
Ein Zuhause fürs Leben? Erkenntnisse zum Umzugsverhalten der Schweizer Bevölkerung

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)
Benjamin Böttcher, Raiffeisen Schweiz
Nicole Horak, Raiffeisen Schweiz

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)
Benedikt Umbricht

Zitierweise

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

Anmerkungen

Dieser Bericht ist in deutscher Sprache erhältlich. Die Kurzfassung 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

Umzugsbereitschaft ist vorhanden

Diese Studie untersucht das Umzugsverhalten der Schweizer Bevölkerung. Gemäss Bundesamt für Statistik zieht pro Jahr jede zehnte Schweizerin bzw. jeder zehnte Schweizer um. Die effektive Umzugsrate beläuft sich somit auf rund zehn Prozent. Die Umzugsbereitschaft ist höher: 45 Prozent der 1'094 befragten Personen der vorliegenden repräsentativen Studie¹ planen einen Umzug. Wieso möchte rund jede zweite Schweizerin bzw. jeder zweite Schweizer umziehen und wieso hält die andere Hälfte der Schweizer Bevölkerung an ihrem Zuhause fest? Diese Studie beschäftigt sich mit der Analyse der Motivatoren für einen Umzugswunsch bzw. unter welchen Umständen die Motivation nicht vorhanden ist.

Die treibenden Motive bei einem Umzug: Mehr Wohnraum und Eigentum

Grundsätzlich kann die «Wohnkarriere» eines Schweizer Haushalts in zwei Phasen aufgeteilt werden: in die Expansions- und Konsolidierungsphase. Mit der Expansionsphase geht oftmals die (Vor-)Familienphase einher, welche eine zentrale Rolle für das Umzugsverhalten spielt. So ist die Familiengründung/-erweiterung der wichtigste Auslöser für einen Umzug: Rund die Hälfte der 18- bis 29-Jährigen mit einem Kinderwunsch oder Kindern ziehen aufgrund dieses Ereignisses um. Damit äussern sich auch die Bedürfnisse der Umzugsbereiten, welche häufig noch zu Beginn ihrer «Wohnkarriere» sind. Folgende Wünsche nennen die Umzugsbereiten, welche nach «Mehr» streben:

- **Mehr Wohnraum:** 53 Prozent der umzugsbereiten Personen möchten eine Vergrösserung des Wohnraums.
- **Wunsch nach Wohneigentum:** Aktuell wohnen 75 Prozent der umzugsbereiten Personen in einem Mietverhältnis. Nach einem Umzug möchten dies nur noch 48 Prozent. Je jünger eine umzugsbereite Person ist, desto eher wünscht sie sich als nächste Wohnform ein Einfamilienhaus. Das Einfamilienhaus scheint auch das oberste Gut der Immobilienleiter bzw. Wohnkarriere zu sein: Jede zweite umzugsbereite Stockwerkeigentümerin bzw. jeder

zweite umzugsbereite Stockwerkeigentümer strebt nach einem Einfamilienhaus.

- **Längere Wohndauer:** Fast jede zweite umzugsbereite Person möchte über zehn Jahre im neuen Zuhause bleiben.
- **Mehr Unterstützung:** Es zeichnet sich ein gesteigertes Verlangen nach unterstützenden Dienstleistungen (u.a. Concierge-Dienst) ab, das bei Personen jeden Alters zu beobachten ist.

Die Konsolidierungsphase («Downsizing») scheint dagegen nur begrenzt gelebt zu werden. Der Auszug der Kinder sowie die Pensionierung werden zwar als Umzugsauslöser genannt, die Umzugsbereitschaft sinkt jedoch mit zunehmendem Alter. Es zeigt sich auch, dass nur 17 Prozent der befragten umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer den Schritt vom Wohneigentum zur Miete wagen. Besitzt man Wohneigentum, möchte man auch Wohneigentümerin bzw. Wohneigentümer bleiben. 90 Prozent der befragten Wohneigentümerinnen und -eigentümer nennen die Gestaltungsfreiheit als wichtigen Grund für ihren Verbleib in dieser Wohnform.

Die treibenden Motive der Sesshaften: Halten & nichts aufgeben

Nebst dem Faktor Alter reduziert sich die Umzugsbereitschaft auch mit zunehmenden Verpflichtungen/Abhängigkeiten (Kinder, Eigenheim). Die nicht-umzugsbereiten Personen scheinen somit hinsichtlich ihrer «Wohnkarriere» bereits einen Schritt weiter zu sein. Dies zeigt sich darin, dass sie mehr Wohnraum beanspruchen und eine höhere Wohneigentumsquote aufweisen.

Was die sesshaften Personen an ihrem aktuellen Zuhause festhält, sind insbesondere das räumliche und soziale Umfeld: 88 Prozent gefällt die aktuelle Lage und 73 Prozent der befragten nicht-umzugsbereiten Personen möchten aufgrund ihres guten Verhältnisses zu den Nachbarinnen und Nachbarn nicht umziehen. Zusätzlich weisen die befragten Personen bereits ein hohes Mass an Zufriedenheit auf, wo-

¹ Insgesamt haben 1'094 Personen aus der Deutsch- und Westschweiz an der Umfrage teilgenommen. Die Befragung ist repräsentativ für Alter, Geschlecht sowie hinsichtlich des Verhältnisses Wohneigentum/Miete und der Regionen (Tessin wurde nicht berücksichtigt).

durch eher Verlustpotenzial besteht, was wohl auch zum Verbleiben führt.

Wenig Druck ist vorhanden

Sowohl bei den Umzugsbereiten als auch bei den Nicht-Umzugsbereiten ist wenig Druck vorhanden, umzuziehen. Die Mehrheit der umzugsbereiten Personen lässt sich mehr als zwei Jahre Zeit, um ein passendes Zuhause zu finden. Ein Umzug ist in der Schweiz somit auch ein gut überlegtes Ereignis.

Im Allgemeinen ist die Wohnzufriedenheit hoch, wobei die sesshaften Personen im Vergleich zu den Umzugsbereiten noch zufriedener sind. Die Eigentümerinnen und Eigentümer sind begrenzt von der Marktlage verunsichert: Nur 16 Prozent erwarten, dass ihr Wohneigentum an finanziellem Wert verliert.

Fazit: Die Suche nach einem Zuhause fürs Leben

Es zeigt sich, dass das Zuhause in erster Linie ausgewählt wird, um mehr Platz für sein Leben (u.a. Familie) zu haben und sich wohlfühlen. Das Leben in den (eigenen) vier Wänden hat einen wichtigen Stellenwert im Alltag und das neue Zuhause wird deshalb besonders sorgsam ausgewählt. Aus Sicht der Wohndauer ist es auch ein Zuhause fürs Le-

ben. So zieht die Schweizerin bzw. der Schweizer in seinem Leben durchschnittlich 5.6-mal um, und wünscht sich ein langfristiges Zuhause: 43 Prozent aller befragten Personen möchten für immer im aktuellen oder zukünftigen Zuhause wohnen bleiben. Die finanziellen Kriterien sind dabei relevant und scheinen als Filter zu fungieren: Es sind die finanziellen Faktoren, die entscheiden, ob sich der Wunsch vom neuen Zuhause umsetzen lässt.

Ausblick: Wunsch vs. Realität

Wie die vorliegende Studie gezeigt hat, ist ein Umzug komplex und mit Veränderungen verbunden, was Unsicherheit für einen Schweizer Haushalt mit sich bringt. In der nächsten Studie dieser Studienreihe² sollen deshalb insbesondere die folgenden Herausforderungen expliziter adressiert werden:

- **Intentions-Verhaltens-Lücke:** Was sind wichtige Momente/Ereignisse, um die Konsolidierungsphase zu planen und umzusetzen?
- **Downsizing:** Welche (Mehr-)Werte können mit der Konsolidierungsphase bzw. dem Downsizing verbunden werden, sodass es für die betroffenen Haushalte attraktiver wird?
- **Wohnkarriere:** Wie kann die Wohnkarriere neu gedacht und gelebt werden?

² Siehe Studie 1: [Wohneigentum: was macht den Traum der eigenen vier Wände aus?](#) | ZHAW digitalcollection; die finale Studie 3 folgt voraussichtlich im Jahr 2024.

Projektpartnerinnen und -partner

Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



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

TEILNEHMENDE DER STUDIE

Befragungsteilnehmende

Wir bedanken uns herzlich bei den Interviewpartnerinnen und -partnern für die interessanten Gespräche. Zudem bedanken wir uns bei den Teilnehmenden der Online-Umfrage.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Bundesamt für Wohnungswesen BWO

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

RAIFFEISEN

Raiffeisen Schweiz Genossenschaft

Die Raiffeisen Gruppe ist die führende Schweizer Retailbank. Die zweitgrösste Kraft im Schweizer Bankenmarkt zählt über zwei Millionen Genossenschafterinnen und Genossenschafter sowie 3,66 Millionen Kundinnen und Kunden. Die Raiffeisen Gruppe ist an 788 Standorten in der ganzen Schweiz präsent. Die 219 rechtlich autonomen und genossenschaftlich organisierten Raiffeisenbanken sind in der Raiffeisen Schweiz Genossenschaft zusammengeschlossen. Diese hat die strategische Führungs- und Aufsichtsfunktion der gesamten Raiffeisen Gruppe inne. Mit Gruppengesellschaften, Kooperationen und Beteiligungen bietet die Raiffeisen Gruppe Privatpersonen und Unternehmen ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot an.

www.raiffeisen.ch

Inhaltsverzeichnis

Management Summary	3
Projektpartnerinnen und -partner	5
Inhaltsverzeichnis.....	7
Einleitung	8
Studiendesign.....	10
Umzugsbereitschaft	13
Jede/r Zweite plant Umzug	13
Persönliche Ausgangslage und Wunschvorstellung.....	16
Familienergebnisse sind wichtige Umzugsauslöser.....	17
Ereignisse mit Bezug zum Eigenheim verstärken Umzugswunsch	20
Hohe Wohnzufriedenheit ist vorhanden	25
Wertverlust bei Wohneigentum wird nicht erwartet	26
Zinsentwicklung führt zu Verunsicherung	28
Wohnobjektbezogene Ausgangslage und Wunschvorstellung	30
Wohnraum wird nur ungern aufgegeben.....	31
Wunsch nach Wohneigentum ist präsent	36
Langfristige Wohndauer wird angestrebt.....	41
Unterstützung wird gewünscht.....	43
Umzugs- / Verbleibmotivation	46
Langfristigkeit und Wohlbefinden stehen bei Umzug im Fokus	47
Räumliches und soziales Umfeld führen zum Verbleib.....	51
Sesshaftigkeit der Kinder führt zum Verbleib bei älterer Generation.....	55
Fokusthemen.....	57
Fokus Familientypologien	59
Fokus «Downsizing» hinsichtlich des Wohnraums	73
Fokus Wohneigentum	77
Fazit & Ausblick	85
Literaturverzeichnis.....	87
Tabellenverzeichnis	88
Abbildungsverzeichnis.....	89
Autoren	91

Einleitung

Aktuelle Bewohnerinnen und Bewohner sind im Fokus

Die erste Studie⁴ dieser Studienreihe adressierte, was den Traum vom Wohneigentum ausmacht. In der vorliegenden zweiten Studie werden die bestehenden Bewohnerinnen und Bewohner und ihre Bedürfnisse sowie das daraus resultierende (Nicht-)Umgzugsverhalten analysiert. Der aktuelle Fokus dieser Studie wurde explizit erweitert und neben den aktuellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümerge auch Mieterinnen und Mieter inkludiert, um allfällige Vorurteile zwischen Miete vs. Eigentum zu eruieren.

Effektive Umzugsrate ist gering

Gemäss Bundesamt für Statistik (2022) betrug die effektive Umzugsquote im Jahr 2021 10.1 Prozent. Dies bedeutet, dass im Jahr 2021 nur gerade jede zehnte Person umgezogen ist. Die Umzugsquote ist seit der Ersterhebung per 2013 weitestgehend konstant: Sie schwankt zwischen 9.6 und 10.3 Prozent (BFS, 2022). Damit ein Umzug umgesetzt werden kann, müssen auch entsprechende Wohnungen verfügbar sein. Die aktuelle Wohnungsknappheit könnte dazu führen, dass auch die Umzugsrate unter Druck kommt.

Wohnungsknappheit zeigt sich als Unsicherheitsfaktor

Die Wohnungsknappheit stützt sich unter anderem auf folgende Entwicklungen³ (Fleury, 2023; Schweizer Parlament, 2023):

- **Wachsende Bevölkerung (demografische Entwicklung):**

Im Jahr 2013 wies die ständige Wohnbevölkerung der Schweiz 7'970'185 Personen auf und erhöhte sich bis ins Jahr 2021 um 7.6 Prozent auf 8'574'959.

- **Zunahme an Haushalten:**

Dadurch resultierte unter anderem eine Zunahme an Haushalten. Gab es im Jahr 2013 noch 3'540'641 Haushalte, wuchs diese Zahl bis zum Jahr 2021 auf 3'917'379 Haushalte an. Dies entspricht einer Steigerung von 10.6 Prozent.

- **Haushaltsverkleinerung:**

Die Zunahme an Haushalten basiert jedoch nicht nur auf dem Bevölkerungswachstum und der damit verbundenen Zuwanderung, sondern auch auf der Haushaltsverkleinerung. Während der durchschnittliche Haushalt im Jahr 2013 noch 2.25 Personen aufwies, sind es 2021 noch 2.19 Personen. Der Anteil der Ein- und Zwei-Personenhaushalte hat sich von 2013 bis 2021 erhöht und macht heute 69.5 Prozent der genannten 3.9 Mio. Haushalte aus. Personenhaushalte mit mehr als 3 Personen weisen über den genannten Zeitraum eine eher abnehmende Tendenz auf.

- **Rückgang neu erstellte Wohnungen:**

Während im Jahr 2013 noch 50'166 neue Wohnungen erstellt wurden, waren es 2021 deren 45'307. Dies stellt einen Rückgang von acht Prozent dar. Es muss jedoch angemerkt werden, dass 2018 der Wohnungsbau mit 53'199 neu erbauten Wohnungen den Höhepunkt erreichte. In Relation zum Bevölkerungswachstum bzw. dem Wachstum der Anzahl Haushalte zeigt sich ein Rückgang neu erstellter Wohnungen.

- **Leerstandsquote:**

Der Unterschied zwischen Angebot und Nachfrage zeigt sich auch in der Leerstandsquote. Diese ist von 2020 bis 2023 zwar von 1.72 auf 1.15 Prozent gesunken, wies aber im Jahr 2013 einen Wert von 0.97 Prozent auf. Die Leerstandsquote war somit in der Vergangenheit noch tiefer.

Aufgrund der oben genannten Trends ist absehbar, dass eine weitere Verschärfung erwartet werden kann. Die Wohnungsknappheit kann somit das Angebot sowie auch die Nachfrage nach Wohnraum merklich beeinflussen. Wird retrospektiv nur die effektive Umzugsquote angezeigt, können aber keine Implikationen über die Wunschvorstellung der Schweizer Bevölkerung getroffen werden. Diese Lücke möchte die vorliegende Studie schliessen. Es stellt sich die Frage, ob zwischen Wunsch (Umgzugsbereitschaft; gewünschter Umzug) und Realität (Umgzugsquote; effektiver

³ Dies ist nur eine Auswahl und keine vollständige Aufzählung aller Einflussfaktoren. Da die Umzugsquote nur seit 2013 verfügbar ist, wird derselbe Zeithorizont für die Analyse angewandt.

Umzug) eine Lücke klafft bzw. ob die Umzugsbereitschaft höher als die effektive Umzugsquote der letzten Jahre ist.

Umzugsmotivation ist von Relevanz

Es genügt jedoch nicht, nur die explizite Umzugsrate bzw. -bereitschaft zu betrachten. Um das Umzugsverhalten besser zu verstehen, ist es auch notwendig, deren Einflussfaktoren zu ermitteln. Schneider (1997) betont, dass ein Umzug dann eintritt, «wenn Lebensbedingungen und Wohnbedingungen in Widerspruch zueinander geraten und zusätzlich finanzielle Ressourcen vorhanden sind, um die entsprechenden Kosten zu tragen». In dieser Studie sollen deshalb die Motivatoren analysiert werden, weshalb eine Person umzieht (Umzugsmotivation).

Verbleibmotivation wird zu wenig analysiert

Im Umkehrschluss ist jedoch auch wichtig, die Verbleibmotivation zu verstehen. Clark, Deurloo & Dieleman (2008) betonen beispielsweise, dass bei Umzugsstudien den von Stabilität geprägten Stadien zu wenig Beachtung geschenkt wird. Auch zeigt eine andere Studie, dass ein Europäer bzw.

eine Europäerin durchschnittlich nur vier Mal im Leben sein Zuhause wechselt und eine Schweizerin bzw. ein Schweizer nur 5.6 Umzüge im Leben vornimmt (OTS, 2015). Was bindet somit die Schweizerinnen und Schweizer an ihr aktuelles Zuhause oder hemmt sie, umzuziehen? Basierend auf diesen Erkenntnissen soll ein besseres Verständnis über die Wohnmobilität sowie deren Einflussfaktoren gewonnen werden.

Die vorliegende Studie ist die zweite im Rahmen einer Studienreihe. Im Vordergrund der ersten Studie⁴ stand die Frage, was den Traum vom Wohneigentum ausmacht. In der vorliegenden zweiten Studie liegt der Fokus unter anderem auf den bestehenden Wohneigentümerinnen und Wohneigentümlern. Wie bereits erwähnt, werden in dieser Studie absichtlich auch Mieterinnen und Mieter inkludiert, um ein holistisches Bild der (Nicht-)Umzugsbereitschaft zu erhalten. Übergeordnet wird das Ziel verfolgt, die Wohnflexibilität zu erhöhen. Die dritte und letzte Studie dieser Studienreihe wird danach Handlungsfelder identifizieren und Lösungen dafür konzipieren.

⁴ Siehe: [Wohneigentum: was macht den Traum der eigenen vier Wände aus? | ZHAW digitalcollection](#)

Studiendesign

1.1. ERHEBUNGSZEITRAUM UND BEFRAGTE PERSONEN

1.1.1. Qualitative Erhebung

Die qualitative Datenerhebung wurde im Herbst/Winter 2022 mittels semistrukturierter Interviews durchgeführt. Die Befragten wurden vom Netzwerk der Projektpartner/-innen akquiriert. Die Interviews wurden mittels einer Videokonferenz oder telefonisch durchgeführt. Sie dauerten rund 1.5 Stunden. Die Befragten erhielten für die Teilnahme an den Interviews einen Gutschein im Wert von CHF 50.– von ihrem präferierten Lebensmittelgeschäft.

Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer waren die Zielgruppe der Interviews. Es sollte ihre (Nicht-)Umzugsbereitschaft und die damit verbundene Motivation analysiert werden. Die Erkenntnisse aus den Interviews flossen danach in die quantitative Erhebung ein, weshalb sie nur indirekt einen Bestandteil der vorliegenden schriftlichen Studie bilden.

1.1.2. Quantitative Erhebung

Die quantitative Datenerhebung wurde im Februar/März 2023 mittels einer Online-Befragung auf Deutsch und Französisch durchgeführt. Die Befragten wurden von einem Marktforschungsinstitut angeschrieben. Die Befragung dauerte rund 10 bis 15 Minuten. Das erhaltene Sample wurde diversen Qualitätstests und Bereinigungen unterzogen

(z.B. wurde ein Kontroll-Item eingefügt, bei dem die Antwort «stimme eher nicht zu» explizit gefordert wurde).

Insgesamt haben 1'094 Personen aus der Deutsch- und Westschweiz an der Umfrage teilgenommen. Die Befragung ist repräsentativ für Alter, Geschlecht, Verhältnis Wohneigentum/Miete⁵ und Regionen (Tessin wurde nicht berücksichtigt). Die genannten Faktoren wurden mittels Quoten, welcher der Verteilung der Schweizer Bevölkerung entsprechen, sichergestellt.

Im Weiteren sind 25 Prozent der Befragten ledig, zwölf Prozent leben im Konkubinat und fast jeder Zweite ist verheiratet (Tabelle 1). 58 Prozent der befragten Personen haben keine Kinder, wobei sich die Quote bei den Nicht-Umzugsbereiten erhöht. Ein Drittel der befragten Personen hat ein frei verfügbares Haushaltsvermögen bis CHF 50'000, während 40 Prozent ein monatliches Haushaltseinkommen (brutto) bis CHF 7'000 aufweisen.

1.2. AUFBAU FRAGEBOGEN

Die Abbildung 1 zeigt den Aufbau des Fragebogens, welcher für die quantitative Befragung genutzt wurde, der sowohl in deutscher als auch französischer Sprache erstellt wurde. Die detaillierten Fragen können einem separaten Anhang entnommen werden.

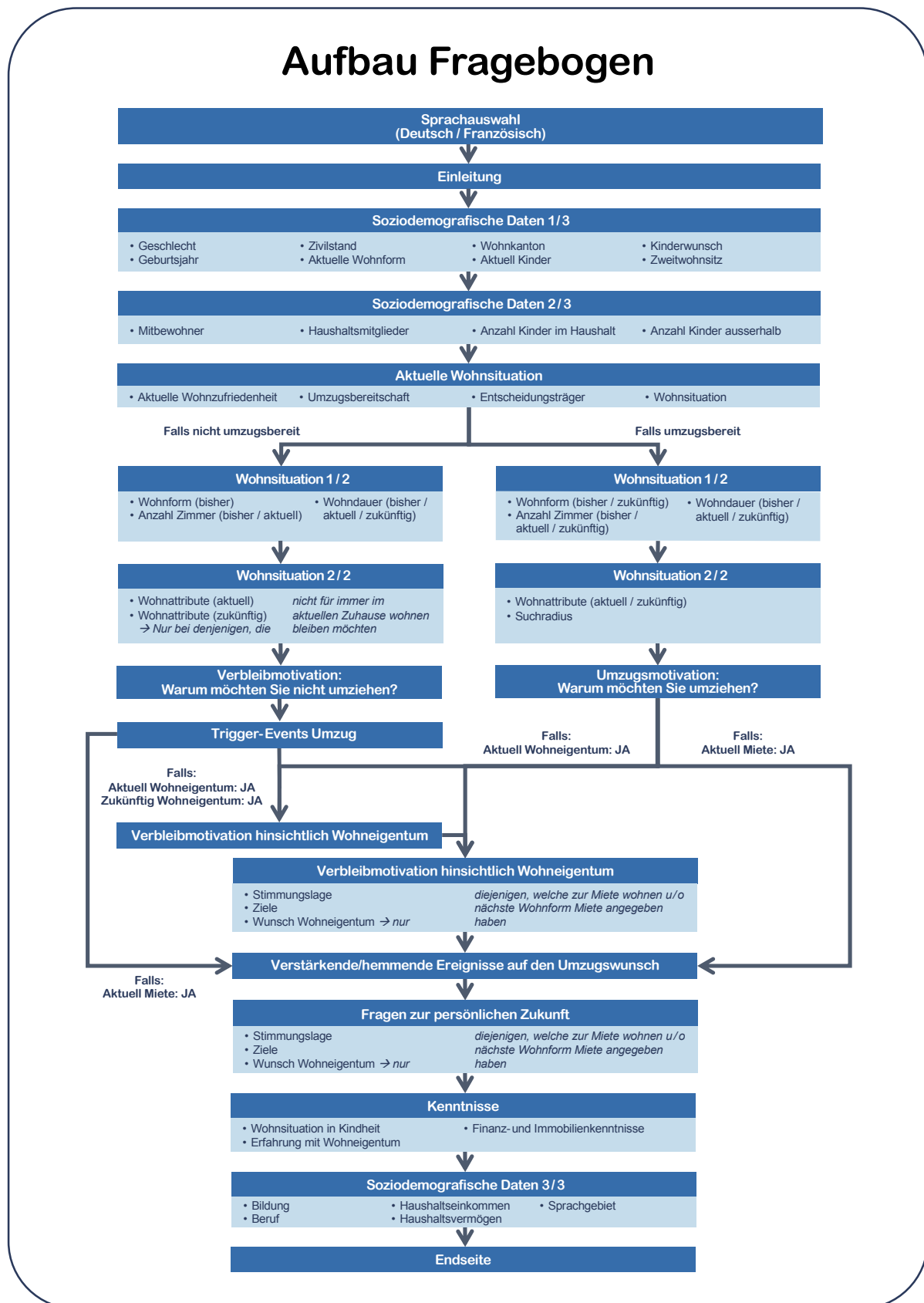
⁵ Aufgrund der geringen Anzahl an Personen mit Genossenschaftswohnungen werden diese nachfolgend ebenfalls unter dem Begriff der «Mieterinnen und Mieter» zusammengefasst.

Tabelle 1

STICHPROBENBESCHRIEB

	Allgemein (n = 1094)	Nicht-Umzugsbereite (n = 607)	Umzugsbereite (n = 487)
Geschlecht			
Frau	50 %	54 %	46 %
Mann	50 %	47 %	54 %
Zivilstand			
Ledig	28 %	22 %	36 %
Im Konkubinat	12 %	12 %	13 %
Verheiratet	46 %	49 %	42 %
In eingetragener Partnerschaft	1 %	1 %	1 %
Geschieden	11 %	14 %	8 %
Verwitwet	2 %	2 %	1 %
Sprachregion			
Deutschschweiz	72 %	74 %	70 %
Romandie	28 %	26 %	30 %
Anzahl Kinder			
Keine Kinder	58 %	63 %	51 %
Mind. 1 Kind	42 %	37 %	49 %
Zukunft Kinder			
Ja, ich plane in Zukunft (weitere) Kinder zu haben.	20 %	8 %	35 %
Nein, ich plane in Zukunft keine (weiteren) Kinder zu haben.	66 %	82 %	46 %
Ich bin mir noch nicht sicher.	14 %	10 %	20 %
Monatliches Haushaltseinkommen (brutto)			
Bis CHF 4'000 CHF	13 %	13 %	14 %
4'001 bis 7'000 CHF	27 %	26 %	27 %
7'001 bis 9'000 CHF	17 %	16 %	17 %
9'001 bis 12'000 CHF	15 %	17 %	13 %
12'001 bis 15'000 CHF	9 %	8 %	9 %
15'001 bis 20'000 CHF	5 %	4 %	6 %
Über 20'000 CHF	2 %	2 %	3 %
Keine Angabe	13 %	16 %	11 %
Frei verfügbares Haushaltsvermögen (ohne Immobilienvermögen)			
Bis 50'000 CHF	35 %	36 %	35 %
50'001 bis 100'000 CHF	13 %	12 %	15 %
100'001 bis 150'000 CHF	8 %	8 %	7 %
150'001 bis 200'000 CHF	7 %	6 %	8 %
200'001 bis 500'000 CHF	7 %	6 %	8 %
Über 500'000 CHF	5 %	4 %	5 %
Keine Angabe	25 %	29 %	21 %

Abbildung 1

AUFBAU FRAGEBOGEN

Umzugsbereitschaft



Das Wichtigste in Kürze

Im Jahr 2021 sind rund zehn Prozent der in der Schweiz wohnhaften Personen umgezogen, wie die Umzugsstatistik des Bundesamtes für Statistik (2022) zeigt. Die Umzugsbereitschaft ist höher: 45 Prozent der befragten Personen der vorliegenden repräsentativen Studie planen einen Umzug. Diese Bereitschaft reduziert sich aber mit zunehmendem Alter sowie mit zunehmenden Verpflichtungen/Abhängigkeiten (Kinder, Eigenheimbesitz). Ein Umzug ist in der Schweiz ein wohl überlegtes Ereignis: Die Mehrheit der umzugsbereiten Personen lässt sich mehr als zwei Jahre Zeit, um ein passendes Zuhause zu finden.

JEDE/R ZWEITE PLANT UMZUG

Rund jede zweite befragte Person ist auf der Suche nach einem neuen Zuhause. Eine Abnahme der Umzugsbereitschaft zeigt sich mit zunehmendem Alter.

Plant man einen Umzug, so lässt man sich Zeit, um ein optimales Zuhause zu finden. Dies spricht dafür, dass auch der Umzug ein wichtiges Lebensereignis ist.

45 Prozent der befragten Personen planen in nächster Zeit einen Umzug. 20 Prozent möchten innerhalb der nächsten zwei bis fünf Jahre umziehen (Abbildung 2). Nur sechs Prozent möchten so schnell wie möglich umziehen, was auf eine niedrige Dringlichkeit hinweist. Ein Umzug ist somit ein wichtiges Lebensereignis, bei welchem man sich auch Zeit lässt, um ein neues, passendes Zuhause zu finden.

Die Umzugsbereitschaft nimmt mit zunehmendem Alter ab. Während bei den 18- bis 29-Jährigen noch 75 Prozent der befragten Personen umzugsbereit sind, sind es bei den 60- bis 69-Jährigen nur noch 29 Prozent. Eine niedrigere Umzugsbereitschaft als der Durchschnitt zeigen die Eigentümerinnen und Eigentümer (30 Prozent).

Eine Erhöhung der Umzugsbereitschaft geht auch mit dem Kinderwunsch einher. Es zeigt sich, dass vier von fünf

Personen, die sich zukünftig (weitere) Kinder wünschen, umziehen möchten. Ist kein (weiterer) Kinderwunsch vorhanden, möchte nur noch rund jede/r Dritte umziehen. Die Familienphasen werden im Kapitel «Fokus Familientypologien» vertieft behandelt.

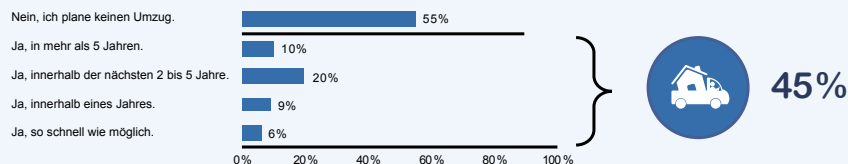
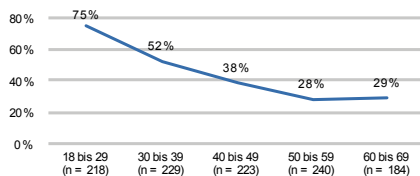
Die Umzugsbereitschaft wird beeinflusst von der persönlichen sowie wohnobjektbezogenen Ausgangslage und Wunschvorstellung sowie der Umzugs-/Verbleibmotivation, welche beide Dimensionen vereint (Abbildung 3). Nachfolgend werden die Ausprägungen der einzelnen Dimensionen erläutert.

Abbildung 2

UMZUGSBEREITSCHAFT**Umzugsbereitschaft**

Frage: «Planen Sie in der nächsten Zeit einen Umzug?»

Antwortanteile von «Ja, so schnell wie möglich.», «Ja, innerhalb eines Jahres.», «Ja, innerhalb der nächsten 2 bis 5 Jahre.» und «Ja, in mehr als 5 Jahren.».

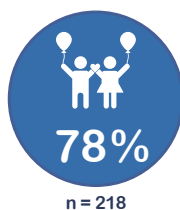
Allgemeine Umzugsbereitschaft (n = 1094)**Alter****Mieter/-innen****53%**

n = 696

Eigentümer/-innen**30%**

n = 398

Ja, ich plane in Zukunft (weitere) Kinder zu haben.



vs.

Ich bin mir noch nicht sicher.



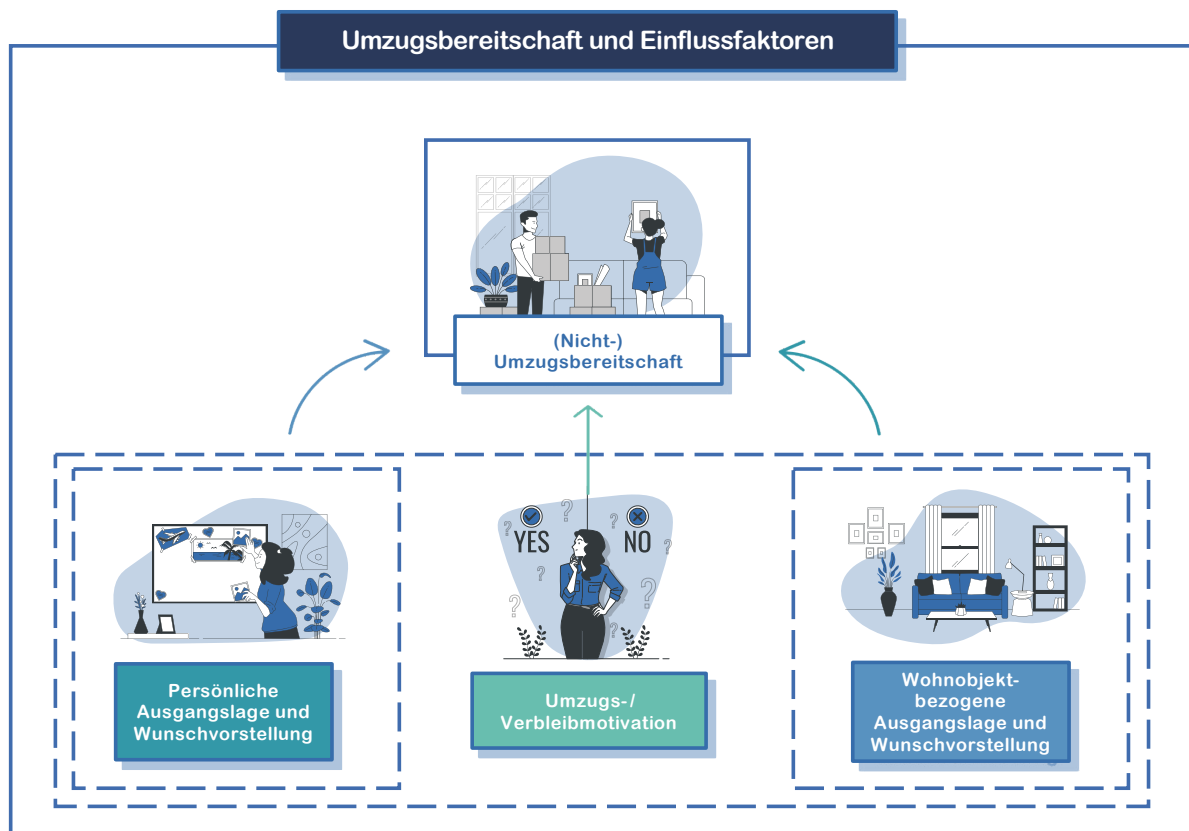
vs.

Nein, ich plane in Zukunft keine (weiteren) Kinder zu haben.

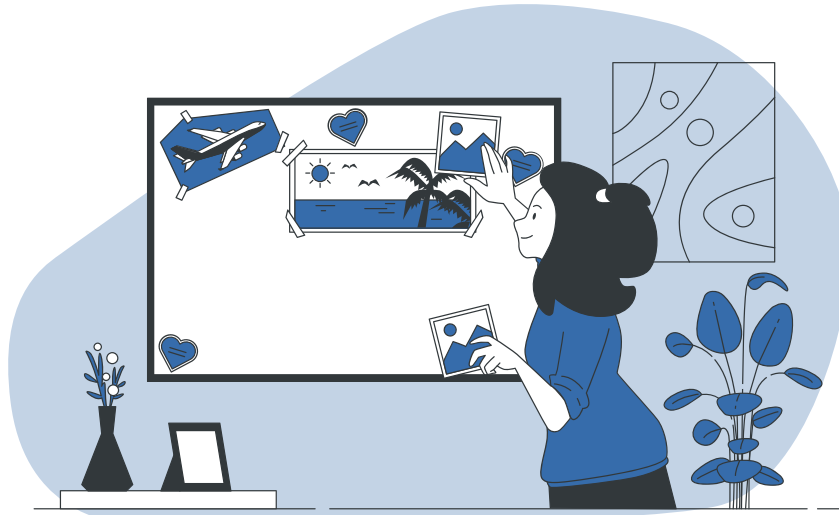


Diese Frage wurde allen Umfrageteilnehmer/-innen (n = 1094) gestellt.

Abbildung 3

UMZUGSBEREITSCHAFT UND EINFLUSSFAKTOREN

Persönliche Ausgangslage und Wunschvorstellung



Das Wichtigste in Kürze

Lebensereignisse können als wichtige Treiber für Veränderungen angesehen werden. In einem ersten Schritt werden deshalb wichtige (potenzielle) Umzugsauslöser identifiziert:

- Familienereignisse sind wichtige Umzugsauslöser:**
 Die Familiengründung/-erweiterung wird als einer der wichtigsten Auslöser für den Umzug genannt. Während bei Personen bis zum 39. Lebensjahr insbesondere die «Familiengründung/-erweiterung» im Vordergrund steht, werden bei den über 50-Jährigen auch der «Auszug der Kinder» sowie die «Pensionierung» als wichtige Umzugsgründe genannt. Einige Personen können keine der genannten Ereignisse als Umzugsauslöser identifizieren. Für sie basiert die Umzugsbereitschaft wohl auf persönlichen Bedürfnisveränderungen (u.a. Wohnzufriedenheit).
- Ereignisse mit Bezug zum Eigenheim verstärken Umzugswunsch:**
 Eine Familiengründung/-erweiterung verstärkt die Umzugsbereitschaft in hohem Masse. Zusätzlich sind aber auch Ereignisse in Bezug auf die Erschwinglich-

keit eines Eigenheims relevant. So zeigt sich, dass der Eigenheimerwerb selbst, das Erreichen von genügend Vermögen (auch durch Erbschaft) sowie tiefere Immobilienpreise zu einem verstärkten Umzugsbegehren führen. Hemmend auf den Umzug wirken sich die wenigsten Ereignisse aus: Einzig die höheren Hypothekarzinsen werden von 40 Prozent als hemmend bezeichnet.

In einem zweiten Schritt liegt der Fokus der Studie auch auf der persönlichen Ausgangslage bzw. Wunschvorstellung, um Einflussfaktoren auf die Umzugsbereitschaft zu ermitteln. Es zeigt sich das folgende Bild:

- Hohe Wohnzufriedenheit ist vorhanden:**
 Die Wohnzufriedenheit ist allgemein auf hohem Niveau. Im Vergleich weisen sowohl Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer, nicht-umzugsbereite Personen als auch die ältere Generation in der Befragung eine höhere Wohnzufriedenheit auf. Die Wohnzufriedenheit scheint somit mit der Umzugsbereitschaft negativ korreliert zu sein: Eine tiefere Zufriedenheit geht mit einer höheren Umzugsbereitschaft einher.

- **Wertverlust bei Wohneigentum wird nicht erwartet:**

Die Mehrheit der befragten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer ist davon überzeugt, dass sie auch zukünftig ihr Wohneigentum gewinnbringend verkaufen kann. Dies äussert sich auch darin, dass nur eine Minderheit einen finanziellen Wertverlust erwartet oder Angst vor einem Nachfragerückgang nach Wohneigentum hat. Das Wohneigentum wird weiterhin als wertbeständig wahrgenommen. Insbesondere die Wahrnehmung der sinkenden Immobilienpreise sowie die Gefahr eines Nachfragerückgangs unterscheiden sich zwischen umzugsbereiten und nicht-umzugsbereiten Eigentümerinnen und Eigentümern.

- **Zinsentwicklung führt zu Verunsicherung:**

Rund jede zweite befragte Person, das heisst sowohl Mieterinnen und Mieter als auch Eigentümerinnen und Eigentümer, ist aufgrund der steigenden Zinsen beunruhigt. Besonders die jüngeren Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer haben Angst, dass sie sich ihr Wohneigentum in Zukunft nicht mehr leisten können. Die Umzugsbereitschaft ist auch von der Zukunftseinschätzung der Befragten abhängig: So haben die umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer eher Angst, dass sie sich ihr Wohneigentum nicht mehr leisten können oder aufgrund der Marktlage verlieren. Mit dem beabsichtigten Umzug handeln sie somit proaktiv.

FAMILIENEREIGNISSE SIND WICHTIGE UMZUGSAUSLÖSER

Die Familiengründung/-erweiterung wird als einer der wichtigsten Auslöser für den Umzug genannt. Während bei Personen bis zum 39. Lebensjahr insbesondere die «Familiengründung/-erweiterung» im Vordergrund steht, werden bei den über 50-Jährigen auch der «Auszug der Kinder» sowie die «Pensionierung» als wichtige Umzugsgründe genannt. Einige Personen können keine der genannten Ereignisse als Umzugsauslöser identifizieren. Für sie basiert die Umzugsbereitschaft wohl auf persönlichen Bedürfnisveränderungen (u.a. Wohnzufriedenheit).

Fast jede zweite Person, die sich Kinder wünscht oder bereits Kinder hat, nennt die Familiengründung/-erweiterung als Umzugsauslöser (Abbildung 4). Als weitere bedeutende Gründe mit einer Nennung von je 20 Prozent werden der Arbeitsortwechsel, der Eigentumserwerb und die Erreichung von genügend Vermögen als Umzugsereignisse genannt.

Interessanterweise nennen auch 19 Prozent der befragten umzugsbereiten Personen, dass keines der genannten

Ereignisse zur aktuellen Umzugsplanung geführt hat. Die Befragten erhielten daneben auch die Möglichkeit, mittels Freitextes andere Ereignisse aufzuschreiben. Diese Option wurde aber nicht genutzt. Daraus wird geschlossen, dass für einen Fünftel die Suche nach einem neuen Zuhause nicht ereignisbasiert ist. Die Umzugsbereitschaft kann somit auch basierend auf persönlichen Bedürfnissen (wie beispielsweise der Wohnzufriedenheit) ausgelöst werden.

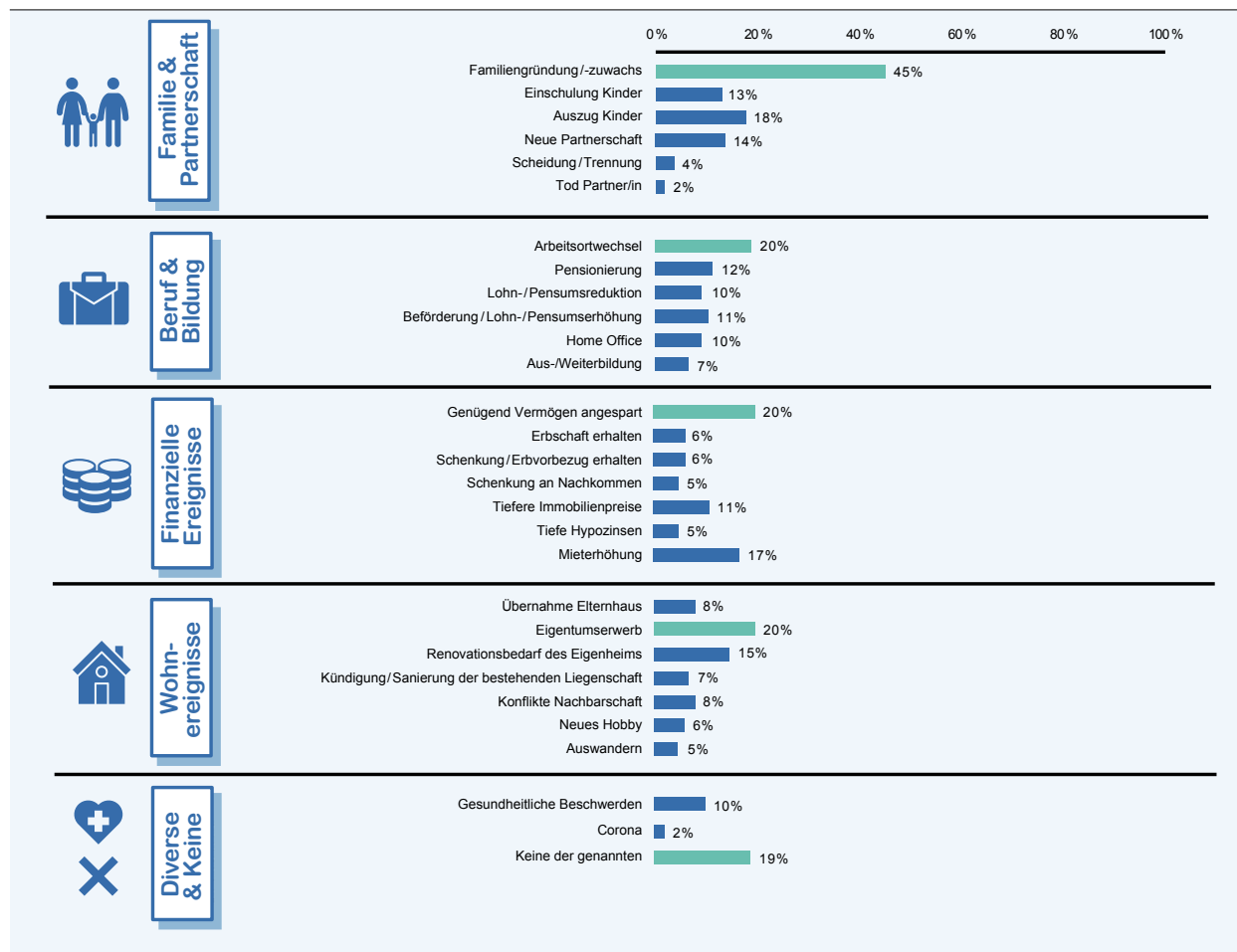
Die Umzugsbereitschaft hängt, wie bereits ausgeführt, auch vom Alter ab. Entlang der Alters- und Lebensphasen zeigen sich auch unterschiedliche Umzugsauslöser, wobei die familienbezogenen Treiber eine wichtige Rolle spielen. Im Alter von 18 bis 39 Jahren ist insbesondere die Familiengründung oder -erweiterung für die Suche nach einem neuen Zuhause verantwortlich (Abbildung 5). Die daraus folgenden Ereignisse «Einschulung Kinder» sowie «Auszug Kinder» sind ebenfalls für die späteren Jahrgänge von hoher Relevanz, ob ein Umzug geplant wird: Beispielsweise nennen 21 Prozent der 30- bis 39-Jährigen die Einschulung der Kinder als Umzugsauslöser, während 35 Prozent der 50- bis 59-Jährigen den Auszug der Kinder als Umzugsereignis nennen. Ab Alter 50 treten weitere altersabhängige Ereignisse in den Vordergrund, wie beispielsweise die Pensionierung oder gesundheitliche Gründe.

Abbildung 4

AUSLÖSER (TRIGGER-EVENTS)**Auslöser (Trigger-Events)**

Frage: «Aufgrund welcher Ereignisse planen Sie einen Umzug?»

Mehrfachnennungen möglich.



Diese Frage wurde allen umzugsbereiten Personen (n = 487) gestellt.

Je nach Relevanz wurden einzelne Auslöser nicht allen Befragten angezeigt:

- «Familiengründung/-erweiterung»: Wurde nur Personen mit einem (weiteren) Kinderwunsch angezeigt (n = 264)
- «Einschulung Kinder», «Auszug Kinder» und «Schenkung Nachkommen»: Wurden nur Personen mit Kindern angezeigt (n = 247)
- «Scheidung/Trennung», «Tod Partner»: Wurden nur Personen mit einem Partner angezeigt (n = 314), wobei erstere in der Freitextmöglichkeit von einer Person ohne Partnerschaft genannt wurde und deshalb die Anzahl n = 315 aufweist
- «Mieterhöhung», «Kündigung/Sanierung der Liegenschaft»: Wurden nur den umzugsbereiten Mieter/-innen angezeigt (n = 366)
- «Renovationsbedarf des Eigenheims»: Wurde nur den umzugsbereiten Eigentümer/-innen angezeigt (n = 121)

Es scheint beinahe so, als wäre man bis zum 39. Lebensjahr in der Expansionsphase:

- **Familie:** Die Familie wird gegründet bzw. erweitert und entsprechend wird der Haushalt vergrössert.
- **Berufliche Karriere:** Ein Arbeitsortwechsel wird eher in Betracht gezogen, sehr wahrscheinlich auch um in der Karriereleiter den nächsten Schritt zu machen.
- **Wohnkarriere («Property Ladder»; siehe Definition rechts):** In Bezug auf die Wohnform scheint auch der Schritt zum Wohneigentum als bedeutendes Umzugsereignis.

Das Alter 40 bis 49 dient wohl als Übergangsphase: Der Umzugsauslöser «Eigentumserwerb» verliert an Bedeutung und je nach Geburtsjahr der Kinder wird die Einschulung oder der Auszug der Kinder ein Thema. Dagegen befinden sich die über 50-Jährigen eher in der Konsolidierungsphase:

- **Familie:** Der Haushalt verkleinert sich wieder, da die Kinder ausziehen.
- **Berufliche Karriere:** Die Pensionierung und somit der Rückzug aus dem Arbeitsleben werden präsenter.
- **Gesundheit:** Altersbedingte gesundheitliche Auswirkungen werden vermehrt wahrgenommen, womit gewisse Einschränkungen einhergehen können.

«Property Ladder» (Immobilienleiter, Wohnkarriere):

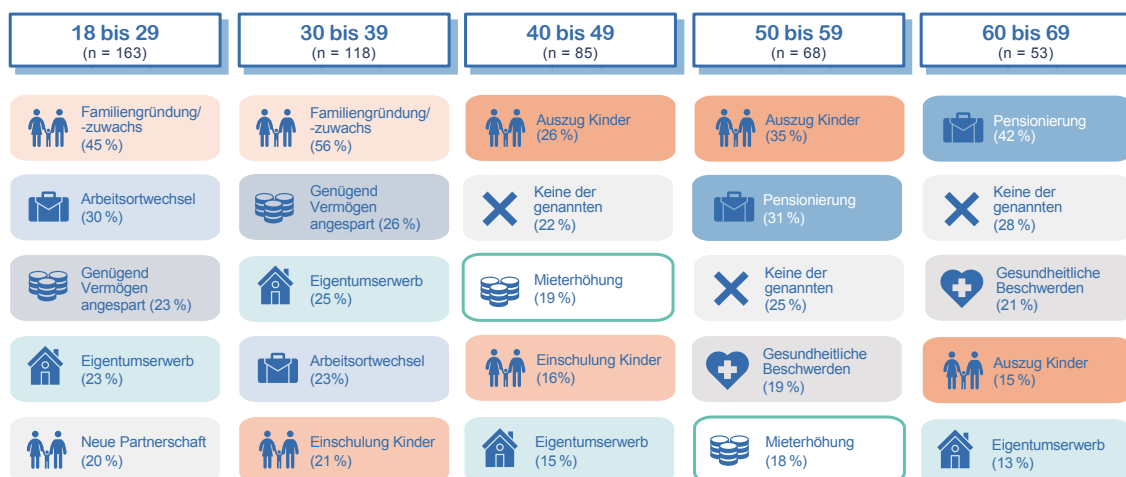
Eine Reihe von Phasen des Hausbesitzes, in denen man zuerst ein kleines Haus oder eine Wohnung kauft und dann ein grösseres oder teureres Haus, wenn man genug Geld hat (Cambridge Dictionary, 2023). Verwandte Begriffe sind auch «housing career» oder «housing ladder».

Abbildung 5

TOP-5-AUSLÖSER NACH ALTER

Top-5-Auslöser nach Alter

Frage: «Aufgrund welcher Ereignisse planen Sie einen Umzug?»
Mehrfachnennungen möglich.



Diese Frage wurde allen umzugsbereiten Personen (n = 487) gestellt.

Je nach Relevanz wurden einzelne Auslöser nicht allen Befragten angezeigt; siehe Details Abbildung 4.

EREIGNISSE MIT BEZUG ZUM EIGENHEIM VERSTÄRKEN UMZUGSWUNSCH

Eine Familiengründung/-erweiterung verstärkt die Umzugsbereitschaft in hohem Masse. Zusätzlich sind aber auch Ereignisse in Bezug auf die Erschwinglichkeit eines Eigenheims relevant. So zeigt sich, dass der Eigenheimerwerb selbst, das Erreichen von genügend Vermögen (auch durch Erbschaft) sowie tiefere Immobilienpreise zu einem verstärkten Umzugsbegehren führen. Hemmend auf den Umzug wirken sich die wenigsten Ereignisse aus: Einzig die höheren Hypothekarzinsen werden von 40 Prozent als hemmend bezeichnet.

Wie bei den Umzugsauslösern, welche im vorherigen Teilkapitel erläutert wurden, wird auch die Familiengründung bzw. -erweiterung an erster Stelle für einen verstärkten Umzugswunsch geführt: 69 Prozent der befragten Personen, welche sich (weitere) Kinder wünschen, sagen, dass sie die Suche nach einem neuen Zuhause deswegen eher oder sehr verstärken würden (Abbildung 6).

Weitere verstärkende Wirkung besitzen auch der «Eigen-tumserwerb» (Zustimmung 46 Prozent) sowie finanzielle Ereignisse mit Bezug auf das Eigenheim. 50 Prozent würden bei einer Erbschaft und 46 Prozent beim Erreichen von genügend Vermögen einen Umzug forcieren. 47 Prozent der befragten Personen würden auch bei tieferen Immobilienpreisen den Umzug verstärken.

Ein Umzug wird auch dringlicher, sobald Konflikte in der Nachbarschaft auftreten (51 Prozent) oder eine neue Partnerschaft eintritt (45 Prozent).

Bei den weiteren Ereignissen scheinen die befragten Personen eine neutrale Haltung einzunehmen. Die Ereignisse sind somit nicht unbedingt umzugstreibend. Höhere Hypothekarzinsen führen jedoch dazu, dass fast 40 Prozent der befragten Personen den Umzug weniger forcieren würden. Werden nur die aktuellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer (n = 398) betrachtet, so würden die hö-

heren Hypothekarzinsen ebenfalls dazu führen, dass 40 Prozent der befragten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer einen Umzug nicht (weiter-)verfolgen. 44 Prozent nehmen eine neutrale Haltung ein und weitere 17 Prozent würden einen Umzug forcieren.

Diejenigen umzugsbereiten Personen, welche in Zukunft in einem Wohneigentum wohnen möchten, würden bei höheren Hypothekarzinsen zu 20 Prozent einen Umzug forcieren. Diese gehen wohl von weiter steigenden Zinsen aus und möchten deshalb das Eigenheim schneller erwerben. 48 Prozent dieser potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer würden aber durch höhere Zinsen auch gehemmt werden.

Im Allgemeinen zeigt sich, dass alle Ereignisse eher eine verstärkende Wirkung aufweisen, wenn die Person umzugsbereit ist (Abbildung 7). Es scheint somit, dass diese Personen bereits offener für einen Umzug sind.

Ein ähnliches Bild zeigt sich auch beim Vergleich zwischen den Mieterinnen und Mietern und Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern. So sind die Eigentümerinnen und Eigentümer weniger offen für die Umzugsereignisse. Es zeigt sich aber, dass die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer eher einen Umzug forcieren würden, wenn sie eine Schenkung an ihre Nachkommen machen oder wenn höhere Hypothekarzinsen zu bezahlen sind.

Wie bei den oben erwähnten Tendenzen (Umzugsbereitschaft, Wohnform) gibt es auch hinsichtlich der Altersgruppen eine Angleichung an die Neutralität, was wohl auch mit der tieferen Umzugsbereitschaft mit zunehmendem Alter zusammenhängt.

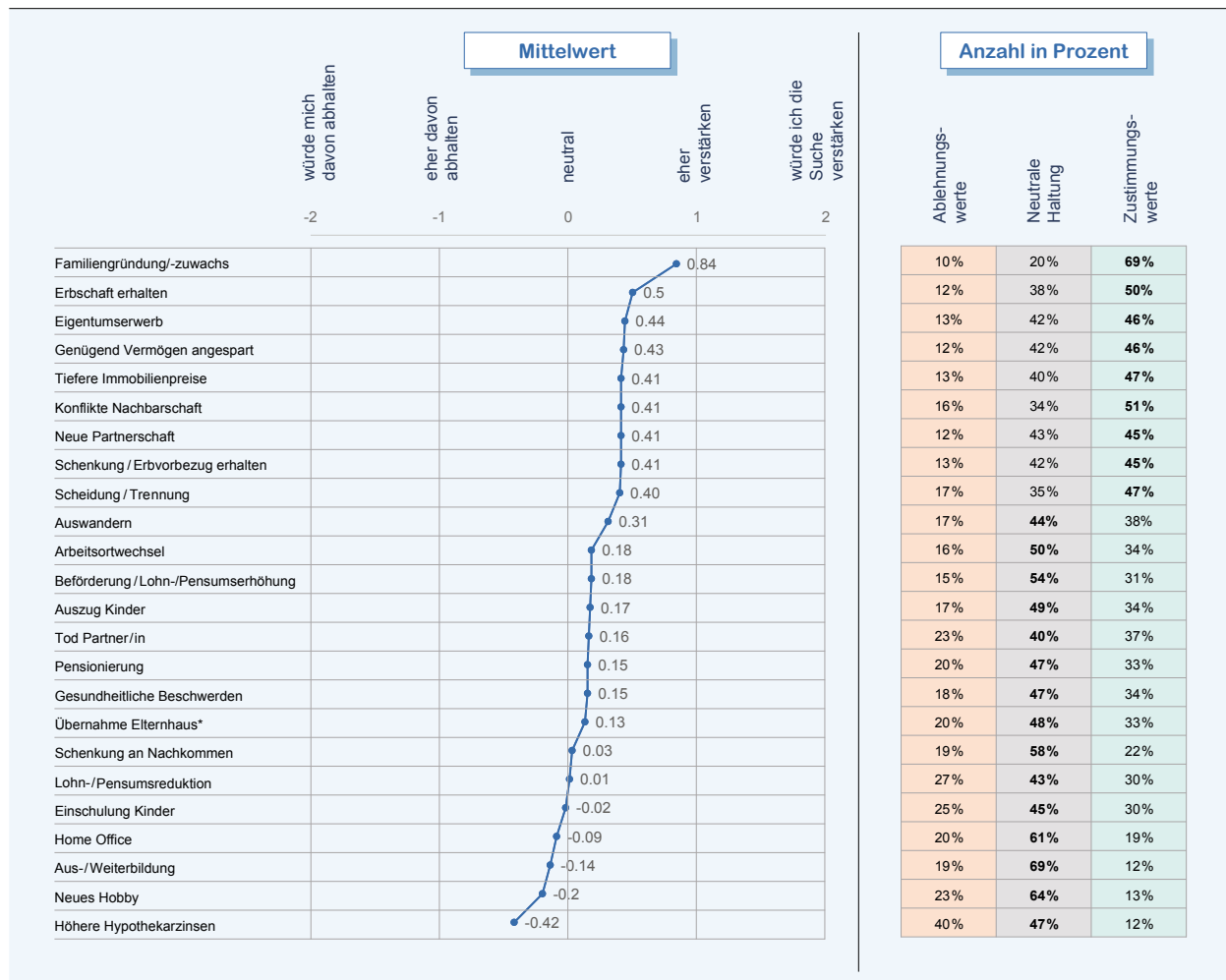
Die Familiengründung/-erweiterung wurde insbesondere von den 18- bis 29-Jährigen als verstärkendes Ereignis genannt (Abbildung 9). Dieses wird von den über 50-Jährigen nicht ausgewiesen, da in dieser Generation zu wenig Vertreterinnen und Vertreter vorhanden sind, die zukünftig noch (weitere) Kinder möchten.

Abbildung 6

HEMMENDE BZW. VERSTÄRKENDE EREIGNISSE**Hemmende bzw. verstärkende Ereignisse**

Frage: «Aus welchem der folgenden Gründe würden Sie einen Umzug mehr bzw. weniger forcieren?»

Antwortmöglichkeit pro Ereignis: «würde mich davon abhalten» (-2), «eher davon abhalten» (-1), «neutral» (0), «eher verstärken» (1) und «würde ich die Suche verstärken» (2)



Diese Frage wurde allen befragten Personen (n = 1094) gestellt.
(*) bzw. Haus der Grosseltern.

Je nach Relevanz wurden einzelne Auslöser nicht allen Befragten angezeigt:

- «Familiengründung/-erweiterung»: Wurde nur Personen mit einem (weiteren) Kinderwunsch angezeigt (n = 375)
- «Einschulung Kinder», «Auszug Kinder» und «Schenkung Nachkommen»: Wurden nur Personen mit Kindern angezeigt (n = 877)
- «Scheidung/Trennung», «Tod Partner»: Wurden nur Personen mit einem Partner angezeigt (n = 787)

Die Ablehnungswerte werden gebildet aus der Anzahl von (-2) und (-1), die neutrale Haltung mittels der Anzahl von (0) sowie die Zustimmungswerte mittels der Anzahl Nennungen von (1) und (2).

Abbildung 7

HEMMENDE BZW. VERSTÄRKENDE EREIGNISSE – NACH UMZUGSBEREITSCHAFT

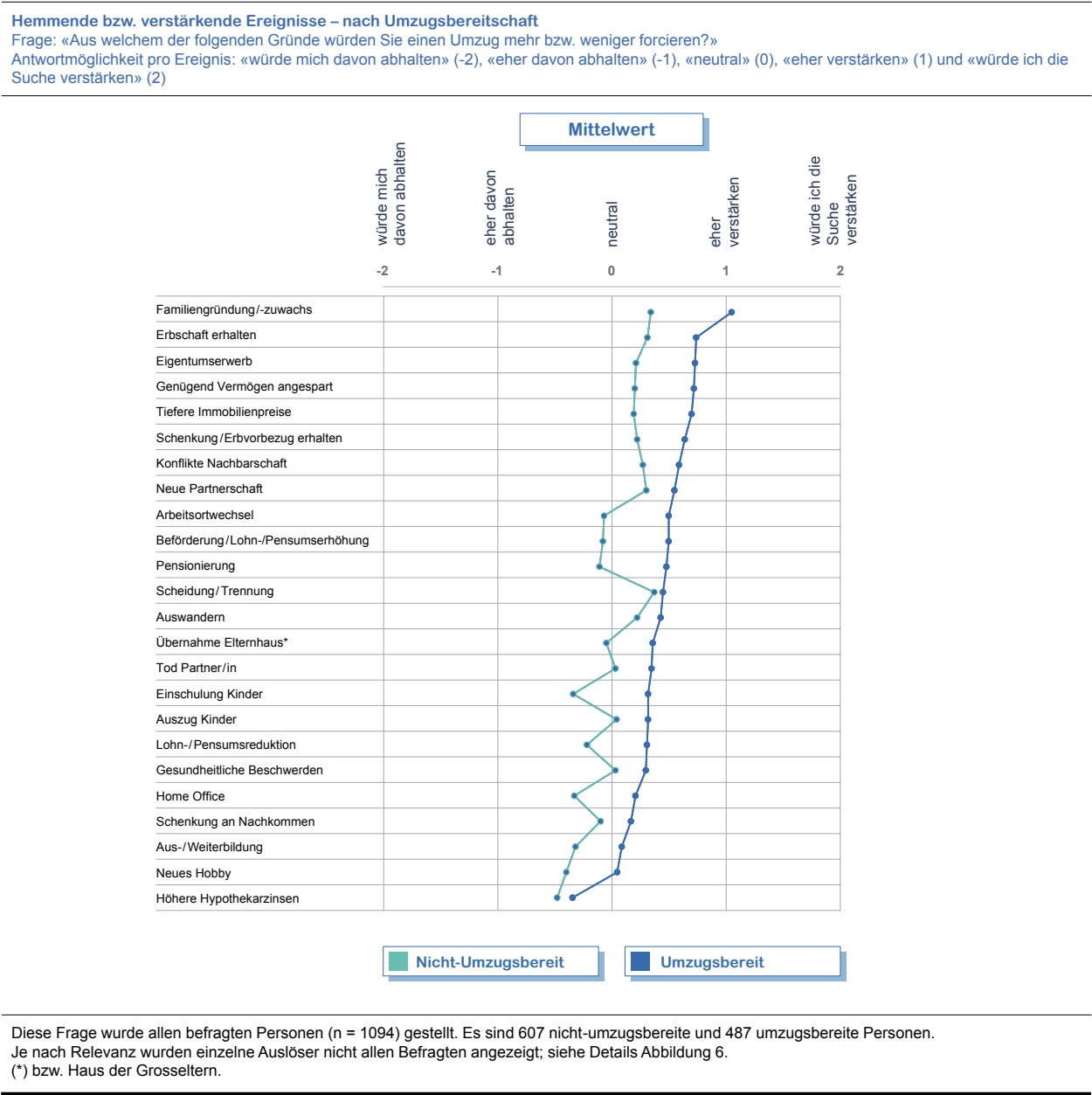
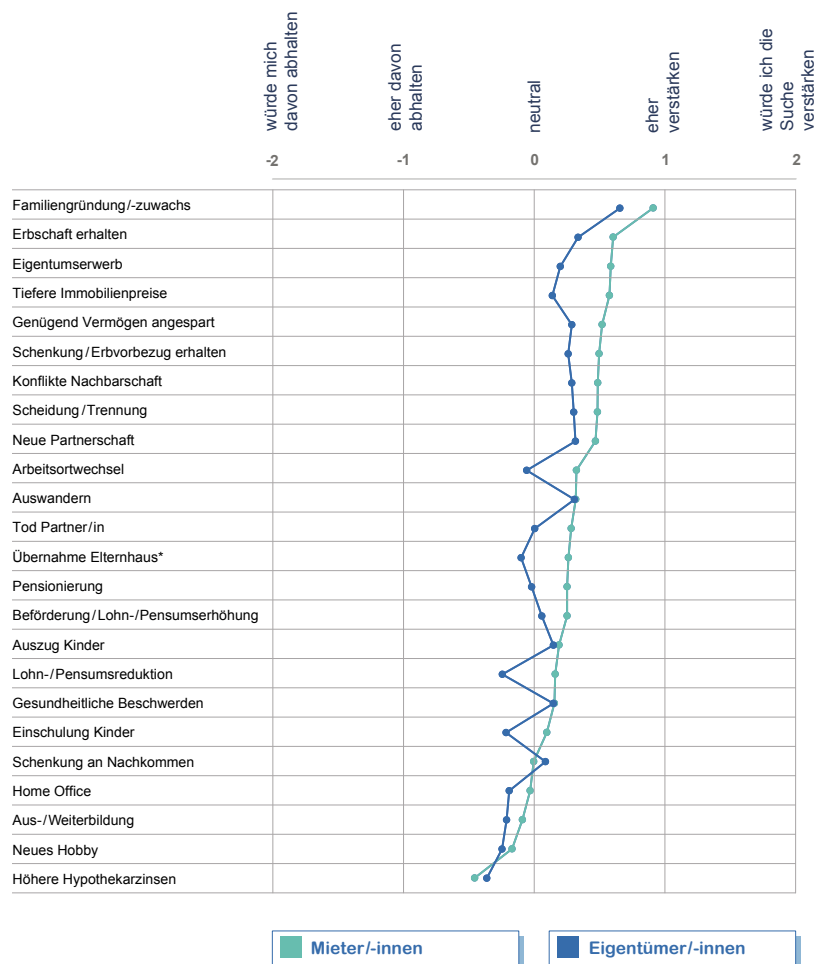


Abbildung 8

HEMMENDE BZW. VERSTÄRKENDE EREIGNISSE – NACH AKTUELLER WOHNFORM**Hemmende bzw. verstärkende Ereignisse – nach aktueller Wohnform**

Frage: «Aus welchem der folgenden Gründe würden Sie einen Umzug mehr bzw. weniger forcieren?»

Antwortmöglichkeit pro Ereignis: «würde mich davon abhalten» (-2), «eher davon abhalten» (-1), «neutral» (0), «eher verstärken» (1) und «würde ich die Suche verstärken» (2)

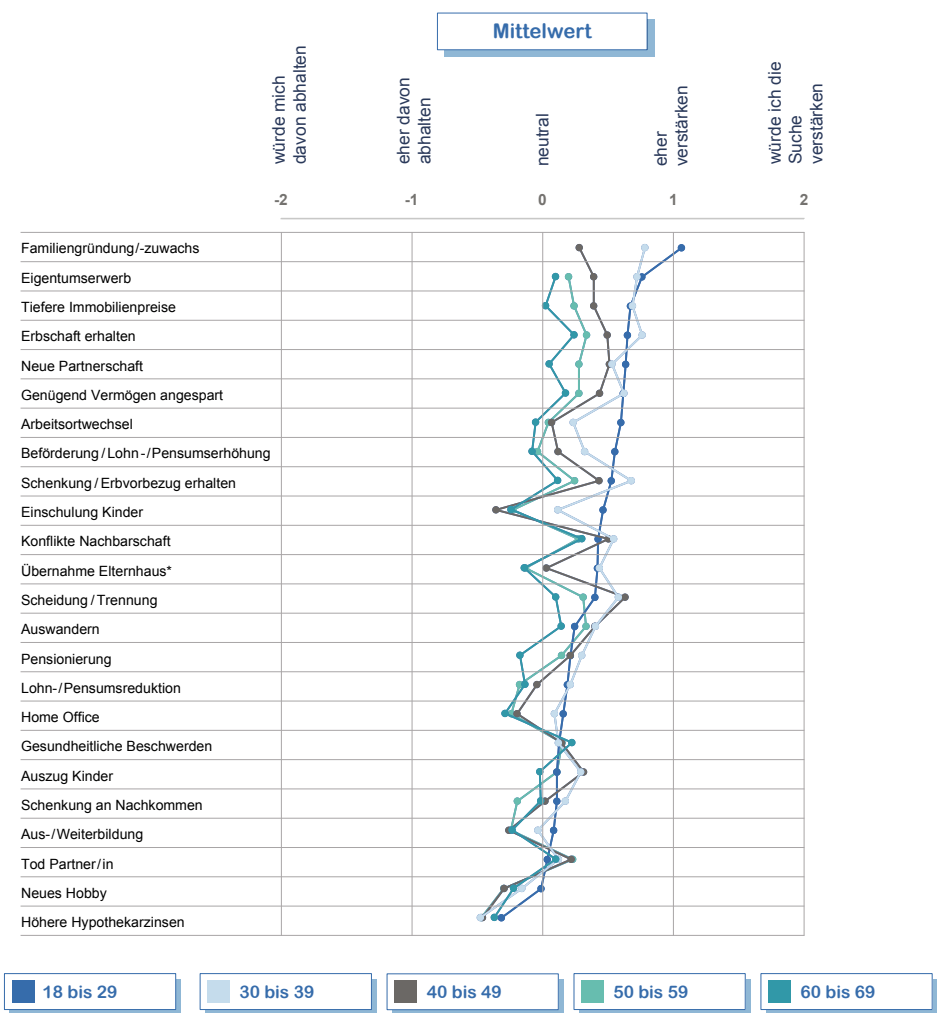


Diese Frage wurde allen befragten Personen (n = 1094) gestellt. Es sind 696 Mieter/-innen und 398 Eigentümer/-innen. Je nach Relevanz wurden einzelne Auslöser nicht allen Befragten angezeigt; siehe Details Abbildung 6. (*) bzw. Haus der Grosseltern.

Abbildung 9

HEMMENDE BZW. VERSTÄRKENDE EREIGNISSE – NACH ALTER

Hemmende bzw. verstärkende Ereignisse – nach Alter
Frage: «Aus welchem der folgenden Gründe würden Sie einen Umzug mehr bzw. weniger forcieren?»
Antwortmöglichkeit pro Ereignis: «würde mich davon abhalten» (-2), «eher davon abhalten» (-1), «neutral» (0), «eher verstärken» (1) und «würde ich die Suche verstärken» (2)



Diese Frage wurde allen befragten Personen (n = 1094) gestellt. Es sind 218 18- bis 29-Jährige, 229 30- bis 39-Jährige, 223 40- bis 49-Jährige, 240 50- bis 59-Jährige und 184 60- bis 69-Jährige.
Je nach Relevanz wurden einzelne Auslöser nicht allen Befragten angezeigt; siehe Details Abbildung 6.
(*) bzw. Haus der Grosseltern.

HOHE WOHNZUFRIEDENHEIT IST VORHANDEN

Die Wohnzufriedenheit ist allgemein auf hohem Niveau. Im Vergleich weisen sowohl Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer, nicht-umzugsbereite Personen als auch die ältere Generation in der Befragung eine höhere Wohnzufriedenheit auf. Die Wohnzufriedenheit ist somit mit der Umzugsbereitschaft negativ korreliert: Eine tiefere Zufriedenheit geht mit einer höheren Umzugsbereitschaft einher.

79 Prozent der befragten Personen sind «eher» oder «sehr zufrieden» mit ihrem aktuellen Zuhause. Im Allgemeinen zeigt sich somit eine hohe Wohnzufriedenheit.

Im Vergleich weisen nicht-umzugsbereite Personen (88 Prozent) sowie Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer (89 Prozent) eine erhöhte Wohnzufriedenheit auf (Abbildung 10). Die Wohnzufriedenheit ist auch mit dem Alter korreliert: Während die 18- bis 29-Jährigen eine Zustimmungsrate von 74 Prozent aufweisen, sind es bei den 60- bis 69-jährigen Personen 88 Prozent.

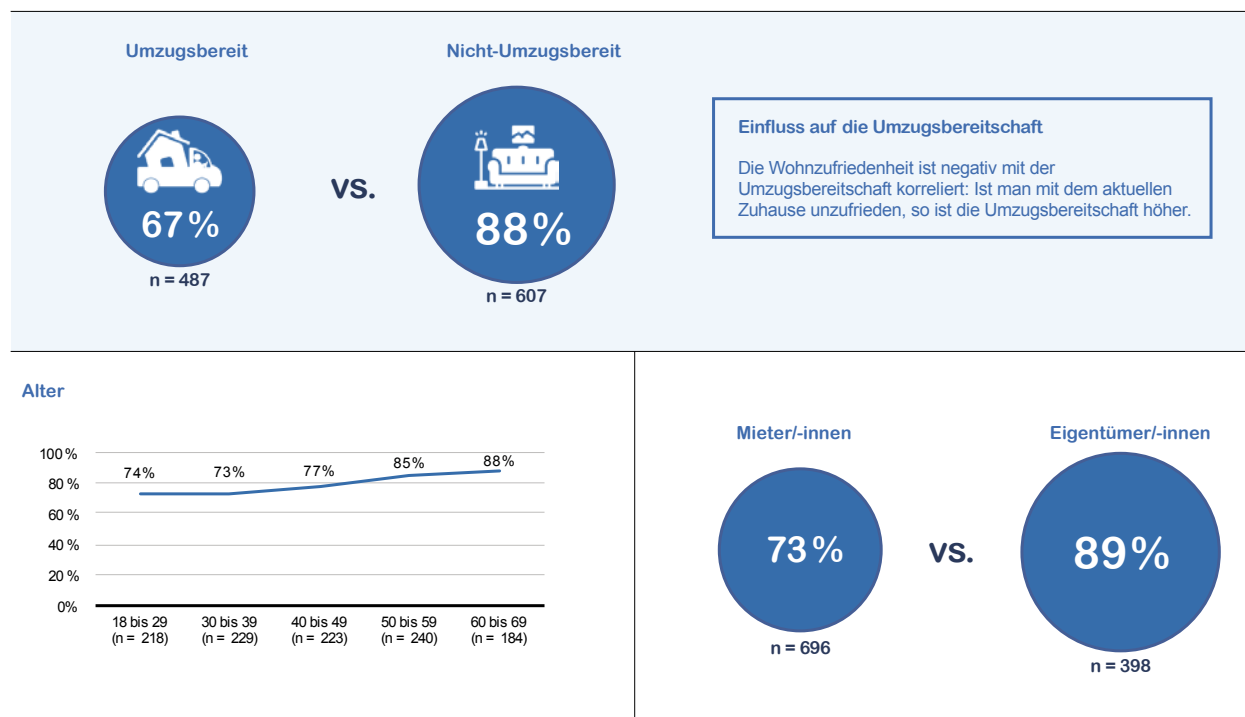
Abbildung 10

WOHNZUFRIEDENHEIT

Wohnzufriedenheit

Frage: «Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem aktuellen Zuhause?»

Antwortmöglichkeit pro Statement: «überhaupt nicht zufrieden» (1), «eher unzufrieden» (2), «teils/teils» (3), «eher zufrieden» (4), «sehr zufrieden» (5)
Dargestellt in der Grafik: Antwortanteile von «eher zufrieden» (4) und «sehr zufrieden» (5)



Diese Frage wurde allen Umfrageteilnehmer/-innen (n = 1094) gestellt.

WERTVERLUST BEI WOHNHEIGENTUM WIRD NICHT ERWARTET

Die Mehrheit der befragten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer ist davon überzeugt, dass sie auch zukünftig ihr Wohneigentum gewinnbringend verkaufen kann. Dies äussert sich auch darin, dass nur eine Minderheit einen finanziellen Wertverlust erwartet oder Angst vor einem Nachfragerückgang nach Wohneigentum hat. Das Wohneigentum wird als wertbeständig wahrgenommen. Insbesondere die Wahrnehmung der sinkenden Immobilienpreise sowie die Gefahr eines Nachfragerückgangs unterscheiden sich zwischen umzugsbereiten und nicht-umzugsbereiten Eigentümerinnen und Eigentümern.

68 Prozent der befragten Personen gehen davon aus, dass sie ihr Eigenheim auch in Zukunft gewinnbringend verkaufen können. Die hohe Zustimmung zeigt keine Altersgrenze, so sind sowohl die 18- bis 29-jährigen (74 Prozent) als auch die 60- bis 69-jährigen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer (68 Prozent) davon überzeugt (Abbildung 11).⁶

Im Durchschnitt gehen die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer auch davon aus, dass die Nachfrage nach Wohneigentum nicht nachlässt. Bei dieser Aussage hegt die

jüngere Generation jedoch Zweifel. Während bei der älteren Generation 13 Prozent Angst davor haben, sind es bei den 18- bis 29-Jährigen fast jede/r Zweite (42 Prozent).

Ein allfälliger Wertverlust wird nur von 16 Prozent der befragten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer erwartet und die sinkenden Immobilienpreise beunruhigen nur gerade 13 Prozent der befragten Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer. Aufgrund der genannten Ergebnisse kann davon ausgegangen werden, dass Wohneigentum als wertbeständig wahrgenommen wird.

Es zeigt sich, dass insbesondere zwei Statements die Umzugsbereitschaft beeinflussen können: Die umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer stimmen mit einer Quote von 30 Prozent zu, dass sie Angst haben, dass die Nachfrage nach Wohneigentum nachlässt, während es bei den Nicht-Umzugsbereiten nur 10 Prozent sind. Sämtliche Umzugsbereiten, d.h. sowohl Mieterinnen und Mieter und Eigentümerinnen und Eigentümer, sind auch eher beunruhigt über die sinkenden Immobilienpreise (Umzugsbereit 20 Prozent vs. Nicht-Umzugsbereit 8 Prozent). Dieser Wert akzentuiert sich bei den umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern mit einer Zustimmungsrate von 38 Prozent weiter (vs. 9 Prozent bei den nicht-umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern).

⁶ Aufgrund der aktuellen Marktveränderungen kann es zu Veränderungen der Stimmungslage kommen, weshalb diese fortlaufend zu beobachten ist. Diese Auswertung stellt eine Momentaufnahme vom Februar / März 2023 dar.

Abbildung 11

STIMMUNGSLAGE HINSICHTLICH MARKTLAGE**Stimmungslage hinsichtlich Marktlage**

Frage: «Bitte bewerten Sie die nachfolgenden Aussagen.»

Antwortmöglichkeit pro Statement: «stimme überhaupt nicht zu» (1), «stimme eher nicht zu» (2), teils/teils» (3), «stimme eher zu» (4), «stimme voll und ganz zu» (5); Dargestellt in der Grafik (Alter sowie Mieter/-innen vs. Eigentümer/-innen): Antwortanteile von «stimme eher zu» (4) und «stimme voll und ganz zu» (5)

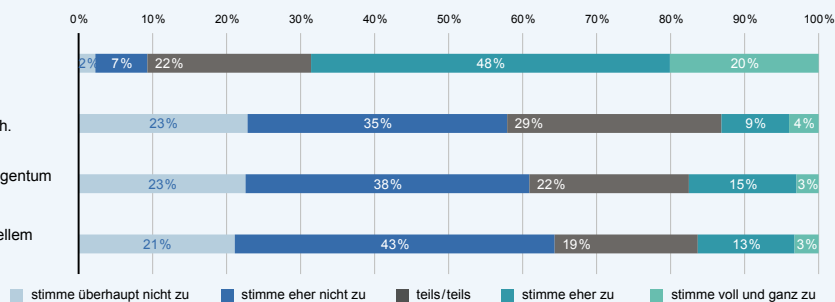
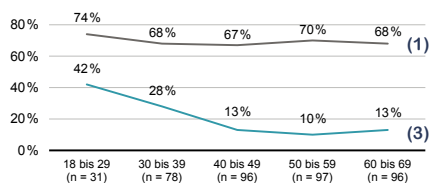
Allgemein

(1) Ich werde mein Wohneigentum auch in Zukunft gewinnbringend verkaufen können.

(2) Die sinkenden Immobilienpreise beunruhigen mich.

(3) Ich habe Angst, dass die Nachfrage nach Wohneigentum nachlässt.

(4) Ich erwarte, dass mein Wohneigentum an finanziellem Wert verliert.

**Alter****Mieter/-innen**10%
n = 696

vs.

Eigentümer/-innen18%
n = 398

Statement (2)

Die Frage (2) wurde allen Umfrageteilnehmer/-innen (n = 1094) gestellt. Zu den Statements (1), (3) bis (4) haben sich nur die 398 befragten Wohneigentümer/-innen geäußert.

ZINSENTWICKLUNG FÜHRT ZU VERUNSICHERUNG

Rund jede zweite befragte Person, das heisst sowohl Mieterinnen und Mieter als auch Eigentümerinnen und Eigentümer, ist aufgrund der steigenden Zinsen beunruhigt. Besonders die jüngeren Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer haben Angst, dass sie sich ihr Wohneigentum in Zukunft nicht mehr leisten können. Die Umzugsbereitschaft ist auch von der Zukunftseinschätzung der Befragten abhängig: So haben die umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer eher Angst, dass sie sich ihr Wohneigentum nicht mehr leisten können oder aufgrund der Marktlage verlieren. Mit dem beabsichtigten Umzug handeln sie somit proaktiv.

57 Prozent der befragten Personen schätzen ihre finanzielle Lage in der Zukunft optimistisch ein. Nur gerade 18 Prozent blicken pessimistisch in ihre finanzielle Zukunft. Die Eigentümerinnen und Eigentümer sind hinsichtlich ihrer finanziellen Lage ebenfalls optimistischer als Mieterinnen und Mieter (66 vs. 51 Prozent; Abbildung 12).⁷

In diesem Zusammenhang äussern auch 18 Prozent der befragten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer, dass sie Angst haben, ihr Wohneigentum aufgrund der Marktlage zu verlieren. Dies akzentuiert sich bei den jüngeren Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern: Während bei den 60- bis 69-Jährigen nur 9 Prozent Angst haben, ist es bei den 18- bis 29-Jährigen bereits jede/r Dritte. 20 Prozent aller Wohneigentümer/-innen haben ebenfalls Angst, dass sie sich ihr Wohneigentum nicht mehr leisten können.

Die Zinsentwicklung verunsichert auch mehr als die Immobilienpreisentwicklung. Während die sinkenden Immobilien-

preise nur 13 Prozent der 60- bis 69-Jährigen verunsichern (Abbildung 11), sind es bei den steigenden Zinsen 46 Prozent die Beunruhigung äussern (Abbildung 12). Dies könnte daran liegen, dass die Zinsen einen direkten Einfluss auf das tägliche Leben, d.h. das finanzielle Budget, haben. Der Immobilienwert hat zwar einen Einfluss auf die Vermögenswerte, jedoch wird dies von einem Haushalt oft nicht wahrgenommen, solange beispielsweise kein Verkauf stattfindet.

Die Mieterinnen und Mieter sind eher bezüglich der steigenden Zinsen beunruhigt als die Eigentümerinnen und Eigentümer (50 vs. 44 Prozent). Dies könnte daran liegen, dass einerseits die bestehenden Eigentümerinnen und Eigentümer bereits ihre Hypothekarzinsen fixiert haben und sich eher in Sicherheit wähnen. Andererseits sind die Mieterinnen und Mieter mittels Anstieges des Referenzzinssatzes auch von Zinserhöhungen betroffen. Da sie ihre finanzielle Lage im Vergleich zu den Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern weniger optimistisch einschätzen, könnte eine Mietzinserhöhung für Mieterinnen und Mieter einschneidender sein.

Inwiefern eine Person optimistisch in die Zukunft blickt, hat nur begrenzt einen Einfluss auf die Umzugsbereitschaft. Vielmehr scheinen verunsicherte Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer den Umzugsbereiten anzugehören. So haben 31 Prozent der umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer Angst, dass sie sich ihr Wohneigentum nicht mehr leisten können (vs. 16 Prozent der nicht-umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer). 32 Prozent der umzugsbereiten Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer haben auch Angst, ihr Wohneigentum aufgrund der Marktlage zu verlieren (vs. zwölf Prozent der nicht-umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und -eigentümer). Es könnte somit sein, dass sie aufgrund ihrer Zukunftseinschätzung proaktiv einen Umzug initiiert haben.

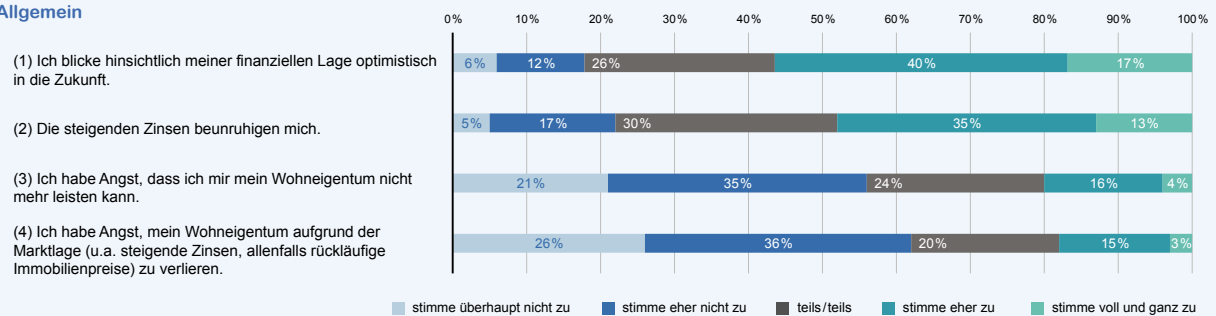
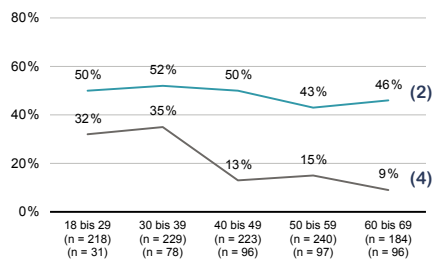
⁷ Aufgrund der aktuellen Marktveränderungen kann es zu Veränderungen der Stimmungslage kommen, weshalb diese fortlaufend zu beobachten ist. Diese Auswertung stellt eine Momentaufnahme vom Februar / März 2023 dar.

Abbildung 12

STIMMUNGSLAGE HINSICHTLICH FINANZIELLER SITUATION**Stimmungslage hinsichtlich finanzieller Situation**

Frage: «Bitte bewerten Sie die nachfolgenden Aussagen.»

Antwortmöglichkeit pro Statement: «stimme überhaupt nicht zu» (1), «stimme eher nicht zu» (2), teils/teils (3), «stimme eher zu» (4), «stimme voll und ganz zu» (5); Dargestellt in der Grafik (Alter sowie Mieter/-innen vs. Eigentümer/-innen): Antwortanteile von «stimme eher zu» (4) und «stimme voll und ganz zu» (5)

Allgemein**Alter****Mieter/-innen****Eigentümer/-innen**

Statement (1)

51%

vs.

66%

n = 696

n = 398

Statement (2)

50%

vs.

44%

Die Fragen (1) und (2) wurden allen Umfrageteilnehmer/-innen (n = 1094) gestellt. Zu den Statements (3) und (4) haben sich nur die 398 befragten Wohneigentümer/-innen geäußert.

Wohnobjektbezogene Ausgangslage und Wunschvorstellung



Das Wichtigste in Kürze

Neben der persönlichen Ausgangslage und Wunschvorstellung werden auch die wohnlichen Einflussfaktoren analysiert. Von besonderer Relevanz waren in diesem Fall die umzugsbereiten Personen. Es sollte ermittelt werden, welche zukünftige Wohnsituation sie sich wünschen. Es zeigen sich folgende Erkenntnisse:

- **Wohnraum wird nur ungern aufgegeben:**

Die umzugsbereiten Personen bewohnen aktuell kleinere Wohnungen als die nicht-umzugsbereiten Personen. Sie streben mehrheitlich eine Vergrösserung ihres Wohnraumes und somit oft das Niveau der nicht-umzugsbereiten Personen an. Eine Verkleinerung des Wohnraums steht für die befragten Personen nur begrenzt im Fokus und wird tendenziell von der älteren Generation gewünscht.

- **Wunsch nach Wohneigentum ist präsent:**

Rund drei Viertel der umzugsbereiten Befragten wohnen zurzeit zur Miete. Je jünger eine umzugsbereite Person ist, desto eher wünscht sie sich als nächste Wohnform ein Einfamilienhaus. Das Einfamilienhaus scheint ausserdem das oberste Gut der Immobilienleiter bzw. Wohnkarriere zu sein: Sogar jeder zweite umzugsbereite Stockwerkeigentümer bzw. jede zweite umzugsbereite Stockwerkeigentümerin strebt nach einem Einfamilienhaus. Ist der Schritt ins Eigenheim vollzogen, so wagt nur eine Minderheit der Befragten den Schritt zurück in eine Mietsituation. Es gilt somit weitestgehend das ungeschriebene Gesetz «einmal Wohneigentum, immer Wohneigentum».

- **Langfristige Wohndauer wird angestrebt:**

Die nicht-umzugsbereiten Personen weisen aktuell

eine längere Wohndauer auf und möchten diesen Trend auch in Zukunft fortsetzen: Jede/r zweite Nicht-Umzugsbereite möchte bis ans Lebensende im aktuellen Zuhause wohnen bleiben. Bei den umzugsbereiten Personen ist es noch rund jede vierte Person, die ein Zuhause für immer sucht.

- **Unterstützung wird gewünscht:**

Es zeichnet sich ein gesteigertes Bedürfnis nach unterstützenden Dienstleistungen (u.a. Concierge-Dienste) ab, das bei Personen jeden Alters zu beobachten ist. Generationenübergreifendes und städtisches Wohnen sind individuellere Bedürfnis-

se, die von der Lebensphase oder Wohnform abhängen.

Die Studienergebnisse zeigen, dass eine Tendenz nach «halten» oder «mehr» vorhanden ist. Vielfach hängt mit einem Umzug auch das Erklimmen eines nächsten Schritts in der Immobilienleiter zusammen. Dies bedeutet, dass man seine «Hauskarriere» fortsetzt, indem man entweder sein Zuhause vergrössert bzw. in eine gefühlt bessere Wohnform aufsteigt. Das Downsizing hinsichtlich des Wohnraums und der Wohnform wird nur begrenzt umgesetzt und wird im Kapitel «Downsizing hinsichtlich des Wohnraums» detaillierter beschrieben.

WOHNRAUM WIRD NUR UNGERN AUFGEGEBEN

Die umzugsbereiten Personen bewohnen aktuell kleinere Wohnungen als die nicht-umzugsbereiten Personen. Sie streben mehrheitlich eine Vergrösserung ihres Wohnraumes und somit oft das Niveau der nicht-umzugsbereiten Personen an. Eine Verkleinerung des Wohnraums steht für die befragten Personen nur begrenzt im Fokus und wird tendenziell von der älteren Generation gewünscht.

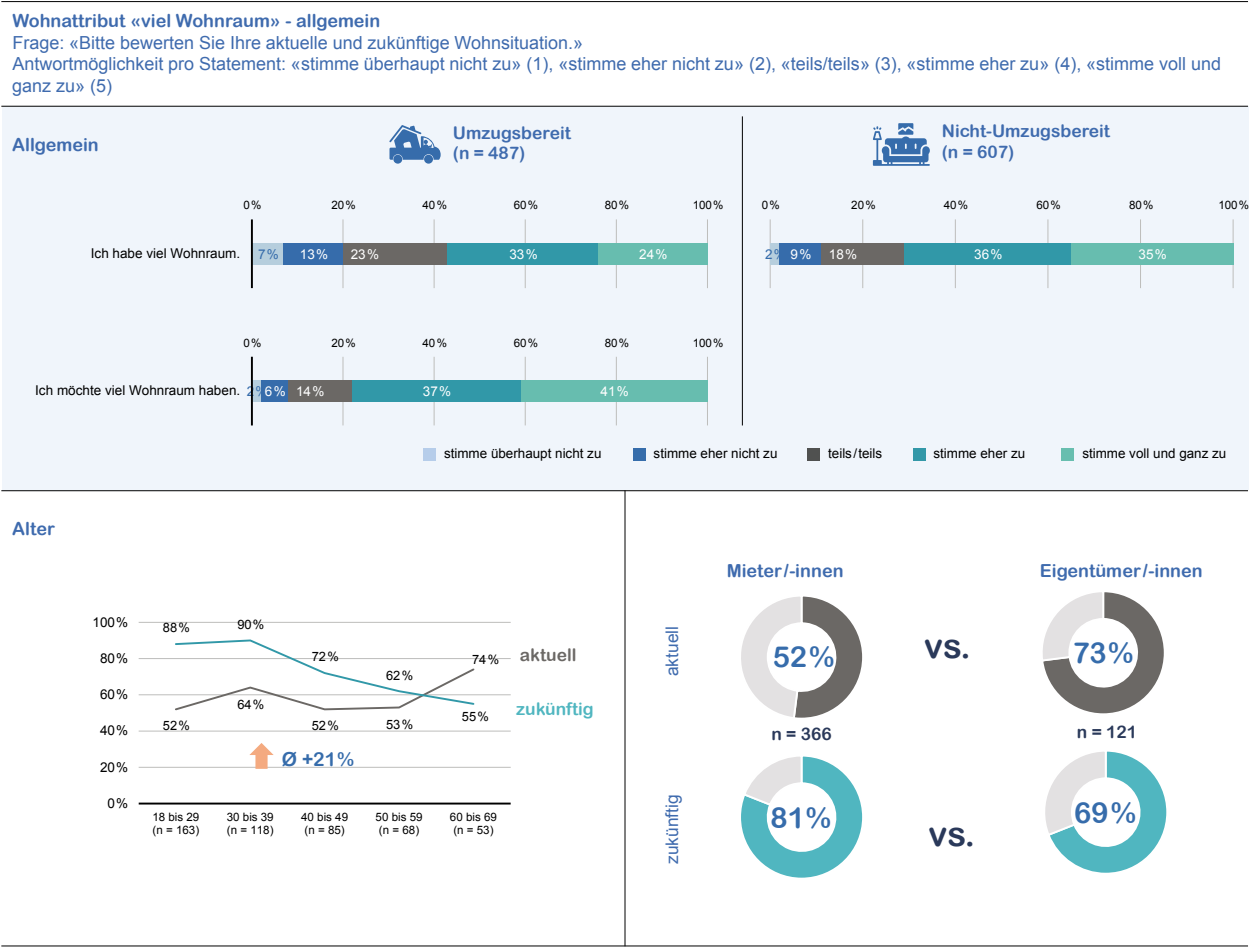
57 Prozent der umzugsbereiten Personen stimmen «eher» oder «voll und ganz» zu, dass sie viel Wohnraum beanspruchen (Abbildung 13). In Bezug auf ihre zukünftige Wohnsitua-

tion würden dieser Aussage sogar 78 Prozent zustimmen, d.h. 21 Prozent mehr. Dieser Zustimmungswert entspricht damit beinahe demjenigen Wert der nicht-umzugsbereiten Personen, welche dieser Aussage mit 71 Prozent zustimmen.

Während die bis 59-Jährigen zustimmen, dass sie in Zukunft noch mehr Wohnraum beanspruchen möchten (z.B. 18- bis 29-Jährige von 52 Prozent auf 88 Prozent), möchten die über 60-Jährigen in Zukunft weniger Wohnraum. Ein ähnliches Bild ist bei den Mieterinnen und Mietern und Eigentümerinnen und Eigentümern auszumachen: Während die Mieterinnen und Mieter ihren Wohnraum vergrössern möchten, möchten die Eigentümerinnen und Eigentümer verkleinern (wenn auch nur minim von 73 auf 69 Prozent).

Abbildung 13

WOHNATTRIBUT «VIEL WOHNRAUM» – ALLGEMEIN



Die Fragen zur aktuellen Wohnsituation wurden alle Teilnehmer/-innen (n = 1094) gestellt, die Fragen zur zukünftigen Wohnsituation nur den Umzugsbereiten (n = 487).
Dargestellt in der Grafik (Alter sowie Mieter/-innen vs. Eigentümer/-innen): Antwortanteile von «stimme eher zu» (4) und «stimme voll und ganz zu» (5).
Es werden bei Alter sowie Mieter/-innen vs. Eigentümer/-innen nur die umzugsbereiten Personen inkludiert.

Die subjektiven Aussagen der befragten Personen lassen sich auch anhand der Anzahl Zimmer ableiten. Während aktuell 49 Prozent der befragten umzugsbereiten Personen in einem Zuhause mit mehr als 3.5 Zimmern wohnen, sind es bei den sesshaften Personen 71 Prozent (Abbildung 14). Die umzugsbereiten Personen möchten jedoch in Zukunft ebenfalls grösseren Wohnraum und gleichen sich prozentmässig den Nicht-Umzugsbereiten an: Nur noch 36 Prozent der Umzugsbereiten möchten zukünftig weniger als vier Zimmer bewohnen.

Die jüngere Generation beansprucht aktuell mehrheitlich weniger Wohnraum und möchte diesen mit dem Umzug erweitern (Abbildung 15). Während rund ein Drittel der 18- bis 29-jährigen umzugsbereiten Personen zurzeit mehr als 3.5 Zimmer bewohnt, möchten dies in Zukunft bereits zwei Drittel der Befragten.

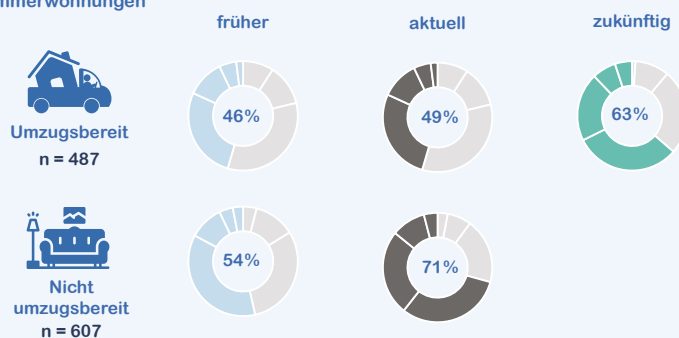
Eine Verkleinerung wird insbesondere von den über 50-Jährigen angestrebt, wobei der Anteil der Wohnungen mit mehr als 3.5 Zimmern bei den über 60-Jährigen um-

Abbildung 14

ANZAHL ZIMMER – ALLGEMEIN**Anzahl Zimmer - allgemein**

Frage: «Wie viele Zimmer hatte Ihr vorheriges Zuhause? Wie viele Zimmer hat Ihr aktuelles Zuhause und wie viele Zimmer soll Ihr neues Zuhause haben?»

Antwortmöglichkeiten: «1 bis 1.5 Zimmer», «2 bis 2.5 Zimmer», «3 bis 3.5 Zimmer», «4 bis 4.5 Zimmer», «5 bis 5.5 Zimmer», «6 bis 6.5 Zimmer», «Mehr als 6.5 Zimmer»

Allgemein – Anteil > 3.5-Zimmerwohnungen

Die Fragen zur vorherigen und aktuellen Zimmersituation wurden allen Teilnehmer/-innen (n = 1094) gestellt, die Fragen zur zukünftigen Wohnsituation nur den Umzugsbereiten (n = 487).

Dargestellt in der Grafik: Antwortanteile von «4 bis 4.5 Zimmer», «5 bis 5.5 Zimmer», «6 bis 6.5 Zimmer», «Mehr als 6.5 Zimmer».

zugsbereiten von 72 Prozent auf 38 Prozent gesenkt werden soll. Bei den Nicht-Umzugsbereiten, welche in dieser Altersklasse auch die Mehrheit ausmacht, bewohnen aber 70 Prozent ein Zuhause mit mehr als 3.5 Zimmern – und möchten dies auch in Zukunft.

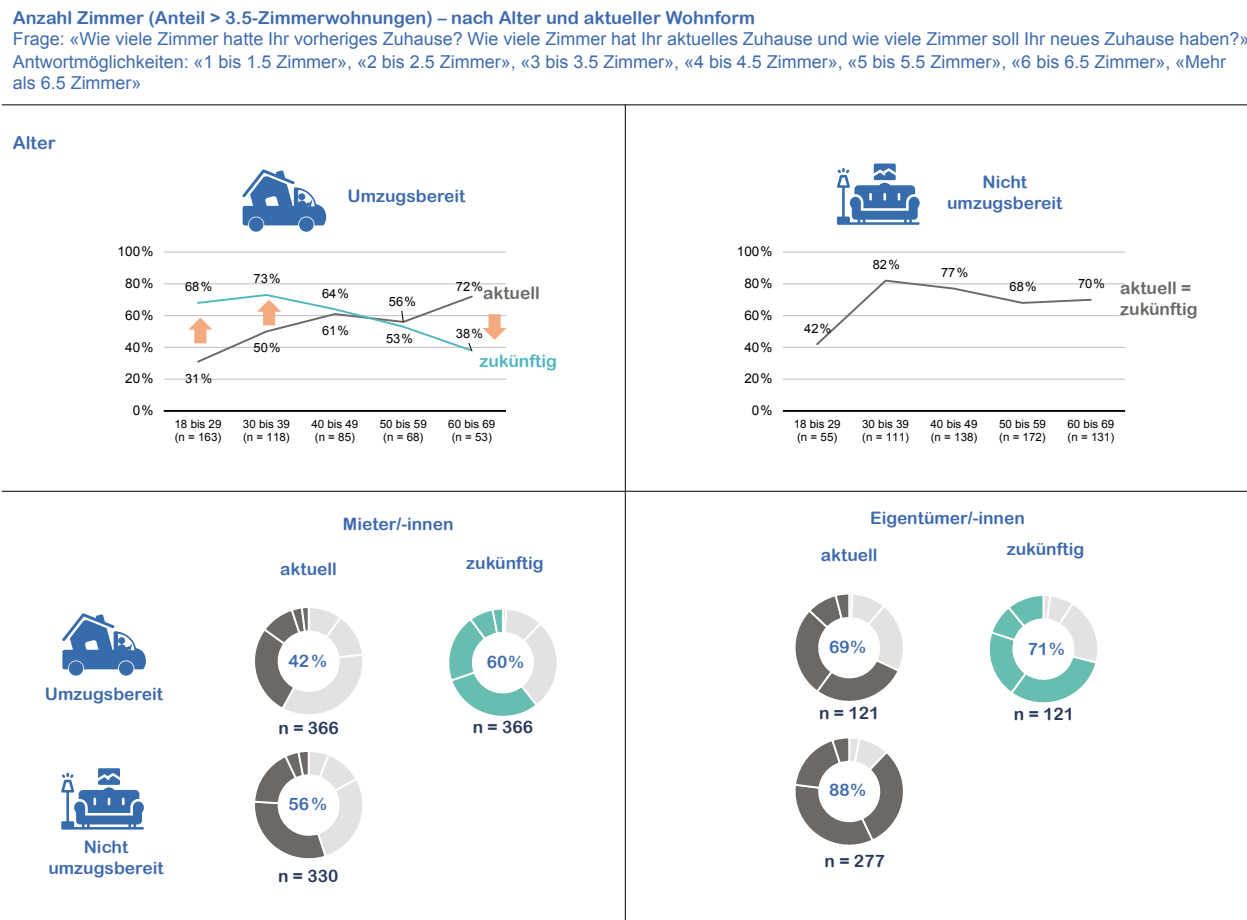
Während die umzugsbereiten Mieterinnen und Mieter sich mehrheitlich ein Zuhause mit mehr als 3.5 Zimmern wünschen (von 42 auf 60 Prozent), ist bei den umzugsbereiten

Eigentümerinnen und Eigentümern eher eine Stagnation erkennbar (aktuell 69 vs. zukünftig 71 Prozent). Die nicht-umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer besitzen bereits relativ viel Wohnraum: 88 Prozent der befragten nicht-umzugsbereiten Eigentümerinnen und Eigentümer besitzen ein Zuhause mit mehr als 3.5 Zimmern.

Um abzuschätzen, wie viele Personen ihren Wohnraum effektiv verkleinern oder vergrössern möchten, wurde eine

Abbildung 15

ANZAHL ZIMMER (ANTEIL > 3.5-ZIMMERWOHNUNGEN) – NACH ALTER UND AKTUELLER WOHNFORM



Die Fragen zur vorherigen und aktuellen Zimmersituation wurden allen Teilnehmer/-innen (n = 1094) gestellt, die Fragen zur zukünftigen Wohnsituation nur den Umzugsbereiten (n = 487).
Dargestellt in der Grafik: Antwortanteile von «4 bis 4.5 Zimmer», «5 bis 5.5 Zimmer», «6 bis 6.5 Zimmer», «Mehr als 6.5 Zimmer».

entsprechende Variable gebildet. Äussert beispielsweise ein Bewohner einer 3.5-Zimmerwohnung, dass er zukünftig in einer 5.5-Zimmerwohnung wohnen möchte, so wird er der Gruppe «mehr» zugeordnet. Für diese Auswertung werden nur die umzugsbereiten Personen berücksichtigt.

Im Allgemeinen streben 53 Prozent der Umzugsbereiten eine Vergrößerung des Wohnraumes an («mehr»), 25 Prozent möchten weiterhin dieselbe Zimmeranzahl bewohnen («gleich») und 22 Prozent möchten ihr Zuhause verkleinern («weniger»).

Es zeigt sich auch hier, dass eine Verkleinerung mit zunehmendem Alter angestrebt wird. Während nur sieben Prozent der 18- bis 29-Jährigen eine Verkleinerung anstreben, sind es bei den 60- bis 69-Jährigen 64 Prozent (Abbildung 16).

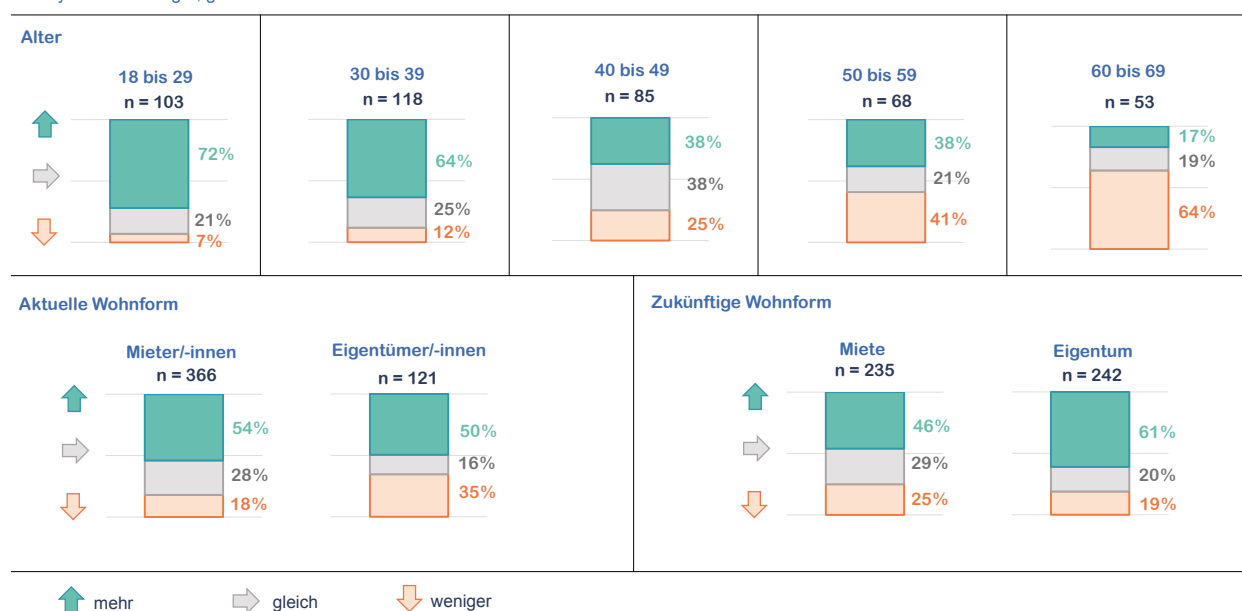
Eine Vergrößerung des Wohnraums wird eher mit einem Wohneigentum verbunden: 61 Prozent derjenigen, welche als nächste Wohnform ein Eigenheim (Stockwerkeigentum oder Einfamilienhaus) angeben, möchten ihren Wohnraum vergrössern. Bei denjenigen, die zukünftig eine Mietsituation anstreben, sind es nur 46 Prozent.

Während der Anteil der umzugsbereiten Eigentümerinnen und Eigentümer, welche mehr als 3.5 Zimmer bewohnen, in der Abbildung 15 weitestgehend konstant bleibt, weisen Eigentümerinnen und Eigentümer trotzdem eine relativ hohe Vergrößerungsquote von 50 Prozent auf. Dies liegt daran, dass insbesondere Personen innerhalb des Clusters «> 3.5 Zimmer» eher mehr Wohnraum suchen als aufgeben möchten. Dadurch verändert sich die in Abbildung 15 genannte Zahl zwar nicht, obwohl es innerhalb des Clusters Verschiebungen gibt.

Abbildung 16

WOHNRAUM: «WENIGER», «GLEICH», «MEHR» – NACH ALTER UND WOHNFORM

Wohnraum: «Weniger», «Gleich», «Mehr» – nach Alter und aktueller sowie zukünftiger Wohnform
Frage: «Wie viele Zimmer hat Ihr aktuelles Zuhause und wie viele Zimmer soll Ihr neues Zuhause haben?»
Analyse nach weniger, gleich oder mehr Wohnraum in Zukunft



Die Frage zur zukünftigen Wohnsituation wurde nur den Umzugsbereiten gestellt (n = 487).

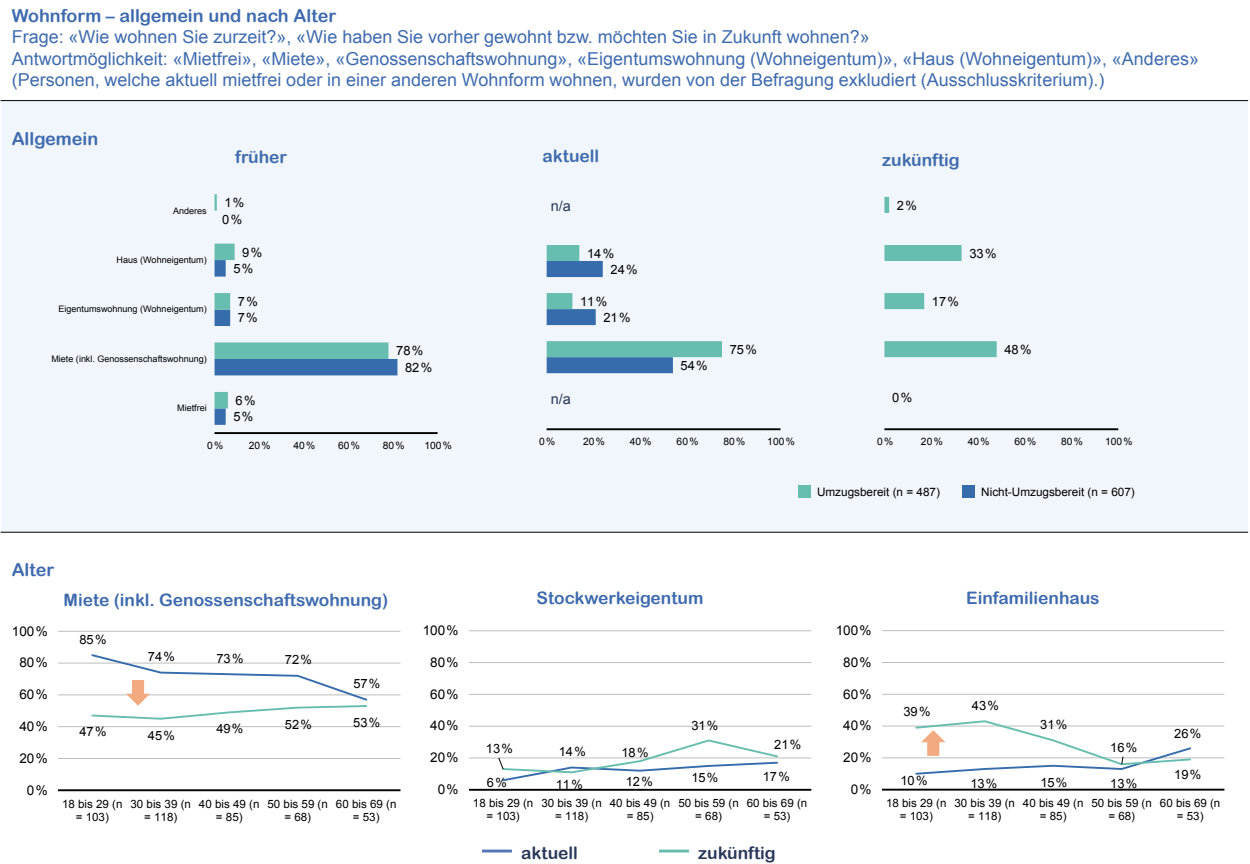
WUNSCH NACH WOHNHEIGENTUM
IST PRÄSENT

Rund drei Viertel der umzugsbereiten Befragten wohnen zurzeit zur Miete. Je jünger eine umzugsbereite Person ist, desto eher wünscht sie sich als nächste Wohnform ein Einfamilienhaus. Das Einfamilienhaus scheint ausserdem das oberste Gut der Wohnkarriere zu sein: Sogar jeder zweite umzugsbereite Stockwerkeigentümer bzw. jede zweite umzugsbereite Stock-

werkeigentümerin strebt nach einem Einfamilienhaus. Ist der Schritt ins Eigenheim vollzogen, so wagt nur eine Minderheit der Befragten den Schritt zurück in eine Mietsituation. Es gilt somit weitestgehend das ungeschriebene Gesetz «einmal Wohneigentum, immer Wohneigentum».

Aktuell wohnen 75 Prozent der umzugsbereiten Befragten in einer Mietwohnung (inkl. Genossenschaftswohnung), während in Zukunft nur noch 48 Prozent zur Miete wohnen

Abbildung 17
WOHNFORM – ALLGEMEIN UND NACH ALTER



Die Fragen zur vorherigen und aktuellen Wohnsituation wurden alle Teilnehmer/-innen (n = 1094) gestellt, wovon 607 nicht-umzugsbereite Personen sind. Die Fragen zur zukünftigen Wohnsituation wurden nur den Umzugsbereiten (n = 487) gestellt. Unter «Alter» werden ebenfalls nur die Umzugsbereiten dargestellt.

möchten. 45 Prozent der nicht-umzugsbereiten Personen wohnen aktuell in einem Eigenheim (Abbildung 17).

Bezüglich der Mietsituation zeigt sich auch ein Alterseffekt: Zurzeit wohnen 85 Prozent der 18- bis 29-Jährigen zur Miete, während es bei den 60- bis 69-Jährigen nur rund jeder Zweite ist (Abbildung 17). Die jüngere Generation wünscht sich anscheinend auch eher eine Veränderung weg von der Miete: Nach dem Umzug möchten nur noch 47 Prozent der umzugsbereiten 18- bis 29-Jährigen zur Miete wohnen.

Beim Stockwerkeigentum ist ein zunehmender Alterstrend erkennbar. Während nur 6 Prozent der 18- bis 29-jährigen Umzugsbereiten ein Stockwerkeigentum besitzen, sind es bei den 60- bis 69-Jährigen bereits 17 Prozent. Hinsichtlich der zukünftigen Wohnform «Stockwerkeigentum» lässt sich dagegen kein eindeutiger Trend erkennen: Während bei den umzugsbereiten 50- bis 59-Jährigen zukünftig 31 Prozent ein Stockwerkeigentum erwerben möchten (aktuell: 15 Prozent), sind es bei den 30- bis 39-Jährigen nur 11 Prozent

(aktuell: 14 Prozent). Das Stockwerkeigentum scheint somit altersunabhängig geeignet zu sein, auch wenn eine leichte Präferenz bei der älteren Generation festzustellen ist.

Den Wunsch nach einem Einfamilienhaus äussern insbesondere die jüngeren Generationen, während die Quote bei der älteren Generation sinkt (z.B. bei den 60- bis 69-Jährigen von 26 auf 19 Prozent).

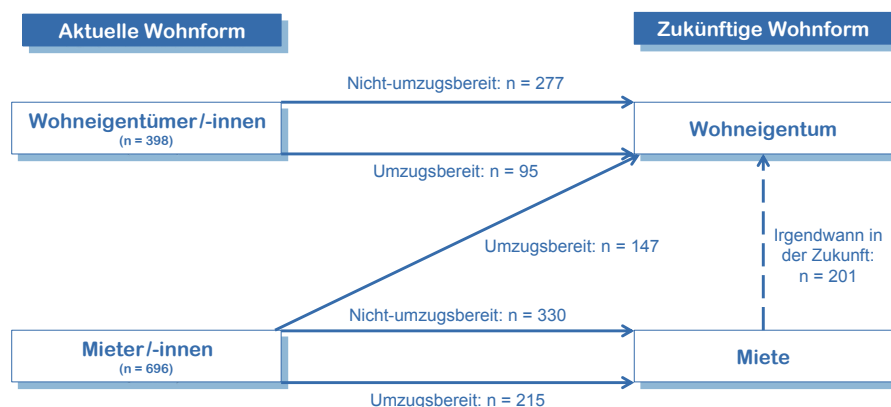
Wird nochmals die gesamte Stichprobe hinzugezogen, zeigt sich, dass (Abbildung 18):

- 277 nicht-umzugsbereite Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer weiterhin Wohneigentum bewohnen möchten.
- 95 umzugsbereite Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer weiterhin im Wohneigentum wohnen möchten.
- 147 umzugsbereite Mieterinnen und Mieter in ein Eigenheim umziehen möchten, also mit dem Umzug ein Einfamilienhaus oder ein Stockwerkeigentum anstreben.

Abbildung 18

WUNSCH NACH WOHNHEIGENTUM

Wunsch nach Wohneigentum



Nicht ausgewiesen in der Abbildung sind diejenigen Eigentümer/-innen, welche zukünftig zur Miete (n = 20) oder in einer anderen Wohnform (n = 6) wohnen möchten. Bei den Mieter/-innen werden ebenfalls diejenigen nicht ausgewiesen, welche zukünftig mietfrei (n = 2) oder in einer anderen Wohnform (n = 2) wohnen möchten.

Abbildung 19

ZUKÜNFTIGE WOHNFORM NACH AKTUELLER WOHNFORM

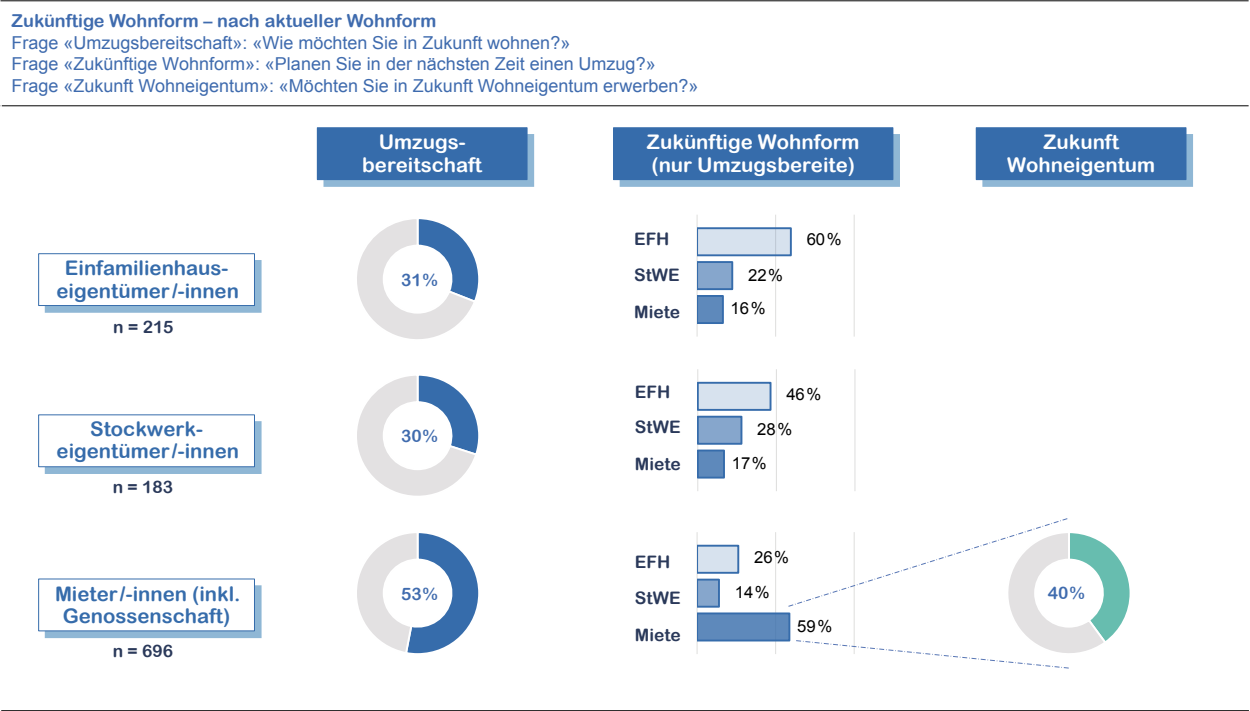
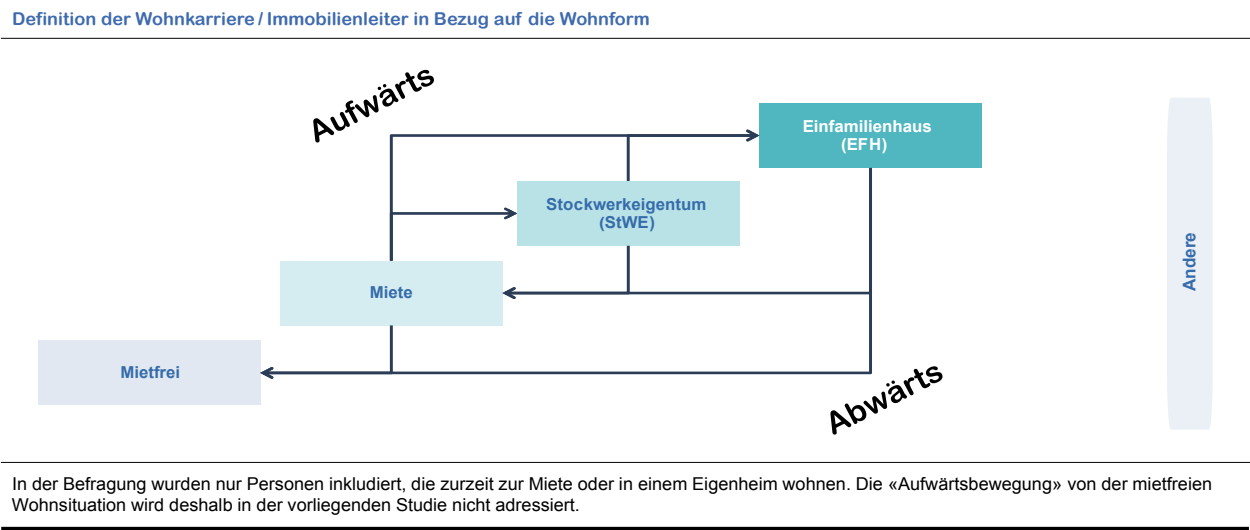


Abbildung 20

DEFINITION DER WOHNKARRIERE / IMMOBILIENLEITER IN BEZUG AUF DIE WOHNFORM



- 201 Mieterinnen und Mieter, welche auch weiterhin zur Miete wohnen (sowohl umzugsbereit als auch nicht-umzugsbereit), irgendwann in Zukunft Wohneigentum erwerben möchten.

Somit streben kurz- oder langfristig 65 Prozent der befragten 1094 Personen Wohneigentum an.

Umzugsbereite Einfamilienhausbesitzer/-innen möchten weiterhin im Einfamilienhaus wohnen bleiben, während fast jede zweite umzugsbereite Stockwerkeigentümerin bzw. jeder zweite umzugsbereite Stockwerkeigentümer ebenfalls nach einem Einfamilienhaus strebt (Abbildung 19). Die Miet-situation scheint gemäss den befragten Personen somit als weniger attraktiv für die Eigentümerinnen und Eigentümer. Die umzugsbereiten Mieterinnen und Mieter möchten dagegen mehrheitlich weiterhin zur Miete wohnen. Langfristig wünschen sich aber immerhin 40 Prozent davon ebenfalls ein Eigenheim. Auch 65 Prozent der nicht-umzugsbereiten Mieterinnen und Mieter wünschen sich zukünftig ein Eigen-

heim. Das Streben nach dem Eigenheim sowie nach einem Einfamilienhaus scheint somit in der Schweizer Bevölkerung verankert zu sein. Die Wohnkarriere («Property Ladder») zeigt sich also auch in der Schweiz.

Basierend auf der Definition der «Property Ladder» und dem Streben nach dem Einfamilienhaus, welches gemäss der vorliegenden Befragung vorherrscht, wurde eine weitere Variable gebildet: Je nach Wahl der zukünftigen Wohnform, werden die Veränderungen «abwärts», «seitwärts» oder «aufwärts» genannt (Abbildung 20). Ein Wechsel von Miete zu einem Stockwerkeigentum wird deshalb beispielsweise als «aufwärts» gekennzeichnet; ein Umzug von einem Stockwerkeigentum in eine Mietwohnung dagegen als «abwärts». Die Bezeichnungen wurden in Anbetracht der theoretischen Grundlagen gewählt und sollen in keiner Weise wertend sein.

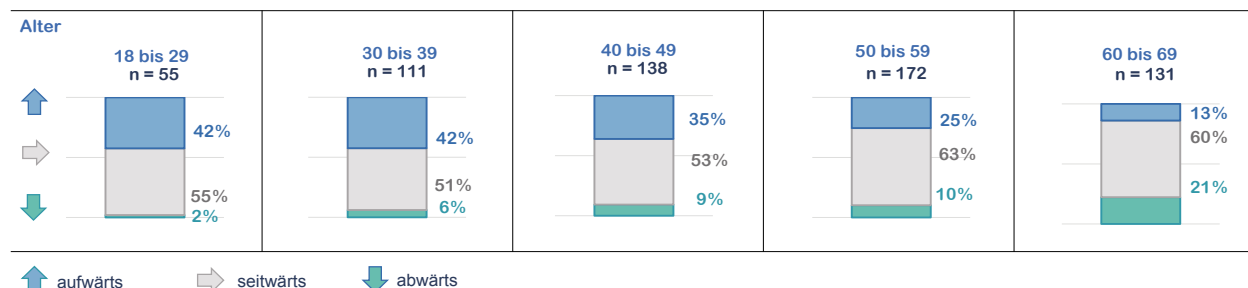
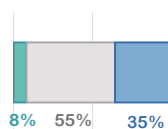
Mehrheitlich soll dieselbe Wohnform beibehalten werden: 55 Prozent möchten in derselben Wohnform wohnen bleiben. 35 Prozent der befragten umzugsbereiten Personen streben

Abbildung 21

WOHNFORM: «ABWÄRTS», «SEITWÄRTS», «AUFWÄRTS» – ALLGEMEIN UND NACH ALTER

Wohnform: «Abwärts», «Seitwärts», «Aufwärts» – allgemein und nach Alter
Frage: «Wie wohnen Sie zurzeit?», «Wie möchten Sie in Zukunft wohnen?»
Analyse nach Wohnkarriere

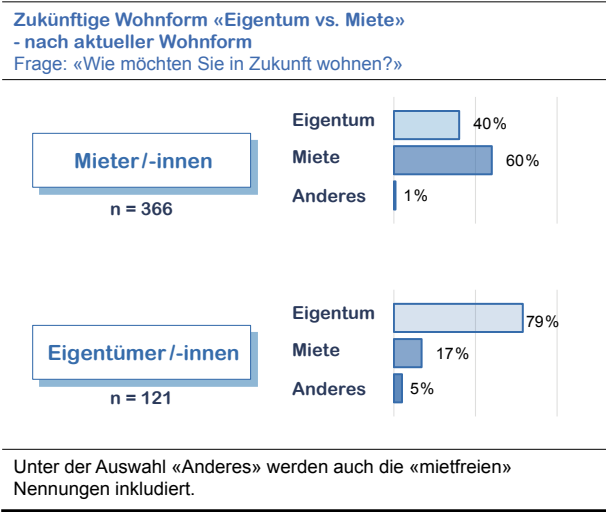
Allgemein



Die Frage zur zukünftigen Wohnsituation wurde nur den Umzugsbereiten gestellt (n = 487), wobei 8 Personen, welche als zukünftige Wohnform «anderes» gewählt haben, in der Abbildung nicht ausgewiesen werden.

eine «höhere» Wohnform an (Abbildung 21). Es zeigt sich, dass mit dem Alter auch eher eine Wohnform, welche ge-

Abbildung 22
ZUKÜNFTIGE WOHNFORM «EIGENTUM VS. MIETE» – NACH AKTUELLER WOHNFORM



mäss Immobilienleiter tiefer eingestuft wird, gewählt wird (Abbildung 21). Dies könnte daran liegen, dass mit zunehmendem Alter auch die Wahrscheinlichkeit höher ist, dass man beispielsweise Wohneigentum besitzt und am oberen Ende der Immobilienleiter angekommen ist. Dadurch gibt es nur noch Abwärts-Potenzial.

Abbildung 19 zeigt, dass Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer mehrheitlich im Wohneigentum bleiben möchten. Wird das Stockwerkeigentum und das Eigenheim als «Eigentum» zusammengefasst, so streben nur rund 22 Prozent eine andere Wohnform an (Abbildung 22). Vier von fünf umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer möchten Wohneigentum beibehalten. Diese Zahl erhöht sich weiter, wenn die 277 nicht-umzugsbereiten Eigentümerinnen und Eigentümer dazugezählt werden.

Anhand dieser Grafik scheint auch «einmal Wohneigentum, immer Wohneigentum» zuzutreffen. Wer einmal Wohneigentum besitzt, möchte dieses nur ungern aufgeben. Diese Thematik wird im Kapitel «Fokus Wohneigentum» weiter vertieft.

LANGFRISTIGE WOHNDAUER WIRD ANGESTREBT

Die nicht-umzugsbereiten Personen weisen aktuell eine längere Wohndauer auf und möchten diesen Trend auch in Zukunft fortsetzen: Jede/r zweite Nicht-Umzugsbereite möchte bis ans Lebensende im aktuellen Zuhause wohnen bleiben. Bei den umzugsbereiten Personen ist es noch rund jede vierte Person, die ein Zuhause für immer sucht.

Die umzugsbereiten Personen wohnen weniger lang im aktuellen Zuhause: Rund 61 Prozent geben an, dass sie zwi-

schen einem und fünf Jahre im aktuellen Zuhause leben, während es bei den nicht-umzugsbereiten Personen nur 46 Prozent sind (Abbildung 23). Es zeigt sich auch, dass die Wohndauer negativ mit der Umzugsbereitschaft korreliert ist. Eine höhere Wohndauer geht oftmals mit einer tieferen Umzugsbereitschaft einher.

Die Zukunftsbetrachtung weist darauf hin, dass jede/r zweite Nicht-Umzugsbereite für immer im aktuellen Zuhause wohnen bleiben und dieses somit langfristig bewohnen möchte. Jede zweite umzugsbereite Person sucht ebenfalls ein langfristiges Zuhause, wo sie mindestens zehn Jahre wohnen bleiben kann.

Abbildung 23

WOHNDAUER – ALLGEMEIN UND NACH UMZUGSBEREITSCHAFT

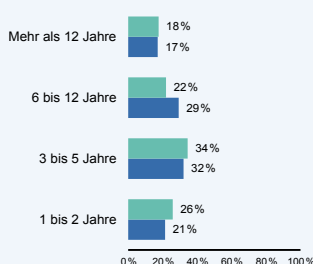
Wohndauer – allgemein und nach Umzugsbereitschaft

Frage: «Wie lange haben Sie in Ihrem vorherigen Zuhause gewohnt bzw. wohnen Sie in Ihrem aktuellen Zuhause?» und «Wie lange beabsichtigen Sie in Ihrem neuen Zuhause zu wohnen?»

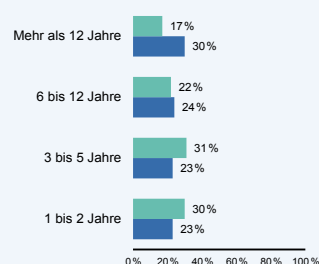
Antwortmöglichkeit: Auswahl von Jahren bei Frage zu vorheriger und aktueller Wohndauer, Frage zu zukünftiger Wohndauer: «Weniger als 1 Jahr», «1 bis 2 Jahre», «3 bis 5 Jahre», «6 bis 10 Jahre», «Mehr als 10 Jahre, aber wahrscheinlich nicht für immer», «Wenn möglich für immer», «Bis zu einem bestimmten Ereignis»

Allgemein

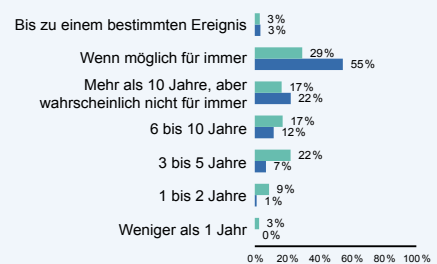
Vorherige Wohndauer



Aktuelle Wohndauer

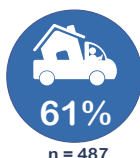


Zukünftige Wohndauer



Umzugsbereitschaft (Anteil aktuelle Wohndauer 1 bis 5 Jahre)

Umzugsbereit



VS.

Nicht-Umzugsbereit



Einfluss auf die Umzugsbereitschaft

Die Wohndauer ist negativ mit der Umzugsbereitschaft korreliert. Je länger man bereits im aktuellen Zuhause wohnt, desto tiefer ist die Umzugsbereitschaft

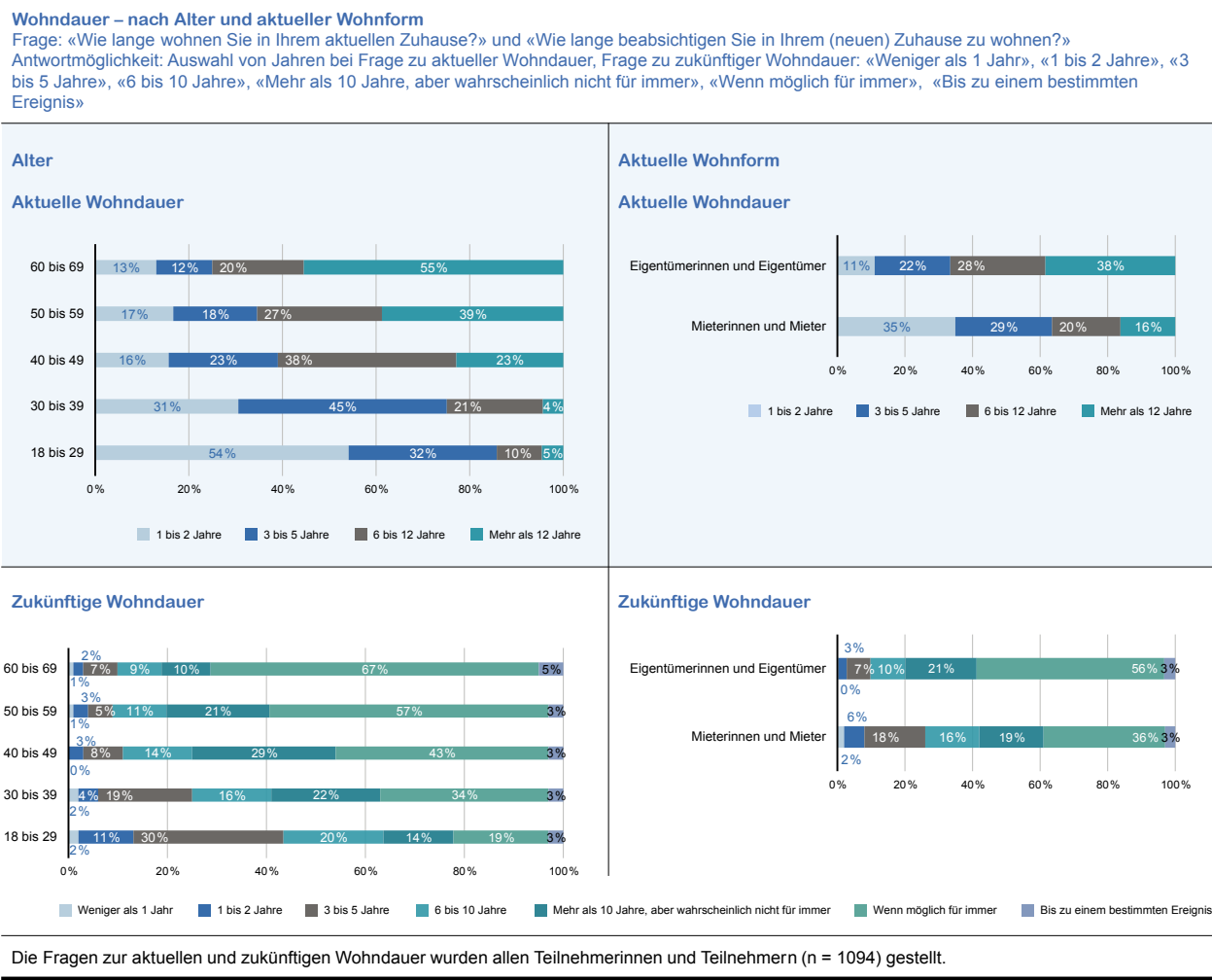
Die Fragen zur vorherigen und aktuellen Wohnsituation wurden allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern (n = 1094) gestellt, die Fragen zur zukünftigen Wohnsituation nur den Umzugsbereiten (n = 487).

Die Alterskomponente spielt auch bei der Wohndauer eine Rolle. Je älter die Personen sind, desto eher wohnen sie bereits länger in ihrem aktuellen Zuhause und planen auch eher, in diesen vier Wänden bis ans Lebensende zu wohnen (Abbildung 24). Dies entspricht auch der abnehmenden Umzugsbereitschaft mit zunehmendem Alter.

Eine längere Wohndauer weisen auch die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer gegenüber den Mieterinnen

und Mietern auf. So wohnen 38 Prozent der Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer bereits seit mehr als 12 Jahren in ihrem Wohneigentum, während es bei den Mieterinnen und Mietern 16 Prozent sind. Bezüglich der zukünftigen Wohndauer zeigen sich weniger klare Unterschiede: Während 44 Prozent der Eigentümerinnen und Eigentümer bis ans Lebensende im aktuellen bzw. zukünftigen Zuhause wohnen bleiben möchten, sind es bei den Mieterinnen und Mietern auch über ein Drittel, die diesen Wunsch äussern.

Abbildung 24
WOHNDAUER – NACH ALTER UND AKTUELLER WOHNFORM



UNTERSTÜTZUNG WIRD GEWÜNSCHT

Es zeichnet sich ein gesteigertes Bedürfnis nach unterstützenden Dienstleistungen (u.a. Concierge-Dienste) ab, das bei Personen jeden Alters zu beobachten ist. Generationenübergreifendes und städtisches Wohnen sind individuellere Bedürfnisse, die von der Lebensphase oder Wohnform abhängen.

In Bezug auf die aktuelle und zukünftige Ausgestaltung ihres Wohnraums wurden die befragten Teilnehmenden hinsichtlich dem generationenübergreifenden, dem städtischen Wohnen und dem Wohnen mit unterstützenden Dienstleistungen befragt.⁸ Die Frage nach den zukünftigen Wohntributen wurde nur den umzugsbereiten Personen gestellt.

Hinsichtlich der Aussage, ob in einer generationenübergreifenden Nachbarschaft gewohnt wird, zeigen 44 Prozent der umzugsbereiten Personen ihre Zustimmung, während es bei den nicht umzugsbereiten Personen 48 Prozent sind

(Abbildung 25). Die Tatsache, dass 40 Prozent der umzugsbereiten Personen angeben, städtisch zu wohnen (im Vergleich zu 26 Prozent bei den nicht-umzugsbereiten Personen), legt nahe, dass umzugsbereite Personen eher das städtische Leben bevorzugen und möglicherweise die Vorteile der Urbanität schätzen.

Eine geringe Zustimmungsrate hinsichtlich unterstützender Dienstleistungen weisen sowohl umzugsbereite als auch nicht-umzugsbereite Personen auf: Während es bei den Umzugsbereiten nur jede/r Fünfte ist, der zustimmt, sind es bei den nicht-umzugsbereiten befragten Personen nur jede/r Zehnte.

Gemäss Befragung zur Präferenz der zukünftigen Wohntribute zeigen sich Abweichungen im Vergleich zum aktuellen Stand (Abbildung 26). Es lässt sich ein Rückgang am Interesse an generationenübergreifender Nachbarschaft feststellen. Mit Ausnahme der über 60-Jährigen wünschen sich alle Altersgruppen eine geringere Durchmischung der Generationen.

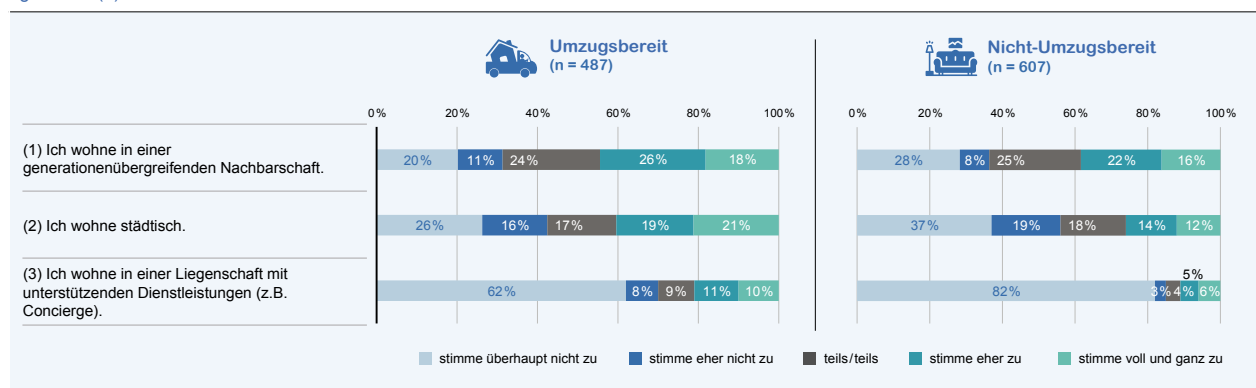
Abbildung 25

WOHNATTRIBUTE – NACH UMZUGSBEREITSCHAFT

Wohnattribute – nach Umzugsbereitschaft

Frage: «Bitte bewerten Sie Ihre aktuelle Wohnsituation.»

Antwortmöglichkeit pro Statement: «stimme überhaupt nicht zu» (1), «stimme eher nicht zu» (2), «teils/teils» (3), «stimme eher zu» (4), «stimme voll und ganz zu» (5)

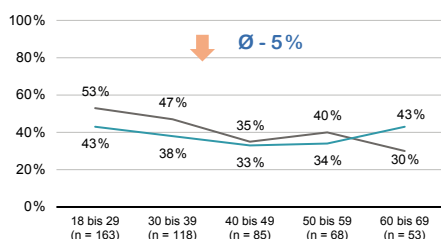
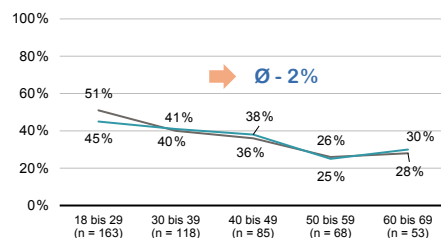
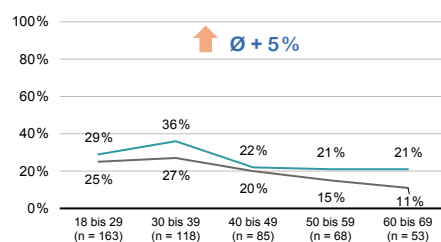


⁸ Im Fragebogen ist ersichtlich, dass noch eine weitere Dimension abgefragt wurde, welche in dieser Studie nicht adressiert wird. Die Dimension der gemeinschaftlichen Nutzung scheint von der Anzahl der Haushaltsmitglieder beeinflusst zu werden. Es wird deshalb auf eine Inkludierung verzichtet. Für weitere Studien wird empfohlen, explizit zu adressieren, dass die Personen ausserhalb des Haushalts gemeint sind.

Abbildung 26

WOHNATTRIBUTE – NACH ALTER**Wohnattribute – nach Alter**

Frage: «Bitte bewerten Sie Ihre aktuelle und zukünftige Wohnsituation.» Antwortmöglichkeit pro Statement: «stimme überhaupt nicht zu» (1), «stimme eher nicht zu» (2), «teils/teils» (3), «stimme eher zu» (4), «stimme voll und ganz zu» (5)

(1) Generationen**(2) Städtisch****(3) Dienstleistungen**

— Aktuell — Zukunft

Dargestellt in der Grafik: Antwortanteile von «stimme eher zu» (4) und «stimme voll und ganz zu» (5). Es werden nur die Antworten der Umzugsbereiten (n = 487) ausgewiesen.

Städtisch wohnen besonders die Jüngeren. Sie zeigen die grösste Abweichung und wünschen sich für ihr künftiges Zuhause eher ländlicher zu wohnen. Ansonsten bleibt die Nachfrage nach Urbanität über die kommenden Altersgruppen hinweg auf ähnlichem Niveau.

Einzig das Verlangen nach unterstützenden Dienstleistungen scheint in der Gesellschaft zuzunehmen. Befragte Personen jeden Alters wünschen sich für ihr künftiges Zuhause eine durchschnittliche Zunahme von 5 Prozent bei Unterstützungen in Bezug auf ihr Wohnen.

Vergleicht man die drei Wohnattribute zwischen den Mieterinnen und Mietern und Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern zeichnet sich ein ähnliches Bild ab (Abbildung 27). Interessanterweise bleibt bei den Eigentümerinnen und Eigentümern der Wunsch nach einer generationenübergreifenden Nachbarschaft auf demselben Niveau. Es sind also vor allem die Mieterinnen und Mieter, die sich dies weniger wünschen für das künftige Zuhause. Während Mieterinnen und Mieter in Zukunft nicht mehr so städtisch wohnen möchten, ist das Gegenteil bei den Eigentümerinnen und Eigentümern der Fall. Dabei ist jedoch wichtig zu beachten, wie die Umfrageteilnehmerinnen und -teilnehmer aktuell wohnen. So scheinen sich die Befragten jeweils das zu wünschen, was die anderen bereits haben.

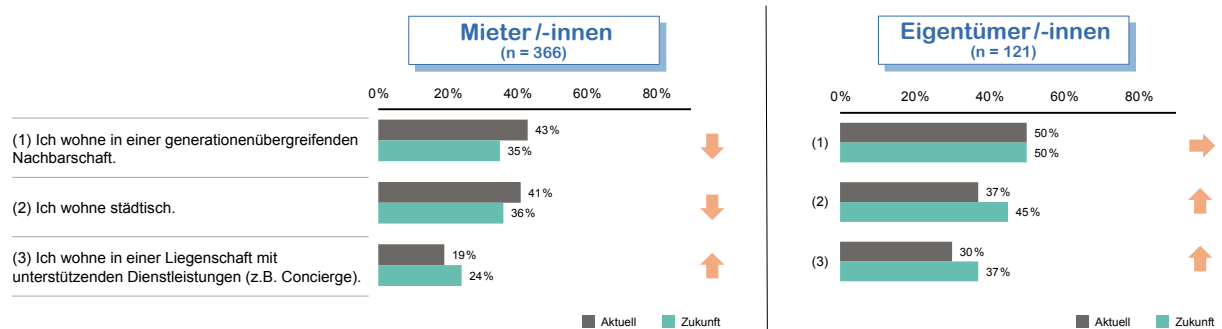
Wie bereits weiter oben erläutert steigt der Wunsch nach unterstützenden Dienstleistungen allgemein – bei den Mieterinnen und Mietern und Eigentümerinnen und Eigentümern gleichermassen (Abbildung 27).

Abbildung 27

WOHNATTRIBUTE – NACH AKTUELLER WOHNFORM**Wohnattribute – nach aktueller Wohnform**

Frage: «Bitte bewerten Sie Ihre aktuelle und zukünftige Wohnsituation.»

Antwortmöglichkeit pro Statement: «stimme überhaupt nicht zu» (1), «stimme eher nicht zu» (2), «teils/teils» (3), «stimme eher zu» (4), «stimme voll und ganz zu» (5)



Dargestellt in der Grafik: Antwortanteile von «stimme eher zu» (4) und «stimme voll und ganz zu» (5). Es werden nur die Antworten der Umzugsbereiten (n = 487) ausgewiesen.

Umzugs- / Verbleibsmotivation



Das Wichtigste in Kürze

- **Langfristigkeit und Wohlbefinden stehen bei Umzug im Fokus:**

Das langfristige Zuhause ist eines der wichtigsten Ziele, weshalb man umziehen möchte. Des Weiteren möchte man sich (und seiner Familie) etwas gönnen oder möchte ein richtiges Zuhause haben. In erster Linie zieht man somit nicht um, um günstiger zu wohnen. Dieses Kriterium ist aber dennoch für jede zweite umzugsbereite Person von Relevanz.

- **Räumliches und soziales Umfeld führen zum Verbleib:**

Das Verbleiben hängt in hohem Ausmass davon ab, ob die aktuelle Wohnsituation sowie das räumliche

und soziale Umfeld als positiv beurteilt werden (u.a. Lage, Nachbarschaft, Vermieter). Aus finanzieller Sicht sehen die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer ihr Zuhause auch als Altersvorsorge an, was sie hemmt, einen Wohnortwechsel vorzunehmen.

- **Sesshaftigkeit der Kinder führt zum Verbleib bei älterer Generation:**

Im Vergleich zur älteren Generation sind für die jüngere Generation insbesondere die Dimension «Gutes Zuhause für meine Kinder» sowie «Nähe zum Arbeitsort» ausgeprägt. Dagegen scheint mit dem Alter die Wichtigkeit eines altersgerechten Zuhauses zuzunehmen. Die Sesshaftigkeit der eigenen Kinder beeinflusst die Verbleibsmotivation der über 60-Jährigen.

LANGFRISTIGKEIT UND WOHLBEFINDEN STEHEN BEI UMZUG IM FOKUS

Das langfristige Zuhause ist eines der wichtigsten Ziele, weshalb man umziehen möchte. Des Weiteren möchte man sich (und seiner Familie) etwas gönnen oder möchte ein richtiges Zuhause haben. In erster Linie zieht man somit nicht um, um günstiger zu wohnen. Dieses Kriterium ist aber dennoch für jede zweite umzugsbereite Person von Relevanz.

Unter den funktionalen Umzugsmotivatoren ist das langfristige Zuhause mit einer Zustimmungsrate von 73 Prozent klar die wichtigste Zielsetzung (Abbildung 28). Als zweitwichtigster funktionaler Grund folgt die modernere Ausstattung (52 Prozent Zustimmung) und an nächster Stelle die Unabhängigkeit (49 Prozent Zustimmung). Weniger relevant sind

dagegen die Nähe zum Arbeitsort sowie die Nähe zur Familie mit geringen Zustimmungswerten von je 25 Prozent.

Auf der finanziellen Seite wird mit einem Umzug günstigeres Wohnen (52 Prozent Zustimmung) und eine finanzielle Sicherheit (50 Prozent Zustimmung) angestrebt (Abbildung 29). Für alle Umzugsbereiten spielen steuerliche Gründe eine untergeordnete Rolle (27 Prozent Zustimmung). Es zeigt sich, dass der äussere Zwang im Vergleich zu den anderen Faktoren nur begrenzt eine Rolle spielt: Nur gerade 19 Prozent stimmen der Aussage zu, dass ihnen keine Hypothek mehr gewährt wurde. Es zeigt sich, dass insbesondere die jüngere Wohneigentümergegeneration dieser Aussage zustimmt: Während sich der Zustimmungswert bei den über 50-jährigen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern (n = 65) auf acht Prozent beläuft, beträgt dieser bei den bis 39-Jährigen (n = 56) 32 Prozent.

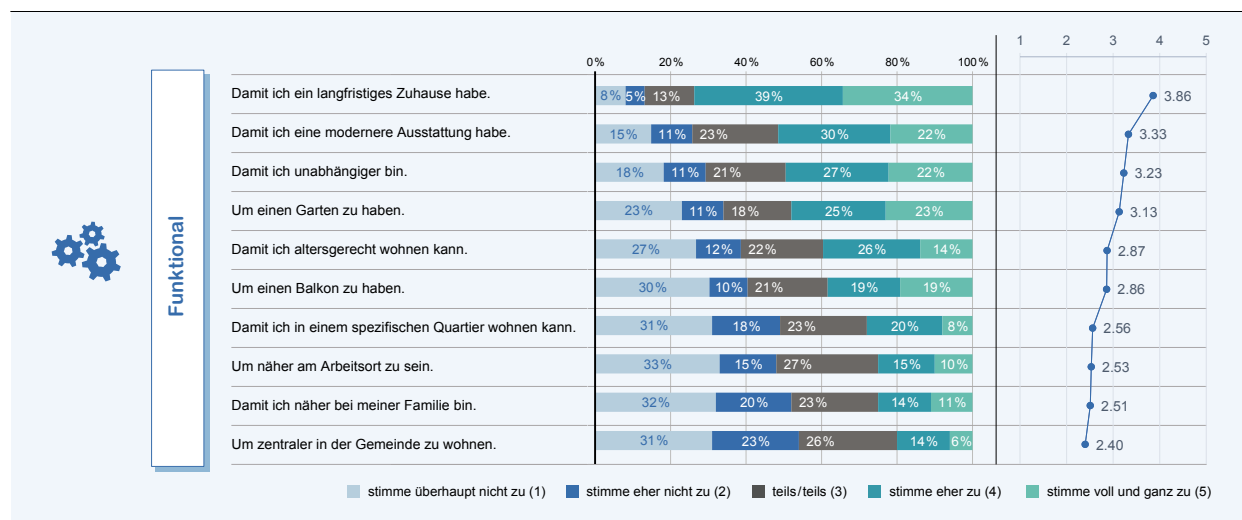
Abbildung 28

FUNKTIONALE UMZUGSMOTIVATION

Funktionale Umzugsmotivation

Frage: «Warum möchten Sie umziehen?»

Antwortmöglichkeit pro Statement: «stimme überhaupt nicht zu» (1), «stimme eher nicht zu» (2), «teils/teils» (3), «stimme eher zu» (4), «stimme voll und ganz zu» (5)



Diese Fragen wurde den umzugsbereiten Personen (n = 487) gestellt.

Abbildung 29

FINANZIELLE UMZUGSMOTIVATION

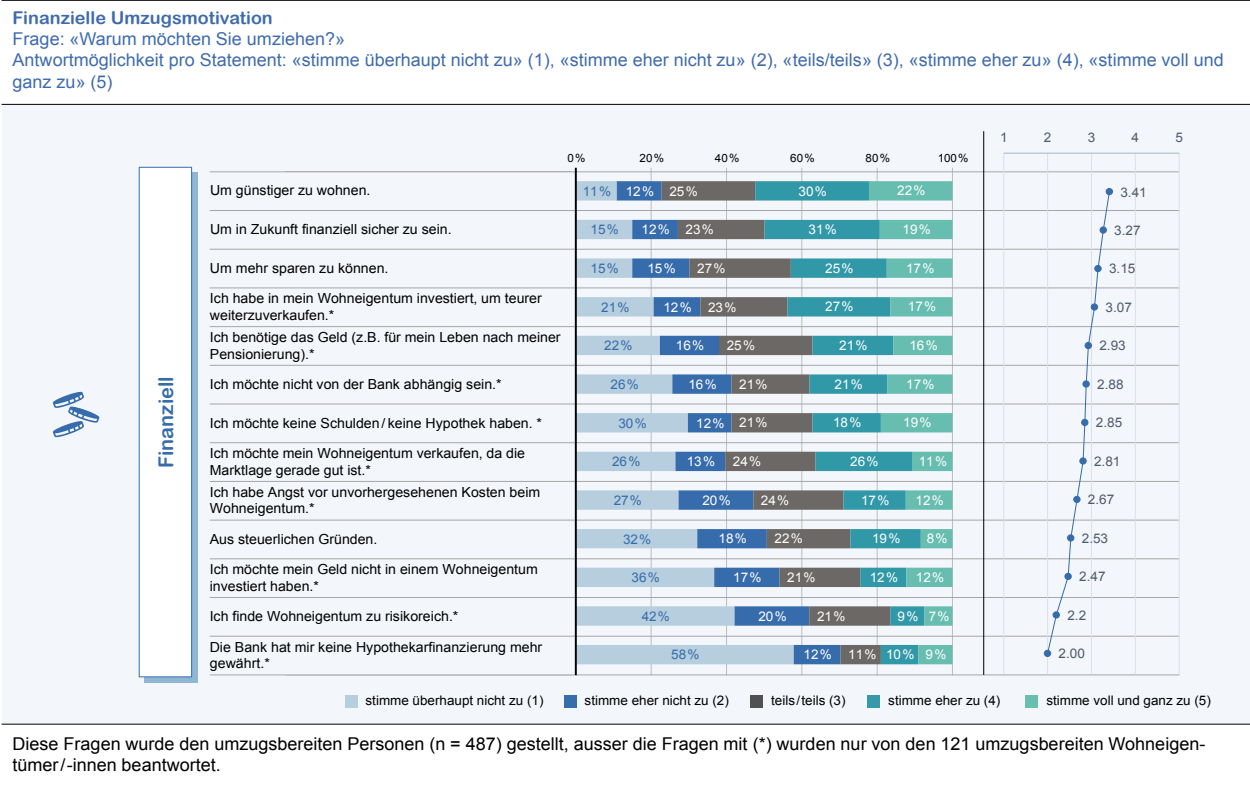
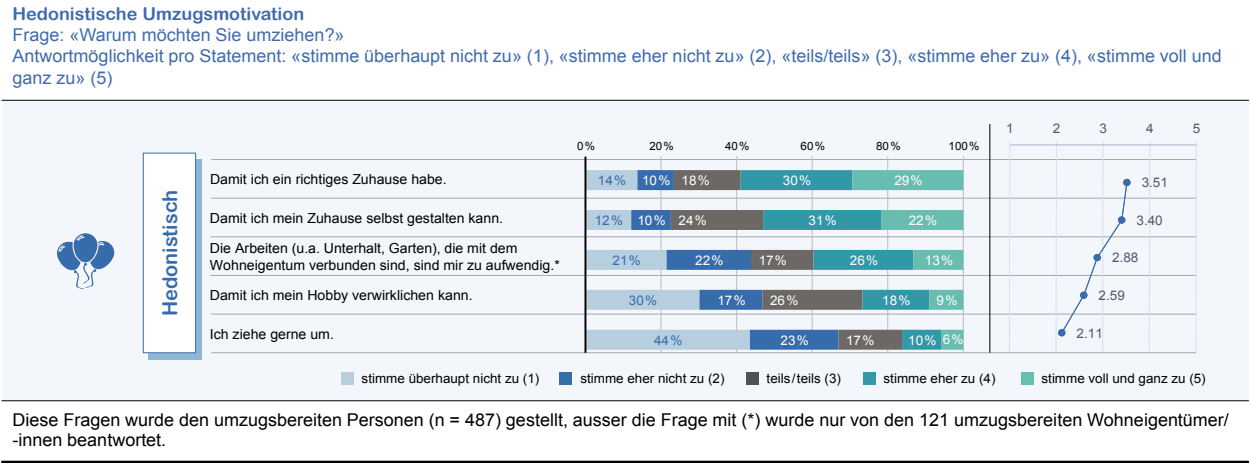


Abbildung 30

HEDONISTISCHE UMZUGSMOTIVATION



Die wichtigsten hedonistischen Ziele, die mit einem Umzug erreicht werden sollen, sind das «richtige Zuhause» zu finden (59 Prozent Zustimmung) und die Möglichkeit der eigenen Gestaltung des Zuhauses (53 Prozent Zustimmung; Abbildung 30). Die Umzugsfreude hält sich auch bei den Umzugsbereiten in Grenzen: Nur gerade 16 Prozent ziehen gerne um. Die grosse Anzahl von 67 Prozent zieht hingegen nicht gerne um.

Bezüglich den sozialen Umzugsmotivatoren wird wiederum die Bedeutung der Familie als Umzugstreiber ersichtlich: Mit einer Zustimmung von 23 bzw. 33 Prozent hat sich die Familiensituation erst kürzlich verändert bzw. wird sich in Kürze verändern (Abbildung 31). Das schlechte Nachbarschaftsverhältnis führen nur elf Prozent der Befragten als Umzugsmotivation auf, den schlechten Vermieter auch nur 15 Prozent.

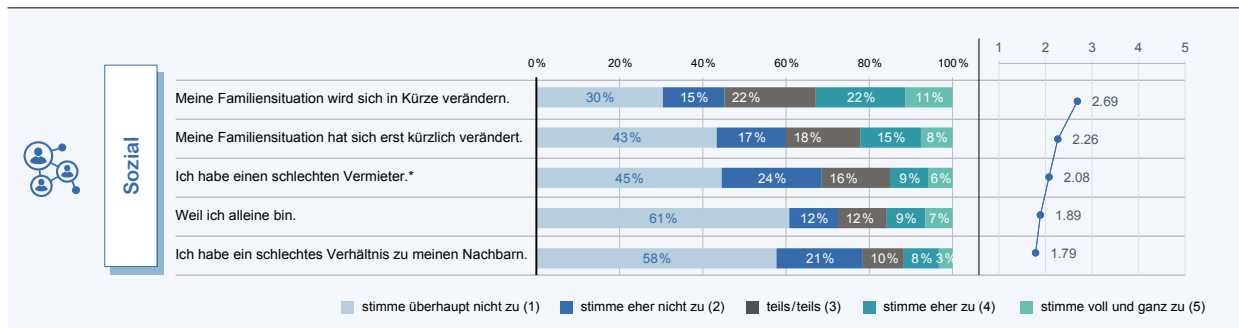
Abbildung 31

SOZIALE UMZUGSMOTIVATION

Soziale Umzugsmotivation

Frage: «Warum möchten Sie umziehen?»

Antwortmöglichkeit pro Statement: «stimme überhaupt nicht zu» (1), «stimme eher nicht zu» (2), «teils/teils» (3), «stimme eher zu» (4), «stimme voll und ganz zu» (5)

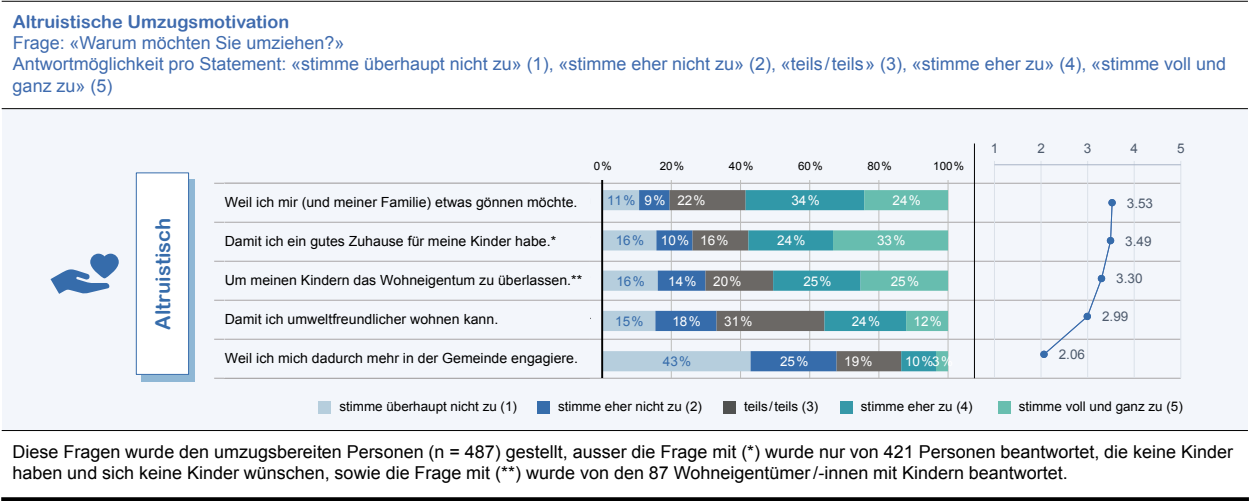


Diese Fragen wurde den umzugsbereiten Personen (n = 487) gestellt, ausser die Frage mit (*) wurde nur von den 398 umzugsbereiten Mieter/-innen beantwortet.

Bei der altruistischen Umzugsmotivation erhalten drei Aussagen eine Zustimmungsrate über 50 Prozent. In erster Linie möchte man sich (und seiner Familie) mit dem Umzug etwas gönnen (58 Prozent Zustimmung; Abbildung 32). Des Weiteren möchte man ein gutes Zuhause für seine Kinder (Zustimmungsrate 57 Prozent), sowie seinen Kindern das Wohneigentum vererben (50 Prozent Zustimmung).

Abbildung 32

ALTRUISTISCHE UMZUGSMOTIVATION



RÄUMLICHES UND SOZIALES UMFELD FÜHREN ZUM VERBLEIB

Das Verbleiben hängt in hohem Ausmass davon ab, ob die aktuelle Wohnsituation sowie das räumliche und soziale Umfeld gefallen (u.a. Lage, Nachbarschaft, Vermieter). Aus finanzieller Sicht sehen die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer ihr Zuhause auch als Altersvorsorge an, was sie hemmt, einen Wohnortwechsel vorzunehmen.

Aus funktionaler Sicht möchten die nicht-umzugsbereiten Personen in der aktuellen Wohnung verbleiben, da ihnen die aktuelle Wohnsituation gut gefällt (92 Prozent Zustimmung; Abbildung 33). Dies widerspiegelt auch die bereits erwähnte hohe Wohnzufriedenheit (Abbildung 10). Mit 88 Prozent Zustimmung gefällt den Personen auch das aktuelle Umfeld. Nur gerade 16 Prozent meinen, dass sie noch kein passendes Objekt gefunden haben und deshalb nicht umziehen.

Wie bei der Umzugsmotivation scheint bei der Verbleibsmotivation die Nähe des Arbeitsortes bzw. der Familie nur begrenzt eine Rolle zu spielen (51 vs. 45 Prozent Zustimmung).

Die nicht-umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer machen mit einer Zustimmung von 63 Prozent klar, dass für sie Mieten auch keine Option ist. 39 Prozent meinen auch, dass die Mietwohnung ihnen nicht genügend Platz biete, wobei eine gleiche Anzahl diese Aussage verneint.

Hinsichtlich der finanziellen Verbleibsmotivation hemmt die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer insbesondere die Tatsache, dass das Wohneigentum als Teil der Altersvorsorge gesehen wird (75 Prozent Zustimmung; Abbildung 34). Des Weiteren halten die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer auch die zu teuren Mietwohnungen (68 Prozent Zustimmung) sowie die Abhängigkeit vom Vermieter (72 Prozent) von einem Umzug ab.

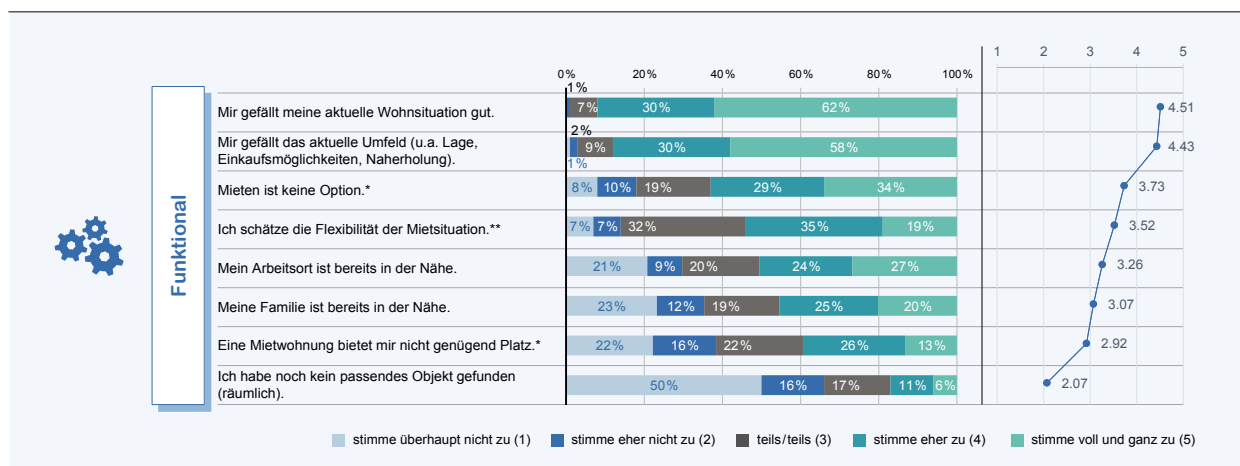
Abbildung 33

FUNKTIONALE VERBLEIBMOTIVATION

Funktionale Verbleibsmotivation

Frage: «Warum möchten Sie nicht umziehen?»

Antwortmöglichkeit pro Statement: «stimme überhaupt nicht zu» (1), «stimme eher nicht zu» (2), «teils/teils» (3), «stimme eher zu» (4), «stimme voll und ganz zu» (5)



Diese Fragen wurden den nicht-umzugsbereiten Personen (n = 607) gestellt, ausser die Fragen mit (*) wurden von 277 nicht-umzugsbereiten Wohneigentümer/-innen beantwortet, und die Frage mit (**) wurde nur von den 330 nicht-umzugsbereiten Mieter/-innen beantwortet.

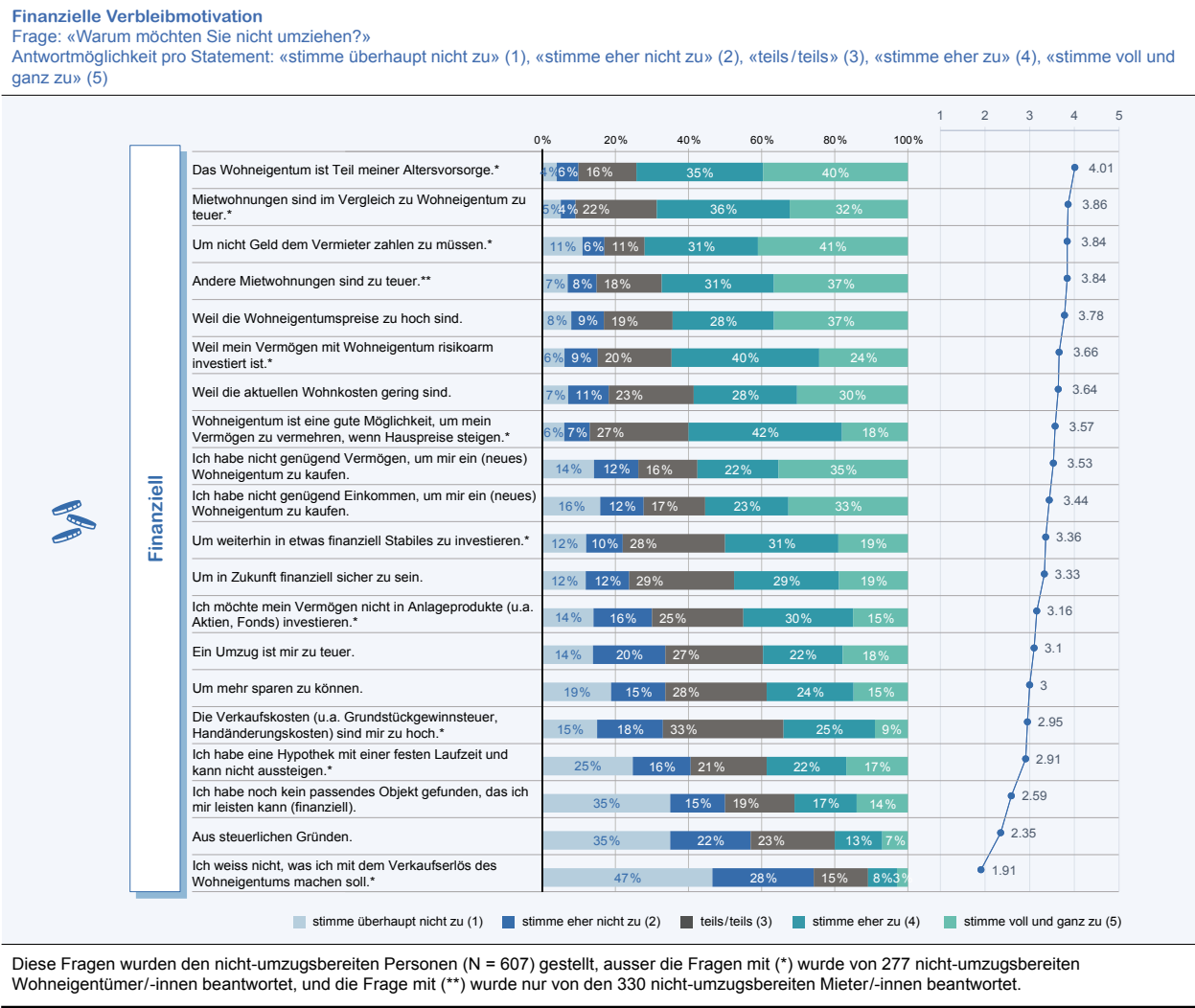
Mieterinnen und Mieter sind ebenfalls mit einer Zustimmungsrate von 68 Prozent der Meinung, dass andere Mietwohnungen zu teuer sind. Auch die wahrgenommenen hohen Wohneigentumspreise fördern den Verbleib in der aktuellen Wohnsituation (65 Prozent Zustimmung).

Wie in der funktionalen Dimension spielt auch in finanzieller Hinsicht die Verfügbarkeit einer geeigneten Wohnung

bzw. eines geeigneten Hauses für die Umzugsbereiten allgemein weniger eine Rolle: Die Zustimmungsrate liegt bei 31 Prozent. Die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer geben auch an, dass sie wissen, was sie mit dem Verkaufserlös machen würden und geben auch die Gebundenheit aufgrund der Hypothekarfinanzierung (39 Prozent Zustimmung) nicht als ausschlaggebenden Grund für den Verbleib an.

Abbildung 34

FINANZIELLE VERBLEIBMOTIVATION



Werden die hedonistischen und sozialen Verbleibsmotivatoren betrachtet, so erhält insbesondere die soziale Dimension des Nachbarn sowie des Vermieters Gewicht (Abbildung 35). Mit einer Zustimmung von 73 Prozent bzw. 72 Prozent

werden diese als wichtige Verbleibsmotivatoren aufgeführt. Auch ziehen die befragten Personen nicht gerne um: 71 Prozent finden einen Umzug nicht motivierend.

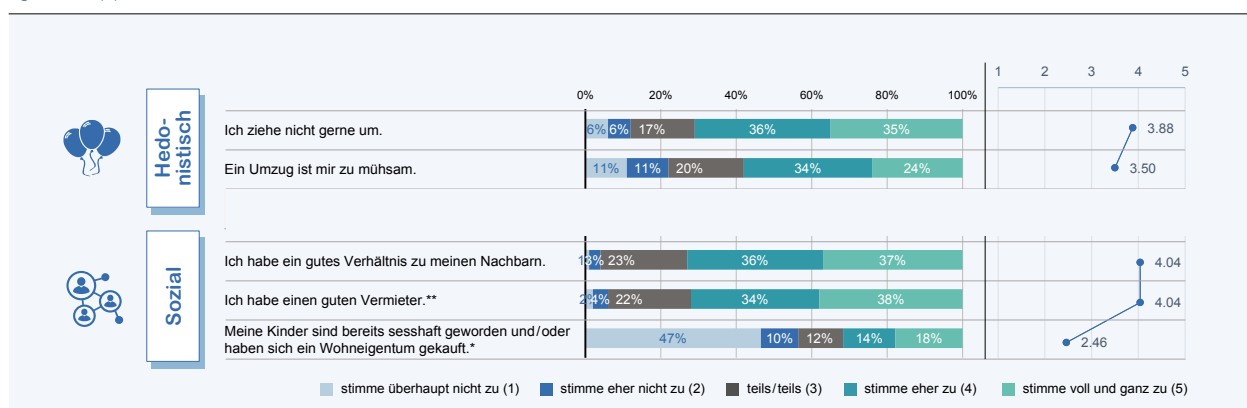
Abbildung 35

HEDONISTISCHE UND SOZIALE VERBLEIBMOTIVATION

Hedonistische und soziale Verbleibsmotivation

Frage: «Warum möchten Sie nicht umziehen?»

Antwortmöglichkeit pro Statement: «stimme überhaupt nicht zu» (1), «stimme eher nicht zu» (2), «teils/teils» (3), «stimme eher zu» (4), «stimme voll und ganz zu» (5)

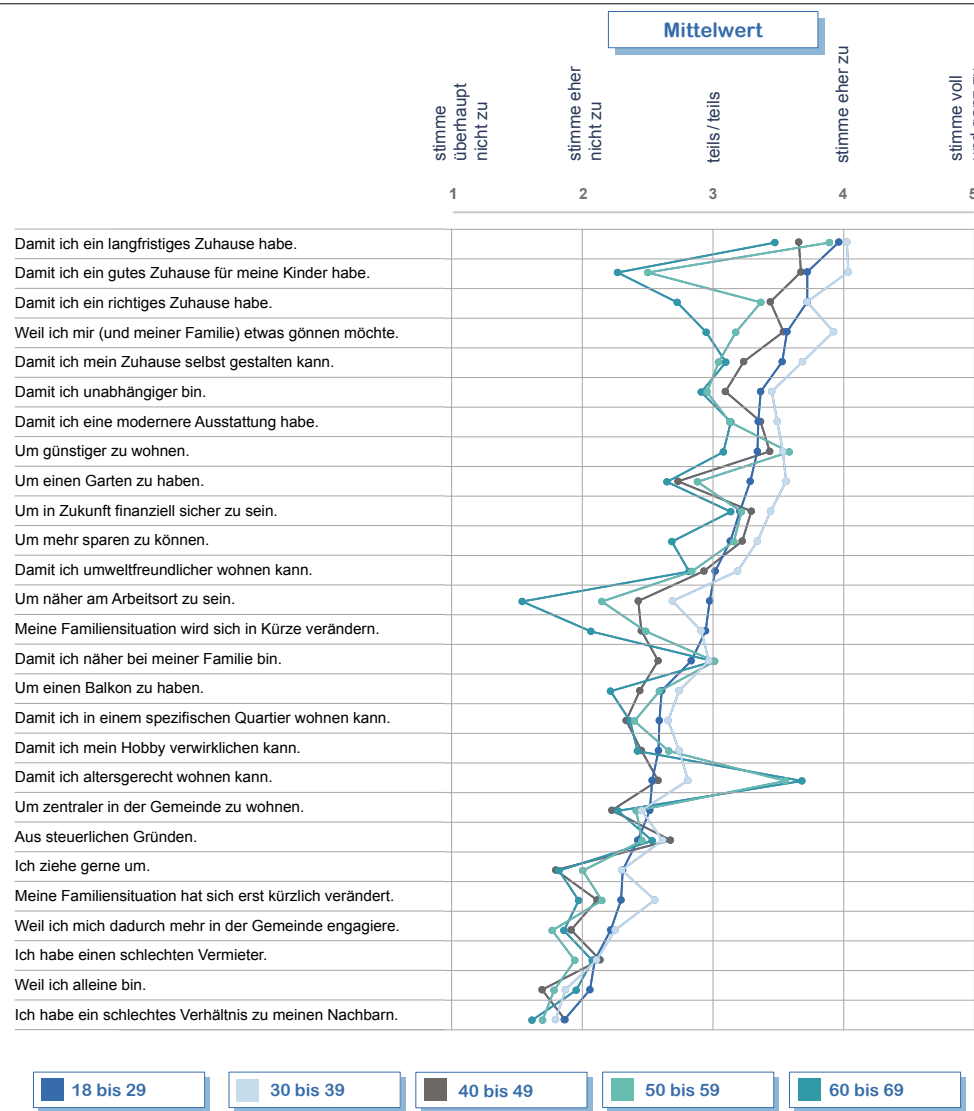


Diese Fragen wurden den nicht-umzugsbereiten Personen (n = 607) gestellt, ausser die Frage mit (*) wurde von 207 nicht-umzugsbereiten Wohneigentümer/-innen mit Kindern beantwortet, und die Frage mit (**) wurde nur von den 330 nicht-umzugsbereiten Mieter/-innen beantwortet.

Abbildung 36

UMZUGSMOTIVATION – NACH ALTER

Umzugsmotivation – nach Alter
Frage: «Warum möchten Sie umziehen?»
Antwortmöglichkeit pro Statement: «stimme überhaupt nicht zu» (1), «stimme eher nicht zu» (2), «teils/teils» (3), «stimme eher zu» (4), «stimme voll und ganz zu» (5)



Diese Frage wurde allen umzugsbereiten Personen (n = 487) gestellt. Es sind 163 18- bis 29-Jährige, 118 30- bis 39-Jährige, 85 40- bis 49-Jährige, 68 50- bis 59-Jährige und 53 60- bis 69-Jährige.
Je nach Relevanz wurden einzelne Statements nicht allen Befragten angezeigt; siehe Details Abbildungen 28 bis 32.

SESSHAFTIGKEIT DER KINDER FÜHRT ZUM VERBLEIB BEI ÄLTERER GENERATION

Im Vergleich zur älteren Generation sind für die jüngere Generation insbesondere die Dimension «Gutes Zuhause für meine Kinder» sowie «Nähe zum Arbeitsort» ausgeprägt. Dagegen scheint mit dem Alter die Wichtigkeit eines altersgerechten Zuhauses zuzunehmen. Die Sesshaftigkeit der eigenen Kinder beeinflusst die Verbleibmotivation der über 60-Jährigen.

Beim Vergleich der Umzugsmotivation nach dem Alter zeigt sich, dass das langfristige Zuhause von sämtlichen Generationen eine hohe Bedeutung erfährt (Abbildung 36). Hinsichtlich einiger Kategorien lassen sich jedoch interessante Unterschiede erkennen. So zieht die jüngere Generation eher um, um ein gutes Zuhause für ihre Kinder zu haben. Zusätzlich ist der Arbeitsort für die ältere Generation weniger von Relevanz, dafür achten sie vermehrt auf die altersgerechte Ausgestaltung der Wohnung.

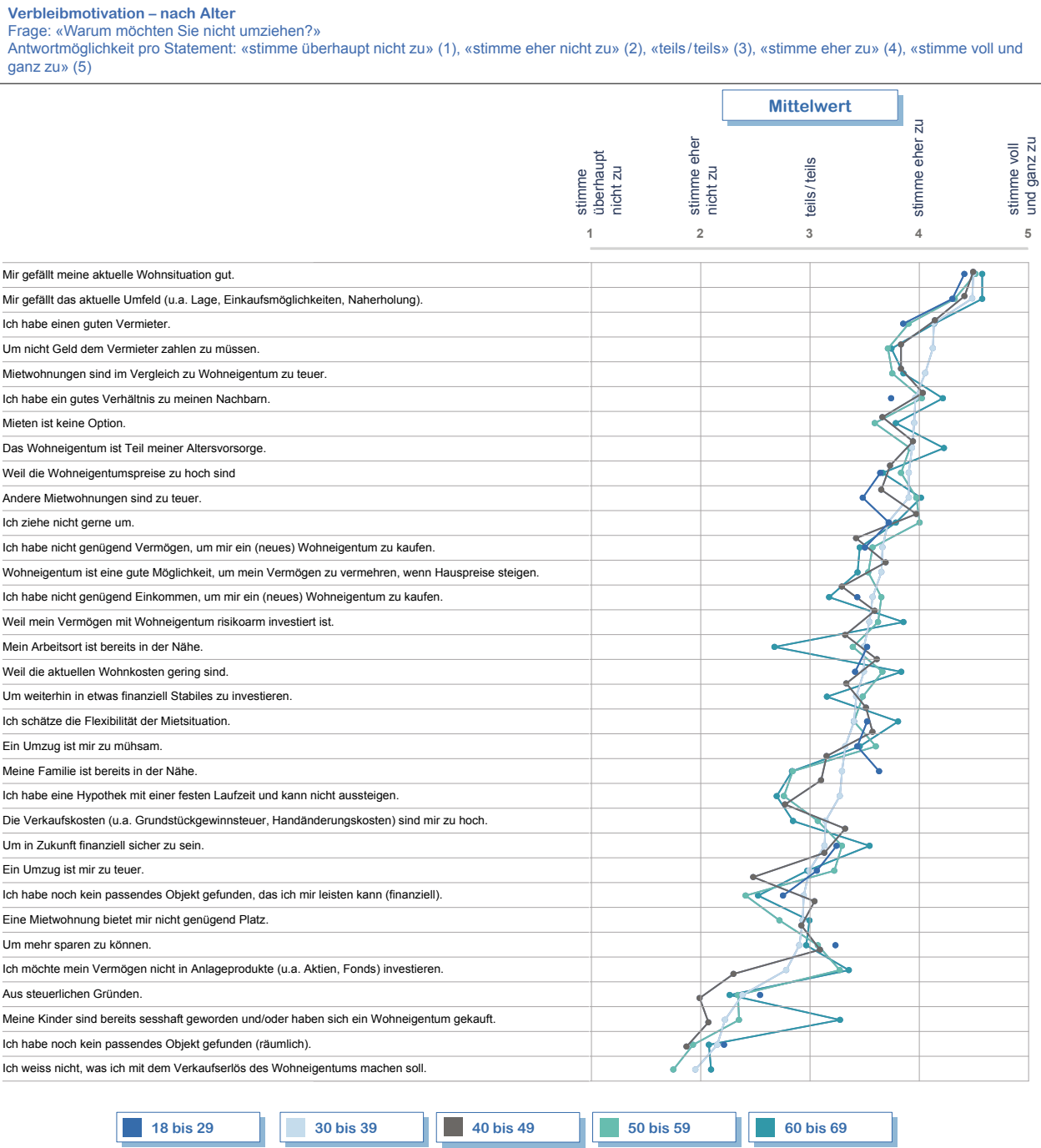
Interessanterweise ist auch die Gestaltungsfreiheit eher in der jüngeren Generation ausgeprägt, während die ältere Generation dies nicht mehr als umzugstreibend sieht. Der günstige Wohnraum spielt dafür insbesondere bei den 50- bis 59-Jährigen eine Rolle, wohl weil mit der zukünftigen Pensionierung gewisse finanzielle Anpassungen notwendig werden, welche sich auch auf die Wahl des Zuhauses auswirken.

Im vorliegenden Altersvergleich wird auf die Auswertung der eigenheimspezifischen Variablen verzichtet, da die einzelnen Kohorten weniger als 30 Personen enthalten würden.

Hinsichtlich der Verbleibmotivation zeigen sich weniger Unterschiede (Abbildung 37). Wiederum spielt die Arbeit für die über 60-Jährigen eine untergeordnete Rolle. Dagegen findet die Sesshaftigkeit der Kinder eine höhere Zustimmung bei den Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer dieser Altersgruppe. Das heisst, sie verbleiben eher in der aktuellen Wohnsituation, da die Kinder bereits ein geeignetes Zuhause gefunden haben.

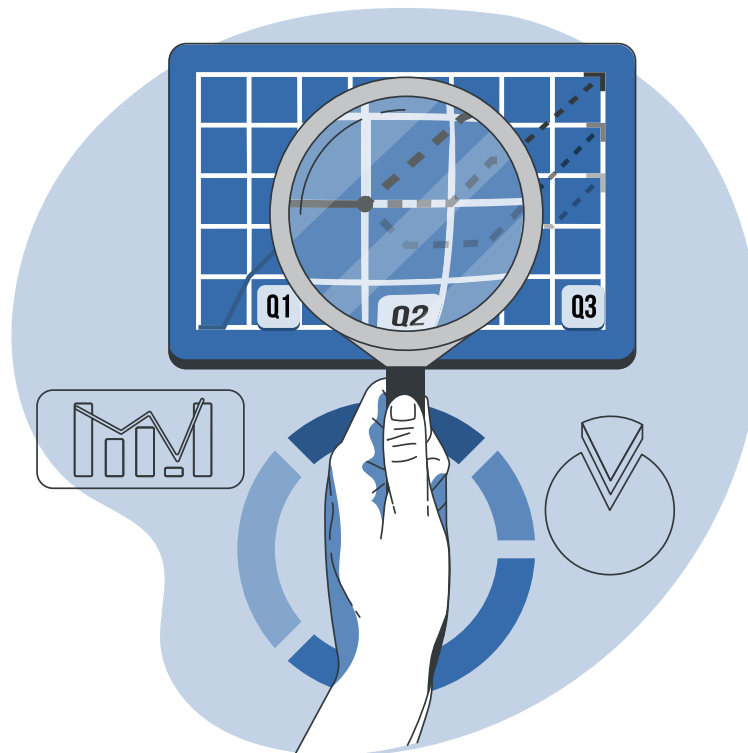
Abbildung 37

VERBLEIBMOTIVATION – NACH ALTER



Diese Frage wurde allen nicht-umzugsbereiten Personen (n = 607) gestellt. Es sind 55 18- bis 29-Jährige, 111 30- bis 39-Jährige, 138 40- bis 49-Jährige, 172 50- bis 59-Jährige und 131 60- bis 69-Jährige.
Je nach Relevanz wurden einzelne Statements nicht allen Befragten angezeigt; siehe Details Abbildungen 33 bis 35. Sind weniger als 30 Personen in einer Gruppe erwähnt (z.B. Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer und 18- bis 29-Jährige), werden die Auswertungen nicht dargestellt.

Fokusthemen



Das Wichtigste in Kürze

Die Fokusthemen dienen dazu, wichtige Aspekte zu vertiefen, die vorgängig identifiziert wurden. Einerseits werden deshalb die Familienphasen mittels entsprechender Typologien genauer beleuchtet. Andererseits soll das Downsizing detaillierter analysiert werden. Zuletzt wurden den Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern weitere Fragen gestellt, um ihre Ausgangslage, die Wunschvorstellung sowie die Verbleibmotivation im Wohneigentum genauer zu verstehen.

Fokus Familientypologien

Basierend auf der aktuellen sowie zukünftig gewünschten Kindersituation werden vier Familientypologien entwickelt. Während die Individualisten keine Kinder haben und sich auch zukünftig keine wünschen, träumen die kinderlosen Familienvisionäre noch von Kindern. Die Familienentwicklerinnen und Familienentwickler haben bereits Kinder, die Familienplanung ist aber noch nicht abgeschlossen. Der Familienmensch hat ebenfalls Kinder, plant jedoch keinen weiteren Familiennachwuchs. Folgend werden die Familientypologien kurz beschrieben:

- Die **Familienvisionär bzw. die Familienvisionärin** ist die jüngste Gruppe dieser Typologie und steht noch am Beginn der Familienphase sowie Wohnkarriere. Nur rund 14 Prozent besitzen Wohneigentum und nur ein Drittel hat ein Zuhause mit mehr als 3.5 Zimmern. Die Familienvisionäre scheinen auch rastlos: Obwohl fast jede/r Zweite erst ein bis zwei Jahre im aktuellen Zuhause wohnt, suchen 71 Prozent ein neues Zuhause.
- Die Gruppe der **Familienentwicklerinnen und -entwickler** befindet sich mitten in der Familienplanung. Sie haben eine Familie gegründet und möchten diese zukünftig noch erweitern. Die Mehrheit (71 Prozent) der Familienentwicklerinnen und -entwickler ist verheiratet. Die Familienentwicklerinnen und -entwickler weisen ebenfalls eine hohe Umzugsbereitschaft auf, sind aber auch bereits in ihrem aktuellen Zuhause etablierter. 41 Prozent wohnen bereits seit drei bis fünf Jahren im aktuellen Zuhause und 45 Prozent besitzen Wohneigentum.

- Der **Familienmensch** hat die Familienplanung abgeschlossen. Er hat Kinder und plant keine weiteren. Das Durchschnittsalter liegt bei 51 Jahren. Diese Gruppe zeigt eine besonders niedrige Umzugsbereitschaft. 69 Prozent der Befragten möchten nicht umziehen. Der Familienmensch weist mit 47 Prozent die höchste Wohneigentumsquote auf und beansprucht viel Wohnraum. 80 Prozent der Familienmenschen wohnen in einem Zuhause mit mehr als 3.5 Zimmern.
- Die **Individualisten** erscheinen in der Familientypologie als Ausreisser. Im Vergleich zu den anderen Typen, welche sich klar über die Familienphasen definieren lassen, ist der Individualist schwerer fassbar. Er bzw. sie weist ein Durchschnittsalter von 49.5 Jahren und eine tiefe Umzugsbereitschaft auf. Diese basiert unter anderem auf dem persönlichen, sozialen sowie wohnlichen Umfeld. Sucht dieser Typ eine neue Bleibe, so ist ihm aber ein langfristiges Zuhause sehr wichtig.

Fokus «Downsizing» hinsichtlich des Wohnraums

Aus der Verhaltensökonomie ist bekannt, dass ungern hergegeben wird, was sich im eigenen Besitz befindet. In Anbetracht dessen wird das Downsizing hinsichtlich des Wohnraums in dieser Studie expliziter betrachtet. Dieses wird insbesondere von der älteren Generation angestrebt, sofern sie umzugsbereit ist. Als Auslöser dienen tendenziell Ereignisse wie der Auszug der Kinder oder die Pensionierung. Als Umzugsmotivation wird insbesondere auch die altersgerechte, günstigere und weniger aufwendige Wohnmöglichkeit genannt.

Fokus Wohneigentum

- **Gestaltungsfreiheit als Treiber für Wohneigentum:** Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer schätzen insbesondere die Möglichkeit, ihr Zuhause weiterhin selbst gestalten zu können. Interessanterweise scheinen umzugsbereite Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer, welche auch zukünftig in einem

Eigenheim wohnen möchten, dem Wohneigentum einen höheren sozialen Wert beizumessen: Sie sehen das Wohneigentum eher als Statusobjekt.

- **Keine umfangreichen Renovationen sind geplant**

Die befragten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer möchten mehrheitlich sanfte Renovationen vornehmen: Vor allem sind einzelne (energetische) Renovationen oder die Gartenumgestaltung geplant. Rund ein Drittel der nicht-umzugsbereiten Personen möchte aber keine Veränderungen vornehmen und scheint passiver als die umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer.

- **Finanzielle Unterstützung durch Familie notwendig, aber kaum zunehmend:**

Das Wohneigentum wurde mehrheitlich mit Bargeld bzw. Kontoguthaben finanziert. Rund ein Drittel der Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer benötigte aber auch die finanzielle Unterstützung durch die Familie. Dieser Wert war in den letzten Jahren weitestgehend konstant. Für rund die Hälfte der Wohneigentümer/-innen sind die Vorsorgegelder ebenfalls eine wichtige Quelle für die Finanzierbarkeit von Wohneigentum.

- **Eigenheim soll in der Familie bleiben:**

Diejenigen, die keinen Umzug planen, wünschen sich mehrheitlich, dass ihre Kinder das Eigenheim übernehmen oder dass die Erben die Zukunft bestimmen. Umzugsbereite bevorzugen den Verkauf des Eigenheims an Dritte, während knapp ein Viertel es vermieten möchte. Ein Drittel der Befragten hat jedoch noch keine konkreten Pläne, was mit dem Eigenheim geschehen soll.

- **Verkaufspreis als wichtigstes Auswahlkriterium:**

Wer sein Wohneigentum verkaufen möchte, achtet besonders auf den höchstmöglich erzielbaren Verkaufspreis und eine sympathische Käuferschaft. Vom weiteren Kontakt mit der Käuferschaft wird eher abgesehen.

FOKUS FAMILIENTYPOLOGIEN

Basierend auf der aktuellen sowie zukünftig gewünschten Kindersituation werden vier Familientypologien entwickelt. Während die Individualisten keine Kinder haben und sich auch zukünftig keine wünschen, träumen die kinderlosen Familienvisionäre noch von Kindern. Die Familienentwicklerinnen und Familienentwickler haben bereits Kinder, die Familienplanung ist aber noch nicht abgeschlossen. Der Familienmensch hat ebenfalls Kinder, plant jedoch keinen weiteren Familiennachwuchs.

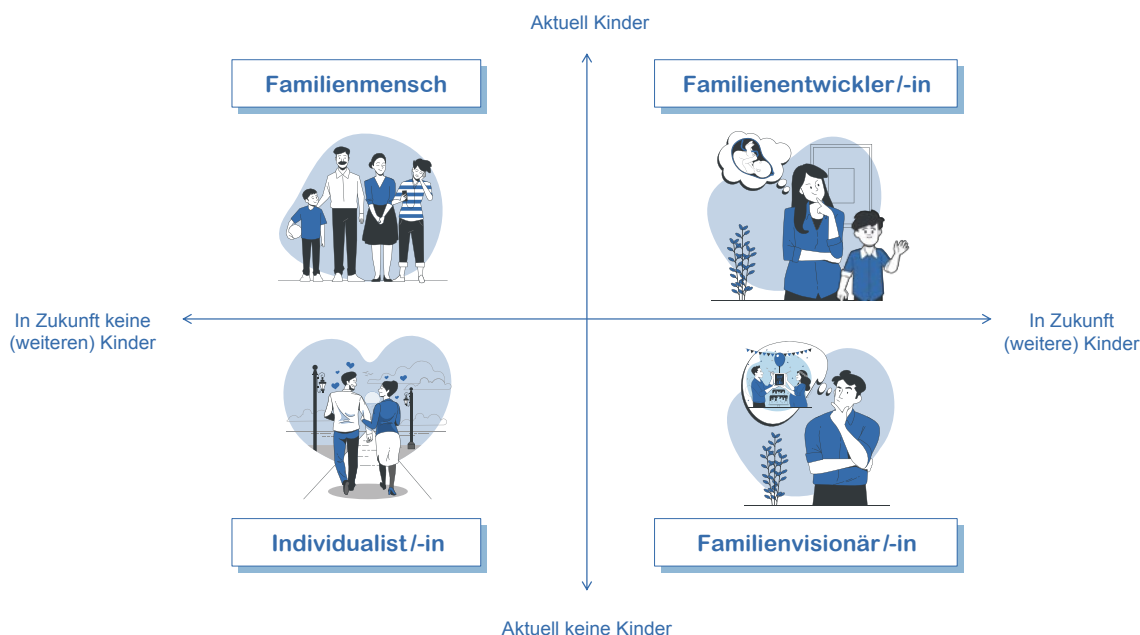
Die Familienkonstellation hat einen Einfluss auf das Umzugsverhalten, wie die vorgängigen Erkenntnisse gezeigt haben. Beispielsweise ist einer der wichtigsten Umzugsauslöser die Familiengründung/-erweiterung. Aufgrund dessen soll mittels der Familientypologien ein detaillierteres Abbild der verschiedenen Familienphasen geschaffen werden. Die vier Familientypologien wurden mittels zweier Fragen ermittelt (Abbildung 38):

- **Haben Sie oder Ihre Partnerin bzw. Ihr Partner Kinder? (vertikale Achse)**
 - o Ja, ich habe bzw. wir haben Kinder. → Familienmensch / Familienentwickler/-in
 - o Nein, ich habe bzw. wir haben keine Kinder. → Individualist/-in / Familienvisionär/-in
- **Planen Sie in Zukunft (weitere) Kinder zu haben? (horizontale Achse)**
 - o Ja, ich plane in Zukunft (weitere) Kinder zu haben. → Familienentwickler/-in / Familienvisionär/-in
 - o Nein, ich plane in Zukunft keine (weiteren) Kinder zu haben. → Familienmensch / Individualist/-in
 - o Ich bin mir noch nicht sicher. → Familienentwickler/-in / Familienvisionär/-in

Die einzelnen Typen werden nachfolgend im Detail erläutert.

Abbildung 38

FAMILIENTYPOLOGIEN



Basierend auf den Auswertungen scheinen die Typologien «Familienvisionär/-in», «Familienentwickler/-in» und «Familienmensch» aufeinander aufzubauen (siehe nachfolgende Kapitel sowie Tabelle 2). Dies zeigt sich einerseits aufgrund der Altersvariable und andererseits hinsichtlich der Umsetzung von sogenannten Lebenszielen. Beispielsweise sind die Familienvisionärinnen und Familienvisionäre eher ledig, während die Familienentwicklerinnen und -entwickler eher verheiratet sind. Die Familienmenschen weisen neben einer hohen Heiratsquote auch die höchste Scheidungsrate im Vergleich auf.

Im Weiteren nimmt auch die Wohneigentumsquote über die drei Phasen zu. Es scheint somit, dass mit der Familie auch eine Expansionsphase einhergeht (siehe auch Kapitel «Familienereignisse sind wichtige Umzugsauslöser»). Dies zeigt sich im gesteigerten Platzbedarf der Familienvisionärinnen

und Familienvisionäre und der Familienentwicklerinnen und -entwickler. Der umzugsbereite Familienmensch, welcher mit der Familienplanung abgeschlossen hat, möchte jedoch wieder verkleinern. Er befindet sich somit in der Konsolidierungsphase.

Die Individualisten erscheinen in diesem Kontext als Ausreisser: Sie haben ein hohes Durchschnittsalter (wobei aber eine breite Streuung über die Altersklassen vorhanden ist). Dies könnte daran liegen, dass sich diese Teilnehmerinnen und Teilnehmer aufgrund ihrer bisherigen Lebenserfahrung gegen eine Familie entschieden haben. So sind beispielsweise 45 Prozent der befragten Individualisten ledig und haben allenfalls auch den passenden Partner bzw. die passende Partnerin für die Familienplanung (noch) nicht gefunden. Hingegen kann es sein, dass die jüngere Generation sich bei der Familienplanung noch nicht festlegen möchte.

Tabelle 2

STECKBRIEF – FAMILIENTYPOLOGIEN

	Familien- visionär/-in (n = 246)	Familien- entwickler/-in (n = 129)	Familien- mensch (n = 502)	Individualist/-in (n = 217)
Geschlecht				
Frau	42 %	49 %	55 %	49 %
Mann	58 %	51 %	45 %	51 %
Alter				
Durchschnittsalter	30.1	35.9	51.0	49.5
18 bis 29	63 %	25 %	2 %	10 %
30 bis 39	25 %	47 %	16 %	11 %
40 bis 49	8 %	19 %	26 %	23 %
50 bis 59	3 %	7 %	31 %	31 %
60 bis 69	1 %	2 %	25 %	24 %
Zivilstand				
Ledig	67 %	14 %	5 %	45 %
Im Konkubinat	16 %	9 %	9 %	19 %
Verheiratet	14 %	71 %	65 %	24 %
In eingetragener Partnerschaft	1 %	2 %	1 %	1 %
Geschieden	2 %	2 %	19 %	9 %
Verwitwet	0 %	1 %	2 %	2 %
Monatliches Haushaltseinkommen				
Bis CHF 4'000 CHF	16 %	9 %	10 %	19 %
4'001 bis 7'000 CHF	31 %	23 %	25 %	27 %
7'001 bis 9'000 CHF	13 %	22 %	19 %	11 %
9'001 bis 12'000 CHF	13 %	12 %	17 %	13 %
12'001 bis 15'000 CHF	8 %	11 %	8 %	8 %
15'001 bis 20'000 CHF	5 %	8 %	4 %	4 %
Über 20'000 CHF	2 %	8 %	1 %	2 %
Keine Angabe	12 %	9 %	14 %	15 %
Haushaltsvermögen				
Bis 50'000 CHF	36 %	34 %	34 %	37 %
50'001 bis 100'000 CHF	20 %	9 %	14 %	7 %
100'001 bis 150'000 CHF	7 %	5 %	9 %	7 %
150'001 bis 200'000 CHF	7 %	15 %	6 %	6 %
200'001 bis 500'000 CHF	5 %	9 %	7 %	8 %
Über 500'000 CHF	2 %	7 %	4 %	9 %
Keine Angabe	24 %	21 %	27 %	26 %
Wohneigentumsquote				
Anteil Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer	14 %	45 %	47 %	32 %

FAMILIENVISIONÄR/-IN

Die Familienvisionär bzw. die Familienvisionärin ist die jüngste Gruppe dieser Typologie und steht noch am Beginn der Familienphase sowie Wohnkarriere. Nur rund 14 Prozent besitzen Wohneigentum und nur ein Drittel hat ein Zuhause mit mehr als 3.5 Zimmern. Die Familienvisionäre scheinen auch rastlos: Obwohl fast jede Zweite erst ein bis zwei Jahre im aktuellen Zuhause wohnt, suchen 71 Prozent ein neues Zuhause.

Die Familienvisionärin bzw. der Familienvisionär ist zu zwei Dritteln in keiner festen Partnerschaft (Abbildung 39). Dennoch träumt er bzw. sie langfristig von einer Familie. Dieser Typ ist mit der aktuellen Wohnsituation am unzufriedensten und weist wohl unter anderem auch deshalb eine hohe Umzugsbereitschaft von 71 Prozent auf, obwohl 49 Prozent der Befragten erst ein bis zwei Jahre im aktuellen Zuhause wohnen. Die Dringlichkeit des Umzugs scheint ebenfalls hoch:

Rund ein Drittel möchte innerhalb eines Jahres eine neue Bleibe finden. Die Familienvisionärin bzw. der Familienvisionär steht ebenfalls noch am Beginn der Wohnkarriere und weist die tiefste Eigentumsquote von 14 Prozent auf.

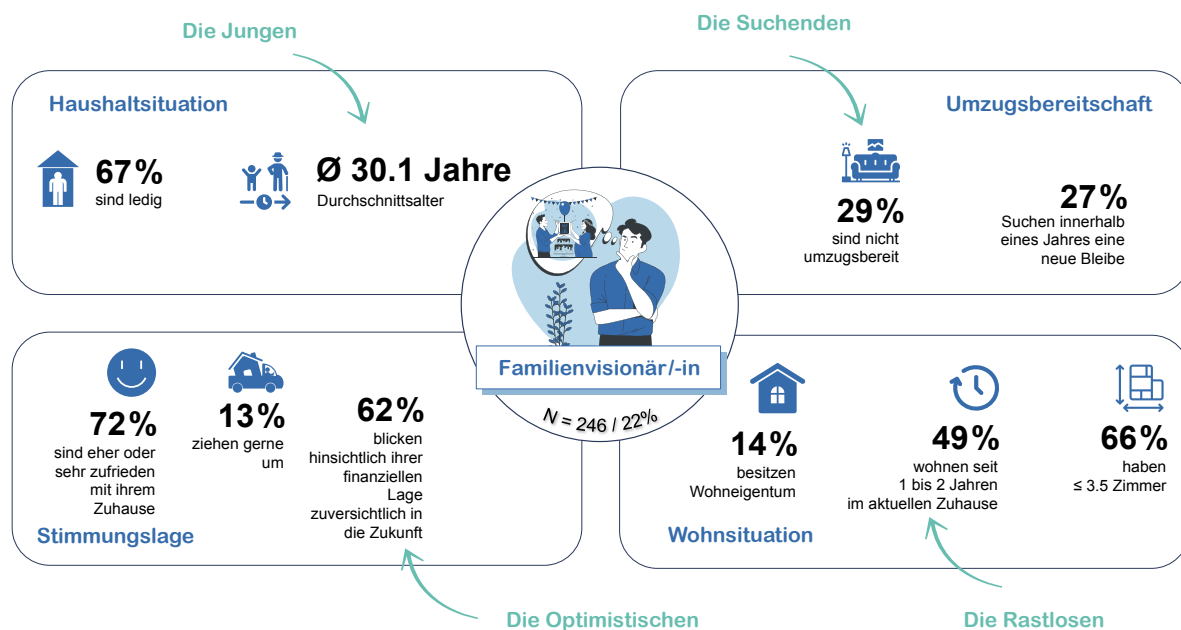
Umzugsmotivation

Die Familienvisionäre ziehen in erster Linie aufgrund der Familiengründung/-zuwachs um, 29 Prozent nennen auch den Arbeitsortwechsel und 26 Prozent den Eigentumserwerb als Umzugsauslöser (Abbildung 40).

In der Regel sind sie auf der Suche nach mehr Wohnraum: So sagen 70 Prozent, dass sie in Zukunft mehr Zimmer haben möchten. Tendenziell bewegen sie sich auch von der Stadt weg und suchen keine Bleibe für immer (im Gegensatz zu den anderen Typen, wo dies sehr relevant ist). Dennoch suchen sie aber ein langfristiges Zuhause (Zustimmungsrate 80 Prozent).

Abbildung 39

FAMILIENVISIONÄR/-IN – BESCHRIEB



Bezüglich Wohnform wird ersichtlich, dass sie noch wenig «Abwärts»-Potenzial haben, da ihre Hauskarriere wohl noch in den Anfängen steckt. Nur gerade zwei Prozent der befrag-

ten Personen können bzw. wollen eine «Abwärts-Bewegung» vornehmen. Dagegen bewegen sich 54 Prozent seitwärts und 43 Prozent aufwärts (z.B. von Miete ins Wohneigentum).

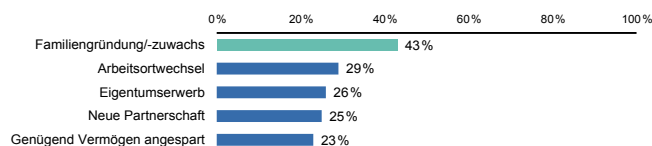
Abbildung 40

FAMILIENVISIONÄR/-IN – UMZUGSMOTIVATION

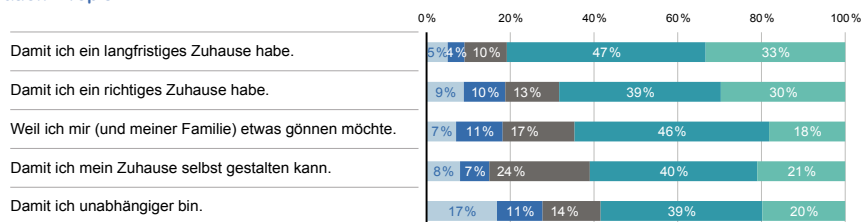


Wieso möchten die Familienvisionärinnen / Familienvisionäre umziehen bzw. was wünschen sie sich von ihrem neuen Zuhause?

Umzugsauslöser – Top 5



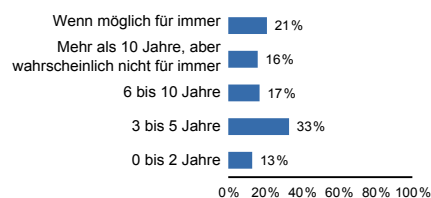
Umzugsmotivation – Top 5



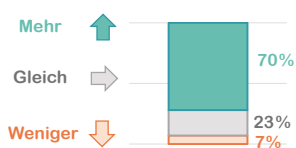
Veränderung Wohnattribute

Heute: Ich habe viel Wohnraum. vs. Zukunft: Ich möchte ...	+ 39%
Heute: Ich wohne in einer generationenübergreifenden Nachbarschaft. vs. Zukunft: → Ich möchte ...	- 12 %
Heute: Ich wohne städtisch. vs. Zukunft: → Ich möchte ...	- 9%
Heute: Ich wohne in einer Liegenschaft mit unterstützenden Dienstleistungen (z.B. Concierge). vs. Zukunft: → Ich möchte ...	+ 2%

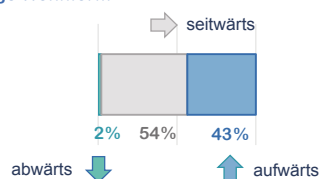
Zukünftige Dauer



Zukünftiger Wohnraum



Zukünftige Wohnform



Diese Fragen wurden nur den umzugsbereiten Familienvisionärinnen und Familienvisionären (n = 174) gestellt.

FAMILIENENTWICKLER/-IN

Die Gruppe der Familienentwicklerinnen und -entwickler befindet sich mitten in der Familienplanung. Sie haben eine Familie gegründet und möchten diese zukünftig noch erweitern. Die Mehrheit (71 Prozent) der Familienentwicklerinnen und -entwickler ist verheiratet. Die Familienentwicklerinnen und -entwickler weisen ebenfalls eine hohe Umzugsbereitschaft auf, sind aber auch bereits in ihrem aktuellen Zuhause etablierter. 41 Prozent wohnen bereits seit drei bis fünf Jahren im aktuellen Zuhause und 45 Prozent besitzen Wohneigentum.

Die Familienentwicklerinnen und -entwickler sind anteilmässig mit zwölf Prozent die kleinste Gruppe (Abbildung 41). Sie haben die Träume der Familienvisionäre umgesetzt: Sie haben eine Familie gegründet, möchten diese aber in Zukunft voraussichtlich noch vergrössern. Der ledige Anteil macht in dieser Gruppe nur 5 Prozent aus, die Mehrheit von 71 Pro-

zent ist verheiratet. Mit einem Durchschnittsalter von 35.9 Jahren ist sie auch minim älter als die vorherige Gruppe.

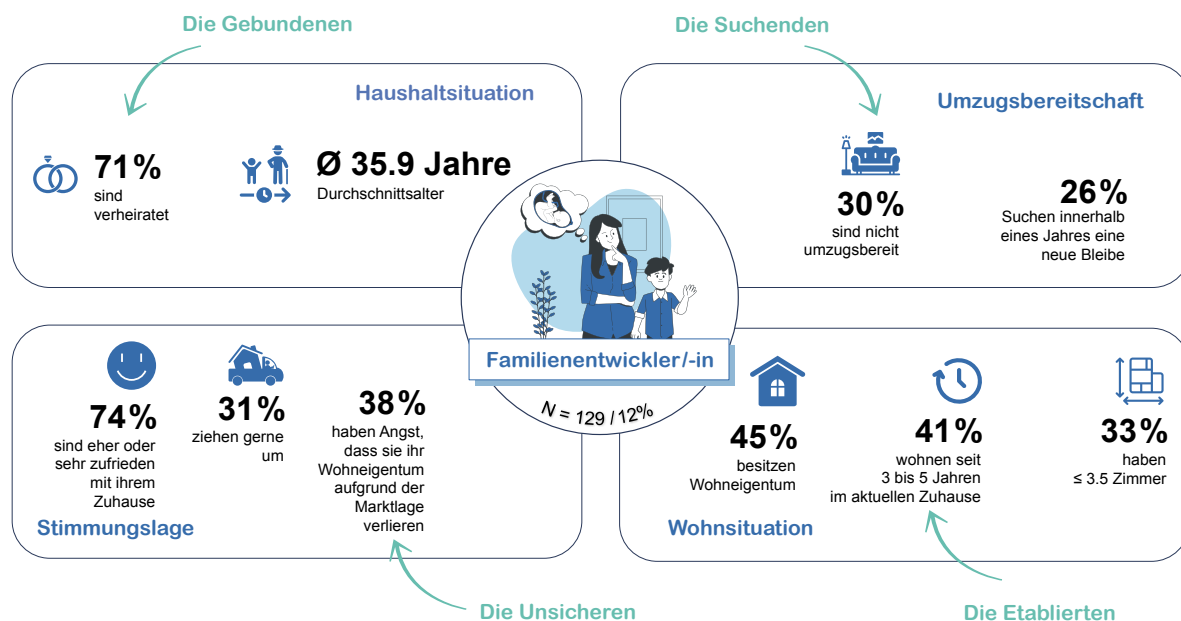
Die Familienentwicklerinnen und -entwickler weisen ebenfalls eine hohe Umzugsbereitschaft auf, sind aber auch bereits in ihrem aktuellen Zuhause etablierter. 41 Prozent wohnen bereits seit 3 bis 5 Jahren im aktuellen Zuhause und 45 Prozent besitzen Wohneigentum.

Im Vergleich zu den anderen Typen scheinen die Familienentwicklerinnen und -entwickler jedoch am unsichersten. Rund 40 Prozent haben beispielsweise Angst, dass sie ihr Wohneigentum aufgrund der Marktlage verlieren.

Diese Unsicherheit könnte darauf fassen, dass die Familienentwicklerinnen und -entwickler eine weitere Familienexpansion planen und sie sich der damit verbundenen Veränderungen bewusst sind.

Abbildung 41

FAMILIENENTWICKLER/-IN – BESCHRIEB



Umzugsmotivation

Die Familienentwicklerinnen und -entwickler nennen als wichtigsten Umzugsauslöser die Familiengründung/-erweiterung, wie auch die Familienvisionäre. An zweiter und

dritter Stelle folgen bei beiden Gruppen der Arbeitsortwechsel sowie der Eigentumserwerb (Abbildung 42). Die Familienentwicklerin bzw. der Familienentwickler sucht in erster Linie ein gutes Zuhause für ihre Kinder. Sie möchten aber

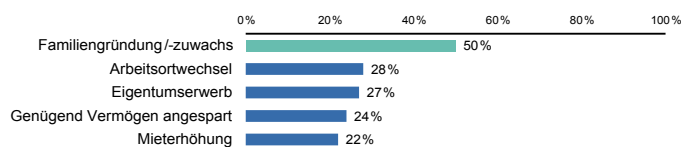
Abbildung 42

FAMILIENENTWICKLER/-IN – UMZUGSMOTIVATION

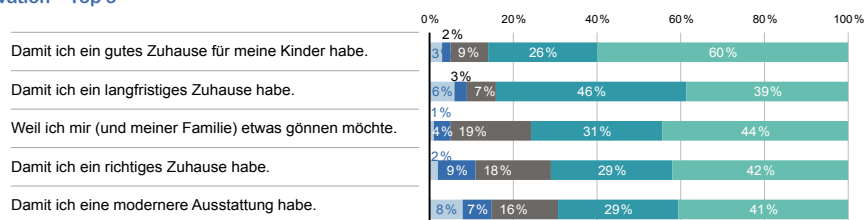


Wieso möchten die Familienentwickler/-innen umziehen bzw. was wünschen sie sich von ihrem neuen Zuhause?

Umzugsauslöser – Top 5



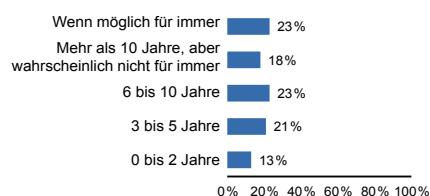
Umzugsmotivation – Top 5



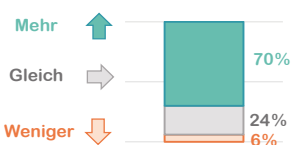
Veränderung Wohnattribute

Heute: Ich habe viel Wohnraum. vs. Zukunft: Ich möchte ...	+ 20%
Heute: Ich wohne in einer generationenübergreifenden Nachbarschaft. vs. Zukunft: → Ich möchte ...	- 6%
Heute: Ich wohne städtisch. vs. Zukunft: → Ich möchte ...	+ 8%
Heute: Ich wohne in einer Liegenschaft mit unterstützenden Dienstleistungen (z.B. Concierge). vs. Zukunft: → Ich möchte ...	+ 10%

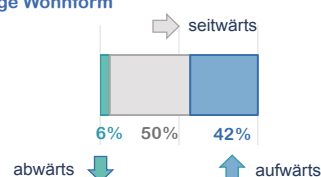
Zukünftige Dauer



Zukünftiger Wohnraum



Zukünftige Wohnform



Diese Fragen wurden nur den umzugsbereiten Familienentwickler/-innen (n = 90) gestellt.

auch ein langfristiges Zuhause, was sich auch in der zukünftigen Wohndauer zeigt. 23 Prozent der befragten Familienentwicklerinnen und -entwickler möchten für immer im neuen Zuhause wohnen.

Wie die Familienvisionäre suchen die Familienentwicklerinnen und -entwickler mehr Platz und nehmen am ehesten

eine Seitwärtsbewegung bei der Wohnform vor, d.h. verbleiben in der gleichen Wohnform. Sie möchten aber im Gegensatz zu den Familienvisionären wieder städtischer (Zunahme um acht Prozent) und vermehrt auch in Liegenschaften mit unterstützenden Dienstleistungen wohnen (Zunahme um zehn Prozent).

FAMILIENMENSCH

Der Familienmensch hat die Familienplanung abgeschlossen. Er hat Kinder und plant keine weiteren. Das Durchschnittsalter liegt bei 51 Jahren. Diese Gruppe zeigt eine besonders niedrige Umzugsbereitschaft. 69 Prozent der Befragten möchten nicht umziehen. Der Familienmensch weist mit 47 Prozent die höchste Wohneigentumsquote auf und beansprucht viel Wohnraum. 80 Prozent der Familienmenschen wohnen in einem Zuhause mit mehr als 3.5 Zimmern.

Der Familienmensch ist nochmals einen Schritt weiter als der/die Familienvisionär/-in und der/die Familienentwickler/-in. Er hat Kinder und möchte keine weiteren Kinder. Die Familienplanung ist abgeschlossen. Dementsprechend ist ihr Durchschnittsalter mit 51 Jahren einiges höher als die Vorgängertypen (Abbildung 43). Weiterhin sind 65 Prozent

der befragten Familienmenschen verheiratet, wobei sie im Typenvergleich mit 19 Prozent auch die höchste Scheidungsrate aufweisen.

Bei dieser Gruppe ändert sich nun die Umzugsbereitschaft: 69 Prozent der befragten Familienmenschen möchten nicht umziehen. Sie sind mit der aktuellen Wohnsituation auch am zufriedensten und haben nur geringfügig Angst, dass sie ihr Wohneigentum verlieren. Dies könnte auch damit zusammenhängen, dass ein Drittel bereits seit mehr als sechs Jahren im aktuellen Zuhause wohnt und deshalb am aktuellen Wohnort ein gefestigtes Leben führt.

Der Familienmensch ist auch derjenige Typ, welcher mit 47 Prozent die höchste Wohneigentumsquote aufweist, und viel Wohnraum beansprucht, da 80 Prozent in einem Zuhause mit mehr als 3.5 Zimmern wohnen.

Abbildung 43

FAMILIENMENSCH – BESCHRIEB

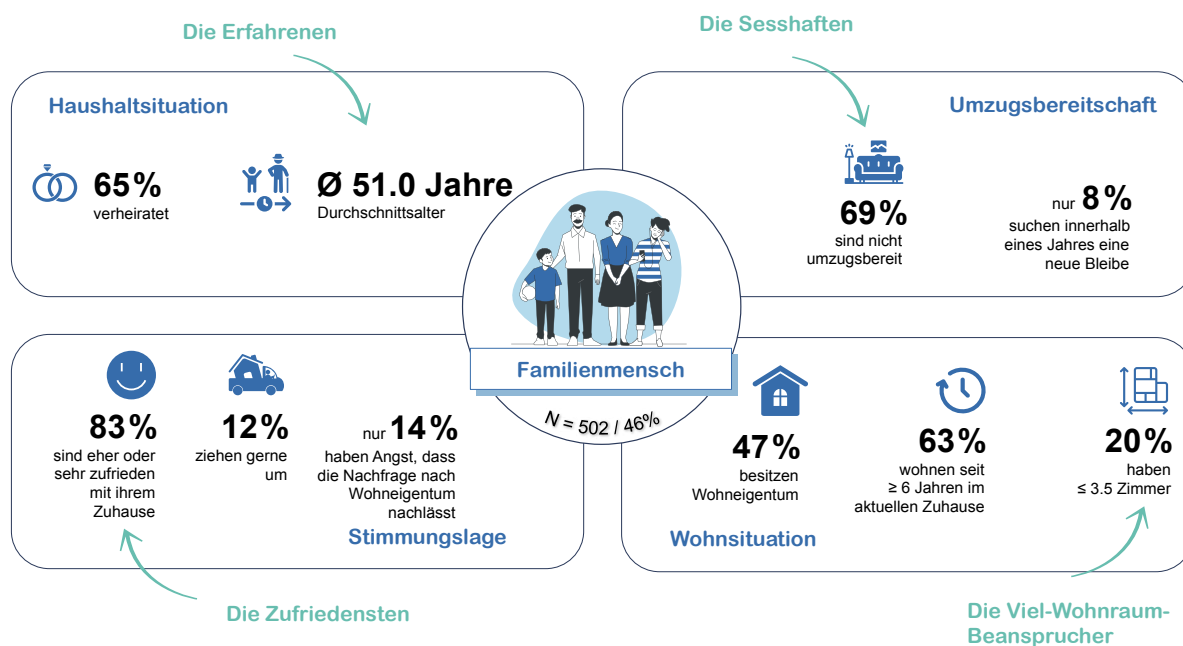
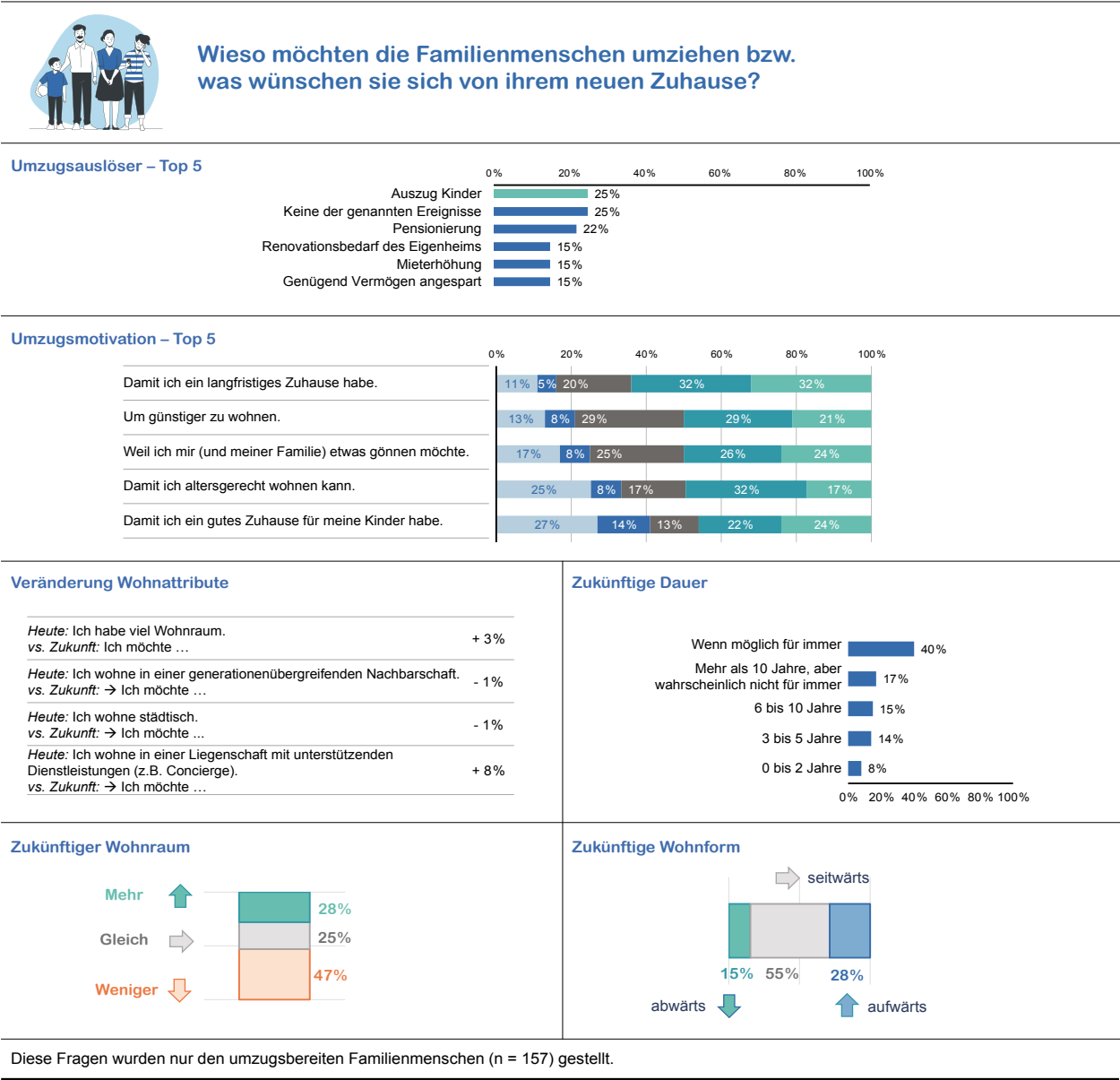


Abbildung 44

FAMILIENMENSCH – UMZUGSMOTIVATION



Umzugsmotivation

25 Prozent der Familienmenschen geben an, dass der Auszug der Kinder ein Umzugsauslöser ist (Abbildung 44). Dieselbe Anzahl kann aber keines der genannten Ereignisse als expliziten Umzugsauslöser benennen. An zweiter und dritter Stelle folgen die Pensionierung (22 Prozent) sowie der Renovationsbedarf (19 Prozent).

Der Typ «Familienmensch» sucht noch mehr als der/die Familienentwickler/-in ein langfristiges Zuhause: Rund 40 Prozent möchten für immer im neuen Zuhause leben. Dieser Typ hat bereits einen Teil oder die gesamte Immobilienleiter erklommen: 47 Prozent der befragten Familienmenschen möchten in Zukunft weniger Wohnraum. Im Weiteren wünschen nur noch 28 Prozent eine Aufwärtsbewegung (bzw. ist eine Aufwärtsbewegung überhaupt möglich).

INDIVIDUALIST/-IN

Die Individualisten erscheinen in der Familientypologie als Ausreisser. Im Vergleich zu den anderen Typen, welche sich klar über die Familienphasen definieren lassen, ist der Individualist schwerer fassbar. Er bzw. sie weist ein Durchschnittsalter von 49.5 Jahren und eine tiefe Umzugsbereitschaft auf. Diese basiert unter anderem auf dem persönlichen, sozialen sowie wohnlichen Umfeld. Sucht dieser Typ eine neue Bleibe, so ist ihm aber ein langfristiges Zuhause sehr wichtig.

Die kinderlosen Individualisten haben ein Durchschnittsalter von 49.5 Jahren. Sie sind mehrheitlich ledig (45 Prozent), wobei weitere 19 Prozent im Konkubinat leben und 24 Prozent verheiratet sind. Von den Individualisten sind nur gerade 30 Prozent umzugsbereit. Vier von fünf der befragten Personen sind auch mit ihrem aktuellen Zuhause zufrieden und die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer der Individualisten scheinen auch mehrheitlich sorglos, da sie

nicht damit rechnen, dass die Nachfrage nach Wohneigentum nachlässt. Von den Individualisten besitzt aber nur rund ein Drittel Wohneigentum. Sie sind langfristige Bewohnerinnen und Bewohner: So bewohnt rund jeder zweite befragte Individualist bereits seit mehr als sechs Jahren das aktuelle Zuhause. Rund 60 Prozent bewohnen auch weniger als vier Zimmer, womit sie im Vergleich eher wenig Wohnraum beanspruchen (Abbildung 45).

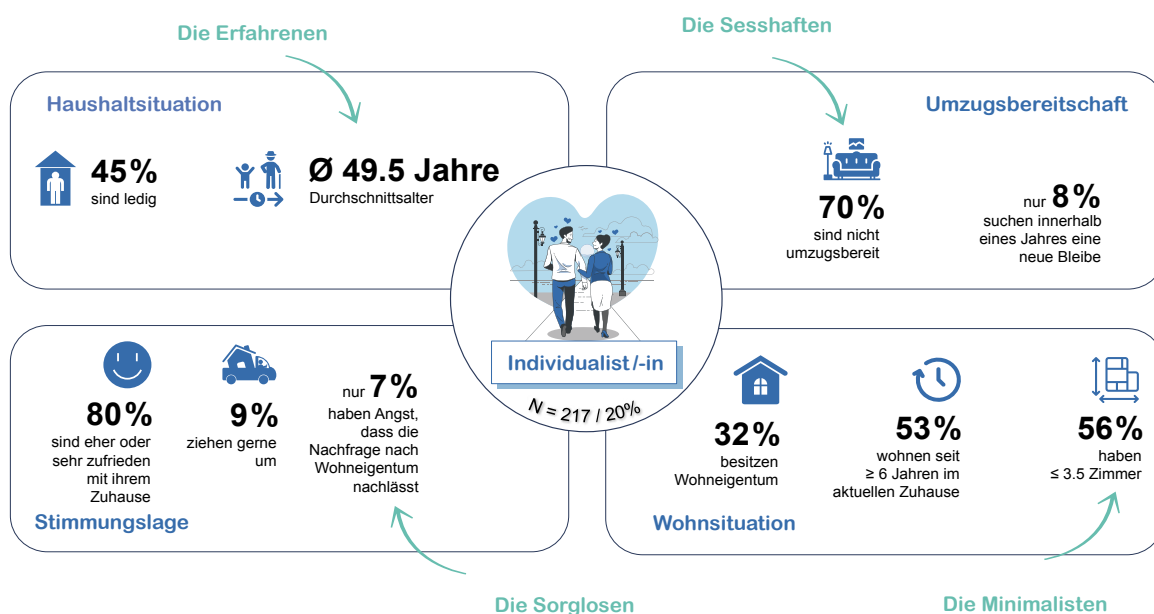
Umzugsmotivation

64 Prozent der umzugsbereiten Individualisten möchte umziehen, um ein langfristiges Zuhause zu haben (Abbildung 46). Dies äussert sich auch in der zukünftigen Wohndauer, wo 34 Prozent wenn möglich für immer im neuen Zuhause wohnen bleiben möchten. Ebenfalls sind sie auf der Suche nach einem richtigen Zuhause (55 Prozent) oder einem günstigeren Zuhause (52 Prozent).

Obwohl die Individualisten aufgrund ihrer aktuellen Zimmeranzahl minimalistisch wirken, ist jede zweite umzugsbereite

Abbildung 45

INDIVIDUALIST/-IN – BESCHRIEB



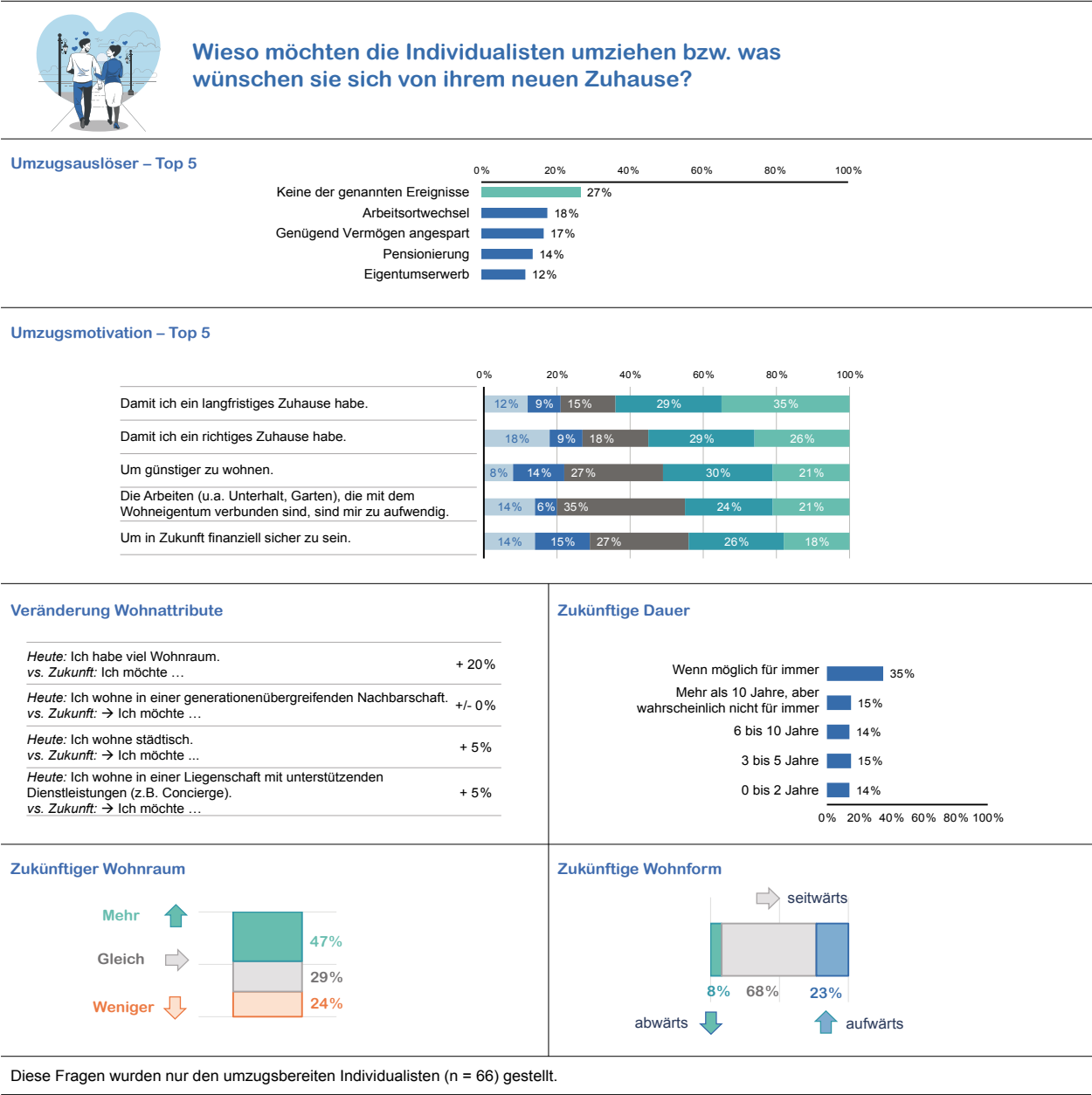
Individualistin bzw. jeder zweite umzugsbereite Individualist auf der Suche nach mehr Wohnraum. Dies scheint speziell, da eine Haushaltsvergrößerung mittels Familiengründung/-erweiterung nicht geplant ist. Auch weitere Umzugsauslöser deuten auf keine notwendige Vergrößerung des Wohnraums hin, wie beispielsweise der Arbeitsortwechsel (18 Prozent) oder die Pensionierung (14 Prozent). Einen indirekten Effekt auf den Wunsch nach mehr Raum könnte jedoch der Eigentumserwerb (zwölf Prozent) haben. Es ist bekannt, dass mit dem Eigenheimbesitz mehr Wohnraum beansprucht wird (BFS, 2023). Es muss jedoch an-

gemerkt werden, dass über ein Viertel der Befragten kein spezifisches Lebensereignis als Umzugsauslöser genannt hat, was die Identifikation des zukünftigen Platzbedarfs erschwert.

Dem Namen entsprechend suchen die Individualisten insbesondere auch mehr Privatsphäre und möchten die Räume nur begrenzt gemeinschaftlich nutzen (Abbildung 46). Bezüglich der zukünftigen Wohnform bewegen sich 68 Prozent der umzugsbereiten Personen seitwärts, sprich bleiben im Wohneigentum oder zur Miete.

Abbildung 46

INDIVIDUALIST/-IN – UMZUGSMOTIVATION



FOKUS «DOWNSIZING» HINSICHTLICH DES WOHNRAUMS

Aus der Verhaltensökonomie ist bekannt, dass ungern wieder hergegeben wird, was sich im eigenen Besitz befindet. In Anbetracht dessen wird das Downsizing hinsichtlich des Wohnraums in dieser Studie genauer betrachtet. Dieses wird insbesondere von der älteren Generation angestrebt, sofern sie umzugsbereit ist. Als Auslöser dienen tendenziell Ereignisse wie der Auszug der Kinder oder die Pensionierung. Als Umzugsmotivation wird insbesondere auch die altersgerechte, günstige und weniger aufwendige Wohnmöglichkeit genannt.

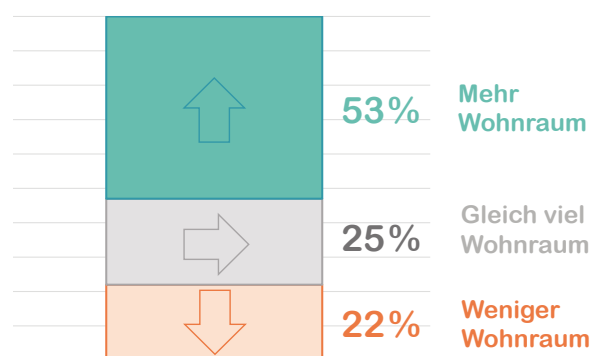
Aus der Verhaltensökonomie ist bekannt, dass wir ungern wieder hergeben, was wir besitzen. Dieser Effekt wird mit dem Besitzumseffekt und der Verlustaversion in Verbindung gebracht. Dies zeigt sich auch in der vorliegenden Befragung: Von den total 487 umzugsbereiten Personen möchten nur 22 Prozent weniger Wohnraum (n = 108), 25 Prozent gleich viel Wohnraum (n = 120) und 53 Prozent mehr Wohnraum (n = 259; Abbildung 47).

Nachfolgend werden die drei Gruppen genauer untersucht, wobei das Hauptaugenmerk auf denjenigen Personen liegt, welche ihren Wohnraum verkleinern möchten. Diese Personen agieren gegen den in der Studie erkannten Trend des Strebens nach «Mehr» beim Umzug und stehen eher im Einklang mit den Verdichtungszielen⁹. Sie sind deshalb von besonderem Interesse.

Personen, die ihren Wohnraum verkleinern möchten, sind tendenziell eher Frauen und weisen ein Durchschnittsalter von 50 Jahren auf, wobei insbesondere die Generation der 60- bis 69-Jährigen vertreten ist. Eine Verkleinerung wird eher von Personen mit Kindern angestrebt, wobei die Familienplanung jedoch mehrheitlich abgeschlossen ist. Sie weisen die höchste Heirats- als auch Scheidungsrate im Vergleich zu den anderen Gruppen auf. Sie weisen ebenfalls die

Abbildung 47

DOWNSIZING HINSICHTLICH WOHNRAUM



höchste Wohndauer auf und planen den Umzug mit wenig Dringlichkeit: 32 Prozent möchten in mehr als fünf Jahren umziehen. Interessanterweise sind Personen, welche bereit sind ihren Wohnraum zu verkleinern, auch eher bereit ein Downsizing hinsichtlich der Wohnform vorzunehmen.

Ein Downsizing hinsichtlich des Wohnraums wird von 38 Prozent der befragten umzugsbereiten Personen angestrebt, weil die Kinder ausziehen bzw. ausgezogen sind (Abbildung 48). Weitere 29 Prozent nennen die Pensionierung als Grund für das Downsizing und bei 19 Prozent ist dieses mit dem Renovationsbedarf verbunden.

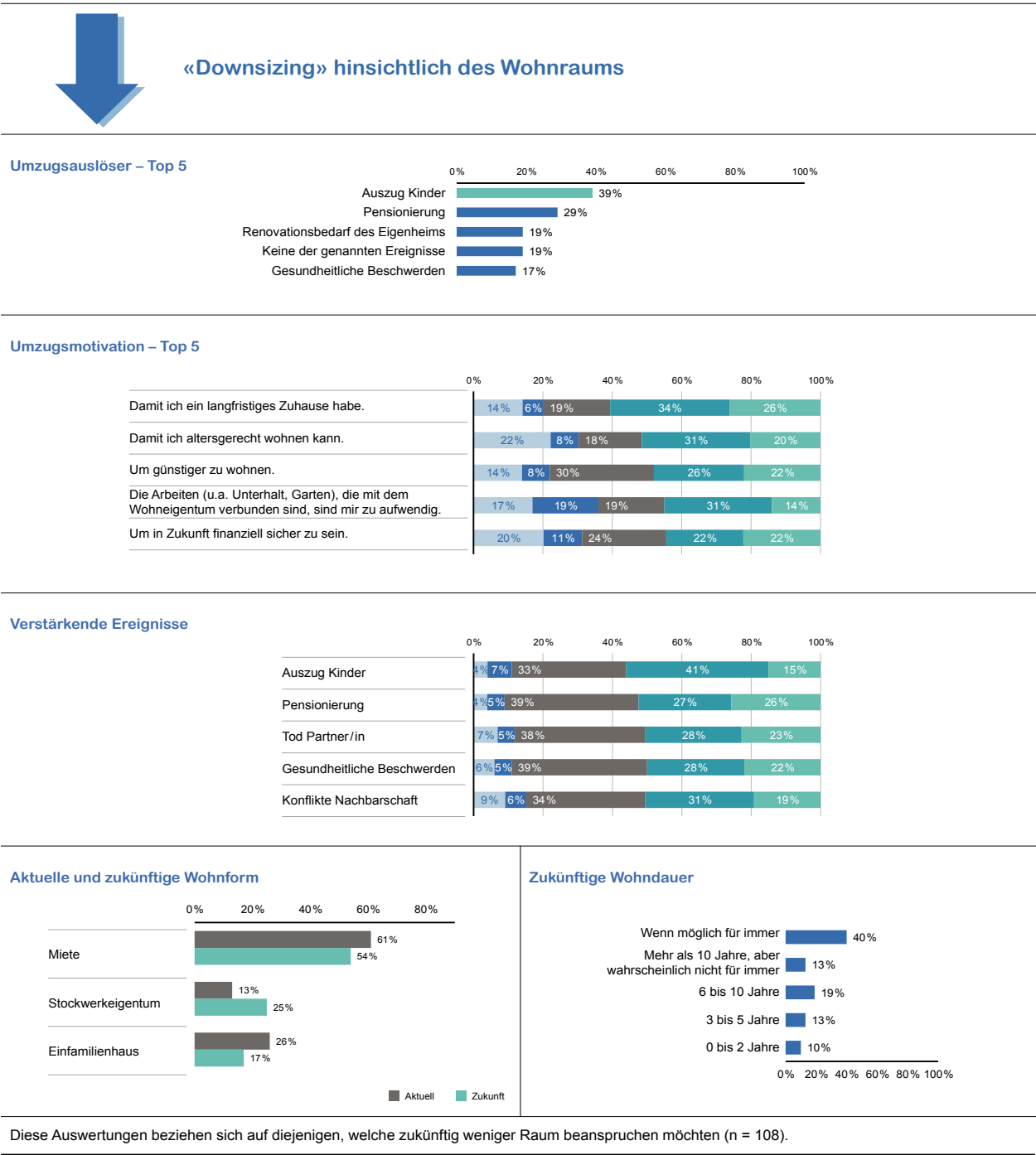
60 Prozent derjenigen, welche ihren Wohnraum verkleinern möchten, streben auch ein langfristiges Zuhause an. Zusätzlich erhoffen sich 51 Prozent einen altersgerechten Wohnraum und 48 Prozent möchten günstiger wohnen. Auch die aufwendigen Arbeiten, welche mit dem Wohneigentum verbunden sind, scheinen die Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer zu einem Downsizing hinsichtlich des Wohnraums zu motivieren.

Wie bei den Auslösern bereits erwähnt, würde der Auszug der Kinder sowie die Pensionierung die Umzugsmotivation weiter

⁹ Das Präsidialdepartement des Kantons Basel-Stadt (2015) fasst die Verdichtungstendenzen wie folgt zusammen: «Verdichtung ist Gegenstand aktueller politischer, gesellschaftlicher und fachlicher Diskussionen. Gründe für die Aktualität des Themas sind der anhaltende Bodenverbrauch und die zunehmende Zersiedlung der Landschaft. (...) Diese Zunahme ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass immer mehr Platz für das Wohnen beansprucht wird, bedingt auch durch den Trend zu Einpersonenhaushalten. Eine Grundlage, um die Zersiedlung zu stoppen und den Flächenverbrauch einzudämmen, ist die Revision des Raumplanungsgesetzes von 2014. Diese fordert eine Siedlungsentwicklung nach innen: urbane, bereits bebaute Gebiete sollen wachsen.»

Abbildung 48

DOWNSIZING HINSICHTLICH DES WOHNRAUMS – UMZUGSMOTIVATION



verstärken. Jede zweite umzugsbereite Person, welche ihren Wohnraum verkleinern möchte, nennt auch den Tod der Partnerin bzw. des Partners sowie die gesundheitlichen Beschwerden als verstärkenden Faktor für einen Umzug.

Die Umsetzung des Downsizings soll nicht unbedingt mit einer Mietwohnung erfolgen, sondern vielmehr mit einem

Stockwerkeigentum. Im Vergleich zu den anderen Vergleichsgruppen streben Personen mit einem Downsizing auch die längste zukünftige Wohndauer an: 40 Prozent möchten wenn möglich für immer in diesem Zuhause bleiben. Dies stimmt auch mit der oben erwähnten Umzugsmotivation überein, dass das neue Zuhause altersgerecht sein soll.

Tabelle 3

STECKBRIEF – DOWNSIZING HINSICHTLICH DES WOHNRAUMS

	Weniger (n = 108)	Gleich (n = 120)	Mehr (n = 259)
Geschlecht			
Frau	56 %	38 %	45 %
Mann	44 %	62 %	55 %
Alter			
Durchschnittsalter	50.1	39.5	34.6
18 bis 29	10 %	29 %	45 %
30 bis 39	13 %	24 %	29 %
40 bis 49	19 %	27 %	12 %
50 bis 59	26 %	12 %	10 %
60 bis 69	32 %	8 %	4 %
Haben Sie oder Ihre Partnerin bzw. Ihr Partner Kinder?			
Ja, ich habe bzw. wir haben Kinder.	73 %	51 %	41 %
Nein, ich habe bzw. wir haben keine Kinder.	27 %	49 %	59 %
Planen Sie in Zukunft (weitere) Kinder zu haben?			
Ja, ich plane in Zukunft (weitere) Kinder zu haben.	6 %	28 %	50 %
Nein, ich plane in Zukunft keine (weiteren) Kinder zu haben.	83 %	48 %	29 %
Ich bin mir noch nicht sicher.	11 %	24 %	21 %
Zivilstand			
Ledig	19 %	35 %	43 %
Im Konkubinat	10 %	13 %	14 %
Verheiratet	52 %	45 %	36 %
In eingetragener Partnerschaft	0 %	1 %	2 %
Geschieden	18 %	5 %	5 %
Verwitwet	1 %	2 %	1 %
Aktuelle Wohndauer			
1 bis 2 Jahre	17 %	23 %	39 %
3 bis 5 Jahre	13 %	31 %	39 %
6 bis 12 Jahre	24 %	27 %	19 %
> 12 Jahre	46 %	20 %	4 %
Umzugsbereitschaft			
Ja, so schnell wie möglich.	10 %	10 %	15 %
Ja, innerhalb eines Jahres.	19 %	19 %	20 %
Ja, innerhalb der nächsten 2 bis 5 Jahre.	39 %	48 %	44 %
Ja, in mehr als 5 Jahren.	32 %	23 %	20 %
Nein, ich plane keinen Umzug.	0 %	0 %	0 %
Downsizing hinsichtlich Wohnform			
Abwärts	24 %	3 %	3 %
Seitwärts	55 %	66 %	51 %
Aufwärts	18 %	30 %	45 %

FOKUS WOHNHEIGENTUM

GESTALTUNGSFREIHEIT DIENT ALS TREIBER FÜR DEN WEITEREN BESITZ VON WOHNHEIGENTUM

Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer schätzen insbesondere die Möglichkeit, ihr Zuhause weiterhin selbst gestalten zu können. Interessanterweise scheinen umzugsbereite Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer, welche auch zukünftig in einem Eigenheim wohnen möchten, dem Wohneigentum einen höheren sozialen Wert beizumessen: Sie sehen das Wohneigentum eher als Statusobjekt.

Nicht-umzugsbereite sowie umzugsbereite Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer, die aber auch nach dem Umzug in einem Eigenheim wohnen möchten, wurden hinsichtlich ihrer Motivation befragt, weiterhin Wohneigentum zu besitzen. Mit einer hohen Zustimmungsquote von 90 Prozent nannten die befragten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer, dass sie ihr Zuhause selbst gestalten können. 85 Prozent nannten auch ihre positive Auffassung der aktuellen Wohnsituation, welche zum Verbleib in einem Wohneigentum führt. 81 Prozent stimmten ebenfalls

zu, dass sie mit dem Wohneigentum unabhängiger sind. Als erstes finanzielles Kriterium folgt an vierter Stelle mit einem Zustimmungswert von 79 Prozent, dass das Wohneigentum ein Teil der Altersvorsorge ist (Abbildung 49).

Bei den umzugsbereiten versus nicht-umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern zeigt sich insbesondere ein Unterschied hinsichtlich sozialer Faktoren. So stimmen die umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer eher zu, dass das Wohneigentum ein Statussymbol ist (Zustimmungsrate 44 vs. 26 Prozent) und sie mit dem Eigentumserwerb etwas erreicht haben (59 vs. 44 Prozent). Des Weiteren besitzen sie eher Wohneigentum, weil dies auch ihre Verwandten und Bekannten tun (Zustimmungsrate 35 vs. 14 Prozent). Dieser Effekt akzentuiert sich bei der Auswertung nach der zukünftigen Wohnform bei den Umzugsbereiten: Potenzielle Einfamilienhausbesitzerinnen und -besitzer zeigen bei allen drei Faktoren höhere Zustimmungswerte als die potenziellen Stockwerkeigentümerinnen und -eigentümer. Die nicht-umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer sind noch nicht so weit, ihr Wohneigentum zu verkaufen (81 vs. 58 Prozent) und finden grösseren Gefallen an ihrer aktuellen Wohnsituation (93 vs. 61 Prozent Zustimmungswerte).

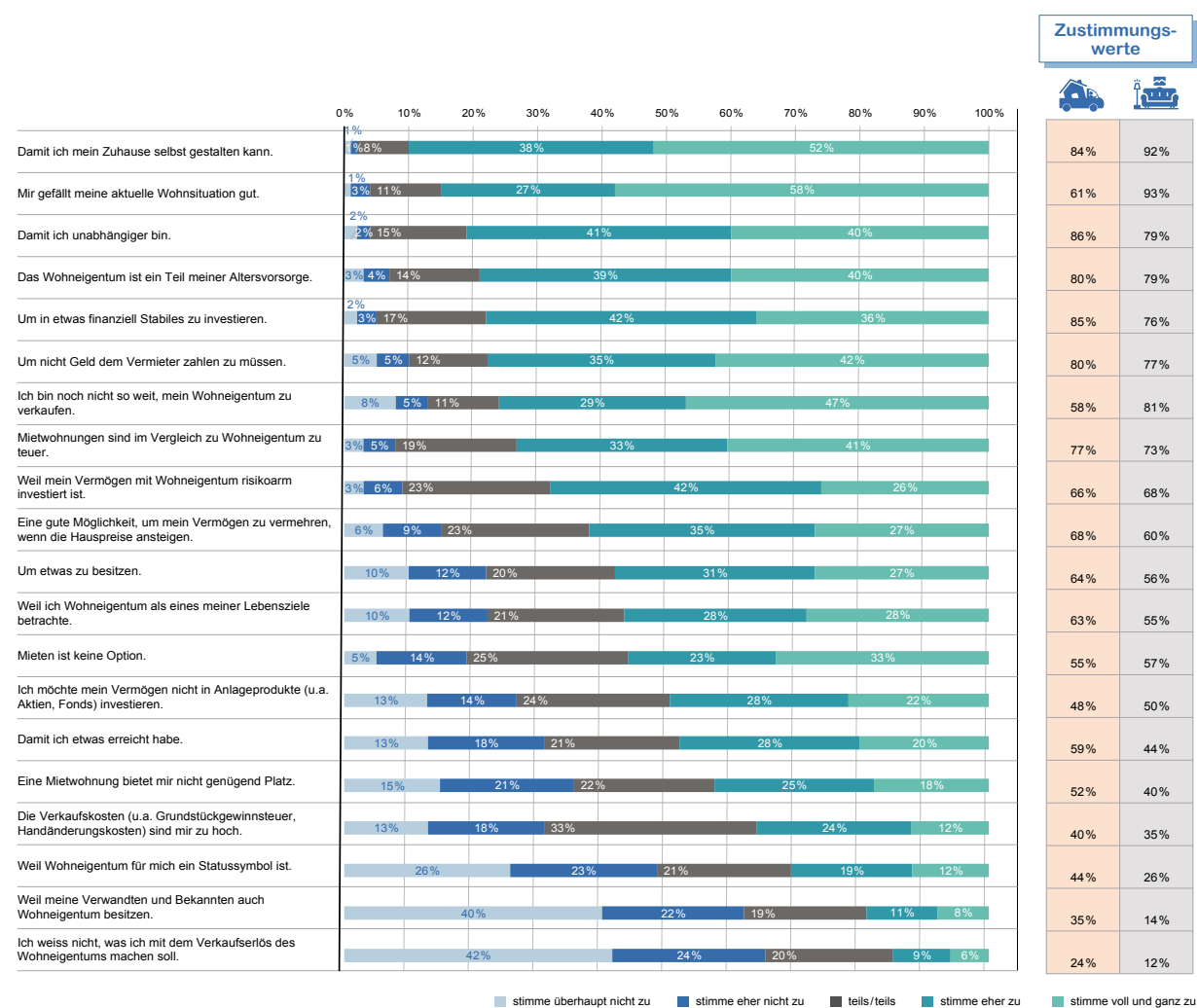
Abbildung 49

WOHNEIGENTUM – VERBLEIBMOTIVATION IM WOHNEIGENTUM

Wohneigentum: Verbleibsmotivation im Wohneigentum

Frage: «Warum möchten sie weiterhin Wohneigentum besitzen?»

Antwortmöglichkeit pro Statement: «stimme überhaupt nicht zu» (1), «stimme eher nicht zu» (2), «teils/teils» (3), «stimme eher zu» (4), «stimme voll und ganz zu» (5)



Diese Frage wurde allen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern gestellt, die auch zukünftig Wohneigentum haben möchten (n = 372), wovon 95 Wohneigentümer/-innen umzugsbereit sind.

KEINE UMFANGREICHEN RENOVATIONEN SIND GEPLANT

Die befragten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer möchten mehrheitlich sanfte Renovationen vornehmen: Vor allem sind einzelne (energetische) Renovationen oder die Gartenumgestaltung geplant. Rund ein Drittel der nicht-umzugsbereiten Personen möchte aber keine Veränderungen vornehmen und scheint passiver als die umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer.

Allgemein sind die beliebtesten geplanten Veränderungen am Eigenheim einzelne Renovationen (34 Prozent), einzelne energetische Sanierungen (28 Prozent) und die Gartenum-

gestaltung (27 Prozent). 30 Prozent der befragten Personen geben an, dass sie keine Veränderungen geplant haben.

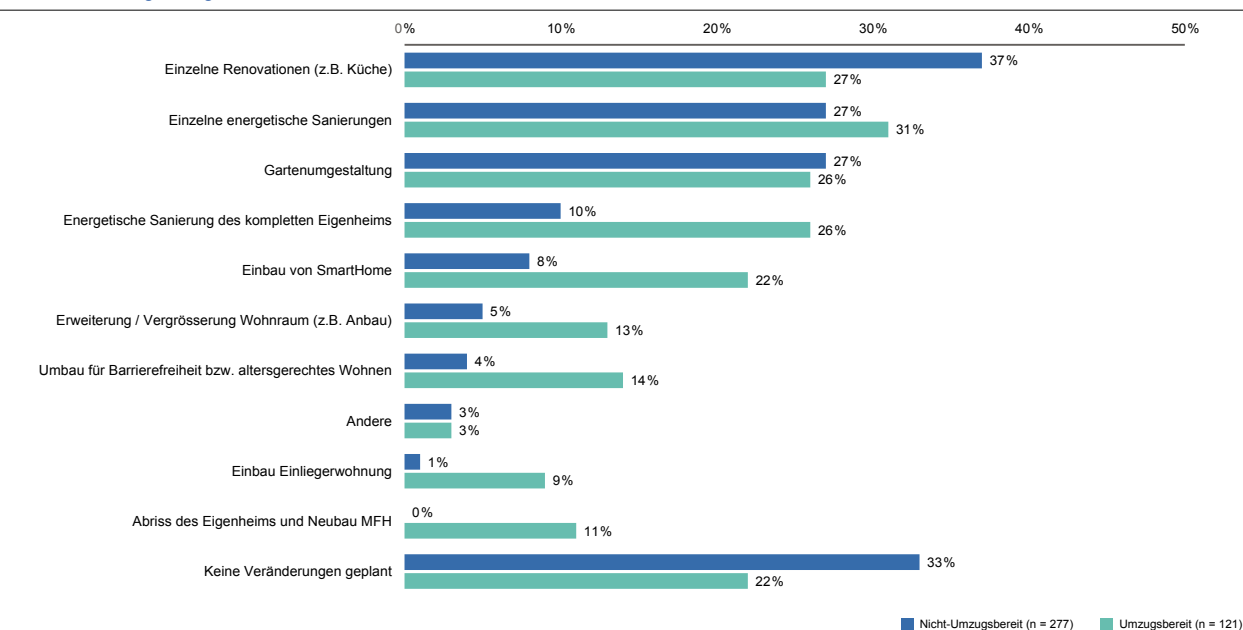
Umzugsbereite sind eher bereit, Renovationen und Umbauten vorzunehmen als jene, die nicht umziehen möchten (Abbildung 50). Besonders hervorzuheben ist dabei die energetische Sanierung des kompletten Eigenheims. Lediglich zehn Prozent der nicht-umzugsbereiten Personen planen solche Massnahmen durchzuführen, während es bei den umzugsbereiten Personen 26 Prozent sind. Weitere Unterschiede zeigen sich bei Umbauten für barrierefreies Wohnen (4 vs. 14 Prozent), dem Abbruch zugunsten eines Neubaus (0 vs. 11 Prozent) und dem Einbau von SmartHome (8 vs. 22 Prozent).

Abbildung 50

GEPLANTE VERÄNDERUNGEN AM WOHNHEIGENTUM

Geplante Veränderungen am Wohneigentum

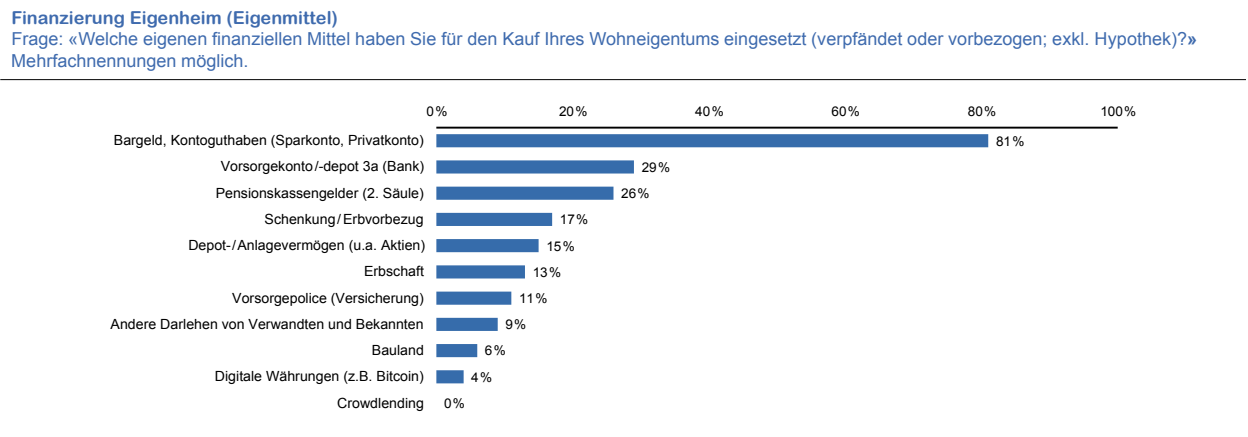
Frage: «Welche der folgenden Veränderungen haben Sie an Ihrem Eigenheim geplant?»
Mehrfachnennungen möglich.



Diese Frage wurde allen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern gestellt (n = 398).

Abbildung 51

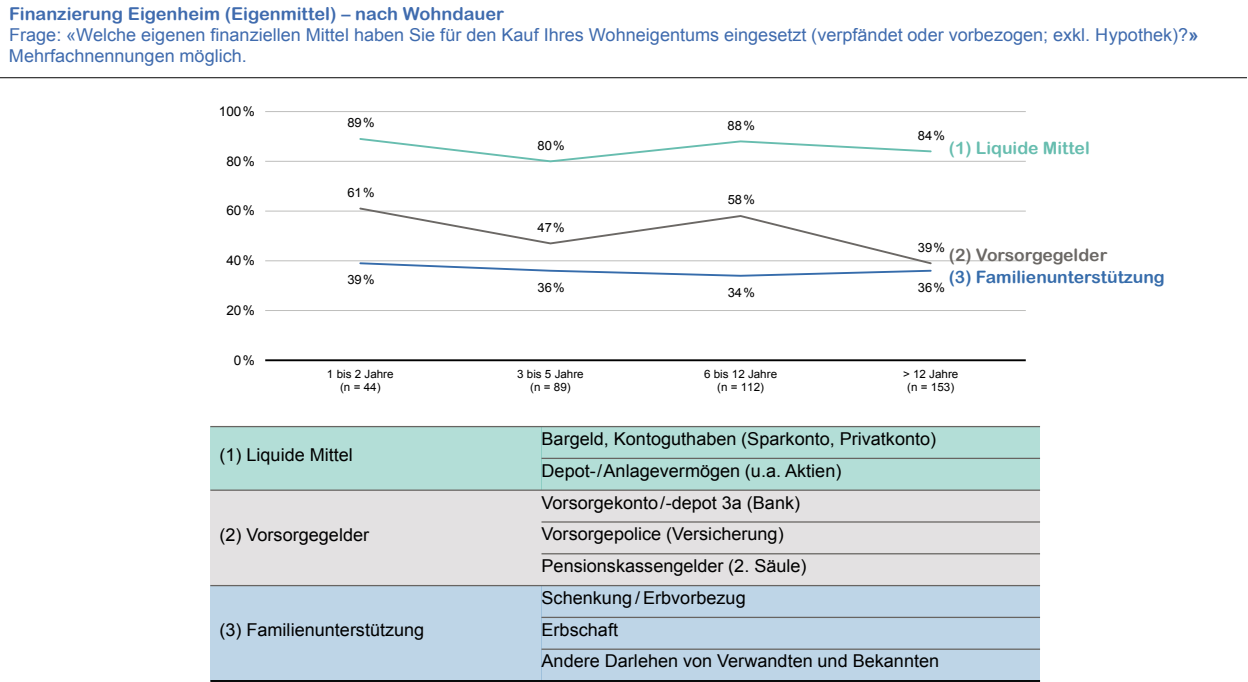
FINANZIERUNG EIGENHEIM (EIGENMITTEL)



Diese Frage wurde allen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern gestellt (n = 398).

Abbildung 52

FINANZIERUNG EIGENHEIM (EIGENMITTEL) – NACH WOHNDAUER



Diese Frage wurde allen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern gestellt (n = 398).

FINANZIELLE UNTERSTÜTZUNG DURCH FAMILIE IST NOTWENDIG, ABER KAUM ZUNEHMEND

Das Wohneigentum wurde mehrheitlich mit Bargeld bzw. Kontoguthaben finanziert. Rund ein Drittel der Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer benötigte aber auch die finanzielle Unterstützung durch die Familie. Dieser Wert war in den letzten Jahren weitestgehend konstant. Für rund die Hälfte aller Wohneigentümerinnen und -eigentümer sind die Vorsorgegelder ebenfalls eine wichtige Quelle für die Finanzierbarkeit von Wohneigentum.

81 Prozent der befragten Personen geben an, ihr Wohneigentum mittels Bargelds beziehungsweise ihrem Ersparten bezahlt zu haben (Abbildung 51). Auch Vorsorgegelder aus der Säule 3a (29 Prozent) und Pensionskassengelder (26 Prozent) wurden häufig verwendet. Ebenfalls einen beachtlichen Anteil stellen die Schenkung beziehungsweise der Erbvorbezug dar mit 17 Prozent und die Erbschaft mit 13 Prozent.

Um ein genaues Bild über die Eigenmittelherkunft zu erhalten, wurden drei Cluster gebildet (Abbildung 52): Liquide Mittel, Vorsorgegelder, Familienunterstützung. Um der Kategorie «Familienunterstützung» anzugehören, muss min-

destens eines der Eigenmittel «Schenkungen / Erbvorbezug», «Erbschaft» oder «Andere Darlehen von Verwandten und Bekannten» angekreuzt worden sein. Es wurden nicht alle Arten von Eigenmitteln inkludiert.

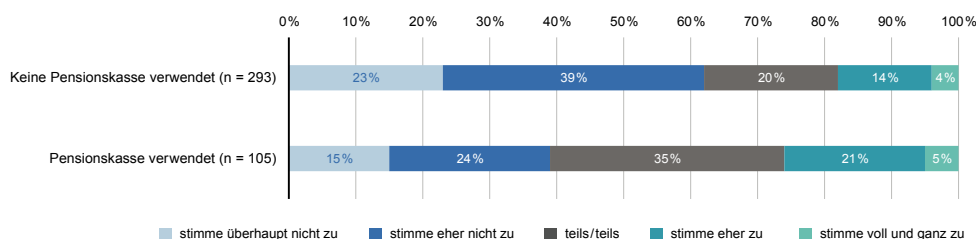
Um die Verwendung über die Zeit zu analysieren, wurde die Wohndauer hinzugezogen. Die Wohndauer wird vereinfacht als das Kaufdatum des Eigenheims angesehen. Diese Annäherung zeigt, dass sich die Verwendung von liquiden Mitteln innerhalb der letzten zwei Jahre im Rahmen von 89 Prozent bewegt hat. Die Vorsorgegelder erfuhren über die Jahre eine Erhöhung auf 61 Prozent, wobei sie auch Schwankungen erfahren haben. Die Familienunterstützung nimmt ebenfalls leicht zu, und erreichte in den letzten zwei Jahren einen Wert von 39 Prozent. Letzteres überrascht, da es in den letzten Jahren oft hiess, dass eine finanzielle Unterstützung durch die Familie sowie Bekannte notwendig wird, um ein Wohneigentum zu kaufen.

Mit der Verwendung von Vorsorgegeldern bzw. Pensionskassengeldern geht auch eine höhere Verunsicherung einher. So meinen 62 Prozent der befragten Personen ohne Pensionskassenverwendung, dass sie keine Angst haben, sich ihr Wohneigentum in Zukunft nicht mehr leisten zu können. Mit der Verwendung von Pensionskassengeldern sind es nur 39 Prozent, die keine Angst haben (Abbildung 53).

Abbildung 53

STIMMUNGSLAGE – NACH VERWENDUNG VON PENSIONS-KASSENGELDERN

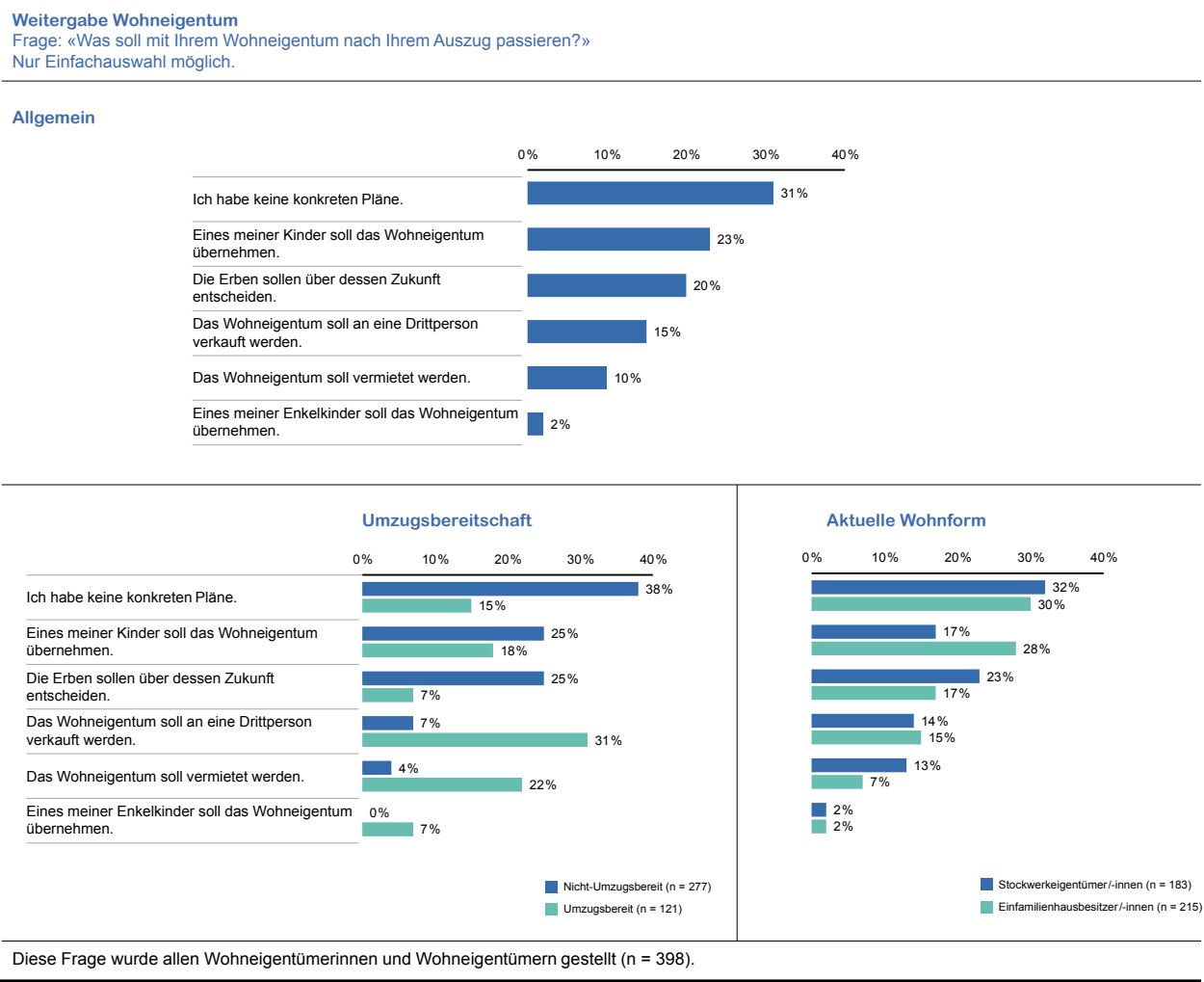
Stimmungslage hinsichtlich finanzieller Situation – in Bezug auf Verwendung von Pensionskassengeldern
Frage: «Ich habe Angst, dass ich mir mein Wohneigentum nicht mehr leisten kann.»



Diese Frage wurde allen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern gestellt (n = 398).

Abbildung 54

WEITERGABE WOHNHEIGENTUM



EIGENHEIM SOLL IN DER FAMILIE BLEIBEN

Diejenigen, die keinen Umzug planen, wünschen sich mehrheitlich, dass ihre Kinder das Eigenheim übernehmen oder dass die Erben dessen Zukunft bestimmen. Umzugsbereite bevorzugen den Verkauf des Eigentums an Dritte, während knapp ein Viertel es vermieten möchte. Ein Drittel der Befragten hat jedoch noch keine konkreten Pläne, was mit dem Eigenheim geschehen soll.

Rund ein Drittel hat keine konkreten Pläne, was mit dem Eigenheim nach ihrem Auszug passieren soll (Abbildung 54). 23 Prozent sagen, dass ihre Kinder das Wohneigentum übernehmen sollen. Aber nur gerade zwei Prozent möchten, dass ihre Enkel das Wohneigentum übernehmen. Die Erben im Allgemeinen spielen aber ebenso eine Rolle: Weitere 25 Prozent der Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer stimmen dafür, dass die Erben über die Zukunft des Wohneigentums entscheiden sollen. Das Wohneigentum soll somit in der direkten Linie weitervererbt werden.

Geht es nach den aktuellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern, haben nur gerade 15 Prozent das Bedürfnis, das Wohneigentum offiziell an Drittpersonen zu ver-

kaufen. Es stellt sich somit die Frage, ob die prognostizierte «Marktschwemme» eintreten wird. Im Grossen und Ganzen wird die Verkaufs- bzw. Auszugsentscheidung aufgeschoben (planlos, Kinder, Erben), womit sich auch nur begrenzt Handlungsdruck ergibt.

Die umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer haben eher konkrete Pläne, was mit ihrem Wohneigentum nach ihrem Auszug passieren soll, was wohl mit ihrer Umzugsbereitschaft zusammenhängt. Sie bevorzugen mehrheitlich eine externe Lösung: So wollen 31 Prozent ihr Wohneigentum an eine Drittperson verkaufen und scheinen somit aus emotionaler Sicht bereits vom Wohneigentum losgelöst. Weitere 22 Prozent möchten ihr Wohneigentum vermieten. Die Familienkomponente ist jedoch von Bedeutung: Rund jeder Fünfte möchte sein Wohneigentum auch einem seiner Kinder übergeben (Durchschnittsalter der umzugsbereiten Wohneigentümer: 47.3 Jahre).

Besitzerinnen und Besitzer von Einfamilienhäusern und Stockwerkeigentum unterscheiden sich insbesondere darin, dass die Einfamilienhausbesitzerinnen und -besitzer ihr Wohneigentum eher ihren Kindern überlassen wollen (28 Prozent im Vergleich zu 17 Prozent bei den Stockwerkeigentümerinnen und Stockwerkeigentümern).

VERKAUFSPREIS ALS WICHTIGSTES
AUSWAHLKRITERIUM

Wer sein Wohneigentum verkaufen möchte, achtet besonders auf den höchstmöglich erzielbaren Verkaufspreis und eine sympathische Käuferschaft. Von einem weiteren Kontakt mit der Käuferschaft wird eher abgesehen.

15 Prozent aller befragten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer haben angegeben, dass sie ihr Wohnei-

gentum beim Auszug an eine Drittperson verkaufen würden. Diese Personen wurden ebenfalls befragt, welche Kriterien der Käuferschaft wichtig sind. So scheint der höchste Verkaufspreis der ausschlaggebende Punkt zu sein (Abbildung 55). Die nächstwichtigsten Punkte sind eine sympathische Käuferschaft (Mittelwert 2.97; wobei 1 als wichtigster Punkt und 8 als unwichtigster Punkt angesehen wird) und eine Käuferschaft mit Kindern (Mittelwert 4.53). Am wenigsten Bedeutung bei der Auswahl der Käuferschaft hat der zukünftige Kontakt mit den neuen Besitzerinnen und Besitzern.

Abbildung 55
VERKAUFSKRITERIEN AN DRITTPERSON

Verkaufskriterien an Drittperson
Frage: «Sie würden Ihr Wohneigentum an eine Drittperson verkaufen. Aufgrund welcher Aspekte würden Sie sich für einen Käufer bzw. eine Käuferin entscheiden? Bitte klicken Sie auf denjenigen Aspekt, der Ihnen am wichtigsten wäre (= 1. Platz). Klicken Sie danach auf den zweitwichtigsten Aspekt etc.»



Fazit & Ausblick



Die aktuelle Studie zeigt, dass 45 Prozent der befragten Personen umzugsbereit sind. Dies bedeutet, dass sich jede/-r zweite Schweizer/-in in naher Zukunft einen Umzug vorstellen kann. Weitere 25 Prozent möchten zwar aktuell nicht umziehen, sind aber bezüglich eines Umzugs offen. Nur gerade 30 Prozent der Befragten sind komplett sesshaft, das heisst, sie möchten weder jetzt noch zukünftig umziehen.

Es zeigt sich jedoch, dass die Umzugsbereitschaft in der Realität an Grenzen stösst:

- **Komplexität:** Einerseits fordert die Komplexität heraus. So ist der Umzug ein Zusammenspiel verschiedener Einflussfaktoren, wobei der finanzielle Aspekt nur bedingt die Hauptrolle spielt. Mittels der langen Suchdauer lässt sich auch erkennen, dass sich die befragten Personen Zeit lassen möchten für einen Umzug. Ein Umzug ist somit ein wichtiges Lebensereignis und benötigt einen hohen kognitiven Aufwand bzw. Entscheidungsaufwand.
- **Veränderung mit Unsicherheit:** Andererseits ist ein Umzug auch mit Unsicherheiten verbunden. Dabei können Verlustängste (Verlustaversion) und der damit verbundene Besitztumseffekt einhergehen. Aus der Verhaltensökonomie ist bekannt, dass wir ungern wieder hergeben, was wir besitzen (siehe «Fokus Downsizing»).

Auch zeigt sich, dass die befragten Personen einen Status-Quo-Bias aufweisen. Sie möchten wohl, dass alles so bleibt, weil die Ausgangslage wenig Druck erzeugt. So ist eine hohe Wohnzufriedenheit vorhanden und auch die finanzielle Zukunft wird optimistisch wahrgenommen.

Daraus lässt sich eine **«Intentions-Verhaltens-Lücke»** identifizieren: Auch wenn die Bereitschaft für einen Umzug vorhanden ist, herrscht eine gewisse Trägheit vor. Die Intention wird somit nur begrenzt in der Realität umgesetzt.

Ein grosser Handlungsdruck, der auch dazu führt, dass die Bereitschaft in einem konkreten Verhalten resultiert, lässt sich aber in der vorliegenden Studie erkennen. Es ist die **Familienphase**. Mit der Familie startet die Expansionsphase. Durch die Haushaltsvergrösserung scheint man gezwungen, eine Vergrösserung des Wohnraums vorzunehmen. Die Konsolidierungsphase ist jedoch wiederum von den oben erwähnten Herausforderungen geprägt (u.a. Komplexität, Unsicherheit), wobei sich das **«Downsizing»** nicht nur auf den Wohnraum bezieht. So kann ein Wohnortwechsel auch mit dem Verlust von Erinnerungen, sozialen Kontakten oder auch einem Verkauf von Gegenständen einhergehen. Letzteres führt beispielsweise auch dazu, dass ein Umzug nicht angestrebt wird. Es stellt sich die provokative Frage: Besser nie besitzen, als zu verlieren?

Neben der Vergrösserung ist aber auch das Erklimmen der **«Wohnkarriere»** von Bedeutung, welche aufgrund der Befragungsergebnisse wohl auch von sozialen Normen in der Schweiz getrieben ist. Ein Eigenheim scheint erstrebenswert zu sein. Ist jemand Wohneigentümerin bzw. Wohneigentümer, so wird der scheinbar wahrgenommene «Rückschritt» in die Miete nur von wenigen vorgenommen. Während die ältere Generation nicht bereit ist, ihr Eigenheim aufzugeben, strebt insbesondere die jüngere Generation einen Eigenheimkauf an. Dies führt dazu, dass die Nachfrage und das Angebot nicht im Einklang sind – und die Frage gestellt werden muss, ob in gewissen Lebensphasen nicht auch andere Wohnformen optimal sein können.

Basierend auf den genannten Ausführungen sollen deshalb in der dritten Studie folgende Fragen weiter untersucht werden:

- **Intentions-Verhaltens-Lücke:** Was sind wichtige Momente/Ereignisse, um die Konsolidierungsphase zu planen und umzusetzen? Wie kann man proaktiv eine Flexibilisierung des Wohnraums angehen, sodass das Eigenheim nicht verkauft werden muss?
- **Downsizing:** Welche (Mehr-)Werte können mit der Konsolidierungsphase bzw. dem Downsizing verbunden werden, sodass es für die betroffenen Haushalte attraktiver wird? Beispielsweise: Welche unterstützenden Dienstleistungen werden gewünscht?
- **Wohnkarriere:** Wie kann die Wohnkarriere neu gedacht und gelebt werden? Können beispielsweise neue Eigentumskonzepte (u.a. Mietkauf, Wohneigentum auf Zeit) die Wohnkarriere beeinflussen? Wozu wird der zusätzliche Platz (u.a. in der Expansionsphase) genutzt?

Literaturverzeichnis

- Bundesamt für Statistik (2023). *Mieter / Eigentümer*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/wohnverhaeltnisse/mieter-eigentuemer.html>
- Bundesamt für Statistik (2022). *Umzugsquote der ständigen Wohnbevölkerung nach Geschlecht, Zivilstand, Altersklasse und Nationalität*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/umzuege.html>
- Cambridge Dictionary (2023). *The Property Ladder*. Abgerufen von: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/property-ladder>
- Fleury, M. (2023). *Warum reden jetzt plötzlich alle über Wohnungsnot?*. Abgerufen von: <https://www.raiffeisen.ch/casa/de/wohnen/wohnfragen/wohnsinn-maerz-2023.html>
- Das Schweizer Parlament (2023). *Drohende Wohnungsknappheit. Was tut der Bundesrat?*. Abgerufen von: <https://www.parlament.ch/de/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaefte?AffairId=20224305>
- OTS (2015). *Europäer übersiedeln viermal in ihrem Leben*. Abgerufen von: https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20150512_OTS0161/europaeer-uebersiedeln-viermal-in-ihrem-leben
- Präsidialdepartement des Kantons Basel-Stadt (2015). *Was ist eigentlich Verdichtung?*. Präsidialdepartement des Kantons Basel-Stadt: Basel.
- Schneider, N. (1997). *Wohnmobilität und Wohnverhältnisse in West- und Ostdeutschland*. Abgerufen von: <https://bibliothek.wzb.eu/pdf/1997/iii97-404.pdf>

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Stichprobenbeschrieb	11
Tabelle 2: Steckbrief – Familientypologien	61
Tabelle 3: Steckbrief – Downsizing hinsichtlich des Wohnraums	76

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Aufbau Fragebogen	12
Abbildung 2: Umzugsbereitschaft	14
Abbildung 3: Umzugsbereitschaft und Einflussfaktoren	15
Abbildung 4: Auslöser (Trigger-Events)	18
Abbildung 5: Top-5-Auslöser nach Alter	19
Abbildung 6: Hemmende bzw. verstärkende Ereignisse	21
Abbildung 7: Hemmende bzw. verstärkende Ereignisse – nach Umzugsbereitschaft	22
Abbildung 8: Hemmende bzw. verstärkende Ereignisse – nach aktueller Wohnform	23
Abbildung 9: Hemmende bzw. verstärkende Ereignisse – nach Alter	24
Abbildung 10: Wohnzufriedenheit	25
Abbildung 11: Stimmungslage hinsichtlich Marktlage	27
Abbildung 12: Stimmungslage hinsichtlich finanzieller Situation	29
Abbildung 13: Wohnattribut «viel Wohnraum» – allgemein	32
Abbildung 14: Anzahl Zimmer – allgemein	33
Abbildung 15: Anzahl Zimmer (Anteil > 3.5-Zimmerwohnungen) – nach Alter und aktueller Wohnform	34
Abbildung 16: Wohnraum: «Weniger», «Gleich», «Mehr» – nach Alter und Wohnform	35
Abbildung 17: Wohnform – allgemein und nach Alter	36
Abbildung 18: Wunsch nach Wohneigentum	37
Abbildung 19: Zukünftige Wohnform nach aktueller Wohnform	38
Abbildung 20: Definition der Wohnkarriere / Immobilienleiter in Bezug auf die Wohnform	38
Abbildung 21: Wohnform: «Abwärts», «Seitwärts», «Aufwärts» – allgemein und nach Alter	39
Abbildung 22: Zukünftige Wohnform «Eigentum vs. Miete» – nach aktueller Wohnform	40
Abbildung 23: Wohndauer – allgemein und nach Umzugsbereitschaft	41
Abbildung 24: Wohndauer – nach Alter und aktueller Wohnform	42
Abbildung 25: Wohnattribute – nach Umzugsbereitschaft	43
Abbildung 26: Wohnattribute – nach Alter	44
Abbildung 27: Wohnattribute – nach aktueller Wohnform	45
Abbildung 28: Funktionale Umzugsmotivation	47
Abbildung 29: Finanzielle Umzugsmotivation	48
Abbildung 30: Hedonistische Umzugsmotivation	48
Abbildung 31: Soziale Umzugsmotivation	49
Abbildung 32: Altruistische Umzugsmotivation	50
Abbildung 33: Funktionale Verbleibmotivation	51
Abbildung 34: Finanzielle Verbleibmotivation	52
Abbildung 35: Hedonistische und soziale Verbleibmotivation	53
Abbildung 36: Umzugsmotivation – nach Alter	54

Abbildung 37: Verbleibmotivation – nach Alter	56
Abbildung 38: Familientypologien	59
Abbildung 39: Familienvisionär/-in – Beschrieb	62
Abbildung 40: Familienvisionär/-in – Umzugsmotivation	63
Abbildung 41: Familienentwickler/-in – Beschrieb	64
Abbildung 42: Familienentwickler/-in – Umzugsmotivation	65
Abbildung 43: Familienmensch – Beschrieb	67
Abbildung 44: Familienmensch – Umzugsmotivation	68
Abbildung 45: Individualist/-in – Beschrieb	70
Abbildung 46: Individualist/-in – Umzugsmotivation	72
Abbildung 47: Downsizing hinsichtlich Wohnraum	73
Abbildung 48: Downsizing hinsichtlich des Wohnraums – Umzugsmotivation	74
Abbildung 49: Wohneigentum – Verbleibmotivation im Wohneigentum	78
Abbildung 50: Geplante Veränderungen am Wohneigentum	79
Abbildung 51: Finanzierung Eigenheim (Eigenmittel)	80
Abbildung 52: Finanzierung Eigenheim (Eigenmittel) – nach Wohndauer	80
Abbildung 53: Stimmungslage – nach Verwendung von Pensionskassengeldern	81
Abbildung 54: Weitergabe Wohneigentum	82
Abbildung 55: Verkaufskriterien an Drittperson	84

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

Benedikt Umbricht

BA in Architecture FHNW

Studentische Hilfskraft

Institut für Wealth & Asset
Management

