
Ein Zuhause fürs Leben? Erkenntnisse zum Umzugsverhalten der Schweizer Bevölkerung

Kurzfassung

ZHAW School of Management
and Law



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. Kurzfassung*. Bundesamt für Wohnungswesen, Bern.

Anmerkungen

Diese Kurzfassung sowie das Management Summary des Berichtes sind in deutscher, französischer, italienischer und englischer Sprache erhältlich. Der komplette Bericht ist in deutscher Sprache erhältlich.

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

Titelbild

© VBS

Kurzfassung

EINLEITUNG

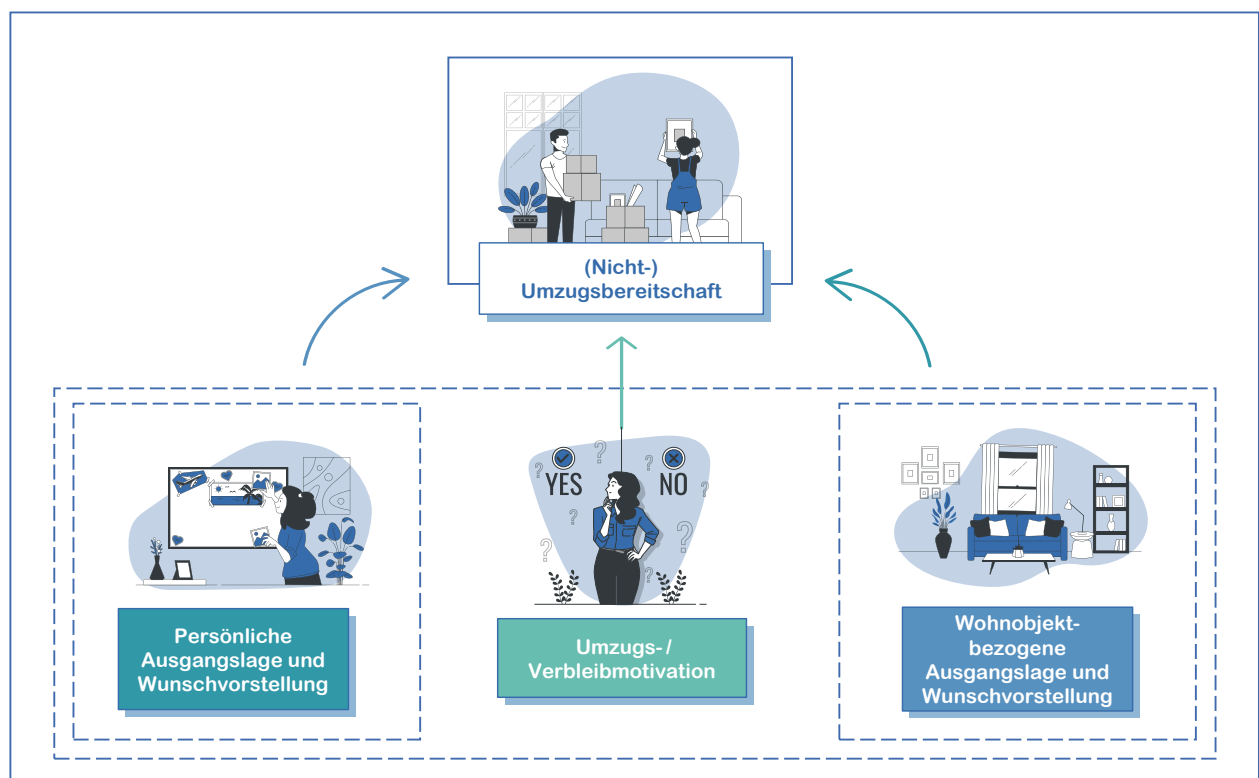
Gemäss Bundesamt für Statistik (2022) betrug die **effektive Umzugsquote** im Jahr 2021 10.1 Prozent. Dies bedeutet, dass im Jahr 2021 nur gerade jede zehnte Person umgezogen ist. Es genügt jedoch nicht, nur die explizite Umzugsrate bzw. -bereitschaft zu betrachten. Um das Umzugsverhalten besser zu verstehen, 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**).

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. Dafür wird neben der Umzugs- und Verbleibmotivation die **persönliche sowie wohnobjektbezogene Ausgangslage und Wunschvorstellung** befragt und analysiert.

Die vorliegende Studie ist die zweite im Rahmen einer Studienreihe. Im Vordergrund der ersten Studie¹ stand die



¹ Siehe: [Wohneigentum: was macht den Traum der eigenen vier Wände aus? | ZHAW digitalcollection](#)

Frage, was den Traum vom Wohneigentum ausmacht. In der vorliegenden zweiten Studie liegt der Fokus unter anderem auf den bestehenden Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern. Die Mieterinnen und Mieter werden aber absichtlich 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.

Studiendesign

Die quantitative Datenerhebung wurde im Februar/März 2023 mittels einer Online-Befragung auf Deutsch und Französisch durchgeführt. Insgesamt haben 1'094 Personen aus der Deutsch- und Westschweiz an der Umfrage teilgenommen. Die Befragung ist repräsentativ für Alter (Altersspanne 18 bis 69 Jahre), Geschlecht sowie hinsichtlich des Verhältnisses Wohneigentum/Miete und der Regionen (Tessin wurde nicht berücksichtigt). Die genannten Faktoren wurden mittels Quoten, welcher der Verteilung der Schweizer Bevölkerung entsprechen, sichergestellt.

ERKENNTNISSE

Umzugsbereitschaft

Im Jahr 2021 sind rund 10 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.

Persönliche Ausgangslage und Wunschvorstellung

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

- **Familienergebnisse sind wichtige Umzugsauslöser:**

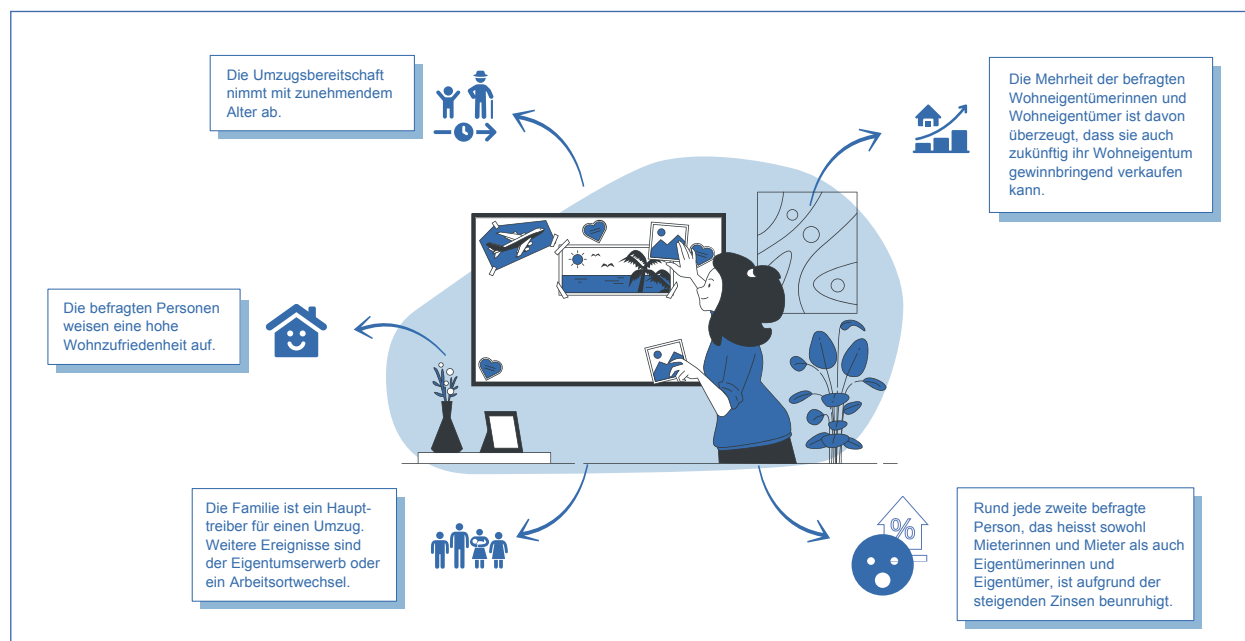
Die Familiengründung/-erweiterung wird als einer der wichtigsten Auslöser für den Umzug genannt. Während bei Personen bis zum 39. Lebensjahr insbesondere die

«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 Erschwinglichkeit eines Eigenheims relevant. So zeigt sich, dass der Eigenheimwerb 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 Hypothekenzinsen 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 ist somit mit der Umzugsbereitschaft negativ korreliert: 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 allfälligen sinkenden Immobilienpreise sowie die Gefahr eines Nachfragerückgangs unterscheiden sich zwischen um-

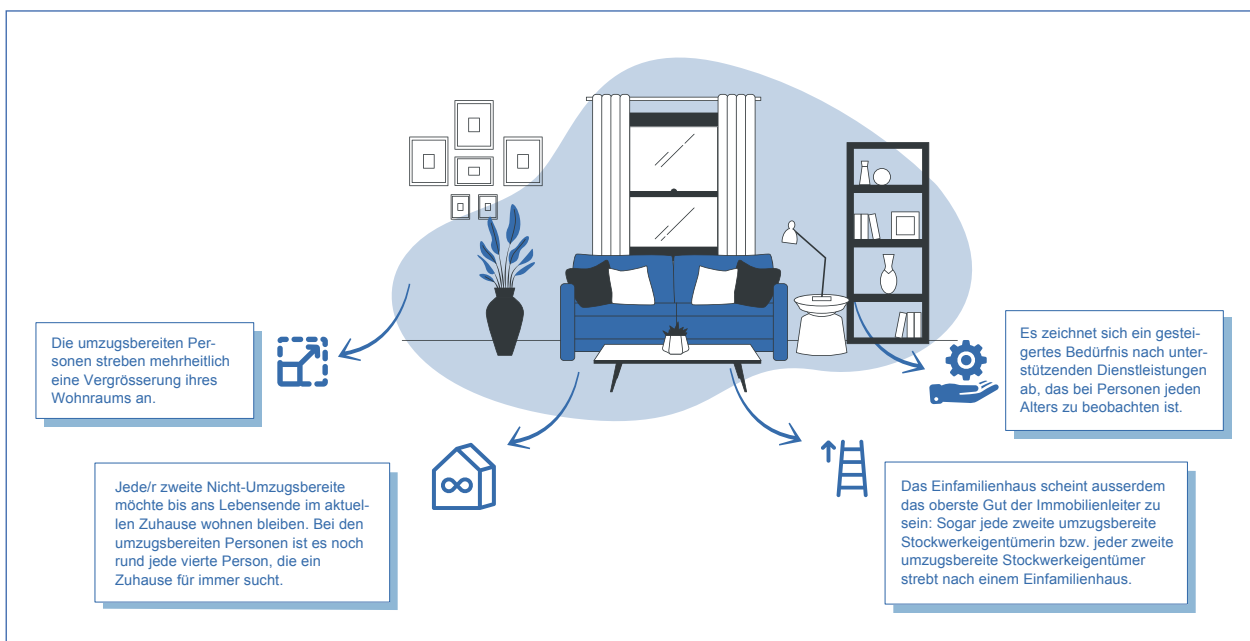
zugsbereiten und nicht-umzugsbereiten Eigentümerinnen und Eigentümern.

- **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.

Wohnobjektsbezogene Ausgangslage und Wunschvorstellung

Neben der persönlichen Ausgangslage und Wunschvorstellung werden auch die wohnlichen Einflussfaktoren analysiert. Von besonderer Relevanz sind in diesem Fall die umzugsbereiten Personen. Es soll 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 oftmals 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 jede zweite umzugsbereite Stockwerkeigentümerin bzw. jeder zweite umzugsbereite Stockwerkeigentümer 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».

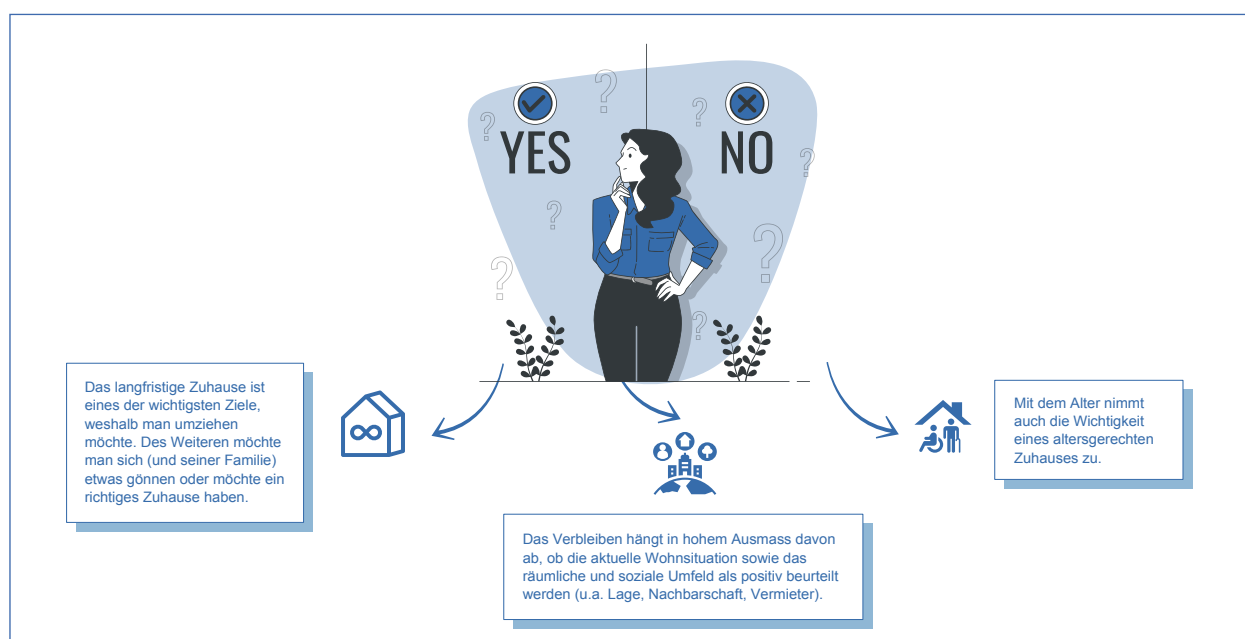
- **Langfristige Wohndauer wird angestrebt:**

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 Bedürfnisse, 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



«Wohnkarriere» 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.

Umzugs- und Verbleibmotivation

- **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

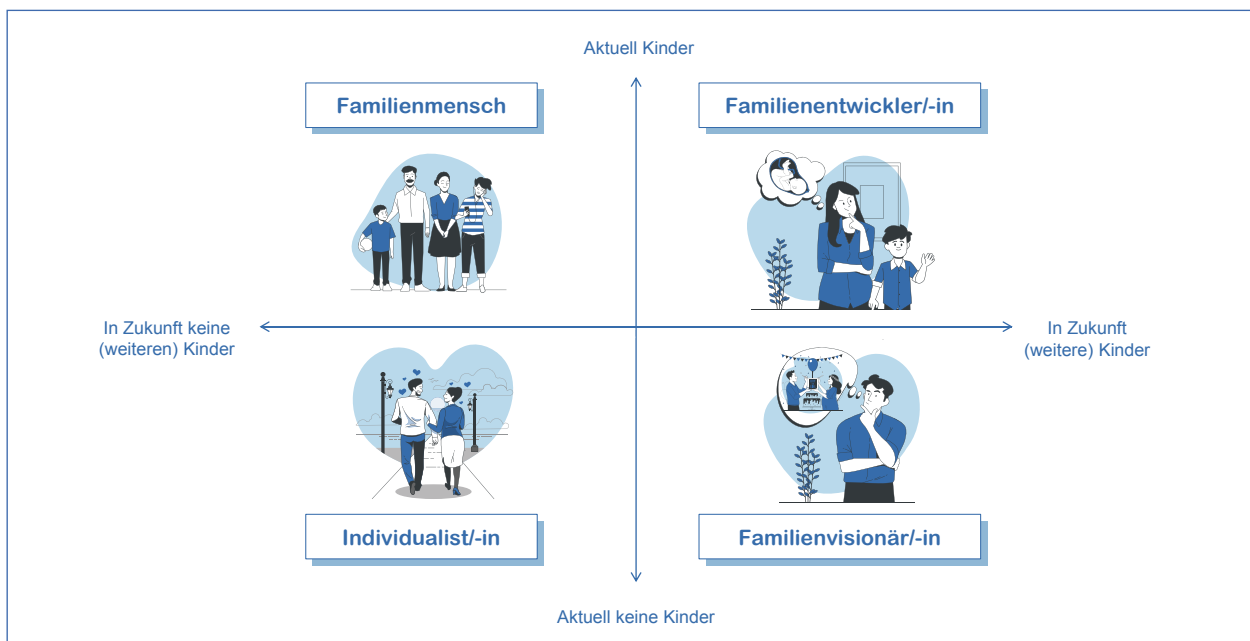
Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer ihr Zuhause auch als Altersvorsorge an, was sie hemmt, einen Wohnortwechsel vorzunehmen.

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

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

Fokusthemen

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 -entwickler 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 **Familienvisionärin bzw. der Familienvisionär** 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 die Individualistin bzw. der Individualist schwerer fassbar. Er bzw. sie weist ein Durchschnittsalter von 51.5 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 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, günstigere und weniger aufwendige Wohnmöglichkeit genannt.

Fokus Wohneigentum

• **Gestaltungsfreiheit dient als Treiber für den weiteren Besitz von 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 Ver-

änderungen vornehmen und sind somit passiver als die umzugsbereiten Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer.

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

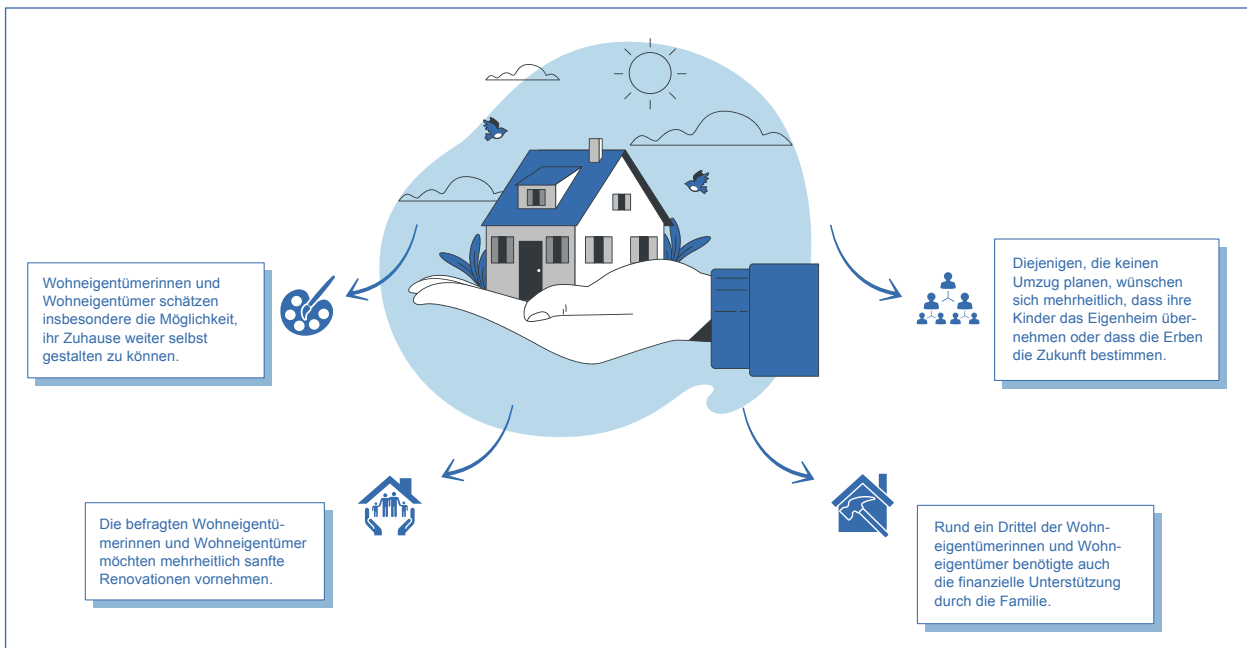
Das Wohneigentum wurde mehrheitlich mit Bargeld bzw. Kontoguthaben finanziert. Rund ein Drittel der Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer benötigte aber auch die finanzielle Unterstützung durch die Familie. Dieser Wert war in den letzten Jahren weitestgehend konstant. Für rund die Hälfte aller Wohneigentümerinnen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

- **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 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.



FAZIT & AUSBLICK

Die aktuelle Studie zeigt, dass 45 Prozent der befragten Personen umzugsbereit sind. Dies bedeutet, dass sich jede zweite Schweizerin bzw. jeder zweite Schweizer 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 aufgrund der Komplexität eines Umzugs sowie der damit verbundenen Unsicherheit an Grenzen stösst. 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 oben genannten 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 des Wohnraums 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?

