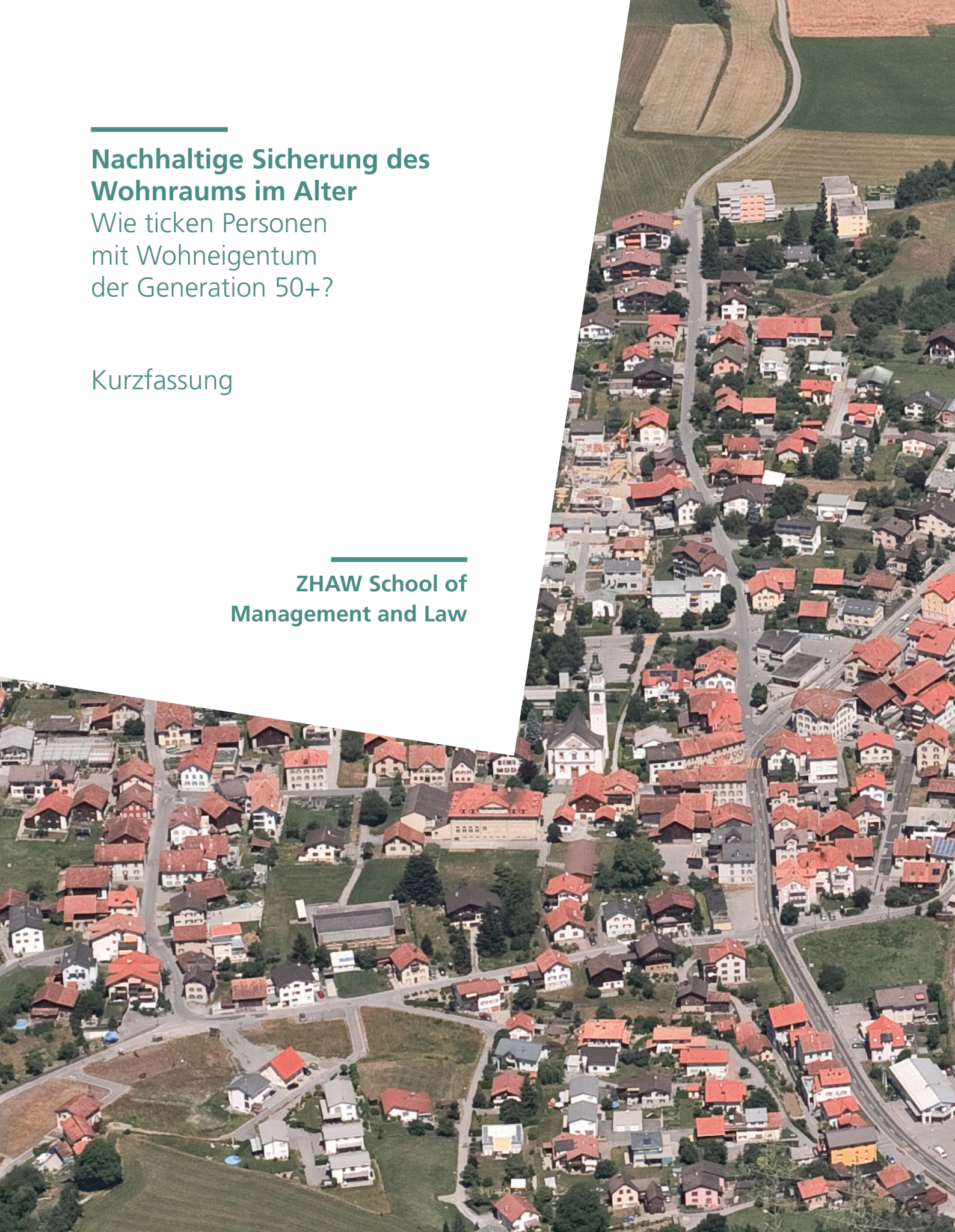

Nachhaltige Sicherung des Wohnraums im Alter

Wie ticken Personen mit Wohneigentum der Generation 50+?

Kurzfassung

**ZHAW School of
Management and Law**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

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


HEV Schweiz

Impressum

Herausgeber

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

Download

www.bwo.admin.ch

Projektbegleitung

ChristophENZler, BWO
Kathrin Strunk, Hauseigentümerverband Schweiz

Autoren

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

Holger Hohgardt
Selina Grimm
Tra Mi Cong

Zitierweise

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

Anmerkungen

Der Bericht 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.

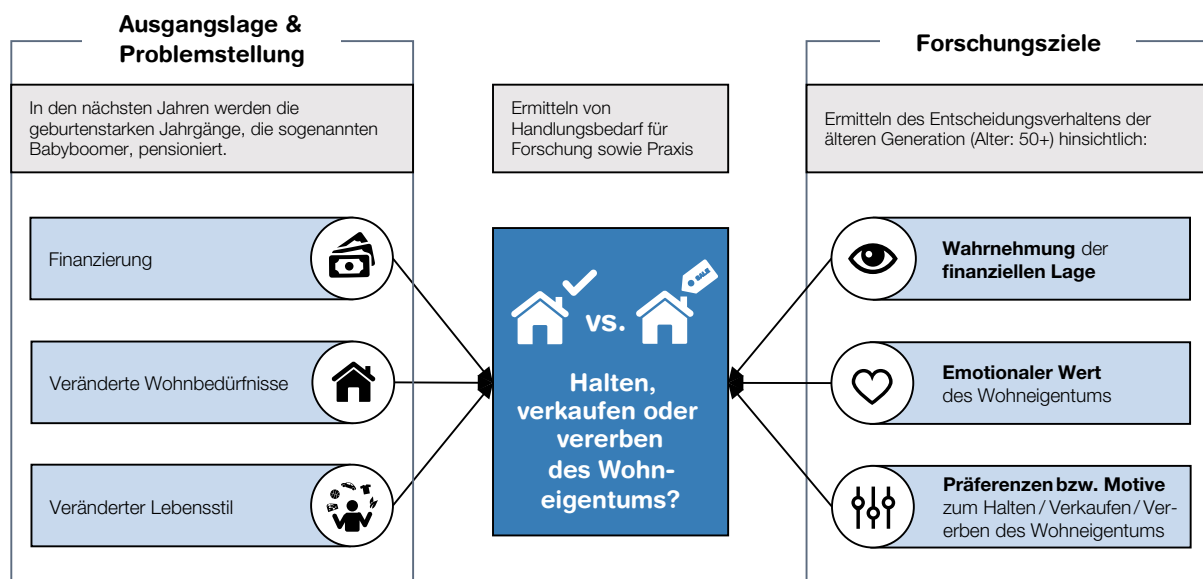
- **Veränderter Lebensstil («Downaging»):**

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.

ÜBERSICHT AUSGANGSLAGE UND FORSCHUNGSZIELE DER STUDIE



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

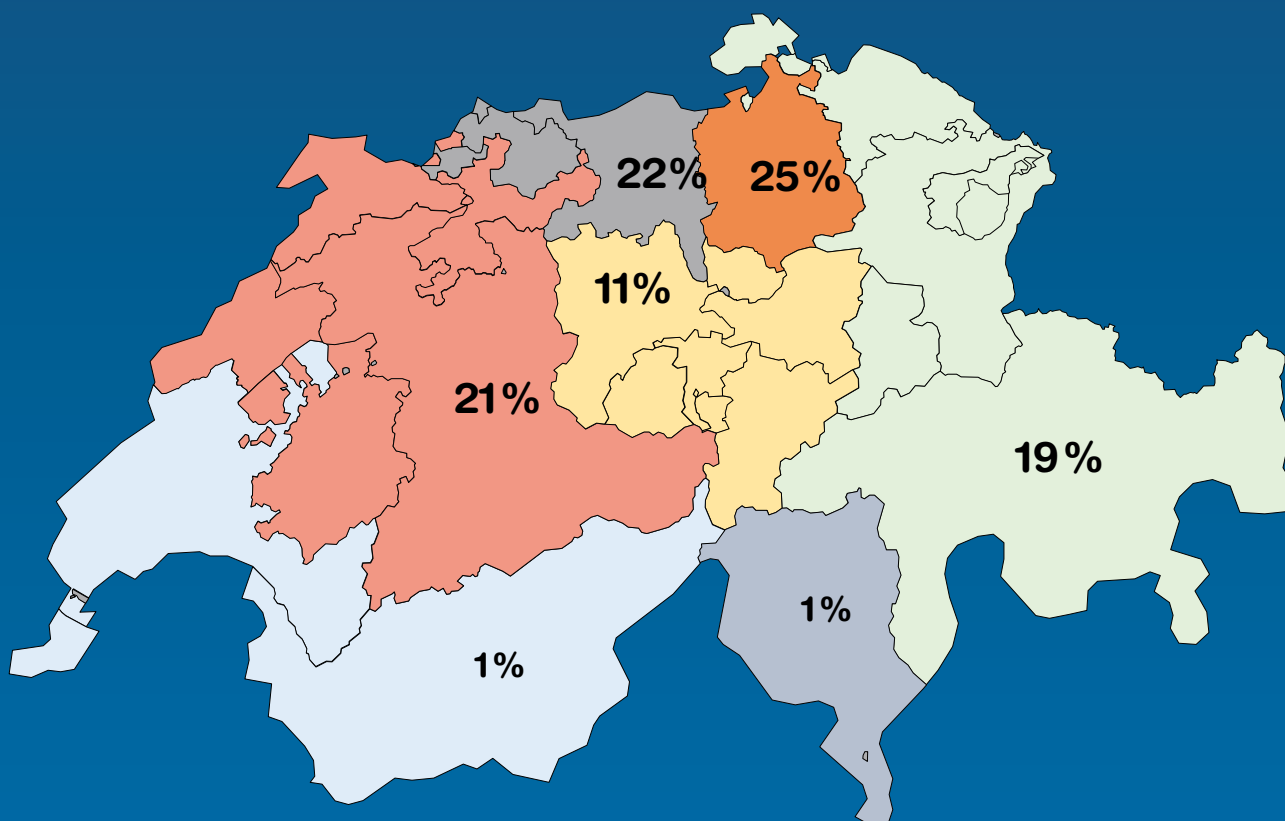
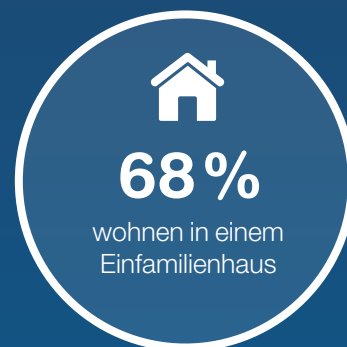
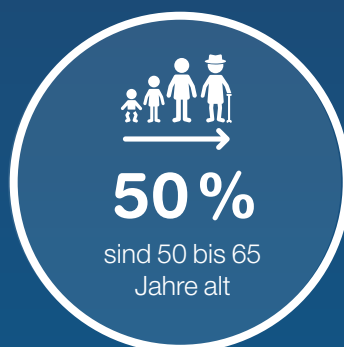
Zielsetzung und Methodik

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.

Übersicht Studienteilnehmende

1'625 Teilnehmende wurden analysiert



Erkenntnisse aus der Befragung

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-Jahren 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 Wohneigen-

tums 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.

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.

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 Wohneigentum

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

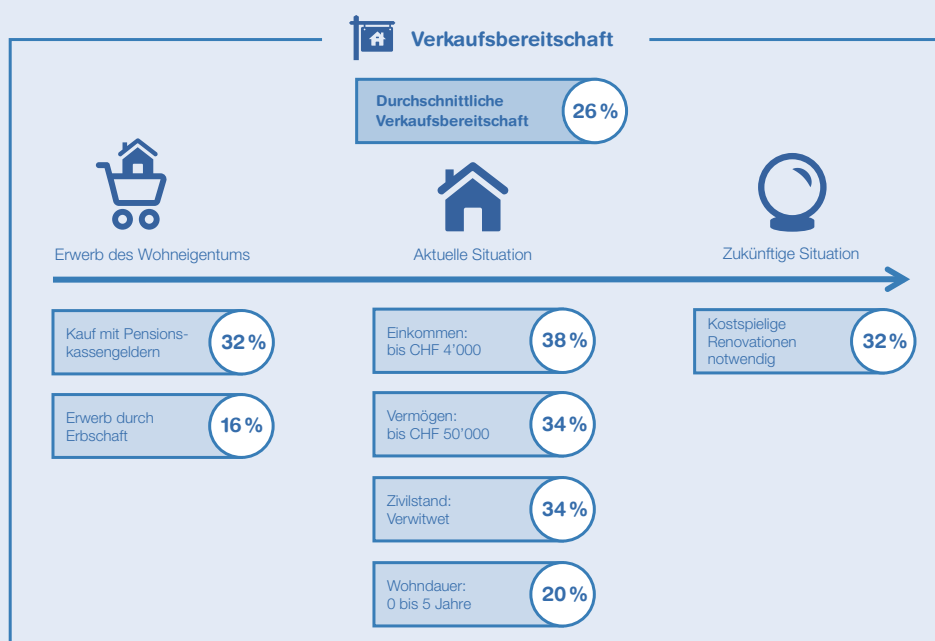
Ein Unterschied ist jedoch zwischen Eigentumswohnungs- und Einfamilienhausbesitz erkennbar: Personen mit Einfamilienhäusern tendieren eher dazu, ihr Wohneigentum aufgrund der Grösse zu verkaufen. Personen mit Eigentumswohnungen würden ihr Eigenheim eher für die Bezahlung von Pflege- und Gesundheitskosten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

Die Verkaufsbereitschaft beträgt im Durchschnitt tiefe 26 Prozent.

Folgende Einflussfaktoren beeinflussen die Verkaufsbereitschaft tendenziell:

- Wurde der Kauf des Wohneigentums mit Pensions-

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.

Den beiden Abbildungen auf den Seiten 10 und 12 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.

ZUSAMMENFASSUNG VERERBUNGSBEREITSCHAFT

