

Wie ticken Personen mit Wohneigentum der Generation 50+?

Präsentation im Rahmen der
Grenchner Wohntage
vom 7. November 2019



Building Competence. Crossing Borders.

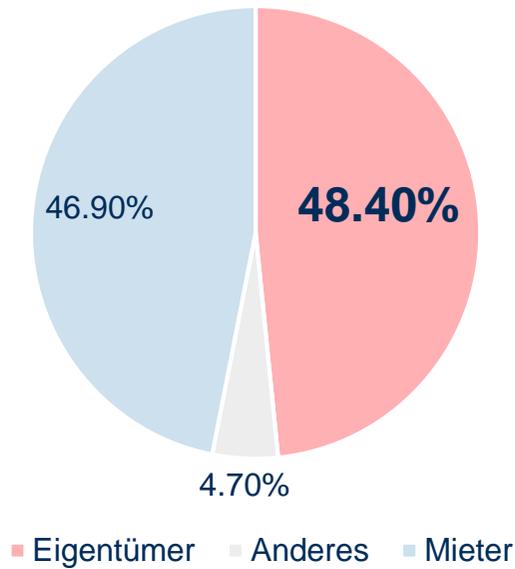
Dr. Holger Hohgardt, Selina Grimm & Tra Mi Cong

Institut für Wealth & Asset Management, Fachstelle Personal Finance & Wealth Management

Wichtigkeit der Generation 50+

Die über 50-Jährigen spielen im Wohnungs- bzw. Wohneigentumsmarkt eine wichtige Rolle.

Fast die Hälfte der Pensionierten lebt im Eigentum.

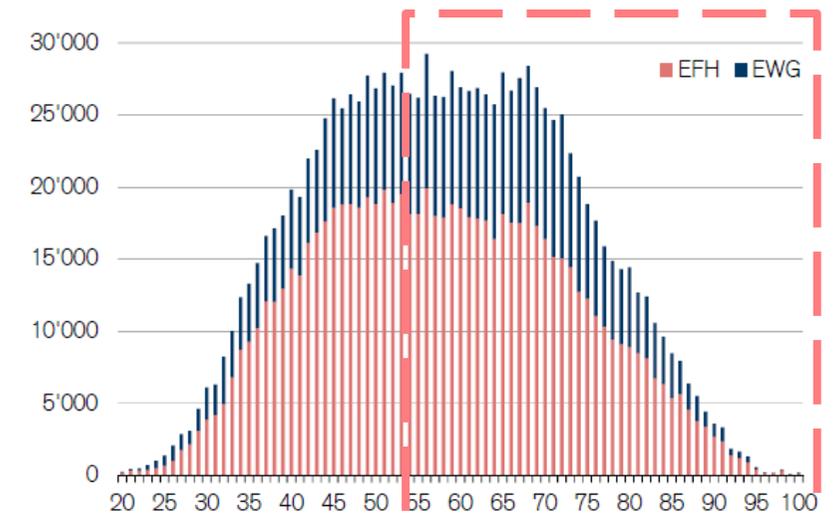


Quelle: Bundesamt für Statistik (2017)

Über 54-Jährige stellen rund 45% aller Eigentümer in der Schweiz.

Abb. 3: Anzahl Wohneigentümer nach Alter

Anzahl Eigentümerhaushalte nach Alter

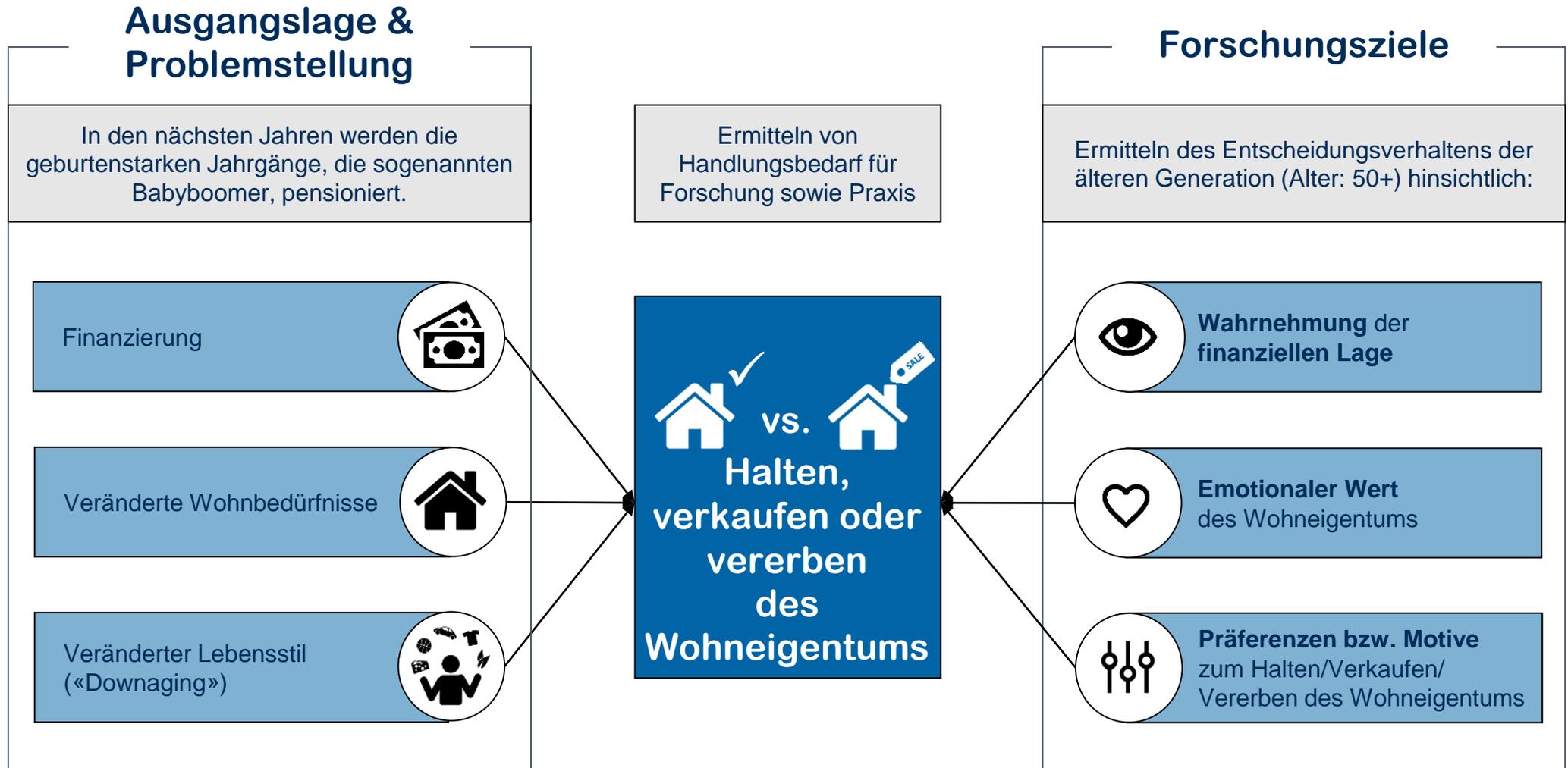


Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse (2018)

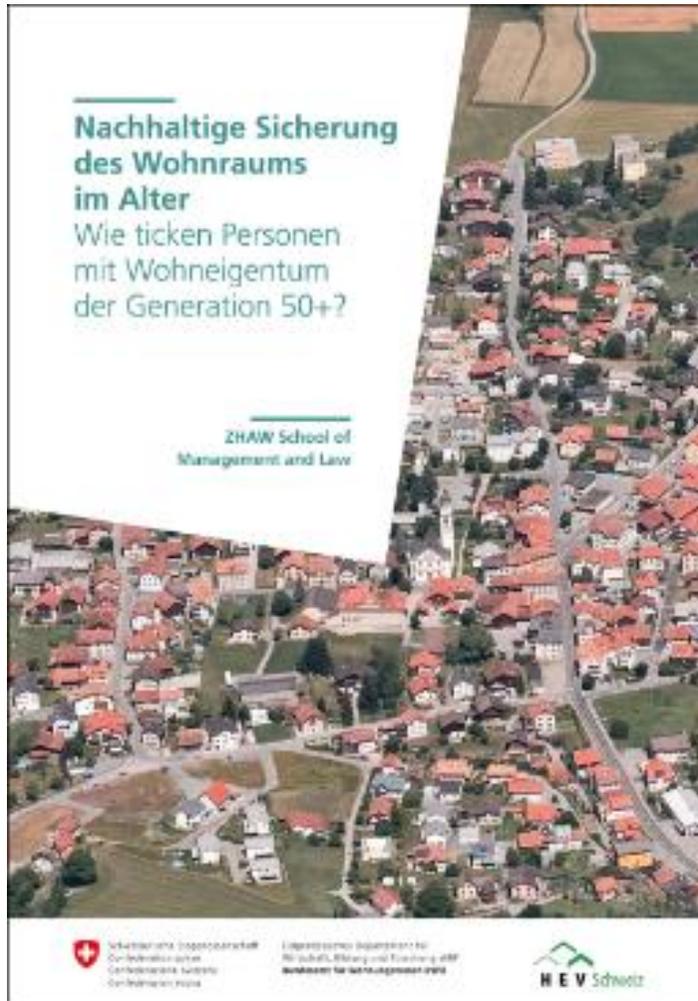
Ausgangslage und Forschungsziele

Im Rahmen der Studie wurde das Entscheidungsverhalten der Generation 50+ hinsichtlich Halten/Verkaufen/Vererben ihres Wohneigentums analysiert.



Projektsetup

Die Studie wurde in Zusammenarbeit mit dem BWO und dem HEV Schweiz konzipiert.



Projektbeteiligte

**zh
aw** School of
Management and Law

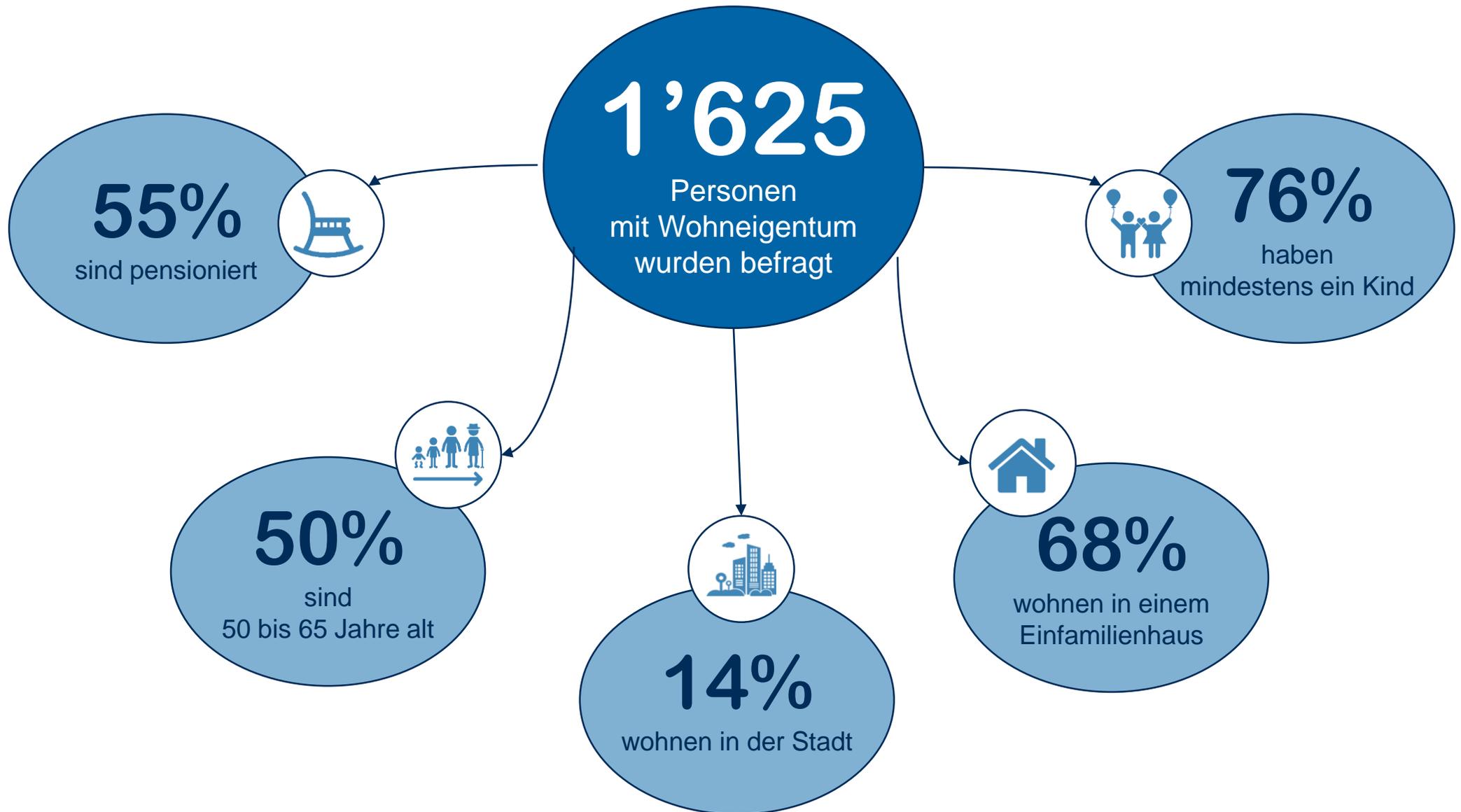
 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Bundesamt für Wohnungswesen BWO


HEV Schweiz

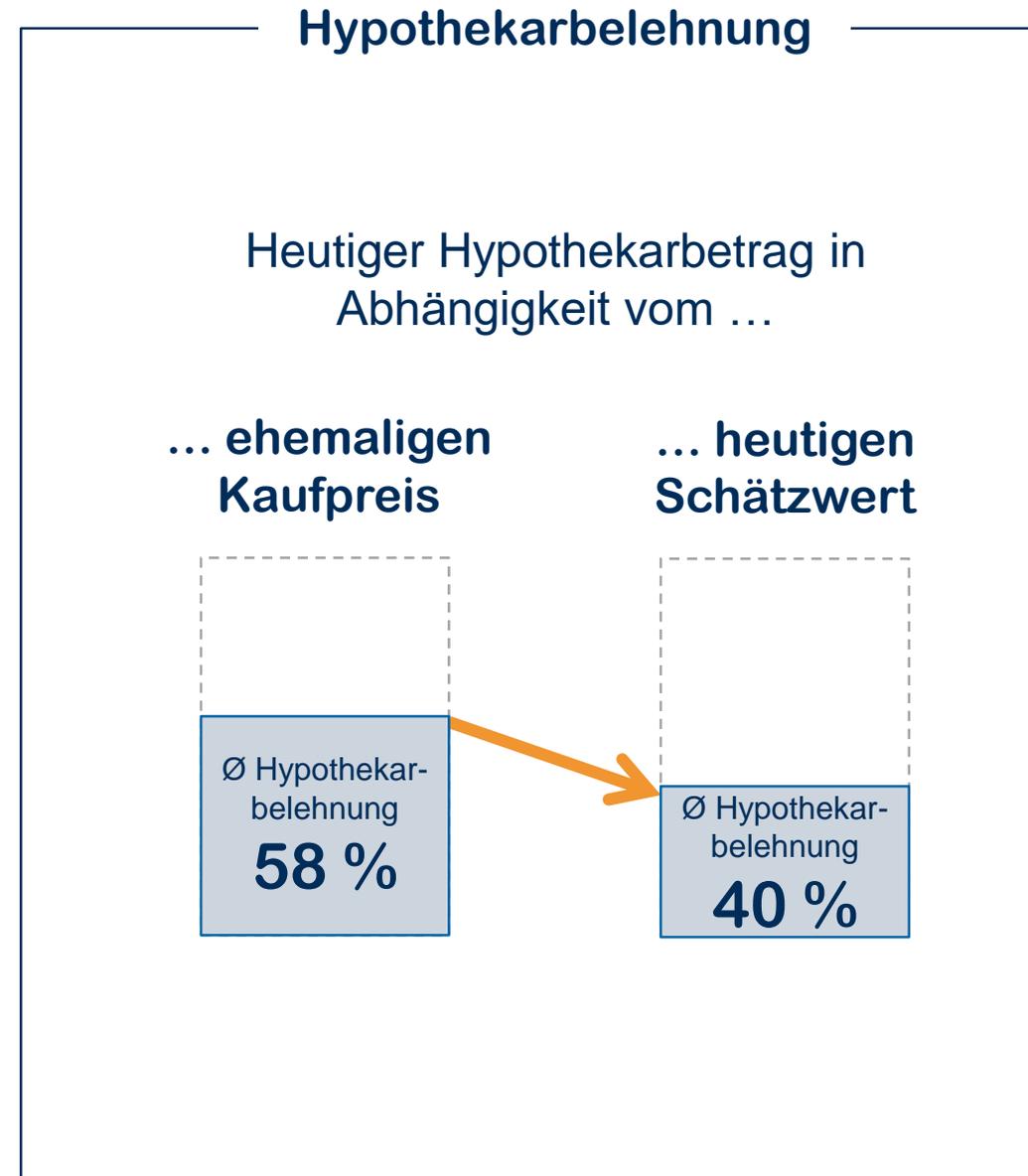
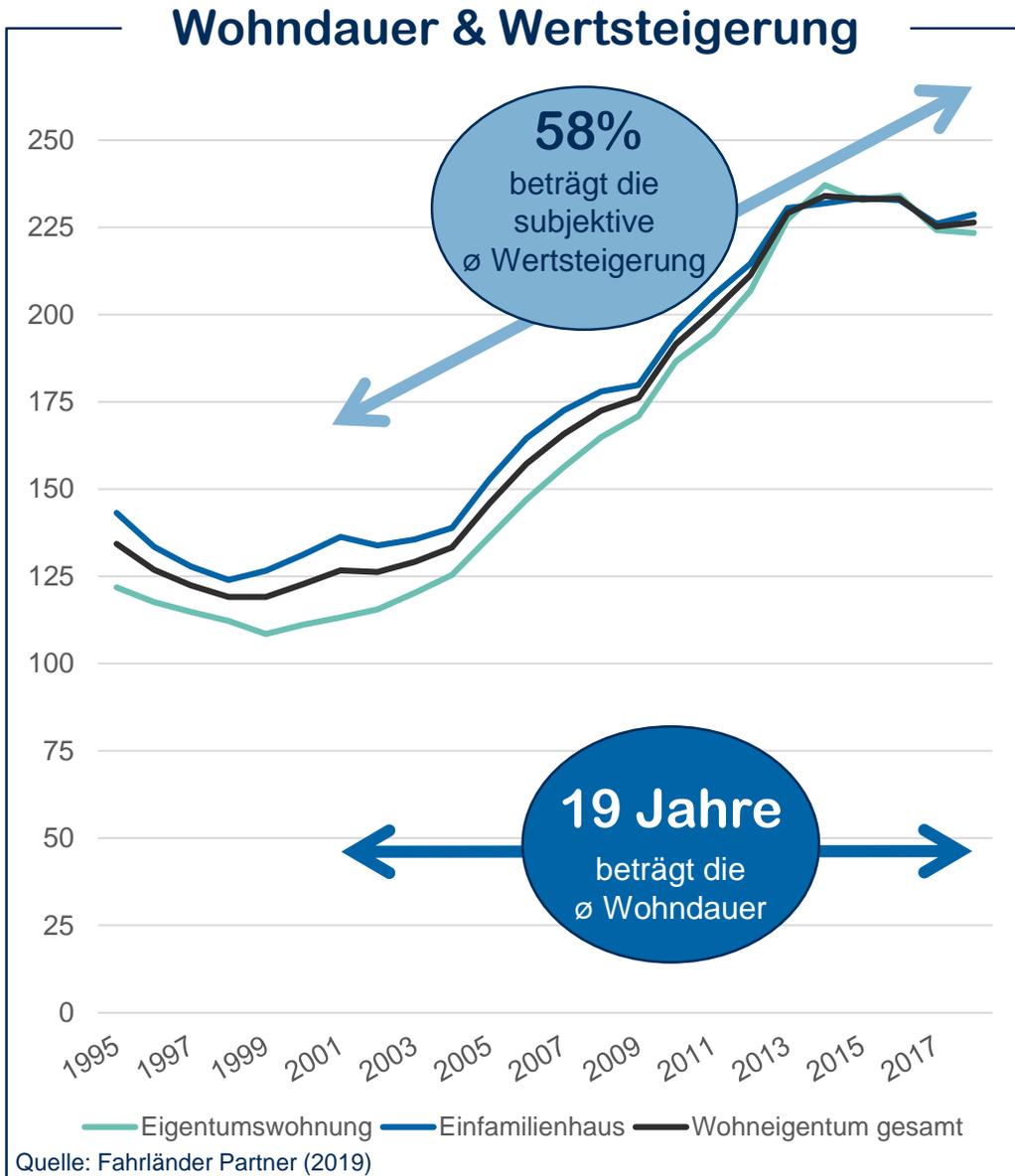
Merkmale der befragten Personen

1'625 Personen mit Wohneigentum (HEV-Mitglieder) wurden befragt.



Erkenntnis I: Wertsteigerung

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



Erkenntnis II: Finanzielle Situation im Alter

Personen mit Wohneigentum zeigen weitestgehend eine positive Einstellung zu ihrer finanziellen Lage.



6 von 10

Nicht-Pensionierten
erwarten im Rentenalter keine
finanzielle Probleme.

**Kauf ohne
Vorsorgegeldern**



7 von 10
Nicht-Pensionierten

**Kauf mit
Vorsorgegeldern**



5 von 10
Nicht-Pensionierten

Erkenntnisse III: Wohnzufriedenheit

Rund 90% der befragten Personen sind mit ihrer aktuellen Wohnsituation zufrieden.

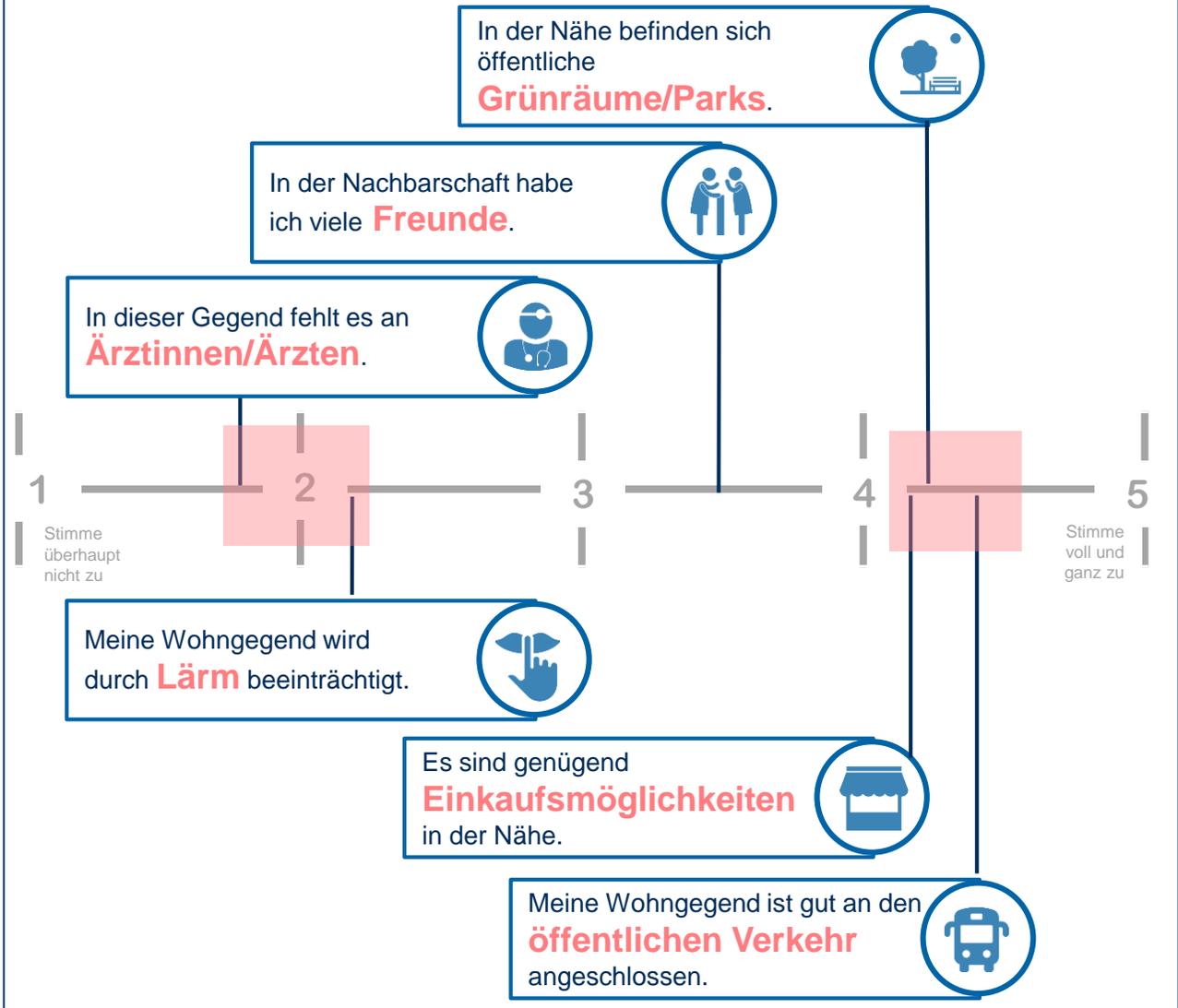
Wohnzufriedenheit

90%

der Personen mit Wohneigentum sind mit ihrer aktuellen Wohnsituation zufrieden



Bewertung aktuelle Wohnsituation



Erkenntnisse IV: Renovationsbedarf

Die meisten Eigentümer sind der Meinung, dass ihr Wohneigentum instand gehalten und als Alterswohnsitz geeignet ist.

Allgemeiner Renovationsbedarf

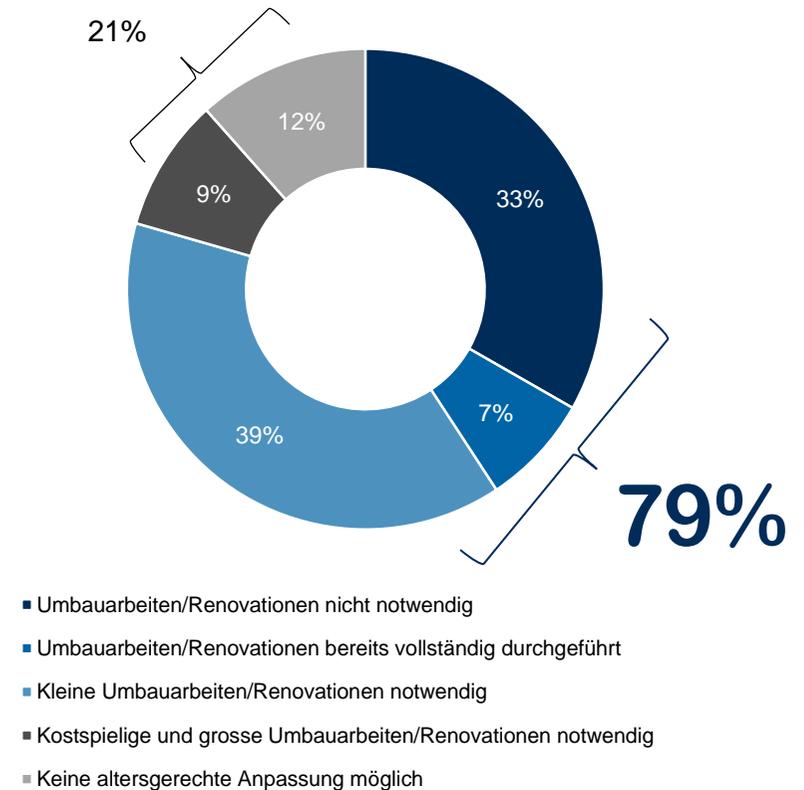
76%

der Befragten meinen, dass ihr Wohneigentum nicht bzw. überhaupt **nicht renovationsbedürftig** ist.

65%

der Befragten geben an, dass sie **fortlaufend Renovationen** vorgenommen haben.

Eignung als Alterswohnsitz



Nur **6%** der befragten Personen würden ihr Wohneigentum aufgrund des **Renovationsbedarfs** verkaufen.

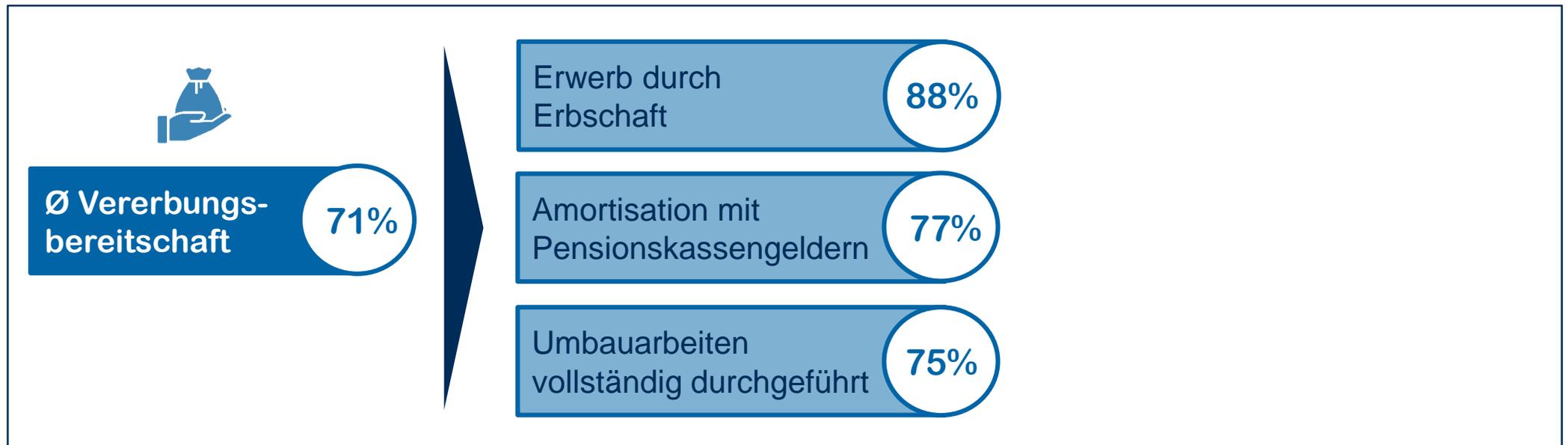
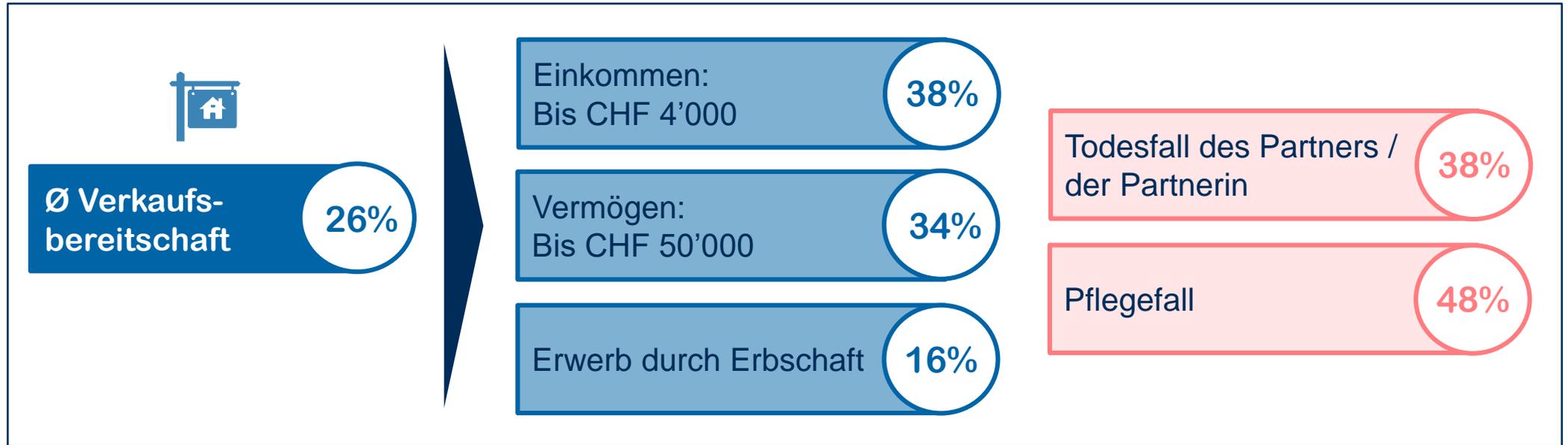
Erkenntnis V: Tiefe Verkaufsbereitschaft

Die durchschnittliche Verkaufsbereitschaft liegt bei 26 Prozent, während die Vererbungsbereitschaft hohe 71 Prozent beträgt.

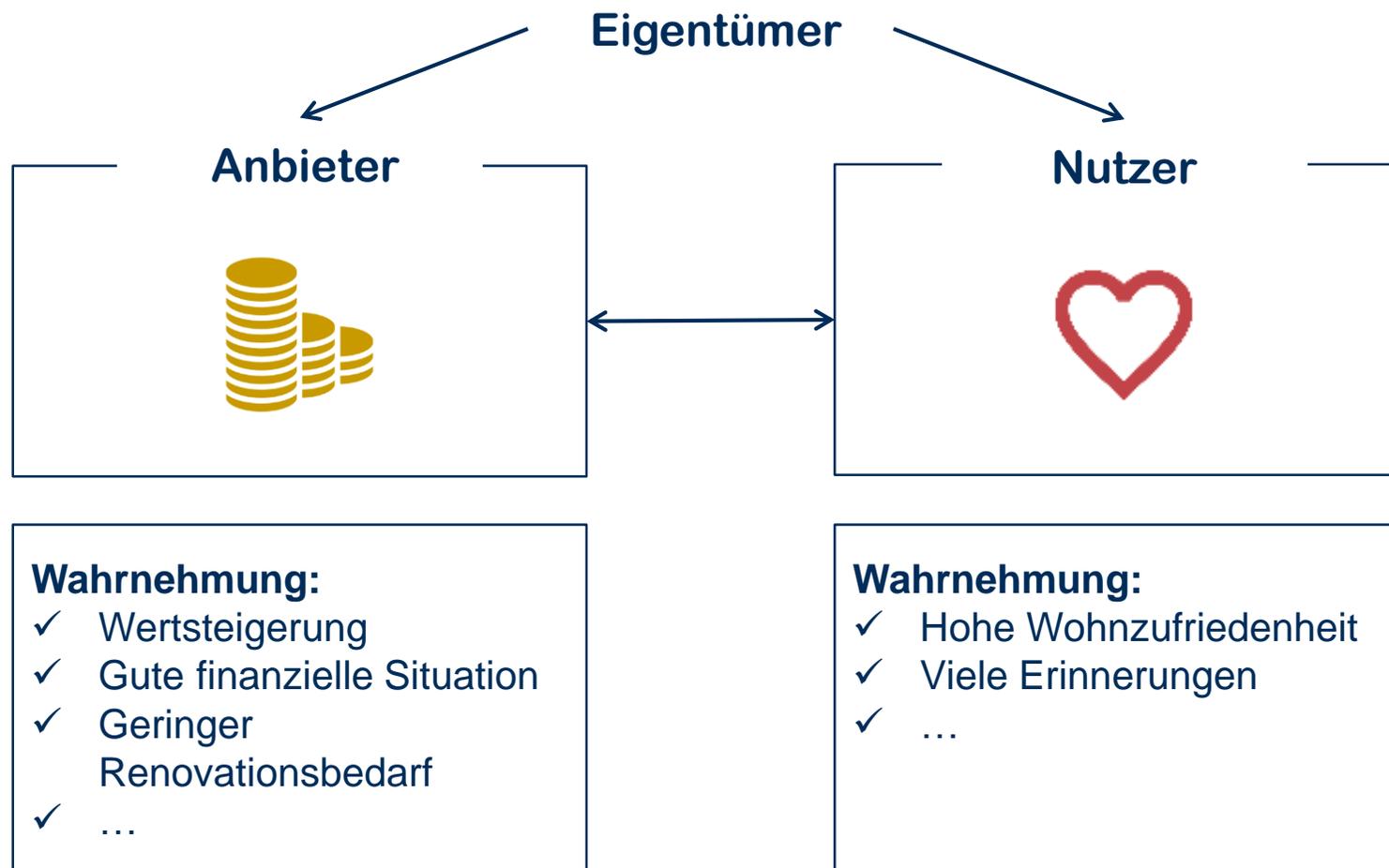


Erkenntnis VI: Persönliche Risikoereignisse als Treiber

Die durchschnittliche Verkaufsbereitschaft wird insbesondere bei persönlichen Risikoereignissen erhöht.



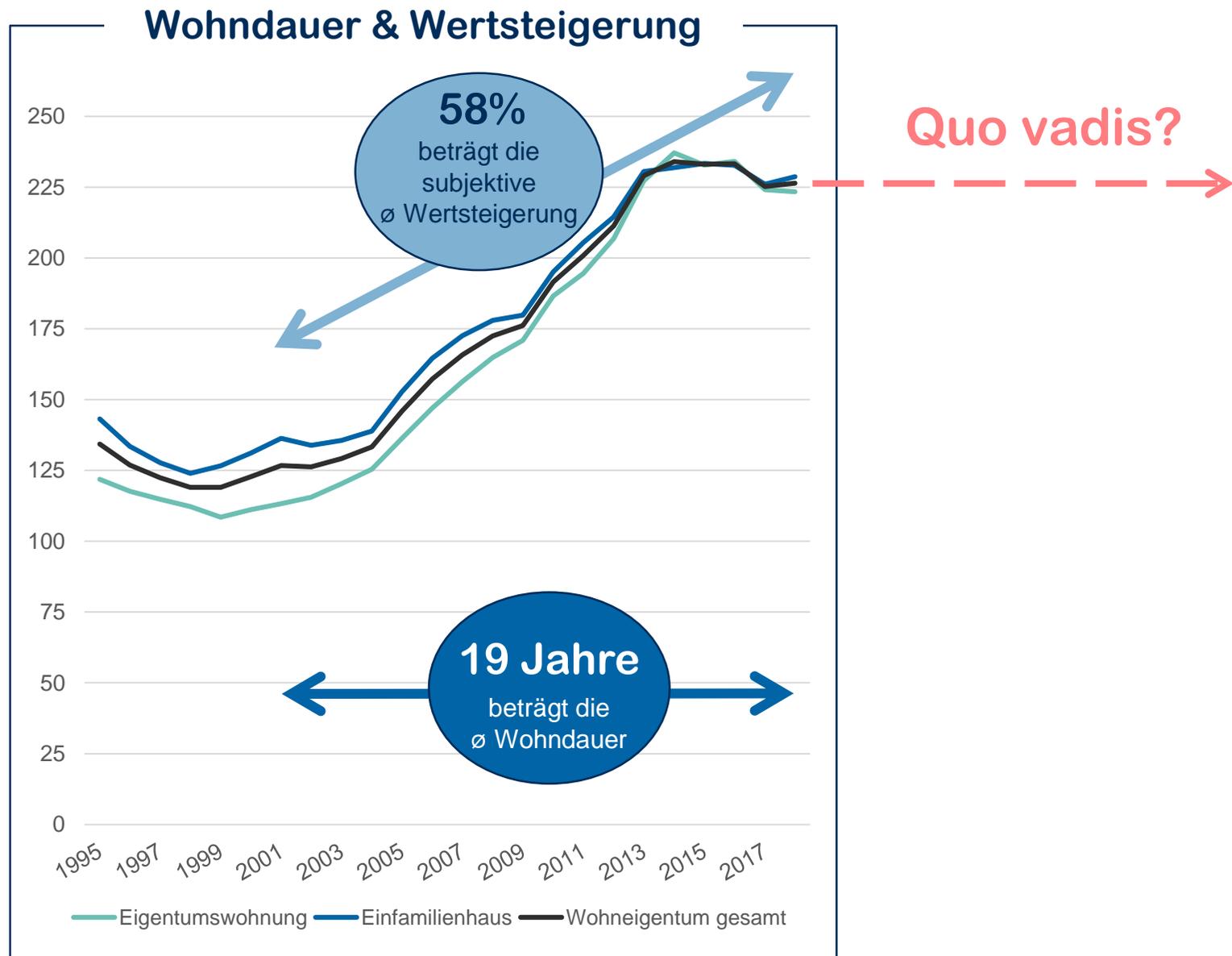
Fazit: Keine Notwendigkeit vorhanden?



Nachhaltige Sicherung des Wohnraums scheint gegeben.
Pflege und Weiterentwicklung des Wohnungsbestandes nicht notwendig.
– oder doch?

Herausforderung I: Marktentwicklung unklar

Wird sich die positive Immobilienpreisentwicklung in den nächsten Jahren fortsetzen?

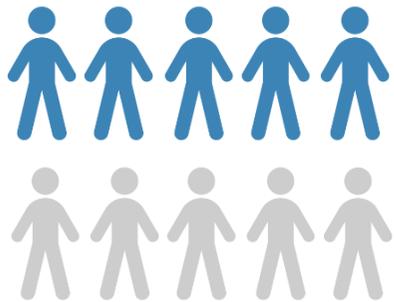


Herausforderung II: Vorsorgegelder und finanzielle Situation

Ist die finanzielle Situation durch den vermehrten Einsatz von Vorsorgegeldern unter Druck?

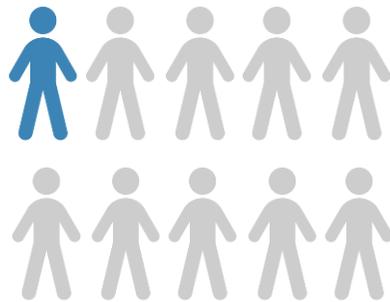
Verwendung von Vorsorgegeldern

50- bis 54-Jährige



5 von 10
verwendeten
Vorsorgegelder

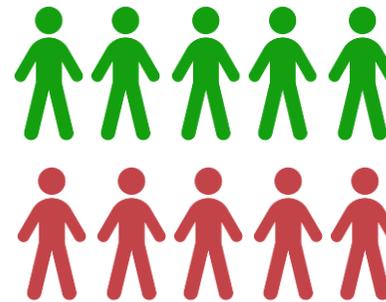
Über 75-Jährige



1 von 10
verwendete
Vorsorgegelder

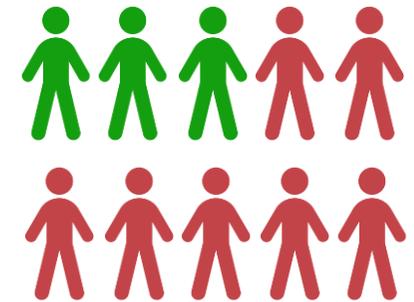
Tragbarkeit im Alter bei Nicht-Pensionierten

Kauf ohne
Vorsorgegelder



5 von 10
ist Tragbarkeit gegeben

Kauf mit
Vorsorgegeldern



3 von 10
ist Tragbarkeit gegeben

*Annahmen: Keine Amortisation, Nebenkosten 1%, kalk. Zinskosten 5%, 12 Monatslöhne, Tragbarkeit im Alter: 65% des heutigen Einkommens

Implikationen für Pflege und Weiterentwicklung des Wohnungsbestands

- Lange Wohndauer
- Durchschnittliche Verkaufsbereitschaft wird bei persönlichen Risikoereignissen erhöht
- 42% der Befragten würden ihr Wohneigentum aufgrund der Grösse verkaufen

**Beanspruchung von
übermassig viel Wohnfläche?**

- Geringer Renovationsbedarf
- Alterseignung weitestgehend gegeben
- Nur 6% würden ihr Wohneigentum aufgrund Renovationsbedarf verkaufen

**Verzögerung baulicher
Sanierungsmassnahmen?**

Fazit

Die Generation 50+ verspürt nur geringen Veränderungsdruck, weshalb allenfalls Anreize durch die Öffentlichkeit notwendig wären, um den Wohnungsbestand zu pflegen bzw. weiterzuentwickeln.

