



## Wie ticken Personen mit Wohneigentum der Generation 50+?

*Selina Grimm, Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW, School of Management and Law*

Personen mit Wohneigentum der Generation 50+ sind eine wichtige Akteursgruppe auf dem Wohnungs- und Wohneigentumsmarkt. Einerseits lebt fast die Hälfte aller Pensionierten im Eigentum, andererseits stellen die über 54-Jährigen rund 45% aller Eigentümer in der Schweiz.

Im Rahmen der Studie «Nachhaltige Sicherung des Wohnraums im Alter: Wie ticken Personen mit Wohneigentum der Generation 50+?» wurde deshalb in Zusammenarbeit mit dem Hauseigentümerverband Schweiz (HEV) und dem Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) das Entscheidungsverhalten der Generation 50+ hinsichtlich Halten / Verkaufen / Vererben ihres Wohneigentums analysiert.

Viele der befragten 1625 Wohneigentümer und Wohneigentümerinnen konnten aufgrund ihrer langen Wohndauer von einer Wertsteigerung profitieren und weisen eine dementsprechend tiefe Hypothekarbelehnung auf. Sie zeigen auch eine positive Einstellung zu ihrer finanziellen Lage und nahezu jede befragte Person ist mit ihrer aktuellen Wohnsituation zufrieden. Ein Grossteil der Generation 50+ möchte deshalb auch im Alter im Wohneigentum wohnen bleiben. Die durchschnittliche Verkaufsbereitschaft beläuft sich auf tiefe 26 Prozent (Skala von 0 bis 100 Prozent, wobei 100 Prozent einer Verkaufsabsicht entspricht). Ist die nachhaltige Sicherung des Wohneigentums damit sichergestellt? Besteht überhaupt Veränderungsbedarf?

Auf den ersten Blick erscheint die Zukunft rosig, jedoch müssen die genannten Erkenntnisse relativiert werden. Einerseits ist unklar, ob sich die positive Immobilienpreisentwicklung auch in den nächsten Jahren fortsetzen wird. Andererseits können auch persönliche Entscheidungen der Wohneigentümer und Wohneigentümerinnen Risiken bergen. So ist beispielsweise durch den vermehrten Einsatz von Vorsorgegeldern die finanzielle Situation der angehenden Pensionierten unter Druck. Ob die Personen mit Wohneigentum der Generation 50+ im Alter weiterhin unbeschwert in ihrem Wohneigentum bleiben können, darf deshalb in Frage gestellt werden.

Was bedeutet dies nun für die Pflege und Weiterentwicklung des Wohnungsbestandes? Die durchschnittliche Verkaufsbereitschaft wird oftmals nur bei persönlichen Risikoereignissen (Beispiel Todesfall des Partners) erheblich erhöht, sodass über eine längere Zeit übermässig viel Wohnfläche beansprucht wird. Des Weiteren geht die Generation davon aus, dass ihr Wohneigentum gut instandgehalten ist. Dadurch könnte es zu einer Verzögerung von baulichen Sanierungsmassnahmen kommen.

Da die Generation 50+ jedoch selber nur begrenzt Veränderungsdruck verspürt, stellt sich die Frage, inwiefern die Öffentlichkeit entsprechende Anreize setzen bzw. die Wohneigentümer und Wohneigentümerinnen der Generation 50+ hinsichtlich der genannten Risiken sensibilisieren soll.

Referenz: Hohgardt Holger, Grimm Selina, Cong Tra Mi (2019). *Nachhaltige Sicherung des Wohnraums im Alter: Wie ticken Personen mit Wohneigentum der Generation 50+?* Grenchen: Bundesamt für Wohnungswesen BWO [als Gesamtstudie, Kurzfassung oder Management Summary].