
Wohnmobilität neu denken

Zwischen individueller
Entscheidung und
strukturellen Rahmen-
bedingungen

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
Hallwylstrasse 4, 3003 Bern
Tel. +41 58 480 91 11
info@bwo.admin.ch, www.bwo.admin.ch

Download

<http://www.bwo.admin.ch>
<https://digitalcollection.zhaw.ch>

Projektbegleitung

ChristophENZler, Bundesamt für Wohnungswesen (BWO)
Olivier Feller, Fédération Romande Immobilière (FRI)
Adrian Spiess, Hauseigentümerverband Schweiz (HEV)

Autorinnen und Autoren

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

Selina Lehner (selina.lehner@zhaw.ch)
Holger Hohgardt (holger.hohgardt@zhaw.ch)

Zitierweise

Lehner, S., Hohgardt, H. (2025). *Wohnmobilität neu denken. Zwischen individueller Entscheidung und strukturellen Rahmenbedingungen*. Bundesamt für Wohnungswesen, Bern.

Anmerkungen

Dieser Bericht ist in deutscher Sprache erhältlich. Die Zusammenfassung sowie das Management Summary des Berichtes sind in deutscher, französischer, italienischer und englischer Sprache erhältlich.

Der Bericht gibt die Auffassung der Autorinnen und Autoren wieder, die nicht notwendigerweise mit derjenigen der Auftraggebenden übereinstimmen muss.

Titelbild

© VBS

Management Summary

Die Wohnmobilität in der Schweiz folgt über den Lebensverlauf hinweg klaren Mustern - und dies war schon immer so.

Während junge Erwachsene motiviert durch Berufsstart, Familiengründung oder den Wunsch nach mehr Wohnraum häufig umziehen, nimmt die Umzugsbereitschaft im höheren Alter deutlich ab. Ältere Menschen verbleiben häufiger in Wohnsituationen, die nicht mehr optimal zu ihren Bedürfnissen passen. Dies geschieht nicht nur aus eigenem Antrieb, sondern weil bestehende Strukturen Stabilität stärker belohnen als Veränderung. So ist beispielsweise die Hypothekarfinanzierung auf eine langfristig tragbare Nutzung ausgelegt, und bestehende Mietverhältnisse sind oft günstiger als vergleichbare Angebote auf dem Markt. Angesichts der aktuellen Wohnungsknappheit kann die geringere Wohnmobilität im Alter jedoch zunehmend gesellschaftliche Herausforderungen mit sich bringen.

Ein zentrales Spannungsfeld zeigt sich zwischen dem Wunsch nach Wohneigentum und der Wohnraumverkleinerung im Alter.

Wohneigentum gilt für viele als erstrebenswert, ist jedoch mit finanziellen Hürden verbunden. Steigende Immobilienpreise, strenge Finanzierungsanforderungen und ein begrenztes Angebot erschweren insbesondere jüngeren Haushalten den Erwerb. Gleichzeitig halten viele ältere Eigentümer:innen an grossen Wohnimmobilien fest, obwohl eine Verkleinerung von Vorteil sein könnte – beispielsweise in Bezug auf ihre Lebensqualität. Während junge Haushalte aktiv nach Verbesserungen suchen, stehen ältere Haushalte häufig vor Unsicherheiten und Entscheidungshürden. Ein Umzug wird in vielen Fällen hinausgezögert, da der unmittelbare Nutzen nicht klar wahrgenommen wird oder geeignete Alternativen fehlen.

Insbesondere die Zielgruppe der Best Agers – also Personen zwischen 45 und 79 Jahren – wird zu sehr auf das klassische „Wohnen im Alter“ reduziert.

Der Markt bietet bislang zu wenig Lösungen, um die oben genannten Herausforderungen zu adressieren. Speziell für Best Agers fehlen flexible und attraktive Wohnangebote, die eine Verkleinerung ohne Qualitätsverlust ermöglichen. Dabei suchen viele Personen dieser Altersgruppe nach flexiblen Wohnformen, die auf ihre aktive Lebensgestaltung zugeschnitten sind.

Auf Gemeindeebene liegt ein grosses Potenzial, die Wohnraumgestaltung aktiver anzugehen.

Die Gemeinden haben die Möglichkeit, aktiv den lokalen Markt zu gestalten, um Konzepte für flexible Wohnmodelle zu fördern. An der Schnittstelle zur staatlichen Regulierung werden die lokalen Freiheiten derzeit zu wenig ausgeschöpft.

Auf staatlicher Ebene steht die Wohnpolitik vor einem Dilemma: zwischen Sicherheit (Regulierung) und Freiheit (Marktfreiheit).

Der Staat muss individuelle, aber auch gesellschaftliche Interessen berücksichtigen. So könnte beispielsweise eine Ausdehnung der Wohneigentumsförderung dazu beitragen, dass sich mehr Personen Wohneigentum leisten können. Gleichzeitig kann dies aber auch die Finanzmarktstabilität gefährden, indem es zu einer erhöhten Verschuldung privater Haushalte und einer potenziellen Überhitzung des Marktes führt.

Insgesamt zeigt sich, dass Wohnmobilität nicht nur eine Frage der individuellen Entscheidung ist, sondern massgeblich von Marktdynamiken und politischen Rahmenbedingungen beeinflusst wird.

Ein Umdenken hin zu flexibleren Wohn- und Finanzierungsmodellen (z.B. Wohneigentum auf Zeit, Baurechtsmodelle, gemeinschaftsbasierte Eigentumsformen und Mietkaufmodelle) und gezielteren staatlichen Anreizen könnte dazu beitragen, den Wohnmarkt nachhaltiger und anpassungsfähiger zu gestalten. Dabei müssen insbesondere auch die Dynamiken der Miet-, Eigentums- und Finanzmärkte gemeinsam betrachtet werden, da sie sich gegenseitig beeinflussen.

Projektpartnerinnen und -partner

AUFTRAGNEHMER DER STUDIE

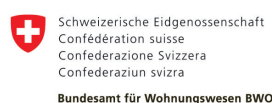


Institut für Wealth & Asset Management der ZHAW School of Management and Law

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 das Wohneigentum und die Altersvorsorge im Vordergrund stehen. Quantitative Finance und Data Sciences sind weitere Kernthemen.

www.zhaw.ch/iwa

PARTNERINNEN UND PARTNER 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



Fédération Romande Immobilière (FRI)

Die Fédération Romande Immobilière ist der Westschweizer Dachverband der Hauseigentümer. Sie besteht aus fünf kantonalen Immobilienkammern (VD, FR, NE, VS, JU). Neben ihrer politischen Tätigkeit gibt die FRI die Zeitschrift Propriété heraus, die achtmal pro Jahr an 37'000 Leserinnen und Leser verteilt wird.

<https://www.fri.ch/>

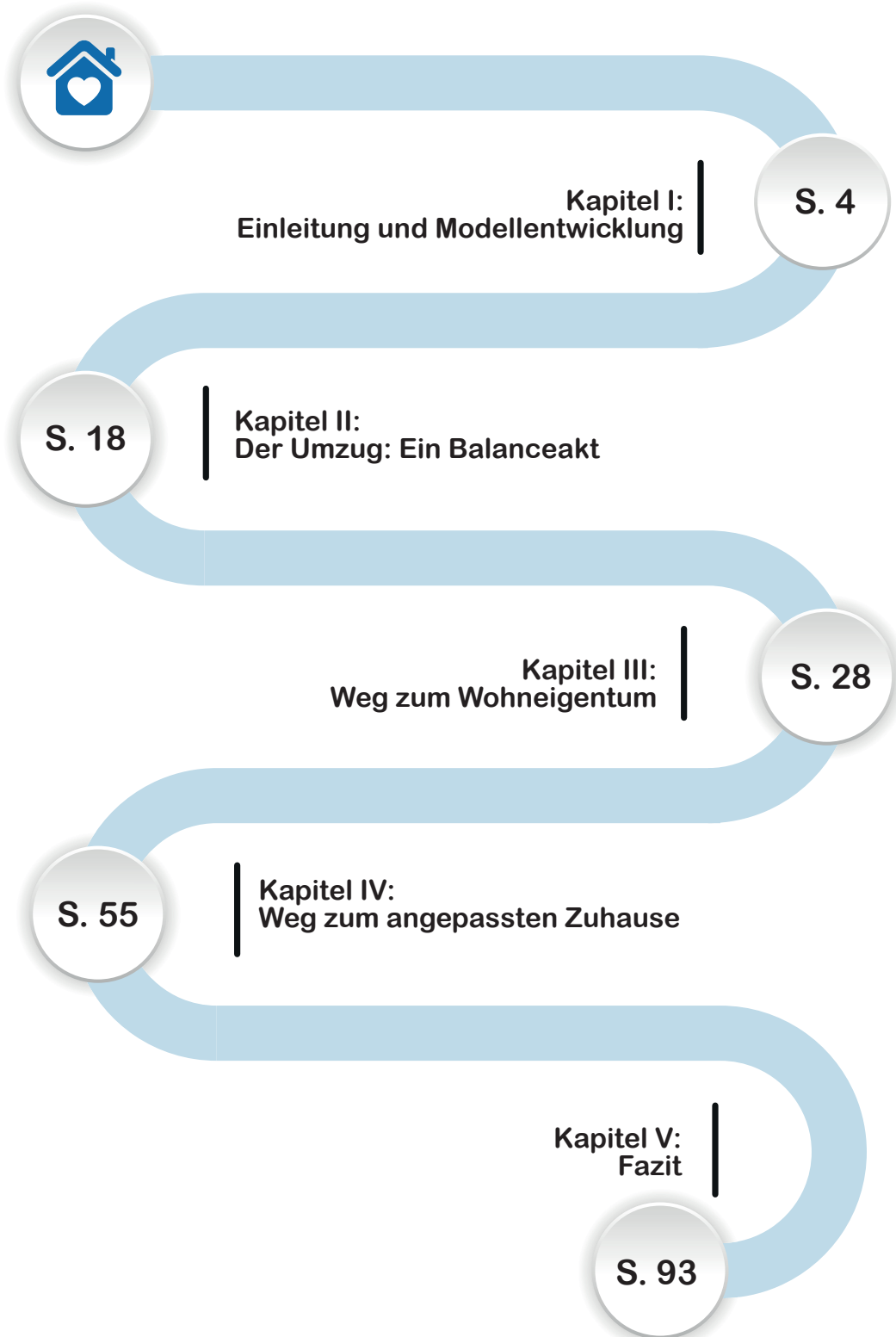


Hauseigentümerverband (HEV) Schweiz

Der Hauseigentümerverband Schweiz ist die Dachorganisation der schweizerischen Wohneigentümer und Vermieter. Der Verband zählt rund 340'000 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

Inhaltsverzeichnis



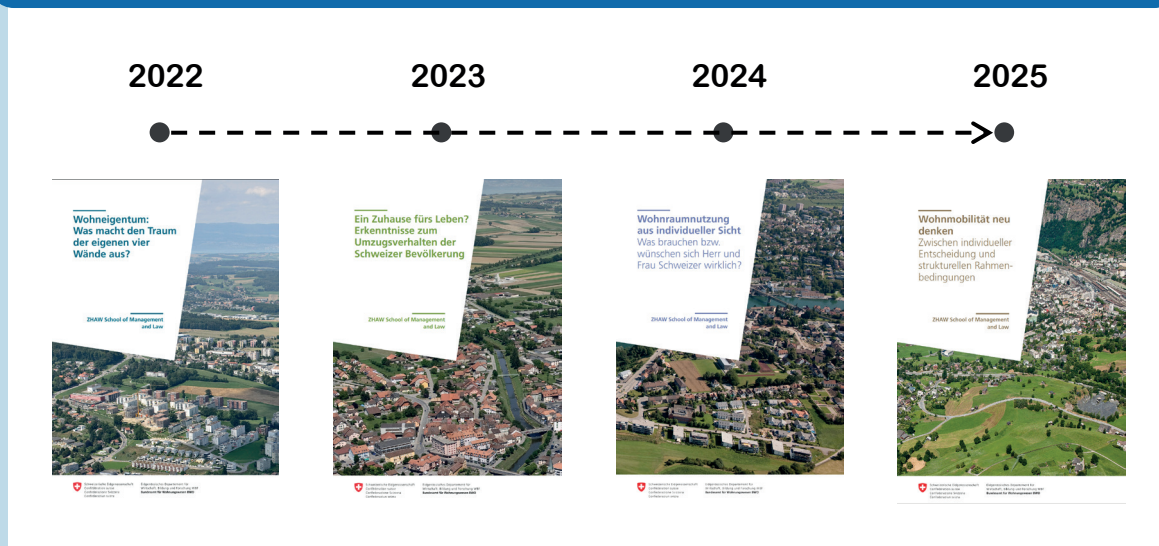
1

Einleitung und Modellentwicklung

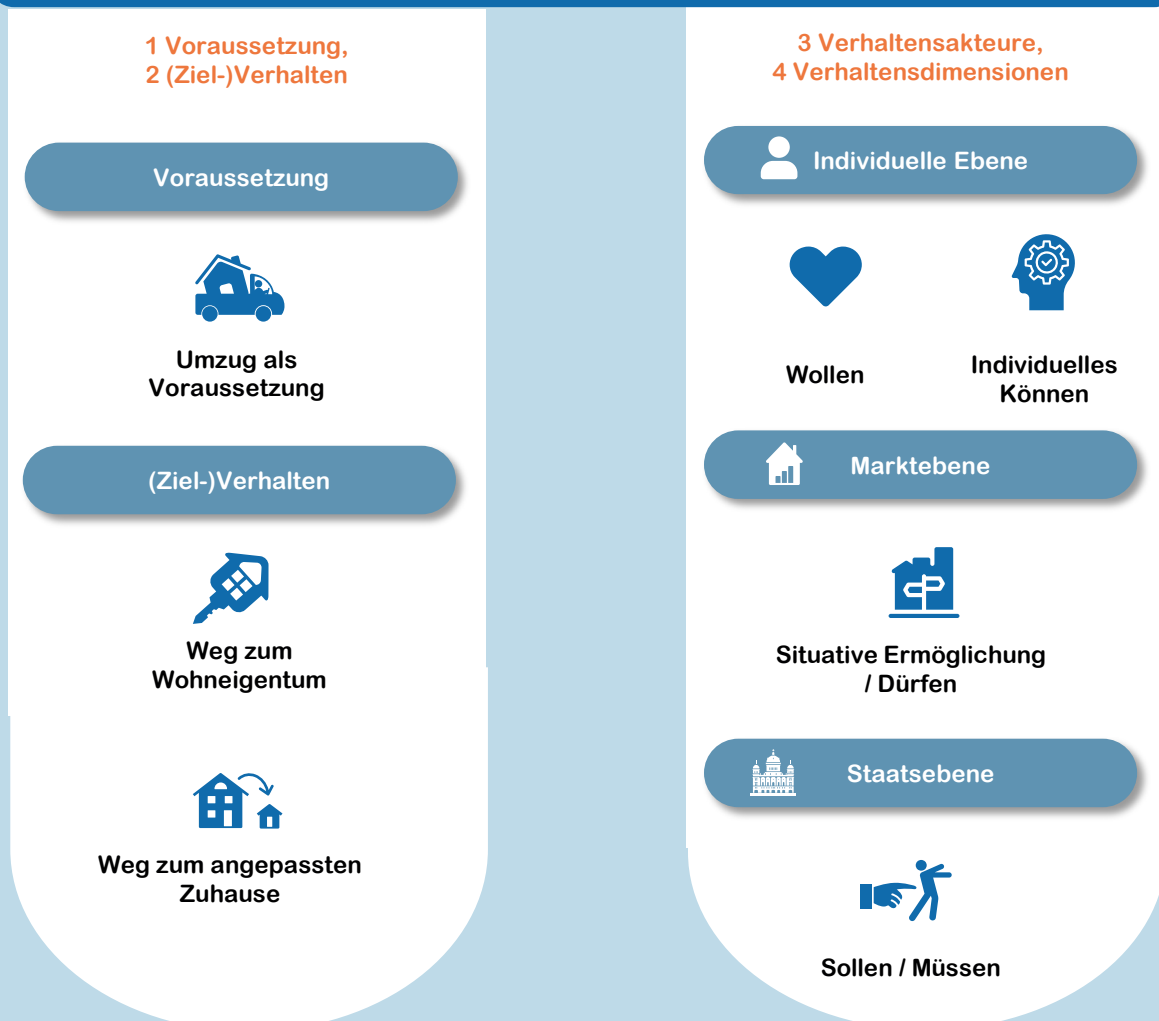


Das Kapitel auf einen Blick

Historie der Studienreihe



Modellentwicklung



Einleitung

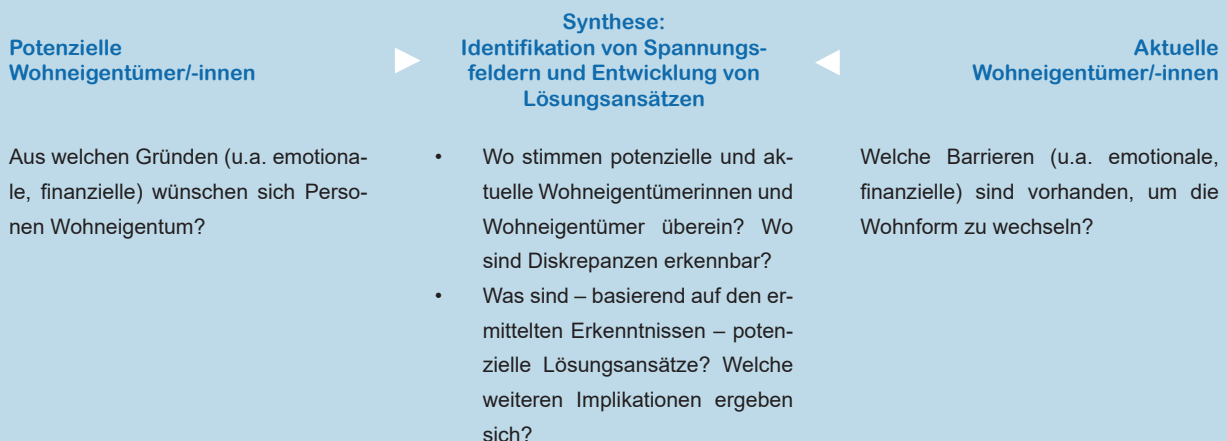
Historie die Studienreihe

Das vorliegende Forschungsprojekt, das im Jahr 2021 initiiert wurde, begann zu einer Zeit, als sich 17 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer um steigende Wohnkosten und Mietpreise sorgten (Credit Suisse, 2021). Diese Zahl stieg bis 2024 auf 25 Prozent an (UBS, 2024a), was den Handlungsbedarf verdeutlicht. Der Bund reagierte mit der Veröffentlichung des Aktionsplans „Wohnungsknappheit“ (Bundesamt für Wohnungswesen, 2024), und weitere Studien bestätigten den wachsenden Bedarf an zusätzlichem Wohnraum (u.a. Fleury, Schwartz & Arapovic, 2024).

Anfangs lag der Fokus der Studienreihe auf dem Wohneigentum. Doch die Forschung zeigte, dass bestimmte Wünsche und Erwartungen an das Wohnen wie zum Beispiel die Vorstellung einer Wohnkarriere, sowohl für Mieterinnen und Mieter als auch für Eigentümerinnen und Eigentümer wichtig sind. Es wurde klar, dass die Märkte für Miete und Eigentum nicht getrennt betrachtet werden können, da sie sich gegenseitig beeinflussen. Es gibt auch nicht *den* Wohnungsmarkt, genauso wenig wie es *den* Bewohner bzw. *die* Bewohnerin gibt. Individuelle Lebensverläufe und -umstände prägen die Wohnsituation und erfordern individuelle Lösungen.

Diese abschliessende Studie präsentiert deshalb Ansätze, die der Vielfalt gerecht werden sollen und zeigt, dass allgemeingültige Strategien selten erfolgreich sind. Die Berücksichtigung von Individualität, Marktmechanismen sowie staatlichen Rahmenbedingungen ist entscheidend für einen gut funktionierenden Wohnungsmarkt und entsprechende Lösungen.

Forschungsfragen der Studienreihe



2022

2023

2024

2025

Projektverlauf

► Studie I: Was macht den Traum der eigenen vier Wände aus?

Die erste Studie „Wohneigentum: Was macht den Traum der eigenen vier Wände aus?“ widmete sich den potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer (Lehner & Hohgardt, 2022). Es wurden umzugsbereite Personen befragt, um zu ermitteln, wieso ein grosser Teil der Schweizer Bevölkerung nach Wohneigentum strebt.

Forschungsfrage: Aus welchen Gründen wünschen sich Personen Wohneigentum?

► Studie II: Ein Zuhause fürs Leben?

Die zweite Studie „Ein Zuhause fürs Leben? Erkenntnisse zum Umzugsverhalten der Schweizer Bevölkerung“ verglich danach die allgemeine (Nicht-)Umzugsbereitschaft - unabhängig von der aktuellen und zukünftigen Wohnform (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023). Das Ziel war die zugrundeliegenden Motivationen und Barrieren zu verstehen, sodass Aussagen über Gemeinsamkeiten und Unterschiede gemacht werden konnten.

Forschungsfragen: Aus welchen Gründen wird (nicht) umgezogen? Welche Barrieren bestehen, um die Wohnform zu wechseln?

► Studie III: Wohnraumnutzung aus individueller Sicht

Die dritte Studie „Wohnraumnutzung aus individueller Sicht: Was brauchen bzw. wünschen sich Herr und Frau Schweizer wirklich?“ analysierte den Platzbedarf genauer (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024). Dies wurde als wichtiges Bedürfnis in den vorhergehenden Studien identifiziert.

Forschungsfragen: Wie wird der Wohnraum genutzt und benötigt? Wo werden Kompromisse eingegangen?

► Studie IV: Wohnmobilität neu denken

Die vorliegende Studie ist die abschliessende Studie. Sie untersucht die Erkenntnisse zu zwei wichtigen Eckpunkten der Wohnmobilität: dem Wunsch nach Wohneigentum sowie der Verkleinerung des Wohnraums. Sie befasst sich mit der Wohnkarriere im Allgemeinen - also dem Wohnen im Zeitverlauf - und zeigt auf, wie die Ziele - individuell gewünscht bzw. gesellschaftlich wünschenswert - erreicht werden können.

Forschungsfragen: Wo sind Diskrepanzen erkennbar? Was sind potenzielle Lösungsansätze? Welche weiteren Implikationen ergeben sich?

Modellentwicklung zur Problemanalyse und Lösungsfindung

Wohnen ist nicht nur ein grundlegendes menschliches Bedürfnis, sondern auch ein zentraler Bestandteil individueller Lebenspläne und gesellschaftlicher Strukturen. Wohnentscheidungen sind oft langfristig und werden von einer Vielzahl an Faktoren beeinflusst.

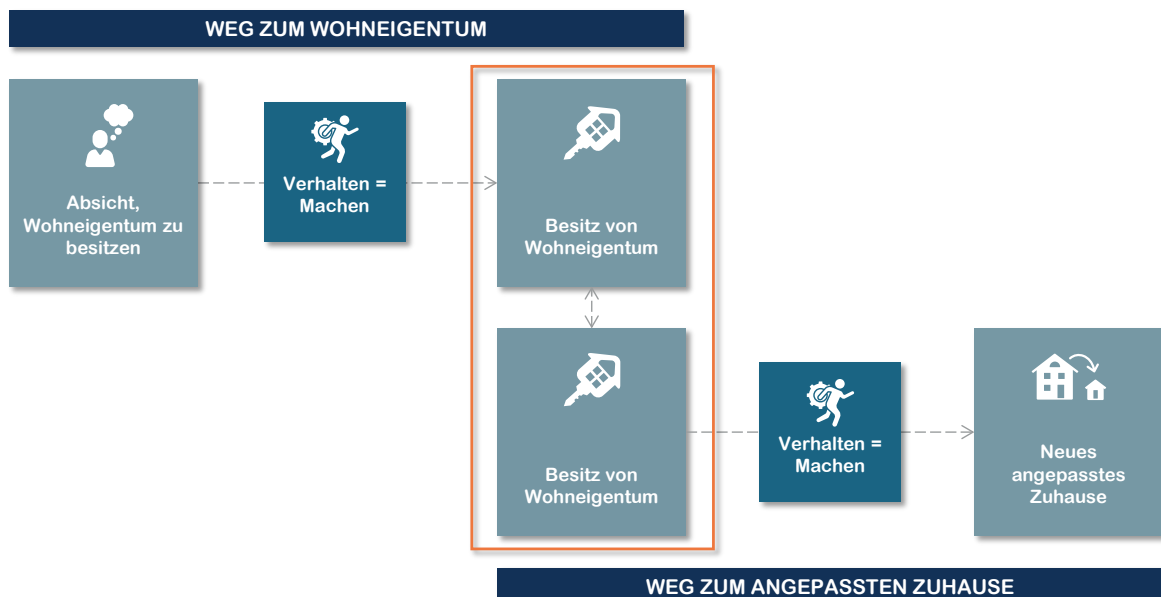
Die Studienreihe befasste sich mit dem Thema „Eigentum und Generationentransfer“ und der damit verbundenen Wohnmobilität. Das Ziel der Studienreihe war, ein besseres Verständnis der beiden „Marktakteure“ zu beschreiben und ihre Motivation zu erläutern: Die eine Gruppe sucht Wohneigentum („Nachfrage“) und die andere Gruppe besitzt Wohneigentum („Angebot“). In den Untersuchungen wurden auch Mieterinnen und Mieter als Vergleichsgruppe inkludiert, um spezielle Eigenheiten der Eigentümerinnen und Eigentümer noch besser zu verstehen.

Zwei zentrale Verhaltensweisen stehen deshalb im Fokus dieser abschliessenden Studie (Abbildung 1):

- **Weg zum Wohneigentum:** Warum streben Menschen Wohneigentum an, und welche Hürden verhindern den Erwerb?
- **Weg zum angepassten Zuhause:** Wieso verbleiben Menschen im aktuellen Zuhause? Welche Hürden verhindern eine Anpassung des Zuhauses an veränderte Bedingungen?

Beide Fragen haben sowohl individuelle als auch strukturelle Dimensionen. Während der Erwerb von Wohneigentum häufig mit langfristiger Sicherheit und sozialem Status verbunden wird, stellt der spätere Rückzug aus einem grösseren Wohnraum oft eine emotionale und sozialpolitische Herausforderung dar. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen, die Verfügbarkeit von Wohnraum und staatliche Regulierungen beeinflussen zusätzlich die tatsächlichen Handlungsoptionen. Ziel dieser Studie ist es, die zentralen Einflussfaktoren dieser Entscheidungen herauszuarbeiten und mögliche Ansatzpunkte für gezielte Interventionen aufzuzeigen.

Abbildung 1: Eigentum und Generationentransfer



Der Umzug als Prozess

Ein entscheidender Punkt in der Betrachtung der beiden Verhaltensweisen – Weg zum Wohneigentum und Weg zum angepassten Zuhause – ist der Umzug. Er bildet oft die Voraussetzung, um eine gewünschte Wohnsituation zu realisieren. Daher sind die beiden Kernfragen der Studie eng mit der Entscheidung für oder gegen einen Wohnungswechsel verknüpft.

Umzug als vielschichtiger Prozess

Ein Umzug ist keine Momentaufnahme, sondern ein vielschichtiger und mehrphasiger Prozess (in Anlehnung an Atterhög & Song, 2009; Abbildung 2):

- **Bewusstsein und Vorbereiten:** Wünsche und Möglichkeiten werden abgewogen und die eigenen Voraussetzungen geschaffen (z.B. Finanzierungsplanung, Entrümpelung).
- **Suchen und Umziehen:** Die eigentliche Umsetzung des Umzugs, die die Suche nach Wohnungen sowie organisatorische Herausforderungen wie Wohnungsauflösung umfasst.
- **Ankommen und Wohnen:** Die Eingewöhnung in der neuen Wohnsituation, die mit neuen Routinen, sozialen Netzwerken und potenziellen Anpassungsschwierigkeiten verbunden sein kann.

Beispiel: Eine ältere Person möchte in eine kleinere Wohnung ziehen, hat jedoch Mühe, sich von Einrichtungsgegenständen zu trennen (Bewusstsein und Vorbereiten). Während der Umzugsphase können organisatorische Aufwände oder bürokratische Hürden den Umzug zusätzlich erschweren (Suchen und Umziehen). Schliesslich kann die Phase des Ankommens (Ankommen und Wohnen) durch soziale Isolation oder Schwierigkeiten bei der Anpassung an das neue Umfeld belastet werden.

Abbildung 2: Entscheidungsprozess



Umzug als Kosten-Nutzen-Abwägung

Ein Umzug wird durch eine Kombination von mikro- und makroökonomischen Faktoren beeinflusst – sei es durch individuelle Lebensphasen oder durch die Bedingungen auf dem Wohnungs- und Arbeitsmarkt (Sánchez & Andrews, 2011; Dieleman, 2001).

Ein Haushalt entscheidet sich für einen Umzug, wenn der erwartete Nutzen am neuen Standort höher ist als am aktuellen Wohnort, abzüglich der Umzugskosten. Diese Umzugskosten setzen sich aus monetären und nicht-monetären Komponenten zusammen. Monetäre Kosten umfassen direkte Ausgaben wie Transportkosten, Maklergebühren oder Steuern (Sjaastad, 1962). Nicht-monetäre Kosten beziehen sich auf Opportunitätskosten (z.B. entgangene Einkommen) eines Umzugs sowie auf psychische Belastungen, die mit der Veränderung des gewohnten sozialen und räumlichen Umfelds einhergehen (Sjaastad, 1962).

Letztlich findet ein Umzug nur dann statt, wenn die erwarteten Vorteile des neuen Standorts die finanziellen und sozialen Kosten überwiegen (Sánchez & Andrews, 2011). Diese Betrachtung der Wohnmobilität zeigt somit, dass Umzüge aus einer Kosten-Nutzen-Abwägung resultieren, bei der finanzielle und nicht-finanzielle Faktoren gegeneinander abgewogen werden (Abbildung 3).

Abbildung 3: Umzug als Kosten-Nutzen-Abwägung



Ereignisse mit natürlichem Umzugsdruck

Ereignisse mit natürlichem Umzugsdruck haben häufig einen direkten negativen Einfluss auf die aktuelle Wohnsituation und erzeugen somit einen höheren Handlungsdruck, zum Beispiel:

- Pensionierung → Rückgang des Einkommens → Verschlechterung des Verhältnisses von Wohnkosten zu Einkommen
- Familiengründung → mehr Bewohnerinnen und Bewohner → weniger Wohnfläche pro Kopf
- Berufliche Veränderungen → längere Pendelzeiten oder fehlender Platz für Homeoffice → höhere Fahrtkosten und geringere Wohnqualität

Ereignisse, die Eigeninitiative erfordern

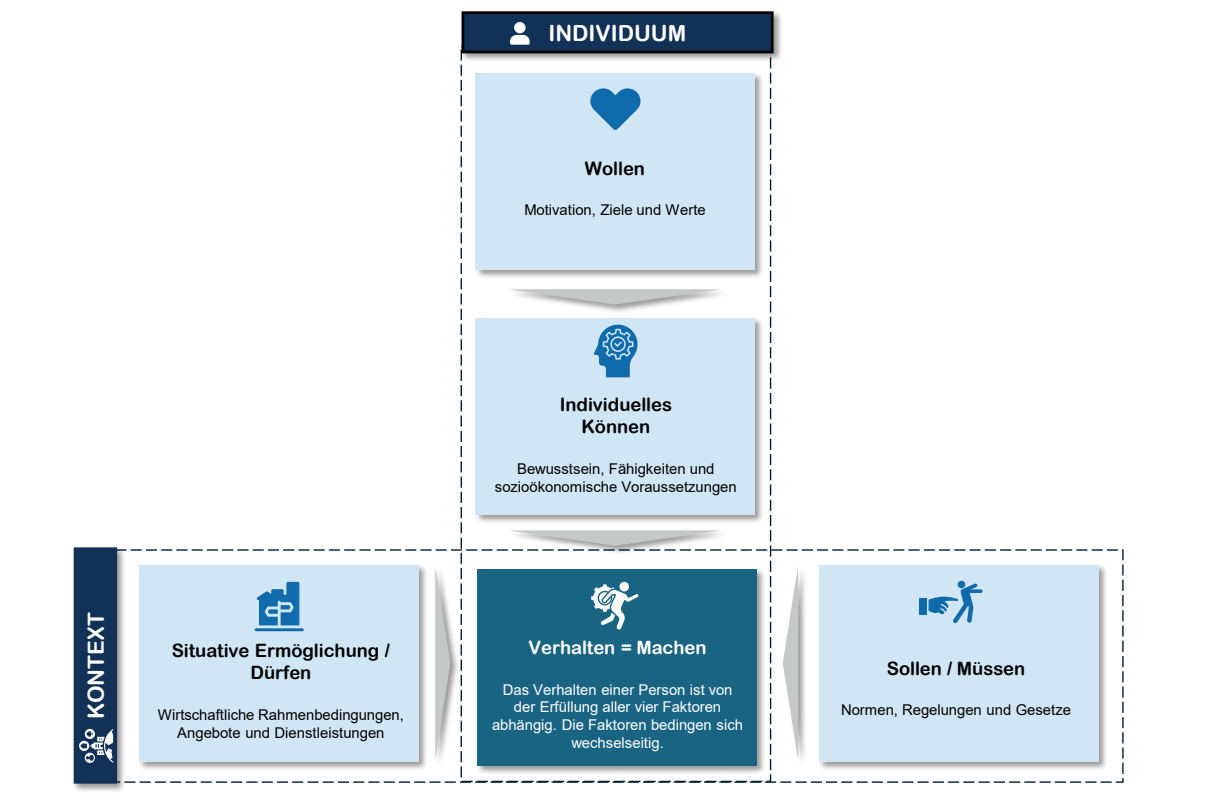
Demgegenüber gibt es andere Lebensereignisse, die nicht mit einer Dringlichkeit verbunden sind und eine bewusste Entscheidung für einen Wohnungswechsel erfordern:

- Erwerb von Wohneigentum → Verwirklichung des Traums vom Eigenheim
- Auszug der Kinder → Möglichkeit zur Verkleinerung des Wohnraums

Diese Ereignisse sind weniger von äusseren Zwängen geprägt, sondern basieren stärker auf individuellen Präferenzen und Lebensstilen. Es sind sozusagen Lifestyle-Umzüge. Während der Erwerb von Wohneigentum häufig als erstrebenswert gilt, stellt der Auszug der Kinder eher eine Gelegenheit zur Anpassung der Wohnsituation an neue Wohnbedürfnisse dar, dies jedoch oft ohne unmittelbaren finanziellen Druck.

Verhaltenssteuerung durch individuelle und kontextuelle Faktoren

Abbildung 4: Verhaltensfaktoren



Individuelles Verhalten entsteht durch das Zusammenspiel mehrerer Dimensionen, die sowohl auf persönlicher als auch auf struktureller Ebene wirken. In der vorliegenden Studie werden vier zentrale Einflussfaktoren untersucht (Abbildung 4):

- **Wollen:** Die Motivation einer Person, geprägt durch persönliche Wünsche, Werte und Ziele. Beispielsweise kann der Wunsch nach Wohneigentum mit Sicherheits- und Statusbedürfnissen verknüpft sein, während die Entscheidung zur Verkleinerung oft mit Lebensstilveränderungen oder Altersvorsorgeüberlegungen zusammenhängt.
- **Individuelles Können:** Die verfügbaren Ressourcen und Fähigkeiten, die erforderlich sind, um das gewünschte Verhalten umzusetzen. Dazu gehören beispielsweise der finanzielle Spielraum, Fachwissen (z.B. Finanzierungsmöglichkeiten) oder rechtliche Kenntnisse (z.B. Baurecht).
- **Situative Ermöglichung:** Marktbedingte Rahmenbedingungen, die das Verhalten erleichtern oder erschweren. Dies umfasst das verfügbare Wohnungsangebot sowie unterstützende Dienstleistungen und Infrastrukturen.
- **Sollen / Müssen:** Externe Vorschriften, Anreize und Erwartungen, die von staatlicher oder gesellschaftlicher Seite an Individuen herangetragen werden. Dazu zählen regulatorische Massnahmen (z.B. steuerliche Anreize oder Restriktionen für Wohneigentum) sowie gesellschaftliche Normen (z.B. die Erwartung, im Alter eine kleinere Wohnung zu beziehen).

Erst wenn beide Faktoren – Wollen und Können – in ausreichendem Masse vorhanden sind, resultiert daraus typischerweise ein bestimmtes Verhalten. Fehlt eine dieser Komponenten, bleibt der Wunsch nach Wohneigentum oder die Absicht zur Wohnraumverkleinerung oft unerfüllt. Die situative Ermöglichung fungiert dabei als unterstützende oder hemmende Kraft, etwa durch die Bereitstellung oder Einschränkung von Wohnangeboten. Sollen / Müssen beeinflusst alle drei Dimensionen: Durch staatliche Vorgaben können bestimmte Verhaltensweisen und Angebote gefördert oder erschwert werden, indem beispielsweise finanzielle Anreize geschaffen oder regulatorische Hürden eingeführt oder abgebaut werden.

Ein Beispiel: Eine Person kann den Wunsch haben, Wohneigentum zu erwerben (Wollen) und über die finanziellen Mittel verfügen (Können). Doch wenn der Staat strenge Vorschriften erlässt (Sollen / Müssen) oder Immobilien in gewünschten Lagen kaum verfügbar sind (situative Ermöglichung), bleibt der Wunsch unerfüllt.

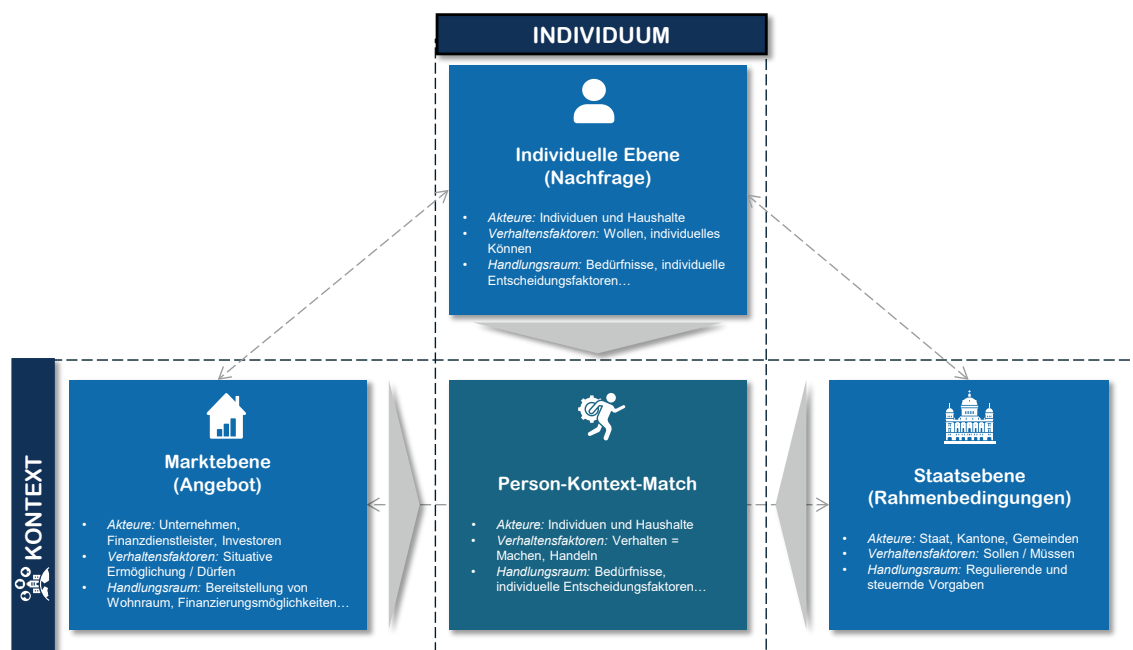
Verhaltenssteuerung durch Akteure (Interventionsebenen)

Verhalten wird also in mehreren Dimensionen beeinflusst, die je nach Akteur/-in unterschiedlich gesteuert bzw. beeinflusst werden können. In dieser Studie werden daher drei Interventionsebenen, denen spezifische Verhaltensfaktoren zugeordnet werden, unterschieden (Abbildung 5):

- **Individuelle Ebene:** Persönliche Entscheidungen, Fähigkeiten und Motivationen
- **Marktebene:** Angebot und Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt, Dienstleistungen und wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- **Staatsebene:** Regulatorische Massnahmen, steuerliche Anreize und gesellschaftspolitische Vorgaben

Das Modell ist nicht abschliessend, sondern dient als analytisches Instrument, um Wohnentscheidungen systematisch zu erfassen und Interventionen abzuleiten – also um die Realität zu vereinfachen und zugänglicher zu machen.

Abbildung 5: Akteure (Interventionsebenen)



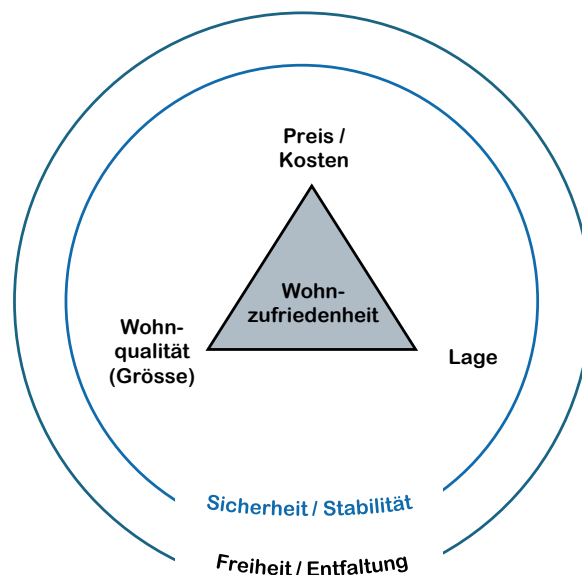
Das magische Wohndreieck der Wohnentscheidungen

Im Rahmen dieser Studienreihe wurde das magische Wohndreieck entwickelt, um den umfassenden Entscheidungs- und Abwägungsprozess bei einem Umzug besser zu verstehen und abzubilden (Abbildung 6). Das magische Wohndreieck beschreibt drei wesentliche Entscheidungsparameter bei Wohnentscheidungen (Lage, Preis und Grösse) und die dazugehörigen Wechselwirkungen.

- **Lage:** die geografische Position einer Immobilie, ihre Anbindung an Infrastruktur, Arbeitsplatznähe und das soziale Umfeld
- **Preis / Kosten:** die finanzielle Leistbarkeit, sowohl in Bezug auf Kauf- als auch Mietkosten
- **Grösse:** die Wohnfläche und die Anzahl der Räume, die den individuellen Bedürfnissen entsprechen sollen bzw. müssen

Da diese drei Parameter selten gleichzeitig vollumfänglich den Anforderungen entsprechen, stehen Haushalte häufig vor einem Zielkonflikt: Günstige Immobilien befinden sich meist in peripheren Lagen, attraktive Standorte sind wiederum teurer. Eine grössere Wohnfläche bedeutet in der Regel höhere Kosten, während zentrale Wohnlagen oft mit hohen Preisen oder kleineren Wohnflächen einhergehen.

Abbildung 6: Das magische Wohndreieck



Ergänzend spielen zwei übergeordnete Dimensionen eine Rolle:

- **Sicherheit:** Das Grundbedürfnis, langfristig ein Dach über dem Kopf zu haben, was Wohnen zu einem zentralen Bestandteil der Lebensqualität und der Gesundheit macht.
- **Freiheit:** Selbst bestimmen zu können, wie und wo man lebt, und den Wohnraum flexibel an die eigenen Bedürfnisse anzupassen (z.B. Gestaltungsfreiheit).

Diese Entscheidungsparameter führen dazu, dass Wohnentscheidungen nicht nur finanzielle, sondern auch emotionale oder soziale Komponenten aufweisen.

Finales Modell der vorliegenden Studie

Die Verhaltensdimensionen Wollen, individuelles Können, situative Ermöglichung und Sollen / Müssen stehen in direkter Verbindung zu den Interventionsebenen (individuelle Ebene, Marktebene, Staatsebene). Die Entscheidungsparameter des magischen Wohndreiecks – Lage, Preis und Grösse – stehen in Wechselwirkung mit den Verhaltensfaktoren bzw. Interventionsebenen. Wohnentscheidungen entstehen aus einem komplexen Abwägungsprozess, bei dem individuelle Präferenzen und strukturelle Gegebenheiten in Einklang gebracht werden müssen, was im Modell in Abbildung 7 aufgezeigt werden soll. Die Dynamik zeigt sich an folgenden beispielhaften Mechanismen:

- **Die Wunschvorstellung von Lage, Preis und Grösse wird durch das individuelle Können begrenzt.**

Jede Person oder jeder Haushalt hat eine Idealvorstellung davon, wie und wo man wohnen möchte. Diese Wunschvorstellung wird jedoch durch das eigene Können beeinflusst, insbesondere durch die finanzielle Lage, die Haushaltsgrösse und die individuellen Möglichkeiten. Beispielsweise kann eine Familie mit zwei Kindern eine geräumige Wohnung in einer zentralen Lage bevorzugen, doch die finanziellen Ressourcen könnten eine solche Wahl einschränken und eine alternative Wohnsituation erforderlich machen.

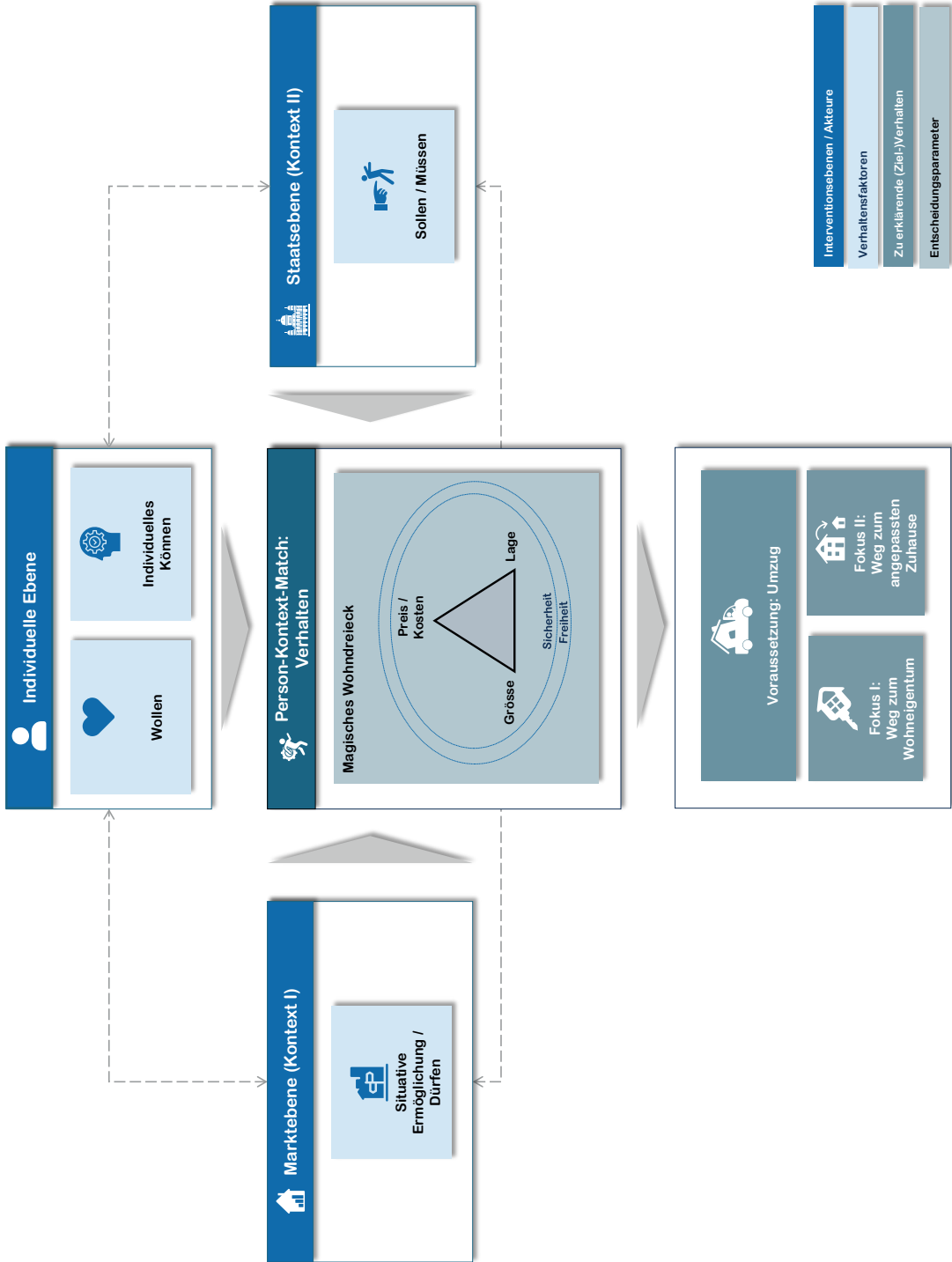
- **Die situative Ermöglichung bestimmt, welche Optionen realistisch sind.**

Selbst wenn Wunschvorstellung und finanzielle Möglichkeiten übereinstimmen, können die Marktbedingungen und die tatsächliche Verfügbarkeit von Wohnraum das Abwägen weiter einschränken. Der Wohnungsmarkt unterliegt grundsätzlich dem Angebots-Nachfrage-Mechanismus, wodurch es sein kann, dass passende Immobilien in der gewünschten Lage nicht oder nur zu höheren Preisen verfügbar sind.

- **Staatliche Rahmenbedingungen steuern Entscheidungen durch Anreize und Regulierungen.**

Der Staat kann regulierend eingreifen, indem er durch steuerliche Massnahmen, Subventionen oder gesetzliche Vorgaben Anreize für bestimmte Wohnentscheidungen setzt. Beispielsweise können Förderprogramme für Erstkäufer den Erwerb von Wohneigentum erleichtern, oder steuerliche Vergünstigungen den Umzug in kleinere, altersgerechte Wohnungen attraktiver machen. Gleichzeitig können Vorschriften wie Hypothekenvergaberichtlinien oder Mietpreisregulierungen die Entscheidungsmöglichkeiten einschränken oder bestimmte Entwicklungen am Wohnungsmarkt begünstigen.

Abbildung 7: Das finale Modell



Aufbau der vorliegenden Studie

Basierend auf dem entwickelten Analyserahmen konzentrieren sich die nachfolgenden Kapitel auf das Person-Kontext-Match, bei dem einzelne Zielverhalten mit Bezug zu ihren Einflussfaktoren detailliert analysiert werden, bevor sie im Gesamtkontext betrachtet werden (Abbildung 8).

In Kapitel II wird das Thema Wohnmobilität und insbesondere das Umzugsverhalten analysiert. Dabei werden die zentralen Einflussfaktoren betrachtet, die bestimmen, ob, wann und warum Haushalte umziehen. Zudem wird die Ausgangslage entlang des magischen Wohndreiecks (Lage, Preis/Kosten, Grösse) analysiert. Kapitel III beleuchtet den Weg zum Wohneigentum und analysiert die zentralen Herausforderungen sowie mögliche Massnahmen zur Erleichterung des Eigentumserwerbs. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf den finanziellen Hürden, die viele Haushalte daran hindern, Eigentum zu erwerben. Kapitel IV fokussiert sich auf den Weg zum angepassten Zuhause, also die Anpassung der Wohnsituation an veränderte Bedürfnisse. Dabei spielt insbesondere die Verkleinerung des Wohnraums, die gesellschaftlich an Bedeutung gewinnt, eine zentrale Rolle. Das abschliessende Kapitel V leitet übergeordnete Potenziale und Handlungsempfehlungen ab.

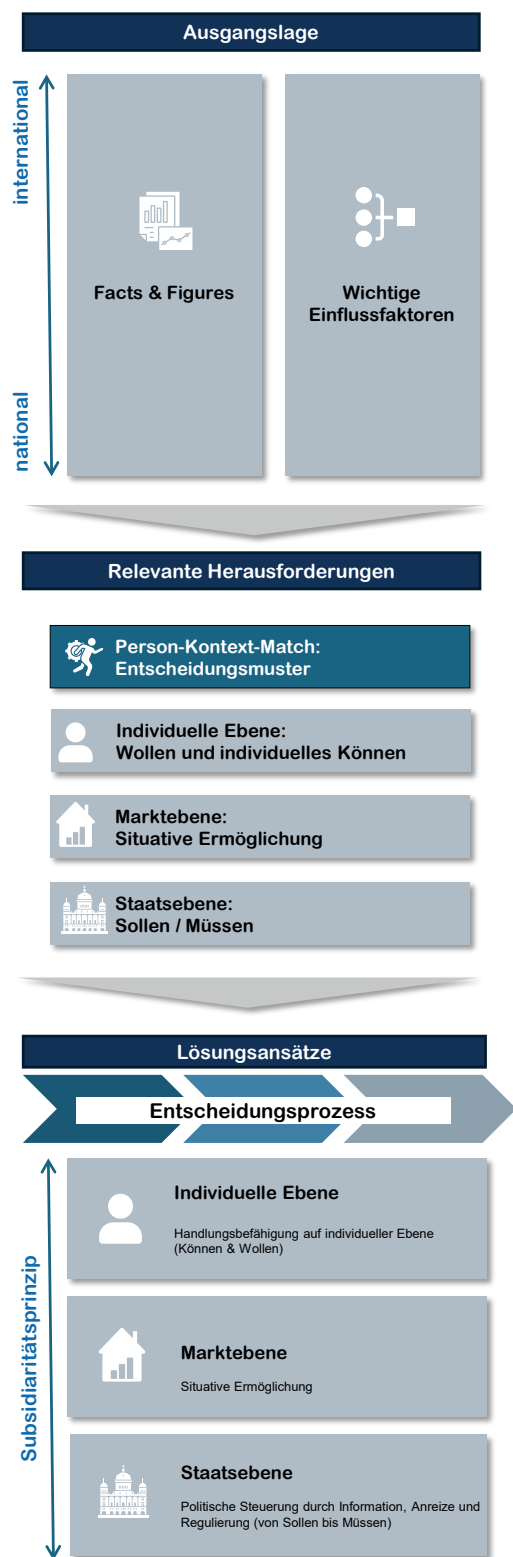
Abbildung 8: Aufbau der vorliegenden Studie



Die Analyse folgt dabei einer systematischen Vorgehensweise (Abbildung 9):

- **Stand der Erkenntnisse:** Zunächst wird pro Kapitel die Ausgangslage anhand einer internationalen und nationalen Daten- und Literaturanalyse erfasst.
- **Relevante Herausforderung:** Basierend auf der Ausgangslage werden die relevanten Herausforderungen formuliert.
- **Gezielte Lösungsansätze:** Basierend auf diesen Erkenntnissen werden gezielte Lösungsansätze entwickelt, die entlang der drei Interventionsebenen – individuell, marktbezogen und staatlich – sowie entlang der Entscheidungsphasen strukturiert sind.

Abbildung 9: Vorgehensweise bei Analyse



Die Lösungsansätze verfolgen dabei den Ansatz von Atterhög & Song (2009): Anstatt einer herkömmlichen Unterteilung in angebots- und nachfrageseitige Massnahmen werden die Instrumente entlang der drei entscheidenden Phasen des Umzugs, also des Entscheidungsprozesses, betrachtet. Diese Herangehensweise ermöglicht eine problemorientierte Perspektive, bei der Massnahmen auch nach dem Zeitpunkt und Kontext ihres Einsatzes eingeordnet werden.

Ziel dieser Analyse ist es nicht, eine abschliessende Bewertung der Effektivität einzelner Instrumente vorzunehmen, sondern vielmehr bestehende Lösungsansätze (national/international) zu sammeln, zu vergleichen und deren Herausforderungen und Potenzial zu reflektieren. Dabei muss erwähnt werden, dass die „beste“ Politik erheblich zwischen Ländern variieren kann, da sie stark von den jeweiligen wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen abhängt (Atterhög & Song, 2009).

Die Struktur innerhalb der einzelnen Entscheidungsphasen ist ebenfalls klar definiert:

- **Individuelle Lösungsansätze** setzen darauf, dass Menschen aus eigener Kraft Veränderungen anstossen. Sie stärken Motivation und Fähigkeiten und helfen, persönliche Hürden abzubauen. Dabei bleiben marktbezogene und staatliche Rahmenbedingungen unverändert.
- **Lösungsansätze auf Marktebene** schaffen Angebote und Dienstleistungen, die Veränderungen erleichtern (situative Ermöglichung / Dürfen). Sie gehen davon aus, dass die staatlichen Rahmenbedingungen gleich bleiben. Diese Ansätze (z.B. Angebote und Dienstleistungen) können Menschen dabei unterstützen, motivierter zu handeln oder Hindernisse zu überwinden. Die Leistungen sollen dabei marktwirtschaftlich erbracht werden, also so gestaltet sein, dass sie auf Nachfrage stossen, wirtschaftlich tragfähig sind und ohne dauerhafte staatliche Unterstützung auskommen.
- **Lösungsansätze auf staatlicher Ebene** setzen Regeln, Gesetze, Anreize und soziale Normen, um Verhalten zu lenken. Sie bestimmen, was gefördert oder eingeschränkt wird, und können so auch Märkte beeinflussen und Menschen zu bestimmten Entscheidungen ermutigen.

Diese Vorgehensweise ermöglicht es, die komplexen Zusammenhänge systematisch zu erfassen und darauf aufbauend zielgerichtete Handlungsempfehlungen für Individuen/Haushalte, Marktakteure und politische Entscheidungsträger abzuleiten.

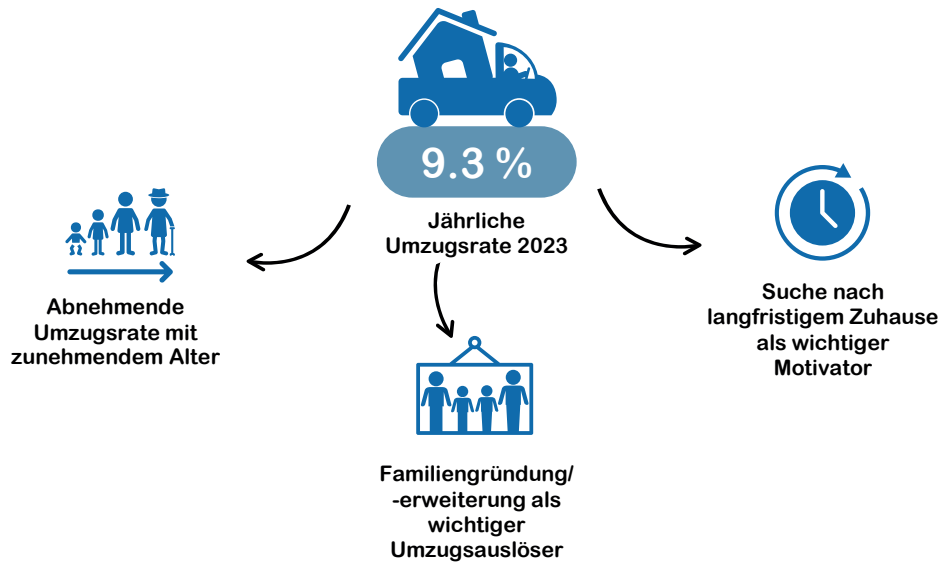
2

Der Umzug: Ein Balanceakt

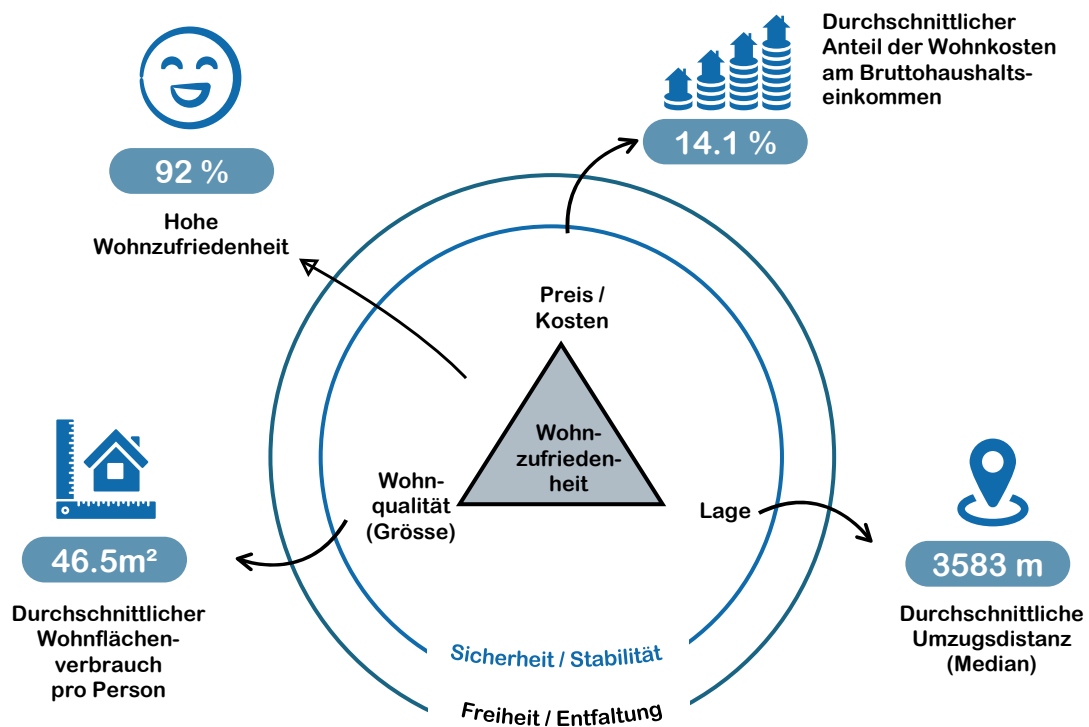


Das Kapitel auf einen Blick

Umzugsrate/-bereitschaft in der Schweiz



Ausgangslage der einzelnen Entscheidungsparameter

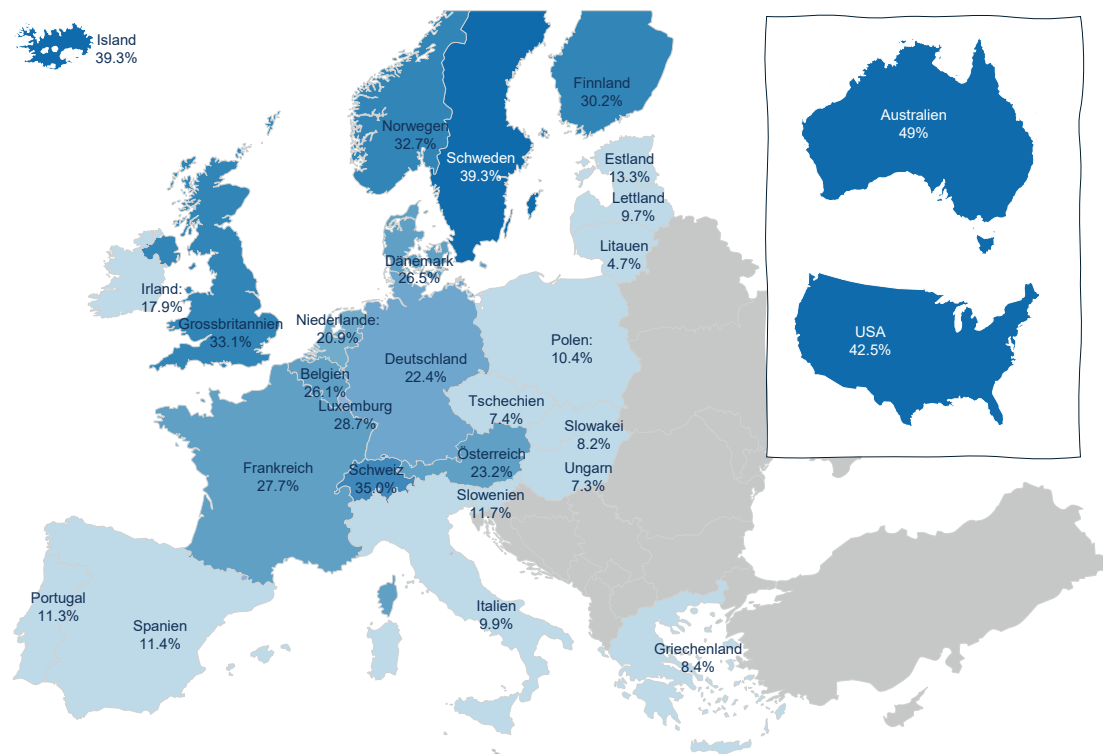


Stand der Erkenntnisse

Umzugsrate im internationalen Vergleich

Die Wohnmobilitätsrate wurde im internationalen Kontext im Rahmen eines speziellen, einmaligen Moduls der EU-SILC-Befragung (EU-SILC = European Union Statistics on Income and Living Conditions) 2012 erhoben (Causa & Pichelmann, 2020). Die effektive *Umgzugsrate* bezog sich auf *Wohnungswechsel innerhalb der letzten fünf Jahre* (Eurostat, 2023). Im internationalen Vergleich weisen insbesondere Australien und die USA hohe Umzugsraten auf, gefolgt von den nordischen Ländern (z.B. Schweden, Norwegen; Abbildung 10). Dagegen sind die Umzugsraten in südlichen und östlichen europäischen Ländern niedriger (z.B. Spanien mit 11.4%). Dieses Muster wurde bereits in früheren Studien bestätigt (Causa & Pichelmann, 2020). Zudem zeigte sich eine hohe Korrelation zwischen der rückblickenden Umzugsrate der letzten fünf Jahre und der zukünftigen Umzugsabsicht innerhalb der nächsten sechs Monate (Causa & Pichelmann, 2020). Mit einer Umzugsrate von 35 Prozent in den letzten fünf Jahren gehört die Schweiz zu den Ländern mit der höchsten Wohnmobilität in Zentraleuropa.

Abbildung 10: Anteil der Bevölkerung, die innerhalb der letzten fünf Jahre in eine andere Wohnung gezogen ist



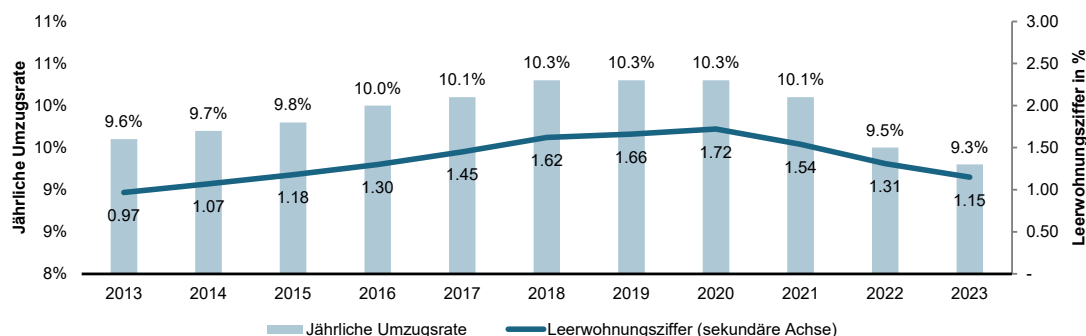
Quelle: Causa & Pichelmann, 2020

Anmerkung: Die Umzugsraten aus dem Jahr 2012 basieren auf Auswertungen von Causa & Pichelmann (2020) und bilden die Grundlage für die vorliegenden Aussagen. Abweichungen zu Eurostat-Werten wurden identifiziert und mit den Autoren diskutiert. Sie lassen sich durch Unterschiede in Definitionen, Datenständen und Quellen erklären.

Umzugsrate/-bereitschaft in der Schweiz

In der Schweiz wird die jährliche Umzugsrate vom Bundesamt für Statistik veröffentlicht. Bei der Analyse der Umzugsrate im Zeitverlauf zeigt sich: Vor der COVID-19-Pandemie war ein Anstieg zu verzeichnen, welcher auch mit einer Entspannung am Immobilienmarkt einherging. Während der Pandemie stagnierte die Rate und sank anschliessend auf 9.3 Prozent im Jahr 2023 (Bundesamt für Statistik [BFS], 2024a; Abbildung 11). Bei der jährlichen Leerwohnungsziffer zeigt sich ein ähnliches Muster: Während sie im Jahr 2013 bei 0.97 Prozent lag, erhöhte sie sich bis ins Jahr 2020 auf 1.72 Prozent und sank danach auf 1.15 Prozent im Jahr 2023 (BFS, 2024b; Abbildung 11).

Abbildung 11: Jährliche Umzugsrate sowie Leerwohnungsziffer von 2013 bis 2023



Quellen: BFS, 2024a und 2024b

Zur umfassenden Analyse des Umzugsverhaltens wird im Rahmen dieser Studie auch die zukünftige Umzugsabsicht, also *Umgzugsbereitschaft*, in die Analyse eingeschlossen. Rund jede/r zweite Schweizer bzw. Schweizerin plant einen Umzug (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023). Die Mehrheit lässt sich aber mehr als zwei Jahre Zeit, um ein passendes Zuhause zu finden. Die Umzugsbereitschaft spiegelt die Muster der tatsächlichen Umzugsrate wider, wie nachfolgend aufgezeigt wird.

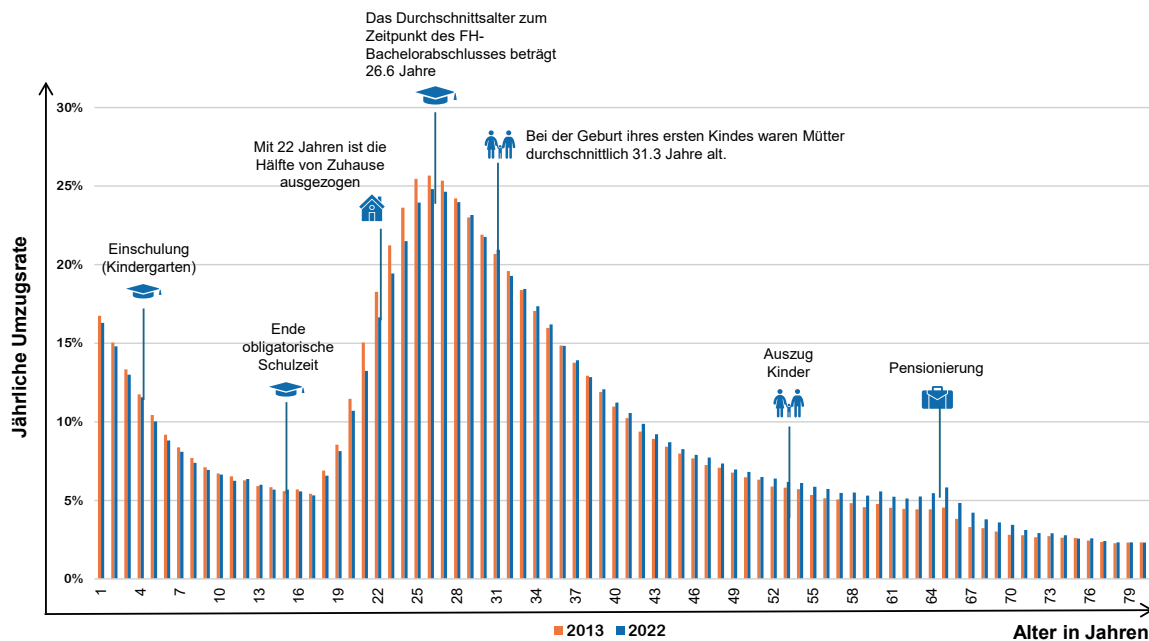
Lebenssituation: Alter und Lebenszyklus

Während in jungen Jahren (insbesondere zwischen dem 20. und 30. Lebensjahr) die Wohnmobilität hoch ist, nimmt die Umzugsrate in späteren Lebensphasen stetig ab (BFS, 2023a; Abbildung 12). Die höhere Umzugsrate im jüngeren Alter hängt oft mit Lebensereignissen wie dem Start ins Berufsleben, der Gründung eines eigenen Haushalts oder der Familiengründung/-erweiterung zusammen. Mit zunehmendem Alter stabilisiert sich die Wohnsituation, dies geht häufig mit einer beruflichen und damit finanziellen Stabilität und der Familienphase (Phase, in der Personen eine Familie gründen oder bereits Kinder haben) einher. Dies spiegelt sich auch im Familienstand wider: Ledige Personen ziehen mit 12.7 Prozent beinahe doppelt so häufig um als Verheiratete (6.6 %). Nach dem 50. Lebensjahr und insbesondere nach der Pensionierung sinkt die Umzugsbereitschaft unabhängig vom Zivilstand deutlich unter zehn Prozent (BFS, 2023a). Die Umzugsrate entlang des Lebenszyklus einer Privatperson hat sich seit 2013 nur marginal verändert (BFS, 2023a). Prospektiv zeigt sich ein ähnliches Bild: Mit zunehmendem Alter sinkt die Umzugsbereitschaft und die Familienphase beeinflusst die Umzugsabsicht (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

Wohnsituation: Grösse, Lage, Wohnart

Des Weiteren ist festzuhalten, dass die Wohnfläche bzw. Wohnungsgrösse negativ mit der Umzugsrate korreliert: Personen, die in einer Wohnung mit weniger als 40 Quadratmetern gelebt haben, weisen eine Umzugsrate von 19.0 Prozent auf, während nur sechs Prozent derjenigen mit einer Wohnfläche von mehr als 160 Quadratmeter umgezogen sind (BFS, 2023a). Dasselbe Muster zeigt sich bei der Zimmeranzahl: Eine höhere Zimmeranzahl geht mit einer tieferen Umzugsrate einher. In städtischen Gebieten ist die Umzugsrate höher (10.2 %) als in ländlichen Regionen (7.8 %). Einfamilienhausbewohner/-innen sind mit 5.1 Prozent weniger umzugsbereit als Bewohner/-innen in Mehrfamilienhäusern (10 %; BFS, 2023a). In der zukunftsgerichteten Analyse der Umzugsrate weisen Eigentümer/-innen mit einer Umzugsbereitschaft von 30 Prozent einen tieferen Wert als Mieter/-innen auf (53 %; Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

Abbildung 12: Jährliche Umzugsrate nach Alter – Vergleich 2013 und 2022



Quellen: BFS, 2021; BFS, 2023a; BFS, 2023b; BFS, 2025a

Anmerkung: Der Annahme zur obligatorischen Schulzeit liegt ein Kindergarteneintritt im Alter von vier Jahren zugrunde, gefolgt von zwei Jahren Kindergarten, sechs Jahren Primarstufe und drei Jahren Sekundarstufe. Der Auszug der Kinder erfolgt modellhaft 22 Jahre nach dem durchschnittlichen Alter bei Geburt des ersten Kindes.

Empirische Erkenntnisse zur (Nicht-)Umzugsbereitschaft in der Schweiz

Besonders die Familiengründung oder der Familienzuwachs veranlassen die befragten Personen in der Schweiz dazu, ihre Wohnsituation zu verändern bzw. anzupassen (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023). Der Platzbedarf steigt und die Nähe zu Schulen oder familienfreundlichen Umgebungen wird wichtiger. Ein Jobwechsel ist ebenfalls ein häufiger Grund. 20 Prozent der befragten Personen ziehen um, nachdem sie genügend Vermögen angespart haben, mit dem Ziel, Wohneigentum zu erwerben. Dies äussert sich auch in der Umfrage im Rahmen dieser Studienreihe, in der als weiterer Umzugsauslöser «Eigentumserwerb» von 20 Prozent der befragten Personen genannt wurde. Im höheren Alter sind oftmals der Auszug der Kinder, die Pensionierung sowie gesundheitliche Gründe wichtige Lebensereignisse, die zu einem Umzug führen.

Bei der Motivation für einen Umzug wird die Suche nach einer wohnlichen Stabilität deutlich: 73 Prozent der Befragten im Rahmen der Studie „Ein Zuhause fürs Leben? Erkenntnisse zum Umzugsverhalten in der Schweiz“ nennen ein langfristiges Zuhause als ein wichtiges Motiv für den Umzug. Der Wunsch nach einem „richtigen Zuhause“ und die Möglichkeit, der Familie etwas zu gönnen, spielen ebenfalls eine zentrale Rolle (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023). Auf der anderen Seite stehen Umzugsbarrieren, die häufig mit Zufriedenheit in der aktuellen Wohnsituation zusammenhängen. So gaben 92 Prozent der Befragten an, dass ihnen ihre derzeitige Wohnsituation gefällt. Auch die Nähe zu einem attraktiven Umfeld (u.a. Lage, Einkaufsmöglichkeiten) und das gute Verhältnis zu Nachbarinnen und Nachbarn oder Vermieterinnen und Vermietern sind bedeutende Faktoren, die sich hemmend auf die Umzugsbereitschaft auswirken können. Überwiegen die Barrieren, wird auf einen Umzug verzichtet (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

Ausgangslage der einzelnen Entscheidungsparameter

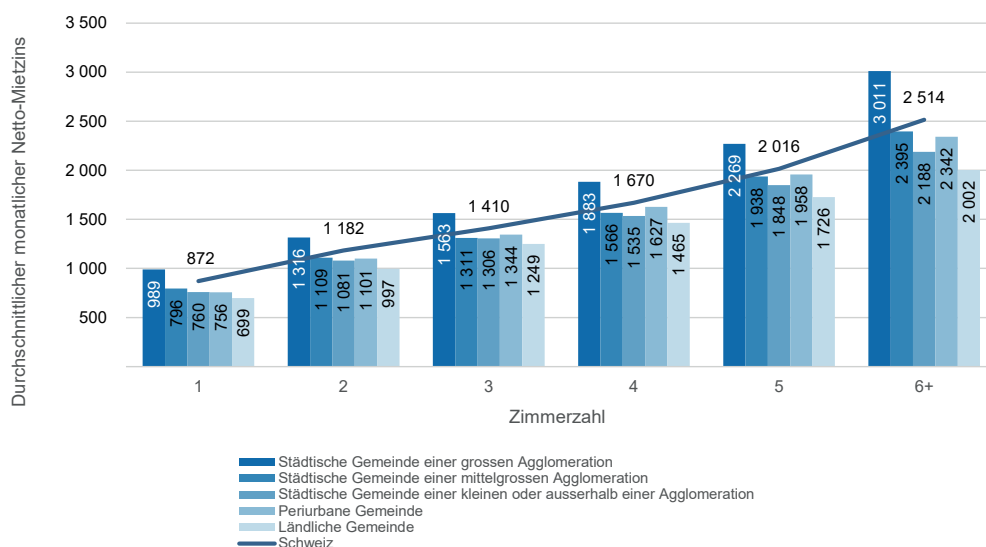
Lage, Preis, Grösse

Zu den wichtigsten Kriterien bei der Wohnungssuche zählen der Preis beziehungsweise die Wohnkosten, die Lage sowie die Anzahl der Zimmer (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023). Diese drei Faktoren bilden das sogenannte magische Wohndreieck, welches in der Einleitung entwickelt wurde. Dabei beeinflussen sich die drei Dimensionen gegenseitig und stehen in einer wechselseitigen Abhängigkeit. Die Mietpreisentwicklung zwischen 2018 und 2023 zeigt, wie sich diese Wechselwirkungen auf die Wohnsituation in der Schweiz auswirken, indem der durchschnittliche Mietpreis nach Zimmerzahl und Gemeindetypologie analysiert wird (BFS, 2025b; Abbildung 13). Letztere basiert auf einem mehrstufigen Ansatz, wobei die Gemeinden zuerst den drei Kategorien gemäss Definition „Raum mit städtischem Charakter“ zugeordnet werden. Diese werden danach in neun Gemeindetypologien unterschieden, welche aufgrund Dichte-, Grösse und Erreichbarkeitskriterien ermittelt werden (BFS, 2025c). Die ländlichen sowie periurbanen Gebiete werden danach zusammengefasst, womit noch fünf Gemeindetypologien bestehen bleiben.

In städtischen Gebieten sind die Mietpreise tendenziell höher als in ländlichen Regionen (BFS, 2025b). Periurbane Gemeinden bilden dabei mehrheitlich die Ausreisser dieses Trends. Der grösste Preissprung zeigt sich zwischen städtischen Gemeinden einer grossen Agglomeration (z.B. Zürich, Kloten, Embrach) und den weiteren Gemeindekategorien.

Eine höhere Zimmerzahl geht mit steigenden durchschnittlichen Mietzinsen einher (BFS, 2025b; Abbildung 13). Zwischen einer 5-Zimmer-Wohnung und einer grösseren Einheit betragen die Grenzkosten des einen Zimmers CHF 498. Besonders in städtischen Gemeinden mit einer grossen Agglomeration ist dieser Betrag hoch – im Jahr 2023 lag er dort bei CHF 742, während er in ländlichen Gemeinden nur CHF 276 betrug. Den niedrigsten Grenzkostensatz zeigt der Übergang von einer 2- zu einer 3-Zimmer-Wohnung, der lediglich CHF 228 beträgt (BFS, 2025b).

Abbildung 13: Durchschnittlicher Mietpreis in Franken nach Zimmerzahl und Gemeindetypen



Quelle: Bundesamt für Statistik, 2025b

Nachfolgend werden nun die einzelnen Entscheidungsparameter einzeln erläutert. Es wird die historische Entwicklung sowie diejenige über den Lebensverlauf aufgezeigt, um den aktuellen Stand zu skizzieren.

Fokus Lage: Urbanisierungsgrad und Mobilität

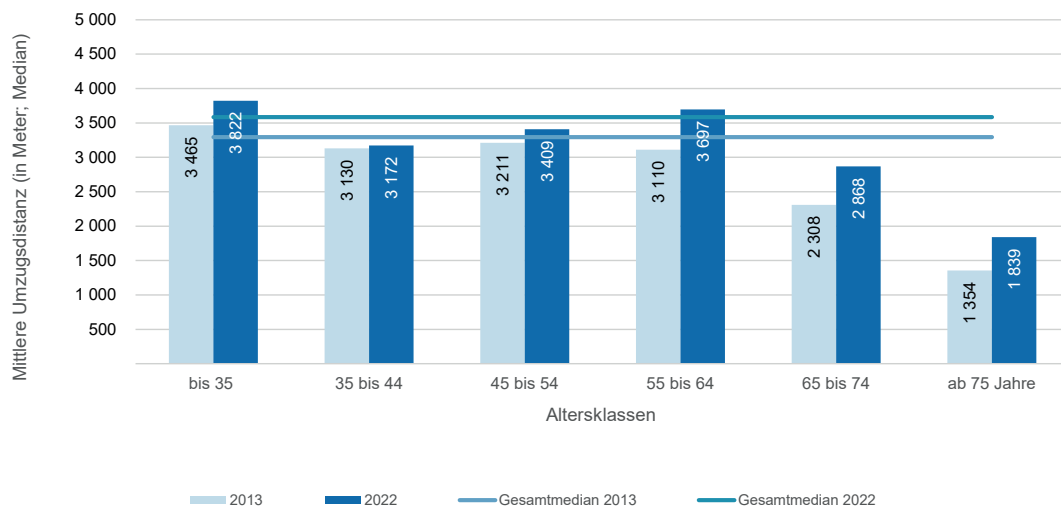
Mit zunehmendem Alter nimmt die Mobilität der Schweizer Bevölkerung deutlich ab – sowohl in zurückgelegten Kilometern als auch in der aufgewendeten Zeit (BFS, 2024c).

- **Tägliche Distanz:** Junge Erwachsene (18 bis 24 Jahre) legen mit 40.22 km/Tag die grössten Strecken zurück, vor allem für Arbeit, Ausbildung und Freizeit. Bei über 80-Jährigen sinkt dieser Wert auf 10.78 km/Tag, wobei Besorgungen und Freizeit dominieren.
- **Zeitaufwand:** Ähnlich verhält es sich bei der Reisezeit: Während 18- bis 24-Jährige durchschnittlich 83.23 Minuten/Tag unterwegs sind, sind es bei über 80-Jährigen nur noch 42.89 Minuten/Tag.

Mit steigendem Alter entfallen Arbeits- und Ausbildungswege, wodurch sich der Fokus auf Besorgungen und Freizeit verschiebt. Zudem zeigt sich zwischen 2015 und 2021 ein genereller Rückgang der Mobilität, möglicherweise durch veränderte Lebensgewohnheiten oder externe Faktoren wie die COVID-19-Pandemie bedingt (BFS, 2024c).

Auch die Umzugsdistanz nimmt mit dem Alter ab (BFS, 2023a; Abbildung 14). Junge Erwachsene (bis 35 Jahre) ziehen oft über grössere Distanzen um, während ältere Menschen (ab 65 Jahren) meist im lokalen Umfeld bleiben. Zwischen 2013 und 2022 stiegen die Umzugsdistanzen jedoch insgesamt an – möglicherweise durch Verdrängungseffekte infolge steigender Mietpreise oder knappen Wohnraums (BFS, 2023a).

Abbildung 14: Mittlere Umzugsdistanz in Meter (Median)



Quelle: Bundesamt für Statistik, 2023a

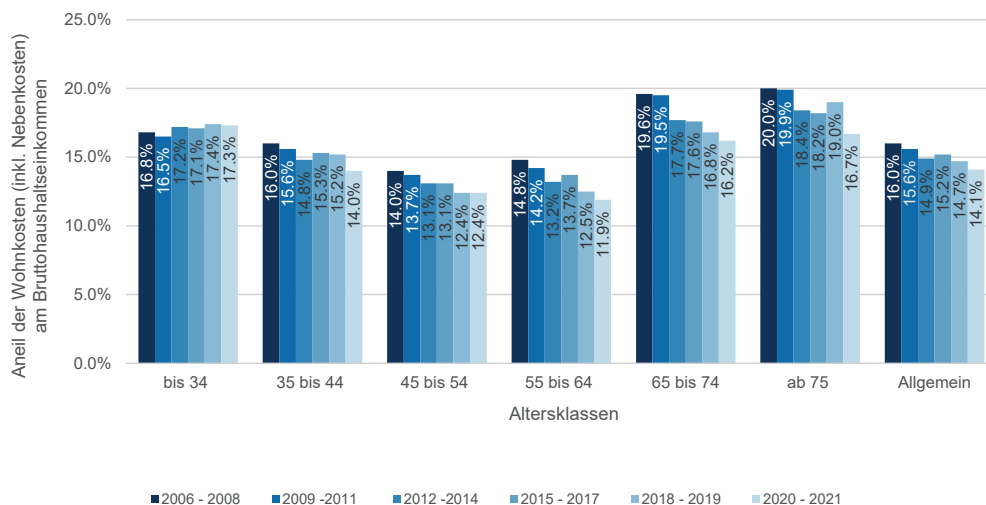
Fokus Preis: Bezahlbarkeit

Die Wohnkostenbelastung in Relation zum Bruttohaushaltseinkommen wird anhand der Haushaltsbudgeterhebung analysiert (BFS, 2024d). Sie ist stark einkommensabhängig: Haushalte im niedrigsten Einkommensquintil (1. EQ) tragen mit über 30 Prozent ihres Einkommens eine deutlich höhere Belastung als einkommensstärkere Haushalte (4. und 5. EQ: 8–13 %). Jeder zweite Haushalt im 1. EQ gilt als überbelastet. Während die Belastung für einkommensschwache Haushalte tendenziell steigt, nimmt sie bei einkommensstarken Haushalten ab.

Die Wohnkostenquote variiert auch nach Altersgruppen (BFS, 2024d; Abbildung 14):

- Jüngere Haushalte (bis 34 Jahre) sind mit einer Belastung von rund 17,3 Prozent ihres Einkommens am stärksten betroffen. Gründe hierfür sind geringere Einkommen zu Beginn der Berufslaufbahn.
- Haushalte im mittleren Alter (35 bis 54 Jahre) weisen eine geringere Belastung von etwa 12,4 bis 14 Prozent auf. In dieser Lebensphase profitieren viele von steigenden Einkommen und stabileren Wohnkosten, da ein Teil dieser Haushalte bereits länger in Mietwohnungen wohnt oder Wohneigentum erworben hat.
- Personen vor dem Pensionierungsalter (55 bis 64 Jahre) zeigen mit einer Quote von 11,9 Prozent die geringste Belastung innerhalb der Erwerbsgruppen. Viele Haushalte in diesem Alter haben ihre Hypotheken bereits teilweise oder vollständig abbezahlt. Dadurch sinken die laufenden Kosten, und die Einkommensstabilität kurz vor der Pensionierung sorgt für eine Entlastung.
- Mit dem Eintritt ins Rentenalter ab 65 Jahren verändert sich die Einkommenssituation grundlegend. Das Bruttoeinkommen sinkt durch den Übergang von Erwerbseinkommen zur Rente, was die relative Wohnkostenquote auf 16,2 Prozent erhöht.
- Haushalte ab 75 Jahren verzeichnen einen leichten Anstieg der Wohnkostenquote auf etwa 16,7 Prozent. Es gilt jedoch zu bemerken, dass der Vermögensverzehr nicht in der Statistik eingeschlossen ist, falls keine Rente sondern eine Auszahlung der Pensionskassengelder vorgenommen wird.

Abbildung 15: Anteil der Wohnkosten (inkl. Nebenkosten) am Bruttohaushaltseinkommen, nach Altersklassen



Quelle: Bundesamt für Statistik, 2024d

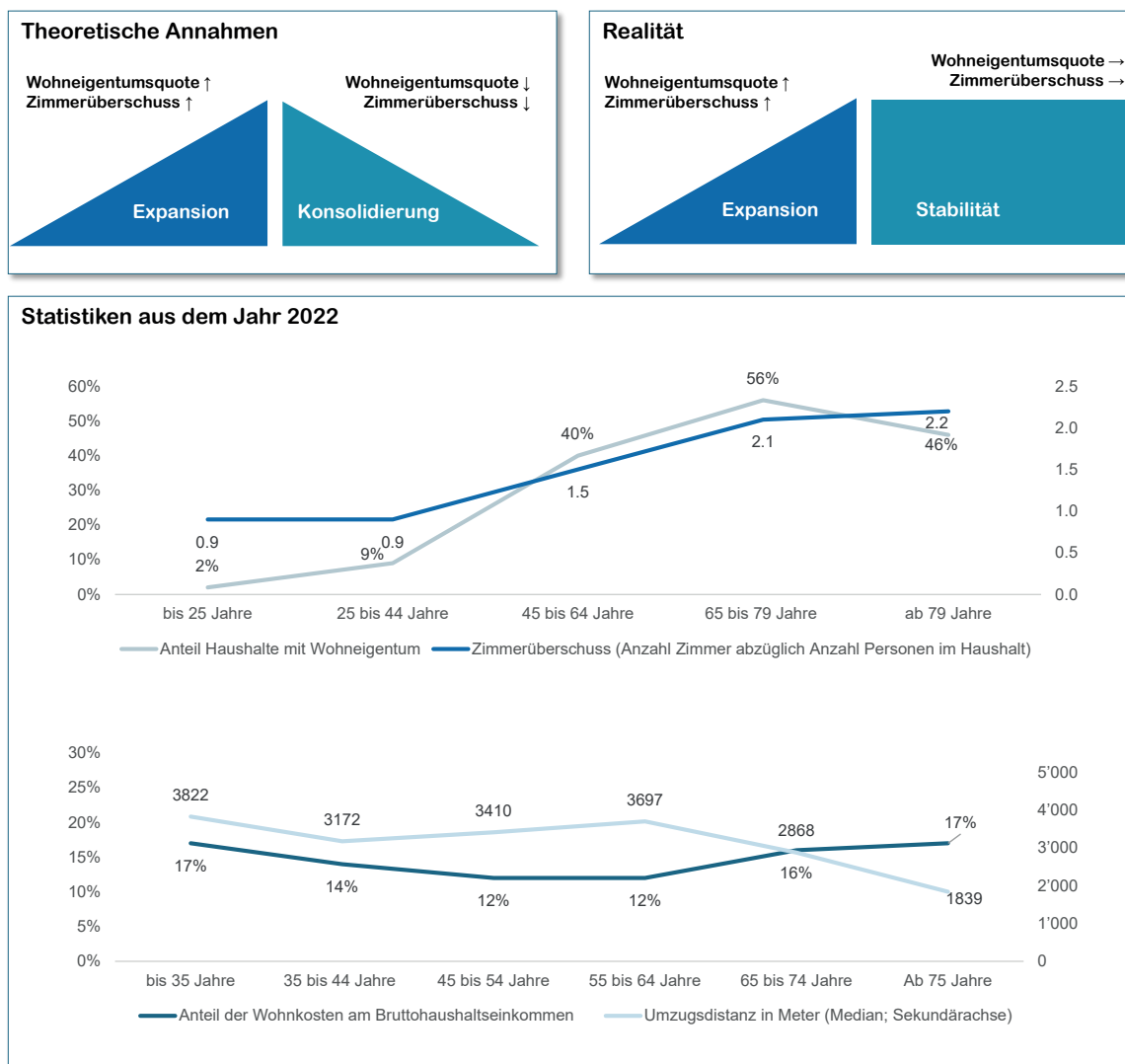
Fokus Grösse: Durchschnittliche Wohnungsgrösse

Der durchschnittliche Wohnflächenverbrauch pro Bewohner/-in hat in den letzten Jahren stetig zugenommen: Lag er im Jahr 2013 noch bei 45 Quadratmetern, beläuft er sich im Jahr 2023 auf 46.5 Quadratmeter (BFS, 2024e). Im Laufe des Lebens zeigt sich ebenfalls eine Zunahme der Wohnfläche. Während Haushalte mit ausschliesslich unter 25-Jährigen 45.9 Quadratmeter pro Person beanspruchen, sind es bei Haushalten mit Personen über 65 Jahre 71.9 Quadratmeter pro Person.

Fazit: Während die jüngere Generation auf der Suche ist, hat die ältere Generation schon vieles erreicht.

Die jüngere Generation zeichnet sich durch eine höhere Wohnmobilität aus. Oftmals sucht sie nach mehr Wohnraum und strebt damit das Niveau der meist älteren Generation an (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023). Dies zeigt sich im Zimmerüberschuss (d.h. Zimmer abzüglich Personen im Haushalt): Während die jüngere Generation durchschnittlich einen Überschuss von 0.9 Zimmern aufweist, liegt dieser Wert bei der älteren Generation bei 2.2 (BFS, 2022; Abbildung 16).

Abbildung 16: Wohnfaktoren im Lebensverlauf



Quellen: BFS, 2022; BFS, 2023a; BFS 2024d

Ein ähnliches Muster zeigt sich bei der Wohneigentumsquote (BFS, 2022). Die jüngere Generation wünscht sich vermehrt Wohneigentum, während die ältere Generation dieses Ziel bereits erreicht hat und eine höhere Eigentumsquote aufweist.

Mit zunehmendem Alter lässt sich eine Tendenz zu mehr Stabilität beobachten, sowohl in Bezug auf kürzere Umzugsdistanzen als auch auf eher gleichbleibende monatliche Wohnkosten (BFS, 2023a; BFS, 2024d).

Die jüngere Generation strebt vor allem eine Verbesserung der Wohnsituation hinsichtlich Grösse und Eigentum an. Sie ist sich bewusst, dass dies mit höheren Wohnkosten verbunden ist (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024). Auch hinsichtlich der Lage zeigt sie eine grössere Flexibilität als ältere Menschen.

Die ältere Generation hingegen hat bereits viel erreicht und möchte diese Stabilität nur begrenzt aufgeben (Abbildung 16):

- Sie verfügen häufiger über Wohneigentum.
- Ihre Wohnkosten sind planbar und oft niedriger als Alternativmieten – häufig bedingt durch die längere Wohndauer.
- Sie haben einen höheren Zimmerüberschuss und damit mehr Flexibilität innerhalb der eigenen vier Wände.
- Sie leben in einem gewohnten Umfeld.

Diese Faktoren mindern die Attraktivität eines Umzugs für die ältere Generation. Der Nutzen eines Umzugs (z.B. weniger Aufwand mit einem kleineren Wohnraum, höhere Flexibilität) ist deshalb für die ältere Generation schwierig zu bewerten.

Warum ein Umzug so schwer ist – eine verhaltensökonomische Perspektive

Ein Umzug ist eine Entscheidung unter Unsicherheit, da viele relevante Faktoren zum Entscheidungszeitpunkt nicht vollständig bekannt oder sicher sind. Menschen müssen Annahmen über ihre zukünftigen Bedürfnisse, finanzielle Entwicklungen, das soziale Umfeld und den Wohnungsmarkt treffen. Im Gegensatz zu alltäglichen oder routinierten Entscheidungen (z.B. Einkauf im Supermarkt) fehlt die Möglichkeit, aus häufigen Wiederholungen zu lernen. Ein Umzug ist für die meisten Menschen eine seltene Entscheidung, oft verbunden mit hohen Kosten, emotionaler Bindung und langfristigen Konsequenzen. Daher greifen Menschen häufig auf Heuristiken zurück, z.B.:

DEFINITION

LÖSUNGSANSÄTZE

 STATUS-QUO-BIAS	Bevorzugung des aktuellen Zustands: Menschen vermeiden oft eine Änderung der Situation und bleiben lieber beim Altbewährten. Selbst objektiv bessere Alternativen werden ignoriert, da der aktuelle Zustand vertraut ist.	Aktive Entscheidungen fördern & Veränderungen attraktiver machen: • Digitale Vergleichstools, die persönliche Vorteile eines Umzugs visualisieren (z.B. Zeitersparnis, Kostenvergleich) • Standardisierte Überprüfung der Wohnsituation durch begrenzte Vertragslaufzeiten
 PRESENT BIAS	Kurzfristige Vorteile werden überbewertet, langfristige Vorteile unterschätzt: Obwohl der Umzug langfristig vorteilhaft wäre, schrecken viele davor zurück, weil die kurzfristigen Mühen und Kosten im Vordergrund stehen.	Zukunftskonsequenzen erlebbar machen und Sofortanreize setzen: • Zukunftssimulationen, die die langfristigen Vorteile einer Wohnentscheidung zeigen (z.B. tiefere Pendelzeiten) • Umzugsprämien oder finanzielle Anreize, um kurzfristige Kosten auszugleichen und Hürden zu senken
 LOSS AVERSION	Wir fürchten Verluste mehr, als wir gleich hohe Gewinne schätzen. Die Kosten und Nachteile eines Umzugs werden überbewertet, während potenzielle Gewinne in den Hintergrund treten.	Reframing, um den Fokus von Verlusten auf Gewinne zu lenken: • Opportunitätskosten des Bleibens aufzeigen anstatt Umzugskosten: Welche Kosten und Einschränkungen entstehen durch Verbleib? • Umzug als Gewinn statt Verlust präsentieren (z.B. mehr Lebensqualität)

Die Bias verstärken sich oft gegenseitig oder werden durch weitere beeinflusst (z.B. Wahlüberforderung, Besitztumseffekt, Planungsirrtum, Confirmation Bias, Ankereffekt).

3 Weg zum Wohneigentum



Das Kapitel auf einen Blick



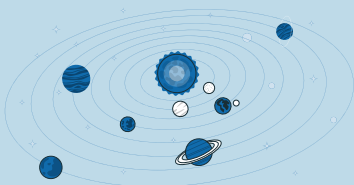
Der Erwerb von Wohneigentum ist für viele Haushalte ein bedeutendes Lebensziel. Die zentrale Herausforderung liegt dabei häufig weniger im Willen als in der finanziellen Machbarkeit – insbesondere hinsichtlich der Eigenkapitalanforderungen und der Tragbarkeit der Finanzierung. Gleichzeitig ist die Suche nach Wohneigentum oft von idealisierten Vorstellungen geprägt, etwa dem Wunsch nach einem freistehenden Einfamilienhaus. Angesichts steigender Immobilienpreise und begrenzter Verfügbarkeiten erweist sich jedoch die Bereitschaft zur Flexibilität als entscheidender Erfolgsfaktor.

Individuelle Lösungsansätze konzentrieren sich auf den Aufbau von Eigenkapital durch Sparen, Vorsorgegeldern, Unterstützung aus dem familiären Umfeld oder Eigenleistungen. Diese Strategien setzen Eigeninitiative (z.B. langfristige Disziplin), Planung und zum Teil auch bestehende Ressourcen voraus und stossen je nach (sozioökonomischer) Ausgangslage an praktische Grenzen. Ergänzend können Anpassungen bei der Lage, Wohngrösse oder Eigentumsform den Handlungsspielraum erweitern, erfordern jedoch Kompromissbereitschaft und eine realistische Auseinandersetzung mit den eigenen Wohnbedürfnissen.



Auf **Marktebene** können innovative Finanzierungs- und Eigentumsmodelle wie Mietkauf, Bau-recht oder gemeinschaftliche Bauformen Alternativen schaffen. Ergänzend könnten gezielte Sparprodukte oder begleitende Programme – etwa mit verhaltensökonomischen Anreizen – Menschen dabei unterstützen, systematisch Eigenkapital aufzubauen. Ihre Wirkung bleibt jedoch limitiert, solange sie nur punktuell verfügbar sind, und ihre Wirksamkeit hängt stark von Verfügbarkeit, Ausgestaltung und Akzeptanz am Markt ab.

Staatliche Massnahmen umfassen sowohl die Förderung des Wohneigentums-sparens (z.B. über Bausparmodelle oder Vorsorgegelder) als auch unterstützen die Infrastrukturen und regulatorische Anreize – etwa in Form von Umzonungen oder Steuererleichterungen. In der Praxis hängt deren Effektivität (z.B. Zielge-nauigkeit, Mitnahmeeffekte) vom jeweiligen Kontext sowie der konkreten Aus-gestaltung ab.



Trotz vielfältiger Lösungsansätze bleibt der Zugang zu Wohneigentum für viele Haushalte eine strukturell anspruchsvolle Aufgabe – insbesondere dort, wo finanzielle Ausgangslagen, Marktbedingungen und politische Rahmenbedingungen gleichzeitig herausfordernd sind. Dabei zeigt sich, dass jede Form von Förderung oder Lockerung auch im Hinblick auf ihre langfristige und nachhaltige Tragbarkeit beurteilt wird: Meist steht nicht der kurzfristige Erwerb, sondern das nachhaltige Wohnen und Behalten des Eigentums im Zentrum. Denn eine Wohneigentumsförderung, die später

zu ungewolltem Verkaufsdruck führt, verfehlt ihr Ziel. Die Orientierung an einer langfristig gesicherten Finanzierung und der damit verbundenen individuellen Befähigung liegt somit nicht nur im Interesse der Haushalte, sondern unterstützt auch übergeordnete Ziele wie die Stabilität des Finanzmarktes.

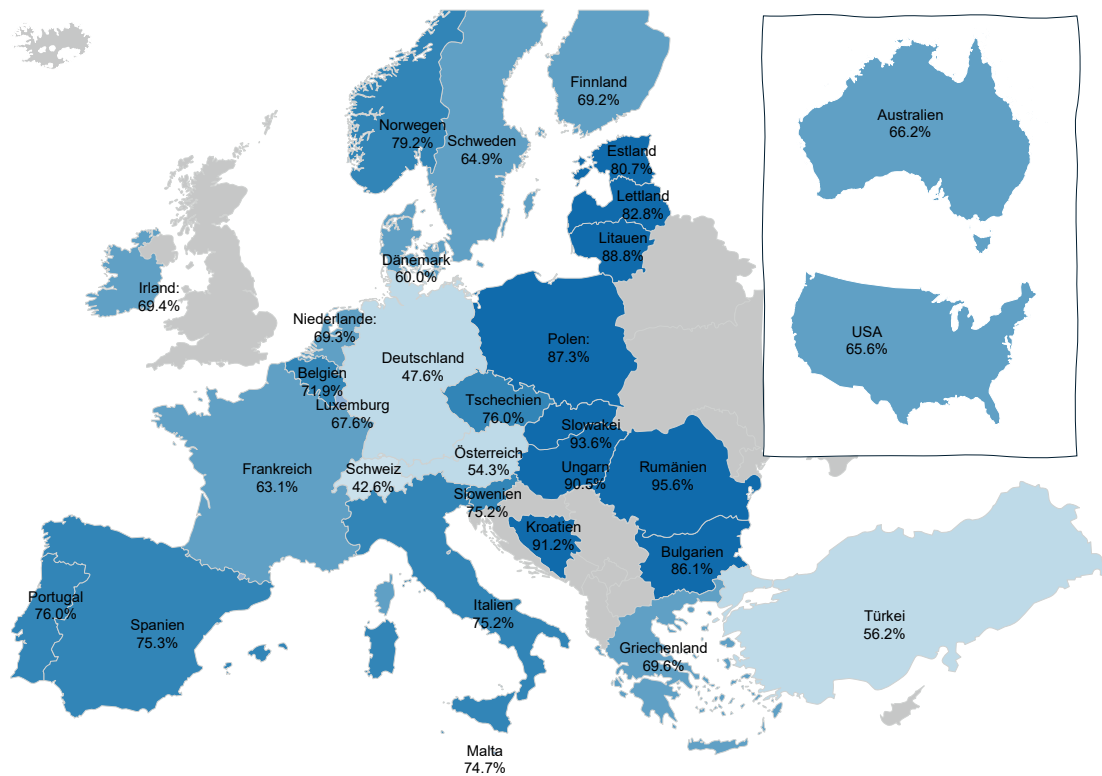
Stand der Erkenntnisse

Wohneigentumsquote im internationalen Vergleich

Im Rahmen der europäischen Erhebung wird die Wohneigentumsquote anhand der folgenden Definition berechnet: Ein Haushalt gilt als Eigentümer/-in, wenn mindestens ein Haushaltsmitglied Eigentümer/-in der Wohneinheit ist, in der der Haushalt lebt (Eurostat, 2025f).

Besonders hohe Wohneigentumsquoten finden sich in osteuropäischen Ländern, beispielsweise in Rumänien mit 95,6 Prozent (Stand 2023; Eurostat, 2025a, Trading Economics, 2025; Abbildung 17). In südeuropäischen Ländern wie Spanien, Portugal oder Italien liegt die Wohneigentumsquote bei etwa 75 Prozent. In Zentraleuropa sind die Wohneigentumsquoten tendenziell niedriger – so verzeichnet Österreich eine Quote von 54,3 Prozent, während Deutschland mit 47,6 Prozent noch darunter liegt. Die Schweiz weist mit 42,6 Prozent die niedrigste Wohneigentumsquote in Europa auf.

Abbildung 17: Wohneigentumsquote im internationalen Vergleich



Quellen: Eurostat, 2025a; Trading Economics, 2025

Wohneigentumsquote in der Schweiz

In der Schweiz wird die Wohneigentumsquote anhand des Anteils der von Eigentümerinnen und Eigentümern selbst bewohnten Wohnungen (Haus- oder Stockwerkeigentümer/-innen) am Bestand aller bewohnten Wohnungen gemessen. Im Jahr 2023 lag sie bei 35.8 Prozent (BFS, 2025d). Trotz dieser vergleichsweise niedrigen Quote streben rund 65 Prozent der Bevölkerung – unabhängig davon, ob sie derzeit Mieter/-innen oder Eigentümer/-innen sind – über kurz oder lang Wohneigentum an (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

Lebenssituation: Alter und Lebenszyklus

Die Wohneigentumsquote unterscheidet sich je nach Lebenssituation und Haushaltsgrösse deutlich (BFS, 2025d). Paare ohne Kinder weisen mit 48.4 Prozent die höchste Quote auf, gefolgt von Paaren mit Kindern (45.7 Prozent). Einpersonenhaushalte hingegen haben mit 23.0 Prozent die niedrigste Eigentumsquote, während grössere Haushalte mit vier oder fünf Personen höhere Quoten von 45.9 bzw. 48.2 Prozent erreichen.

Auch das Alter spielt eine entscheidende Rolle: In Haushalten, die ausschliesslich von Personen unter 25 Jahren bewohnt werden, liegt die Wohneigentumsquote bei nur 2.7 Prozent (BFS, 2025d). Bei Haushalten mit Bewohnerinnen und Bewohnern im Alter von 25 bis 64 Jahren beträgt sie 22.4 Prozent, während sie bei Haushalten mit Personen über 65 Jahren auf 50.6 Prozent ansteigt. Im Vergleich zu 2013 zeigt sich eine Verschiebung: Damals lagen die Quoten bei 1.6, 26 und 47.6 Prozent. In höheren Altersgruppen ist eine höhere Wohneigentumsquote zu beobachten – möglicherweise in Korrelation mit einer gleichzeitig steigenden Lebenserwartung.

Ein entscheidender Faktor beim Erwerb von Wohneigentum ist das Einkommen. Eine Analyse der Meta-Sys AG und der ZHAW School of Management and Law (2020) zeigt, dass ein niedrigeres Einkommen die Wahrscheinlichkeit eines Wohnungskaufs deutlich reduziert. Besonders beim Erwerb von Einfamilienhäusern ist dies spürbar – selbst im höchsten Einkommensquintil steigt die Kaufwahrscheinlichkeit nicht an. Beim Stockwerkeigentum hingegen ist der Einfluss des Einkommens weniger ausgeprägt.

Unter den aktiv nach Wohneigentum suchenden Personen sind ebenfalls Muster erkennbar (Lehner & Hohgardt, 2022). Besonders stark ist das Interesse in der Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen – fast jede zweite Person in dieser Gruppe sucht aktiv nach einer eigenen Immobilie. Zudem zeigt sich, dass Menschen, die in einem Eigenheim aufgewachsen sind, häufiger selbst Eigentum erwerben möchten: 35 Prozent der Eigenheimsuchenden stammen aus einem Elternhaus im Eigentum, während dies bei Dauermietenden nur 26 Prozent sind. Dauermietende sind Personen, die zwar umzugsbereit sind, aber weder heute noch in Zukunft Wohneigentum erwerben möchten. Auch die Familiensituation spielt eine Rolle: 45 Prozent derjenigen, die aktiv auf der Suche nach Wohneigentum sind, haben Kinder im Haushalt, während dies bei Dauermietenden nur auf 21 Prozent zutrifft.

Wohnsituation: Grösse und Lage

Die Wohnsituation selbst hat ebenfalls einen Zusammenhang mit der Eigentumsquote. Eigentumswohnungen und -häuser sind tendenziell grösser als Mietwohnungen (BFS, 2025d). So verfügen 51 Prozent der von Eigentümerinnen und Eigentümern bewohnten Wohnungen über mehr als vier Zimmer, während dies bei Mietwohnungen nur auf 8 Prozent zutrifft. Die Eigentumsquote steigt mit der Anzahl der Zimmer: Während nur 4.7 Prozent der 1-Zimmer-Wohnungen im Eigentum bewohnt werden, liegt die Quote bei Wohnungen mit sechs oder mehr Zimmern bei 84.7 Prozent. Besonders niedrig sind die Eigentumsquoten auch bei kleineren Wohnungen mit zwei (8.6 Prozent) oder drei Zimmern (17.9 Prozent). Auch der Gebäudetyp spielt eine entscheidende Rolle: 51.6 Prozent der Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer wohnen in einem Einfamilienhaus, während dies bei Mieterinnen und Mietern nur auf 4.6 Prozent zutrifft (BFS, 2023a).

Neben diesen Faktoren zeigen sich auch deutliche regionale Unterschiede in der Wohneigentumsquote. Die tiefsten Werte weisen die Kantone Basel-Stadt mit 15.9 Prozent und Genf mit 18.4 Prozent auf. Diese beiden Kantone haben auch den höchsten Urbanisierungsgrad von 100 Prozent (BFS, 2024e). Die höchsten Eigentumsquoten finden sich im Kanton Wallis mit 53.6 Prozent und im Kanton Jura mit 50.6 Prozent.

Empirische Erkenntnisse zum Wunsch nach Wohneigentum in der Schweiz

Für viele Eigenheimsuchende steht der Erwerb einer eigenen Immobilie im Mittelpunkt ihrer Umzugsentscheidung: Rund 43 Prozent nennen ihn als Hauptgrund für ihren Wohnungswechsel (Lehner & Hohgardt, 2022). Besonders häufig wird dieser Wunsch

durch zentrale Lebensereignisse verstärkt. So geben etwa 20 Prozent der Befragten an, dass eine Familiengründung oder ein Familienzuwachs sie dazu bewegt, Wohneigentum zu erwerben. Ebenso viele haben über die Jahre ausreichend Vermögen angespart und sehen nun die Gelegenheit, ihren Traum vom Eigenheim zu realisieren.

Die wichtigsten Gründe für den Wunsch nach Wohneigentum sind langfristige Stabilität und Unabhängigkeit (Lehner & Hohgardt, 2022). So nennen 92 Prozent der Eigenheimsuchenden den Wunsch nach einem dauerhaften Zuhause als zentrales Motiv für den Erwerb einer Immobilie. Auch die Möglichkeit, das eigene Heim nach individuellen Vorstellungen zu gestalten (81 %) oder sich von Mietzahlungen unabhängig zu machen (78 %), sind wichtige Beweggründe. Zusätzlich sehen 72 Prozent der Eigenheimsuchenden Wohneigentum als eine langfristige finanziell stabile Investition.

Dennoch gibt es zahlreiche Hürden beim Erwerb von Wohneigentum – insbesondere finanzieller Natur. An erster Stelle stehen die hohen Immobilienpreise, die für 78 Prozent der Eigenheimsuchenden eine Herausforderung darstellen. 62 Prozent haben noch kein passendes Objekt gefunden, das sie sich finanziell leisten können, während 59 Prozent angeben, nicht über genügend Eigenkapital für den Kauf zu verfügen. Auch das Finden eines räumlich passenden Objekts (54 Prozent) und das eigene zu geringe Einkommen (52 Prozent) sind zentrale Barrieren, die den Schritt zum Eigenheim erschweren (Lehner & Hohgardt, 2022).

Zitate aus Interviews, die im Rahmen der vorliegenden Studienreihe durchgeführt wurde:n

„Wir möchten eher heute kaufen – auch wegen unserem Sohn. Wir machen es u.a. auch für ihn. In 10 bis 15 Jahren interessiert es ihn nicht mehr. Dann ist er wahrscheinlich froh, wenn er nicht mehr zu Hause sein muss. Dann brauchen wir ein freistehendes Einfamilienhaus auch nicht mehr (...).“

...

„Es ist wirklich nicht das Ziel, dass wir das Haus in 15 bis 20 Jahren mit so und so viel Gewinn verkaufen. Das ist ein Risiko, das wir eingehen. Entweder haben wir zu viel bezahlt oder die Preise steigen weiter und wir hatten Glück.“

...

„Ich finde es schön, wenn man in seinem Leben erreicht hat, dass man Eigentum hat. Das heißt auch, dass man etwas dafür gemacht hat.“

...

„Am meisten haben wir uns wohl selbst eingeschränkt – vor allem durch die Wahl des Ortes. Wir haben unsere Suche auf zwei Orte begrenzt. Und natürlich hatten wir bestimmte Vorstellungen davon, welche Kriterien die Wohnung erfüllen sollte.“

...

„Der Hauptgrund, warum wir etwas Neues suchen, ist nicht unbedingt der Wunsch nach Eigentum, sondern vielmehr, dass wir einfach mehr Platz brauchen.“

Identifikation der relevanten Herausforderungen

Die Entscheidung für den Kauf von Wohneigentum ist meist selbstinitiiert und wird mit der Erwartung einer verbesserten Lebensqualität verbunden. Die grösste Herausforderung stellt dabei die Finanzierung dar, die durch strikte Kreditvergaberegeln zusätzlich erschwert wird. Staatliche Unterstützung ist nur begrenzt verfügbar, sodass angehende Eigentümer/-innen in erster Linie auf ihr eigenes Kapital und die Finanzierungsmöglichkeiten der Banken angewiesen sind (Abbildung 18).

Person-Kontext-Match: Entscheidungsmuster beim Weg zum Wohneigentum

Die Entscheidung für Wohneigentum ist eng mit einer langfristigen Lebensplanung verknüpft und wird oft mit persönlichen Zielen sowie dem Wunsch nach Sicherheit (z.B. langfristige Wohndauer) und Gestaltungsfreiheit verbunden. Vor allem die jüngere Generation hegt den Wunsch nach Wohneigentum. Diese Bevölkerungsgruppe zeichnet sich durch eine höhere Wohnmobilität aus, wodurch ein Umzug nicht als Hürde, sondern als bewusste Entscheidung für bessere Wohnbedingungen betrachtet wird.

Mit der Suche nach einem Eigenheim geht meist auch der Wunsch nach mehr Wohnraum einher. Da viele Käufer/-innen am Anfang ihrer Wohnkarriere stehen, sind sie bereit, für eine grössere Wohnfläche mehr zu bezahlen. Allerdings sind die Entscheidungsspielräume hinsichtlich Grösse und Kosten durch Faktoren wie Haushaltsgrösse und Einkommen begrenzt, wodurch Kompromisse notwendig werden (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023). Um diese Einschränkungen zu umgehen, weichen Kaufinteressierte auf ländlichere Regionen aus, da dort die Preise meist niedriger sind und die Wohneigentumsquote höher ist, was die Erfolgchancen auf einen Kauf erhöht.

Abbildung 18: Identifikation der relevanten Herausforderungen



Individuelle Ebene: Wollen und Können

Der Wunsch nach Wohneigentum ist in der Schweizer Bevölkerung stark verankert. Die Mehrheit der Haushalte sieht im Eigenheim eine Möglichkeit, langfristige Wohnsicherheit zu gewinnen und die persönliche Lebensqualität zu steigern. Dies zeigt sich in einer anhaltend hohen Nachfrage, die das Angebot oft übersteigt.

Während das Wollen erkennbar ist, stellt das Können eine erhebliche Herausforderung dar. Der Zugang zu Wohneigentum wird durch individuelle finanzielle Möglichkeiten bestimmt. Hohe Immobilienpreise und strenge Finanzierungsanforderungen erschweren insbesondere für junge Käufer/-innen den Erwerb einer Immobilie. Ein erschwingliches Wohneigentum zu finden, erweist sich daher für viele als bedeutende Hürde.



Herausforderung auf individueller Ebene:

Während der Wunsch nach Wohneigentum weit verbreitet ist, bleibt die finanzielle Realisierbarkeit für viele eine zentrale Hürde.

Marktebene: Situative Ermöglichung

Die finanziellen Rahmenbedingungen für den Erwerb von Wohneigentum in der Schweiz werden durch die Finanzierungsrichtlinien der Banken bestimmt. Diese sind insbesondere durch die von der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) erarbeiteten „Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekarfinanzierungen“ geregelt (SBVg, 2023a). Die Richtlinien sind als Standesregeln und Selbstregulierung anerkannt und dienen dazu, individuelle und systemische Risiken auf dem Immobilienmarkt zu reduzieren. Die „Richtlinien für die Prüfung, Bewertung und Abwicklung grundpfandgesicherter Kredite“ sind ebenfalls integraler Bestandteil der Standesregeln (SBVg, 2023b). Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) hat diese Richtlinien als aufsichtsrechtlichen Mindeststandard bestätigt. Die Richtlinien betreffen Hypothekarfinanzierungen von inländischen Wohn- und Gewerbeliegenschaften im Sinne der Eigenmittelverordnung.

Die folgenden Punkte sind zentrale Finanzierungsanforderungen für ein normales selbstbewohntes Wohneigentum in der Schweiz (SBVg, 2023a und 2023b):

- **Eigenmittelanforderung:** Kreditnehmende müssen mindestens 10 Prozent des Belehnungswertes einer Immobilie mit Eigenmitteln finanzieren, die nicht aus der 2. Säule (Pensionskasse; Vorbezug und/oder Verpfändung) stammen dürfen. In der Praxis müssen grundsätzlich mindestens 20 Prozent des Belehnungswertes als Eigenkapital eingebracht werden (Tragbarkeit einer Hypothek).
- **Belehnungswert:** Der Belehnungswert einer Immobilie wird im Rahmen der Kreditvergabe festgelegt und darf höchstens dem Marktwert entsprechen.
- **Tragbarkeit:** Die Tragbarkeit muss langfristig gewährleistet sein und muss daher auf nachhaltigen Einnahmen- und Ausgabenkomponenten basieren. Diese Handhabung soll eine vorsichtige Einschätzung ermöglichen – im Hinblick auf die finanzielle Situation des Kreditnehmers und auch des Kreditrisikos. In der Praxis dürfen die monatlichen Wohnkosten, bestehend aus Hypothekarzinsen, Amortisationen und Unterhaltskosten, maximal ein Drittel des Bruttoeinkommens der kreditnehmenden Personen betragen (UBS, 2024b).
- **Amortisation:** Die Hypothekarschuld muss innerhalb von maximal 15 Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswertes der Liegenschaft reduziert werden. Die Amortisation erfolgt linear und beginnt spätestens zwölf Monate nach der Auszahlung der Hypothek bzw. zwölf Monate nach Bauvollendung bei Baukrediten.
- **Kalkulatorischer Hypothekarzinsatz:** Für die Tragbarkeitsberechnung wird auch ein langfristiger kalkulatorischer Hypothekarzinsatz berechnet, welcher ebenfalls vorsichtig zu bestimmen ist. In der Praxis rechnen Banken mit einem kalkulatorischen Hypothekarzinsatz von rund 5 Prozent (teilweise von 4.5 %), um die Tragbarkeit auch bei steigenden Zinsen sicherzustellen (Moneyland, 2025).
- **Nebenkosten und Unterhalt:** Für Nebenkosten und Unterhalt wird zusätzlich mit 1 Prozent des Liegenschaftswerts kalkuliert (HEV Schweiz, 2025).

Obwohl die Mindestanforderungen eine standardisierte und vorsichtige Kreditvergabepraxis sicherstellen sollen, sind Ausnahmen erlaubt. Banken können Kredite ausserhalb ihrer internen Vergabekriterien vergeben. Diese Fälle sind dann „Exceptions to Policy“ (ETP). Diese Kredite weichen von den regulären Finanzierungsanforderungen ab und sollen nur in begründeten Fällen genehmigt werden. Vor kurzem hat die FINMA die Entwicklung der ETP-Fälle aber als kritisch beurteilt: „Ausserdem vergeben etliche Banken einen zu hohen Anteil an Krediten ausserhalb der eigenen Vergabekriterien (sogenannte “Exception to Policy“-Geschäfte).“ Die Finanzmarktaufsicht warnt insbesondere davor, dass ein zu hoher Anteil an ETP-Geschäften einer vorsichtigen Kreditvergabe und damit auch der (Selbst-)Regulierung widerspricht (FINMA, 2024).

Herausforderung auf Marktebene:

Die Selbstregulierung der Banken setzt mit den Mindestanforderungen für die Hypothekendarfinanzierung einen Mindeststandard, der in der Praxis oft noch strikter ausgelegt wird. Die strengen Finanzierungsregeln bieten wenig Spielraum, insbesondere für Erstkäufer/-innen, die Probleme haben, die erforderlichen Eigenmittel aufzubringen oder deren Einkommen die Tragbarkeit nicht erfüllt. Durch die enge Verbindung mit der Finanzmarktstabilität ist eine Lockerung dieser Vorschriften nicht in Sicht. Die steigenden Immobilienpreise der letzten Jahre haben den Zugang zu Wohneigentum zudem weiter erschwert.



Auch auf internationaler Ebene zeigen sich ähnliche Tendenzen. Regulierungsstandards wie Basel III sehen erhöhte Anforderungen an die Eigenkapitalunterlegung von Krediten vor – auch im Hypothekarbereich. Dies kann die Kreditvergabepraxis beeinflussen und den Handlungsspielraum von Finanzinstituten ebenfalls einschränken.

Diese regulatorischen Vorgaben stellen sicher, dass Kreditnehmende auch langfristig zahlungsfähig bleiben. Gleichzeitig schränken sie aber den Zugang zu Wohneigentum erheblich ein. Die Herausforderung besteht darin, eine Balance zwischen finanzieller Stabilität und der Ermöglichung von Wohneigentum für eine breitere Bevölkerungsschicht zu finden.

Staatsebene: Sollen und Müssen**Wohneigentum als gesellschaftliches Ziel**

Die sozialen Normen, die mit dem Wohneigentum verbunden sind, sind relevant: Ist Wohneigentum gesellschaftlich erwünscht? Der Traum vom Wohneigentum ist in der Schweiz weit verbreitet, wie zahlreiche Studien belegen (u. a. Lehner & Hohgardt, 2022; Moneypark, 2022; Dietrich, 2024). Der Besitz des Einfamilienhauses ist dabei das oberste Ziel der Wohnkarriere (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023), obwohl dieser Traum zunehmend gefährdet scheint (Meta-Sys AG & ZHAW School of Management and Law, 2021). Wohneigentum scheint somit gesellschaftlich erwünscht.

Im internationalen Vergleich zeigt sich, dass die gesellschaftliche und politische Haltung zu Wohneigentum stark zwischen den europäischen Ländern variiert. Während Deutschland seinen Fokus auf den Mietwohnungsmarkt legt und Wohneigentum eine untergeordnete Rolle spielt, ist in Belgien und den Niederlanden der Immobilienbesitz tief in der Gesellschaft verankert. Dort gilt er als bevorzugte Wohnform und Symbol des sozialen Aufstiegs. Ähnliche Muster sind in Irland und dem Vereinigten Königreich zu beobachten. Allerdings führte die Finanzkrise dazu, dass auch in diesen Ländern der Mietwohnungsmarkt gestärkt wurde und Fördermassnahmen für Wohneigentum, wie beispielsweise der Woonbonus in Belgien, reduziert oder abgeschafft wurden (Sagner & Voigtländer, 2021). Frankreich, Schweden und Dänemark verfolgen eine neutralere Haltung. In Frankreich sind Mietwohnungen für junge Menschen die Norm, während Wohneigentum für Familien und ältere Haushalte wichtiger wird. In Schweden und Dänemark wird ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Miete und Eigentum angestrebt, wobei Wohneigentum aufgrund der Wertsteigerungen in den vergangenen Jahren zunehmend als attraktiver wahrgenommen wird (Sagner & Voigtländer, 2021).

Wohneigentum als politisches Ziel in der Schweiz

In der Schweiz gehört Wohnen – analog zu Nahrung, Bildung und Gesundheit – zu den Grundbedürfnissen der Menschen. Die Verfassung (u.a. Artikel 41 und 108) verpflichtet den Bund dazu, sich für angemessenen Wohnraum zu tragbaren Bedingungen für alle Bevölkerungsgruppen einzusetzen (Bundesamt für Wohnungswesen, 2025):

„Art. 41 BV – Sozialziele (Schweizerische Eidgenossenschaft, 2024):

1 Bund und Kantone setzen sich in Ergänzung zu persönlicher Verantwortung und privater Initiative dafür ein, dass: [(...)]
e. Wohnungssuchende für sich und ihre Familie eine angemessene Wohnung zu tragbaren Bedingungen finden können;

Art. 108 BV – Wohnbau- und Wohneigentumsförderung (Schweizerische Eidgenossenschaft, 2024)

1 Der Bund fördert den Wohnungsbau, den Erwerb von Wohnungs- und Hauseigentum, das dem Eigenbedarf Privater dient, sowie die Tätigkeit von Trägern und Organisationen des gemeinnützigen Wohnungsbaus. [(...)]

4 Er berücksichtigt dabei namentlich die Interessen von Familien, Betagten, Bedürftigen und Behinderten.“

Basierend auf der Verfassung wurde das Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz erlassen, welches unter anderem den folgenden Artikel enthält (Schweizerische Eidgenossenschaft, 2013):

Art. 47 WEG – Förderung des Erwerbs von Wohnungs- und Hauseigentum

1 Der Bund kann den Erwerb von Wohnungs- und Hauseigentum für den eigenen Bedarf natürlicher Personen fördern, die mangels ausreichender eigener Vermögen oder ungenügender Erwerbseinkommen nicht in der Lage sind, das hierfür nötige Eigenkapital zur Verfügung zu stellen.“

Der Erwerb von Wohneigentum kann somit als politisches Ziel interpretiert werden, und insbesondere Schwellenhaushalte sollen unterstützt werden. Aus staatlicher Sicht wird Wohneigentum jedoch nicht systematisch bevorzugt oder als zwingend erstrebenswert erachtet, sondern als eine von zwei gleichwertigen Wohnformen betrachtet:

«Während man durchaus darüber diskutieren kann, ob eine hohe Eigentümerquote per se die Wohlfahrt der Schweiz erhöht, ist das Nebeneinander der beiden Besitzesformen [d.h. Miete und Eigentum] aufgrund unterschiedlicher Konsum- und Investitionspräferenzen der Haushalte durchaus wünschenswert.»

(Meta-Sys AG & ZHAW School of Management and Law, 2021)

Im Grundsatz ist die Förderung von Wohneigentum somit nicht infrage gestellt, der Umfang und die Ausgestaltung der Förderung dagegen schon.

Wohneigentumsförderung als breite Kosten-Nutzen-Abwägung

Die Diskussion über den tatsächlichen Nutzen von Wohneigentum für die allgemeine Wohlfahrt und den Wohlstand ist weiterhin präsent (u.a. Baur et al., 2010). Immer wieder wird diskutiert, in welchem Umfang eine Förderung von Wohneigentum notwendig und sinnvoll ist. Die politische Relevanz wird durch die Einreichung von Motionen unterstrichen, die bestehende Fördermassnahmen und deren Umfang hinterfragen (z.B. Motion 21.4520; Das Schweizer Parlament, 2021).

Obwohl die Verfassung eine Förderung vorsieht, ist der Bund nicht verpflichtet, diese in vollem Umfang umzusetzen. Die konkrete Förderung bleibt begrenzt und basiert vor allem auf indirekten Massnahmen. Eine direkte Unterstützung durch zinslose oder zinsgünstige Darlehen für Eigentümer von selbst genutztem Wohneigentum wird aktuell nicht angeboten. Dies wurde im Rahmen des "Entlastungsprogramms 2003 für den Bundeshaushalt" entschieden, und die aktuellen Sparmassnahmen tragen wohl auch nicht zu einer veränderten Situation bei.

Die Zurückhaltung des Bundes basiert unter anderem auf möglichen negativen Auswirkungen einer verstärkten Förderung:

- **Marktregulierungen und Risiken für die Finanzmarktstabilität:** Der Bund orientiert sich an Empfehlungen der Schweizerischen Nationalbank (SNB) und der FINMA, um negative Auswirkungen einer verstärkten Wohneigentumsförderung auf die Finanzmärkte zu vermeiden. Hohe Immobilienpreise und ein Anstieg der Verschuldung könnten die Finanzmarktstabilität gefährden. Zugleich stellt der Hypothekarmarkt ein zentrales Geschäfts- und Ertragsfeld für Schweizer Banken dar.
- **Konkurrenz zu anderen Käufern:** Eine verstärkte Förderung könnte dazu führen, dass Haushalte, die von Subventionen profitieren, in direkte Konkurrenz mit anderen Marktteilnehmern treten und so die Preise weiter steigen.

Der Bund erlaubt aber seit dem 1. Januar 1995 die Verwendung der Mittel der beruflichen Vorsorge für den Erwerb und die Erstellung von Wohneigentum, die Beteiligung am Wohneigentum sowie die Rückzahlung von Hypothekendarlehen. Die genauen Modalitäten sind in der Verordnung über die Wohneigentumsförderung mit Mitteln der beruflichen Vorsorge geregelt (Schweizerische Eidgenossenschaft, 2017). Eine grundlegende Voraussetzung für den Vorbezug wie auch die Verpfändung ist, dass die versicherte Person das Wohneigentum selbst bewohnt, d.h. es muss dem „eigenen Bedarf“ dienen (Art. 30c Abs. 1 BVG und Art. 4 WEFV). Auch eine Verwendung der Mittel der Säule 3a ist möglich, was gleichzeitig auch eine steuerbegünstigte Anlageform ist, die Bausparelemente aufweist (Baur et al., 2010).

Ein weiterer Aspekt in der Diskussion um staatliche Rahmenbedingungen ist die Besteuerung des Eigenmietwerts. Wohneigentümerinnen und -eigentümer müssen in der Schweiz ein fiktives Einkommen versteuern (den sogenannten Eigenmietwert), als würden sie ihre Wohnung oder ihr Haus an sich selbst vermieten. Gleichzeitig dürfen Hypothekarzinsen vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden. Dieses System soll Miete und Eigentum steuerlich gleich behandeln, wird in der Praxis jedoch häufig als Nachteil für Wohneigentum wahrgenommen. Zudem kann es dazu führen, dass die Hypothekarschuld möglichst nicht reduziert wird, weil die Zinsen steuerlich abziehbar sind. Damit setzt das bestehende System indirekte Anreize für eine höhere Verschuldung, was im Widerspruch zu den Zielen der Finanzmarktstabilität stehen kann.

Herausforderung auf Staatsebene:

Die gesellschaftliche Haltung wird sowohl durch politische Entscheidungen beeinflusst als auch durch die öffentliche Debatte darüber, inwieweit Wohneigentumsförderung als notwendig erachtet wird. Diese Haltung bildet häufig die Grundlage für die Gestaltung staatlicher Förderinstrumente.

In der Schweiz besteht eine Diskrepanz zwischen der verfassungsrechtlichen Verankerung der Wohneigentumsförderung („sollen“) und ihrer faktischen Umsetzung („müssen“). Während die Förderung von Wohneigentum in der Schweizer Verfassung als Ziel formuliert ist, jedoch kein einklagbares Recht darstellt, verhindern wirtschaftliche Risiken und Marktmechanismen eine umfassende Förderung. Die Angst vor negativen Nebenwirkungen eines direkten staatlichen Markteingriffs scheint die Vorteile der Wohneigentumsförderung zu überwiegen.



Die indirekten Massnahmen, insbesondere die Nutzung von Vorsorgegeldern, sind zudem nicht für alle Zielgruppen gleich zugänglich. Jüngere Generationen, die noch keine ausreichenden Pensionskassen- oder 3a-Guthaben aufgebaut haben, profitieren kaum von diesen Mechanismen. Damit bleibt die Wohneigentumsförderung stark an individuelles Sparverhalten und bereits vorhandene Ressourcen gebunden, während der Staat selbst nur begrenzt eingreift. Dies entspricht den Schweizer Prinzipien der Eigenverantwortung und Subsidiarität, die die Verantwortung primär an tiefere Ebenen des föderalen Systems übertragen.

Die Herausforderung besteht darin, eine Wohneigentumsförderung zu gestalten, die sowohl den Prinzipien als auch den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gerecht wird und gleichzeitig einen chancengleichen Zugang ermöglicht – ohne dabei die Marktstabilität zu gefährden.

Lösungsansätze

Nachfolgend werden nun die Lösungsansätze entlang der Entscheidungsphasen vorgeschlagen, wobei der Fokus auf den ersten zwei Phasen liegt (Bewusstsein und Vorbereiten; Suchen und Umziehen).

Entscheidungsphase: Bewusstsein und Vorbereiten

Herausforderung: Zu wenig Vermögen und Einkommen

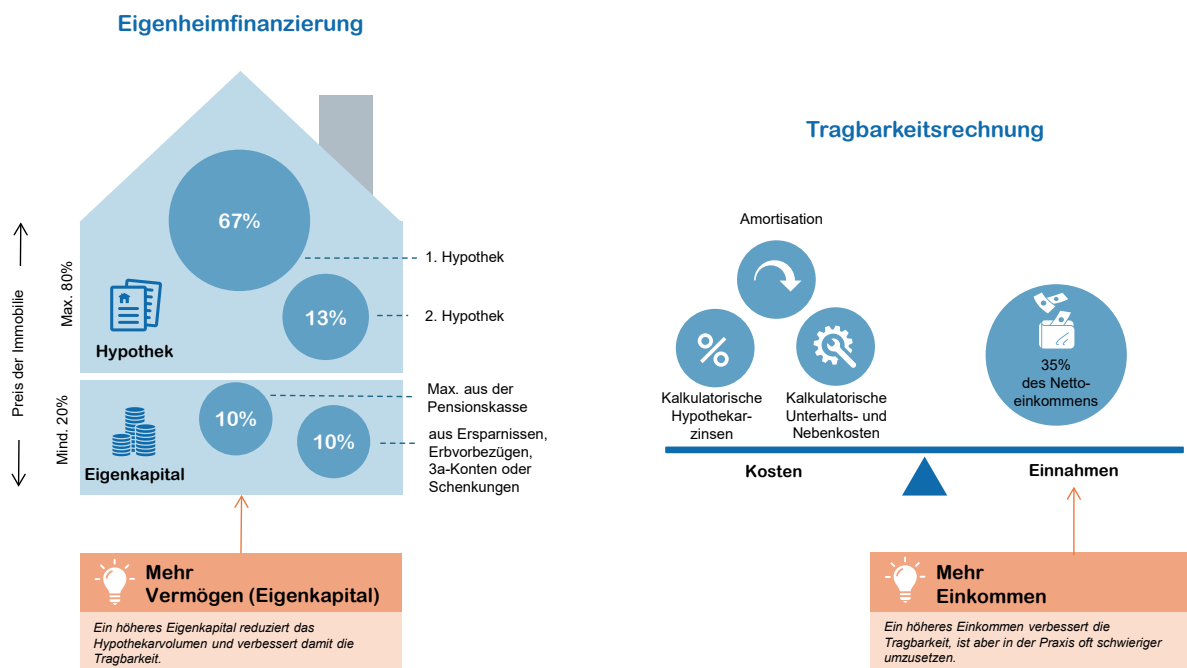
Wie oben erläutert, besteht beim Wunsch nach Wohneigentum meist eine hohe intrinsische Motivation. Die grösste Herausforderung liegt jedoch oft in der individuellen Fähigkeit, die finanziellen Vorgaben – insbesondere die Eigenmittelanforderungen und Tragbarkeit – zu erfüllen.

Zielsetzung: Finanzielle Voraussetzungen verbessern

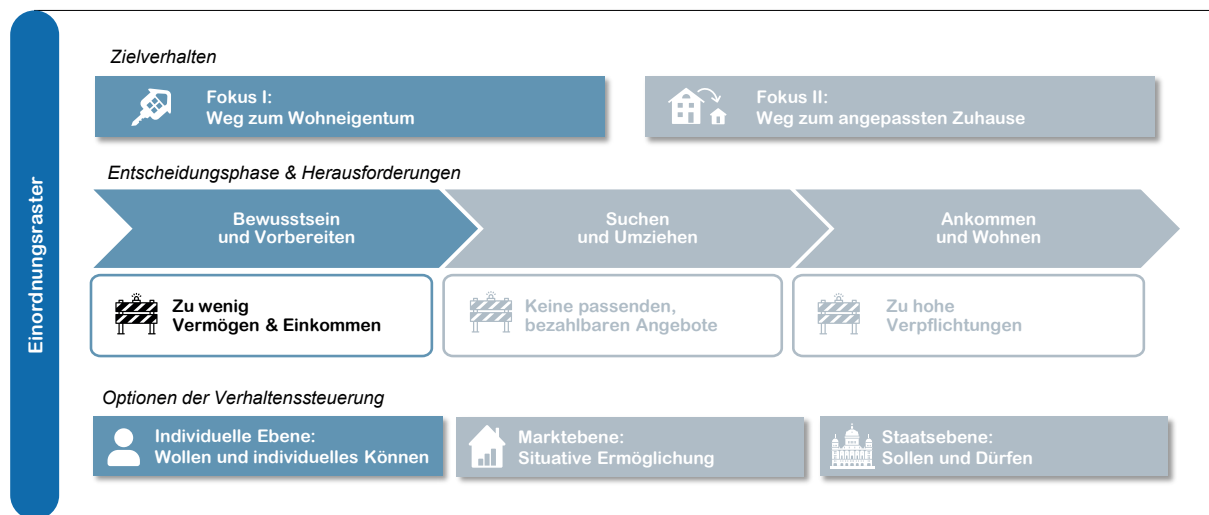
Wird die bestehende Finanzierungslogik als gegeben betrachtet, so sind insbesondere zwei Hebel von Bedeutung (Abbildung 19):

- **Mehr Vermögen (Eigenkapital):** Ein höheres Eigenkapital reduziert das Hypothekenvolumen und verbessert die Tragbarkeit. Das zusätzliche Vermögen kann durch Sparen oder weitere Vermögens-/Finanzierungsquellen erfolgen.
- **Mehr Einkommen:** Ein höheres Einkommen verbessert die Tragbarkeit, ist aber in der Praxis oft schwieriger umzusetzen.

Abbildung 19: Identifikation der relevanten Herausforderungen



Quelle: Darstellung in Anlehnung an Baloise, 2025



Lösungsansätze auf individueller Ebene

Individuelle Lösungsansätze setzen darauf, dass Menschen aus eigener Kraft Veränderungen anstossen. Sie stärken Motivation und Fähigkeiten und helfen, persönliche Hürden abzubauen. Dabei bleiben Markt- und staatliche Rahmenbedingungen unverändert.

Mehr Vermögen (Eigenkapital)

Mehr Eigenkapital kann aus individueller Sicht wie folgt erreicht werden:

Ansparen durch Ersparnisse, Konto- und Depotguthaben

Langfristiges Sparen und gezielte Anlageentscheidungen sind bewährte Methoden zur Eigenkapitalbildung. Wer frühzeitig beginnt und konsequent spart, kann über die Jahre ein solides finanzielles Polster aufbauen. Zusätzlich lassen sich bestehende Vermögenswerte – wie ein Zweitauto, Schmuck oder andere Wertgegenstände – verkaufen, um kurzfristig liquide Mittel freizusetzen. Auch der Verkauf von Aktien oder anderen Investitionen kann eine sinnvolle Option sein, erfordert jedoch eine sorgfältige Planung.

Herausforderung: Der Aufbau von Ersparnissen erfordert eine langfristige Strategie und ein hohes Mass an Selbstkontrolle. Anlagen setzen voraus, dass überhaupt Kapital vorhanden ist, das angelegt werden kann. Zudem bergen Finanzmarktschwankungen das Risiko, dass Gelder zu einem ungünstigen Zeitpunkt entnommen werden müssen, was Verluste nach sich ziehen kann.

Vorsorgegelder (Vorbezug oder Verpfändung)

Der Staat ermöglicht die zweckgebundene, vorzeitige Nutzung von Vorsorgegeldern für den Erwerb oder den Bau von selbstgenutztem Wohneigentum. Dabei gibt es zwei Möglichkeiten:

- **Vorbezug:** Ein direkter Bezug der Gelder aus der 2. oder 3. Säule erhöht das verfügbare Eigenkapital, reduziert jedoch das angesparte Alterskapital. Dies kann langfristige Auswirkungen auf die Altersvorsorge haben.
- **Verpfändung:** Die Vorsorgegelder bleiben unangetastet, werden jedoch als Sicherheit für ein höheres Hypothekendarlehen hinterlegt. Dadurch reduziert sich die Verschuldung nicht, und es können höhere Zinskosten anfallen.

Herausforderung: Das Ansparen in der Säule 3a erfordert ebenfalls Disziplin, auch wenn der kurzfristige Anreiz der Steuerersparnis ein Vorteil ist. Die begrenzten Einzahlungsbeträge in die Säule 3a setzen hier auch klare Grenzen. Zudem muss ausreichend Vermögen in der 2. Säule vorhanden sein, um einen nennenswerten Betrag vorzeitig zu beziehen oder zu verpfänden.

Unterstützung durch Familie und Bekannte: Schenkungen, Erbvorbezug oder zinsgünstige Darlehen

Eltern oder Grosseltern können durch Schenkungen, Erbvorbezüge oder zinslose Darlehen helfen, das erforderliche Eigenkapital aufzubringen. Eine besondere Form der Unterstützung kann die Schenkung eines Grundstücks sein. Da Bauland oft einer der grössten Kostenfaktoren beim Erwerb von Wohneigentum ist, kann dies die Finanzierung erheblich erleichtern.

Herausforderung: Solche Unterstützungen sollten vertraglich klar geregelt werden, um spätere Konflikte innerhalb der Familie zu vermeiden. Insbesondere Erbanwärter/-innen könnten Ansprüche geltend machen, wenn frühzeitige Zuwendungen nicht fair berücksichtigt wurden.

Eigenleistungen: Reduzierung der Kosten durch Selbstbau oder Renovierungsarbeiten

In bestimmten Fällen können Eigenleistungen – sei es beim Ausbau oder der Renovierung einer Immobilie – als Eigenkapital angerechnet werden. Diese sogenannte „Muskelhypothek“ ist besonders bei Neubauten oder Sanierungsprojekten eine wertvolle Alternative zur klassischen Kapitalbeschaffung.

Herausforderung: Eigenleistungen setzen handwerkliche Fähigkeiten und Erfahrung voraus. Fehler oder qualitative Mängel können Folgekosten verursachen, wenn Nachbesserungen erforderlich werden. Zudem sind solche Arbeiten zeitintensiv und können eine erhebliche körperliche sowie organisatorische Belastung darstellen.

Alternative Finanzierungsmodelle: Crowdfunding

Beim Crowdfunding bringen mehrere Personen – oft über digitale Plattformen – kleinere Beträge auf, um gemeinsam eine grössere Summe zu finanzieren. Diese Methode wird zunehmend für innovative Wohnprojekte genutzt.

Herausforderung: Crowdfunding ist im Bereich Wohneigentum bisher wenig verbreitet. Viele Menschen sind unsicher bezüglich der rechtlichen Rahmenbedingungen und der Erfolgschancen. Zudem hängt der Erfolg stark von der Attraktivität und Überzeugungskraft des Projekts ab.

Mehr Einkommen

Ein höheres Einkommen kann den Weg zum Wohneigentum erleichtern, indem es die Sparmöglichkeiten erhöht und die Finanzierungsspielräume erweitert. Es gibt verschiedene Ansätze, um das Einkommen gezielt zu steigern.

Optimierung des Einkommens durch Jobwechsel und gezielte Weiterbildung

Diese Variante ist in den meisten Fällen bereits ausgeschöpft. Gegebenenfalls können andere einkommensrelevante Lohnbestandteile (Bonus, Nebeneinkünfte, etc.) teilweise in die Finanzplanung mit einbezogen werden, wenn sie nachhaltige Ertragsquellen sind. Eine Weiterbildung bietet ebenfalls die Chance, sich einkommensstechnisch zu verbessern, indem neue Kompetenzen angeeignet werden.

Gemeinsame Finanzierung mit weiteren Personen

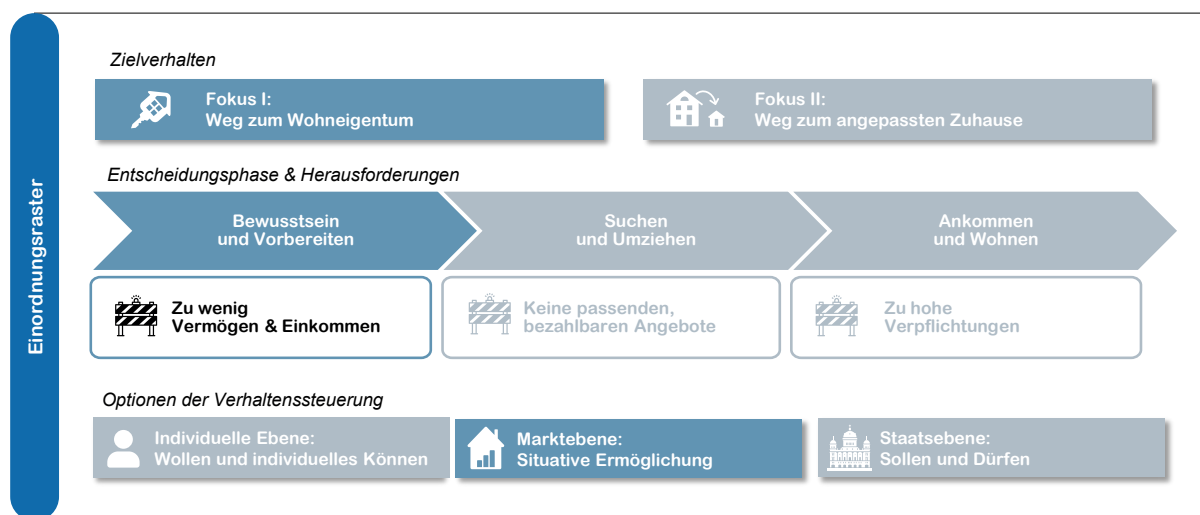
Der Erwerb von Wohneigentum kann durch eine Finanzierung mit dem Partner oder der Partnerin, Familienmitgliedern, Freunden oder sogar Investoren erleichtert werden, indem mehrere Einkommensquellen kombiniert werden.

Herausforderung: Gemeinsame Finanzierungen erfordern klare vertragliche Regelungen, um spätere Konflikte zu vermeiden, insbesondere bei Trennungen oder finanziellen Veränderungen der Beteiligten.

Erweiterung der Wohnnutzung

Die Vermietung einer Einliegerwohnung oder einzelner Räume kann eine zusätzliche Einkommensquelle darstellen und die monatliche Belastung reduzieren.

Herausforderung: Nicht jede Immobilie ist für eine Vermietung geeignet. Zudem müssen rechtliche und steuerliche Aspekte sowie potenzielle Mieterwechsel berücksichtigt werden.



Lösungsansätze auf Marktebene

Lösungsansätze auf Marktebene schaffen Angebote und Dienstleistungen, die Veränderungen erleichtern (situative Ermöglichung / Dürfen). Sie gehen davon aus, dass die staatlichen Rahmenbedingungen gleich bleiben. Diese Ansätze können Menschen dabei unterstützen, motivierter zu handeln oder Hindernisse zu überwinden.

Ansparprozess unterstützen

Spezielle Sparprodukte und Unterstützung beim Sparen

Ein Bausparkonto oder spezielle Sparprodukte könnten als eigenständige, marktwirtschaftliche Lösung entwickelt werden, ohne staatliche Unterstützung. Finanzdienstleister könnten Anreize für gezieltes Sparen schaffen, etwa durch attraktive Verzinsungen oder Prämien für langfristige Einzahlungen. Darüber hinaus könnten Sparbegleitungsprogramme Menschen gezielt dabei unterstützen, Eigenkapital für Wohneigentum aufzubauen. Diese Programme könnten Coaching-Elemente, automatische Sparpläne oder verhaltensökonomische Anreize beinhalten, um eine konsequente Sparstrategie zu fördern. Auch digitale Lösungen wie „Rundungssparen“ (automatisches Aufrunden von Zahlungen zugunsten eines Sparkontos) könnten hier eine Rolle spielen.

Herausforderung: Der Erfolg solcher Produkte hängt stark von ihrer Attraktivität im Vergleich zu bestehenden Spar- und Anlagemöglichkeiten ab. Ohne steuerliche Vorteile oder staatliche Zuschüsse könnte die Nachfrage begrenzt bleiben. Zudem bestünde die Gefahr, dass solche Angebote vor allem als Zusatzprodukt für bereits vermögende Haushalte dienen, die bereits den vollen Betrag in die Säule 3a einzahlen und nach zusätzlichen optimierten Sparmöglichkeiten suchen.

Mietkaufmodell

Bei Leasing- oder Mietkaufmodellen werden Teile der Mietzahlungen später als Eigenmittel angerechnet. Dadurch können Personen, die derzeit nicht über ausreichend Eigenkapital verfügen, schrittweise in den Wohneigentumserwerb einsteigen.

Herausforderung: Solche Modelle sind nicht flächendeckend etabliert und werden nur vereinzelt angeboten. Zudem können Mietzahlungen im Vergleich zu einer direkten Finanzierung durch Eigenkapital oder einer klassischen Hypothek teurer sein. Dies liegt daran, dass zusätzliche Kosten oder Zinsen für die Leasingkomponente anfallen oder bestimmte Bestandteile, wie etwa das Bauland, nicht enthalten sind.

Lockerung der Selbstregulierung

Im Rahmen der Marktebene könnte auch eine Lockerung der Selbstregulierung diskutiert werden, um den Zugang zu Hypotheken zu erleichtern. Allerdings wird in dieser Analyse darauf verzichtet, da die bisherigen Argumente zeigen, dass eine solche Anpassung sorgfältig geprüft werden müsste. Eine zu starke Lockerung könnte Risiken für die finanzielle Stabilität - sowohl für den einzelnen Haushalt als auch für den Schweizer Staat - mit sich bringen. Zudem lässt die aktuelle Kommunikation der FINMA darauf schliessen, dass eine Lockerung derzeit nicht zielführend erscheint.

Anwendungsbeispiel: fair bridge AG

Wie funktioniert fair bridge AG?

Fair bridge AG bietet ein Mietkaufmodell an, das Personen den Zugang zu Wohneigentum erleichtern soll. Dabei tritt sie als Käuferin am Immobilienmarkt auf und agiert transparent gegenüber der Verkäuferschaft, der das Mietkaufmodell bei Bedarf erklärt wird. Nach dem Erwerb vermietet fair bridge AG die Immobilie zu einer Kostenmiete an die zukünftige Käuferschaft. In der Regel handelt es sich dabei um junge Familien aus dem Mittelstand, die mittelfristig in Wohneigentum wechseln möchten, sich den Kauf aber aktuell noch nicht vollständig leisten können. Das Modell erlaubt es, bereits frühzeitig in das künftige Eigenheim einzuziehen, während ein Teil der monatlichen Mietzahlungen als Eigenkapital angerechnet wird. Der spätere Kaufpreis wird bereits vertraglich fixiert, was Planungssicherheit schafft. Im Normalfall wird kein Vorkaufsrecht im Grundbuch eingetragen (obwohl dies möglich wäre). Stattdessen wird der spätere Eigentumsübergang vertraglich geregelt. Die Vertragslaufzeiten betragen in der Regel zwischen 1 und 7 Jahren. Längere Fristen werden aus Risikoüberlegungen bewusst vermieden. Die Bonitätsprüfung orientiert sich an banküblichen Kriterien, ergänzt durch zukunftsorientierte Faktoren wie z.B. die Wiedereinstiegschancen in einer Branche bei der Arbeit nach einer Babypause. Die maximale monatliche Wohnkostenbelastung liegt bei 35 Prozent des Haushalteinkommens, gemäss dem Vorsichtsprinzip.

Aktuell ist fair bridge AG hauptsächlich in der Region Zürich, Rapperswil und im Zürcher Oberland tätig. Dies sind Regionen, in denen sie über besondere Marktkenntnisse verfügt. Eine Expansion in die Deutschschweiz und ins Ausland ist langfristig geplant. Bislang bringen die Kunden und Kundinnen häufig selbst passende Objekte mit. Mittelfristig möchte fair bridge AG jedoch auch eigene Objekte aktiv am Markt anbieten, beispielsweise als Co-Investorin in neuen Überbauungen.

Welche Vorteile ergeben sich durch fair bridge AG?

- **Frühzeitiger Einzug in das künftige Eigenheim:** Das Wohneigentum steht zu einem Zeitpunkt zur Verfügung, an dem es wirklich gebraucht wird. Die Sparphase und die Wohnphase werden miteinander verknüpft. Gestaltungswünsche können frühzeitig umgesetzt werden.
- **Fixierter Kaufpreis schafft Planungssicherheit:** Der Kaufpreis wird zu Vertragsbeginn festgelegt, unabhängig von zukünftigen Marktentwicklungen.
- **Kostenmiete statt Marktmiete:** Viele Familien sind ohnehin auf der Suche nach einem neuen Zuhause. Die Kostenmiete stellt eine attraktive und oft günstigere Alternative zur üblichen Marktmiete dar.

Wo liegen die Herausforderungen für die Firma/Plattform?

- **Akzeptanz des Modells:** Das Mietkaufmodell ist in der Schweiz noch wenig verbreitet und wird teilweise mit Skepsis betrachtet. Es besteht Erklärungsbedarf gegenüber Verkäufern/Verkäuferinnen und Käufern/Käuferinnen.
- **Begrenzte Ressourcen auf Anbieterseite:** Besonders finanzielle Mittel sind für eine Skalierung entscheidend, aber derzeit nur beschränkt verfügbar. Das limitiert das Wachstumspotenzial.

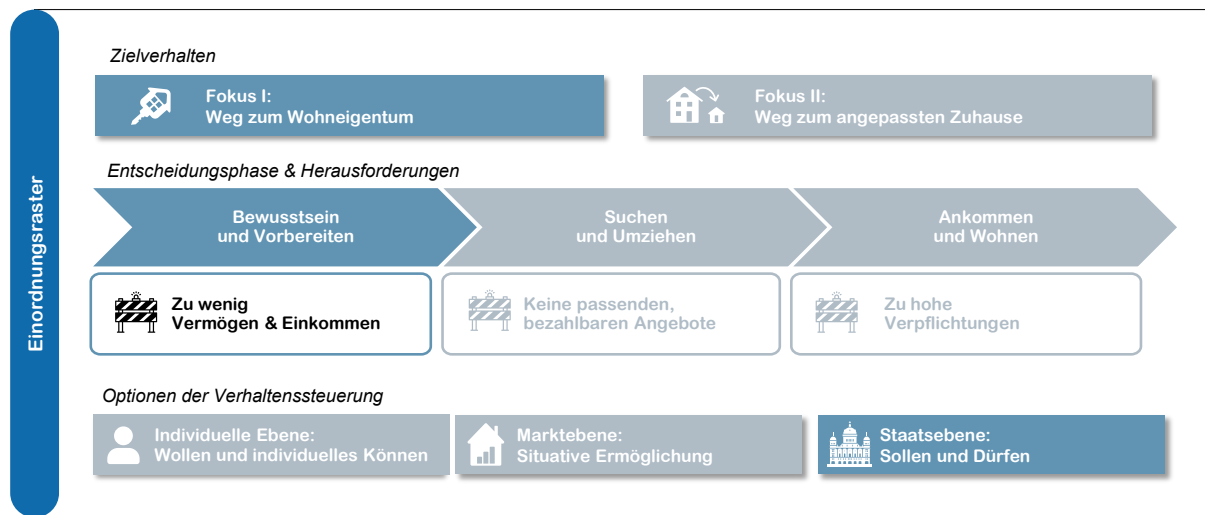
Einschätzung Potenzial:

Das Mietkaufmodell von fair bridge AG ist eine Übergangslösung für Haushalte, die sich Wohneigentum derzeit noch nicht leisten können. Es kombiniert Wohnen und Sparen, schafft finanzielle Disziplin und ermöglicht gleichzeitig eine frühzeitige Nutzung der Immobilie.

Zusätzliche Sicherheiten (z.B. durch die Grundbucheintragung eines Vorkaufrechts) könnten das Modell weiter stärken, insbesondere bei Konkursrisiken. Die Zielgruppe sind primär Schwellenhaushalte, die dank sorgfältiger Prüfung zu einer nachhaltigen Finanzierung hingeführt werden. Der Übertrag erfolgt erst nach Erreichen der finanziellen Tragfähigkeit; Banken werden in der Regel erst zu einem späteren Zeitpunkt einbezogen.

Die Tragbarkeit wird nach dem Vorsichtsprinzip berechnet. Vor diesem Hintergrund wird davon ausgegangen, dass die spätere Finanzierung grundsätzlich möglich ist. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass die konkrete Umsetzbarkeit stark vom aktuellen Zins- und Regulierungsumfeld abhängt, welches sich direkt auf die Finanzierungsmöglichkeiten auswirkt. Insgesamt bietet das Modell – bei fair kalkulierter Rendite und preislich attraktiver Kostenmiete – eine gute Möglichkeit, Wohneigentum frühzeitig zu realisieren.

Anmerkung: Die Analyse von fair bridge AG erfolgte mit Unterstützung von Kevin Rubner, CEO und Co-Founder der fair bridge AG. Die oben aufgeführten Aussagen widerspiegeln jedoch die Meinung der Autorinnen und Autoren dieser Studie.



Lösungsansätze auf Staatsebene

Lösungsansätze auf staatlicher Ebene setzen Regeln, Gesetze, Anreize und soziale Normen, um Verhalten zu lenken. Sie bestimmen, was gefördert oder eingeschränkt wird, und können so auch Märkte beeinflussen und Menschen zu bestimmten Entscheidungen ermutigen.

Finanziell unterstützen

Förderung der Eigenkapitalbildung für den Immobilienkauf: Bausparen und Nutzung von Vorsorgegeldern

In der EU war im Jahr 2013 jedes vierte Mitgliedsland ein Bausparland (LBS, 2013). Nachfolgend werden exemplarisch das Modell von Deutschland und dasjenige von Kanada kurz erläutert.

Deutschland: Das Bausparsystem

Das deutsche Bausparsystem hat sich als bewährtes Instrument zur Eigenkapitalbildung etabliert (LBS, 2025). Ein Bausparvertrag kombiniert langfristiges Sparen mit einer günstigen Finanzierung und soll den Erwerb, Bau oder die Modernisierung von Immobilien erleichtern. Das System basiert auf einem kollektiven Sparprinzip, bei dem viele Sparer/-innen in einen Fonds einzahlen, aus dem zinsgünstige Darlehen vergeben werden. Die Phasen des Bausparsystems in Deutschland sind die folgenden (LBS, 2025):

- **Ansparphase:** Der Sparer zahlt über einen bestimmten Zeitraum regelmässig ein und erreicht eine Sparsumme von etwa 40–50 Prozent der vereinbarten Bausparsumme. Staatliche Förderungen wie die Wohnungsbauprämie (10 % der Sparleistung im Bausparvertrag pro Jahr; bis zu 70 Euro jährlich für Alleinstehende bzw. 140 Euro für Verheiratete) sowie die Arbeitnehmersparzulage, die von freiwilligen vermögenswirksamen Leistungen des Arbeitsgebers abhängig sind, können genutzt werden.
- **Zuteilungsphase:** Sobald der Bausparer bzw. die Bausparerin eine bestimmte Mindestsparsumme erreicht hat und eine sogenannte Bewertungszahl (ein Punktesystem zur Reihenfolge der Zuteilung) erfüllt ist, gelangt der Vertrag in die Zuteilungsphase. Nun kann der Sparer bzw. die Sparerin entscheiden, ob er die gesamte angesparte Summe plus ein zinsgünstiges Bauspardarlehen aufnimmt oder nur das angesparte Guthaben verwendet.
- **Darlehensphase:** Die Rückzahlung erfolgt in festen monatlichen Raten. Die Kreditlaufzeit kann durch Sonderzahlungen jederzeit reduziert werden.

Neben den oben genannten staatlichen Förderungen kann auch eine Wohn-Riester-Förderung beantragt werden. Förderberechtigte erhalten pro Jahr eine weitere Zahlung von 175 Euro, sowie Kinder-Zulagen oder einen Start-Bonus, wenn man unter 25 Jahre alt ist.

Die Bausparverträge werden aber vermehrt kritisiert. Bei Abschluss eines Bausparvertrags wird ein Betrag von 1.6 Prozent auf die gesamte Bausparsumme fällig, die sofort bezahlt werden muss. In Zeiten von Niedrigzinsen kann dadurch ein Minusgeschäft

entstehen, weil der positive Zinsertrag diese Gebühr nicht ausgleicht (Mannweiler, 2024).

Kanada: Diverse steuerlich geförderte Sparmodelle

Kanada hat im Laufe der Zeit verschiedene Programme eingeführt, um Erstkäufern und Erstkäuferinnen den Zugang zu Wohneigentum zu erleichtern.

1974 führte es den Registered Home Ownership Savings Plan (RHOSP) ein, um beim Aufbau von Eigenkapital für eine Anzahlung zu unterstützen. Dieses Programm war eine Reaktion auf die stark steigenden Immobilienpreise, die es der jüngeren Generation erschwerten, Wohneigentum zu erwerben (Atterhög & Song, 2009). Teilnahmeberechtigt waren ausschliesslich Ersterwerber/-innen – frühere Immobilienbesitzer/-innen sowie deren Ehepartner/-innen waren ausgeschlossen. Die steuerliche Förderung bestand darin, dass Einzahlungen von bis zu 1.000 CAD pro Jahr (bzw. 2.000 CAD für Ehepaare) steuerlich absetzbar waren. Die maximale lebenslange Sparsumme (ohne Zinsen) betrug 10.000 CAD für Einzelpersonen und 20.000 CAD für Ehepaare. Laut Engelhardt (1997) konnte das Programm tatsächlich einen Einfluss auf die Wohneigentumsrate junger Haushalte nachweisen: Die jährliche Übergangsrate von Mietern zu Eigentümern stieg um 20 Prozent. Dennoch wurde das Programm 1985 eingestellt, wobei die genauen Gründe unklar sind. Einerseits wurden Sparmassnahmen der Regierung als mögliche Ursache genannt, andererseits gab es eine Debatte darüber, ob das Programm den Erwerb von Wohneigentum tatsächlich beschleunigte oder verzögerte. Kritiker argumentierten, dass es Käufer eher dazu ermutigt habe, länger zu sparen, anstatt unmittelbar eine Immobilie zu erwerben (Robson & Smart, 2021).

Nach der Abschaffung des RHOSP wurde mit dem Home Buyers' Plan (HBP) eine neue Möglichkeit geschaffen, um Ersterwerbern den Zugang zu Wohneigentum zu erleichtern. Der HBP erlaubt es, bis zu 60.000 CAD aus einem Registered Retirement Savings Plan (RRSP) zu entnehmen, um eine Immobilie zu kaufen oder zu bauen. Der entnommene Betrag muss innerhalb von 15 Jahren zurückgezahlt werden, andernfalls wird er als Einkommen versteuert (Government of Canada, 2024).

Seit 2023 gibt es mit dem First Home Savings Account (FHSA) erneut eine gezielte Sparmöglichkeit für Ersterwerber. Dieses registrierte Konto ermöglicht es Personen im Alter von 18 bis 71 Jahren, steuerfrei bis zu 8.000 CAD pro Jahr (maximal 40.000 CAD insgesamt) für den Kauf oder Bau eines Eigenheims zu sparen. Ähnlich wie bei einem RRSP sind die Einzahlungen steuerlich absetzbar, die Erträge bleiben steuerfrei, solange das Geld für den Erwerb eines Eigenheims verwendet wird. Falls die Mittel nicht innerhalb von 15 Jahren genutzt werden, müssen sie in einen RRSP übertragen werden, um steuerliche Nachteile zu vermeiden (Government of Canada, 2025).

Schweiz: Nutzung von Vorsorgegeldern zur Eigenkapitalbildung

In der Schweiz wird die Eigenkapitalbildung durch die steuerlich begünstigten Verwendungsmöglichkeiten der Säulen 2 und 3a gefördert (Baur et al., 2010). Eine Analyse von Baur et al. (2010) zeigte, dass die Verwendung von Pensionskassengeldern „am zielorientiertesten den Schwellenhaushalten zugute kommt“. Beim Ansparen für die Säule-3a-Guthaben profitieren dagegen eher die vermögenderen Einkommenshaushalte. Zusätzlich existierten in einzelnen Kantonen in der Schweiz Bausparmodelle, die staatlich gefördert werden bzw. wurden (siehe Anwendungsbeispiel Basel-Landschaft).

Die Wirkung von Bausparen wird in der Schweiz nicht nachgewiesen (u.a. Delbiaggio & Wanzenried, o.J.; Hornung, 2000). Hornung (2000) weist auch darauf hin, dass Alternativen zum Bausparen attraktivere Renditen generieren können und die Kombination von Bausparen und Hypothekarvergünstigung nicht immer zum Vorteil des Kunden ist. Diese Gefahren zeigen sich effektiv auch im oben erwähnten Beispiel aus Deutschland.

Hornung (2000) weist ebenfalls darauf hin, dass bei nicht zweckgemässer Verwendung der Bausparbeträge eine kompli-

Anwendungsbeispiel: Bausparen im Kanton Basel-Landschaft

Mit der Bausparprämie fördert der Kanton Basel-Landschaft seit dem 1. Januar 2024 den erstmaligen Erwerb oder Bau von selbstgenutztem Wohneigentum mit einem Beitrag von bis zu CHF 25'000.-. Grundlage für die neue Fördermassnahme bildet das revidierte kantonale Wohnbauförderungsgesetz. Bei der Bausparprämie gilt eine Obergrenze für die Einkommens- und Vermögenswerte pro Haushalt von je CHF 150'000.- zum Zeitpunkt der Eröffnung des Sparvertrags. Die Spardauer beträgt mindestens 5 und maximal 10 Jahre. In dieser Zeit muss ein Mindestbetrag von CHF 50'000.- angespart werden. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, kann der Kanton den erstmaligen Erwerb oder Bau von selbstgenutztem Wohneigentum mit einer Bausparprämie unterstützen. Die Bausparprämie beträgt 20 Prozent des Sparbetrags, jedoch maximal CHF 25'000.-.

zierte Nachbesteuerung fällig wird. Die Vorteile werden deshalb dem Säule-3a-Konto zugeschrieben, wo die Möglichkeit einer Verwendung für Wohneigentum besteht, gleichzeitig aber mit dem langfristigen Zweck der Altersvorsorge ein Zugriff auf die Gelder klar geregelt ist. Auch Kanada verfolgt einen ähnlichen Ansatz, wählt jedoch eine restriktivere Ausgestaltung im Hinblick auf die Rückzahlung der bezogenen Vorsorgegelder. Die weitere Kritik äussert sich in Mitnahmeeffekten, wobei insbesondere Haushalte von Bausparen schon profitieren, die ohnehin schon Wohneigentum erwerben können (Hornung, 2000). Dies wird sowohl in Deutschland als auch in Kanada ebenfalls diskutiert. So sparen auch meist Personen mittels Bausparkonten, die schon vorher Sparer/-innen waren bzw. eine Sparneigung haben (Kholodilin & Michelsen, 2021).

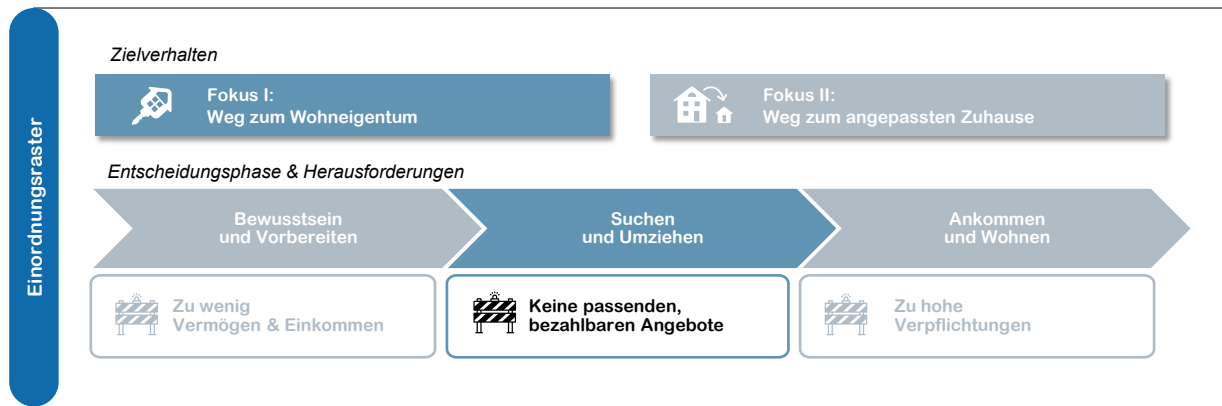
Direkte finanzielle Unterstützung für Haushalte mit begrenztem Vermögen (Schwellenhaushalte)

Direkte Subventionen zur Unterstützung von Haushalten sind eher selten. Einige Länder haben jedoch in der Vergangenheit Programme zur Förderung von Ersterwerbern umgesetzt:

- **Australien:** Das First Home Owners Scheme (FHOS, 1983–1990) bot Zuschüsse von bis zu 6.000 AUD, wurde aber aufgrund hoher Kosten und fraglicher Wirksamkeit eingestellt (Atterhög & Song, 2009).
- **Kanada:** Der First-Time Home Buyer Incentive (FTHBI) war ein Programm der kanadischen Regierung, das darauf abzielte, Erstkäufern den Erwerb von Wohneigentum zu erleichtern. Im Rahmen dieses Programms bot die Regierung einen Anteil von 5 Prozent oder 10 Prozent des Kaufpreises als Teil der Anzahlung an, um die monatlichen Hypothekenzahlungen zu reduzieren. Im Gegenzug erhielt die Regierung einen entsprechenden Anteil am Eigenkapital der Immobilie, was bedeutete, dass sie sowohl an Wertsteigerungen als auch an Wertminderungen der Immobilie beteiligt war (CMHC, 2024). Das Programm wurde eingestellt, da es die Erwartungen nicht erfüllte und auf Kritik stiess. Die Teilnahme war geringer als erwartet, und viele potenzielle Käufer empfanden die Bedingungen als unattraktiv oder kompliziert. Darüber hinaus wurde kritisiert, dass das Programm in Märkten mit hohen Immobilienpreisen, wie Toronto und Vancouver, wenig Wirkung zeigte, da die Preisobergrenzen des Programms dort nicht ausreichten, um den Käufern zu helfen.

Beratungsprogramme zur Förderung von Wohneigentum

In den USA existiert mit dem Home Ownership Education and Learning Program (HELP) ein durch das Department of Housing & Urban Development (HUD) finanziertes Beratungsprogramm. Haushalte mit niedrigem Einkommen erhalten Schulungen zu Budgetierung, Hypothekenverträgen und Kaufprozessen (Atterhög & Song, 2009).



Entscheidungsphase: Suchen und Umziehen

Herausforderung: Wunsch vs. Realität - keine passenden, bezahlbaren Angebote

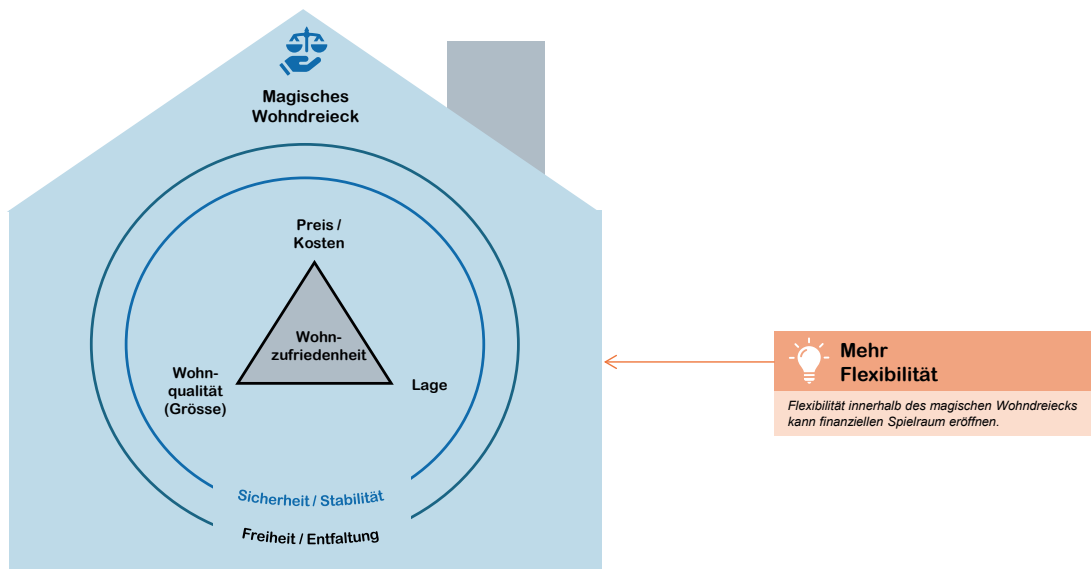
Oft besteht der Wunsch nach einem Einfamilienhaus in bevorzugter Lage. In vielen Fällen erfordert der Zugang zu Wohneigentum jedoch eine gewisse Kompromissbereitschaft.

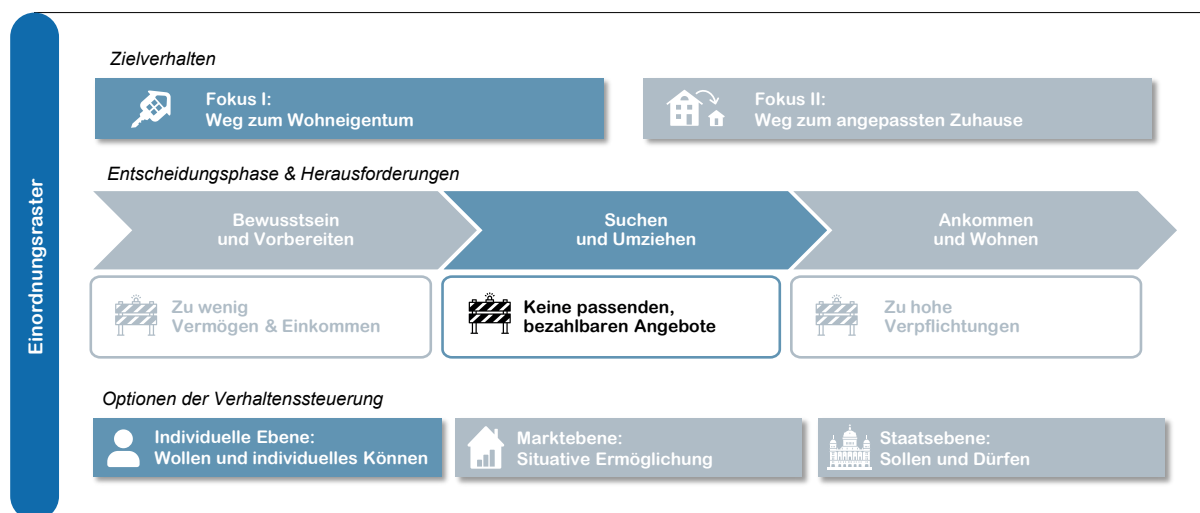
Zielsetzung: Flexibilität und Akzeptanz fördern

Das magische Wohndreieck beschreibt die Wechselwirkung zwischen Lage, Grösse und Preis/Kosten. Flexibilität in diesen Faktoren kann finanziellen Spielraum eröffnen (Abbildung 20):

- **Standortwahl:** Prüfung alternativer Standorte ausserhalb zentraler bzw. teureren Lagen.
- **Wohnungsgrösse:** Reduzierung der Fläche oder Nutzung gemeinschaftlicher Wohnmodelle.
- **Eigentumsrechte:** Nutzung temporärer oder alternativer Eigentumsmodelle.

Abbildung 20: Magisches Wohndreieck eröffnet Spielraum





Lösungsansätze auf individueller Ebene

Individuelle Lösungsansätze setzen darauf, dass Menschen aus eigener Kraft Veränderungen anstossen. Sie stärken Motivation und Fähigkeiten und helfen, persönliche Hürden abzubauen. Dabei bleiben Markt- und staatliche Rahmenbedingungen unverändert.

Prioritäten klären und Handlungsspielraum ausloten

Auf individueller Ebene kann Flexibilität im „magischen Wohndreieck“ – der Wechselwirkung zwischen Lage, Grösse und Preis/Kosten – dazu beitragen, den Zugang zu Wohneigentum zu erleichtern. Wer bereit ist, Prioritäten neu zu setzen und Kompromisse auszuloten, kann finanzielle Hürden überwinden und neue Möglichkeiten schaffen.

Standortwahl überdenken: Statt sich auf zentrale Lagen zu fokussieren, können alternative Standorte in Randgebieten oder infrastrukturell gut angebundenen Regionen geprüft werden, um bessere Preise und ein grösseres Angebot zu finden. Fragen zur Reflexion:

- Muss es wirklich eine zentrale Lage sein, oder gibt es gut angebundene Alternativen?
- Welche Randgebiete oder Nachbarregionen bieten ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis?
- Wie wichtig sind mir Nähe zu Arbeitsstelle, Familie oder Freizeitmöglichkeiten?
- Bin ich offen für aufstrebende Stadtteile oder ländlichere Regionen mit guter Infrastruktur?

Wohnungsgrösse realistisch einschätzen: Eine bewusste Reduzierung der Wohnfläche oder die Nutzung gemeinschaftlicher Wohnmodelle kann helfen, Kauf- und Unterhaltskosten zu senken. Fragen zur Reflexion:

- Wie viel Wohnfläche brauche ich tatsächlich für meine Lebenssituation?
- Bin ich bereit, Wohnräume mit anderen zu teilen (z.B. Co-Housing, Mehrgenerationenwohnen)?

Eigentumsrechte flexibel gestalten: Temporäre oder alternative Eigentumsmodelle wie Mietkauf oder gemeinschaftliches Eigentum bieten zusätzliche Optionen für einen flexiblen Immobilienerwerb. Fragen zur Reflexion:

- Wäre ein Mietkaufmodell eine Option für mich?
- Könnte ein gemeinschaftliches Eigentumsmodell (z.B. Baugruppe) sinnvoll sein?
- Bin ich bereit, beim Eigentumsrecht Kompromisse einzugehen, um meine Wohnziele zu erreichen?
- Gibt es Förderprogramme oder spezielle Finanzierungsmodelle, die mir helfen könnten?

Diese Anpassungsstrategien ermöglichen es, individuelle Bedürfnisse und finanzielle Möglichkeiten besser in Einklang zu bringen und langfristig tragfähige Wohnlösungen zu schaffen.

Kompromissbereitschaft hinterfragen

Die Entscheidung für Wohneigentum ist oft von Idealvorstellungen geprägt. Doch nicht jeder Wunsch lässt sich sofort umsetzen. Wer bereit ist, Prioritäten zu überdenken und Kompromisse einzugehen, kann seine Chancen auf den Erwerb einer passenden Immobilie erhöhen. Fragen zur Reflexion:

- Welche Aspekte meines Wohntraums sind mir besonders wichtig – und wo kann ich flexibel sein? Ist es eher die Lage, die Grösse oder die Wohnform, die entscheidend ist?
- Wieso möchte ich unbedingt Wohneigentum? Kann ich die Bedürfnisse auch anders adressieren?
- Ist meine Wunschvorstellung realistisch oder basiert sie auf Idealbildern? Eine ehrliche Reflexion hilft, zwischen realistischen Zielen und unerreichbaren Träumen zu unterscheiden.
- Welche kurzfristigen Einschränkungen bin ich bereit in Kauf zu nehmen, um langfristig Wohneigentum zu sichern? Beispielsweise könnte eine kleinere Wohnfläche oder ein Standort in einer anderen Gemeinde eine gute Übergangslösung sein.
- Wie werden sich meine Wohnbedürfnisse in Zukunft verändern? Familie, Beruf oder finanzielle Situation entwickeln sich weiter – passt die Immobilie auch langfristig zu meinem Lebensstil?

Studie: „Baurecht unter der Lupe“

In der Studie „Baurecht unter der Lupe“ von Wüest Partner AG (2017) werden die wichtigsten Motive und Risiken des Baurechts hervorgehoben (Abbildung 21).

Abbildung 21: Schematische Darstellung der Motive und Risiken der Baurechtsakteure

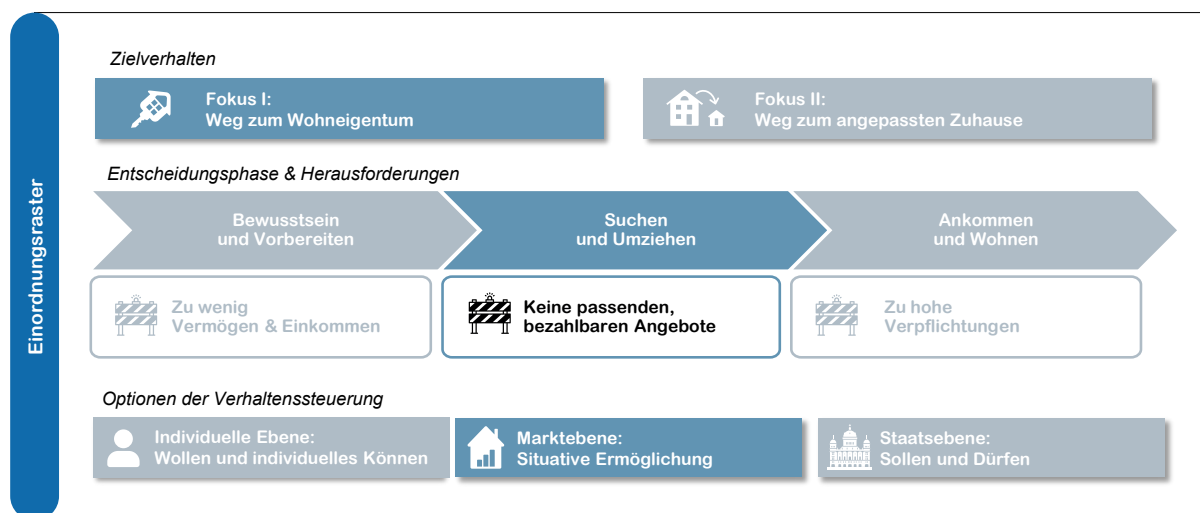
	Motive	Risiken
Baurechtsnehmer	Investitions-/Baumöglichkeit Reduzierte Anlagekosten (keine Landkosten) Hohe Immobilienrendite	Nutzermarkt (Miete) Kostenrisiken (Erstellung, Betrieb, Unterhalt) Leerstandsrisiko
Baurechtsgeber	Lenkung der Siedlungsentwicklung Förderung von gemeinnützigen und sozialen Bauten Einflussnahme auf Nutzung Sichere Erträge (Inflationsschutz, keine Abhängigkeit vom Nutzermarkt) Baurecht politisch besser durchsetzbar als Verkauf Verbleibende Option der Selbstkonsumation	Schwankungen des Baurechtzinses (LIK etc.) Niveau der Heimfallentschädigung Landwertentwicklung Bonität des Baurechtsnehmers

Quelle: Wüest Partner AG, 2017

Bezüglich der Herausforderungen des Baurechts verweist Wüest Partner AG auf die zurückhaltende Haltung der Banken bei einer Kreditvergabe bei Baurecht:

„Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass Baurechte von Banken eher kritischer beurteilt werden, als wenn die Liegenschaft inklusive Land erworben wird, da die Tragbarkeit beim Baurecht in der Regel geringer ist. Banken sind auch deshalb zurückhaltend, weil im Vergleich mit einer eigenen Liegenschaft beim Baurecht die Substanzbildung über die Bodenrente verhindert wird und damit nicht die gleiche Bonitätsentwicklung des Baurechtsnehmers möglich ist. Zu beachten ist auch, dass Baurechte gegen das Ende der Laufzeit nur beschränkt verkauft oder verwertet werden können. Unvorteilhafte und komplizierte Vertragsbestimmungen führen zudem zu einer zurückhaltenden Finanzierungsbereitschaft der Banken oder können die Finanzierung gar verunmöglichen.“

(Wüest Partner AG, 2017)



Lösungsansätze auf Marktebene

Lösungsansätze auf Marktebene schaffen Angebote und Dienstleistungen, die Veränderungen erleichtern (situative Ermöglichung / Dürfen). Sie gehen davon aus, dass die staatlichen Rahmenbedingungen gleich bleiben. Diese Ansätze können Menschen dabei unterstützen, motivierter zu handeln oder Hindernisse zu überwinden.

Angebote mit reduzierten Eigentumsrechten oder mit gemeinschaftlicher Nutzung

Baurecht

Das Baurecht in der Schweiz ermöglicht es, auf fremdem Boden ein Bauwerk zu errichten und zu nutzen, ohne das Grundstück selbst zu erwerben. Stattdessen wird ein langfristiger Vertrag zwischen dem Grundstückseigentümer bzw. Baurechtsgeber (z. B. Gemeinde, Privatperson oder Organisation) und dem Baurechtsnehmer (z. B. einer Privatperson oder einer Wohnbaugenossenschaft) abgeschlossen.

Der Baurechtsnehmer erhält das Recht, das Grundstück für eine festgelegte Zeit (meist 30 bis 100 Jahre) zu bebauen und zu nutzen. Im Gegenzug zahlt er einen Baurechtszins, also eine Art Pacht für die Nutzung des Grundstücks. Nach Ablauf der Vertragsdauer fällt die Immobilie oft an den Grundstückseigentümer zurück, sofern keine Verlängerung vereinbart wird.

Herausforderung: Dieses Modell schränkt die Verfügungsfreiheit über das Eigentum ein, da das Land nicht mitgekauft wird. Das Land wird aber oftmals auch als wichtiger Werttreiber gesehen. Zudem erfordert die Komplexität der Baurechtsverträge rechtliches Fachwissen.

Wohneigentum auf Zeit

Das Eigentum ist zeitlich beschränkt, beispielsweise auf 30 Jahre. Nach Ablauf dieser Frist geht das Eigentum zurück an die Trägerschaft.

Herausforderung: Ein solches Modell bietet keine dauerhafte Sicherung des Eigentums für nachfolgende Generationen. Die zeitliche Begrenzung geht auch mit einer gewissen Unsicherheit einher, was das Stabilitätsstreben stört. Die Finanzierung ist ebenfalls bei Finanzierungsinstituten noch nicht etabliert.

Kleines Wohneigentum (Property Light Plus)

Die Wohnungseigentümer besitzen nur die Wohnung selbst, nicht jedoch den Rest des Gebäudes. Für die Nutzung der allgemeinen Teile des Hauses entrichten sie ein Entgelt an die Eigentümerschaft.

Herausforderung: Dieses Modell schränkt die Freiheit in der Nutzung und Verwaltung der Immobilie ein. Ausserdem entstehen zusätzliche monatliche Kosten durch die Zahlungen an die Eigentümerschaft.

Co-Housing

Dieses Modell kombiniert private und gemeinschaftliche Räume. Es erfordert ein homogenes Nutzungsverständnis und gemeinschaftliche Wertvorstellungen der Bewohner.

Herausforderung: Ein solches Modell setzt eine hohe Abhängigkeit von der Harmonie innerhalb der Gemeinschaft voraus. Zudem könnten die Privatsphäre und die individuelle Entscheidungsfreiheit eingeschränkt werden.

Baugruppen

Mehrere Haushalte schliessen sich zusammen, um eine Immobilie gemeinschaftlich zu planen, zu finanzieren und zu bauen. Jede Partei übernimmt dabei eine eigene Wohneinheit.

Herausforderung: Dieses Modell erfordert eine zeitintensive Planung und Abstimmung zwischen den Mitgliedern. Darüber hinaus birgt es Konfliktpotenzial durch unterschiedliche Vorstellungen innerhalb der Gruppe.

Flexibles Wohneigentum

Eine Baugenossenschaft erstellt Wohnungen im Stockwerkeigentum (STWE) und verkauft die meisten, behält jedoch mindestens eine Wohnung im eigenen Bestand zur Vermietung. Es gibt vertragliche Einschränkungen wie die Verpflichtung zur Selbstnutzung und ein Vorkaufsrecht, um langfristige Preisstabilität zu gewährleisten.

Herausforderung: Die initiale Preisgünstigkeit ist nicht automatisch gegeben, da die Einschränkungen der Verfügungsrechte nicht unbedingt den Preis senken. Zudem sind die Vertragsbedingungen (z.B. Vorkaufsrecht) komplex und erfordern eine detaillierte rechtliche Ausgestaltung.

Handbuch „Wohneigentum auf Zeit“

Das Handbuch von Seiler Zimmermann & Wanzenried (2021) erläutert die Mechanismen für das Wohneigentum auf Zeit im Detail. Wichtig für die vorliegende Studie sind die Vor- und Nachteile im Hinblick auf den Kauf eines traditionellen Wohneigentums (Abbildung 22).

Abbildung 22: Vor- und Nachteile von Wohneigentum auf Zeit im Vergleich zum Kauf (von traditionellem Eigentum) aus Sicht von Wohnungseigentümer/innen

Vorteile	Nachteile
Geringerer Kaufpreis Gegenüber dem traditionellen Eigentum ist der Preis von Wohneigentum auf Zeit um 70 Prozent tiefer. Wohneigentum wird damit auch für weniger vermögende Personen bezahlbar.	Keine Wertsteigerung Der tiefere Kaufpreis geht mit einer Befristung des Eigentums einher. Somit erfordert Wohneigentum auf Zeit eine tiefere emotionale Bindung zum Objekt. Zudem wird das Wertschwankungsrisiko vollumfänglich vom WAZ-Investor getragen.
Geringere Hypothekarzinslast Die monatliche Zinsbelastung liegt tiefer, da auch der Kaufpreis tiefer ist. Somit muss weniger Hypothek aufgenommen werden, was die Zinsbelastung reduziert.	Anfall jährlicher Gebühren Im Gegensatz zum traditionellen Wohneigentum fallen jährliche Gebühren an.

Quelle: Seiler Zimmermann & Wanzenried, 2021

Im Rahmen einer weiteren Studie wurde auch die Akzeptanz des Wohneigentums auf Zeit befragt (Wanzenried & Seiler Zimmermann, 2017). Die Akzeptanz für ‚Wohneigentum auf Zeit‘ ist bei Mieterinnen und Mietern, jüngeren Rentnerinnen und Rentnern sowie kinderlosen Paaren in einer Partnerschaft höher. Mögliche Gründe für diese Unterschiede sind Vererbungsmotive bei Paaren mit Kindern sowie die Chance für Mieter/-innen, sich den Traum vom Wohneigentum doch noch zu erfüllen (Wanzenried & Seiler Zimmermann, 2017).

Anwendungsbeispiel: Live Near Friends (Baugruppe)



Live Near Friends ist eine Plattform in Amerika, die darauf abzielt, Menschen dabei zu unterstützen, in unmittelbarer Nähe zu ihren Freunden und Familien zu leben. Die Plattform bietet spezialisierte Unterstützung beim Finden und Erwerb von sogenannten „Multiplayer-Housing“-Optionen (Live Near Friends, 2025).

Einschätzung Potenzial:

Gemeinschaftsorientierte Wohnformen fördern soziale Nähe und schaffen ein unterstützendes Umfeld, etwa durch Nachbarschaftshilfe oder geteilte Kinderbetreuung. Die Vielfalt an Wohnkonzepten erlaubt eine flexible Anpassung an individuelle Bedürfnisse. Synergien – wie gemeinsame Räume oder Dienstleistungen – tragen zudem zu einer besseren Erschwinglichkeit bei.

Studie „Gemeinnütziges Wohneigentum“

Die Studie „Gemeinnütziges Wohneigentum“ hat sich bereits mit der Thematik und den Herausforderungen des gemeinnützigen Wohneigentums im Detail befasst (Braun-Dubler et al., 2024). Abgeleitet aus den Zielen des Wohnungspolitischen Dialogs von Bund, Kantonen und Städten im Jahr 2016 sowie der Leitsätze und Charta der gemeinnützigen Wohnbauträger haben sie 15 Kriterien zur Identifikation eines gemeinnützigen Wohneigentums identifiziert (Abbildung 23).

Abbildung 23: Kriterienraster zur Prüfung der Gemeinnützigkeit von Wohneigentumsformen

1. Initiale Preisgünstigkeit			
1a Einschränkung der Verfügungsrechte	1b Zeitliche Einschränkung des Wohneigentums	1c Räumliche Einschränkung des Wohneigentums	1d Quersubventionierung
2. Langfristige Preisgünstigkeit			
2a Vorkaufsrechte über Baurecht	2b Vorkaufsrechte über STWE	2c Durchsetzung und Kontrolle	
3. Gemeinnützigkeit und wohnungspolitische Ziele			
3a Soziale Durchmischung	3b Sicheres Wohnumfeld	3c Standort	3d Mitsprache
3e Hindernisfreiheit	3f Ressourceneffizientes Wohnen	3g Verdichtung	3h Nachhaltigkeit und Qualität des Baus

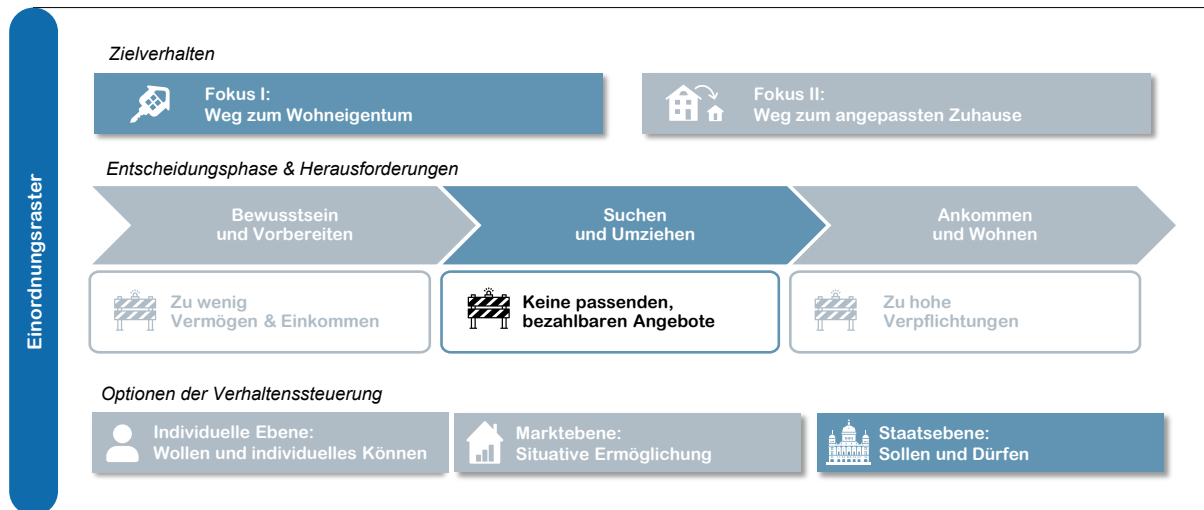
Darstellung: IWS

Darstellung: IWSB

Quelle: Braun-Dubler et al., 2024

Dabei müssen nicht alle Kriterien erfüllt sein:

*„Entsprechend muss das Wohneigentum in gewissen Ausprägungen eingeschränkt werden, damit der gemeinnützige Charakter zum Tragen kommt und die Preisgünstigkeit (...) erreicht werden kann.“
(Braun-Dubler et al., 2024)*



Lösungsansätze auf Staatsebene

Lösungsansätze auf staatlicher Ebene setzen Regeln, Gesetze, Anreize und soziale Normen, um Verhalten zu lenken. Sie bestimmen, was gefördert oder eingeschränkt wird, und können so auch Märkte beeinflussen und Menschen zu bestimmten Entscheidungen ermutigen.

Passendes Angebot ermöglichen

Lockerung der Regulierung

Die Selbstregulierung sowie Banken sind auch abhängig von staatlichen Regulierungen. Wie schon auf Seite 41 erläutert, wird dies als Möglichkeit erwähnt, welche aber nicht vertieft analysiert wird. Eine zu starke Lockerung könnte Risiken für die finanzielle Stabilität mit sich bringen.

Förderung von flächeneffizienten Eigentumsformen

Unter Kapitel IV werden beim Staat Förderinstrumente zur besseren Flächeneffizienz diskutiert. Diese Aspekte könnten auch bei der Eigenheimförderung in Betracht gezogen werden, indem neue Wohneigentumsformen speziell gefördert würden.

Ausbau Infrastruktur zur Förderung von Randgebieten

Die gezielte Investition in Verkehrsanbindungen, Infrastruktur und Versorgungsnetze kann Randgebiete attraktiver machen und die Nachfrage nach Wohneigentum dort steigern. Dadurch entsteht eine Entlastung in urbaneren Zentren, während gleichzeitig neue Wohnräume erschlossen werden.

Umzonung/Erschliessungspläne

Durch eine strategische Anpassung der Bauzonen sowie eine beschleunigte Erschließung von brach liegenden Bauflächen kann zusätzlicher Wohnraum geschaffen werden (z.B. für neue flächeneffiziente Wohnformen im Eigentum).

Umzugshürden reduzieren

Beim Umzug besteht insbesondere aus Gebührensicht eine Herausforderung. So könnte eine geringere Transaktionssteuer die finanziellen Hürden sowohl aus Käufer- als auch Verkäufersicht reduzieren. Die Transaktionssteuern, insbesondere die Grunderwerbsteuer, haben in Europa einen Einfluss auf die Wohneigentumsquote und die Erschwinglichkeit von Immobilien. Die Unterschiede zwischen den Ländern sind dabei beträchtlich. Während in Deutschland Sätze zwischen 3.5 Prozent und 6.5 Prozent erhoben werden, gibt es in anderen Ländern gezielte Massnahmen zur Entlastung von Selbstnutzern/-innen oder Erstkäufern/-innen (Sagner & Voigtländer, 2021).

In den skandinavischen Ländern, Irland und den Niederlanden sind die Grunderwerbsteuersätze besonders niedrig. Diese Länder setzen auf geringe Eintrittsbarrieren, um den Zugang zu Wohneigentum zu erleichtern. In Belgien und Frankreich hingegen sind

die Steuersätze höher (bis zu 10 % in Belgien und 7.5 % in Frankreich), jedoch existieren dort Freibeträge und Vergünstigungen für Selbstnutzer oder günstige Immobilien, um die Steuerbelastung gezielt zu senken (Sagner & Voigtländer, 2021).

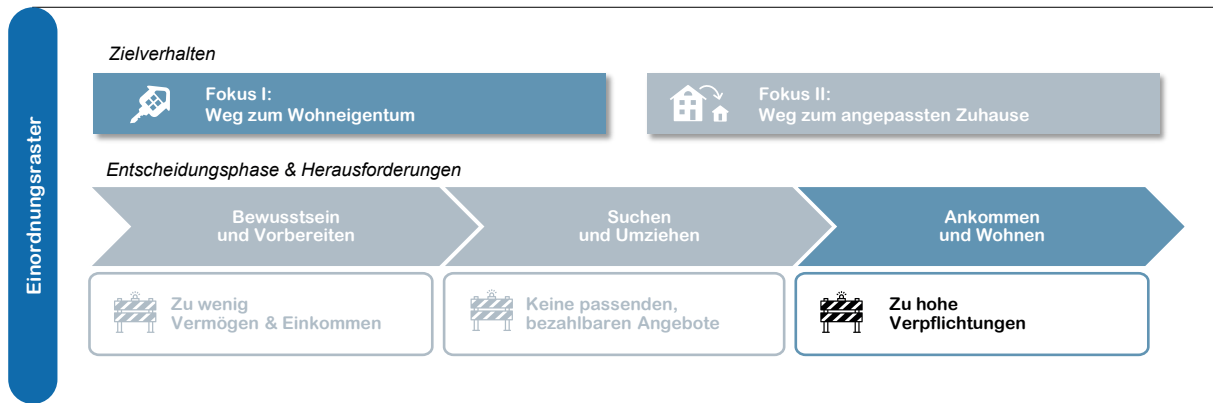
Das britische Modell arbeitet mit einem progressiven Steuersatz. Es gibt einen Freibetrag für Immobilien bis 125.000 Pfund, darüber werden die nächsten Kaufpreisstufen mit ansteigenden Sätzen von 5 bis 12 Prozent besteuert. Dadurch werden günstige Immobilien und Ersterwerber begünstigt, während hochpreisige Immobilien stärker belastet werden. In den Niederlanden gibt es zudem eine besondere Regelung für junge Käufer: Personen unter 35 Jahren können grunderwerbsteuerfrei eine selbstgenutzte Immobilie erwerben (Sagner & Voigtländer, 2021).

In der Schweiz ist die Situation wiederum anders gelagert. Für eine Immobilientransaktion in der Schweiz können abhängig vom jeweiligen Kanton mehrere Steuerarten und Gebühren anfallen. Diese sind u.a.:

- **Handänderungssteuer:** Diese Steuer wird beim Eigentümerwechsel einer Immobilie erhoben und ist kantonal geregelt. Die Höhe variiert je nach Kanton und liegt typischerweise zwischen 1 und 3 Prozent des Kaufpreises. Beispielsweise beträgt der Steuersatz im Kanton Bern 1.8 Prozent, während er im Kanton Neuenburg 3.3 Prozent erreicht. Einige Kantone wie Zürich, Schwyz und Zug erheben keine Handänderungssteuer (Comparis, 2022).
- **Grundstückgewinnsteuer:** Diese Steuer fällt auf den Gewinn an, der beim Verkauf einer Immobilie erzielt wird. Der Gewinn ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Verkaufs- und dem ursprünglichen Kaufpreis, abzüglich bestimmter abzugsfähiger Kosten. Die Steuersätze und Berechnungsmethoden variieren je nach Kanton. In einigen Kantonen sind sie progressiv gestaltet und berücksichtigen Faktoren wie die Besitzdauer der Immobilie (Raiffeisen, 2025).
- **Notariats- und Grundbuchgebühren:** Für die Beurkundung des Kaufvertrags und die Eintragung ins Grundbuch fallen Gebühren an. Diese variieren je nach Kanton und können entweder als fester Betrag oder als Prozentsatz des Kaufpreises festgelegt sein (Comparis, 2022).
- **Weitere Gebühren** wie beispielsweise für die Anpassung von Grundpfandtiteln.

Die gesamten Transaktionskosten für eine Immobilie in der Schweiz (inkl. Steuern und Gebühren) variieren stark je nach Kanton. Eine grobe Orientierung zeigt, dass die Gesamtkosten in den meisten Fällen um die 5 Prozent des Kaufpreises betragen (Comparis, 2022).

Die Analyse zeigt, dass eine gezielte Anpassung der Transaktionssteuern, beispielsweise durch Freibeträge für Erstkäufer/-innen oder progressive Modelle, wie sie in anderen europäischen Ländern praktiziert werden, den Zugang zu Wohneigentum erleichtern könnte (Atterhöf & Song, 2009; Sagner & Voigtländer, 2021). Bereits die Ausgangslage in der Schweiz zeigt aber auch, dass sie aufgrund der unterschiedlichen Ausgestaltung pro Kanton schwer fassbar ist. Der Kanton hat aber Handlungsspielraum.



Entscheidungsphase: Ankommen und Wohnen

Diese Phase wird in dieser Analyse nicht im Detail behandelt, ist jedoch von zentraler Bedeutung. Der Übergang vom Mieter- zum Eigentümerstatus bringt neue Rechte und Pflichten, mehr Selbstverantwortung sowie neue Risiken und Chancen mit sich. Während Eigentum langfristige Sicherheit bieten kann, erfordert es gleichzeitig eine veränderte finanzielle Planung, die Verantwortung für Instandhaltung und meist auch ein gesteigertes Interesse an Gemeinschaftsstrukturen, etwa in Bezug auf Baumöglichkeiten, gemeinschaftliche Entscheidungsprozesse oder Infrastrukturmassnahmen.

Herausforderung: Zu hohe Verpflichtungen

Der Schritt zum Wohneigentum erfordert eine umfassendere Verantwortung als das Mieten. Eigentümer/-innen müssen langfristige Verpflichtungen bedenken – sei es die Finanzierung und Absicherung, die regelmässige Instandhaltung der Immobilie oder die Mitwirkung in Eigentümergemeinschaften.

Zielsetzung: Nachhaltige finanzielle Stabilität und Werterhalt des Wohneigentums gewährleisten

Neben der Wohnzufriedenheit steht für Eigentümer die wirtschaftliche Tragfähigkeit im Fokus. Finanzielle Stabilität erfordert vorausschauende Planung für laufende Kosten, Instandhaltung und Einkommensveränderungen. Gleichzeitig sichern regelmässige Pflege, gezielte Modernisierung und eine gute Einbindung ins Umfeld den Werterhalt der Immobilie.

Instrumente und Unterstützungsmöglichkeiten

Damit Wohneigentum langfristig stabil und wertbeständig bleibt, sind gezielte Unterstützungsmassnahmen auf individueller und marktseitiger Ebene erforderlich. Eigentümer profitieren von einer vorausschauenden Lebensplanung, die finanzielle Absicherung, Sanierungsbedarf und zukünftige Wohnbedürfnisse berücksichtigt. Dies kann beispielsweise auf Marktseite durch Finanzdienstleister sichergestellt werden. Der Staat kann ebenfalls Anreize setzen, um die Werthaltigkeit zu sichern.

4

Weg zum angepassten Zuhause



Das Kapitel auf einen Blick



Die Verkleinerung des Wohnraums kann als Antwort auf veränderte Lebensbedingungen gesehen werden, beispielsweise nach der Pensionierung oder dem Auszug der Kinder. Doch obwohl viele Menschen grundsätzlich bereit wären, ihre Wohnsituation neu zu gestalten, wird die **Verkleinerung oft als Verlust wahrgenommen**. Finanzielle, emotionale und organisatorische Hürden erschweren den Schritt und dies selbst dann, wenn Motivation und Auslöser gegeben sind.

Individuelle Lösungsansätze setzen bei der bewussten Auseinandersetzung mit der eigenen Lebens- und Wohnsituation an. Wer seine Wohnbedürfnisse kennt, alternative Szenarien durchspielt und Optionen schrittweise testet, kann fundierte Entscheidungen treffen. Entscheidend ist ein Perspektivenwechsel: weg vom Verlust hin zu mehr Lebensqualität und Freiheit. Es ist ein Rightsizing statt Downsizing. Gleichzeitig braucht es soziale Unterstützung und niedrigschwellige Tools, um Unsicherheiten zu verringern und die Motivation zu stärken.



Auf **Marktebene** zeigen Plattformen wie Hoyou, Raumpioniere, MetamorphHouse oder Quartierpotenzial, wie individuelle Handlungsspielräume mit konkreten Angeboten kombiniert werden können. Dies durch Tauschmodelle, Potenzialanalysen oder begleitende Beratungen. Sie erleichtern den Zugang zu neuen Wohnlösungen, machen Wohnraum sichtbar und stärken die Eigeninitiative. Ihr Erfolg hängt jedoch von personellen und finanziellen Ressourcen sowie von ihrer Skalierbarkeit ab.

Staatliche Massnahmen können zusätzliche Anreize schaffen (z.B. durch gezielte Umzugshilfen oder finanzielle Vorteile bei Wohnflächenreduktion). Die zentrale Herausforderung liegt dabei in der Balance zwischen Eingriffstiefe, politischer und gesellschaftlicher Akzeptanz und tatsächlicher Wirksamkeit. Ansätze, die auf informierte Freiwilligkeit setzen, bieten Potenzial zur Etablierung neuer Routinen und Normen. Beispiele dafür sind niederschwellige Beratungsangebote oder soziale Nudges wie Storytelling mit authentischen Vorbildern.



Viele bestehende Angebote setzen an einem spezifischen Punkt des Entscheidungsprozesses an (z.B. Sensibilisierung, ohne den anschließenden Wandel aktiv zu begleiten). Was häufig fehlt, ist eine **durchgängige Unterstützung**, die den gesamten Prozess der Wohnverkleinerung oder -anpassung (also vom Bewusstsein bis zum Ankommen im neuen Zuhause) begleitet. Es braucht nicht nur punktuelle Impulse, sondern **Strukturen über alle Phasen hinweg**. Plattformen wie Raumpioniere zeigen exemplarisch, wie ein solcher ganzheitlicher Ansatz aussehen kann: mit niedrigschwelliger Erstinformation, individueller Beratung, konkreter Umsetzungsunterstützung und wo möglich auch finanziellen Lösungen. Solche

Modelle können helfen, Abbruchraten im Prozess zu reduzieren. Die Herausforderung liegt auch darin, diese Prozesse nicht nur planerisch und technisch, sondern auch sozial und emotional zu gestalten – damit Rightsizing nicht nur möglich, sondern auch machbar wird.

Stand der Erkenntnisse

Unterbelegung im internationalen Vergleich

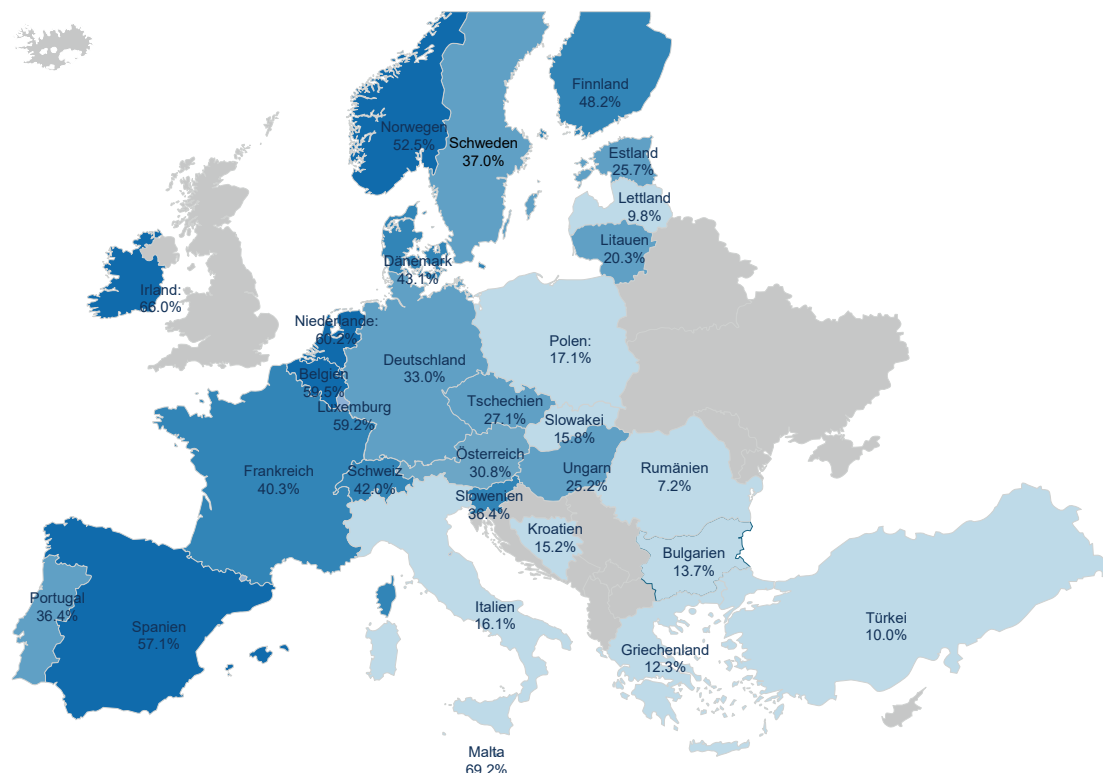
Die Karte (Abbildung 24) zeigt die Wohnraumunterbelegungsquote in verschiedenen europäischen Ländern, basierend auf den Daten der EU-SILC (European Union Statistics on Income and Living Conditions; Eurostat, 2025c). Wenn ein Haushalt über mehr Räume verfügt als erforderlich, gilt er als unterbelegt. Dies bedeutet, dass mehr Wohnraum zur Verfügung steht, als nach einem definierten Standard erforderlich wäre. Dafür wird die Anzahl Zimmer pro Wohnung in Relation zur Haushaltsgrösse und -zusammensetzung gesetzt.

Als Richtwert gelten folgende Mindestanforderungen (Eurostat, 2025b):

- ein Raum für den Haushalt insgesamt
- ein Raum pro Paar im Haushalt
- ein Raum für jede allein lebende erwachsene Person
- ein Raum für zwei gleichgeschlechtliche Kinder unter 12 Jahren
- ein Raum für ein Kind ab 12 Jahren oder zwei Kinder unterschiedlichen Geschlechts ab 12 Jahren

Die Abbildung 24 verdeutlicht erhebliche Unterschiede zwischen den Ländern in Europa. Die höchsten Unterbelegungsquoten finden sich in Malta (69.2 %), Irland (66 %), den Niederlanden (60.2 %) und Belgien (59.5 %), während die niedrigsten Werte in Rumänien (7.2 %), Lettland (9.8 %) und Griechenland (12.3 %) zu verzeichnen sind. Mit einer Unterbelegungsquote von 42 Prozent liegt die Schweiz über dem europäischen Durchschnitt.

Abbildung 24: Unterbelegungsquote im internationalen Vergleich



Quellen: Eurostat, 2024a

Infobox: Definition der Unter-/Überbelegung in der Kritik

Die EU-SILC-Methodik nutzt fixe, europaweit einheitliche Schwellenwerte, um die Unterbelegung zu definieren. Dabei werden kulturelle und wirtschaftliche Unterschiede zwischen den Ländern jedoch nicht angemessen berücksichtigt. Die verwendeten Schwellenwerte für Überbelegung entsprechen häufig nicht der tatsächlichen Wahrnehmung der betroffenen Haushalte (Sunega & Lux, 2016). Auch die praktische Anwendung wird kritisiert: In der Praxis hat sich häufig die Formel ‚Haushaltsgrösse plus 1‘ bewährt (Lehner, Hohgardt & Soliva, 2024).

Unterbelegungsquote in der Schweiz

Die Unterbelegungsquote in der Schweiz ist in den letzten Jahren tendenziell rückläufig: Im Jahr 2015 belief sie sich noch auf 46.5 Prozent, im Jahr 2020 auf 43.1 Prozent und im Jahr 2023 auf 42 Prozent (Eurostat, 2025c). Wie die detaillierte Analyse der Schweizer Daten zeigt, gibt es auch deutliche Unterschiede hinsichtlich der Unterbelegungsquote in der Schweiz.

Lebenssituation: Alter und Lebenszyklus

Die Unterbelegungsquote nimmt mit zunehmendem Alter der Haushaltsmitglieder zu. Während sie bei Haushalten mit jüngeren Personen unter 18 Jahren bei 33.8 Prozent liegt, steigt sie in der Altersgruppe von 19 bis 65 Jahren auf 38.4 Prozent (Eurostat, 2025c). Am höchsten ist sie bei Personen über 66 Jahren mit 61.8 Prozent, was darauf hinweist, dass ältere Menschen häufiger in grösseren, unterbelegten Wohnungen oder Häusern verbleiben.

Auch die Haushaltsstruktur beeinflusst die Unterbelegungsquote erheblich. Alleinerziehende mit abhängigen Kindern haben mit 23.8 Prozent die niedrigste Quote (Eurostat, 2025c). In Paarhaushalten mit Kindern steigt sie mit zunehmender Kinderzahl an: Liegt sie bei zwei Erwachsenen mit einem Kind bei 33 Prozent, erhöht sie sich bei zwei Kindern auf 39.9 Prozent. Interessanterweise sinkt sie jedoch leicht auf 34.5 Prozent, wenn drei oder mehr Kinder im Haushalt leben, was darauf hindeutet, dass grössere Familien möglicherweise effizienter mit Wohnraum umgehen oder häufiger in Mietverhältnissen mit begrenztem Wohnraum leben.

Ein weiteres Muster zeigt sich beim Einkommen. Haushalte mit niedrigem Einkommen (1. Einkommensquintil) weisen eine Unterbelegungsquote von 29.7 Prozent auf. Mit steigendem Einkommen nimmt sie kontinuierlich zu und erreicht im höchsten Einkommensquintil (5. Quintil) 59.6 Prozent (Eurostat, 2025c). Dies verdeutlicht, dass finanziell besser gestellte Haushalte häufiger über mehr Wohnraum verfügen als Haushalte mit geringerem Einkommen.

Wohnsituation: Lage und Wohnart

In städtischen Gebieten ist die Unterbelegungsquote mit 29.8 Prozent am niedrigsten, während sie in Agglomerationen auf 44.2 Prozent und in ländlichen Regionen auf 56.5 Prozent ansteigt (Eurostat, 2025d). Dies deutet darauf hin, dass in ländlichen Gebieten häufiger grössere Wohnflächen genutzt werden, während in Städten – wohl aufgrund begrenzter Flächenverfügbarkeit oder entsprechend höherer Preise – kompaktere Wohnverhältnisse vorherrschen.

Ein besonders deutlicher Unterschied besteht zwischen Eigentümer/-innen und Mieter/-innen. Während 67.2 Prozent der Eigentümer/-innen in unterbelegtem Wohnraum leben, liegt dieser Anteil bei Mieter/-innen nur bei 23 Prozent (Eurostat, 2025e).

Empirische Erkenntnisse zur Verkleinerungsabsicht in der Schweiz

Eine Untersuchung zeigt, dass besonders der Auszug der Kinder (39 %), die Pensionierung (29 %) und der Renovationsbedarf des Eigenheims (19 %) als Hauptauslöser für eine Verkleinerung genannt werden (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

Neben diesen auslösenden Faktoren spielen Motivatoren eine entscheidende Rolle für den Wunsch nach einer kleineren Wohnsituation. 78 Prozent der Befragten nennen eine ruhigere Wohnlage als wichtiges Kriterium, während 75 Prozent eine gute Verkehrsanbindung als ausschlaggebend betrachten. Finanzielle Überlegungen sind ebenfalls bedeutend – 75 Prozent der Befragten wünschen sich eine günstigere Wohnsituation. Weitere Gründe für eine Verkleinerung sind die langfristige Wohnsicherheit (68 %) und ein besserer Ausbaustandard (59 %; Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024).

Trotz dieser positiven Anreize gibt es Barrieren, die eine Verkleinerung erschweren oder verzögern (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024). Der wichtigste Hemmfaktor ist die finanzielle Rentabilität: 41 Prozent der Befragten geben an, dass sich der Wechsel finanziell nicht lohne, da kleinere Wohnungen nicht immer günstiger seien oder die erwartete Ersparnis zu gering ausfalle. Zudem empfinden 34 Prozent den Zeitpunkt als nicht passend, was darauf hindeutet, dass viele den Wechsel in eine kleinere Wohnform aufschieben. Ein weiteres Hindernis ist der Mangel an passenden Alternativen (32 %), da kleinere, qualitativ hochwertige und gleichzeitig bezahlbare Wohnungen oft schwer zu finden sind. 29 Prozent der Befragten fällt der Abschied vom bisherigen Zuhause schwer, insbesondere aufgrund von Erinnerungen oder einer langjährigen Bindung an die Nachbarschaft. Schliesslich gibt es eine Gruppe von 12 Prozent, die keinen akuten Umzugsdruck verspürt und daher eine Verkleinerung nicht aktiv verfolgt.

Identifikation der relevanten Herausforderungen

Die Verkleinerung des Wohnraums im Alter wird oft als sinnvoll erachtet, stösst aber auf finanzielle, emotionale und regulatorische Hürden. Während Aging-in-Place gefördert wird, fehlen Anreize für einen Umzug in kleinere, altersgerechte Wohnungen – zumal diese oft teuer sind. Viele ältere Menschen verharren in ihrer aktuellen Wohnform, da Downsizing eher als Verlust denn als Verbesserung wahrgenommen wird. Die Herausforderung besteht darin, diesen Wechsel attraktiver zu gestalten, indem finanzielle und strukturelle Barrieren abgebaut und die Vorteile eines „Rightsizing“ stärker betont werden (Abbildung 25).

Person-Kontext-Match: Entscheidungsmuster beim Weg zum angepassten Zuhause

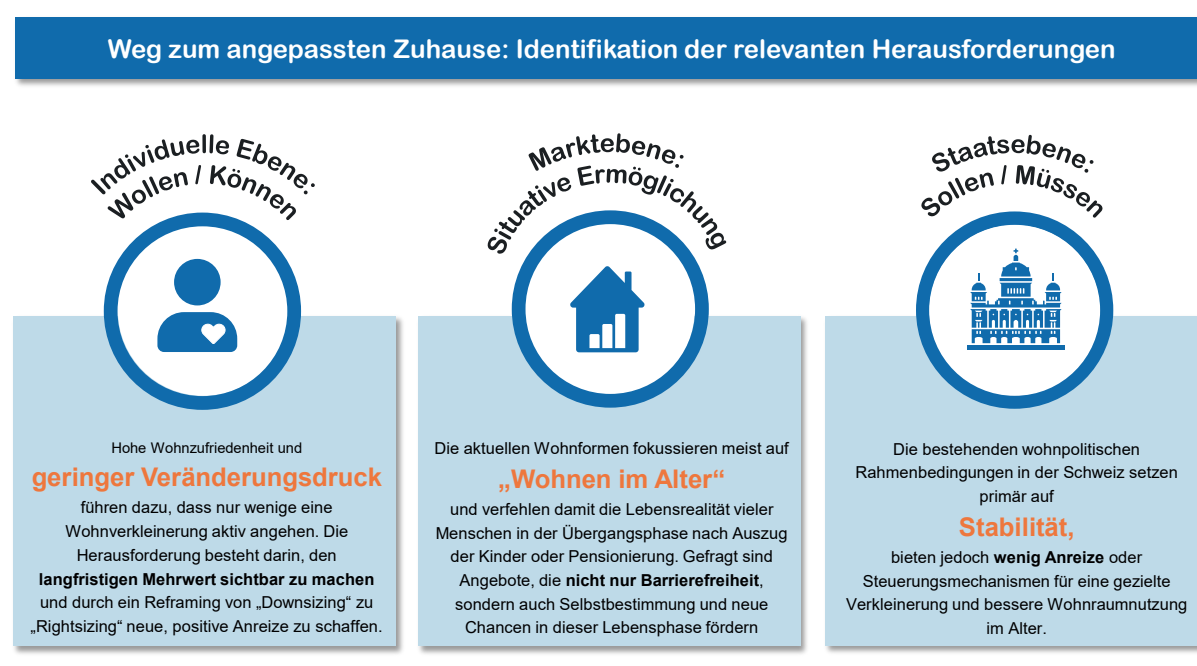
Die Optimierung des Wohnraums erfolgt innerhalb der gegebenen Rahmenbedingungen und wird oft aus situativen Gründen angestrebt – sei es aufgrund gesundheitlicher Einschränkungen, finanzieller Erwägungen oder praktischer Notwendigkeiten. Die Priorität liegt dabei auf Effizienz, Komfort und Machbarkeit.

Vor allem die ältere Generation verfügt über Potenzial zur Verkleinerung des Wohnraums und zeigt sich grundsätzlich bereit dazu. Dennoch weist diese Bevölkerungsgruppe eine geringe Wohnmobilität auf, was einen Umzug zu einer Hürde macht. Als wichtiges Zeitfenster für die Verkleinerung des Wohnraums konnten die Empty-Nest-Phase sowie die Pensionierung identifiziert werden. In diesen Phasen sind die Schweizerinnen und Schweizer für eine Veränderung eher bereit (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

Eine zentrale Erwartung an die Verkleinerung ist ein finanzieller Vorteil. Da der Übergang in die Pension oft mit einer veränderten Einkommenssituation einhergeht, besteht die Hoffnung, durch einen kleineren Wohnraum die Wohnkosten zu senken. In der heutigen Marktrealität sind jedoch kleinere, barrierefreie Wohnungen häufig teurer, insbesondere in zentralen Lagen. Wer niedrigere Wohnkosten anstrebt, muss in der Regel Abstriche bei der Lage in Kauf nehmen. Dies stellt eine bedeutende Barriere für die Umzugsbereitschaft dar (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

Zusätzlich befinden sich viele potenzielle Verkleinerer bereits in der Reifephase ihrer Wohnkarriere – sie haben sich langfristig in ihrer aktuellen Wohnform eingerichtet und empfinden einen Wechsel daher als Herausforderung. Insgesamt wird die Verkleinerung des Wohnraums häufig als Verlust auf verschiedenen Ebenen (u.a. geringere Wohnungsgrösse, höhere Wohnkosten) wahrgenommen, was die Umsetzung zusätzlich erschwert.

Abbildung 25: Weg zum angepassten Zuhause - Identifikation der relevanten Herausforderungen



Individuelle Ebene: Wollen und Können

Sowohl das Wollen als auch das Können stellen bei der Verkleinerung des Wohnraums zentrale Hürden dar. Grundsätzlich ist die Wohnzufriedenheit hoch, und es besteht oft wenig unmittelbarer Druck zur Veränderung. Wer eine Verkleinerung in Betracht zieht, muss sich nicht nur mit den praktischen Aspekten eines Umzugs auseinandersetzen, sondern auch mit den emotionalen Verbindungen zum bisherigen Wohnraum. Erinnerungen, Gewohnheiten und die persönliche Identifikation mit dem Eigenheim können einen Wechsel erschweren. Zudem erfordert eine Verkleinerung das Loslassen von Habseligkeiten, was belastend sein kann.

Zusätzlich sind die Mehrwerte einer Verkleinerung oft mit Unsicherheiten verbunden. Die Entscheidung erfordert eine Zukunftsprognose hinsichtlich der eigenen gesundheitlichen Verfassung und Lebensplanung. Der Nutzen einer Verkleinerung zeigt sich möglicherweise nicht sofort, sondern erst langfristig. Verhaltensökonomisch lässt sich dies als Status-quo-Bias erklären: Menschen neigen dazu, an bestehenden Zuständen festzuhalten und Veränderungen zu vermeiden, selbst wenn diese langfristig Vorteile bringen könnten. Die Unsicherheit über zukünftige Entwicklungen verstärkt diese Tendenz.

Darüber hinaus widerspricht die Verkleinerung des Wohnraums gängigen Konsummustern. Studien zeigen, dass Konsumreduktion oft nicht als freiwillige Entscheidung, sondern als erzwungene Einschränkung wahrgenommen wird. Während sich der Diskurs um „voluntary simplicity“ (z. B. Alexander und Ussher, 2012; Elgin und Mitchell, 1977) mit der bewussten Reduktion befasst, erleben viele Haushalte eine Verkleinerung eher als unfreiwillige Anpassung an äussere Umstände. Dies kann dazu führen, dass Downsizing als Verzicht statt als strategische Verbesserung wahrgenommen wird.



Herausforderung auf individueller Ebene:

In der Regel bestehen eine hohe Wohnzufriedenheit und wenig Druck für eine Veränderung. Ein Umzug und die Verkleinerung sind daher meist Lifestyle-Entscheidungen, die nur eine Minderheit aktiv umsetzt. Die zentrale Herausforderung besteht darin, die langfristigen Vorteile einer Verkleinerung bereits heute als Mehrwert sichtbar zu machen und das Konzept strategisch umzudeuten – etwa durch ein Reframing als „Rightsizing“ anstelle von „Downsizing“. Ziel ist es, den Fokus von Verlust auf Optimierung zu verschieben und den Mehrwert einer angepassten Wohnform hervorzuheben.

Marktebene: Situative Ermöglichung

Früher waren Altersheime die Standardlösung für ältere Menschen, da es kaum Alternativen gab. Heute bevorzugen jedoch viele das Älterwerden in der eigenen Wohnung oder in einem betreuten Wohnumfeld („aging-in-place“). Die häusliche Pflege hat sich stark weiterentwickelt, sodass viele ältere Menschen mit Unterstützung von Spitex-Diensten oder ambulanten Betreuungsangeboten in ihrer gewohnten Umgebung bleiben können. Neue Wohnformen wie betreutes Wohnen, Mehrgenerationenhäuser oder Senioren-WGs ermöglichen es, Sicherheit und Unterstützung mit einer hohen Autonomie zu verbinden, soziale Isolation zu reduzieren und finanzielle Ressourcen effizienter zu nutzen.

Technologische Innovationen spielen eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung des Wohnens im Alter. Fortschritte in der Telemedizin, Notfallsysteme oder smarte Sensoren tragen dazu bei, dass ältere Menschen auch mit gesundheitlichen Einschränkungen länger zu Hause leben können. Diese Entwicklungen bieten eine bessere Betreuung und Sicherheit, ohne dabei die Selbstständigkeit aufzugeben.

Obwohl eine Verkleinerung des Wohnraums besonders für die ältere Generation eine Option darstellt, findet der Übertritt ins Altersheim in der Schweiz im Durchschnitt erst mit 81.5 Jahren statt. Obwohl die Anzahl Bewohnerinnen und Bewohner von Pflegeheimen in absoluten Zahlen weiterhin steigt, leben heute selbst über 90-Jährige häufiger zu Hause als früher (Pro Senectute Schweiz, 2024). Die Phase zwischen dem Auszug der Kinder bzw. der Pensionierung und einem späteren Heimeintritt bietet daher erhebliches Potenzial für Veränderungen. In dieser Lebensphase erscheint das Altersheim für viele noch zu weit entfernt. Gleichzeitig spielt das wahrgenommene Alter eine wesentliche Rolle: Studien zeigen, dass Menschen sich oft jünger fühlen, als sie tatsächlich sind (Statista, 2017), was ihre Bereitschaft zur Auseinandersetzung mit altersgerechtem Wohnen beeinflussen kann. Marktangebote sollten deshalb darauf abzielen, die Mehrwerte klarer aufzuzeigen und die Bedürfnisse dieser Zielgruppe zu adressieren.

**Herausforderung auf Marktebene:**

Die aktuellen Wohnformen adressieren häufig das „Wohnen im Alter“, wodurch sich viele nicht direkt angesprochen fühlen. Die zentrale Frage ist daher, wie die Übergangsphase zwischen dem Auszug der Kinder bzw. der Pensionierung gestaltet werden kann, ohne dass primär Einschränkungen und das Lebensende im Fokus stehen. Angesichts steigender Lebenserwartung und verbesserter Gesundheit wäre es erstrebenswert, wenn Wohnen im Alter nicht nur auf Barrierefreiheit abzielt, sondern auch die Chancen und Möglichkeiten dieser Lebensphase betont und aktiv fördert.

Staatsebene: Sollen und Müssen

Der Bund betont die Bedeutung eines selbstbestimmten Alters: „In der Schweiz gibt es immer mehr ältere Menschen. Die Seniorinnen und Senioren von heute sind aktiv und halten sich fit. Sie haben vielerlei Interessen und sind kreativ, finden neue Wohnformen, um lange – oft bis ins hohe Alter – im eigenen Haushalt verbleiben zu können. Sie sind informiert und profitieren von ihrer Lebenserfahrung. Der Bund unterstützt diese Entwicklung.“ (Bundesamt für Sozialversicherungen, 2025). Diese Strategie ist auch auf Gemeindeebene verankert. So formuliert die Stadt Zürich in ihrer Altersstrategie 2035: «Die Einwohner*innen der Stadt Zürich sollen im Alter so lange wie gewünscht und möglich im angestammten Umfeld und möglichst selbstbestimmt leben können.» (Stadt Zürich, 2025). Altersheime sind oft teuer (Seniorenzentren, 2025), und viele Menschen oder ihre Familien können sich die Unterbringung nicht leisten. Häusliche Pflege oder betreutes Wohnen sind je nach Ausgestaltung oft kostengünstiger, vor allem mit staatlichen Unterstützungen (Bannwart, Künzi & Gajta, 2020).

Der Staat unterstützt in einem gewissen Masse auch die Pflege und Betreuung zu Hause. Seit der Reform der Pflegefinanzierung 2011 basiert die Finanzierung der häuslichen Pflege neben der Finanzierung durch den Versicherten selbst auf zwei Säulen (Bundesamt für Gesundheit, 2024): Krankenversicherungen übernehmen die Pflegekosten nach schweizweit einheitlichen Tarifen (Krankenpflege-Leistungsverordnung). Diese Tarife variieren je nach Pflegebedarf, decken jedoch nicht die gesamten Kosten. Die Öffentliche Hand (Kantone und Gemeinden) übernimmt die Restfinanzierung. Die Kantone können jedoch entscheiden, einen Teil dieser Kosten auf die Versicherten abzuwälzen. Dadurch entstehen kantonale Unterschiede in der Finanzierung der Pflegeleistungen.

Eine Verzögerung des Heimeintritts bringt auch finanzielle Vorteile: So reduziert es auch die Kosten der Ergänzungsleistungen (EL). Ein Bericht zeigt, dass im Kanton Zürich 2016 56,3 % der EL-AHV-Gesamtsumme heimbedingte Mehrkosten waren. Wäre es möglich, den Heimeintritt von Personen mit keinem oder geringem Pflegebedarf zu vermeiden oder zu verzögern, könnte dies zu einer jährlichen Reduktion der EL-Ausgaben um CHF 12'000 bis 25'000 pro betroffene Person führen. Massnahmen wie die Begrenzung der Heimplätze oder eine Senkung der EL-Quote für stationäre Pflege könnten langfristig kostendämpfend wirken (Pro Senectute Kanton Zürich, 2016; Zwygart, 2024).

Sowohl die Alterspolitik als auch die Unterstützung der Pflegeleistungen zu Hause zielen darauf ab, Aging-in-Place zu ermöglichen, also älteren Menschen ein möglichst langes, selbstbestimmtes Leben in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen. Ein weiteres Element, das zur Schaffung eines stabilen Wohnumfelds beiträgt, ist die Mietpreisregulierung. In der Schweiz dient sie als zentrales Instrument, um bezahlbaren Wohnraum zu sichern und soziale Ungleichheiten zu verringern. Sie schützt Mieterinnen und Mieter vor übermässigen Mietsteigerungen und sichert ihnen finanzielle Stabilität, insbesondere in Städten mit hoher Wohnungsnachfrage.

Eine ähnliche Dynamik zeigt sich bei der Wohneigentumsförderung und -besteuerung. Die bestehenden Rahmenbedingungen sind darauf ausgerichtet, Wohneigentum langfristig zu halten. Während Fördermodelle oft darauf abzielen, den Erwerb von Wohneigentum zu erleichtern, fehlt eine klare Strategie für den Ausstieg aus dem Eigentum, sei es durch Verkauf oder Übertragung im Alter. Dies kann dazu führen, dass ältere Eigentümer/-innen in einer für sie nicht mehr optimalen Wohnsituation verbleiben, da steuerliche oder finanzielle Hürden einen Wechsel in eine altersgerechtere Wohnform unattraktiv machen. Eine Exit-Strategie fehlt.

Neben diesen Faktoren spielen auch Normen zur Wohnflächengrösse eine Rolle. Bewertungssysteme definieren, wann Wohnraum als zu gross oder zu klein gilt – ein Aspekt, der insbesondere bei der Zuteilung von subventionierten Wohnungen eine Rolle spielt. Bis 2015 existierte in der Schweiz jedoch lediglich eine Mindestnorm für Wohnraum, ohne Begrenzung nach oben (Lehner, Hohgardt & Soliva, 2024). Diese verschiedenen Regulierungen zeigen, dass die Sicherstellung von Stabilität ein zentrales Ziel der Wohnpolitik ist – sowohl für ältere Menschen als auch für die Gesellschaft insgesamt.

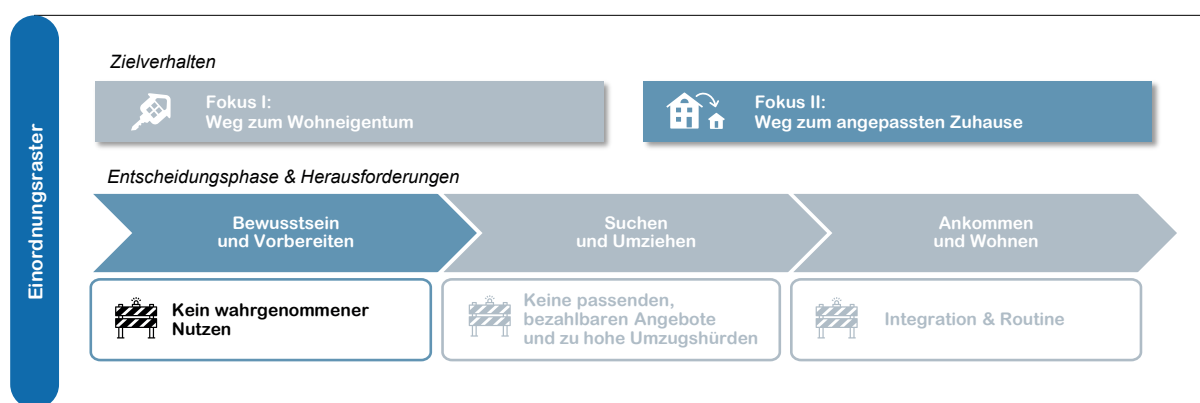


Herausforderung auf Staatsebene:

Die bestehenden wohnpolitischen Rahmenbedingungen in der Schweiz setzen primär auf Stabilität – sowohl in der Mietpreisregulierung als auch in der Wohneigentumsförderung. Dies führt jedoch dazu, dass viele ältere Menschen in Wohnungen oder Häusern verbleiben, die nicht mehr ihren Bedürfnissen entsprechen. Während Aging-in-Place politisch gefördert wird, fehlt eine umfassende Strategie, um die Verkleinerung des Wohnraums im Alter attraktiver zu gestalten.

Auch auf der regulatorischen Ebene gibt es Herausforderungen: Während Mindeststandards für Wohnraum festgelegt sind, gibt es wenig Anreize oder Steuerungsmechanismen, um eine gezielte Verkleinerung oder einen optimierten Wohnraumnutzungsprozess im Alter zu unterstützen.

Die zentrale Herausforderung besteht daher darin, Anreize und Strukturen zu schaffen, die eine Verkleinerung des Wohnraums im Alter erleichtern, ohne dabei finanzielle oder soziale Nachteile für die Betroffenen zu erzeugen.



Lösungsansätze

Nachfolgend werden nun die Lösungsansätze entlang der Entscheidungsphasen vorgeschlagen, wobei der Fokus auf den ersten zwei Phasen liegt (Bewusstsein und Vorbereiten, Suchen und Umziehen).

Entscheidungsphase: Bewusstsein und Vorbereiten

Herausforderung: Negative Wahrnehmung der Verkleinerung

Den richtigen Zeitpunkt sowie die Notwendigkeit für die Verkleinerung zu erkennen, fällt vielen schwer – sowohl rational als auch emotional. Die Verkleinerung wird auch oftmals als ein Verlust wahrgenommen. Ein Umzug ist auch mit Unsicherheiten verbunden – und der letzte Umzug liegt oftmals einige Zeit zurück.

Bei Eigentümer/-innen zeigt sich auch die Herausforderung, dass sie aus finanzieller Sicht einen Grossteil der Verpflichtungen (d.h. Amortisationen auf dem Hypothekendarlehen) abbauen konnten und nun endlich eine tiefe Hypothekarbelastung und daraus resultierend meist auch tiefere Zinsbelastungen haben (je nach Zinsumfeld). Positiv formuliert: Sie besitzen dadurch aber auch viel Vermögen in ihrer Liegenschaft. Dieses Vermögen könnten sie allenfalls für andere Konsumzwecke nutzen, was aber aufgrund der Gebundenheit in der Immobilie verhindert wird.

Wohnen ist auch ein Thema, das stark mit Identität, Emotionen und Finanzen verbunden ist – drei Bereiche, die man in Gesprächen oft meidet, wenn man die Dynamik nicht genau kennt. Dabei steckt in diesem Thema viel Potenzial, wie ein Beispiel von Christine Hegglin von hoyou verdeutlicht:

«Auf unserer Plattform hat sich ein Match zwischen zwei Parteien ergeben, die sich bereits kannten – jedoch nicht wussten, dass beide ihre Wohnsituation verändern wollten. Erst durch Hoyou haben sie diese Möglichkeit erkannt und ihre Wohnungen getauscht.»
Christine Hegglin, hoyou

Zielsetzung: Potenzial erkennen und umsetzen

Statt die Verkleinerung als Verlust zu betrachten, kann sie als aktive Entscheidung für mehr Freiheit, Flexibilität und Effizienz verstanden werden. Der Wohnraum soll nicht als statische Grösse, sondern als lebensbegleitende Ressource betrachtet werden, die sich an veränderte Bedürfnisse anpassen lässt.

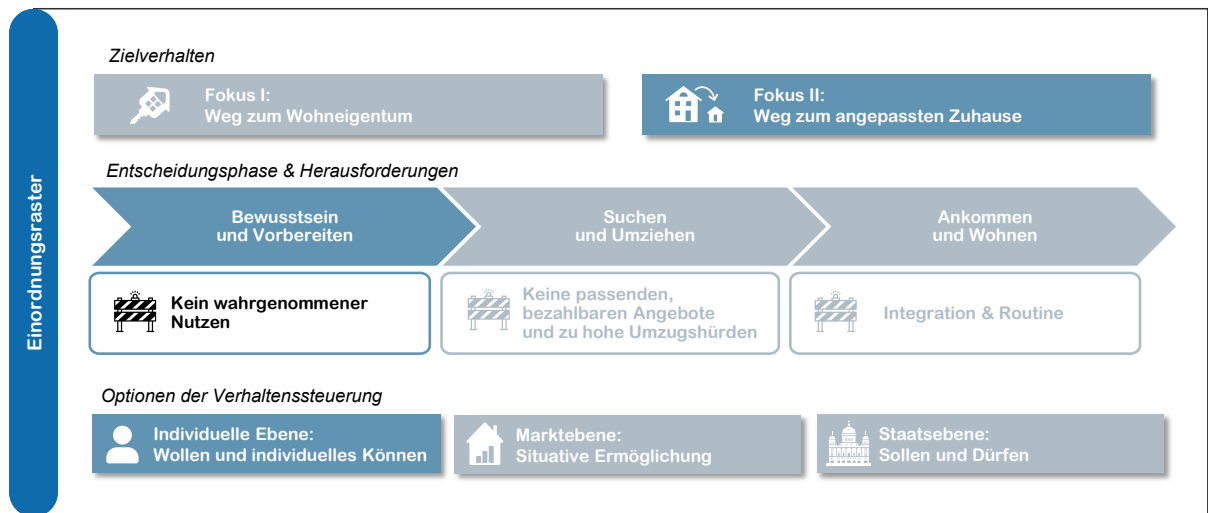
Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit der eigenen Wohnsituation ermöglicht es, fundierte Entscheidungen zu treffen, die sowohl praktische, emotionale als auch finanzielle Aspekte berücksichtigen. Durch bewusstes Reduzieren, Optimieren oder Umgestalten können nicht nur räumliche, sondern auch finanzielle Freiräume entstehen, die neue Möglichkeiten eröffnen – sei es für andere Wohnmodelle, Reisen, Hobbys oder eine langfristige finanzielle Absicherung.

Ziel ist es, den Wohnraum aktiv zu gestalten, statt ihn als gegebene Grösse hinzunehmen. Eine strukturierte Reflexion kann helfen, Ängste und Unsicherheiten abzubauen und den Fokus auf die individuellen Chancen und Vorteile einer angepassten Wohnsituation zu richten.

Zitate aus Interviews, die im Rahmen der vorliegenden Studienreihe durchgeführt wurden:

„Ich möchte ein Zuhause, bei dem ich nur den Schlüssel umdrehen muss und dann zu meiner Mutter oder meinen Töchtern gehen kann. Beide haben bereits einen Garten, und auch am See haben wir einen. Deshalb brauche ich hier nicht zwingend einen eigenen Garten.“

„Wenn meine Frau nicht mehr arbeitet, leben wir von meiner Pensionskasse, der AHV und den Mieteinnahmen aus unserer Wohnung in Bubikon. Zudem planen wir, die Hälfte des Jahres in Spanien und die andere Hälfte in Nieder- teufen zu verbringen.“



Lösungsansätze auf individueller Ebene

Individuelle Lösungsansätze setzen darauf, dass Menschen aus eigener Kraft Veränderungen anstossen. Sie stärken Motivation und Fähigkeiten und helfen, persönliche Hürden abzubauen. Dabei bleiben Markt- und staatliche Rahmenbedingungen unverändert.

Aktive Wohnentscheidung

Die Studie zeigt, dass zusätzlicher Wohnraum sowohl eine Belastung als auch eine Chance sein kann. Doch die bewusste Auseinandersetzung mit der Frage, was wirklich notwendig ist und was lediglich wünschenswert wäre, findet selten statt. Stattdessen wächst der Wohnraum oft strategisch mit (z.B. entsprechend der Haushaltsgrösse), bleibt danach aber meist zufällig bestehen.

Die Zielgruppe der 45- bis 79-Jährigen befindet sich in einer aktiven Lebensphase, in der sie ihr Leben bewusst gestaltet und noch nicht durch altersbedingte Einschränkungen geprägt ist. Daher sollte sich der Wohnraum dem Leben anpassen – und nicht umgekehrt.

Das Zuhause ist mehr als nur ein Ort zum Leben – es spiegelt Bedürfnisse, Gewohnheiten und Lebensphasen wider. Ein klares Verständnis der eigenen Lebensziele ist entscheidend, um den Wohnraum gezielt und bedarfsgerecht zu gestalten. Ein strukturierter Reflexionsprozess ermöglicht eine daten- und erfahrungsbasierte Wohnentscheidung, die sowohl rationale Aspekte als auch persönliche Bedürfnisse und Emotionen einbezieht. Dieser Prozess könnte wie folgt aussehen:

Analyse & Bewusstwerden: Eigene Wohnbedürfnisse erkennen

Jeder Lebensabschnitt bringt neue Herausforderungen und Prioritäten mit sich – das gilt auch für unser Zuhause. Um langfristig zufrieden zu wohnen, lohnt es sich, bewusst zu reflektieren: Welche Wohnbedürfnisse habe ich heute und in Zukunft? Passt mein aktuelles Zuhause zu meinem Lebensstil oder gibt es Veränderungspotenzial?

Die folgenden Fragen helfen dabei, Klarheit über die eigene Wohnsituation zu gewinnen und eine solide Grundlage für zukünftige Entscheidungen zu schaffen:

- Welche Lebensziele habe ich für die nächsten 5 bis 10 Jahre?
- Wie kann mein Wohnraum mich in meinem nächsten Lebensabschnitt optimal unterstützen?
- Passt mein Zuhause zu meinem Alltag, meinen Bedürfnissen und Lebenszielen? Welche Elemente sind für mich unverzichtbar?
- Welche Wohnbereiche nutze ich regelmässig – und welche bleiben ungenutzt?
- Was stört mich an meinem Zuhause? Welche Kosten (Geld, Zeit, Energie) entstehen dadurch?
- Welche Chancen könnte eine Wohnverkleinerung bieten? (Reframing: Fokus auf Möglichkeiten statt Einschränkungen)
- Wie sehen Familie und Freunde meine Wohnsituation? Welche Erfahrungen haben sie mit einem Umzug oder einer Wohnverkleinerung gemacht?

Exploration & Erprobung: Neue Wohnideen testen

Veränderungen in der Wohnsituation können herausfordernd sein, doch sie bieten auch Chancen. Indem verschiedene Wohnoptionen erkundet und in kleinen Schritten erprobt werden, lässt sich herausfinden, was wirklich wichtig ist. Ob durch Umgestaltung, Minimalismus oder vorübergehendes Wohnen auf kleinerem Raum: Die bewusste Auseinandersetzung mit neuen Möglichkeiten hilft, eine Wohnlösung zu finden, die langfristig zu den eigenen Bedürfnissen passt.

Die folgenden Fragen und Ansätze helfen bei der Exploration und Erprobung:

- Welche Alternativen gibt es? (z.B. Umgestaltung, Verkleinerung, gemeinschaftliches Wohnen)
- Wie fühlt sich eine Veränderung an? (z.B. für eine Zeit in einem kleineren Raum leben, bestimmte Räume nicht nutzen, Minimalismus ausprobieren)
- Auf Basis der Erfahrungen erneut reflektieren: Was brauche ich wirklich in meinem Zuhause – und worauf könnte ich verzichten? Wie kann ich Erinnerungen bewahren, ohne zu viel Platz zu beanspruchen?

Entscheidung & Umsetzung: Fundierte Wohnentscheidung treffen

Nach der Reflexion und Erprobung ist es an der Zeit, eine bewusste Wohnentscheidung und Massnahmen zu treffen. Ob durch Entrümpeln, Verkleinern oder den Umzug in eine neue Wohnform – eine klare Strategie sorgt dafür, dass die Veränderung nachhaltig und durchdacht umgesetzt wird. Folgende Fragen sind dabei relevant:

- Welche Wohnform passt langfristig zu den eigenen Bedürfnissen?
- Welche konkreten Schritte sind notwendig, um den Wohnraum anzupassen?

Mögliche Methode zur Reflexion: Die Odyssee-Planung im Life Design

Die Odyssee-Planung ist ein zentrales Instrument aus dem Life Design, das dabei hilft, verschiedene mögliche Zukunftsszenarien bewusst zu entwickeln und zu vergleichen. Anstatt nur einen einzigen, vermeintlich „richtigen“ Weg zu verfolgen, werden drei alternative Lebens- und Arbeitsentwürfe für die nächsten fünf bis zehn Jahre skizziert. Diese Szenarien helfen, sich aus festgefahrenen Denkmustern zu lösen und neue Möglichkeiten zu erkennen.

So könnten beispielsweise drei unterschiedliche Wohnszenarien entworfen werden:

- **Kontinuität:** Wie sieht mein Leben aus, wenn ich meine aktuelle Wohnsituation weitgehend beibehalte?
- **Alternative Wege:** Welche anderen Wohnformen oder Standorte könnten ebenfalls passen?
- **Radikaler Umbruch:** Was wäre, wenn ich meine Wohnsituation grundlegend neu denke und alles verändere?

Durch diese Methode entstehen neue Perspektiven, die bei der bewussten Entscheidungsfindung helfen. Dabei geht es nicht darum, sofort eine endgültige Lösung zu finden, sondern darum, Möglichkeiten spielerisch zu erkunden, realistische Annahmen zu testen und herauszufinden, welche Wohnform langfristig am besten zu den eigenen Bedürfnissen passt.

Zitate aus Interview, das im Rahmen der vorliegenden Studienreihe durchgeführt wurde:

„Ja, ich hoffe, dass ich nie in ein Altersheim muss – aber das weiss man ja nie.“

...

„In der Anfangszeit möchten wir zusätzlich noch etwas reisen – unter anderem steht eine Reise nach Kuba auf unserer Liste. Das alles ist gerade in Planung.“

...

„Wir haben bereits Pläne für die Zukunft, und es würde mich nicht überraschen, wenn wir unser Haus noch einmal verkaufen und irgendwo neu starten. Ich kann mir gut vorstellen, dass wir im Ruhestand zwischen dem Tessin und hier pendeln. Ob wir das Haus behalten, wenn wir jeweils sechs Monate im Tessin und sechs Monate hier verbringen, wissen wir noch nicht.“

...

„Ich bin sehr flexibel. Seit meine Frau verstorben ist, verschiebe ich auch nichts mehr. Momentan bin ich auch sehr häufig am Schwarzsee. Der jüngere Sohn hat am See eine Wohnung gekauft (...).“

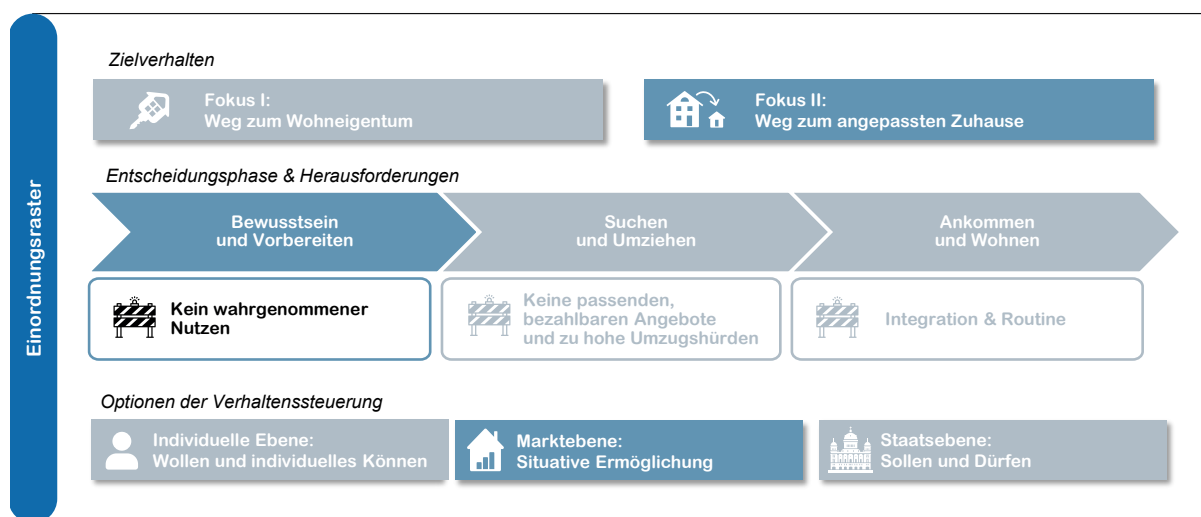
...

„Es war nicht einfach, sich von dem Haus zu trennen. Wir hatten es damals nach unseren eigenen Wünschen gebaut und erst wenige Jahre zuvor renoviert. Es war ein wunderschönes Zuhause. Ich erinnere mich noch genau an den Moment, als ich die letzten Dinge aus der Garage holte und das Tor schloss – da sind die Tränen geflossen. Doch am Ende muss ich sagen: Es war die richtige Entscheidung. Es hat gepasst.“

...

„Im Dorf nimmt man auch wieder mehr am Leben teil. Wenn ich abends von der Arbeit nach Hause kam, war man wieder auf dem Berg. Wir hatten schon Nachbarn, aber das Leben im Dorf haben wir dabei vernachlässigt. Jetzt können wir wieder daran teilnehmen. Diesen Schritt habe ich gar nicht bereut.“

...



Lösungsansätze auf Marktebene

Lösungsansätze auf Marktebene schaffen Angebote und Dienstleistungen, die Veränderungen erleichtern (situative Ermöglichung / Dürfen). Sie gehen davon aus, dass die staatlichen Rahmenbedingungen gleich bleiben. Diese Ansätze können Menschen dabei unterstützen, motivierter zu handeln oder Hindernisse zu überwinden.

Die Optimierung der Wohnbedingungen und Ressourcennutzung innerhalb der eigenen vier Wände kann auf verschiedenen Wegen erfolgen – etwa durch nachhaltige Umbauten oder bauliche Verdichtung. Doch sowohl in der Beratung als auch in der Einbindung der relevanten Akteure bestehen Herausforderungen. Ein zentrales Problem ist das fehlende Bewusstsein für mögliche Optionen und Potenziale. Viele Eigentümerinnen und Eigentümer wissen nicht, welche Möglichkeiten ihnen offenstehen, und es fehlt eine klare erste Anlaufstelle, die den Zugang zu passenden Lösungen erleichtert.

Ein etablierter Ansatz im Bereich Energieeffizienz ist der GEAK-Experte (Gebäudeenergieausweis der Kantone). Diese Ansprechperson bietet sowohl Beratung als auch konkrete Unterstützung und ist durch eine spezifische Ausbildung sowie definierte Qualifikationen zertifiziert. Im Bereich der baulichen Verdichtung existiert ein vergleichbares Pendant jedoch nicht – es gibt Lücken in der Beratung und Umsetzung.

Potenzialerkennung durch Tools und Sensibilisierungsangebote

Hier setzen MetamorphHouse, Raumpioniere und Quartierpotenzial an, indem sie neue Perspektiven auf die Wohnraumnutzung eröffnen und dazu anregen, bestehende Strukturen und Potenziale zu überdenken:

- Quartierpotenzial richtet sich als Informationsangebot an Gemeinden und unterstützt sie dabei, Einfamilienhausquartiere gezielt weiterzuentwickeln (u.a. durch Impulsveranstaltungen). Sie unterstützen in der weiteren Umsetzung aber nur begrenzt.
- MetamorphHouse bietet primär Impulse zur Reflexion, jedoch keine direkte Beratung oder praktische Unterstützung in der Umsetzung.
- Raumpioniere gehen einen Schritt weiter. Sie zeigen das Potenzial auf und unterstützen aktiv bei der Umsetzung von Verdichtungsprojekten, verfügen jedoch über begrenzte Ressourcen.

Weiteres Potenzial vorhanden: Schaffung eines ganzheitlichen Angebots

Besonders in der Phase der Empty Nester zeigt sich, dass viele bestehende Angebote primär auf die Wohnsituation fokussiert sind, während eine ganzheitliche Betrachtung der neuen Lebensphase oft fehlt. Dabei bieten veränderte Wohnbedürfnisse die Chance, den eigenen Wohnraum vom Leben her neu zu denken und ihn an aktuelle Bedürfnisse anzupassen.

Um diesen Übergang besser zu begleiten, wäre eine breitere, vernetzte Beratung erforderlich, die nicht nur bauliche und energetische Aspekte berücksichtigt, sondern auch soziale, finanzielle und persönliche Faktoren. Finanzdienstleister oder Verbände könnten eine aktivere Rolle spielen – zum Beispiel indem die Immobilie einen noch wichtigeren Eckpfeiler in der Finanzplanung einnimmt. Sie könnten gezielt Unterstützung bieten – etwa bei der Finanzierung von Wohnraumanpassungen, der Entwicklung flexibler Wohnmodelle oder der langfristigen Planung im Kontext der finanziellen und persönlichen Lebenssituation.

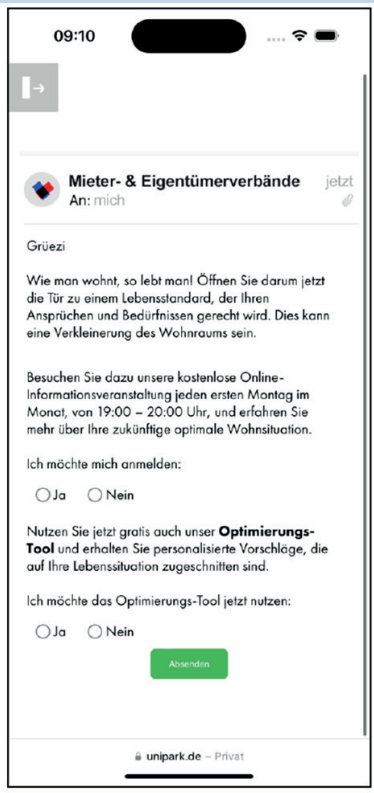
Durch eine bessere Beratung und interdisziplinäre Unterstützung liessen sich individuelle Wohnentscheidungen gezielt fördern – nicht nur mit Blick auf die persönlichen Bedürfnisse, sondern auch im Sinne gesellschaftlich relevanter Themen wie Energieeffizienz und Flächensuffizienz.

Exkurs: HomeSweetHome - Experimentereihe

Hintergrund

Wie können nun ältere Personen für das Thema der Verkleinerung des Wohnraums sensibilisiert werden? Eine niederschwellige Möglichkeit ist, das Thema an Informationsveranstaltungen zu diskutieren. Informationsveranstaltungen können sowohl von staatlicher Seite (z.B. Gemeinden) als auch von privater Seite (z.B. Stiftungen, Banken) organisiert werden. Im Rahmen des Experimentdesigns stellte sich die Frage, ob die Anmeldezahlen davon abhängen, wie die E-Mails formuliert sind. Insbesondere, ob der in der E-Mail angegebene Grund für eine mögliche Reduzierung der Wohnfläche darin besteht, zentraler zu wohnen oder Kosten zu sparen. Die verschiedenen möglichen Formulierungen (Abbildung 26) werden unter dem Faktor „Intervention“ zusammengefasst. Um die Frage zu untersuchen, wurde Ende 2024 eine E-Mail (Abbildung 26) mit einer Einladung zu einer Informationsveranstaltung an Personen in der Deutschschweiz und der Westschweiz verschickt. Dabei wurden die Personen (pro Sprachregion) nach dem Zufallsprinzip einer der Interventionen zugewiesen. Es wurde erfasst, wie oft sich die Personen für die Informationsveranstaltung angemeldet haben.

Abbildung 26: E-Mail für die Intervention „Verkleinerung des Wohnraums“ sowie Interventionen

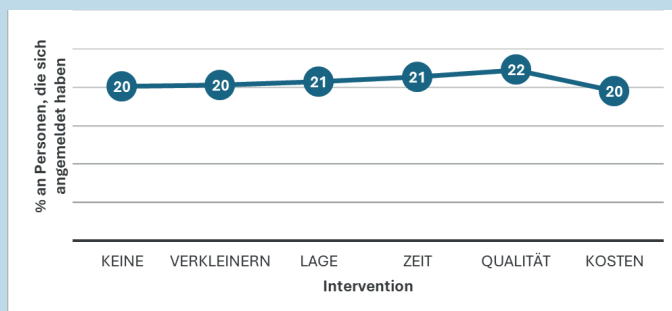


Kurzbezeichnung	Text der Intervention
Keine (Kontrolle)	
Verkleinern	Dies kann eine Verkleinerung des Wohnraums sein.
Lage	Dies kann eine Verkleinerung des Wohnraums sein, um zentraler zu wohnen.
Qualität	Dies kann eine Verkleinerung des Wohnraums sein, um einen besseren Ausbaustandard zu haben.
Zeit	Dies kann eine Verkleinerung des Wohnraums sein, um den Pflege- und Unterhaltsaufwand Ihres Zuhauses zu minimieren und mehr freie Zeit für die wirklich wichtigen Dinge im Leben zu haben.
Kosten	Dies kann eine Verkleinerung des Wohnraums sein, um monatliche Kosten zu senken.

Studien-Ergebnisse

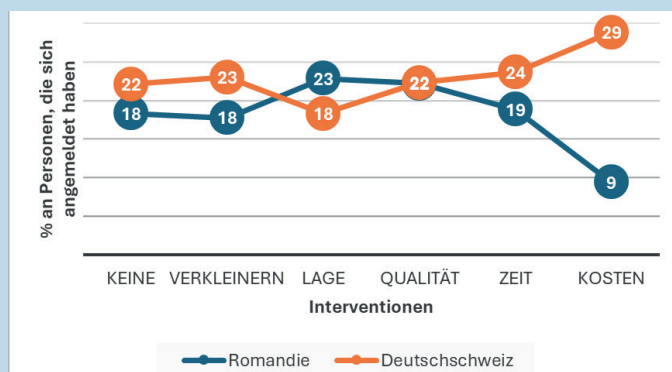
1189 Personen nahmen an der Studie teil (n = 601 für die Deutschschweiz, n = 588 für die Westschweiz). Auf den ersten Blick scheint das Interesse an einer solchen Informationsveranstaltung eher gering zu sein (Abbildung 27). Die Anmeldezahlen lagen bei rund 20 Prozent.

Abbildung 27: Anmeldung



Im Folgenden werden die Ergebnisse nach Sprachregionen aufgeschlüsselt etwas genauer betrachtet. Es zeigt sich (Abbildung 28), dass die Intervention je nach Sprachregion einen marginal signifikant unterschiedlichen Einfluss auf die Anmeldungen hatte. So zeigte sich, dass in der Deutschschweiz eine Reduktion der Wohnfläche bei gleichzeitiger Senkung der monatlichen Kosten zu mehr Anmeldungen (28.9 %) und in der Westschweiz zu weniger Anmeldungen (9.4 %) führte.

Abbildung 28: Anmeldung je Sprachregion



Der Einfluss der Wohnsituation

Es zeigt sich, dass sich in der Deutschschweiz Personen, die zur Miete wohnen, marginal signifikant häufiger anmelden (Abbildung 29), während in der Westschweiz kein solcher Einfluss festgestellt wurde (Abbildung 30).

Abbildung 29: Anmeldung in Abhängigkeit der Wohnsituation für die Deutschschweiz

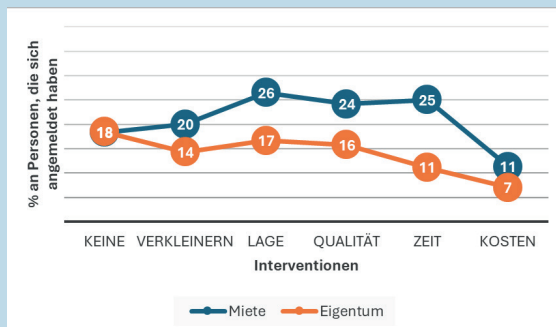
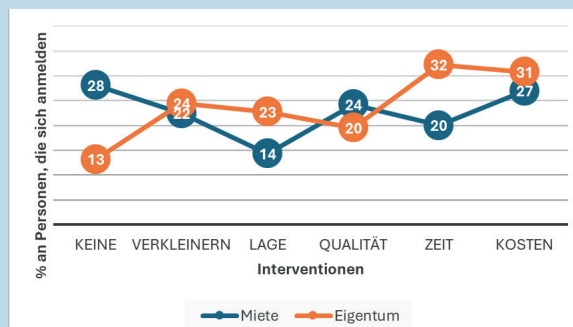


Abbildung 30: Anmeldung in Abhängigkeit der Wohnsituation für die Westschweiz



Der Einfluss des Alters

In Bezug auf das Alter wurden zwei Gruppen gebildet, indem der Median geteilt wurde. In beiden Sprachregionen ergab dies eine Gruppe mit Personen zwischen 45 und 56 Jahren und eine Gruppe mit Personen zwischen 57 und 79 Jahren.

Es stellte sich heraus, dass das Alter in der Deutschschweiz keinen Einfluss auf die Anmeldung hatte (Abbildung 31). In der Westschweiz hingegen zeigte sich ein anderes Bild. Hier hatte nicht nur die Intervention einen signifikanten Einfluss, sondern es gab auch eine signifikante Interaktion zwischen der Intervention und dem Alter. Mit anderen Worten: Je nach Altersgruppe hatte die Intervention einen anderen Effekt. So führte die Intervention „Zeit“ in der Gruppe mit den jüngeren Personen zu mehr Anmeldungen als in der Gruppe mit den älteren Personen (Abbildung 32).

Abbildung 31: Anmeldung in Abhängigkeit des Alters für die Deutschschweiz

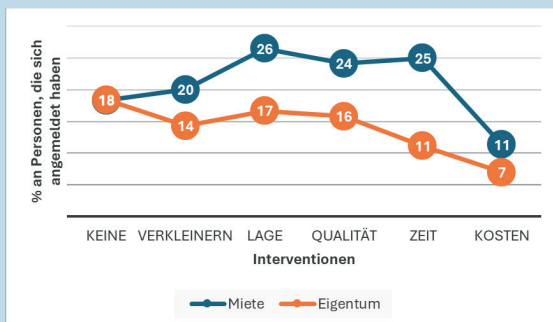
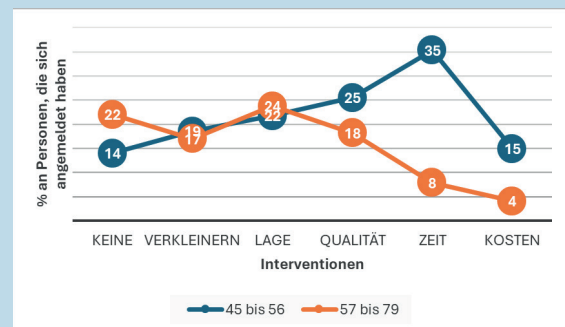


Abbildung 32: Anmeldung in Abhängigkeit des Alters für die Westschweiz



Anwendungsbeispiel: Quartierpotenzial

Wie funktioniert Quartierpotenzial?

Das Projekt unterstützt Gemeinden dabei, Einfamilienhausquartiere nachhaltig weiterzuentwickeln. Durch Sensibilisierung, Beratung und innovative Ansätze werden Lösungen zur besseren Nutzung von Wohnraum, zur Förderung der Energiewende und zur Berücksichtigung der Bedürfnisse einer alternden Bevölkerung erarbeitet. Der Prozess beginnt mit einem Gemeindeforum und Beratungsgesprächen, um spezifische Herausforderungen zu identifizieren und Ansätze für die Integration in die Gemeindeentwicklung aufzuzeigen. Anschliessend folgt in der Gemeinde eine breitere Sensibilisierung der Bevölkerung durch verschiedene Formate wie Impulsveranstaltungen, Wohncafés, Quartiersspaziergänge und individuelle Wohnberatungen. Die Gemeinden können dabei die Formate gemäss ihren Voraussetzungen und Möglichkeiten auswählen und adaptieren. Das Projekt wurde in Schaffhausen, Uster und Wettingen gestartet, mit dem Ziel, es in Zukunft weiter auszubauen.

Welche Vorteile ergeben sich durch das Angebot von Quartierpotenzial?

Vorteile für Gemeinden:

- **Effektive Nutzung von Wohnraum und Wachstumsmöglichkeiten:** EFH-Quartiere bieten Entwicklungs- und Verdichtungspotenzial, sind aber aufgrund der privaten Eigentumsverhältnisse für Gemeinden oft mit Unsicherheiten behaftet. Das Instrumentarium soll Gemeinden dabei unterstützen, diese Unsicherheiten zu reduzieren. Durch gezielte Informations- und Beratungsangebote erhalten sie die Möglichkeit, ältere Hausbesitzende aktiv anzusprechen und bestehende Wohnquartiere weiterzuentwickeln.
- **Förderung von Innenverdichtung und sozialer Durchmischung:** Mit dem Instrumentarium können Gemeinden gezielt Verdichtungspotenziale nutzen, EFH-Besitzer/-innen ansprechen und die aus raumplanerischer Sicht erforderliche Innenverdichtung umsetzen. Gleichzeitig wird die soziale Durchmischung gestärkt, indem älteren Hausbesitzenden das Ageing in Place erleichtert und Wohnraum für neue Zielgruppen geschaffen wird.
- **Nachhaltigkeit und finanzielle Entlastung:** Der Zuzug neuer Einwohner/-innen entlastet das Gemeindebudget, da bestehende Infrastrukturen besser ausgelastet werden. Gleichzeitig trägt die Vermeidung von Ersatzneubauten zur Schonung natürlicher Ressourcen, zur Reduzierung grauer Energie und zum Klimaschutz bei.

Vorteile für EFH-Besitzer/-innen:

- **Orientierung und Beratung für das Wohnen im Alter:** Das niederschwellige Informationsangebot hilft, Wohnbedürfnisse im Hinblick auf das Wohnen im Alter zu reflektieren und Alternativen zu prüfen.
- **Bau- und Finanzierungswissen:** Hinweise und Beratungen zu bauplanerischen Fragen und baulichen Anpassungen, Hausteilung und Vermietung eines Hausteils ermöglichen eine fundierte Entscheidungsfindung.
- **Austausch und Inspiration:** Der Dialog mit anderen Hausbesitzenden liefert praktische Einblicke.

Wo liegen die Herausforderungen für die Firma/Plattform?

- **Aktive Ansprache der Gemeinden:** Gemeindepolitik und -verwaltung müssen zunächst von der Wichtigkeit und Dringlichkeit des Themas überzeugt werden und diverse Stakeholder für eine ressortübergreifende Zusammenarbeit gewonnen werden.
- **Ressourcenverfügbarkeit:** Gemeinden müssen bereit sein, personelle und finanzielle Ressourcen zu investieren. Quartierpotenzial ist jedoch so aufgebaut, dass der Ressourceneinsatz der Gemeinden so gering wie möglich ist.
- **Flexibilität der Rahmenbedingungen:** Um das Weiterbaupotenzial der Liegenschaften tatsächlich ausnutzen zu können, müssten z.T. Rahmenbedingungen wie bauplanerische Vorgaben in den Gemeinden angepasst werden. Hier besteht vielerorts noch wenig Flexibilität.

Einschätzung Potenzial:

Quartierpotenzial bietet eine innovative und realistische Lösung für die nachhaltige Weiterentwicklung von EFH-Quartieren. Die grösste Herausforderung liegt in der Aktivierung der relevanten Akteure – sowohl auf Gemeindeebene als auch bei den Hauseigentümern/-innen. Durch gezielte Kommunikation, niederschwellige Angebote und strategische Partnerschaften kann das Konzept aber an Reichweite und Wirksamkeit gewinnen, beispielsweise durch einen gezielten Ausbau auf weitere Gemeinden durch Partnerschaften auf kantonaler oder nationaler Ebene. Entscheidend wird sein, die Erkenntnisse aus den Pilotgemeinden systematisch auszuwerten und übertragbare Erfolgsfaktoren zu identifizieren, um das Modell langfristig zu etablieren und die effektiven Auswirkungen zu quantifizieren.

Anmerkung: Die Analyse von Quartierpotenzial (gefördert durch Metropolitankonferenz Zürich und mitentwickelt von RZU Planungsdachverband Region Zürich und Umgebung) erfolgte mit Unterstützung von Anja Umbach-Daniel und Christof Abegg der EBP Schweiz AG. Die oben aufgeführten Aussagen widerspiegeln jedoch die Meinung der Autorinnen und Autoren dieser Studie.

Anwendungsbeispiel: MetamorphHouse

Wie funktioniert MetamorphHouse?

Seit 2010 sensibilisiert MetamorphHouse für eine nachhaltige, von Eigentümerinnen und Eigentümern getragene Innenentwicklung von Einfamilienhäusern und -siedlungen. Ziel ist es, zusätzlichen Wohnraum zu schaffen (Abbildung 33), unterschiedliche Haushaltstypen zu berücksichtigen und eine sozial, ökologisch und wirtschaftlich verantwortungsvolle Transformation von Siedlungen niedriger Dichte zu fördern. Im Gegensatz zur investorengetriebenen Verdichtung wird dieser Wandel von den Bewohnerinnen und Bewohnern selbst initiiert. MetamorphHouse bietet zwei Angebote an:

- **Für Gemeinden:** Beratung zur Innenentwicklung mit Fokus auf baurechtliche Rahmenbedingungen, Mobilisierung der Eigentümerschaft und Erhalt der Quartiersqualität. Leistungen umfassen Analysen, Strategien, Fallstudien und Veranstaltungen.
- **Für Einfamilienhausbesitzer/-innen:** Eine Webplattform wird mit Informationen, Videos und Fachinterviews angeboten. Individuelle Beratungen werden ausschliesslich im Rahmen der Zusammenarbeit mit Gemeinden angeboten, aber nicht separat.

Welche Vorteile ergeben sich durch MetamorphHouse?

Vorteile für Gemeinden:

- **Bewusstsein:** Die Gemeinde versteht die Herausforderungen, Chancen und Risiken der Innenentwicklung in ihrem eigenen Handlungsraum und kann fundierte Entscheidungen treffen.
- **Gestaltungsmacht:** Die Gemeinde kann aktiv steuern, sodass bauliche, (frei-) räumliche und soziale Qualitäten erhalten bleiben. Sie ist den negativen Auswirkungen der Innenentwicklung nicht hilflos ausgeliefert.
- **Akzeptanz:** Die Innenentwicklung wird eher akzeptiert und positiv wahrgenommen: Die Gemeinde und die Eigentümer/-innen sind gemeinsam in die Innenentwicklung involviert, und die Vorteile kommen den Eigentümer/-innen und der Gemeinde (Gemeinschaft) zugute.

Vorteile für Wohneigentümer/-innen:

- **Erkenntnis:** Eigentümer/-innen gewinnen neue Perspektiven auf ihr Haus und erkennen dessen Weiterbaupotenzial sowie alternative Wohnszenarien.
- **Optionen:** Sie lernen Alternativen zu Umzug, Verkauf, Abriss und Neubau kennen und können fundierte Entscheidungen treffen.
- **Befähigung:** Sie entwickeln Lust, Mut und die Fähigkeit, ein eigenes Projekt anzustossen.

Wo liegen die Herausforderungen für die Firma/Plattform?

Gegenüber den Gemeinden:

- **Langfristigkeit:** Die Erfolge zeigen sich nicht unbedingt sofort, sondern benötigen Zeit. Dieses Bewusstsein muss entwickelt werden.
- **Geringe Reflexion:** Die Planungsinstrumente und -vorgaben werden eher als Einschränkung gesehen, dabei können sie auch Chancen eröffnen. Hierfür muss aber eine vermehrte Reflexion erfolgen.
- **Nutzen von Co-Creation mehr erkennen:** Die Einbindung der Eigentümer/-innen kann von Vorteil sein, um eine gemeinsame Gestaltung zu erreichen. In der Realität ist dies aber auch mit Herausforderungen verbunden, die aktiv angesprochen werden müssen.

Gegenüber den Wohneigentümer/-innen:

- **Noch geringe Bekanntheit:** Zurzeit ist die Plattform noch wenig bekannt und im Aufbau. Das niederschwellige Angebot soll kontinuierlich entwickelt und auch durch die Experten promotet werden.
- **Konkrete Umsetzung:** Der Abschluss ist auf der Webseite nicht möglich. Das Ziel wäre ein interdisziplinäres Netzwerk aus Gemeinden, Architekt/-innen, Notar/-innen und Hypothekarspezialist/-innen («One-Stop-Shop»).
- **Individuelle Perspektive:** Vielfach liegt der Fokus auf einzelnen Bauprojekten und weniger auf den gemeinschaftlich genutzten Freiräumen. Eine Kombination würde eine ganzheitliche Quartiersentwicklung fördern.

Einschätzung Potenzial:

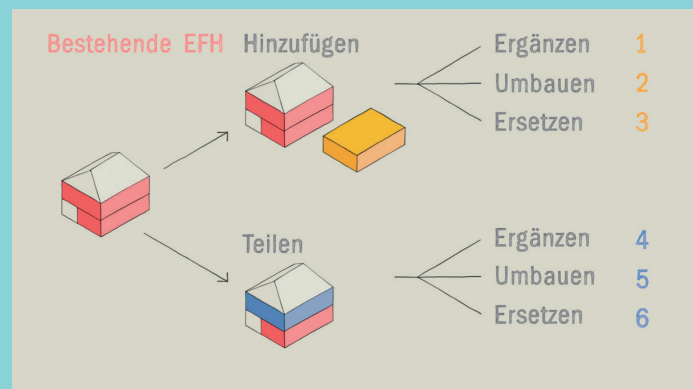
Die Trennung in ein Beratungsangebot für Gemeinden und eine Webplattform für Eigentümer/-innen ermöglicht eine gezielte Ansprache. Besonders die digitale Plattform bietet Skalierungspotenzial, da Informationen effizient einer breiten Zielgruppe zugänglich gemacht werden können.

Eine zentrale Herausforderung bleibt jedoch die Umsetzungslücke: Eigentümer/-innen erhalten wertvolle Informationen und Inspiration, doch ohne konkrete Umsetzungsmöglichkeiten bleibt die Handlung oft aus. Wissen allein führt selten zu Veränderung. Gezielte Massnahmen können helfen, diese Hürden zu senken – etwa durch das angedachte, interdisziplinäre Netzwerk aus Architekt/-innen, Notar/-innen und Finanzierungsberater/-innen.

Ein weiteres grosses Potenzial liegt in Storytelling und Social Proof: Die Geschichten von Eigentümer/-innen, die ihre Häuser erfolgreich weiterentwickelt haben, wirken als „Wohninfluencer“ und stärken das Vertrauen. Durch authentische Erfahrungsberichte wird sichtbar, dass Veränderung nicht nur möglich, sondern erstrebenswert ist.

Anmerkung: Die Analyse von MetamorphHouse erfolgte mit Unterstützung von Mariette Beyeler und Lucas Jaunin der MetamorphHouse. Die oben aufgeführten Aussagen widerspiegeln jedoch die Meinung der Autorinnen und Autoren dieser Studie.

Abbildung 33: Mögliche Veränderungen eines bestehenden Einfamilienhauses



Quelle: MetamorphHouse, 2025

Anwendungsbeispiel: Raumpioniere

Wie funktioniert das Angebot von Raumpioniere?

Auf der Webseite von Raumpioniere können Eigentümer/-innen eine kostenlose Potenzialanalyse für ihre Liegenschaft durchführen. Diese Analyse liefert eine erste Einschätzung zu drei zentralen Potenzialen:

- **Wohnraumpotenzial:** Ermittlung der zusätzlichen Wohnfläche, die durch bauliche Massnahmen (z. B. Anbau, Aufstockung) auf der Parzelle realisierbar wäre.
- **Modernisierungspotenzial:** Einschätzung des Sanierungsbedarfs auf Basis des Gebäudezustands und der Sanierungsdynamik im näheren Umfeld.
- **Wertschöpfungspotenzial:** Berechnung der Wirtschaftlichkeit einer Investition unter Berücksichtigung der vorherigen Potenziale sowie der Lage und Parzellengrösse.

Das Wohnraumpotenzial basiert auf einer algorithmischen Erstabschätzung ungenutzter Geschossflächen. Der Algorithmus nutzt öffentlich verfügbare Daten, darunter die kommunale Bauordnung, das Gebäude- und Wohnungsregister (GWR), Swisstopo und Swiss Energy Planning (SEP) by geoimpact AG.

Nach der Analyse kann ein unverbindliches Beratungsgespräch per Telefon oder Videoanruf stattfinden, um die Potenziale im Detail zu besprechen und die Bedürfnisse zu erheben. Auf Wunsch folgt ein kostenpflichtiger Expertencheck, bei dem Finanzierung, Rentabilität und das weitere Vorgehen detailliert geprüft werden. Dieser Check resultiert in der Regel in einem Baukostenplan. Passen die Bedürfnisse nicht zum Angebot von Raumpioniere, werden Eigentümer/-innen an externe Expertinnen und Experten wie Architekten oder Anwälte vermittelt.

Sollte eine Umsetzung angestrebt werden, kann Raumpioniere entweder Architekten empfehlen oder als direkter Projektpartner agieren. Beispiel: Beim Abriss eines Einfamilienhauses (EFH) zugunsten eines Mehrfamilienhauses (MFH) kann Raumpioniere über ein Partnermodell mitinvestieren. Raumpioniere übernimmt einen Teil der Kosten und Risiken und profitiert im Gegenzug bei späteren Wohnungsverkäufen.

Die Plattform ist schweizweit verfügbar, fokussiert sich jedoch primär auf Projekte in der Deutschschweiz. Die Mehrheit der Nutzer/-innen ist über 50 Jahre alt. Jüngere Generationen nutzen die Plattform vor allem beim Kauf, um das Potenzial einer Liegenschaft einzuschätzen.

Welche Vorteile ergeben sich durch das Angebot von Raumpioniere?

Vorteile für Eigentümer/-innen:

- **Minimale Einstiegshürden:** Die Potenzialanalyse kann online in wenigen Minuten und ohne Kosten durchgeführt werden. Dadurch erhalten Eigentümer/-innen schnell eine erste Einschätzung, ob sich eine Entwicklung ihrer Liegenschaft lohnt, ohne sofort in ein kostenpflichtiges Beratungsangebot einsteigen zu müssen.
- **Schrittweises, risikominimiertes Vorgehen:** Das Angebot ist modular aufgebaut: Nach der unverbindlichen Erstanalyse folgt auf Wunsch eine vertiefte Beratung mit einer detaillierten Einschätzung zu Finanzierung, Rentabilität und baulichen Möglichkeiten. Dadurch können Eigentümer/-innen fundierte Entscheidungen treffen, bevor grössere finanzielle Verpflichtungen eingegangen werden.
- **Unterstützung bei der Finanzierung für eine ganzheitliche Lösung:** Ein häufiges Hindernis für Immobilienentwicklungen ist die Finanzierung. Raumpioniere bietet hierfür massgeschneiderte Lösungen (z.B. Partnerschaften). So wird sichergestellt, dass auch Eigentümer/-innen mit begrenztem Eigenkapital ihr Bau- oder Sanierungsprojekt realisieren können.

Vorteile für Raumpioniere:

- **Konkrete Umsetzung der Mission mit bestehenden Eigentümern/-innen:** Ohne Eigentümer/-innen kann nicht gebaut und verdichtet werden. Die Potenzialnutzung ist eine der Missionen von Raumpioniere, kann aber nur mit engagierten Eigentümern/-innen realisiert werden. Raumpioniere positioniert sich als erste Anlaufstelle für potenzielle Bauprojekte und ermöglicht es, bestehende Parzellen bzw. Liegenschaften effizienter zu nutzen.
- **Keine Kaltakquise nötig:** Durch die kostenlose Potenzialanalyse werden Eigentümer/-innen aktiv auf die Plattform aufmerksam und kommen aus eigenem Interesse auf Raumpioniere zu. Dies reduziert den Aufwand für Akquise und Vertrieb. Es entsteht eine natürliche Nachfrage nach den weiterführenden Dienstleistungen der Plattform.
- **Effiziente Ressourcenallokation:** Die Plattform verbindet Eigentümer/-innen mit ungenutztem Potenzial und das Expertenwissen von Raumpioniere in Planung, Finanzierung und Umsetzung. So entstehen wirtschaftlich sinnvolle Projekte, die sonst an fehlendem Know-how oder Kapital scheitern würden.

Wo liegen die Herausforderungen für die Firma/Plattform?

- **Baurechtliche Hürden:** Die lokalen Bauvorschriften und Genehmigungsprozesse variieren von Gemeinde zu Gemeinde und können die Umsetzung von Projekten erschweren oder verzögern.
- **Finanzierung und Investitionsstrategie:** Die Finanzierung ist eine Herausforderung, auch wenn Raumpioniere selbst als Mitinvestor auftritt. Steigende Finanzierungsanforderungen und begrenzte Investitionskapazitäten erfordern eine gezielte Auswahl der Projekte. Eine ausreichende Rendite muss sowohl für Raumpioniere selbst als auch für externe Investoren sichergestellt werden – jedes Projekt muss wirtschaftlich tragfähig sein.
- **Länge und Komplexität des Prozesses:** Immobilienentwicklungen sind langwierig und vielschichtig. Neben dem Baurecht müssen auch steuerliche und finanzielle Aspekte berücksichtigt werden, die oft unterschätzt werden.

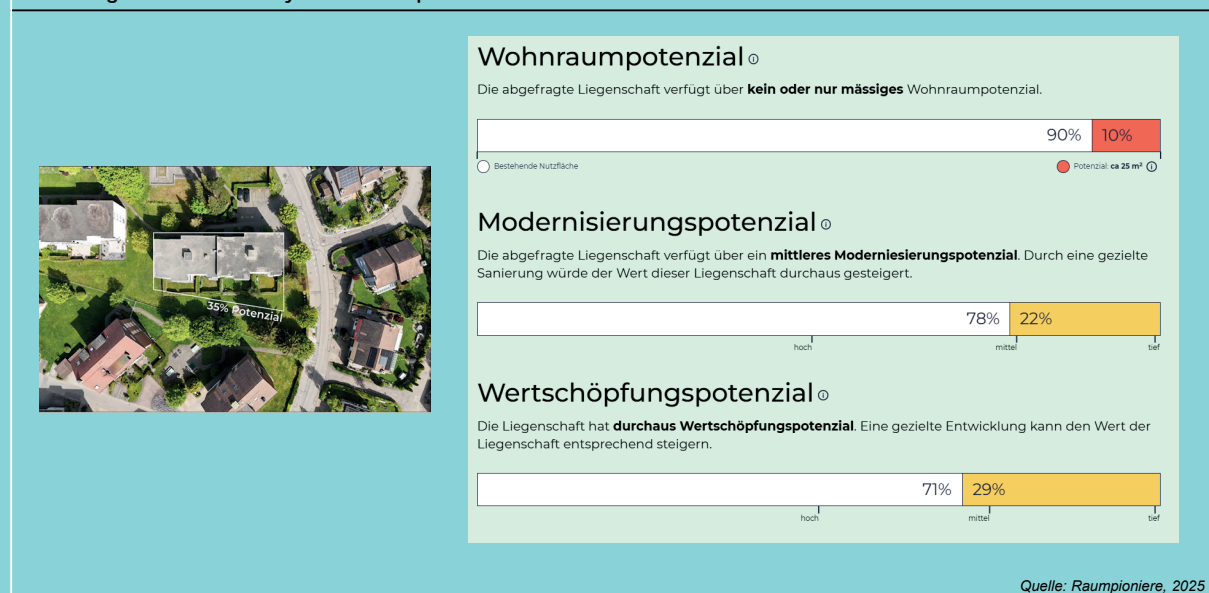
Einschätzung Potenzial:

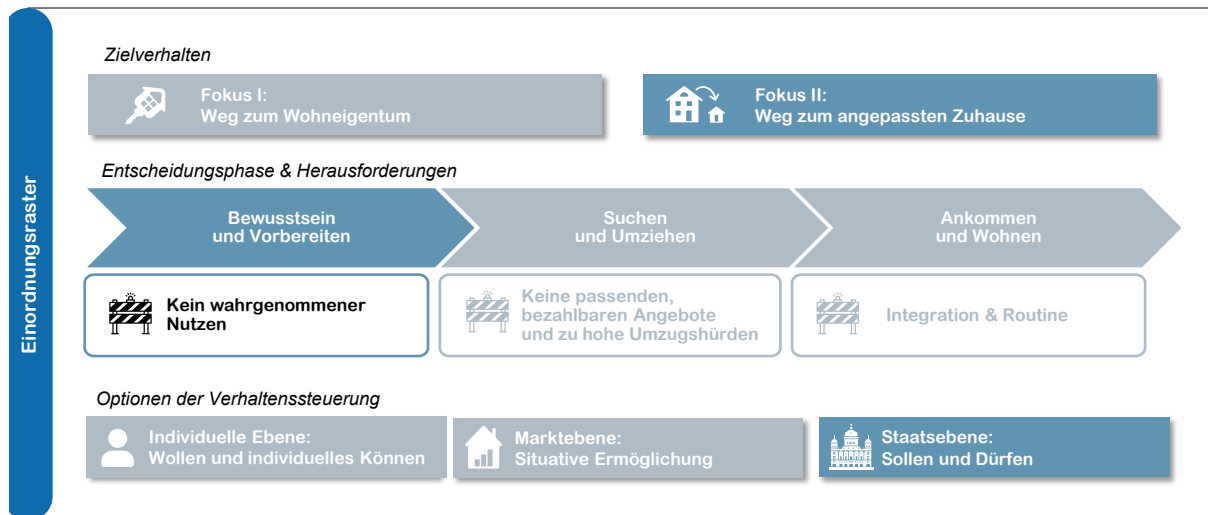
Das schrittweise Vorgehen von Raumpioniere – von der Sensibilisierung über die Potenzialanalyse bis hin zur Umsetzung – minimiert Eintrittsbarrieren und erleichtert Entscheidungsprozesse. Der Einstiegsprozess ist einfach, zielorientiert und kostengünstig. Die Plattform bietet auch eine Informationsmöglichkeit für Personen, die noch keine konkreten Absichten haben, aber neugierig sind. Besonders hervorzuheben ist, dass Raumpioniere zentrale Pain Points im Immobilienentwicklungsprozess adressiert, insbesondere die Finanzierung – eines der häufigsten Hemmnisse für private Bauvorhaben.

Ein weiteres Potenzial liegt in der nationalen Skalierbarkeit der Plattform. Während die Kernaktivitäten derzeit primär in der Deutschschweiz stattfinden, könnte das Konzept auf weitere Sprachregionen ausgeweitet werden. Gleichzeitig stellt die nationale Expansion jedoch auch eine Herausforderung dar, da baurechtliche Rahmenbedingungen und Marktstrukturen je nach Region stark variieren. Eine natürliche Einschränkung des Geschäftsmodells liegt im begrenzten Investitionsvolumen von Raumpioniere. Da sie nicht uneingeschränkt in jedes wirtschaftlich attraktive Projekt investieren kann, entstehen zwangsläufig Selektionen und Priorisierungen. Dies kann dazu führen, dass vielversprechende Projekte nicht realisiert werden. Eine mögliche Lösung wäre die stärkere Einbindung externer Investoren oder strategische Kooperationen, um die Umsetzungschancen zu erhöhen – sofern ein Wachstum in diesem Bereich angestrebt wird.

Anmerkung: Die Analyse von Raumpioniere erfolgte mit Unterstützung von Severin Vatrella, Co-Leitung Akquisition & Vermarktung von Raumpioniere AG. Die oben aufgeführten Aussagen widerspiegeln jedoch die Meinung der Autorinnen und Autoren dieser Studie.

Abbildung 34: Potenzialanalyse von Raumpioniere





Lösungsansätze auf Staatsebene

Lösungsansätze auf staatlicher Ebene setzen Regeln, Gesetze, Anreize und soziale Normen, um Verhalten zu lenken. Sie bestimmen, was gefördert oder eingeschränkt wird, und können so auch Märkte beeinflussen und Menschen zu bestimmten Entscheidungen ermutigen.

Wohnflächenkonsum – auch eine gesellschaftliche Herausforderung

Der zunehmende Wohnflächenverbrauch pro Kopf stellt eine Herausforderung für eine nachhaltige Raumnutzung, soziale Gerechtigkeit und ökologische Nachhaltigkeit dar (Gmünder et al., 2016). Die Instrumente zur Verkleinerung des Wohnraums sind deshalb oftmals auf die Flächensuffizienz ausgerichtet. Die Grundlage dieser Bewertung bildet die Studie von Gmünder et al. (2016), ergänzt durch weitere relevante Steuerungsansätze.

Ein zentrales Bewertungskriterium bei Gmünder et al. (2016) ist die Eingriffstiefe, die angibt, wie stark ein Instrument in wirtschaftliche und politische Strukturen eingreift. Je höher die Eingriffstiefe, desto grösser ist das erwartbare Konfliktpotenzial in politischen Aushandlungsprozessen. Dies führt zu einem grundlegenden Dilemma: Hochwirksame Massnahmen sind oft schwer umsetzbar, während politisch und wirtschaftlich weniger eingreifende Instrumente eine geringere Wirksamkeit aufweisen. Die nachfolgende Analyse ordnet die Instrumente anhand dieser beiden Dimensionen – Eingriffstiefe und Wirksamkeit – in Orientierung an Gmünder et al. (2016), um ihre Chancen und Herausforderungen für eine erfolgreiche Umsetzung zu bewerten. Zudem werden die vier Instrumente ausgewiesen, bei welchen Gmünder et al. (2016) am meisten Potenzial zur Umsetzung sehen.

Der Staat hat grundsätzlich ein Spektrum von politischen Instrumenten zur Verfügung. Sie reichen von einer Sensibilisierung („sermons“) über die finanzielle Incentivierung („carrots“) bis zu Verboten oder Geboten („sticks“; Vedung, 2017; Abbildung 35). Diese Hierarchie entspricht auch dem verhaltensökonomischen Ansatz des „Nudging vs. Regulating“. Während Nudges (z. B. soziale Normen, Anreize) Verhaltensänderungen freiwillig erleichtern, greifen Regulierungen (z.B. gesetzliche Verpflichtungen, Gesetze) direkter in Entscheidungsprozesse ein (Thaler & Sunstein, 2021). Die Kombination dieser Ansätze ermöglicht eine abgestufte Steuerung, bei der zunächst sanfte Massnahmen eingesetzt werden, bevor stärkere Regulierungen notwendig werden.

Abbildung 35: Spektrum der möglichen politischen Instrumente



Quelle: in Anlehnung Vedung (2017)

Informieren und sensibilisieren

Damit Haushalte eine Verkleinerung des Wohnraums überhaupt als erstrebenswert empfinden und sich über eine Anpassungsmöglichkeit bzw. -notwendigkeit bewusst werden, müssen sie zunächst für das Thema sensibilisiert werden und die Möglichkeit erhalten, eigenständig zu handeln. Informationskampagnen, Beratungsangebote und Transparenz über die langfristigen Vorteile der Verkleinerung spielen hierbei eine zentrale Rolle.

Die Umzugshilfe (Beratung) zielt darauf ab, Marktverzerrungen zu reduzieren, indem Beratungsdienste Personen helfen, geeignete, flächeneffiziente Wohnungen zu finden. Besonders im Fokus stehen Wohnungen, die bislang nicht öffentlich über Immobilienportale angeboten wurden. Ziel ist es, die Wohnraumnutzung ohne starke regulatorische Eingriffe zu optimieren. Gmünder et al. (2016) identifizieren dies als eine von vier Massnahmen mit dem höchsten Potenzial (Abbildungen 36 und 37).

Finanzielle Anreize gezielt einsetzen

Zusätzlich können gezielte finanzielle Anreize dazu beitragen, eine Verkleinerung der Wohnfläche attraktiver zu machen (Gmünder et al., 2016):

Lockerung Mietpreisfestsetzung

Durch die Deregulierung der Bestandsmieten würden sich diese stärker an den Markt anpassen. Höhere Bestandsmieten könnten Mieter dazu veranlassen, ihren Wohnflächenkonsum zu reduzieren, insbesondere nach Veränderungen im Haushalt (z.B. Auszug der Kinder). Gleichzeitig könnten Preissprünge bei Neuvermietungen verringert werden.

Wohnflächensparbonus

Eine Abgabe auf genutzte Wohnfläche pro Quadratmeter wird erhoben und über eine pauschale Rückerstattung pro Kopf ausgeglichen. Dadurch entsteht ein finanzieller Anreiz für Haushalte, den Wohnflächenkonsum zu reduzieren.

Wohngebäudeflächensparbonus

Ähnlich wie beim Wohnflächensparbonus wird die Abgabe berechnet, jedoch auf die gesamte Gebäudefläche bezogen. Die Einnahmen werden pro Kopf rückvergütet, allerdings ohne eine differenzierte Gewichtung des Abgabesatzes.

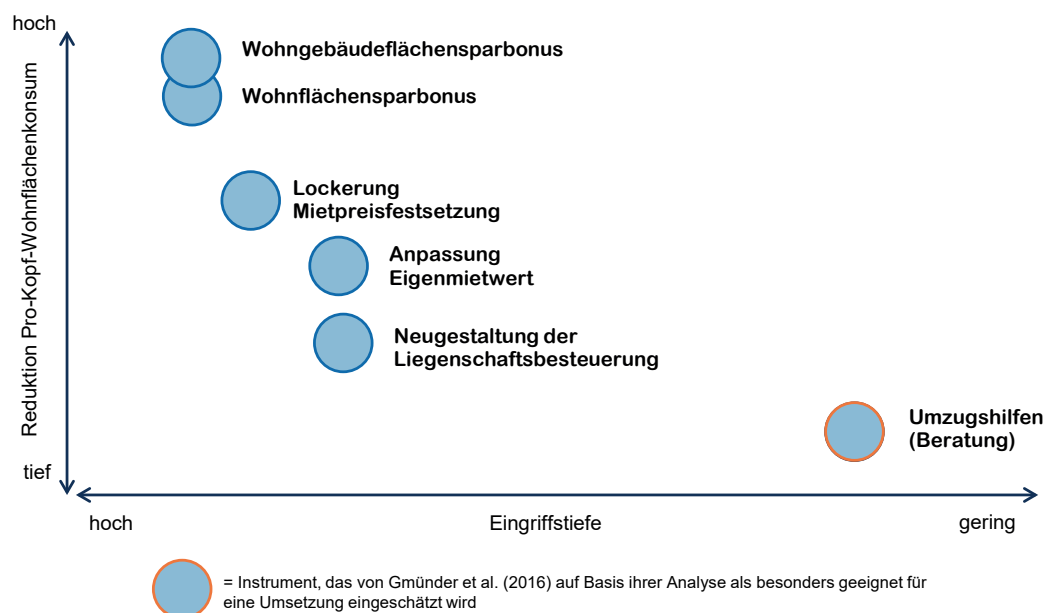
Anpassung Eigenmietwert

Der steuerlich berücksichtigte Eigenmietwert wird nur bei einer bestimmten Mindestbelegung reduziert. Dadurch werden Eigentümer dazu angeregt, ihre Wohnfläche effizienter zu nutzen.

Neugestaltung der Liegenschaftsbesteuerung

Der Steuerwert einer Liegenschaft wird abhängig vom Pro-Kopf-Wohnflächenkonsum angepasst. Haushalte mit geringem Flächenverbrauch profitieren von einer niedrigeren Steuerlast, während hohe Pro-Kopf-Flächenverbräuche steuerlich belastet werden.

Abbildung 36: Einordnung der Lösungsansätze nach Gmünder et al. (2016) – Bewusstsein und Vorbereiten



Quelle: in Anlehnung Gmünder et al., 2016

Anwendungsbeispiel: „Rightsizing“-Programm in West Yorkshire (UK)

Die West Yorkshire Health and Care Partnership (2025) unterstützt ältere Menschen in West Yorkshire durch die Kampagne „Rightsizing: Your Home, Your Choice“ dabei, eine Wohnsituation zu finden, die ihren aktuellen und zukünftigen Bedürfnissen entspricht. Die angebotene Unterstützung umfasst:

- **Bereitstellung von Informationen:** Die Kampagne bietet umfassende Informationen über verschiedene Wohnmöglichkeiten, wie Ruhestandsgemeinschaften, Ruhestandsdörfer, unabhängiges Wohnen, betreutes Wohnen und Anpassungen des eigenen Zuhauses.
- **Förderung von informierten Entscheidungen:** Durch die Bereitstellung von Ressourcen und Informationen zielt die Kampagne darauf ab, das Vertrauen und die Motivation älterer Menschen zu stärken, damit sie fundierte Entscheidungen über ihre Wohnsituation treffen können.
- **Partnerschaftliche Zusammenarbeit:** Die Kampagne wird in Zusammenarbeit mit lokalen Behörden, Gesundheitsdiensten, Wohnungsbaugesellschaften und Wohlfahrtsorganisationen durchgeführt, um sicherzustellen, dass die bereitgestellten Informationen und Unterstützungsangebote den Bedürfnissen der Gemeinschaft entsprechen.

Einschätzung Potenzial:

Diese Massnahmen unterstützen ältere Erwachsene dabei, eine Wohnsituation zu finden, die besser zu ihren aktuellen und zukünftigen Bedürfnissen passt – sei es durch einen Umzug in eine kleinere, barrierefreie Wohnung oder in die Nähe von Familie und wichtigen Einrichtungen. Das Programm setzt auf eine positive Botschaft („rightsizing“ statt „downsizing“) und stärkt die individuelle Entscheidungsfreiheit mit dem Slogan: „Your home, your choice.“ Zudem werden Personen, die bereits erfolgreich „rightsizing“ umgesetzt haben, gezielt als Vorbilder und Multiplikatoren eingesetzt (als eine Art „Influencer“).

Anwendungsbeispiel: Wohnberatung bei der Stadt Winterthur

Die Stadt Winterthur bietet Wohnberatungen an, die das Wohnen im Alter adressieren sowie Auskünfte zum Pflegegesetz geben (u.a. Unterstützungsmöglichkeiten und Pflegefinanzierung). Dabei werden auch Fragen zum betreuten Wohnen und dem Eintritt ins Altersheim geklärt (Stadt Winterthur, 2025).

Einschätzung Potenzial:

Das Angebot richtet sich an die ältere Generation, tendenziell eher ab 75 Jahren. Dennoch zeigt sich damit, dass eine Gemeinde auch in dieser Hinsicht aktiver werden kann, indem dieses Angebot auf weitere Zielgruppen ausgedehnt wird.

Anwendungsbeispiel: Göttingen (DE) – Wohnmobilität im Quartier fördern

2024 startete die Wohnraumagentur der Stadt Göttingen (120.000 Einwohner/-innen) in Weende-Nord die Kampagne „Kleiner wohnen – besser leben“. In dem Reihenhausbereich leben viele ältere Menschen allein oder zu zweit in grossen Häusern. Um bedarfsgerechte Umzüge zu erleichtern, errichtete die städtische Wohnungsbaugesellschaft barrierefreie, geförderte Wohnungen (Spinrath & Davenas, 2025).

Einige dieser Wohnungen wurden gezielt für Personen reserviert, die ihre Wohnfläche verkleinern wollten, und über die Wohnraumagentur vermittelt. Dieses Verfahren wird nun auf ein weiteres Wohnprojekt ausgeweitet, welches frei finanziert ist. Die quartiersbezogene Ansprache zeigt erste Erfolge, ist jedoch noch in der Erprobungsphase.

Einschätzung Potenzial:

Diese Umsetzung hat eine grosse Stärke: Sie bietet nicht nur Sensibilisierung, sondern gleichzeitig konkrete Möglichkeiten zur Anpassung bzw. zum Umzug – schafft also ein Angebot, das insbesondere für die erwünschte Zielgruppe verfügbar ist (durch Vorreservation).

Anwendungsbeispiel: „Rightsizing“-Programm in Manchester (UK)

Der Manchester City Council Housing Services bietet mit dem „Rightsizing“-Programm gezielte Unterstützung für Mieter, die in eine ihren aktuellen Bedürfnissen entsprechende Wohnung umziehen möchten. Das Programm richtet sich vor allem an Sozialwohnungsmieter in Manchester, die über einen zu grossen Wohnraum verfügen und durch einen Umzug in eine kleinere, besser passende Wohnung ihre Wohnsituation optimieren können (Manchester Move (2025)).

Das Programm adressiert insbesondere Mieter/-innen ab 50 Jahren, die allein oder mit einem Partner in einer grösseren Wohnung leben und eine Verkleinerung in Betracht ziehen.

Das Programm bietet den Teilnehmenden zwei wesentliche Unterstützungsleistungen:

- **Finanzielle Anreize:** Ein Umzugsbonus von bis zu £2.500, der flexibel für Umzugskosten oder andere Ausgaben genutzt werden kann.
- **Beratung und Begleitung:** Kostenlose und unverbindliche Beratung durch Wohnexperten, die Mieter bei der Suche nach einer passenden Wohnung unterstützen.

Einschätzung Potenzial:

Das „Rightsizing“-Programm stellt damit eine Massnahme auf Gemeindeebene dar. Es verbindet finanzielle Anreize mit individueller Unterstützung, um ältere Mieter zu ermutigen, in kleinere, bedarfsgerechte Wohnungen umzuziehen. Dadurch trägt es dazu bei, grössere Sozialwohnungen für Haushalte freizugeben, die mehr Platz benötigen, und gleichzeitig die Lebensqualität der Teilnehmenden zu verbessern.

Anwendungsbeispiel: Muttersholtz - Leerstand aktivieren statt Neubau forcieren

Die elsässische Gemeinde Muttersholtz (2.200 Einwohner/-innen) stand vor einem Widerspruch: kein Platz für neue Einwohner, aber viele leerstehende Wohnungen. Um der Flächenausdehnung entgegenzuwirken, führte sie 2015 eine kommunale Leerstandssteuer ein. Parallel wurden Eigentümer/-innen beraten und ein Förderprogramm für energetische Sanierungen aufgelegt. Wer hohe Energiestandards erfüllte und moderat vermietete, erhielt finanzielle und technische Unterstützung (Spinrath & Davenas, 2025).

Das Ergebnis: Innerhalb von fünf Jahren wurden 30 Wohnungen reaktiviert – ohne Neubauten oder zusätzlichen Flächenverbrauch. Die Steuer erwies sich als entscheidender Anstoss für die Belebung des Wohnraums und des Dorfkerns.

Einschätzung Potenzial:

Muttersholtz kombinierte finanzielle Anreize (u.a. Steuern) mit einer gezielten Sensibilisierungskampagne und Beratung, um Eigentümer/-innen aktiv durch den Veränderungsprozess zu begleiten. Dieses Vorgehen könnte auch in der Schweiz Anwendung finden, beispielsweise bei Erbgemeinschaften.

Entscheidungsphase: Suchen und Umziehen

Herausforderung: Wohnwechsel trotz Motivation erschwert

Auch wenn der Wunsch nach einer veränderten Wohnsituation vorhanden ist, stehen viele vor erheblichen Hürden. Der Mangel an geeigneten Wohnangeboten sowie organisatorische und finanzielle Umzugshürden erschweren den Prozess.

Für Eigentümerinnen und Eigentümer kommt eine weitere Herausforderung hinzu: Der potenzielle Verkauf der bestehenden Immobilie muss häufig parallel zum Erwerb eines neuen Wohnobjekts erfolgen. In vielen Fällen ist ein Zug-um-Zug-Geschäft erforderlich, um die Finanzierung eines neuen Eigenheims sicherzustellen. Zudem rückt mit zunehmendem Alter die Tragbarkeit der Finanzierung stärker in den Fokus, was Unsicherheiten bezüglich langfristiger finanzieller Stabilität – insbesondere bei einem Neuerwerb und damit verbundener Neubewertung der Tragbarkeit – mit sich bringt.

Zielsetzung: Erleichterung des Wohnungswechsels durch gezielte Unterstützung

Um den Übergang in eine neue Wohnsituation zu erleichtern, gilt es, Unterstützungsangebote zu nutzen. Flexibilität und eine Kompromissbereitschaft im „magischen Wohndreieck“ (Lage, Grösse, Preis/Kosten) sind ebenfalls entscheidend, um realistische und langfristig tragfähige Wohnentscheidungen zu treffen.

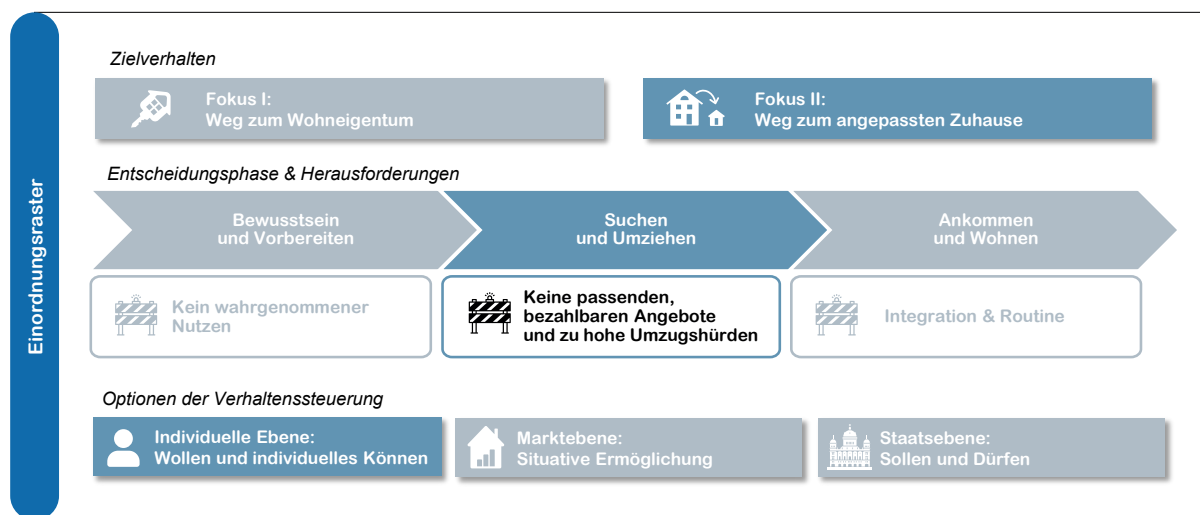
Zitate aus Interviews, die im Rahmen der vorliegenden Studienreihe durchgeführt wurden:

„Es war ein Finanzierungsproblem, da wir den Verkauf unseres Hauses benötigten, um die Wohnung zu finanzieren. Doch weil die Notarin den Makler kannte und wir privat gute Kontakte zur Bank hatten, verlief alles reibungslos. Viel Zeit blieb uns nicht – der gesamte Prozess, von der Wohnungssuche über den Hausverkauf bis zum Einzug, dauerte nur sechs Monate.“

„Noch bevor wir richtig eingezogen sind, haben wir einige Nachbarn vor dem Haus getroffen. Sofort hatten wir das Gefühl, dass es passt. Sie haben uns sogar beim Umzug geholfen.“

„Aber innerhalb von zwei Jahren muss der Wechsel erfolgen, sonst muss ich die Grundstückgewinnsteuer zahlen.“

„Das Problem beim Umziehen ist, dass man für eine kleinere und günstigere Wohnung oft fast genauso viel zahlt wie für die aktuelle. Da ich finanziell gut aufgestellt bin, konnten wir es uns leisten, CHF 200'000 mehr zu zahlen, als wir von meiner Tochter für unsere bisherige Immobilie erhalten haben. Aber für so eine Entscheidung muss man auch im Kopf jung bleiben – besonders, wenn man mit 65 noch einmal umzieht.“



Lösungsansätze auf individueller Ebene

Individuelle Lösungsansätze setzen darauf, dass Menschen aus eigener Kraft Veränderungen anstossen. Sie stärken Motivation und Fähigkeiten und helfen, persönliche Hürden abzubauen. Dabei bleiben Markt- und staatliche Rahmenbedingungen unverändert.

Realitätscheck: Was ist wirklich machbar?

Ein Realitätscheck hilft, den eigenen Wohnwunsch mit den tatsächlichen Rahmenbedingungen abzugleichen. Während der erste Schritt darin besteht, sich der eigenen Wohnbedürfnisse bewusst zu werden, zeigt die Realität oft, dass nicht alle Wünsche vollständig umsetzbar sind. Einige Rahmenbedingungen sind nicht veränderbar – etwa das Angebot auf dem Wohnungsmarkt oder bestimmte finanzielle Grenzen. Gleichzeitig gibt es aber Handlungsspielräume, die bewusst genutzt werden können. Entscheidend ist daher, die eigenen Prioritäten klar zu definieren: Welche Wohnaspekte sind unverzichtbar und wo sind Kompromisse möglich?

Zur Orientierung kann das magische Wohndreieck mit seinen drei zentralen Dimensionen helfen:

Lage: Wie flexibel bin ich beim Wohnort?

- Welche Standorte kommen realistisch infrage?
- Gibt es Alternativen, die besser zu meinem Budget oder meiner Lebensplanung passen?
- Sind meine Standortanforderungen langfristig sinnvoll? Wie zwingend ist es für mich, an meinem aktuellen Wohnort zu bleiben – oder wäre ein Umzug in die Nähe von Familie oder Arbeitsplatz eine Option?

Grösse: Wie viel Raum brauche ich wirklich (für mich selbst und meine Familie)?

- Welche Wohnfläche ist für meine Bedürfnisse tatsächlich erforderlich?
- Könnte ich durch externen Lagerraum oder alternative Wohnmodelle (z.B. gemeinschaftlich genutzte Räume wie Partyraum, Gästezimmer oder Küche) denselben Komfort auf weniger Fläche erhalten?
- Welche Vorteile bringt eine kleinere Wohnfläche (z.B. geringere Kosten, weniger Instandhaltungsaufwand)?

Preis/Kosten: Welche finanziellen Rahmenbedingungen sind realistisch?

- Welche Wohnkosten kann ich mir langfristig leisten – auch mit Blick auf künftige Entwicklungen, wie z.B. Pensionierung?
- Gibt es alternative Finanzierungsmodelle oder Unterstützungsangebote (z.B. staatliche Förderungen, Genossenschaftsmodelle)?

Nachdem diese Faktoren bewusst reflektiert wurden, kann es sinnvoll sein, den Suchradius anzupassen. Durch gezielte Filter auf Wohnplattformen oder flexible Kriterien in der Suche lassen sich neue Möglichkeiten erschliessen. Dennoch erfordert die Wohnungssuche oft Geduld und Durchhaltevermögen: In der Schweiz dauert die Suche nach einem passenden Zuhause oft länger.

„Sharing is Caring“ – Unterstützungsmöglichkeiten im sozialen Umfeld nutzen

Um die Handlungsspielräume noch mehr zu erweitern, lohnt es sich, spätestens jetzt Verwandte, Freund/-innen und Bekannte aktiv in den Prozess einzubeziehen. Empfehlungen aus dem persönlichen Umfeld können helfen, frühzeitig von neuen Angeboten zu erfahren oder wertvolle Tipps zur Wohnungssuche in bestimmten Regionen zu erhalten.

Zudem kann die aktive Nutzung bestehender Netzwerke – etwa über lokale Wohnbörsen oder persönliche Kontakte – die Chancen erhöhen, eine passende Lösung zu finden und den Prozess insgesamt zu erleichtern. In manchen Fällen können sich sogar gemeinsame Wohnprojekte mit Freund/-innen oder Familie als alternative Option ergeben.

Wie können Sie einen Bekannten unterstützen? – wissenschaftlich fundierte Tipps

Forschungsergebnisse zeigen, dass das Teilen von Zielen mit dem sozialen Umfeld die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass diese tatsächlich erreicht werden (Milkman, 2021). Soziale Verpflichtung, Sichtbarkeit und Vorbilder sind zentrale Mechanismen. Durch bewusstes Einbinden des sozialen Netzwerks lassen sich Unsicherheiten reduzieren und die persönliche Motivation steigern. Dabei kann man entweder selbst aktiv sein und sein Umfeld gezielt einbinden oder von anderen in den eigenen Veränderungsprozess integriert werden.

#1 Konkretisierung: Pläne mit anderen besprechen

Das Kommunizieren von Wohnentscheidungen im sozialen Umfeld kann dazu beitragen, diese verbindlicher zu gestalten. Eine präzise Formulierung von „wann, wie und wo“ der Wohnwechsel stattfinden soll, erhöht die Wahrscheinlichkeit der Umsetzung.

Evidenz: Studien zeigen, dass Personen, die gezielt nach ihren Plänen gefragt werden, höhere Umsetzungstreue zeigen (Milkman, 2021). Durch die verbale Konkretisierung werden kognitive Ressourcen aktiviert, die zur Zielverfolgung beitragen.

#2 Soziale Verpflichtung nutzen: Verantwortung erzeugen

Individuen fühlen sich stärker verpflichtet, ein Vorhaben umzusetzen, wenn ihr Umfeld darüber informiert ist. Dies lässt sich durch den gezielten Austausch mit Freund/-innen oder das öffentliche Teilen der Entscheidung erreichen.

Evidenz: Untersuchungen zur Wahlbeteiligung zeigen, dass Menschen eher wählen, wenn sie wissen, dass andere ihre Teilnahme nachvollziehen können (Milkman, 2021). Dieser Mechanismus kann auch auf andere Verhaltensbereiche übertragen werden.

#3 Vorbilder als Motivation: Erfahrungen anderer einholen

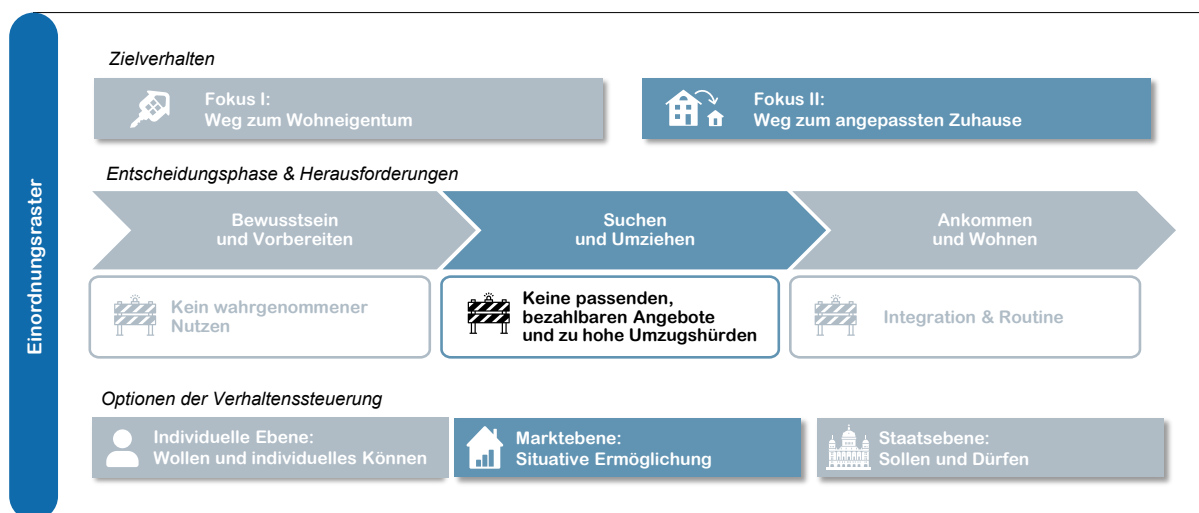
Der Austausch mit Personen, die bereits einen Wohnwechsel vollzogen haben, kann Entscheidungsprozesse erleichtern. Dies ermöglicht den Zugang zu Erfahrungswerten, reduziert Unsicherheiten und erhöht die Handlungsbereitschaft.

Evidenz: Forschung zur sozialen Dynamik belegt, dass das Verhalten von Vorbildern die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass ähnliche Entscheidungen getroffen werden.

#4 Tandem-Zielverfolgung: Zielverfolgung durch soziale Kopplung

Die gemeinsame Verfolgung eines Ziels mit einer anderen Person („Accountability-Partner/-in“) kann die Umsetzungshäufigkeit erhöhen. Dabei profitieren beide Beteiligten von gegenseitiger Motivation und Unterstützung.

Evidenz: Gershon, Cryder und Milkman (2022) zeigten in einem Feldexperiment, dass Studierende, die ein Fitnessziel gemeinsam mit einer anderen Person verfolgten, 35 Prozent häufiger ins Fitnessstudio gingen als jene, die allein incentiviert wurden. Diese Ergebnisse sind auf andere Zielverfolgungsprozesse übertragbar, da soziale Verantwortung als Verstärker wirkt.



Lösungsansätze auf Marktebene

Lösungsansätze auf Marktebene schaffen Angebote und Dienstleistungen, die Veränderungen erleichtern (Situative Ermöglichung / Dürfen). Sie gehen davon aus, dass die staatlichen Rahmenbedingungen gleich bleiben. Diese Ansätze können Menschen dabei unterstützen, motivierter zu handeln oder Hindernisse zu überwinden.

Optimierung der Wohnungssuche und Umzugsunterstützung

In dieser Phase können digitale Plattformen neue Möglichkeiten schaffen. Tauschplattformen können Wohnraum sichtbar gemacht werden, der bislang nicht sichtbar war (siehe Interview von hoyou). Dies fördert eine direktere und schnellere Wohnraumvermittlung. Der „Tinder für den Wohnungsmarkt“ ist zurzeit noch nicht weit verbreitet, bietet aber Potenzial.

Auch Vermieter können eine aktive Rolle in diesem Ökosystem übernehmen, indem sie den Tausch oder den Wechsel innerhalb von Quartieren oder Siedlungen unterstützen. Ein Beispiel ist die UBS Fonds Management AG, die solche Konzepte bereits in ihren Liegenschaften implementiert — ohne Tauschnotwendigkeit und mit gleich bleibendem Quadratmeterpreis.

Darüber hinaus wäre eine Plattform wertvoll, die Suchende dabei unterstützt, potenzielle Trade-offs besser abzuwägen und einen Umzug zu unterstützen. Durch Gamification-Elemente könnte beispielsweise Feedback gegeben werden, wenn eine Erweiterung des Suchradius zu günstigeren Wohnkosten führt, oder alternative Wohnformen bzw. Finanzierungsmodelle (z.B. Wohneigentum auf Zeit, Mietkaufmodelle) verfügbar sind. Dies könnte dazu führen, dass die Suchdauer nach einer neuen Wohnung reduziert wird.

Anwendungsbeispiel: Versprechen auf Lebenszeiten

Die Zürcher Kantonalbank (2020) hat mit dem Programm „Versprechen auf Lebenszeit“ eine innovative Lösung für Hypothekendarlehmer/-innen eingeführt, die sich auf die Zeit nach der Pensionierung konzentriert. Das Hauptziel besteht darin, Kunden und Kundinnen die Sicherheit zu geben, dass sie ihre Hypothek auch mit reduziertem Einkommen im Ruhestand weiterhin tragen können.

Einschätzung Potenzial:

Das Versprechen auf Lebenszeit bezieht sich nur auf bestehende Kundenbeziehungen und bestehende Hypothekendarfinanzierungen. Sie fördern somit den Verbleib im aktuellen Wohneigentum. Das innovative Konzept sollte aber auch für Neufinanzierungen geprüft werden, um auch Veränderungen zu ermöglichen.

Anwendungsbeispiel: Hoyou

Wie funktioniert der Wohnungstausch bei hoyou?

Die Plattform ermöglicht es Nutzern und Nutzerinnen, ihr Suchprofil und ihre eigene Wohnung bzw. ihr eigenes Haus zu hinterlegen, woraufhin ein Matching-Algorithmus potenzielle Tauschpartner vorschlägt. Zu Beginn war nur der Tausch „Wohneigentum-Wohneigentum“ zugelassen. Heute ist ebenfalls „Miete-Miete“, „Eigentum-Miete“ oder umgekehrt möglich.

Der Zugang ist aktuell noch kostenlos. Erst wer detailliertere Informationen oder mit der Gegenpartei Kontakt aufnehmen möchte, bezahlt ein Abonnement. Zwingend notwendig ist es, dass die eigene Wohnung angeboten wird. Es besteht aktuell keine Möglichkeit, die Objekte auf der Plattform einzusehen, wenn nicht auch ein eigenes Objekt angeboten wird. Die Mehrheit der Nutzer/-innen möchte den Wechsel eigenständig organisieren, weshalb das System bewusst so gestaltet wurde, dass es auch ohne Makler funktioniert. Trotzdem gibt es potenzielle Anknüpfungspunkte für Makler, Vermieter und Immobilienentwickler, die den Tauschmarkt für ihre Zwecke nutzen können. Die Plattform steuert den Markt zudem gezielt durch Werbung, um Angebot und Nachfrage in bestimmten Regionen zu fördern.

Welche Vorteile ergeben sich durch hoyou?

- **Stressfreier als ein regulärer Immobilienverkauf:** Viele Menschen würden gerne umziehen, finden jedoch kein passendes Objekt. Ohne ein passendes Objekt zu haben, möchten sie die bestehende Immobilie nicht verkaufen oder kündigen. Durch das Zug-um-Zug-Geschäft werden Hemmnisse und Stress abgebaut.
- **Grössere Auswahl an Immobilien:** Die Plattform zeigt auch Objekte, die nicht auf herkömmlichen Verkaufsplattformen zu finden sind, beispielsweise von Eigentümern/-innen, die sich aufgrund emotionaler Bindung nur schwer von ihrer Immobilie trennen können. Auf herkömmlichen Immobilienplattformen würden einige der Immobilien wohl nie inseriert werden.
- **Höhere Diskretion:** Die Adresse wird erst beim Match ersichtlich und auch die Fotos können nur verschwommen angezeigt werden.

Wo liegen die Herausforderungen für die Firma/Plattform?

- **Mangel an kritischer Masse:** Damit das System funktioniert, braucht es viele aktive Nutzer/-innen und Angebote. Wenn niemand den ersten Schritt macht, stagniert der Markt. Im Weiteren ist die attraktive Präsentation des angebotenen Objekts von Relevanz.
- **Skepsis gegenüber dem Modell und Tauschhürden:** Der Immobilienmarkt ist traditionell. Viele potenzielle Nutzer/-innen stehen dem Konzept des Tausches noch misstrauisch gegenüber. Ältere Menschen zögern, da sie emotional mit ihrer Immobilie verbunden sind und Unterstützung beim Umzug benötigen.
- **Fehlende Ressourcen für Support:** Nutzer/-innen bräuchten manchmal mehr Unterstützung (z.B. Umzugsorganisation, rechtliche Fragen), wofür aber aktuell die Ressourcen und Angebote auf der Plattform fehlen.
- **Missverständnisse bezüglich Kauf- und Mietpreis:** Oft besteht die falsche Erwartung, dass ein Wohnungstausch ohne finanzielle Ausgleichszahlungen erfolgen kann; also beide Objekte gleich teuer sind. In der Regel werden die Objekte jedoch zu Marktwerten getauscht, was bei unterschiedlicher Lage oder Fläche zu entsprechenden Auf- oder Abschlägen führt.

Einschätzung Potenzial:

Das Modell bietet Potenzial, da es eine der zentralen Herausforderungen des Immobilienmarktes adressiert: die Suche nach einem passenden Nachfolge-Zuhause. Die bisherigen Erfolgsgeschichten zeigen, dass der Tauschprozess in der Praxis funktionieren kann und für viele eine attraktive Alternative zum herkömmlichen Immobilienkauf oder -verkauf darstellt. Die Nutzer/-innen schätzen die geschützte Privatsphäre, die Vertrauen und Exklusivität schafft, jedoch mit wachsender Skalierung herausfordernder werden könnte. Die Qualitätssicherung ist daher essenziell – insbesondere die Regel, dass jede/r nur teilnehmen kann, wenn eine eigene Immobilie zum Tausch angeboten wird. Dies trägt dazu bei, die Ernsthaftigkeit der Teilnehmenden sicherzustellen und den Wert der Plattform hochzuhalten. Auch die Abokosten spielen hier eine wichtige Rolle, da sie eine gewisse Verbindlichkeit schaffen: Wer bereit ist, einen kleinen Betrag für die Suche zu investieren, zeigt echtes Interesse und erhöht damit die Wahrscheinlichkeit erfolgreicher Matches.

Um das volle Potenzial der Plattform auszuschöpfen, wäre eine breitere Bekanntmachung entscheidend. Dabei könnten gezielte Massnahmen helfen, um spezifische Zielgruppen besser zu erreichen – insbesondere ältere Menschen, die häufig vor organisatorischen oder emotionalen Hürden stehen. Eine Erweiterung der Angebotspalette, beispielsweise durch zusätzliche Unterstützungsleistungen, oder Kooperationen mit Verbänden könnten hier eine entscheidende Rolle spielen. Durch solche Massnahmen liesse sich nicht nur die Erfolgsquote erhöhen, sondern auch langfristig die Akzeptanz des Modells im Markt stärken.

Anmerkung: Die Analyse von hoyou erfolgte mit Unterstützung von Christine Heggin, CEO der hoyou. Die oben aufgeführten Aussagen widerspiegeln jedoch die Meinung der Autoren dieser Studie.

Anwendungsbeispiel: Projekt zur Förderung der internen Mobilität von UBS Fund Management (Switzerland) AG

Wie funktioniert das Angebot?

Es handelt sich um ein Projekt zur Förderung der internen Mobilität: Wohnraum soll von Mietenden möglichst bedarfsgerecht genutzt werden. Dafür können sie innerhalb einer Liegenschaft zum gleichen Quadratmeterpreis sowohl in grössere als auch kleinere Wohnungen wechseln, sobald eine solche verfügbar ist. Ein Tausch ist in dem Sinne möglich, aber keine Bedingung. Die Organisation erfolgt online über die Registrierung des Wechselwunsches auf einer Warteliste.

Das Pilotprojekt startete im Sommer 2023 in der Überbauung Accu in Zürich-Oerlikon mit 148 Wohnungen. Seitdem haben 3 Mietende innerhalb der Liegenschaft eine andere Wohnung gefunden, 10 haben sich extern orientiert. Bislang überwiegt die Nachfrage nach grösseren Wohnungen seitens Familien diejenige nach kleineren Einheiten. Inzwischen wurde das Projekt auf weitere Liegenschaften vor allem im Bestand des Schweizer Immobilienfonds UBS Green Property ausgeweitet. Im Fokus stehen dabei grössere Objekte (>70 Wohnungen), die über einen entsprechend vielseitigen Wohnungsmix verfügen. Seit November 2024 gilt dasselbe Angebot innerhalb der Überbauungen „Im Guss“ (Bülach), „Allverte“ (Allschwil), „Gleis0“ (Aarau), Goldschlägiplatz und Brandstrasse 39-43/45-49 (Schlieren) sowie „Novaflora 1 und 2“ (Wil SG). Somit sind aktuell bereits 973 Wohnungen Teil des Konzepts. Das Angebot gilt jeweils innerhalb einer Überbauung. Aktuell ist nicht geplant, es siedlungsübergreifend anzupassen.

Der Wechsel ist ein Angebot zugunsten der Mietenden und des Wohnungsmarkts. Es bestehen seitens der UBS Fund Management (Switzerland) AG deshalb keine expliziten Zielsetzungen.

Welche Vorteile ergeben sich durch den Wohnungstausch?

Vorteile für Mietende:

- **Abbau finanzieller Hürden:** Ein zentraler Vorteil dieses Angebots ist die bedarfsgerechte Nutzung des Wohnraums, ohne dass finanzielle Mehrbelastungen entstehen. Mietende können flexibel zwischen grösseren und kleineren Wohnungen wechseln, ohne höhere Quadratmeterpreise zu zahlen. Dies ermöglicht eine an individuelle Lebenssituationen angepasste Wohnlösung.
- **Einfacher Prozess und Verbleib im gewohnten Umfeld:** Der Wechselprozess innerhalb der Überbauung ist vereinfacht und erfolgt über eine Warteliste. Dadurch wird eine unkomplizierte Möglichkeit geschaffen, den Wohnraum an veränderte Bedürfnisse im gewohnten Wohnumfeld anzupassen, ohne sich extern nach einer neuen Wohnung umsehen zu müssen.

Vorteile für Vermieter:

- **Förderung der langfristigen Mieterbindung:** Die Möglichkeit eines unkomplizierten Wohnungswechsels innerhalb der Liegenschaft steigert die Zufriedenheit der Mietenden und stärkt ihre Verbundenheit mit dem Wohnumfeld. Zudem reduziert sie den Aufwand für die Suche und Akquise neuer Mietparteien.
- **Beitrag zur ESG-Strategie:** Die Förderung von bedarfsgerechtem Wohnen entspricht den sozialen und ökologischen Nachhaltigkeitszielen.

Wo liegen die Herausforderungen für die Firma/Plattform?

- **Ungleiche Nachfrage:** Die Nachfrage nach grösseren Wohnungen ist bislang stärker ausgeprägt als die nach kleineren Einheiten. Dies könnte langfristig zu einem Ungleichgewicht innerhalb der Liegenschaften führen, wenn nicht ausreichend grössere Wohnungen zur Verfügung stehen, um die Wechselanfragen zu bedienen.
- **Rentabilitätsüberlegungen im aktuellen Marktumfeld:** Abhängig von der Marktlage und der Mietpreisentwicklung könnten Vermieter in bestimmten Situationen eine höhere Rentabilität erzielen, indem sie Wohnungen auf dem freien Markt neu vermieten, anstatt sie innerhalb der bestehenden Liegenschaft zum gleichen Quadratmeterpreis anzubieten.

Einschätzung Potenzial:

Das Konzept hat Potenzial, insbesondere für grössere Wohnanlagen mit einem diversifizierten Wohnungsmix. Eine zentrale Herausforderung liegt jedoch in der Verfügbarkeit grösserer Wohnungen, da die Anreize für bestehende Mietende, in eine kleinere Einheit zu wechseln, oft gering sind. Die vergleichsweise niedrige Erfolgsquote im Verhältnis zu denjenigen, die sich extern umorientiert haben, deutet darauf hin, dass trotz des attraktiven Preisangebots eine gewisse Zurückhaltung besteht (auch wenn nicht abschliessend bekannt ist, welche Gründe zum Wegzug geführt haben). Dies gilt selbst dann, wenn der Wohnungswechsel innerhalb derselben Liegenschaft stattfinden könnte und viele typische Umzugsbarrieren – wie Standortwechsel oder höhere Mietkosten – entfallen.

Da das Angebot auf Freiwilligkeit basiert, setzt es eine intrinsische Bereitschaft der Mietenden voraus, ihre Wohnsituation aktiv anzupassen. Eine Erweiterung auf siedlungsübergreifende Wechseloptionen könnte das Downsizing attraktiver machen und die interne Mobilität langfristig fördern. Gleichzeitig birgt eine solche Ausweitung Herausforderungen, insbesondere da die Quadratmeterpreise je nach Überbauung variieren und eine einheitliche Regelung für Wechseloptionen komplex sein könnte.

Anmerkung: Die Analyse des Angebots erfolgte mit Unterstützung von UBS Fund Management (Switzerland) AG. Die oben aufgeführten Aussagen widerspiegeln jedoch die Meinung der Autoren dieser Studie.

Anwendungsbeispiel: Tauschwohnung

Wie funktioniert der Wohnungstausch bei Tauschwohnung?

Tauschwohnung ist eine Plattform, die es ermöglicht, Wohnungen, Häuser oder WG-Zimmer dauerhaft oder befristet zu tauschen. Der Prozess beginnt mit einer kostenfreien Registrierung, gefolgt von der Erstellung eines Inserats für die eigene Immobilie und eines Suchprofils für das gewünschte Tauschobjekt. Anschliessend können Nutzer potenzielle Tauschpartner kontaktieren und Besichtigungstermine vereinbaren. Bei gegenseitigem Interesse und Zustimmung der jeweiligen Vermieter werden die Mietverträge entsprechend angepasst, und der Umzug kann geplant werden. Neben Einzelpersonen können auch institutionelle Akteure wie Städte und Wohnungsbaugesellschaften das Angebot aktiv nutzen.

Die Plattform richtet sich an digital affine Umzugswillige, aktuell insbesondere im Mietsektor. Sie ist in zahlreichen Städten aktiv, darunter Berlin, Bonn, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Freiburg, Hamburg, München, Köln, Potsdam, Stuttgart, Wien und Zürich. Weitere Expansionen sind geplant.

Welche Vorteile ergeben sich durch den Wohnungstausch?

Vorteile für Vermieter:

- **Effizienter Wohnungswechsel:** Durch den direkten Tausch entfallen oft Kündigungsfristen und doppelte Mietzahlungen, was den Umzug beschleunigt und kostengünstiger gestaltet.
- **Wohnungstausch als Erlebnis:** Nutzer treten aktiv miteinander in Kontakt, besprechen ihre Erwartungen und Bedingungen, können auf diese Weise neue soziale Kontakte knüpfen und wissen ihr aktuelles Zuhause in guten Händen.

Vorteile für Mieter:

- **Keine Suche nach Nachmietern notwendig:** Der Mieterwechsel erfolgt direkt, wodurch Leerstand und Mietausfälle verhindert werden.
- **Kontrolle bleibt beim Vermieter:** Vermieter behalten die Entscheidungsgewalt über die Vertragsänderungen, können Konditionen anpassen oder Tauschpartner ablehnen.

Wo liegen die Herausforderungen für die Firma/Plattform?

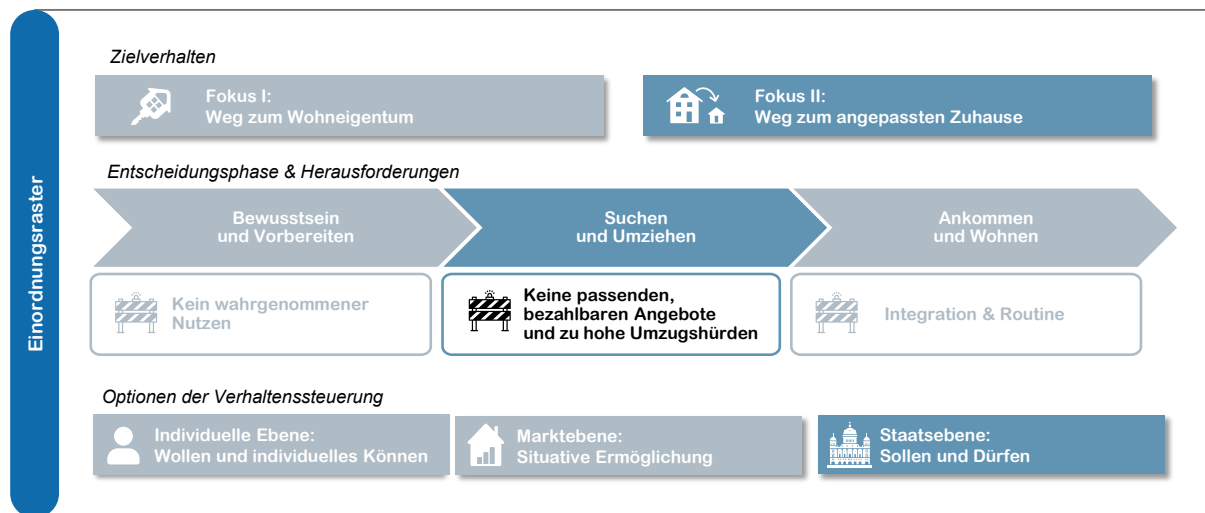
- **Organisatorischer Aufwand:** Die Koordination zwischen Tauschpartnern und die Einholung der Zustimmung der Vermieter erfordern eine detaillierte Planung und Kommunikation. Für manche Mieter kann es einfacher sein, eine Wohnung regulär zu kündigen und eine neue zu suchen.
- **Rechtliche Rahmenbedingungen:** Der Wohnungstausch ist zwar legal, setzt jedoch die Zustimmung der beteiligten Vermieter voraus. Zudem schrecken einige Mieter davor zurück, ihre Wohnungen zu inserieren, da sie unsicher sind, wie ihr Vermieter reagieren könnte.
- **Erreichbarkeit weniger digital affiner Zielgruppen:** Insbesondere Personen mit geringerer digitalen Affinität könnten Schwierigkeiten haben, die Plattform effektiv zu nutzen.

Einschätzung Potenzial:

Das Potenzial von Tauschwohnung.com ist vielversprechend, insbesondere in angespannten Wohnungsmärkten. Durch gezielte Expansion und Kooperationen mit institutionellen Partnern kann die Plattform ihre Akzeptanz und Nutzung erhöhen und langfristig eine etablierte Ergänzung zur klassischen Wohnungssuche werden.

Eine Herausforderung mit Blick auf diese Studie besteht darin, dass diejenigen, die verkleinern könnten, nicht unbedingt aktiv nach einer neuen Wohnung suchen. Durch Kooperationen mit Verbänden und Vereinen sowie physische Kontaktpunkte kann versucht werden, diese Zielgruppe auch zu erreichen. Auch die staatliche Förderung könnte zu mehr Bewusstsein und Akzeptanz führen. Die staatliche Förderung des Wohnungstauschs wird diskutiert, da sie eine effizientere Nutzung des Wohnraums ermöglichen könnte. Eine verstärkte Förderung könnte dazu beitragen, das Angebot an Tauschmöglichkeiten zu erweitern und mehr Menschen für das Konzept zu gewinnen. Allerdings könnte eine Regulierung, etwa durch Auflagen zur flächeneffizienteren Nutzung beim Tausch, neue Hürden schaffen. Eine ausgewogene Strategie zwischen Förderung und Regulierung ist entscheidend für den langfristigen Erfolg der Plattform.

Anmerkung: Die Analyse von Tauschwohnung.com erfolgte mit Unterstützung von John Weinert, CEO der tauschwohnung.com. Die oben aufgeführten Aussagen widerspiegeln jedoch die Meinung der Autoren dieser Studie.



Lösungsansätze auf Staatsebene

Lösungsansätze auf staatlicher Ebene setzen Regeln, Gesetze, Anreize und soziale Normen, um Verhalten zu lenken. Sie bestimmen, was gefördert oder eingeschränkt wird, und können so auch Märkte beeinflussen und Menschen zu bestimmten Entscheidungen ermutigen.

Ist die Entscheidung zur Wohnflächenreduktion gefallen, müssen geeignete Strukturen vorhanden sein, um den Umzug oder die Anpassung der Wohnsituation zu ermöglichen. Der Staat kann durch Unterstützungsmassnahmen und regulatorische Anpassungen gezielt unterstützen.

Passende Angebote ermöglichen

Eine nachhaltige Raumnutzung erfordert nicht nur eine Anpassung der Nachfrage, sondern auch gezielte Massnahmen auf der Angebotsseite. Durch regulatorische Vorgaben und finanzielle Anreize kann die Schaffung und Nutzung flächeneffizienten Wohnraums gefördert werden. Ziel ist es, Wohnflächen bedarfsgerecht zu verteilen und Übernutzung zu reduzieren, ohne dabei die Wahlfreiheit der Bewohner/-innen unnötig einzuschränken. Die folgenden Instrumente setzen an verschiedenen Stellschrauben an (teilweise aufbauend auf Gmünder et al., 2016).

Generelle Belegungsvorschriften

Bei Neubauten und umfassenden Erneuerungen wird eine Mindestbelegung vorgeschrieben, um ungenutzten Wohnraum zu reduzieren. Die Anzahl der Bewohner muss in einem bestimmten Verhältnis zur Anzahl der Zimmer stehen. Diese Regelung gilt für alle privaten, öffentlichen und gemeinnützigen Bauträger sowie Immobilieneigentümer.

Spezifische Belegungsvorschriften

Die spezifischen Belegungsvorgaben gelten nur für Neubauten oder Sanierungen, die öffentliche Fördermittel, wie Darlehen, Bürgschaften oder vergünstigte Grundstücke, in Anspruch nehmen. Dadurch wird sichergestellt, dass geförderte Wohnprojekte effizient genutzt werden.

Generelle m²-Vorgabe nach Wohnungsgrösse

Für Neubauten wird eine maximale Wohnungsgrösse pro Zimmerzahl festgelegt, um übermässigen Wohnflächenverbrauch zu vermeiden. Diese Vorgabe gilt für alle Bauträger und Eigentümer und muss bereits bei der Baubewilligung berücksichtigt werden.

Spezifische m²-Vorgabe nach Wohnungsgrösse

Eine Obergrenze für die Wohnfläche pro Zimmer wird nur für Neubauten festgelegt, die von öffentlichen Fördermassnahmen profitieren. Diese Regelung soll gewährleisten, dass subventionierter Wohnraum effizient genutzt wird.

Förderbeiträge für flächensparendes Wohnen

Bauträger, die besonders kompakte und flächensparende Wohnkonzepte umsetzen, können finanzielle Förderungen erhalten. Die Förderung ist an spezifische Kriterien wie maximale Wohnungsgrössen oder Mindestbelegungszahlen gebunden.

Planerischer Dichtebonus

Bauträger können als Anreiz für flächeneffizientes Bauen eine höhere bauliche Ausnutzung erhalten. Dieser Dichtebonus verbessert die Rentabilität eines Projekts, wird aber an die Verpflichtung zur Schaffung flächensparenden Wohnraums geknüpft. Die Bonusvergabe kann pauschal oder individuell erfolgen.

Anpassung von Baureglementen für flexibleren und bezahlbaren Wohnraum

Um ein vielfältiges und bedarfsgerechtes Wohnungsangebot zu schaffen, sind nicht nur finanzielle Anreize und Wohnbegleitprogramme entscheidend, sondern auch baurechtliche Anpassungen, die innovative Wohnformen ermöglichen. Aktuelle Baureglemente setzen oft Mindeststandards in Bezug auf Wohnungsgrössen, Grundstücksausnutzung oder Bauvorschriften, die den Bau kompakter, flexibler und kostengünstiger Wohnmodelle erschweren.

Ein Beispiel hierfür sind Tiny Houses, die in vielen Regionen regulatorisch nur schwer umsetzbar sind. Oft stehen Vorschriften zu Mindestwohnflächen, Erschliessungsanforderungen oder Zonenvorgaben einer flächensparenden Bauweise im Weg. Würden Baureglemente gezielt angepasst, könnten neue bezahlbare Wohnkonzepte entstehen, die den steigenden Wohnflächenbedarf pro Kopf reduzieren, ohne auf Wohnqualität zu verzichten. Ein flexiblerer regulatorischer Rahmen könnte:

- **Mindestanforderungen an Wohnflächen überdenken**, um kleinere Wohneinheiten rechtlich zu erleichtern.
- **Innovative Baukonzepte ermöglichen**, z.B. modulare oder mobile Wohnformen wie Tiny Houses oder verdichtete Co-Living-Modelle.
- **Planungs- und Bewilligungsverfahren vereinfachen**, um kostengünstige und nachhaltige Wohnprojekte zu fördern.

Die Anpassung von Baureglementen erfordert eine Abwägung zwischen Flexibilität und Wohnstandards. Einerseits dürfen Mindeststandards für Lebensqualität und Nachhaltigkeit nicht unterlaufen werden, andererseits könnten zu starre Vorgaben den Bau kostengünstiger, innovativer Wohnformen verhindern. Zudem braucht es eine klare gesellschaftliche Akzeptanz für neue Wohnmodelle, damit kompakteres Wohnen nicht als Einschränkung, sondern als attraktive Alternative wahrgenommen wird (siehe Bewusstsein und Vorbereiten).

Umzugshürden reduzieren

Um jedoch langfristige Veränderungen im Wohnverhalten zu ermöglichen, müssen nicht nur die Rahmenbedingungen für flächensparenden Wohnraum geschaffen, sondern auch Umzugshürden abgebaut werden.

Umzugshilfen (monetär)

Umzugskosten stellen eine finanzielle Hürde für Haushalte dar, die in eine kleinere, flächeneffizientere Wohnung wechseln möchten. Diese Massnahme sieht eine finanzielle Unterstützung für Umzüge vor, die zu einer effektiven Reduktion des Pro-Kopf-Wohnflächenkonsums führen. Dadurch sollen Anreize geschaffen werden, ungenutzte Wohnflächen freizugeben und den Wohnraum besser zu verteilen.

Gmünder et al. (2016) schlagen ebenfalls vor, den Vorbezug von Vorsorgegeldern für Wohneigentum zu beschränken. Sie argumentieren, dass der Kapitalbezug aus der beruflichen Vorsorge den Erwerb von Wohneigentum erleichtert, gleichzeitig aber auch zu einem höheren Wohnflächenkonsum führt. Eine Einschränkung dieser Möglichkeit könnte somit zur Reduktion des Flächenverbrauchs beitragen. Allerdings sind potenzielle Nebenwirkungen dieser Massnahme zu berücksichtigen: Einerseits könnten sich die Eintrittshürden für Wohneigentum weiter erhöhen, andererseits würde dies insbesondere für Personen im mittleren Alter (etwa zwischen 45 und 65 Jahren) die Finanzierung eines neuen Eigenheims erschweren. Dies könnte zu einem zusätzlichen Lock-in-Effekt führen. Daher ist zu diskutieren, ob die Finanzierungsbedingungen oder vielmehr das Angebot an grossflächigen Eigenheimen als Hauptursache für den hohen Wohnflächenverbrauch adressiert werden sollte.

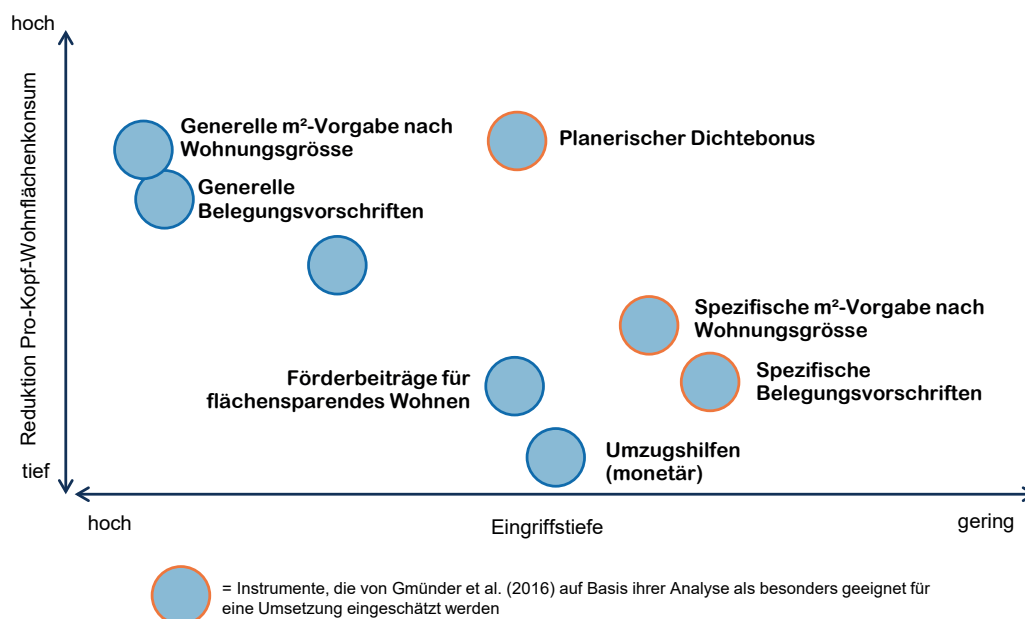
Transaktionssteuer bei Immobilienverkauf anpassen

Die beim Immobilienverkauf anfallenden Transaktionssteuern, insbesondere die Grundstückgewinnsteuer, sind ein entscheidender Faktor für die Mobilität. Da diese Steuer in vielen Kantonen mit zunehmender Haltedauer sinkt, entsteht ein Anreiz, Immobilien

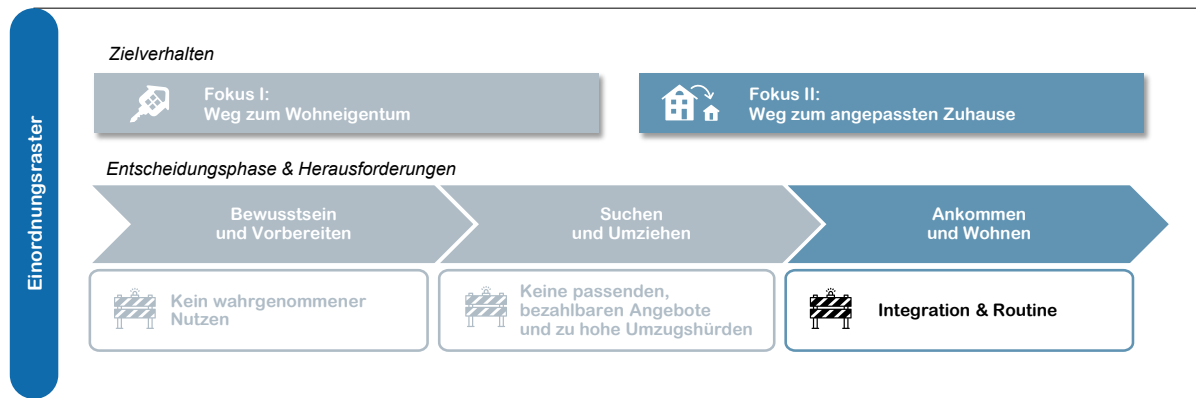
länger zu behalten, um steuerliche Vorteile zu nutzen. Dies kann jedoch die Angebotsdynamik hemmen und die Mobilität auf dem Wohnungsmarkt einschränken. Eine Anpassung der steuerlichen Regelungen könnte dazu beitragen, Verkaufsentscheidungen weniger von steuerlichen Überlegungen abhängig zu machen und den Immobilienmarkt flexibler zu gestalten.

In dieser Phase besteht die grösste Schwierigkeit in der Verfügbarkeit von geeigneten Wohnungsangeboten. Eine strukturelle Anpassung des Wohnungsmarktes ist ein langfristiger Prozess, der durch regulatorische Vorgaben und Bauvorschriften gehemmt werden kann. Zudem müssen finanzielle und soziale Faktoren berücksichtigt werden, um Härtefälle zu vermeiden.

Abbildung 37: Einordnung der Lösungsansätze nach Gmünder et al. (2016) – Suchen und Umziehen



Quelle: Gmünder et al., 2016



Entscheidungsphase: Ankommen und Wohnen

Diese Phase wird in dieser Analyse nicht im Detail behandelt, ist jedoch von zentraler Bedeutung. Die Integration in das neue Wohnumfeld spielt eine wesentliche Rolle für die Zufriedenheit der Bewohner/-innen. Gleichzeitig greifen hier viele Massnahmen aus der ersten Phase (Bewusstsein und Vorbereiten) erneut ineinander, um eine langfristige Reflexion und Anpassung des Wohnverhaltens zu ermöglichen.

Herausforderung: Integration & Routine

Der Wechsel in eine kleinere Wohnform und die Eingewöhnung in ein neues Wohnumfeld erfordern Anpassungsbereitschaft und Offenheit. Eine dauerhaft positive Wohnsituation entsteht nicht nur durch den physischen Wohnraum, sondern auch durch die soziale und emotionale Anbindung an die neue Umgebung. Gleichzeitig müssen Strukturen vorhanden sein, die eine langfristige, sozial akzeptierte und flexible Wohnnutzung ermöglichen.

Zielsetzung: Akzeptanz, Offenheit und Anpassung

Das Ziel ist, das neue Wohnumfeld langfristig anzunehmen, soziale Anknüpfungspunkte zu nutzen und eine neue Wohnroutine zu etablieren. Gleichzeitig sollte eine gewisse Flexibilität bewahrt werden, um bei veränderten Bedürfnissen erneut eine Wohnanpassung vorzunehmen.

Instrumente und Unterstützungsmöglichkeiten

Auf individueller Ebene ist es wichtig, neue Routinen zu entwickeln und den erwarteten Mehrwert einer kleineren Wohnfläche aktiv zu nutzen – sei es durch geringere Wohnkosten, ein bewussteres Konsumverhalten oder mehr Zeit für andere Lebensbereiche. Positive Veränderungen sollten bewusst wahrgenommen und wertgeschätzt werden, um den Wechsel nachhaltig als Gewinn zu erleben. Gleichzeitig ist Flexibilität entscheidend: Falls sich das neue Wohnkonzept als nicht passend erweist, sollte eine erneute Anpassung als Möglichkeit in Betracht gezogen werden.

Von Marktseite können Wohnbegleitprogramme helfen, die den Übergang in eine neue Wohnsituation erleichtern. Modelle wie Wohnpatenschaften oder Beratungsangebote von Verbänden könnten hier unterstützen, um Umzugsentscheidungen nachhaltiger zu gestalten und Unsicherheiten bei der Eingliederung am neuen Wohnort abzubauen.

Auch der Staat kann eine wichtige Rolle spielen, indem er weiterhin passende Anreize setzt, damit ausreichend flächenoptimierter Wohnraum zur Verfügung steht und ein erneuter Umzug nicht mit Hürden verbunden ist.

5 Fazit



Individuelle Ebene – Fazit & Potenzial

Finanzen als entscheidender Faktor – aber in unterschiedlicher Ausprägung



Sowohl beim Erwerb von Wohneigentum als auch bei der Verkleinerung von Wohnraum spielt die finanzielle Ebene eine wichtige Rolle. Während beim Erwerb von Wohnraum vielfach die finanziellen Mittel fehlen, steht bei der Verkleinerung von Wohnraum eher der finanzielle Nutzen im Mittelpunkt. Allerdings lassen sich die Vorteile eines kleineren Wohnraums nicht immer unmittelbar finanziell bewerten, was die Entscheidung oft erschwert.

Sicherheit als notwendige Basis, Freiheit als erstrebenswertes Add-on



Die Anpassung der Wohnsituation wird durch die Suche nach Sicherheit und dem Streben nach Freiheit bestimmt. Sicherheit und Stabilität – finanziell, beruflich und sozial – bilden die notwendige Grundlage für ein dauerhaftes und verlässliches Zuhause, während Freiheit in Form von Flexibilität und Selbstverwirklichung als wünschenswerte Ergänzung wahrgenommen wird. Die Bedeutung dieser beiden Faktoren variiert jedoch im Laufe des Lebens:

- **Familiengründung:** Mit der Familienplanung wächst das Bedürfnis nach Stabilität. Die Einkommenssituation verändert sich, neue Abhängigkeiten entstehen – man trägt Verantwortung für weitere Personen. Wohneigentum gilt als sichere Investition und bietet Freiheiten, etwa für ein ungestörtes Familienleben.
- **Auszug der Kinder:** Mit dem Auszug eröffnen sich neue Freiheiten, doch oft bleibt man in vertrauten Wohnmustern, wodurch der „Fresh-Start-Effekt“ ausbleibt.
- **Pensionierung:** Der Renteneintritt lenkt den Blick auf finanzielle Stabilität. Neue Bedürfnisse, wie ein Gästezimmer für Enkelkinder, können ebenfalls die gewünschte Wohnsituation beeinflussen.

Bedürfnisse der «Best Ager» werden – auch von ihnen selbst – unterschätzt



Man hat heute nicht nur eine höhere Lebenserwartung, sondern auch eine ganz andere technologische Basis und eine grössere Mobilität. Das übersehen viele in ihrem Lebensentwurf. Es entsteht eine neue Lebensphase, deren Potenzial derzeit von der Wirtschaft unterschätzt oder ignoriert wird. Dies betrifft Personen zwischen 45 und 79 Jahren, die als „Best Ager“ definiert werden.

Potenzial auf individueller Ebene: Von Fremd- zu Selbstbestimmung



Nicht nur Marktakteure und Gemeinden haben Spielräume – auch Einzelpersonen können ihre wohnlichen und finanziellen Möglichkeiten bewusster gestalten. Statt nur klassische Finanzierungsmodelle oder Wohnformen als gegeben zu betrachten, sollten sie:

- Flexiblere Eigentums- und Wohnmodelle in Betracht ziehen (z.B. Co-Ownership, Miet-Kauf-Modelle, Mehrgenerationenwohnen).
- Aktiv die eigenen Wohnbedürfnisse reflektieren und prüfen, welche Finanz- oder Wohnlösungen wirklich passen.
- Gezielt nach innovativen Angeboten suchen.

Ein informierter Umgang mit neuen Wohn- und Finanzierungsmodellen kann dazu beitragen, diese besser zu akzeptieren und individuelle Wohnräume besser zu realisieren.

Fresh-Start-Effekt: Wie Neuanfänge die Motivation fördern

Der sogenannte Fresh-Start-Effekt beschreibt, dass Menschen zu bestimmten Zeitpunkten verstärkt ihre Ziele verfolgen und mit neuer Energie Veränderungen angehen. Neben dem Jahreswechsel, der klassischerweise mit Neuanfängen verbunden wird, zeigen Untersuchungen von Dai, Milkman & Riis (2014), dass dieser Effekt auch zu anderen Zeitpunkten auftritt – etwa zu Wochen- oder Monatsanfängen, nach Geburtstagen oder nach einer Auszeit von der Arbeit.



Der Grund dafür liegt in der Art und Weise, wie Menschen ihr eigenes Verhalten bewerten: Ein Neuanfang schafft eine psychologische Trennung zwischen der eigenen Vergangenheit und der Zukunft. Vergangene Fehler oder verpasste Chancen werden als Teil des „alten Ichs“ betrachtet, während der neue Abschnitt als Gelegenheit wahrgenommen wird, ungenutztes Potenzial auszuschöpfen. Dieses Gefühl eines Neustarts kann dazu beitragen, Motivation und Selbstwirksamkeit zu stärken und so die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass Menschen sich aktiv für Veränderung einsetzen.

“Forever Young” oder “You only live once” als Motto für Best Ager

Maas (2023) ist der Meinung, dass diese beiden Mottos wohl überspitzt formuliert für die Best Ager am ehesten zutreffen. Es sei normal, dass man beispielsweise nach der Pensionierung nochmals neu anfangen. Es sei deshalb notwendig, dieser Alterskohorte ein gutes Gefühl zu vermitteln und nicht auf Einschränkungen hinzuweisen:



„Auch wenn man von diesen Problemen (...) bisher verschont geblieben ist, möchte man in der Werbung nicht unbedingt auf mögliche Schwierigkeiten und Einschränkungen hingewiesen werden. Das kann sogar diskriminierend wirken. Schliesslich ist die defizitäre Darstellung nicht mit positiven Erinnerungen verknüpft. Ganz im Gegenteil, sie ruft negative Assoziationen wie Abbau, Verfall und Bedrohung hervor und sollte deshalb vermieden werden. Wohl kaum jemand möchte sich eingestehen, dass er oder sie diese Produkte benötigt.“ (Maas, 2023)

„Downsizing“ könnte deshalb wohl der falsche Ansatz sein. Das «Rightsizing», also die Betonung auf positive Aspekte, kann helfen, die Best Ager in ihrer Entscheidung zu unterstützen. Implemia hat dies beispielsweise bereits erkannt: «Mich hat überrascht, wie wenig das Alter die Bedürfnisse und Wohnwünsche der Best Ager beeinflusst, sondern der Lebensentwurf (...).“

Marktebene – Fazit & Potenzial

Fehlende Akzeptanz



Innovationen stoßen häufig auf mangelnde Akzeptanz im Markt. Dies zeigt sich auf verschiedenen Ebenen:

- **Regulierungshürden:** Die Finanzbranche mit ihren strengen Vorschriften kann neue Ansätze erschweren, ebenso wie die Baubranche mit ihren spezifischen Bauvorschriften und Normen.
- **Kundenskepsis:** Viele Kund:innen sind noch zurückhaltend und halten an bewährten Angeboten fest, anstatt neue Lösungen auszuprobieren.

Schwierige Skalierungsmöglichkeiten



Die Skalierbarkeit neuer Angebote stellt eine weitere Herausforderung dar:

- **Kapitalmangel:** Oft fehlen die finanziellen Mittel für notwendige Investitionen, insbesondere im Bauwesen.
- **Regionale Begrenzung:** Viele Lösungen sind stark von lokalen Anforderungen abhängig. Unternehmen, die national tätig sein möchten, setzen daher vermehrt auf digitale Lösungen – was jedoch die physische Unterstützung, insbesondere für ältere Generationen, erschwert. Gerade bei komplexen Entscheidungen oder langfristigen Veränderungen wie einem Wohnungswechsel bleibt der persönliche Austausch essenziell. Vertrauen wird häufig über direkte Beratung aufgebaut, die in rein digitalen Angeboten oft fehlt. Zudem sind digitale Lösungen nicht für alle Zielgruppen gleich zugänglich, was zu einer ungleichen Nutzung führt.

Mangelndes Angebot für Zielgruppe



Zusätzlich fehlt es an gezielten Angeboten für die neue Zielgruppe der Best Ager. Dabei geht es nicht um barrierefreies Wohnen oder klassische Altersvorsorge, sondern vielmehr um Konzepte, die dieser aktiven Lebensphase gerecht werden. Die Generation 50+ sucht zunehmend nach Möglichkeiten, ihre neu gewonnene Freiheit zu nutzen. Der Markt hat diese Bedürfnisse bislang nur unzureichend adressiert, wodurch eine bedeutende Zielgruppe weitgehend unberücksichtigt bleibt.

Potenzial auf Marktebene: Von der Absicherung zur Entfaltung

Angebote orientieren sich häufig an den unteren Ebenen der Maslow-Pyramide, indem sie sich auf die Absicherung von Wohnen und finanzielle Stabilität konzentrieren. Dabei setzen sie stark auf Themen, die bereits (indirekt oder direkt) durch staatliche Rahmenbedingungen reguliert oder gefördert werden – etwa Hypothekenregulierungen, Absicherung des Wohneigentums, Vorsorgeanreize oder energetische Sanierungen.

Was jedoch fehlt, ist ein stärkerer Fokus auf das, was darüber hinausgeht: Finanzen als Enabler für ein selbstbestimmtes Leben und die aktive Gestaltung der Zukunft.



Der Markt könnte hier innovative Lösungen entwickeln, die über klassische Absicherung hinausgehen. Hier gibt es ungenutztes Potenzial für Eigentümer:innen und Kaufinteressierte: Während sich viele Eigentümer:innen fragen, wie sie ihr Wohneigentum in neuen Lebensphasen flexibel und bedürfnisgerecht nutzen können, stehen Kaufinteressierte oft vor hohen Eintrittshürden und starren Finanzierungsmodellen. Lösungsansätze könnten in diese Richtung gehen:

- Flexiblere Nutzung bestehender Wohnimmobilien in unterschiedlichen Lebensphasen.
- Innovative Finanzierungs- und Eigentumsmodelle zur Senkung von Eintrittshürden, die aber die nachhaltige Sicherung des Wohneigentums trotzdem berücksichtigen.
- Alternative Wohn- und Nutzungskonzepte, die den sich wandelnden Bedürfnissen gerecht werden.

Der Markt könnte seinen Handlungsspielraum stärker ausloten und aktiv innovative Lösungen entwickeln.

Staatsebene – Fazit & Potenzial

Der Staat hat keine einfache Aufgabe



Die Rolle des Staates in der Wohnraumsteuerung ist komplex und vielschichtig. Bei der Analyse verschiedener Förderinstrumente zeigt sich, dass es schwierig ist, eine optimale Lösung zu finden, die sowohl effizient als auch gerecht ist. Die wichtigsten Herausforderungen sind:

- **Zielgenauigkeit:** Bei gewissen Förderinstrumenten wie beispielsweise dem Bausparen wird oft angemerkt, dass es die vermögenden Personen, die sich Wohneigentum sowieso irgendwann leisten könnten, unterstützt. Der Ansparprozess wird nur beschleunigt.
- **Kosten:** Direkte Fördermassnahmen sind mit hohen finanziellen Aufwendungen und administrativem Aufwand verbunden. Zudem ist nicht immer gewährleistet, dass die Mittel tatsächlich zielführend eingesetzt werden.
- **Trägheit des Immobilienmarktes:** Massnahmen zur Beeinflussung des Wohnungsmarktes zeigen oft erst mit Verzögerung Wirkung. Wohnraumstrukturen können nicht kurzfristig angepasst werden und bestehende Wohnformen bleiben über Jahre bestehen.
- **Nebenwirkungen von Regulierungen:** Strukturelle Anpassungen des Wohnungsmarktes sind langfristige Prozesse, die durch regulatorische Vorgaben oder Bauvorschriften verlangsamt werden. Gleichzeitig müssen sowohl finanzielle als auch soziale Aspekte berücksichtigt werden.

Abwägung zwischen individuellen und gesellschaftlichen Interessen



Angesichts dieser Herausforderungen muss der Staat stets eine Balance zwischen individuellen und gesellschaftlichen Interessen finden. Dabei gilt es, nicht nur kurzfristige wirtschaftliche und soziale Auswirkungen zu bedenken, sondern auch langfristige Entwicklungen im Wohnungsmarkt aktiv zu steuern. Gleichzeitig muss die Wohnpolitik den Prinzipien der Bundesverfassung gerecht werden.

Sicherheit und Freiheit als zentrale Prinzipien



Die Schweizer Bundesverfassung legt den Rahmen für das Zusammenspiel von Staat und Markt klar fest. Gemäss Artikel 94 BV sorgt der Bund für die Grundlagen der wirtschaftlichen Ordnung, während sich der Markt innerhalb dieses Rahmens frei entfalten kann. Ebenso verpflichtet die Bundesverfassung den Staat, für Sicherheit und Stabilität zu sorgen. Im Wohnungsmarkt kommt der Bund dieser Verantwortung nach, indem er Risiken identifiziert, regulierend eingreift und Strategien laufend anpasst. Da dieser Prozess dynamisch ist, sollte er regelmässig kritisch diskutiert und überprüft werden, wie dies beispielsweise aktuell auch bei der Mietpreisregulierung geschieht.

Allerdings bergen die Wirtschaftsfreiheit und das Subsidiaritätsprinzip noch deutlich mehr Potenzial, als bislang ausgeschöpft wird. Während der Staat durch seine Rahmenbedingungen Stabilität sicherstellt, entstehen für den Markt und die Gemeinden Gestaltungsräume, die aktuell zu wenig aktiv genutzt werden.

Potenzial auf Gemeindeebene: Vom passiven Verwalten zum aktiven Gestalten



Gemeinden nehmen sich oft als fremdbestimmt wahr, reguliert durch kantonale und nationale Vorgaben. Doch in Wahrheit befinden sie sich in einer strategisch vorteilhaften Position: Sie kennen die regionalen Gegebenheiten, Entwicklungstrends und sozialen Dynamiken besser als jede andere Institution. Gerade auf lokaler Ebene gibt es oft mehr Flexibilität und schnellere Handlungsmöglichkeiten, um neue Wohn- und Eigentumsmodelle, nachhaltige Quartiersentwicklungen oder innovative Nutzungskonzepte zu erproben.

Anstatt nur auf staatliche Vorgaben oder den Markt zu reagieren, sollten Gemeinden ihre Ortskenntnis und Gestaltungsräume aktiv für eine zukunftsorientierte Gestaltung nutzen, indem sie die lokalen Potenziale gezielt erschliessen. Denn sie müssen nicht nur verwalten und reagieren. Sie können proaktiv gestalten, um die Lebensqualität ihrer Bevölkerung gezielt zu steigern.



Art. 94 BV - Grundsätze der Wirtschaftsordnung

1 Bund und Kantone halten sich an den Grundsatz der Wirtschaftsfreiheit.

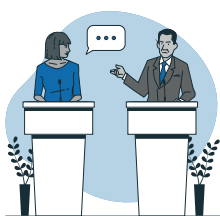
2 Sie wahren die Interessen der schweizerischen Gesamtwirtschaft und tragen mit der privaten Wirtschaft zur Wohlfahrt und zur wirtschaftlichen Sicherheit der Bevölkerung bei.

3 Sie sorgen im Rahmen ihrer Zuständigkeiten für günstige Rahmenbedingungen für die private Wirtschaft.

4 Abweichungen vom Grundsatz der Wirtschaftsfreiheit, insbesondere auch Massnahmen, die sich gegen den Wettbewerb richten, sind nur zulässig, wenn sie in der Bundesverfassung vorgesehen oder durch kantonale Regalrechte begründet sind.

Das Paradoxon der Marktliberalisierung im Wohnsektor

„Housing and housing finance systems are shaped by policy regimes, and policy regimes are themselves influenced if not reducible to housing interests.“ Stockhammer & Wolf (2019)



Stockhammer & Wolf (2019) zeigen, dass Wohn- und Wohnfinanzierungssysteme nicht nur durch politische Regime geprägt werden, sondern dass diese Regime selbst von Wohninteressen beeinflusst werden. Dieses Wechselspiel verdeutlicht ein Paradoxon der Marktliberalisierung: Während Deregulierung darauf abzielt, staatliche Eingriffe zu verringern und Marktmechanismen zu stärken, bleiben Wohnungsmärkte und ihre Finanzierung weiterhin durch politische Entscheidungen geformt.

Aalbers (2017) unterstreicht diese Dynamik mit der Feststellung:

„In this regime, housing, including housing finance, was considered too important to be regulated and controlled solely by markets.“

Dies macht deutlich, dass Wohnungsmärkte trotz wirtschaftsliberaler Reformen offenbar nicht losgelöst von staatlicher Einflussnahme existieren können. Vielmehr zeigt sich, dass Marktkräfte allein nicht ausreichen, um Wohnraum effizient und sozial gerecht zu verteilen. Dies ist eine Herausforderung, die sowohl für politische Entscheidungsträger als auch für Marktakteure von Bedeutung ist.

Flexibles Wohnen im Lebensverlauf: Eigentum und Verkleinerung als verbundene Prozesse

Wohneigentum und Wohnraumverkleinerung scheinen auf den ersten Blick gegensätzliche Prozesse zu sein: Das eine zielt auf den Erwerb und die Vergrößerung, das andere auf die Reduktion der Wohnfläche. Dennoch gibt es Überschneidungen, insbesondere in den Bereichen Eigentumsmodelle und Marktverfügbarkeit sowie Wechselkosten bei einem Wohnortwechsel.

Mehr Flexibilität bei Wohneigentum ermöglichen bzw. umsetzen

Junge Menschen finden oft kaum bezahlbare Wohnobjekte, während ältere Eigentümer:innen keine geeigneten, kleineren Alternativen mit hoher Wohnqualität vorfinden. Hinzu kommt, dass traditionelle Eigentumsmodelle oftmals als wenig flexibel gelten. Zwar wäre mehr Flexibilität bei Wohneigentum grundsätzlich möglich, sie wird in der Praxis jedoch selten genutzt. Wer einmal eine Immobilie gekauft hat, bleibt oft über längere Zeit daran ge- und verbunden. So verbleiben viele ältere Eigentümerinnen und Eigentümer in zu grossen Wohnungen oder Häusern, auch wenn diese nicht mehr zu ihre Lebenssituation passen, weil der Ausstieg aus dem Eigentum mit finanziellen Kosten, Unsicherheiten oder emotionalen Hürden verbunden ist. Dieses Phänomen wird als „Lock-in-Effekt“ bezeichnet. Wenn Wohneigentum flexibler gedacht und gelebt werden würde, würden auch neue Möglichkeiten für die jüngere Generation entstehen (bspw. durch ein grösseres und günstigeres Wohnraumangebot).



Wenn Wohneigentum flexibler gedacht und gestaltet wird, etwa durch neue Eigentumsmodelle und entsprechende Wohnangebote, entstehen Chancen für mehrere Generationen: mehr Wahlmöglichkeiten im Alter und ein grösseres, erschwinglicheres Angebot für junge Käuferinnen und Käufer.

Innovative Modelle könnten hier eine Verbindung schaffen:

- **Wohneigentum auf Zeit:** Ein Modell, bei dem Käuferinnen und Käufer für eine festgelegte Zeitspanne (z. B. 30 Jahre) Eigentum erwerben, bevor es an die ursprüngliche Investorin bzw. den ursprünglichen Investor oder an eine Organisation zurückfällt. Das Modell könnte besonders für Menschen attraktiv sein, die Wohneigentum als temporäre Lösung sehen. Gleichzeitig bietet es einen klaren Exit-Punkt, an dem bestehende Eigentümerinnen und Eigentümer über einen passenden Wohnwechsel nachdenken müssen und verbessert durch niedrigere Einstiegskosten die Erschwinglichkeit insgesamt.
- **Wohnungstausch:** Ältere Menschen könnten mit einer Familie oder jüngeren Personen Wohnungen tauschen. Digitale Plattformen könnten solche Prozesse vereinfachen, passende Tauschpartner zusammenbringen und zusätzliche Anreize schaffen. So wird Wohneigentum beweglicher und lässt sich besser an den tatsächlichen Wohnbedarf und die jeweilige Lebensphase anpassen.
- **Flächeneffiziente Eigentumsformen:** Kleines, aber gut gestaltetes Eigentum mit geteilter Infrastruktur (z.B. Gästezimmer) könnte eine Alternative für beide Zielgruppen darstellen.
- **Mehrgenerationen- oder Cluster-Wohnmodelle:** Eigentum kann in flexibleren Wohnkonzepten erworben werden, bei denen verschiedene Generationen voneinander profitieren.
- **Umnutzung von Bestandsimmobilien:** Grosse Einfamilienhäuser könnten in kleinere Einheiten aufgeteilt werden (z.B. in Stockwerkeinheiten). So könnten Eigentümerinnen und Eigentümer vor Ort bleiben und gleichzeitig Platz für neue Käufergruppen schaffen.



Wechsel erleichtern: Tiefere Wechselkosten als Anreiz für mehr Wohnmobilität

Sowohl beim Erwerb von Wohneigentum als auch bei der Verkleinerung fallen Kosten (z.B. Grundstückgewinnsteuer, Handänderungsgebühren, Umzugskosten) an. Diese können mobilitätshemmend wirken und eine Wohnanpassung im Laufe des Lebens erschweren. Lösungsansätze könnten eine Reduktion oder Flexibilisierung dieser Kosten sein, etwa durch steuerliche Erleichterungen oder einen Umzugsbonus für einen Umzug bei einer Verkleinerung.

Fazit: Wohnen als lebenslanger Anpassungsprozess

Wohnen ist kein statisches Bedürfnis, sondern ein fortlaufender Anpassungsprozess. Wohneigentum und Wohnraumverkleinerung sind dabei keine Gegensätze, sondern Ausdruck eines gemeinsamen Musters: Sie zeigen, wie sich Wohnbedürfnisse im Laufe des Lebens verändern. Beides sind zentrale Wohnentscheidungen, im Spannungsfeld von persönlichen Lebenssituationen, finanziellen Spielräumen und weiteren Rahmenbedingungen.

Viele bestehende Instrumente setzen nur punktuell an (z.B. bei der Sensibilisierung oder der Wohnraumsuche), greifen dabei jedoch oft zu kurz. Gefragt sind integrierte Ansätze, die Menschen über alle Entscheidungsphasen hinweg begleiten: von der ersten Reflexion über konkrete Entscheidungsfindung und Umsetzung bis hin zur erfolgreichen Integration im neuen Wohnumfeld. Mehr Flexibilität beim Umgang mit Wohneigentum, entsprechende Wohnangebote sowie niedrigere Wechselkosten können helfen, sowohl den Einstieg ins Eigentum als auch eine spätere Anpassung des Wohnraums zu erleichtern.

Im Zentrum steht dabei die Befähigung der Haushalte. Denn weder der Erwerb von Wohneigentum noch die Wohnraumanpassung im Alter sollten zu Überforderung oder zusätzlichen Risiken führen. Ebenso braucht es politische und marktseitige Strukturen, die nachhaltige und tragfähige Wohnentscheidungen ermöglichen und Veränderungen unterstützen.

Wohnen ist kein einmaliges Ereignis, sondern ein dynamischer, lebenslanger Prozess. Deshalb verdient er auch eine entsprechend ganzheitliche Betrachtung und Unterstützung – sei es im Entscheidungsprozess als auch im Lebensverlauf.



Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Eigentum und Generationentransfer	8
Abbildung 2:	Entscheidungsprozess	9
Abbildung 3:	Umzug als Kosten-Nutzen-Abwägung	10
Abbildung 4:	Verhaltensfaktoren	11
Abbildung 5:	Akteure (Interventionsebenen)	12
Abbildung 6:	Das magische Wohndreieck	13
Abbildung 7:	Finales Modell der vorliegenden Studie	15
Abbildung 8:	Aufbau der vorliegenden Studie	16
Abbildung 9:	Vorgehensweise bei der Analyse	17
Abbildung 10:	Anteil der Bevölkerung, die innerhalb der letzten fünf Jahre in eine andere Wohnung gezogen ist	20
Abbildung 11:	Jährliche Umzugsrate sowie Leerwohnungsziffer von 2013 bis 2023	21
Abbildung 12:	Jährliche Umzugsrate nach Alter – Vergleich 2013 und 2023	22
Abbildung 13:	Durchschnittlicher Mietpreis in Franken nach Zimmerzahl und Gemeindetypen	23
Abbildung 14:	Mittlere Umzugsdistanz in Meter (Median)	24
Abbildung 15:	Anteil der Wohnkosten (inkl. Nebenkosten) am Bruttohaushaltseinkommen, nach Altersklassen	25
Abbildung 16:	Wohnfaktoren im Lebensverlauf	26
Abbildung 17:	Wohneigentumsquote im internationalen Vergleich	30
Abbildung 18:	Identifikation der relevanten Herausforderungen	33
Abbildung 19:	Identifikation der relevanten Herausforderungen	38
Abbildung 20:	Magisches Wohndreieck eröffnet Spielraum	40
Abbildung 21:	Schematische Darstellung der Motive und Risiken der Baurechtsakteure	48
Abbildung 22:	Vor- und Nachteile von Wohneigentum auf Zeit im Vergleich zum Kauf (von traditionellem Eigentum) aus Sicht von Wohnungseigentümer/innen	50
Abbildung 23:	Kriterienraster zur Prüfung der Gemeinnützigkeit von Wohneigentumsformen	51
Abbildung 24:	Unterbelegungsquote im internationalen Vergleich	57
Abbildung 25:	Weg zum angepassten Zuhause - Identifikation der relevanten Herausforderungen	59
Abbildung 26:	E-Mail für die Intervention „Verkleinerung des Wohnraums“ sowie Interventionen	68

Abbildung 27:	Anmeldung	69
Abbildung 28:	Anmeldung je Sprachregion	69
Abbildung 29:	Anmeldung in Abhängigkeit der Wohnsituation in Deutschschweiz	69
Abbildung 30:	Anmeldung in Abhängigkeit der Wohnsituation in Westschweiz	69
Abbildung 31:	Anmeldung in Abhängigkeit des Alters für die Deutschschweiz	70
Abbildung 32:	Anmeldung in Abhängigkeit des Alters für die Westschweiz	70
Abbildung 33:	Mögliche Veränderungen eines bestehenden Einfamilienhauses	73
Abbildung 34:	Potenzialanalyse von Raumpioniere	75
Abbildung 35:	Spektrum der möglichen politischen Instrumente	76
Abbildung 36:	Einordnung der Lösungsansätze nach Gmünder et al. (2016) – Bewusstsein und Vorbereiten	78
Abbildung 37:	Einordnung der Lösungsansätze nach Gmünder et al. (2016) – Suchen und Umziehen	91

Literaturverzeichnis

Aalbers, M. B. (2017). The variegated financialization of housing. *International Journal of Urban and Regional Research*, 41(4), 542-554.

Alexander, S., & Ussher, S. (2012). The Voluntary Simplicity Movement: A multi-national survey analysis in theoretical context. *Journal of Consumer Culture*, 12(1), 66–86.

Atterhöf, M., & Song, H.-S. (2009). A survey of policies that may increase access to home ownership for low income households. *Housing, Theory and Society*, 26(4), 248–270.

Baloise (2025). *Was ist eine Hypothek? Erklärung & Beispiele*. <https://www.baloise.ch/de/privatkunden/eigenheim/was-ist-eine-hypothek.html>

Bannwart, L., Künzi, K., & Gajta P. (2020). *Folgestudie betreutes Wohnen - Kosten des betreuten Wohnens entlang des 4-Stufen-Modells von Imhof/Mahrer Imhof (2018), im Auftrag der Partnerorganisationen CURAVIVA Schweiz, senesuisse, Spitex Schweiz, Association Spitex privée Suisse ASPS. Büro für arbeits- und sozialpolitische Studien BASS.*

Basel Landschaft (2025). *Bausparprämie*. <https://www.baselland.ch/politik-und-behorden/direktionen/volkswirtschafts-und-gesundheitsdirektion/kiga/wohnbauforderung/bausparpraemie>

Baur, M. et al. (2010). *Wohneigentumspolitik in der Schweiz. Bericht der Eidgenössischen Steuerverwaltung, des Bundesamtes für Sozialversicherungen und des Bundesamtes für Wohnungswesen*. Schweizerische Eidgenossenschaft.

Bundesamt für Statistik [BFS] (2025a). *Indikatoren der natürlichen Bevölkerungsbewegung, 2001- 2024*. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home.assetdetail.34447431.html>

BFS (2025b). *Durchschnittlicher Mietpreis nach Zimmerzahl, Gemeindetypologie und Bezugsdauer der Wohnung*. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kataloge-datenbanken.assetdetail.33947600.html>

BFS (2025c). *Räumliche Typologien*. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/querschnittsthemen/raeumliche-analysen/raeumliche-gliederungen/raeumliche-typologien.html>

BFS (2025d). *Bewohnte Wohnungen bzw. Wohneigentumsquote nach Haushaltstyp*. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen.assetdetail.33947412.html>

BFS (2024a). *Umzugsquote der ständigen Wohnbevölkerung nach Kanton*. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/umzuege.assetdetail.33249782.html>

BFS (2024b). *Leer stehende Wohnungen; Entwicklung*. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/leerwohnungen.assetdetail.32406429.html>

BFS (2024c). *Verkehrsverhalten der Bevölkerung, Synthesetabellen - Ergebnisse des Mikrozensus Mobilität und Verkehr 2021*. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/mobilitaet-verkehr/personenverkehr/verkehrsverhalten/tabellen-2021.assetdetail.24267707.html>

BFS (2024d). *Haushaltsbudgeterhebung*. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/wirtschaftliche-soziale-situation-bevoelkerung/einkommen-verbrauch-vermoegen/haushaltsbudget.assetdetail.32667002.html>

BFS (2024e). *Durchschnittliche Wohnfläche pro Bewohner in den bewohnten Wohnungen nach Altersklassen der Haushaltsmitglieder und nach Kanton*. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/wohnverhaeltnisse/flaechenverbrauch.assetdetail.32329709.html>

BFS (2024f). *Wohneigentumsquote, nach Kanton*. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kataloge-datenbanken.assetdetail.33947654.html>

BFS (2023a). *Bundesamt für Statistik, Umzugsstatistik (UMZ) 2013 und 2022*. Datenbank.

BFS (2023b). *Von zu Hause ausziehen*. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/aktuell/neue-veroeffentlichungen.assetdetail.26525922.html>

BFS (2022). *Strukturerhebung (SE)*. Datenbank.

BFS (2021). *Hochschulstatistik: Studierende, Eintritte und Abschlüsse*. <https://www.swissstats.bfs.admin.ch/collection/ch.admin.bfs.swissstat.de.issue201517991900/article/issue201517991900-05>

Braun-Dubler, N., Gmünder, M., Frei, V., Roth, F., Dürr, D., Föhn, V. (2024). *Gemeinnütziges Wohneigentum*. Bundesamt für Wohnungswesen.

Bundesamt für Gesundheit (2024). *Faktenblatt - Pflege zu Hause und im Heim: Finanzierung heute und mit einheitlicher Finanzierung*. Bundesamt für Gesundheit.

Bundesamt für Sozialversicherungen (2025). *Alterspolitik*. <https://www.bsv.admin.ch/bsv/de/home/sozialpolitische-themen/alters-und-generationenpolitik/altersfragen.html>

Bundesamt für Wohnungswesen (2025). *Auftrag*. <https://www.bwo.admin.ch/de/auftrag>

Bundesamt für Wohnungswesen (2024). *Aktionsplan Wohnungsknappheit – Runder Tisch vom 13. Februar 2024*. <https://www.newsd.admin.ch/newsd/message/attachments/86057.pdf>

Causa, O. & J. Pichelmann (2020). Should I stay or should I go? Housing and residential mobility across OECD countries. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1626.

CMHC (2024). *The First-Time Home Buyer Incentive*. <https://www.cmhc-schl.gc.ca/consumers/home-buying/first-time-home-buyer-incentive>

Comparis (2022). *Unterhalts- und Nebenkosten für Ihr Haus: Damit müssen Sie rechnen*. <https://www.comparis.ch/hypotheken/immobilienkauf/kaufnebenkosten-hauskauf>

Credit Suisse (2021). *Credit Suisse Sorgenbarometer 2021 - Die Pandemie in der zweiten Phase: Resilienz und Rückzug in individuelle Lebenswelten*. https://www.gfsbern.ch/wp-content/uploads/2021/11/credit-suisse_sorgenbarometer2021_schlussbericht.pdf

Dai, H., Milkman, K. L., & Riis, J. (2014). The fresh start effect: Temporal landmarks motivate aspirational behavior. *Management Science*, 60(10), 2563-2582.

Das Schweizer Parlament (2021). *Wohneigentumsförderung für selbstgenutztes Wohneigentum reaktivieren*. <https://www.parlament.ch/de/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaefft?AffairId=20214520>

Delbiaggio, K., & Wanzenried, G. (o.J.). *Bausparen: Eine ökonometrische Wirkungsanalyse kantonaler Bausparmodelle*. Hochschule Luzern.

Dieleman, F.M. (2001). Modelling residential mobility; a review of recent trends in research. *Journal of housing and the built environment*, 16, 249-265.

Dietrich, A. (2024). 40 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer möchten eine Immobilie erwerben. <https://www.hslu.ch/de-ch/hochschule-luzern/ueber-uns/medien/medienmitteilungen/2024/11/21/retail-banking-studie-2024/>

Elgin, D., & Mitchell, A. (1977). Voluntary simplicity. *Planning Review*, 5(6), 13-15.

Engelhardt, G. V. (1997). Do targeted savings incentives for home ownership work? The Canadian experience. *Journal of Housing Research*, 8(2), 225 – 248.

Eurostat (2025a). *Verteilung der Bevölkerung nach Wohnbesitzverhältnissen, Haushaltstyp und Einkommensgruppe*. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_lvho02/default/table?lang=de&category=livcon.ilc.ilc_lv.ilc_lvho

Eurostat (2025b). *Glossary: Under-occupied dwelling*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Under-occupied_dwelling

Eurostat (2025c). *Anteil von Personen in unterbelegten Wohnungen nach Einkommensquantilen und Haushaltstyp*. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_lvho50b/default/table?lang=de&category=livcon.ilc.ilc_lv.ilc_lvho.ilc_lvho_uo

Eurostat (2025d). *Anteil von Personen in unterbelegten Wohnungen nach Verstärkerungsgrad*. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_lvho50d/default/table?lang=de&category=livcon.ilc.ilc_lv.ilc_lvho.ilc_lvho_uo

Eurostat (2025e). *Anteil von Personen in unterbelegten Wohnungen nach Besitzverhältnis*. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_lvho50c/default/table?lang=de&category=livcon.ilc.ilc_lv.ilc_lvho.ilc_lvho_uo

Eurostat (2025f). *Glossary: Home ownership*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Home_ownership

Eurostat (2023). *Share of population having moved to other dwelling within the last five year period by tenure status and degree of urbanisation*. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_hcmp05__custom_13477181/default/table

FINMA (2024). *Hypothekendarfinanzierungen. FINMA anerkennt angepasste Selbstregulierung*. [https://www.finma.ch/de/news/2024/03/20240327-mm-hypothekendarfinanzierungen/gen: FINMA anerkennt angepasste Selbstregulierung | FINMA](https://www.finma.ch/de/news/2024/03/20240327-mm-hypothekendarfinanzierungen/gen:FINMA%20anerkennt%20angepasste%20Selbstregulierung%20|FINMA)

Fleury, M., Schwartz, F., & Arapovic, D. (2024). *Immobilien Schweiz - 1Q 2024. Folgeschwere Nebenwirkungen des Mietrechts*. <https://www.raiffeisen.ch/content/dam/www/rch/ueber-uns/medien/medienmitteilungen/2024/de/immobilien-schweiz-1q-2024.pdf>

Gershon, R., Cryder, C., & Milkman, K. L. (2025) Friends with Health Benefits: A Field Experiment. *Management Science, INFORMS*, 71(1), 584 - 594.

Gmünder, M., Braun-Dubler, N., Merki, M., & Perez, J. (2016). *Analyse von Instrumenten zur Steuerung des Wohnflächenkonsums, Gesamtbericht vom 6.10.2016*. Bundesamt für Wohnungswesen sowie Kantons- und Stadtentwicklung Basel-Stadt.

Government of Canada (2025). *First Home Savings Account (FHSA)*. <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/individuals/topics/first-home-savings-account.html>

Government of Canada (2024). *How to participate in the Home Buyers' Plan*. <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/individuals/topics/rrsps-related-plans/what-home-buyers-plan/participate-home-buyers-plan.html>

HEV Schweiz (2025). *Wohnkosten*. <https://www.hev-schweiz.ch/eigentum/finanzieren/wohnenkosten>

Hornung, D. (2000). *Bausparen - geeignetes Mittel zur Förderung von Wohneigentum in der Schweiz? Bericht im Auftrag des Bundesamtes für Wohnungswesen*. Bundesamt für Wohnungswesen.

Implenia (2025). *Neue Sicht auf die Bedürfnisse einer alternden und alterslosen Gesellschaft Immobilienprodukten für Best Ager*. <https://implenia.com/best-ager/>

Kholodilin, K., & Michelsen, C. (2021). Wohneigentumsförderung in Deutschland: Kleine Prämien mit Wirkung. *DIW Wochenbericht*, 88(27), 471-479.

LBS (2025). *Bausparvertrag erklärt: So geht Bausparen*. <https://www.lbs.de/bausparen/bausparvertrag/erklaert.html>

LBS (2013). *Bausparen in Europa zu Hause*. <https://www.presseportal.de/pm/35604/2506131#:~:text=In%20allen%20Bauspar%C3%A4ndern%20zeigt%20nach,vom%20klassischen%20Bausparen%20verabschiedet%20hat>.

Lehner, S., & Hohgardt, H. (2022). *Wohneigentum: was macht der Traum der eigenen vier Wände aus?* Bundesamt für Wohnungswesen.

Lehner, S., Hohgardt, H., & Umbricht, B. (2023). *Ein Zuhause fürs Leben? Erkenntnisse zum Umzugsverhalten der Schweizer Bevölkerung*. Bundesamt für Wohnungswesen.

Lehner, S., Hohgardt, H., & Umbricht, B. (2024). *Wohnraumnutzung aus individueller Sicht: was brauchen bzw. wünschen sich Herr und Frau Schweizer wirklich?*. Bundesamt für Wohnungswesen.

Lehner, S., Hohgardt, H., & Soliva, E. (2024). Grösserer Wohnraum: Notwendigkeit oder Bequemlichkeit?. *Swiss Real Estate Journal*, (29), S. 30-40.

LiveNearFriends (2025). *Live next door to friends & family*. <https://livenearfriends.com/>

Maas, H. (2023). *Best-Ager-Marketing: Wie man die Zielgruppe 50plus verstehen und erreichen kann*. Haufe-Lexware GmbH & Co. KG.

Manchester Move (2025). *Your home should feel right*. <https://homes.manchestermove.co.uk/choice/content.aspx?pageid=12#:~:text=We%20help%20social%20housing%20tenants%20across%20Manchester%20to,to%20%C2%A32%2C500%20to%20spend%20on%20whatever%20you%20like>.

MetamorpHouse (2025). *Hinzufügen oder teilen?*. <https://www.metamorphouse.ch/de/hinzufugen-oder-teilen/>

Meta-Sys AG & ZHAW School of Management and Law (2021). *Personenfreizügigkeit und Wohnungsmarkt – Entwicklung 2020 – Schweiz, mit Sonderthema «Wohneigentum»*. Bundesamt für Wohnungswesen.

Milkman, K. L. (2021). *How to Change: The Science of Getting from Where You Are to Where You Want to Be*. Penguin Random House.

MoneyPark (2022). *Wohnraumstudie 2022*. https://moneypark.ch/media/pdf/press_releases/Wohnraumstudie_2022.pdf

Moneyland (2025). *Kalkulatorischer Hypothekarzins*. <https://www.moneyland.ch/de/kalkulatorischer-zinssatz-definition>

Pro Senectute Schweiz (2024). *Wohnen im Alter – Grundlagenpapier*. Pro Senectute Schweiz.

Pro Senectute Kanton Zürich (2016). *Expertenbericht zum Postulat von S. Rigoni und L. Camenisch «Betreutes Wohnen statt verfrühter Heimeintritt» vom 12. Dezember 2016 (KR-Nr. 404/2016)*. https://www.zh.ch/content/dam/zhweb/bilder-dokumente/organisation/sicherheitsdirektion/sozialamt/amtsseite/leben-mit-behinderung/pszh_expertise_betreutes_wohnen.pdf

Raiffeisen (2025). *Tragbarkeit einer Hypothek*. https://www.raiffeisen.ch/muenchwilen-tobel/de/privatkunden/wohnen-und-hypothenen/tragbarkeit-hypothek.html#dteaccordionitem_cop_4785517922072274265

- Raumpioniere (2025). *Entdecken Sie das verborgene Potenzial Ihrer Immobilie mit Raumpionier Potenzialanalyse*. <https://raum-pioniere.ch/angebote/potenzialanalyse/>
- Robson, J., & Smart, M. (2021). *The Liberals' plan for first-time homeowners is a good start but should be more equitable*. <https://financesofthenation.ca/2021/08/31/the-liberals-plan-for-first-time-homeowners-is-a-good-start-but-should-be-more-equitable/>
- Sagner, P., & Voigtländer, M. (2021). *Wohneigentumspolitik in Europa. Gutachten im Auftrag der Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit*. Friedrich-Naumann-Stiftung.
- Sánchez, A. C., & Andrews, D. (2011). To move or not to move: What drives residential mobility rates in the OECD?. *OECD Economics Department Working Papers No. 846*.
- Schweizer Bankiervereinigung (2023a). *Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekendarfinanzierungen*. https://www.swissbanking.ch/_Resources/Persistent/4/c/e/9/4ce9b64ef2ab274c3ee85006e7b63b3c60b1a2ee/2023_Mindestanforderungen_DE.pdf
- Schweizer Bankiervereinigung (2023b). *Richtlinien für die Prüfung, Bewertung und Abwicklung grundpfandgesicherter Kredite*. https://www.swissbanking.ch/_Resources/Persistent/b/4/2/7/b427b41180082ea9502818fb1b2b8aaec1547d7f/2023_Grundpfandrichtlinien_DE.pdf
- Schweizerische Eidgenossenschaft (2024). *Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft*. <https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/1999/404/de>
- Schweizerische Eidgenossenschaft (2017). *Verordnung über die Wohneigentumsförderung mit Mitteln der beruflichen Vorsorge*. https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/1994/2379_2379_2379/de
- Schweizerische Eidgenossenschaft (2013). *Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz*. https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/1975/498_498_498/de
- Seiler Zimmermann, Y., & Wanzenried, G. (2021). *Handbuch Wohneigentum auf Zeit (WAZ)*. Hochschule Luzern.
- Seniorenzentren Schweiz (2025). *Wer bezahlt die Pflegekosten? Finanzierung Altersheim*. <https://seniorenzentren.ch/neuigkeiten/finanzierung-altersheim-wer-bezahlt-2/>
- Sjaastad, L. A. (1962). The costs and returns of human migration. *Journal of political Economy*, 70(5, Part 2), 80-93.
- Spinrath, T., & Davenas, M. (2025). *Wohnsuffizienz: das vergessene Potenzial der Energiewende? Thesen aus dem deutsch-französischen Dialog. RIFS Discussion Paper*. https://publications.rifs-potsdam.de/rest/items/item_6004053_1/component/file_6004054/content
- Stadt Winterthur (2025). *Wohnberatung für ältere Menschen*. <https://stadt.winterthur.ch/themen/leben-in-winterthur/alter-gesundheit-und-soziales/anlauf-und-beratungsstellen/wohnberatung>
- Stadt Zürich (2025). *Altersstrategie 2025*. <https://www.stadt-zuerich.ch/de/politik-und-verwaltung/politik-und-recht/strategie-politikfelder/altersstrategie-2035.html>
- Statista (2017). *Gefühltes Alter in Zahlen*. <https://de.statista.com/infografik/10013/swiss-life-gefuehltes-alter-in-zahlen/>
- Stockhammer, E., & Wolf, C. (2022). Building blocks for the macroeconomics and political economy of housing. In Yokokawa, Nobuharu & Costas Lapavistas (Hrsg.), *Money, Finance, and Capitalist Crisis*. Routledge (pp. 43-67). Routledge.
- Sunega, P., & Lux, M. (2016). Subjective perception versus objective indicators of overcrowding and housing affordability. *Journal of Housing and the Built Environment*, 31, 695-717.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2021). *Nudge: The final edition*. Penguin.

Trading Economics (2025). *Home Ownership Rate*. <https://tradingeconomics.com/country-list/home-ownership-rate>

UBS (2024a). *UBS Sorgenbarometer 2024 - Gesundheitswesen, Umwelt und wirtschaftliche Unsicherheit als Hauptsorgen*. <https://www.ubs.com/ch/de/microsites/worry-barometer.html>

UBS (2024b). *Unterhalts- und Nebenkosten beim Eigenheim: Welche gibt es?* <https://www.ubs.com/ch/de/services/guide/mortgages-and-financing/articles/service-charges-for-the-house.html>

Vedung (2017). Policy Instruments: Typologies and Theories. In Bemelmans-Videc, M. L., Rist, R. C., & Vedung, E. (Hrsg.), *Carrots, Sticks and Sermons: Policy Instruments and Their Evaluation* (pp. 21-58). Routledge.

Wanzenried, G., & Seiler Zimmermann, Y. (2017). *Marktakzeptanz von Wohneigentum auf Zeit*. Hochschule Luzern.

West Yorkshire Health and Care Partnership (2025). *Rightsizing: your home, your choice*. <https://www.wypartnership.co.uk/campaigns/rightsizing>

Wüest Partner AG (2017). *Baurecht unter der Lupe. Schlussbericht*. Bundesamt für Wohnungswesen.

ZKB (2020). *Versprechen auf Lebenszeit*. <https://www.zkb.ch/de/blog/themen/versprechen-auf-lebenszeit.html>

Zwygart, M. (2024). *Viellir chez soi (Vortrag)*. Schweizer Wohntage 2024, Fribourg.

Anmerkung: Im Rahmen der vorliegenden Studie wurde das KI-Tool ChatGPT ergänzend als Inspirationsquelle sowie für Brainstorming verwendet. Des Weiteren wurde es als Formulierungs- und Rechtschreibhilfe (Sprachunterstützung) sowie für Sprachergänzungen genutzt.

Autoren



Selina Lehner

MSc Banking & Finance ZHAW

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

Institut für Wealth &
Asset Management

✉ selina.lehner@zhaw.ch



Dr. Holger Hohgardt

Dr. sc. ETH, M.A. HSG

Dozent

Institut für Wealth &
Asset Management

✉ holger.hohgardt@zhaw.ch

Danksagung

Wir danken allen, die für Interviews und Rückfragen zur Verfügung standen oder bei der Konzeption und Durchführung der Experimente mitgewirkt haben. Die nachfolgende alphabetische Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit – allen nicht genannten Beteiligten gilt ebenfalls unser ausdrücklicher Dank.

Christof Abegg, Mariette Beyeler, Sabine Maja Bremermann-Reiser, ChristophENZler, Olivier Feller, Christine Hegglin, Lucas Jaunin, Ester Reijnen, Kevin Rubner, Thomas Richter, Eveline Soliva, Adrian Spiess, Anja Umbach-Daniel, Severin Vatrella, Gabrielle Wanzenried, John Weinert

