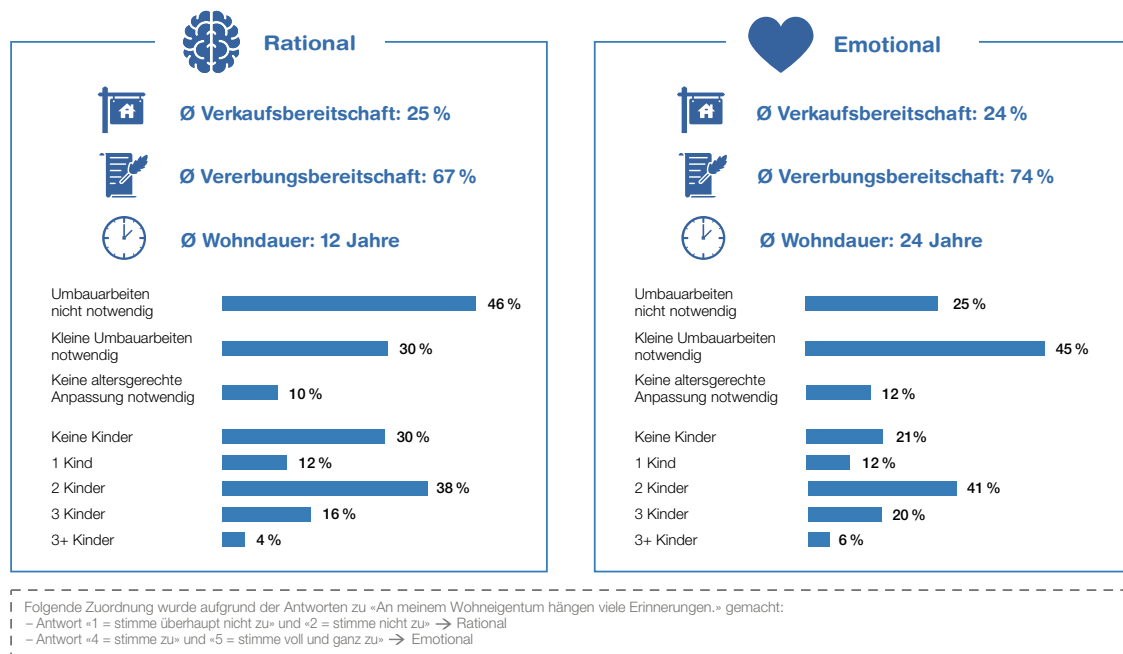
2.3.3.8 Erinnerungen
Hängen am Wohneigentum viele Erinnerungen, so ist die Ver-
erbungsbereitschaft besonders hoch (Abbildung 80). Diese
liegt bei 75 Prozent bzw. 73 Prozent. Wenn Eigentümer und
Eigentümerinnen jedoch wenige oder keine Erinnerungen mit
dem Wohneigentum assoziieren, so ist die Bereitschaft zum
Vererben deutlich geringer und liegt bei rund 67 Prozent.

Es scheint auf den ersten Blick jedoch verwunderlich, dass die Verkaufsbereitschaft sowohl mit vielen als auch mit wenigen Erinnerungen sinkt. Die beiden Pole werden deshalb separat untersucht. Es wurde eine Typologie vorgenommen: So wurde einerseits die Gruppe der «Rationalen», welche die Antwortmöglichkeit «stimme überhaupt nicht zu» und «stimme nicht zu» gegeben haben, und andererseits diejenigen der «Emotionalen», die mit «stimme zu» und «stimme voll und ganz zu» geantwortet haben, gebildet (Abbildung 81). Die emotionalen Typen wohnen seit durchschnittlich 24 Jahren in ihrem Wohneigentum und haben eher Kinder als die rationalen Typen.

Die rationale Gruppe hat dagegen eine tiefere Wohndauer. Im Gegensatz zu den Emotionalen sind bei ihnen auch Umbauarbeiten nicht notwendig. Während die Emotionalen somit aufgrund ihrer Erinnerungen eine tiefere Verkaufsbereitschaft aufweisen, ist der Grund bei den Rationalen eher die geringere Wohndauer. Die Rationalen sind weniger bereit, ihr Wohneigentum zu verkaufen, da sie eine kürzere Wohndauer haben. Des Weiteren sind bei rund 50 Prozent keine altersgerechten Umbauarbeiten mehr notwendig, was ein längeres Wohnen im Eigentum zulassen würde.

Abbildung 81

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON TYPEN



3. Fazit

3.1 KRITISCHE WÜRDIGUNG

Die vorliegende Studie ist eine Strukturierungsstudie. Sie soll wichtige Hinweise über das Entscheidungsverhalten der Personen mit Wohneigentum der Generation 50+ liefern und einen guten Überblick über das Thema «Wohnen im Alter» schaffen. Im Rahmen der Studie zeigen sich jedoch auch die Grenzen dieser ersten umfangreichen Erhebung.

3.1.1 Finanzelle Aspekte als Herausforderung

Die erhobene Datenbasis lässt Sensitivitätstests zu, jedoch sind diese aufgrund der subjektiven Angaben der befragten Personen mit Vorsicht zu betrachten. Denn im Rahmen einer Befragung können finanzielle Aspekte nur begrenzt abgefragt werden. Aus methodischer Sicht wäre deshalb eine Ergänzung um objektive Angaben (z. B. reale Hypothekenhöhe, aktueller Schätzwert) wünschenswert gewesen. Durch die vereinfachte Befragung der finanziellen Aspekte wurde auch auf eine Analyse von steuerlichen Aspekten (z. B. Eigenmietwert) oder einkommensrelevanten Punkten (z. B. Umwandlungssatz für Renteneinkommen, Auswirkungen von Vorbezug von Vorsorgegeldern auf Renteneinkommen) verzichtet, obwohl diese ebenfalls von Relevanz wären.

3.1.2 Sich verändernde Wohnbedürfnisse bzw. Wohnungsmarkt im Wandel

Im Bereich der Wohnbedürfnisse wurde die aktuelle Situation analysiert. Es wurde jedoch nicht erhoben, ob einige Personen im Hinblick auf die Pensionierung einen Wechsel der Wohneigentumsform vorgenommen haben bzw. anstreben. Insbesondere die kürzere Wohndauer bei Personen mit

EWG-Besitz lässt jedoch erahnen, dass ein Eigentumsformwechsel im Alter stattgefunden haben könnte. Dies gilt es in zukünftigen Studien zu berücksichtigen.

Des Weiteren wurde von den befragten Personen teilweise angemerkt, dass die Verkaufsbereitschaft tief ist, da interessante Alternativangebote (z. B. bezahlbare Mietwohnungen in der Nähe) fehlen. Die aktuelle Wohnungsmarktsituation hat somit einen Einfluss auf das Entscheidungsverhalten der Personen mit Wohneigentum der Generation 50+. Aber auch neue Wohnformen (z. B. Betreutes Wohnen, Wohngemeinschaft) stellen für Personen mit Wohneigentum aktuell eine weniger beliebte Wohnform im Alter dar. Es wäre deshalb erstrebenswert, die Befragung in einigen Jahren nochmals durchzuführen, um einerseits die Nachfrage nach den neuen Wohnformen zu eruieren und die Frage nach passenden Alternativangeboten zu inkludieren.

3.1.3 Lebensstil im Wandel

Neben dem Wohnungsmarkt verändert sich auch der Lebensstil mit der Zeit. So können sich die Verkaufsmotive (z. B. Reisen) in den nächsten Jahren aufgrund der veränderten Bedürfnisse im Alter wandeln. Dies könnte beispielsweise auch Auswirkungen auf die Attraktivität von alternativen Wohnformen haben. Es gilt deshalb, das Entscheidungsverhalten der Generation 50+ als dynamische Komponente zu sehen. Somit wäre eine Langzeitbefragung wünschenswert, womit die Veränderungen und die Stabilität der Einstellungen und der Werte der älteren Generation erfasst werden können.

Abbildung 82

FORSCHUNGSFRAGEN**3.2 WEITERER FORSCHUNGSBEDARF**

Anhand der kritischen Würdigung lassen sich Implikationen für die zukünftige Forschung ableiten (u. a. Erweiterung Methode, Langzeitstudie). Aber auch aus den ermittelten Erkenntnissen ergeben sich neue Forschungsfragen. Nachfolgend wird eine Auswahl an potenziellen Forschungsfeldern (Abbildung 82) erörtert.

3.2.1 Wohneigentum halten/vererben?

So stellt sich die Frage, ob Personen mit Wohneigentum die Immobilie tatsächlich vererben möchten oder ob dies nur ein Argument ist, um möglichst lange im Eigentum wohnen zu bleiben. Immerhin möchte über die Hälfte der Kinder, welche potenzielle Erben sind, nach Aussagen der befragten Personen mit Wohneigentum das Eigentum nicht erben. Ist das Vererbungsmotiv somit allenfalls nur ein Vorwand?

Sofern das Wohneigentum tatsächlich vererbt werden soll, gilt es zu erforschen, welche Voraussetzungen notwendig sind, damit Kinder das Wohneigentum erben möchten. Ferner stellt sich die Frage, inwieweit eine generationsübergreifende Vererbung eine Alternative sein könnte, wenn bekannt ist, dass die eigenen Nachkommen das Wohneigentum nicht erben möchten. Inwiefern möchten Personen mit Wohneigentum, die vererben möchten, die Immobilie an Enkelkinder vererben bzw. möchten Enkelkinder das Wohneigentum der Grosseltern übernehmen?

Auch die tiefe Verkaufsbereitschaft zeigt die Tendenz, dass die befragten Personen im Wohneigentum bleiben möchten. Wie kann es diesen Personen also ermöglicht werden, im Wohneigentum zu bleiben? Es gilt, die aktuelle Situation der Personen mit Wohneigentum detaillierter zu analysieren. Damit soll einerseits ein besseres Verständnis über die finanziellen Herausforderungen (u. a. Auswirkungen von tieferem Umwandlungssatz) und andererseits auch über die Wohnsituation (u. a. Renovationsbedarf) geschaffen werden. Gerade der Renovationsbedarf bei längerer Wohndauer könnte auch wichtige finanzielle Implikationen nach sich ziehen, welche es frühzeitig zu adressieren gilt. Aufbauend auf dieser Analyse könnten dann passende Instrumente entwickelt werden, um Personen mit Wohneigentum insbesondere in schlechteren Zeiten zu unterstützen und den Besitz von Wohneigentum weiterhin zu ermöglichen.

3.2.2 Wohneigentum und Altersvorsorge?

Im Weiteren sehen die befragten Personen das Wohneigentum mehrheitlich als Altersvorsorge an, jedoch ist unklar, in welcher Form. Was bedeutet das Wohneigentum als Altersvorsorge genau? Wird das Halten des Wohneigentums, das heisst die damit oftmals assoziierten tieferen Wohnkosten, als Altersvorsorge angesehen? Oder ist der Verkauf des Wohneigentums, was das Loslösen der gebundenen Gelder aus dem Wohneigentum bedeutet, die Altersvorsorge? Ein besseres Verständnis ist notwendig, damit das gebundene Geld im Wohneigentum im Rentenalter zu einem Mehrwert und nicht zu einer finanziellen Belastung wird. Durch den zunehmenden Druck auf die Altersvorsorge wird ein besseres Verständnis über das Wohneigentum als Altersvorsorge in diesem Zusammenhang zentral.

Die Verbindung von Altersvorsorge und Wohneigentum rückt insbesondere auch durch die Verwendung der Vorsorgegelder für den Kauf von Wohneigentum verstärkt in den Fokus. Die vorliegende Studie zeigt, dass sich durch die vermehrte Verwendung von Vorsorgegeldern neue Problemfelder (u. a. Tragbarkeit, Belehnung) eröffnen können. Diese Problemfelder konnten jedoch nur oberflächlich skizziert werden, weshalb weiterer Forschungsbedarf notwendig ist. Aus welchen Gründen und zu welchem Zeitpunkt werden Vorsorgegelder

für das Wohneigentum verwendet? Welche Vorsorgegelder werden verwendet? Werden bereits mit dem Vorbezug/der Verpfändung der Vorsorgegelder Vorkehrungen für die Pensionierung getroffen? Es gilt also zu ermitteln, inwiefern Personen mit Wohneigentum die langfristigen Folgen der Verwendung von Vorsorgegeldern in ihre Planung einbeziehen.

3.2.3 Wohneigentum verkaufen?

In den letzten Jahren nahm die Tendenz zu, dass Personen mit Wohneigentum älter werden. Unter Berücksichtigung der in dieser Studie ermittelten tiefen Verkaufsbereitschaft könnte dies zu einer Überalterung in gewissen Wohnquartieren führen. Oftmals bleiben ältere Personen mit Wohneigentum aus praktischen finanziellen Motiven (z. B. tiefere Wohnkosten) oder gesellschaftlichen Gründen (z. B. Nachbarschaft) in ihrem Wohneigentum, auch wenn es zu gross ist oder als familienfreundlich gilt (BFS, 2016). Dies könnte im Wohnungsmarkt zu neuen Herausforderungen führen. Es gilt deshalb zu analysieren, welche Bedingungen gegeben sein sollen, damit Personen mit Wohneigentum ihr Eigenheim verkaufen. Diese Analyse könnte eine nachhaltige Raumentwicklung (u. a. diversifizierte Bewohnerschaft) fördern, indem beispielsweise Familien ermöglicht wird, entsprechendes Wohneigentum zu kaufen.

3.3 IMPLIKATIONEN FÜR DIE PRAXIS

Hypothekaranbieter

Für Hypothekaranbieter ergeben sich wichtige Implikationen. 65 Prozent der Nicht-Pensionierten und 70 Prozent der Pensionierten geben an, von ihren Hypothekaranbietern nicht auf die Pensionierung angesprochen worden zu sein. Gerade im Zusammenhang mit dem Wohneigentum ergeben sich jedoch wichtige Fragen und potenzielle Risiken, die von den Hypothekaranbietern transparent adressiert werden sollten. So gilt es beispielsweise, die besonders prägenden Lebensereignisse Pflegefall oder Todesfall des Partners oder der Partnerin, die die Verkaufsbereitschaft nachweislich beeinflussen, bereits frühzeitig zu adressieren.

Des Weiteren ist erkennbar, dass insbesondere die 50- bis 54-Jährigen eine weniger gute finanzielle Ausgangslage haben. Diese Altersgruppe hat im Vergleich zu den anderen Altersklassen bis dato eine vergleichsweise niedrigere Wertsteigerung ihrer Immobilie erfahren. Zusätzlich hat die Hälfte der 50- bis 54-Jährigen Vorsorgegelder für den Kauf des Wohneigentums verwendet. Diese jüngeren Personen mit Wohneigentum gilt es deshalb speziell auf die Pensionierung vorzubereiten. Ein besonderes Augenmerk sollte dabei auf die Verwendung der Vorsorgegelder gelegt werden, da hierdurch das Renteneinkommen erheblich geschmälert werden könnte, sofern die Vorsorgegelder nicht zurückgezahlt werden. Allenfalls gilt es alternative Lösungen anzubieten bzw. zu entwickeln, die die finanzielle Lücke schliessen.

Raumplanung

Die Studie zeigt, dass die Verkaufsbereitschaft gering ist. Gleichzeitig ist der Wohnraum in der Schweiz begrenzt und die Nachfrage nach Wohneigentum bei den jüngeren Generationen gegeben. Gerade im Zusammenhang mit der Raumplanung ergeben sich jedoch Ansatzpunkte, die es zu adressieren gilt. Die Mehrheit der Personen mit Wohneigentum möchte auch im Alter im Wohneigentum bleiben. Jedoch sind insbesondere Personen mit EFH-Besitz bereit, die Wohnform zu ändern und in eine EWG zu ziehen, die eine geringere Wohnfläche hat und weniger Unterhalt benötigt. Da als wichtige Wohnfaktoren im Alter eine gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr und die Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten wichtig sind, werden Eigentumswohnungen benötigt, die einerseits diesen Kriterien entsprechen, aber andererseits auch bezahlbar sind. Folglich sind Massnahmen notwendig, die insbesondere ältere Personen mit EFH-Besitz motivieren, ihr Wohneigentum zu verkaufen bzw. in eine andere Wohnform zu wechseln.

Ferner ist erkennbar, dass alternative, aber zugleich auch noch neue Wohnformen wie betreutes Wohnen oder eine Wohngemeinschaft für die befragten Personen mit Wohneigentum derzeit keine attraktiven Wohnformen im Alter sind. Dies hat jedoch nicht zu bedeuten, dass diese Wohnformen in der Zukunft nicht nachgefragt werden. Die Erfahrungen mit der Wohnform der Eigentumswohnung haben gezeigt, dass es einige Jahre benötigt, bis sich neue Wohnformen etabliert haben und nachgefragt werden. So gilt es weiterhin neue Wohnformen zu entwickeln, die auf die Bedürfnisse der älteren Wohneigentümer und Wohneigentümerinnen abgestimmt sein müssen.

Literaturverzeichnis

- Age Report III (2014). *Wohnen im höheren Lebensalter: Grundlagen und Trends*. Zürich.
- Bundesamt für Statistik (2016). *Die Wohnverhältnisse der älteren Menschen in der Schweiz, 2016*. Neuchâtel.
- Bundesamt für Statistik (2017). *Population change scenarios for Switzerland*. Abgerufen von: <https://www.media-stat.admin.ch/animated/chart/01pyramid/ga-q-01.03.02-dashboard.html>.
- Bundesamt für Statistik (2018a). *Wohneigentumsquote*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/wohnverhaeltnisse/mieter-eigentuemer.assetdetail.4542748.html>.
- Bundesamt für Statistik (2018b). *Vorbezug von Kapitaleinkünften aus Spezialgründen, in Franken*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kataloge-datenbanken/tabellen.assetdetail.5106956.html>.
- Bundesamt für Statistik, Haushaltsbudgeterhebung (2016). *Haushaltsbudgeterhebung 2012 – 2014*. Neuchâtel.
- Bundesamt für Sozialversicherungen (2015). *AHV-Statistik 2014*. Bern.
- Bundesamt für Sozialversicherungen (2017). *Die Ausgangslage: warum eine Reform?*. Abgerufen von: <https://www.bsv.admin.ch/bsv/de/home/sozialversicherungen/ahv/reformen-revisionen/altersvorsorge2020/ausgangslage.html>.
- Fahrländer Partner (2019). *Transaktionspreis- und Bauindizes für Wohneigentum*. Zürich.
- Gatti, A. (2018). *Was ist der Umwandlungssatz?*. Abgerufen von: <https://www.credit-suisse.com/ch/de/articles/private-banking/was-ist-der-umwandlungssatz-201807.html>.
- Guzzella, L. (2017). *So gelingt der Wissenstransfer*. Abgerufen von: <https://www.avenir-suisse.ch/gelingt-der-wissenstransfer/>.
- Hasenmaile, F., Hoffer, B., Rieder, T., Waltert, F., Boppart, S., & Lazic, S. (2018). *Schweizer Immobilienmarkt 2018 – Konjunktur kommt wie gerufen*. Zürich.
- Hegglin Schorderet, C. (2017). *Ich werde älter, was mache ich mit meiner Immobilie?*. 1. Auflage. Zug: Hegglin Group AG.
- Raiffeisen (2015). *20 Jahre Wohneigentumsboom: Wie weiter?*. Abgerufen von: <https://www.raiffeisen.ch/content/dam/www/rch/pdf/publikationen/wohnmobilien-schweiz/de/immobilienstudie-de.pdf>.
- Rieder, T. (2018). *Wohneigentümer werden älter*. Zürich.
- Ritschard, T. (2018). *Die Tragbarkeit der Hypothek im Pensionsalter - zunehmend ein Problem*. Berner Schule, 2018(4), S. 34.
- Schreier, M., & Odağ, Ö. (2010). Mixed Methods. In: Mey, G., & Mruck, K. (eds): *Handbuch Qualitative Forschung in der Psychologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Seiler Zimmermann, Y. (2013). *Nutzung von Vorsorgegeldern zur Finanzierung von selbstgenutztem Wohneigentum*. Zug: Hochschule Luzern - Wirtschaft / Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ.
- Seiler Zimmermann, Y. (2014). Wohneigentum vs. Vorsorge. In: Cardinaux, B. (Hrsg.): *20 Jahre Wohneigentumsförderung mit Mitteln der beruflichen Vorsorge*. S. 305 – 325. Bern: Stämpfli Verlag.
- van Waasen (2018). *Wohnen mit 59plus? Wohnbedürfnisse im Wandel*. Abgerufen von: <https://www.59plus.de/wohnen-mit-59plus-wohnbeduerfnisse-im-wandel/>.
- UBS (2015). *Zu Hause ankommen – Mit den vielseitigen Finanzierungsprodukten von UBS sich den Traum vom Eigenheim verwirklichen*. Zürich.
- Zukunftsinstitut (2016). *Silver Society Glossar*. Abgerufen von: <https://www.zukunftsinstitut.de/artikel/mtglossar/silver-society-glossar/>.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Verschiebung der Babyboomer innerhalb der Alterspyramide	9
Abbildung 2: Immobilienpreisentwicklung in der Schweiz	10
Abbildung 3: Immobilienpreisentwicklung nach Immobilienkrise	11
Abbildung 4: Einkommensrückgang nach der Pensionierung	12
Abbildung 5: Übersicht Ausgangslage und Forschungsziele der Studie	14
Abbildung 6: Aufbau des Fragebogens	16
Abbildung 7: Methodisches Vorgehen	17
Abbildung 8: Aufbau des Kapitels	19
Abbildung 9: Bisherige Wohndauer	22
Abbildung 10: Bisherige Wohndauer in Abhängigkeit von Art Wohneigentum	22
Abbildung 11: Wohndauer in Abhängigkeit von Nicht- / Pensionierten	23
Abbildung 12: Wertsteigerung des Wohneigentums	24
Abbildung 13: Wertsteigerung nach Wohndauer	25
Abbildung 14: Wertsteigerung nach Art Wohneigentum und Wohndauer	25
Abbildung 15: Wertsteigerung nach Kanton	26
Abbildung 16: Wertsteigerung nach Kanton – subjektiv vs. objektiv	26
Abbildung 17: Durchschnittliche Hypothekarbelehnung nach Alter	27
Abbildung 18: Durchschnittliche Hypothekarbelehnung nach Wohndauer	28
Abbildung 19: Durchschnittliche Hypothekarbelehnung nach Szenarien	28
Abbildung 20: Anteil an ersten Hypotheken nach Szenarien	29
Abbildung 21: Verwendung von Vorsorgegeldern beim Kauf	30
Abbildung 22: Belehnungshöhe nach Verwendung Vorsorgegelder	30
Abbildung 23: Tragbarkeit von Pensionierten	31
Abbildung 24: Tragbarkeit von Nicht-Pensionierten	32
Abbildung 25: Heutige und zukünftige Tragbarkeit	32
Abbildung 26: Finanzielle Einstellung	33
Abbildung 27: Finanzielle Einstellung nach Kauf mit / ohne Verwendung von Vorsorgegeldern	34
Abbildung 28: Zukünftige Wohnsituation	34
Abbildung 29: Zukünftige Wohnsituation nach Art Wohneigentum	35
Abbildung 30: Hypothekaranpassungen bei Pensionierung	37
Abbildung 31: Eignung als Alterswohnsitz	37
Abbildung 32: Eignung als Alterswohnsitz nach Wohndauer	38
Abbildung 33: Bewertung Renovationsbedarf	38
Abbildung 34: Kontaktaufnahme Hypothekaranbieter Nicht-Pensionierte	39
Abbildung 35: Kontaktaufnahme Hypothekaranbieter nach Pensionierung	39

Abbildung 36: Kontaktaufnahme Hypothekaranbieter im Rentenalter	40
Abbildung 37: Aktuelle Wohnzufriedenheit	42
Abbildung 38: Wohnsituation aktuell und im Alter	43
Abbildung 39: Erinnerungen am Wohneigentum	44
Abbildung 40: Typische Lebensereignisse von Personen mit Wohneigentum	44
Abbildung 41: Erinnerungen nach Wohndauer	45
Abbildung 42: Erwerbsart des Wohneigentums	46
Abbildung 43: Erwerbsart nach Art Wohneigentum	46
Abbildung 44: Erinnerungen nach Erwerbsart	47
Abbildung 45: Zivilstand	47
Abbildung 46: Erinnerungen nach Zivilstand	48
Abbildung 47: Anzahl Kinder	49
Abbildung 48: Anzahl Kinder nach Altersklasse	49
Abbildung 49: Kinder nach Wohneigentum	50
Abbildung 50: Erinnerungen nach Vorhandensein von Kindern	50
Abbildung 51: Erinnerungen nach Anzahl Kinder	51
Abbildung 52: Erinnerungen nach Wohnzufriedenheit	51
Abbildung 53: Erinnerungen nach Freundschaften in der Nachbarschaft	52
Abbildung 54: Erinnerungen nach vorgenommenen Renovationen	53
Abbildung 55: Zusammenfassung Verkaufsbereitschaft	54
Abbildung 56: Zusammenfassung Vererbungsbereitschaft	56
Abbildung 57: Potenzielle Verkaufsgründe	57
Abbildung 58: Verkaufsgründe nach Art Wohneigentum	58
Abbildung 59: Verkaufsgrund Grösse der Liegenschaft nach Wohndauer	58
Abbildung 60: Verkaufsgrund pflegeintensiver Unterhalt nach Wohndauer	59
Abbildung 61: Bereitschaft in Abhängigkeit von Verwendung Vorsorgegelder beim Kauf	60
Abbildung 62: Bereitschaft in Abhängigkeit von Eignung als Alterswohnsitz	60
Abbildung 63: Bereitschaft in Abhängigkeit von Hypothekaranpassungen bei Pensionierung	61
Abbildung 64: Bereitschaft in Abhängigkeit vom monatlichen Einkommen	61
Abbildung 65: Bereitschaft in Abhängigkeit vom frei verfügbaren Vermögen	61
Abbildung 66: Verkaufsbereitschaft in Abhängigkeit von Szenarien	62
Abbildung 67: Bereitschaft in Abhängigkeit von Art Wohneigentum	63
Abbildung 68: Bereitschaft in Abhängigkeit von Pensionierten / Nicht-Pensionierten	63
Abbildung 69: Bereitschaft in Abhängigkeit vom Zivilstand	63
Abbildung 70: Bereitschaft in Abhängigkeit vom Szenario «Partner verstirbt»	64

Abbildung 71: Bereitschaft in Abhängigkeit von Nachbarschaft	64
Abbildung 72: Bereitschaft in Abhängigkeit von Nachbarschaft und Art Wohneigentum	64
Abbildung 73: Bereitschaft in Abhängigkeit von Nachwuchs	65
Abbildung 74: Bereitschaft in Abhängigkeit von Anzahl Kinder	65
Abbildung 75: Bereitschaft in Abhängigkeit von Anzahl Kinder und Art Wohneigentum	66
Abbildung 76: Übernahme Wohneigentum nach Anzahl Kinder	67
Abbildung 77: Übernahme Wohneigentum nach Anzahl Kinder und Art Wohneigentum	68
Abbildung 78: Bereitschaft in Abhängigkeit von Erwerbsart	69
Abbildung 79: Bereitschaft in Abhängigkeit von Wohndauer	69
Abbildung 80: Bereitschaft in Abhängigkeit von Erinnerungen	70
Abbildung 81: Bereitschaft in Abhängigkeit von Typen	71
Abbildung 82: Forschungsfragen	73
Abbildung 83: Teilnehmende nach Altersstruktur	95
Abbildung 84: Teilnehmende nach Geschlecht	95
Abbildung 85: Teilnehmende nach Pensionierung	95
Abbildung 86: Teilnehmende nach Zweitwohnsitz	96
Abbildung 87: Teilnehmende nach Art Wohneigentum	96
Abbildung 88: Teilnehmende nach finanziellem Planungshorizont	97
Abbildung 89: Teilnehmende nach monatlichem Haushaltsbruttoeinkommen	97
Abbildung 90: Teilnehmende nach frei verfügbarem Haushaltsvermögen	98
Abbildung 91: Teilnehmende nach höchster abgeschlossener Bildungsstufe	98
Abbildung 92: Teilnehmende nach beruflicher Situation	99
Abbildung 93: Teilnehmende nach Berufsbranche	99
Abbildung 94: Teilnehmende nach Wohnort	100
Abbildung 95: Teilnehmende nach Kanton	100
Abbildung 96: Bewertung aktuelle Wohnsituation	102
Abbildung 97: Wichtigkeit Wohnfaktoren im Alter	102
Abbildung 98: Bewertung aktuelle Wohnsituation nach Art Wohneigentum	103
Abbildung 99: Wohnort nach Art Wohneigentum	104
Abbildung 100: Bereitschaft in Abhängigkeit vom Geschlecht	104
Abbildung 101: Bereitschaft in Abhängigkeit vom Alter	104
Abbildung 102: Bereitschaft in Abhängigkeit von Wohnlage	105
Abbildung 103: Bereitschaft in Abhängigkeit von Bildung	105
Abbildung 104: Bereitschaft in Abhängigkeit vom Zweitwohnsitz	106
Abbildung 105: Bereitschaft in Abhängigkeit vom finanziellen Planungshorizont	106

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vorbezug von Kapitalleistungen aus Pensionskasse und Säule 3a für Wohneigentum	12
Tabelle 2: Bisherige Wohndauer in Abhängigkeit von Art Wohneigentum und Pensionierung	24
Tabelle 3: Zukünftige Wohnform nach Wohndauer und Art Wohneigentum	36
Tabelle 4: Szenarien	62
Tabelle 5: Bereitschaft nach Wohndauer und Art Wohneigentum	70
Tabelle 6: Einkommensintervalle	101

Autoren



Dr. Holger Hohgardt

Dr. sc. ETH, M.A. HSG

Dozent

Institut für Wealth & Asset
Management

holger.hohgardt@zhaw.ch



Selina Grimm

MSc Banking & Finance ZHAW

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

Institut für Wealth & Asset
Management

selina.grimm@zhaw.ch



Tra Mi Cong

MSc Banking & Finance ZHAW

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

Institut für Wealth & Asset
Management

trami.cong@zhaw.ch

Anhang

FRAGEBOGEN «WOHNEN IM ALTER»

Fragen zu soziodemografischen Daten 1/2	
Was ist Ihr Geschlecht?	
☐	Frau
☐	Mann
Wann sind Sie geboren?	
▼	Bitte auswählen (Geburtsjahr) → Personen, die nach 1969 geboren worden sind, wurden nicht befragt.
Sind Sie pensioniert?	
☐	Ja, ich bin pensioniert.
☐	Nein, ich bin noch nicht pensioniert.
Welches ist Ihr Zivilstand?	
☐	ledig
☐	verheiratet
☐	in eingetragener Partnerschaft
☐	im Konkubinat (nicht-eheliche Lebensgemeinschaft)
☐	geschieden
☐	verwitwet
☐	weiss nicht / keine Angabe
Wie ist Ihre aktuelle Wohnsituation?	
☐	Ich wohne alleine.
Ich wohne ... (Mehrfachnennungen sind möglich)	
☐	mit meiner Partnerin / meinem Partner (nicht-ehelich) zusammen.
☐	mit meiner Ehepartnerin / meinem Ehepartner zusammen.
☐	mit meinem Kind / meinen Kindern zusammen.
☐	mit meinen Eltern / einem Elternteil zusammen.
☐	mit meiner Schwester / meinem Bruder / meinen Geschwistern zusammen.
☐	mit einer anderen Person zusammen: [Textfeld]
Wie viele Kinder haben Sie?	
▼	Bitte auswählen (Anzahl Kinder)

Wie wohnen Sie zurzeit? Bitte geben Sie Ihren Erstwohnsitz an.	
☐	Ich wohne zur Miete.
☐	Ich wohne im eigenen Haus / in der eigenen Wohnung. → Nur Personen mit dieser Antwort wurden für die Umfrage berücksichtigt.
☐	Ich wohne mietfrei bei meinen Eltern / Verwandten / Bekannten.
Haben Sie einen Zweitwohnsitz?	
☐	Ja, ich habe einen Zweitwohnsitz im Eigentum. → Hinweis: Bitte beachten Sie, dass sich die nachfolgenden Fragen nur auf Ihren Erstwohnsitz beziehen.
☐	Ja, ich habe einen Zweitwohnsitz zur Miete.
☐	Nein, ich habe keinen Zweitwohnsitz.

Fragen zur Vererbungsbereitschaft	
Personen mit einem Kind:	
Sie haben uns mitgeteilt, dass Sie ein Kind haben. Mit welcher Wahrscheinlichkeit werden Sie Ihr Wohneigentum an Ihr Kind vererben? (0% = Ich werde mein Wohneigentum nicht an mein Kind vererben. / 100% = Ich werde mein Wohneigentum an mein Kind vererben.) Bitte klicken Sie auf die graue Linie oder das Zahlenfeld, um einen Wert einzugeben. 0102030405060708090100 %	
Personen mit mehreren Kindern:	
Sie haben uns mitgeteilt, dass Sie Kinder haben. Mit welcher Wahrscheinlichkeit werden Sie Ihr Wohneigentum an Ihr Kind vererben? (0% = Ich werde mein Wohneigentum nicht an mein Kind vererben. / 100% = Ich werde mein Wohneigentum an mein Kind vererben.) Bitte klicken Sie auf die graue Linie oder das Zahlenfeld, um einen Wert einzugeben. 0102030405060708090100 %	

Fragen zu Kind/ern			
Wir stellen Ihnen nun einige Fragen zu Ihrem Kind bzw. Ihren Kindern.			
	Wie lautet das Geburtsjahr des Kindes?	Wann ist es aus dem Elternheim ausgezogen?	Wo lebt Ihr Kind?
Erstes Kind	▼ Bitte auswählen (Geburtsjahr)	▼ Bitte auswählen (Auszugsjahr oder wohnt noch im Elternhaus)	▼ Bitte auswählen (wohnt noch im Elternhaus; in der Nähe – Fahrtzeit max. 1 Std.; in der Schweiz – Fahrtzeit mehr als 1 Std. oder im Ausland)
Zweites Kind (usw. bis sechstes Kind)	siehe oben	siehe oben	siehe oben
	Besitzt Ihr Kind selbstbewohntes Wohneigentum?		Möchte Ihr Kind Ihr Wohneigentum übernehmen?
Erstes Kind	▼ Bitte auswählen (ja oder nein)		▼ Bitte auswählen (ja, nein oder ich weiss nicht)
Zweites Kind (usw. bis sechstes Kind)	siehe oben		siehe oben

Fragen zur Verkaufsbereitschaft	
Mit welcher Wahrscheinlichkeit werden Sie Ihr Wohneigentum heute verkaufen?	
(0% = Ich würde mein Wohneigentum nicht verkaufen. / 100% = Ich würde mein Wohneigentum verkaufen.) Bitte klicken Sie auf die graue Linie oder das Zahlenfeld, um einen Wert einzugeben. 0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100 %	

Fragen zur aktuellen Wohnsituation 1/2	
Welche Art von selbstbewohntem Wohneigentum besitzen Sie?	
☐	Eigentumswohnung / Stockwerkeigentum
☐	Einfamilienhaus
Wann haben Sie Ihre Liegenschaft erworben?	
▼	Bitte auswählen (Jahr)
Wie haben Sie Ihre Liegenschaft erworben?	
☐	Ich habe die Liegenschaft geerbt .
☐	Ich habe die Liegenschaft von Verwandten/ Bekannten gekauft .
☐	Ich habe die Liegenschaft von Drittpersonen gekauft .
☐	Anderes: [Textfeld]
Haben Sie Vorsorgegelder für den Kauf bzw. den Bau Ihrer Liegenschaft verwendet?	
Mehrfachnennungen sind möglich	
☐	Ja , ich habe Pensionskassengelder (2. Säule) verwendet bzw. verpfändet.
☐	Ja , ich habe Säule-3a-Gelder verwendet bzw. verpfändet.
☐	Nein , ich habe keine Vorsorgegelder verwendet.
Bitte geben Sie den Wert Ihres Wohneigentums an.	
in CHF, als ganze Zahl (ohne Leerzeichen)	
Beim Kauf / Bau	[Textfeld]
Heute (persönliche Schätzung oder Expertenschätzung)	[Textfeld]
Bitte geben Sie die Höhe Ihrer Hypothekarfinanzierung an.	
in CHF, als ganze Zahl (ohne Leerzeichen)	
Beim Kauf / Bau	[Textfeld]
Heute (ausstehende Hypothekarsumme)	[Textfeld]
Bei Pensionierung (geplant)	[Textfeld]

Fragen zur aktuellen Wohnsituation 2 / 2					
Bitte bewerten Sie die folgenden Aussagen zu Ihrer aktuellen Wohnsituation.					
	stimme überhaupt nicht zu	stimme nicht zu	teils / teils	stimme zu	stimme voll und ganz zu
Es sind genug Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe vorhanden.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Wohngegend ist gut an den öffentlichen Verkehr angeschlossen.	☐	☐	☐	☐	☐
Meine Wohngegend wird durch Lärm beeinträchtigt.	☐	☐	☐	☐	☐
In dieser Gegend fehlt es an Ärztinnen / Ärzten.	☐	☐	☐	☐	☐
Das Wohnquartier hat sich stark verändert – ich fühle mich nicht mehr wohl.	☐	☐	☐	☐	☐
In der Nähe befinden sich öffentliche Grünräume / Parks.	☐	☐	☐	☐	☐
An meinem Wohneigentum hängen viele Erinnerungen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bin mit meiner jetzigen Wohnsituation zufrieden.	☐	☐	☐	☐	☐
In der Nachbarschaft habe ich viele Freunde.	☐	☐	☐	☐	☐
Mein Wohneigentum ist renovationsbedürftig.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe fortlaufend Renovationen vorgenommen.	☐	☐	☐	☐	☐

Fragen zum Alterswohnsitz	
Inwiefern müssen Umbauarbeiten / Renovierungen vorgenommen werden, damit sich Ihre Immobilie im hohen Alter als Wohnsitz eignet?	
Ein Wohneigentum ist als Alterswohnsitz geeignet, wenn bei dessen Nutzung keine Hindernisse oder Barrieren für ältere Menschen vorhanden sind (z. B. Treppen, Zugang zur Immobilie selbst).	
☐	Umbauarbeiten / Renovierungen sind nicht notwendig .
☐	Umbauarbeiten / Renovierungen wurden bereits vollständig durchgeführt .
☐	Lediglich kleine Umbauarbeiten / Renovierungen müssen noch durchgeführt werden .
☐	Kostspielige und grosse Umbauarbeiten / Renovierungen müssen noch durchgeführt werden.
☐	Lässt sich mit Umbauarbeiten / Renovierungen nicht altersgerecht anpassen .
Aus welchen Gründen würden Sie Ihr Wohneigentum verkaufen bzw. vererben?	
Mehrfachnennungen sind möglich.	
☐	Grösse der Liegenschaft (zu gross)
☐	Pflegeintensiver Unterhalt der Liegenschaft (u. a. Garten)
☐	Renovationsbedarf
☐	Erlös soll für Altersvorsorge verwendet werden
☐	Erlös soll für Reisen verwendet werden
☐	Zur Bezahlung von Pflege - / Gesundheitskosten
☐	Um in der Nähe meiner Verwandten / Bekannten zu wohnen
☐	Weitere [Textfeld]
Wie möchten Sie in Zukunft wohnen?	
☐	Mietwohnung
☐	Eigentumswohnung / Stockwerkeigentum
☐	Einfamilienhaus
☐	Wohngemeinschaft
☐	Betreutes Wohnen (Wohnung mit Dienstleistungsvertrag)
☐	Altersheim / Pflegeheim

Wenn Sie an Ihre zukünftige Wohnsituation denken: Was ist Ihnen wichtig?					
	überhaupt nicht wichtig	nicht wichtig	teils / teils	wichtig	sehr wichtig
Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe	☐	☐	☐	☐	☐
Gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr	☐	☐	☐	☐	☐
Ruhe im Quartier	☐	☐	☐	☐	☐
Gute medizinische Versorgung in der Nähe (u. a. Ärzte)	☐	☐	☐	☐	☐
Öffentliche Sicherheit	☐	☐	☐	☐	☐
Grünräume / Parks in der Nähe	☐	☐	☐	☐	☐
Nachbarschaftskontakte	☐	☐	☐	☐	☐

Fragen zu Beratungsdienstleistungen, wenn noch nicht pensioniert	
Nun stellen wir Ihnen einige Fragen zu Ihrer finanziellen Zukunft.	
Wenn Sie Ihre Finanzen planen: Wie lange planen Sie <u>maximal</u> im Voraus?	
☐	bis 1 Jahr
☐	2 bis 5 Jahre
☐	6 bis 10 Jahre
☐	10 bis 15 Jahre
☐	mehr als 15 Jahre

Bitte bewerten Sie die folgenden Aussagen.					
	stimme überhaupt nicht zu	stimme nicht zu	teils/teils	stimme zu	stimme voll und ganz zu
Ich werde im Rentenalter keine finanziellen Probleme haben.	☐	☐	☐	☐	☐
Mein Wohneigentum ist Teil meiner Altersvorsorge.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann mir mein Wohneigentum nach der Pensionierung noch leisten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe einen Puffer für mögliche zukünftige Renovationen eingeplant.	☐	☐	☐	☐	☐
Wurden Sie bereits von Ihrem Hypothekaranbieter (z. B. Bank, Versicherer) bezüglich Ihrer Pensionierung kontaktiert?					
☐	Ja, ich wurde kontaktiert.				
☐	Nein, ich wurde nicht kontaktiert.				
Von wem möchten Sie bezüglich Ihrer Hypothekarfinanzierung im Rentenalter am ersten kontaktiert werden?					
	stimme überhaupt nicht zu	stimme nicht zu	teils/teils	stimme zu	stimme voll und ganz zu
Ich möchte von der Bank kontaktiert werden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich möchte von einer Versicherung kontaktiert werden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich möchte von einem unabhängigen Vermögensverwalter kontaktiert werden.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich möchte von einem unabhängigen Verein / Verband (z. B. Pro Senectute, HEV) kontaktiert werden.	☐	☐	☐	☐	☐

Fragen zu Beratungsdienstleistungen, wenn bereits pensioniert					
Wenn Sie Ihre Finanzen planen: Wie lange planen Sie <u>maximal</u> im Voraus?					
☐	bis 1 Jahr				
☐	2 bis 5 Jahre				
☐	6 bis 10 Jahre				
☐	10 bis 15 Jahre				
☐	mehr als 15 Jahre				
Bitte bewerten Sie die folgenden Aussagen.					
	stimme überhaupt nicht zu	stimme nicht zu	teils/teils	stimme zu	stimme voll und ganz zu
Seit der Pensionierung habe ich finanzielle Probleme.	☐	☐	☐	☐	☐
Mein Wohneigentum ist Teil meiner Altersvorsorge.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann mir mein Wohneigentum trotz Pensionierung leisten.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich habe einen Puffer für mögliche zukünftige Renovationen eingeplant.	☐	☐	☐	☐	☐
Wurden Sie von Ihrem Hypothekaranbieter (z. B. Bank, Versicherer) bezüglich Ihrer Pensionierung kontaktiert?					
☐	Ja, ich wurde vor der Pensionierung kontaktiert.				
☐	Ja, ich wurde nach der Pensionierung kontaktiert.				
☐	Nein, ich wurde nicht kontaktiert.				

Sie sind pensioniert. Inwiefern haben Sie für die Pensionierung eine Anpassung Ihrer Hypothek vorgenommen?

☐	Amortisation der Hypothek mit Pensionskassengeldern (2. Säule)
☐	Amortisation der Hypothek mit Säule-3a-Geldern (Versicherung oder Konto)
☐	Amortisation der Hypothek mit freiem Kontovermögen (Kontoguthaben)
☐	Erhöhung der Hypothek
☐	Keine Anpassung
☐	Anderes: [Textfeld]

Experiment (Szenarien)

Zufällige Zuteilung zu einem der Szenarien:

Szenario 1: Stellen Sie sich vor, dass Ihr selbstbewohntes Wohneigentum **50 % seines Wertes verliert**.

Szenario 2: Stellen Sie sich vor, dass Ihr selbstbewohntes Wohneigentum **30 % seines Wertes verliert**.

Szenario 3: Stellen Sie sich vor, dass Ihr selbstbewohntes Wohneigentum **10 % seines Wertes verliert**.

Szenario 4: Stellen Sie sich vor, dass Ihr selbstbewohntes Wohneigentum eine **Wertsteigerung von 10 %** aufweist.

Szenario 5: Stellen Sie sich vor, dass Ihr selbstbewohntes Wohneigentum eine **Wertsteigerung von 30 %** aufweist.

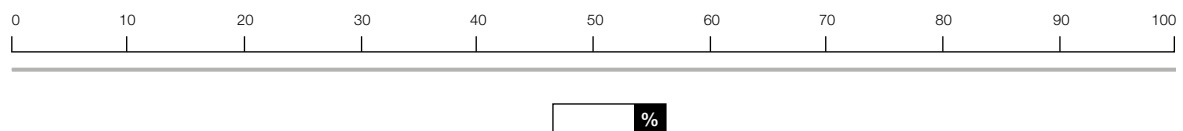
Szenario 6: Stellen Sie sich vor, dass Ihr selbstbewohntes Wohneigentum eine **Wertsteigerung von 50 %** aufweist.

Szenario 7: Stellen Sie sich vor, dass **Sie gesundheitlich angeschlagen sind** und **Unterstützung im Alltag** benötigen.

Mit welcher Wahrscheinlichkeit würden Sie Ihre Immobilie heute verkaufen?

(0 % = Ich würde mein Wohneigentum nicht verkaufen. / 100 % = Ich würde mein Wohneigentum verkaufen.)

Bitte klicken Sie auf die graue Linie oder das Zahlenfeld, um einen Wert einzugeben.



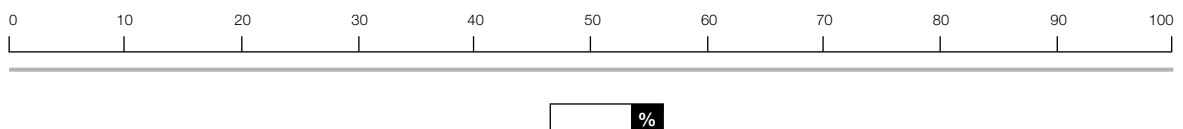
Dieses Szenario wird bei allen angezeigt, die mit ihrem Partner/ihrer Partnerin im Wohneigentum wohnen:

Stellen Sie sich vor, dass ihr Partner verstirbt.

Mit welcher Wahrscheinlichkeit würden Sie Ihre Immobilie heute verkaufen?

(0 % = Ich würde mein Wohneigentum nicht verkaufen. / 100 % = Ich würde mein Wohneigentum verkaufen.)

Bitte klicken Sie auf die graue Linie oder das Zahlenfeld, um einen Wert einzugeben.



Fragen zu soziodemografischen Daten 2/2	
Welches ist Ihre <u>höchste</u> abgeschlossene Bildungsstufe?	
☐	Obligatorische Grundschule (Sekundarschule / Realschule / Bezirksschule)
☐	Berufslehre / Berufsschule / Handelsschule
☐	Maturität (Gymnasium) / Berufsmatura (BMS) / Diplommittelschule
☐	Eidg. Fachausweis / Fachdiplom / Meisterprüfung / Höhere Kaufm. Gesamtschule
☐	Universität / ETH / Fachhochschule
☐	Keine Angabe
Welches ist Ihre momentane <u>berufliche</u> Situation?	
Bitte geben Sie die Beschäftigung mit höchstem Pensum an.	
☐	Angestellt – Vollzeit
☐	Angestellt – Teilzeit
☐	Selbständig erwerbend
☐	Student / in Ausbildung
☐	Hausfrau / Hausmann
☐	Pensioniert
☐	Arbeitslos
☐	Keine Angabe
In welcher <u>Branche</u> arbeiten Sie bzw. haben Sie gearbeitet?	
☐	Administration / HR / Consulting
☐	Banking / Versicherungswesen
☐	Bau / Architektur / Engineering
☐	Bewachung / Polizei / Zoll / Rettung
☐	Chemie / Pharma / Biotechnologie
☐	Einkauf / Logistik / Trading
☐	Elektronik / Technik / Uhren
☐	Finanzen / Treuhand / Immobilien
☐	Gastronomie / Lebensmittel / Tourismus

☐	Grafik / Typografie / Druck
☐	Informatik / Telekommunikation
☐	Marketing / Kommunikation / Redaktion
☐	Medizin / Pflege / Therapie
☐	Sport / Wellness / Kultur
☐	Verkauf / Kundendienst / Innendienst
☐	Verwaltung / Bildung / Soziales
☐	Andere Branche: [Textfeld]
Wie hoch ist Ihr monatlich verfügbares Bruttoeinkommen im Haushalt (Einzel- bzw. Paarhaushalt)? Bitte das monatliche Bruttoeinkommen im Haushalt (Einzelperson oder Paar) vor Abzug Steuern und Sozialversicherungsabgaben angeben. Ihre Angaben werden anonymisiert und vertraulich behandelt.	
☐	bis 4'000 CHF
☐	4'001 CHF bis 7'000 CHF
☐	7'001 CHF bis 9'000 CHF
☐	9'001 CHF bis 12'000 CHF
☐	12'001 CHF bis 15'000 CHF
☐	15'001 CHF bis 20'000 CHF
☐	über 20'000 CHF
☐	Keine Angabe
Wie hoch ist ungefähr Ihr frei verfügbares Vermögen im Haushalt (Einzel- bzw. Paarhaushalt)? Frei verfügbares Vermögen im Haushalt (Einzelperson oder Paar) ist zum Beispiel: Salär- und Sparkonto, handelbare Wertpapiere etc. Ihre Angaben werden anonymisiert und vertraulich behandelt.	
☐	bis 50'000 CHF
☐	50'001 CHF bis 100'000 CHF
☐	100'001 CHF bis 150'000 CHF
☐	150'001 CHF bis 200'000 CHF
☐	200'001 CHF bis 500'000 CHF
☐	über 500'000 CHF
☐	Keine Angabe

Wer trifft in Ihrem Haushalt hauptsächlich die finanziellen Entscheidungen?	
☐	Ich
☐	Meine (Ehe-)Partnerin / mein (Ehe-)Partner
☐	Gemeinsam, mit meiner (Ehe-)Partnerin / meinem (Ehe-)Partner
☐	Mein Kind / meine Kinder
☐	Jemand anderes: [Textfeld]
Wo wohnen Sie?	
☐	In der Stadt
☐	In der Agglomeration
☐	Auf dem Land
Bitte geben Sie Ihre Postleitzahl an.	
[Textfeld]	

Verlosung	
Bevor Sie die Möglichkeit zur Teilnahme an der Verlosung haben:	
Wie sind Sie auf unsere Umfrage aufmerksam geworden?	
☐	Artikel in der Zeitung des Hauseigentümerverbands
☐	Webseite des Hauseigentümerverbands
☐	E-Mail des Hauseigentümerverbands
☐	Anderes: [Textfeld]
Sie haben nun die Chance, eines von fünf <u>Goldvreneli</u> oder einen von fünf <u>Werkzeugkoffern</u> zu gewinnen.	
Möchten Sie an der Verlosung teilnehmen?	
☐	Ja, ich möchte an der Verlosung teilnehmen.
☐	Nein, ich möchte nicht an der Verlosung teilnehmen.
Haben Sie noch Anmerkungen zu unserer Befragung?	
Die Eingabe ist freiwillig.	
[Textfeld]	
Bitte geben Sie Ihre Angaben an, um an der Verlosung teilzunehmen.	
Name, Strasse, PLZ/Ort, E-Mail-Adresse	

WICHTIGE DEMOGRAFISCHE ANGABEN ALLER 1'625 TEILNEHMENDEN

Abbildung 83

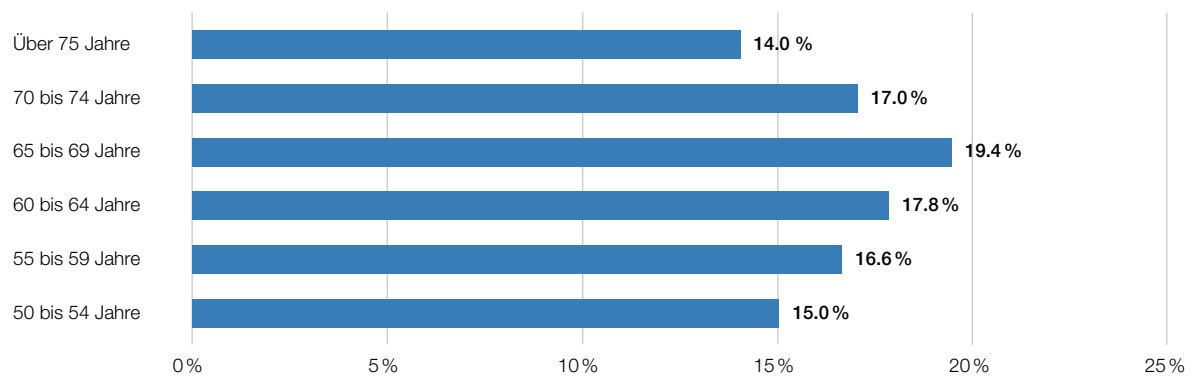
TEILNEHMENDE NACH ALTERSSTRUKTUR

Abbildung 84

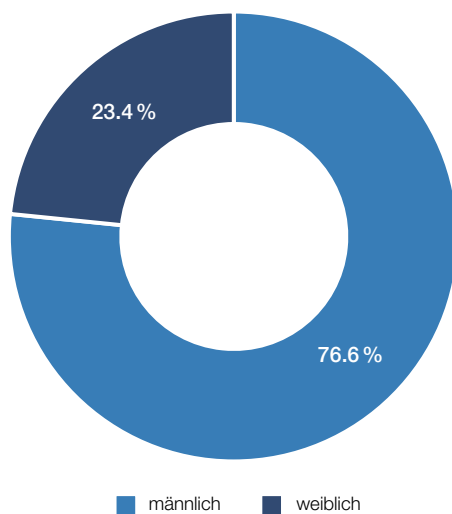
TEILNEHMENDE NACH GESCHLECHT

Abbildung 85

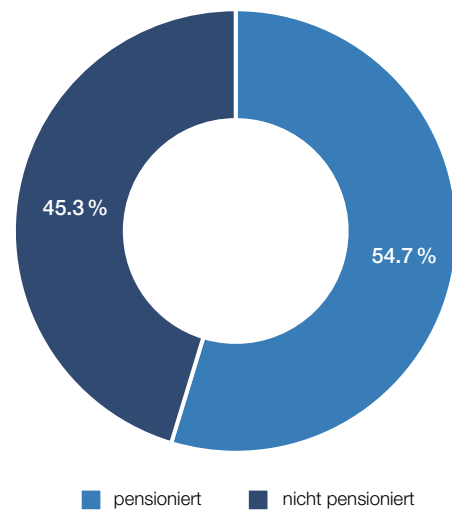
TEILNEHMENDE NACH PENSIONIERUNG

Abbildung 86
TEILNEHMER NACH ZWEITWOHNSITZ

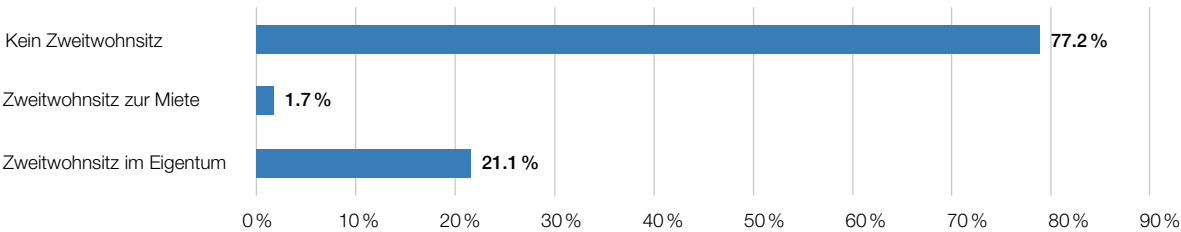


Abbildung 87
TEILNEHMER NACH ART WOHN EIGENTUM

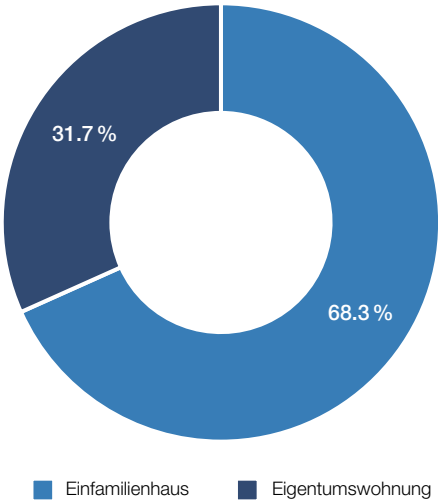


Abbildung 88

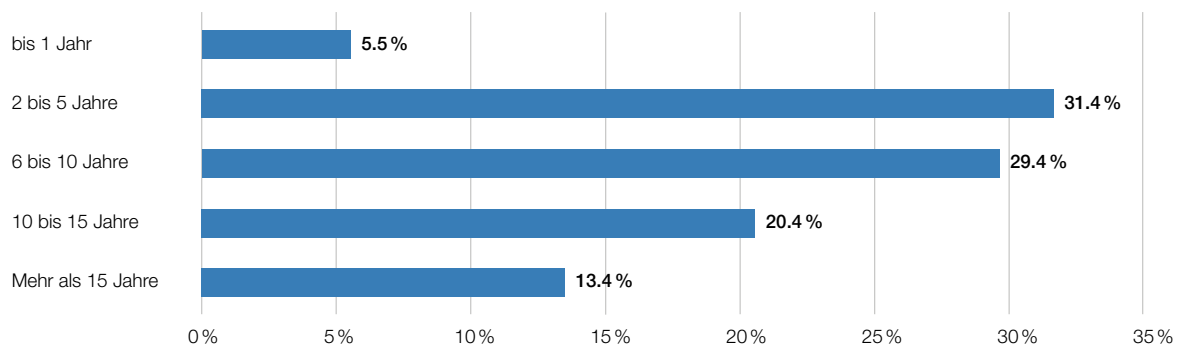
TEILNEHMER*INNE NACH FINANZIELLEM PLANUNGSHORIZONT

Abbildung 89

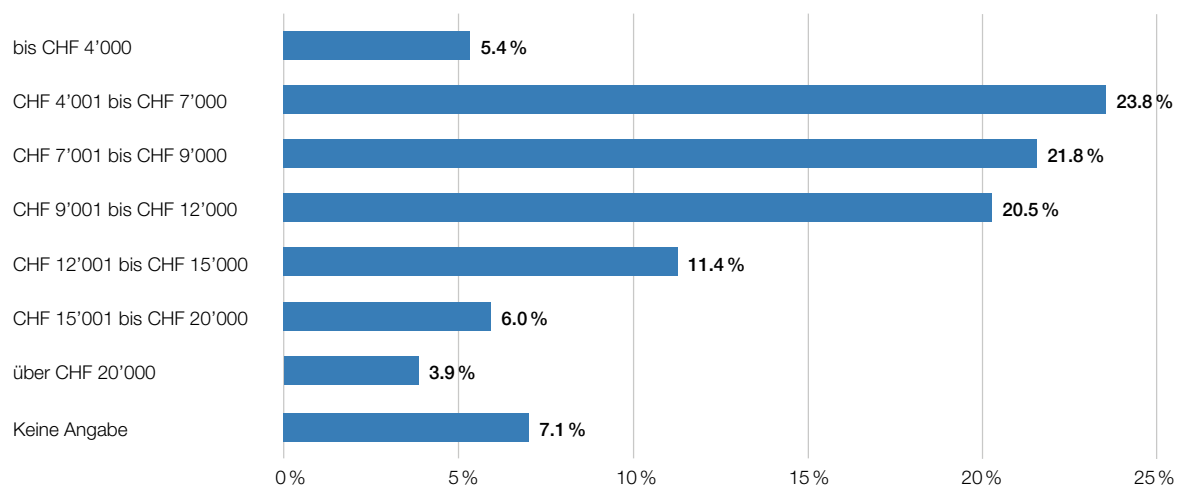
TEILNEHMER*INNE NACH MONATLICHEM HAUSHALTSBRUTTOEINKOMMEN

Abbildung 90

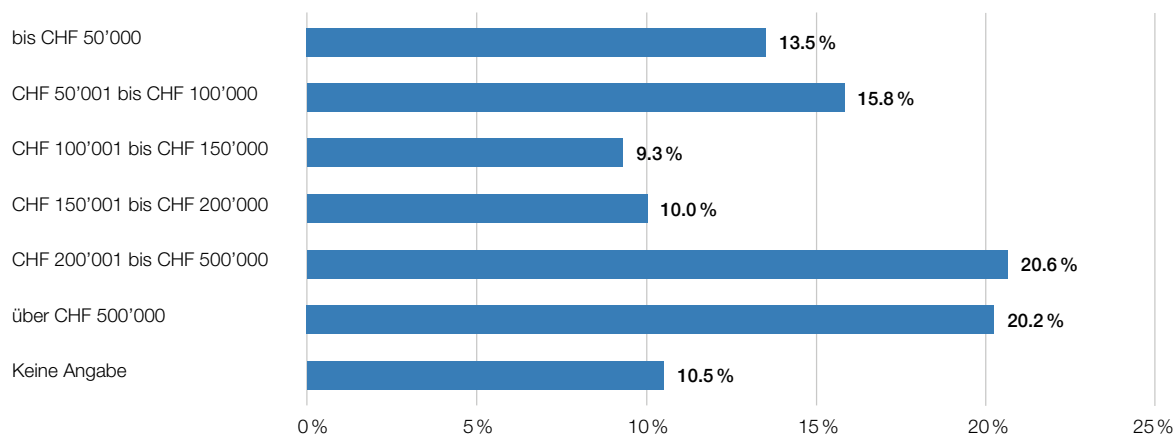
TEILNEHMER*INNE NACH FREI VERFÜGBAREM HAUSHALTSVERMÖGEN

Abbildung 91

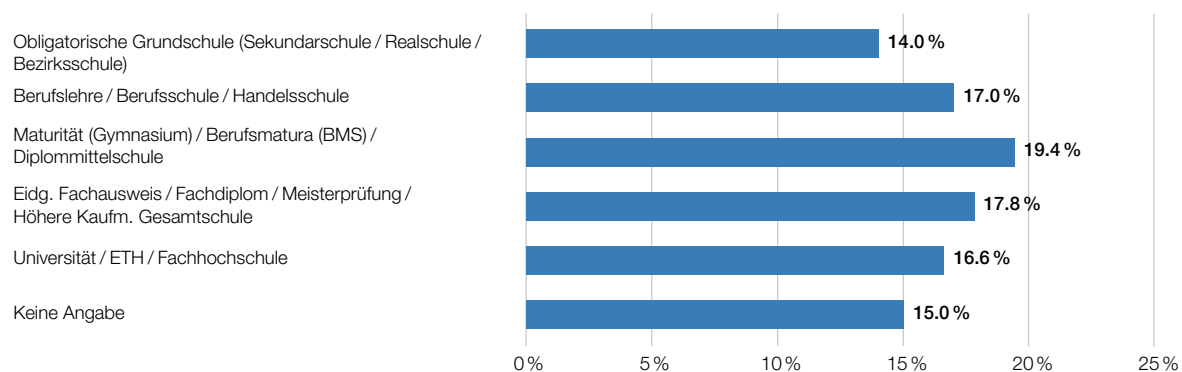
TEILNEHMER*INNE NACH HÖCHSTER ABGESCHLOSSENER BILDUNGSSTUFE

Abbildung 92

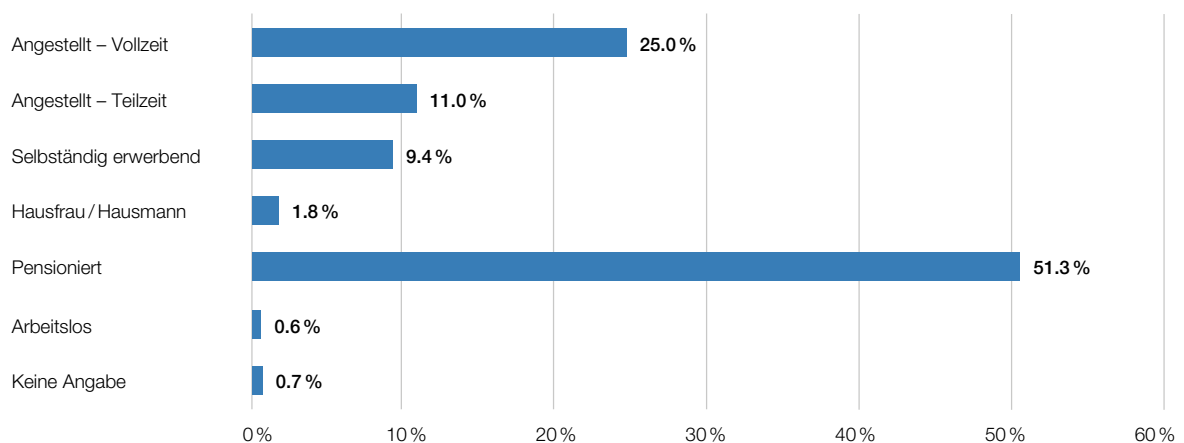
TEILNEHMER NACH BERUFLICHER SITUATION

Abbildung 93

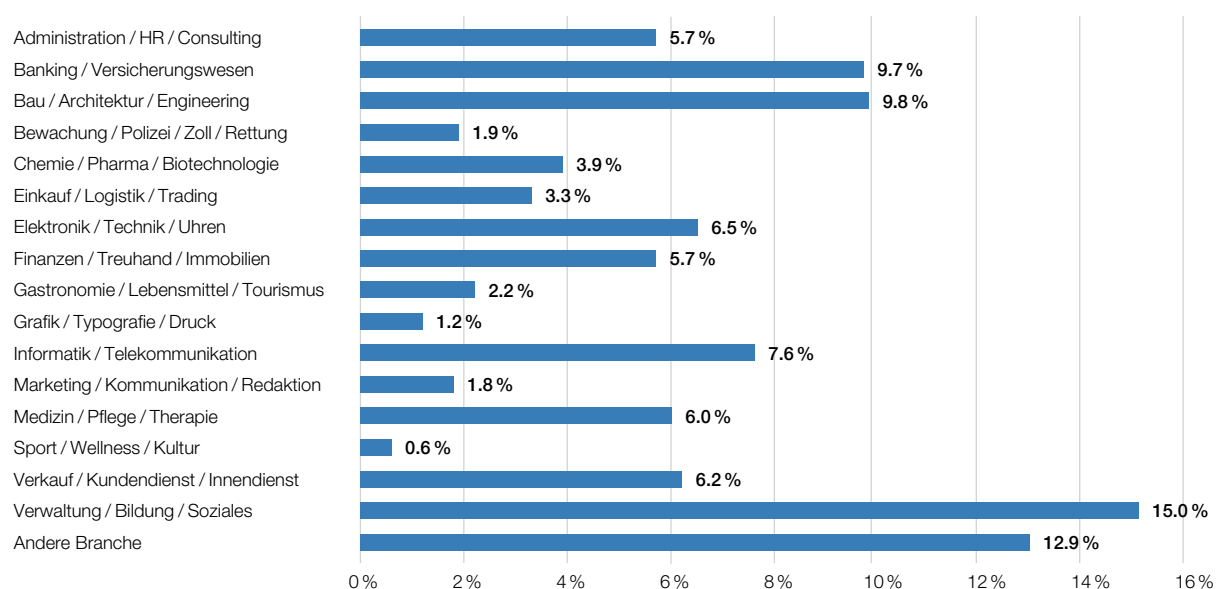
TEILNEHMER NACH BERUFSBRANCHE

Abbildung 94

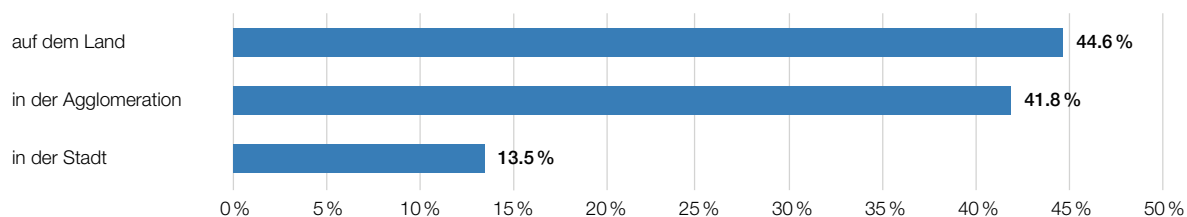
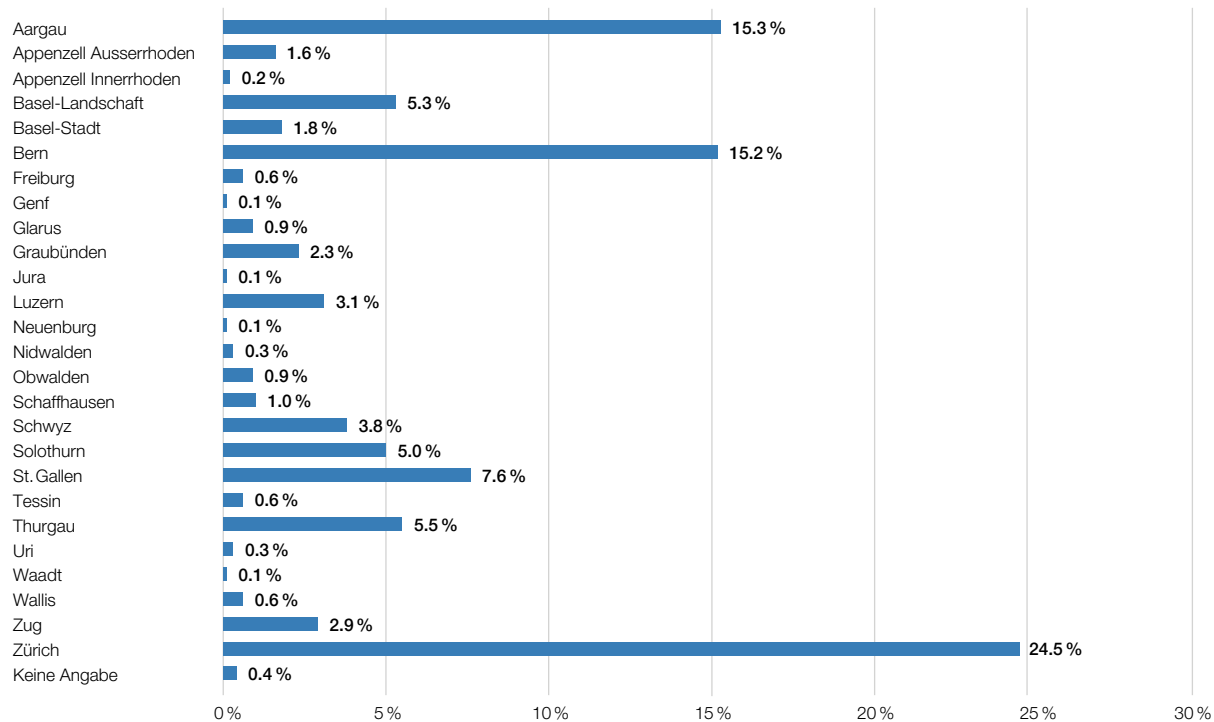
TEILNEHME NACH WOHNORT

Abbildung 95

TEILNEHME NACH KANTON

GRUNDLAGEN DER BERECHNUNG

Die Berechnungen beruhen auf Schätzwerten der Befragten. Der Immobilienwert sollte von den Befragten nach bestem Wissen und Gewissen aufgeschrieben werden. Die Hypothekarbelastung sollte den Befragten bekannt sein. Aus diesen Zahlen wurden danach Nebenkosten, Zinsen sowie Tragbarkeit berechnet:

$$\text{Tragbarkeit in \%} = \frac{(\text{Nebenkosten} + \text{Zinsen})}{\text{Haushaltseinkommen}}$$

Nebenkosten = 1 % von Immobilienschätzwert
 Zinsen = 5 % von Hypothekarbelastung
 Haushaltseinkommen = 12 * monatliches Haushaltseinkommen

Da die ermittelten Zahlen auf Schätzungen bzw. Aussagen der Personen mit Wohneigentum beruhen, gilt es, die ermittelten Zahlen mit Vorsicht zu interpretieren. Die Resultate sind weitest-

gehend Annäherungswerte. Folgende Vereinfachungen bzw. Annahmen wurden für die Auswertung ebenfalls getroffen:

- Es werden keine Amortisationen berücksichtigt.
- Es wird kein Vermögensverzehr berücksichtigt.
- Es werden keine Mieteinnahmen berücksichtigt.
- Das Einkommen wurde in Intervallen abgefragt, weshalb eine Kalkulation anhand des minimalen, mittleren und maximalen Einkommens erfolgt (siehe Tabelle 6).
- Bei den Nicht-Pensionierten wurde für die Tragbarkeit im Alter angenommen, dass sie 65 Prozent des bisherigen Einkommens als Rente erhalten.
- Im Normalfall sollten die Kosten der Liegenschaft ein Drittel des Bruttoeinkommens nicht übersteigen, damit die Tragbarkeit gegeben ist. Viele Banken rechnen in der Pensionierung aber nicht mit einem Wert von 33,4 Prozent, sondern von 38 Prozent. Sie begründen dies damit, dass im Rentenalter keine Lohnabzüge mehr getätigt werden müssen.

Tabelle 6

EINKOMMENSINTERVALLE

EINKOMMEN	Minimales	Mittleres	Maximales
bis CHF 4'000	*	2'000	4'000
von CHF 4'001 bis CHF 7'000	4'001	5'500	7'000
von CHF 7'001 bis CHF 9'000	7'001	8'000	9'000
von CHF 9'001 bis CHF 12'000	9'001	10'500	12'000
von CHF 12'001 bis CHF 15'000	12'001	13'500	15'000
von CHF 15'001 bis CHF 20'000	15'001	17'500	20'000
über CHF 20'000	*	*	*

Anmerkung: Werte mit einem * werden in Berechnungen nicht berücksichtigt. Ebenfalls nicht berücksichtigt werden Personen, welche kein Einkommen angegeben haben.

Abbildung 96

BEWERTUNG AKTUELLE WOHSITUATION

N = 1'625

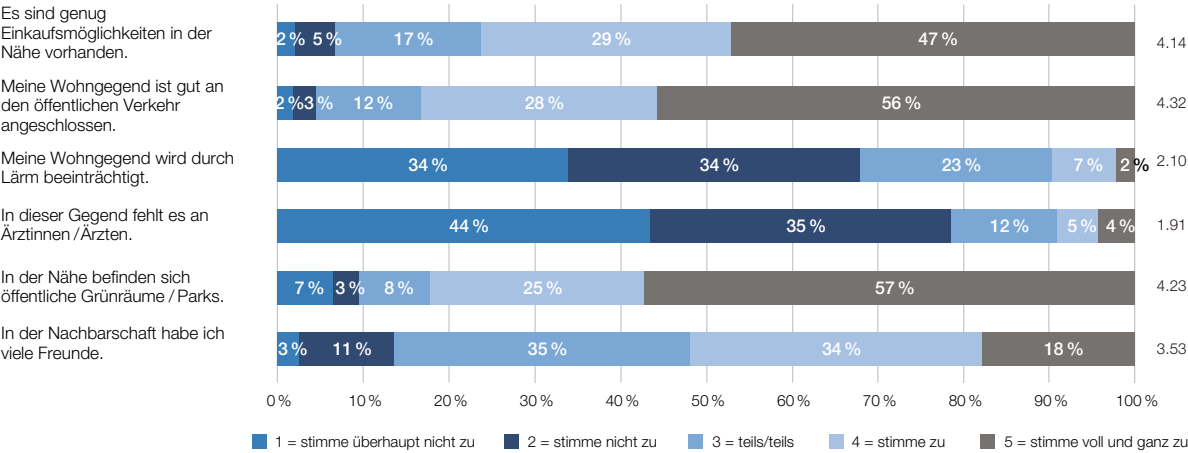
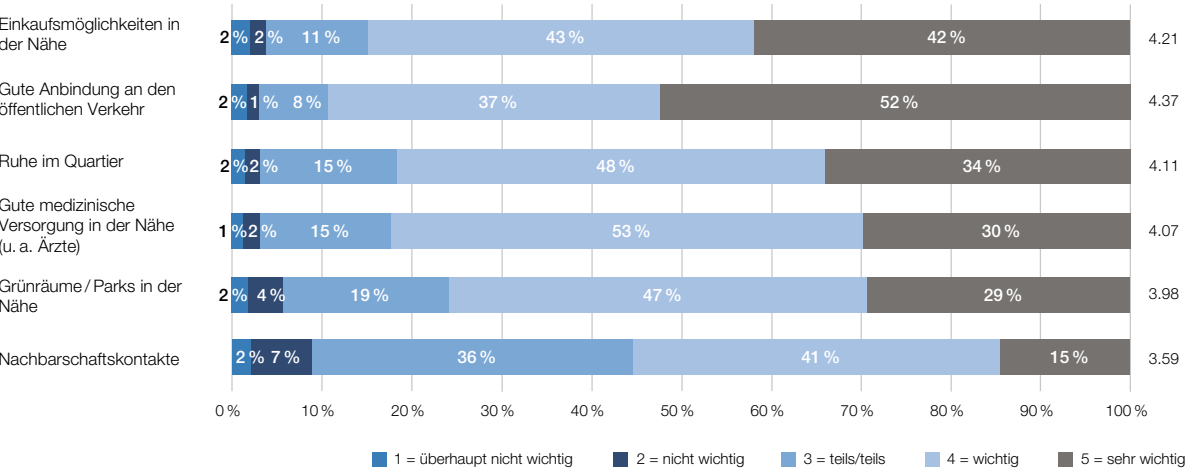


Abbildung 97

WICHTIGKEIT WOHNFAKTOREN IM ALTER

N = 1'625



DEFINITION ERSTE HYPOTHEK

Neben der durchschnittlichen Hypothekarbelehnung kann auch der Anteil an ersten Hypotheken ausgewiesen werden. Normalerweise muss bei einer Belehnung im Rahmen der ersten Hypothek keine Amortisation mehr geleistet werden. Die Definition der ersten Hypothek lautet wie folgt:

Erste Hypothek = **Hypothekarbelehnung**
bis 2/3 des Schätzwertes
(d. h. 65 %)

BEWERTUNG WOHSITUATION

Die Abbildung 96 stellt die Bewertung der aktuellen Wohnsituation im Detail dar. Die Abbildung 97 zeigt hingegen die Wichtigkeit von Wohnfaktoren im Alter im Detail.

Bewertung aktuelle Wohnsituation nach Art des Wohneigentums

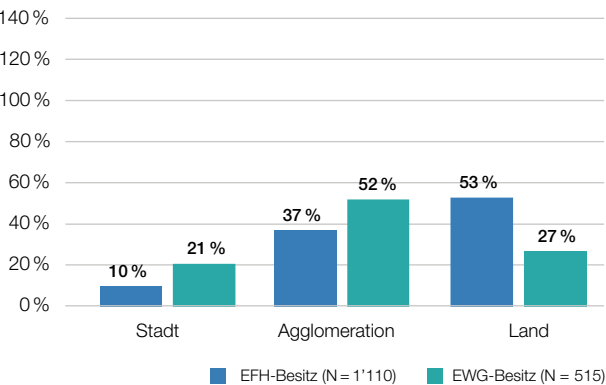
Werden sowohl die aktuelle Wohnsituation als auch Wohnfaktoren im Alter nach der Art des Wohneigentums differenziert, lassen sich zwischen EFH- und EWG-Besitz gewisse Unterschiede in der Wichtigkeit der Wohnfaktoren feststellen (Abbildung 98). Für Personen mit EWG-Besitz sind in der

Abbildung 98

BEWERTUNG AKTUELLE WOHSITUATION NACH ART WOHEIGENTUM

Bewertung aktuelle Wohnsituation EFH-Besitz		Bewertung aktuelle Wohnsituation EWG-Besitz	
1	Mittelwert: 4,24 Meine Wohngegend ist gut an den öffentlichen Verkehr angeschlossen.		Mittelwert: 4,52 Meine Wohngegend ist gut an den öffentlichen Verkehr angeschlossen. 1
2	Mittelwert: 4,22 In der Nähe befinden sich öffentliche Grünräume/Parks.		Mittelwert: 4,26 In der Nähe befinden sich öffentliche Grünräume/Parks. 3
3	Mittelwert: 4,06 Es sind genug Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe vorhanden.		Mittelwert: 4,32 Es sind genug Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe vorhanden. 2
4	Mittelwert: 1,94 → 4,06 (invers kodiert) In dieser Gegend fehlt es an Ärztinnen/Ärzten.		Mittelwert: 1,85 → 4,15 (invers kodiert) In dieser Gegend fehlt es an Ärztinnen/Ärzten. 4
5	Mittelwert: 2,04 → 3,96 (invers kodiert) Meine Wohngegend wird durch Lärm beeinträchtigt.		Mittelwert: 2,22 → 3,78 (invers kodiert) Meine Wohngegend wird durch Lärm beeinträchtigt. 5
6	Mittelwert: 3,60 In der Nachbarschaft habe ich viele Freunde.		Mittelwert: 3,40 In der Nachbarschaft habe ich viele Freunde. 6
N = 1'110		N = 515	

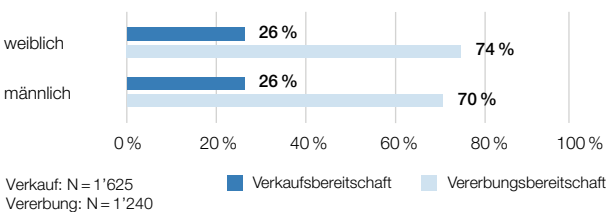
Abbildung 99
WOHNORT NACH ART WOHNHEIGENTUM



Zukunft die Nähe zu Einrichtungen, auf die sie im Alltag angewiesen sind, sowie eine gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr wichtiger als für Personen mit EFH-Besitz. Dies spiegelt sich wiederum in der aktuellen Wohnsituation wider. Im Vergleich zu Personen mit EFH-Besitz geben Personen mit EWG-Besitz an, dass das Wohneigentum bereits gut an den öffentlichen Verkehr (Mittelwert 4,52) und Einkaufsmöglichkeiten (Mittelwert 4,32) angeschlossen ist.

Wird die Verteilung der Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen der Befragten in Abhängigkeit vom Wohnort, der in Stadt, Agglomeration und Land unterteilt wird, betrachtet (Abbildung 99), zeigt sich, dass rund 20 Prozent der

Abbildung 100
BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VOM GESCHLECHT
(Mittelwert in %)



Personen mit EWG-Besitz in der Stadt wohnen, wohingegen nur 10 Prozent der Personen mit EFH-Besitz angeben, in der Stadt zu wohnen. Die Hälfte der Personen mit EWG-Besitz wohnt in der Agglomeration, wohingegen die Hälfte der Personen mit EFH-Besitz auf dem Land leben.

Da mehr Personen mit EWG-Besitz in der Stadt oder in der Agglomeration wohnen, könnte dies ein Grund sein, weshalb sie tendenziell angeben, dass ihre Wohnung bereits gut an den öffentlichen Verkehr und Alltagseinrichtungen angeschlossen ist. Demgegenüber geben Personen mit EFH-Besitz, die vermehrt auf dem Land leben, im Vergleich zu Personen mit EWG-Besitz einen niedrigeren Wert an.

PRÄFERENZEN BZW. MOTIVE ZUM HALTEN / VERKAUFEN / VERERBEN DES WOHNHEIGENTUMS

Geschlecht

Frauen sind eher bereit, ihr Wohneigentum zu vererben, als Männer (Abbildung 100). Die Vererbungsbereitschaft bei Frauen beträgt 74 Prozent, wohingegen nur 70 Prozent der männlichen Befragten die Immobilie vererben möchten. Die Verkaufsbereitschaft bewegt sich dagegen auf gleichem Niveau.

Abbildung 101
BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VOM ALTER
(Mittelwert in %)

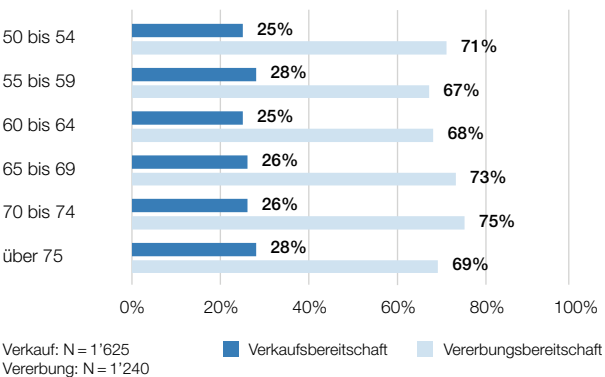
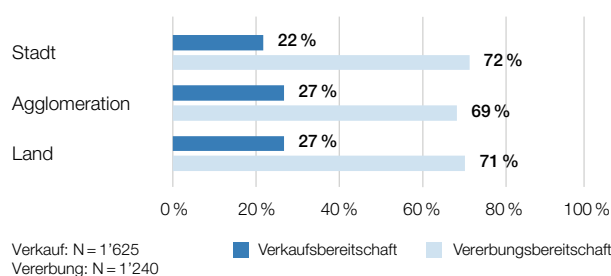


Abbildung 102

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON WOHLNLA

(Mittelwert in %)



Alter

Das Alter hat nur begrenzt einen Einfluss auf die Verkaufs- bzw. Vererbungsbereitschaft. Bei der Verkaufsbereitschaft schwanken die Werte von 25 Prozent bis 28 Prozent und bei der Vererbungsbereitschaft von 67 Prozent bis 75 Prozent (Abbildung 101).

Die höchste Verkaufswahrscheinlichkeit haben die Altersgruppen «55 bis 59» sowie «über 75» mit rund 28 Prozent. Bei diesen beiden Altersgruppen ist im Gegenzug die Ver-

erbungsbereitschaft im Vergleich zum Durchschnitt geringer. Diese beträgt 67 Prozent bei den 55- bis 59-Jährigen bzw. 69 Prozent bei den über 75-Jährigen. Eine besonders hohe Vererbungsbereitschaft mit 75 Prozent lässt sich bei den 70- bis 74-Jährigen feststellen.

Pensionierte sind eher bereit, ihre Immobilie zu vererben, als Nicht-Pensionierte. Die Vererbungsbereitschaft von Pensionierten beträgt 72 Prozent, wohingegen sie bei Nicht-Pensionierten nur 68 Prozent beträgt. Bei der Verkaufsbereitschaft lässt sich kein Unterschied feststellen.

Wohnlage

Die Wohnlage hat nur begrenzt Einfluss auf die Verkaufs- / Vererbungsbereitschaft (Abbildung 102). Am wenigsten würden Personen in der Stadt ihr Wohneigentum verkaufen. Die Verkaufsbereitschaft beträgt nur 22 Prozent.

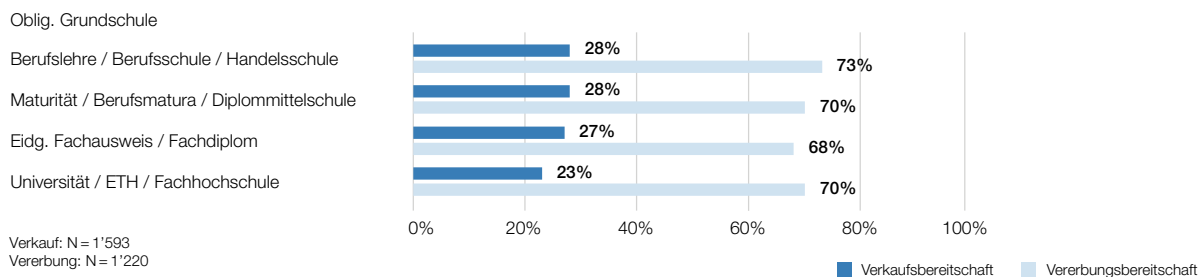
Bildung

Auch bei der Bildung gibt es keine grossen Unterschiede (Abbildung 103). Besonders hervorzuheben ist jedoch, dass Personen mit einem Hochschulabschluss die Liegenschaft eher behalten möchten. Die Verkaufsbereitschaft beträgt bei dieser Gruppe lediglich 23 Prozent.

Abbildung 103

BEREITSCHAFT IN ABHÄNGIGKEIT VON BILDUNG

(Mittelwert in %)



Anmerkung: Aufgrund zu geringer Fallzahl wird die Verkaufs- / Vererbungsbereitschaft bei Personen mit einem obligatorischen Grundschulabschluss nicht angezeigt. Personen, die keine Angaben gemacht haben, wurden nicht berücksichtigt.

Zweitwohnsitz

Es bestehen nur geringe Unterschiede bei Personen mit Zweitwohnsitz im Eigentum und keinem Zweitwohnsitz (Abbildung 104). Die Vererbungsbereitschaft liegt bei Personen mit Zweitwohnsitz im Eigentum mit 74 Prozent minim höher als bei Personen ohne Zweitwohnsitz, bei denen die Vererbungsbereitschaft rund 70 Prozent beträgt.

Finanzieller Planungshorizont

Die Verkaufsbereitschaft nimmt mit zunehmendem Planungs-

horizont ab. So liegt sie bei einem Planungshorizont bis 1 Jahr bei rund 29 Prozent und bei einem Planungshorizont über 15 Jahre bei rund 21 Prozent (Abbildung 105).

Dies könnte daran liegen, dass Personen mit einem kurzen Planungshorizont sich bereits konkreter mit dem Verkauf des Wohneigentums auseinandergesetzt haben.

