

---

# Wohneigentum: Was macht den Traum der eigenen vier Wände aus?

---

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**

[www.bwo.admin.ch](http://www.bwo.admin.ch)  
[www.digitalcollection.zhaw.ch](http://www.digitalcollection.zhaw.ch)

### **Projektbegleitung**

ChristophENZler, Bundesamt für Wohnungswesen (BWO)  
Olivier Feller, Fédération Romande Immobilière (FRI)  
Alexander Heck, Hauseigentümerverband Schweiz (HEV)  
Nina Hohl, Raiffeisen Schweiz  
Nicole Horak, Raiffeisen Schweiz  
Thomas Richter, ZHAW School of Management and Law

### **Autorinnen und Autoren**

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

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

### **Zitierweise**

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

### **Anmerkungen**

Die Kurzfassung sowie das Management Summary dieses Berichtes ist in deutscher, französischer, italienischer und englischer Sprache erhältlich.

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

### **Titelbild**

© VBS

# Management Summary

Die Mehrheit der Schweizer Mieterinnen und Mieter wünscht sich Wohneigentum. Bezahlbares Wohneigentum scheint für Normalverdiener heutzutage eher die Ausnahme als die Regel. Doch ist Wohneigentum erstrebenswert? Aus volkswirtschaftlicher Sicht wird kontrovers diskutiert, inwiefern eine höhere Wohneigentumsquote mit einem höheren Wohlstand einhergeht. Der (wahrgenommene) Nutzen für die einzelnen Haushalte wird dagegen nur begrenzt untersucht. Oftmals stehen finanzielle Kriterien bei der Begründung des Kaufes von Wohneigentum im Zentrum. Es wird jedoch vernachlässigt, dass Wohneigentum nicht nur ein Investitionsobjekt, sondern auch ein Zuhause ist. Was macht also den Traum der eigenen vier Wände für einen einzelnen Haushalt aus?

Zur Beantwortung dieser Fragestellung wurden im Rahmen der vorliegenden Studie qualitative Interviews mit zehn Eigenheimsuchenden bzw. Personen, die erst kürzlich Wohneigentum erworben haben, vorgenommen. Diese explorative Untersuchung wurde danach mit einer quantitativen Online-Befragung vertieft. An der Befragung nahmen 1002 umzugsbereite Personen aus der Deutsch- und Westschweiz teil, die noch kein Wohneigentum besitzen. Sie ist repräsentativ hinsichtlich Alter und Geschlecht. In der Studie wurde zwischen Eigenheimsuchenden, die aktuell Wohneigentum suchen, Übergangsmietenden, die zurzeit eine Mietwohnung suchen, aber langfristig Wohneigentum erwerben möchten, sowie Dauermietenden, die auch in Zukunft kein Wohneigentum erwerben möchten, unterschieden.

Es zeigte sich, dass insbesondere Personen der mittleren Generation (30 bis 49 Jahre alt) auf der Suche nach Wohneigentum sind. Diese Lebensphase zeichnet sich speziell auch durch Stabilität aus, da beispielsweise die Familiengründung oder die Reifephase der Karriere eintritt. Diese Stabilität äussert sich auch im Wunsch nach Wohneigentum: 9 von 10 der befragten Eigenheimsuchenden möchten Wohneigentum erwerben, weil sie ein langfristiges Zuhause wünschen. Rund 72 Prozent sehen auch den Vorteil, dass sie in etwas finanziell Stabiles investieren können. Wohneigentum wird in der Regel auch nur begrenzt als Investitionsobjekt mit Ren-

diteabsichten angesehen. Nur 17,4 Prozent möchten investieren, damit sie teurer weiterverkaufen können, und nur 41,4 Prozent stimmen zu, dass Wohneigentum eine gute Möglichkeit ist, um sein Vermögen zu vermehren. Vielmehr sehen sie Wohneigentum als ein Zuhause mit nicht-finanziellem Nutzen. So wird die Gestaltungsfreiheit hervorgehoben oder der Umstand, dass man mit dem Wohneigentum ein richtiges Zuhause hat. In der Umsetzung ihres Eigenheimtraums stossen viele der befragten Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden auf finanzielle Hürden. Es zeigt sich, dass insbesondere die hohen Immobilienpreise, das mangelnde Angebot oder auch das zu geringe Einkommen oder fehlende Vermögen von einem Eigenheimkauf abhalten.

Die befragten Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden äussern sich auch kritisch hinsichtlich der Erschwinglichkeit von Wohneigentum und sehen Akteure wie die Regierung verantwortlich dafür. Geringere Verantwortung wird bei der eigenen Person eruiert. Im Weiteren hat rund ein Fünftel der befragten Eigenheimsuchenden noch keine spezifischen Handlungen unternommen, was auf eine Passivität schliessen lässt. Es stellt sich die Frage, ob die Personen Wohneigentum nur als Opportunität sehen und das Finden eines optimalen Objektes mit Schicksal oder Glück verbinden. Mehr Engagement könnte jedoch zu Erfolg führen. Deshalb sollten die Haushalte ihre Handlungsspielräume noch aktiver eruieren und agieren. Eine Verhaltensänderung einer Einzelperson kann allenfalls schneller und effizienter umgesetzt werden, als wenn langwierige politische Prozesse initiiert werden. Dennoch bleibt die Situation am Immobilienmarkt herausfordernd, und ein Betätigen verschiedener Hebel (z.B. auch Finanzierungskriterien) kann notwendig sein.

Die vorliegende Studie soll zu einem besseren Verständnis der potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer beitragen. In einer nächsten Studie wird nun die Lücke bei den aktuellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümmern geschlossen. Basierend auf den beiden Studien sollen dann entsprechende Lösungsvorschläge erarbeitet werden, die alle Akteure am Immobilienmarkt adressieren sollen.

# Projektbeteiligte

Zürcher Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften



School of  
Management and Law

## 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](http://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](http://www.bwo.admin.ch)



**FRI** FÉDÉRATION  
ROMANDE  
IMMOBILIÈRE

### **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.

[www.fri.ch](http://www.fri.ch)



### **Hauseigentümergeverband (HEV) Schweiz**

Der Hauseigentümergeverband (HEV) Schweiz ist die Dachorganisation der schweizerischen Hauseigentümer, der Zusammenschluss von rund 340'000 Personen in 125 regionalen und kantonalen Mitgliedsektionen. Er setzt sich auf allen Ebenen konsequent für die Förderung und Erhaltung des Wohn-, Wohnungs- und Grundeigentums in der Schweiz ein. Für die mehr als 560'000 Leserinnen und Leser ist die vom HEV Schweiz vierzehntäglich herausgegebene Verbandszeitung «Der Schweizerische Hauseigentümer» eine wichtige Informationsquelle zu allen Fragen rund um das Wohneigentum.

[www.hev-schweiz.ch](http://www.hev-schweiz.ch)

## **RAIFFEISEN**

### **Raiffeisen Schweiz Genossenschaft**

Die Raiffeisen Gruppe ist die führende Schweizer Retailbank. Die dritte Kraft im Schweizer Bankenmarkt zählt rund 1,96 Millionen Genossenschafterinnen und Genossenschafter sowie 3,61 Millionen Kundinnen und Kunden. Die Raiffeisen Gruppe ist an 820 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 Führungsfunktion der gesamten Raiffeisen Gruppe inne. Mit Gruppengesellschaften, Kooperationen und Beteiligungen bietet Raiffeisen Privatpersonen und Unternehmen ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot an.

[www.raiffeisen.ch](http://www.raiffeisen.ch)

# Inhaltsverzeichnis

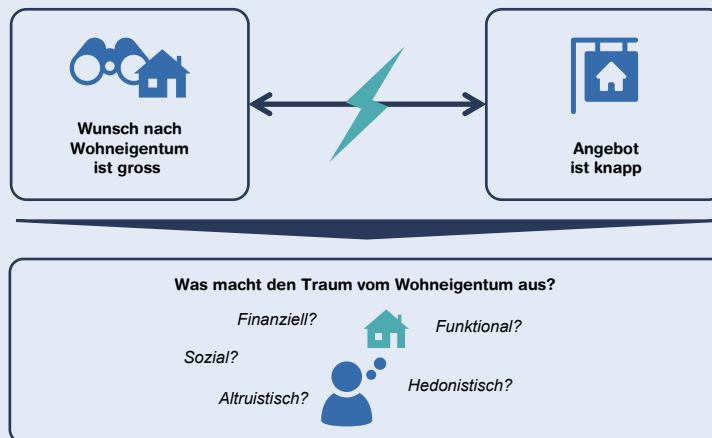
<b>Management Summary .....</b>	<b>3</b>
<b>Projektbeteiligte .....</b>	<b>4</b>
<b>Inhaltsverzeichnis.....</b>	<b>7</b>
<b>1. Einleitung .....</b>	<b>8</b>
1.1 Wohneigentum als Traum vieler Schweizerinnen und Schweizer .....	9
1.2 Ist Wohneigentum erstrebenswert? .....	11
1.3 Zielsetzungen der Studie .....	17
<b>2. Studiendesign.....</b>	<b>18</b>
2.1 Framework.....	20
2.2 Methodisches Vorgehen .....	23
<b>3. Studienerkenntnisse.....</b>	<b>27</b>
3.1 Person .....	32
3.2 Handlungen .....	38
3.3 Wahrgenommener Nutzen: Motivationsfaktoren und Barrieren .....	55
<b>4. Fazit.....</b>	<b>72</b>
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>74</b>
<b>Abbildungsverzeichnis.....</b>	<b>76</b>
<b>Tabellenverzeichnis.....</b>	<b>77</b>
<b>Autoren .....</b>	<b>78</b>

# 1. Einleitung

## EINLEITUNG IN KÜRZE

Abbildung 1

### EINLEITUNG IN KÜRZE



#### **Wunsch nach Wohneigentum ist gross, das Angebot ist knapp**

Die Mehrheit der Schweizer Mieterinnen und Mieter wünscht sich Wohneigentum. In der Realität ist die Schweiz jedoch ein Land der Mieterinnen und Mieter und hat im internationalen Vergleich eine der tiefsten Wohneigentumsquoten. Erschwingliches Wohneigentum scheint für Normalverdiener heutzutage eher die Ausnahme als die Regel zu sein.

#### **Volkswirtschaftliche Bedeutung von Wohneigentum ist umstritten**

Eine hohe Wohneigentumsquote wird aus volkswirtschaftlicher Sicht kontrovers diskutiert. Einerseits werden Vorteile einer hohen Wohneigentumsquote mit einer erhöhten sozialen Stabilität und einer verbesserten Vermögensbildung (und reduzierter Altersarmut) hervorgehoben. Andererseits ergeben sich Nachteile aus der geringeren Mobilität im Arbeitsmarkt, den Gefahren hinsichtlich der Finanzstabilität sowie der Raumplanung.

Bei genauerer Betrachtung lassen sich die einzelnen Argumente jedoch relativieren und sind teilweise weniger eindeutig. Beispielsweise ist für die Finanzstabilität die Ausgestaltung der Hypothekarvergabe relevant, oder die Mobilität kann allenfalls erhöht werden, wenn die Transaktionskosten verringert werden.

#### **Der persönliche Nutzen zu wenig im Fokus**

Der persönliche Nutzen von Wohneigentum wird oftmals nur begrenzt erwähnt, da die Quantifizierung schwierig ist. Trotzdem bietet gerade ein vertieftes Verständnis der einzelnen Haushalte/Personen Potenzial, um die Erwartungen oder das Verhalten von Individuen für die Gestaltung des Wohnraums der Zukunft zu nutzen. Vermehrt ist deshalb auch ein Trend zu einem integrativen Ansatz der Raumentwicklung erkennbar, bei dem die Partizipation der Bewohnerinnen und Bewohner explizit gewünscht wird.

In der Analyse der Haushaltsperspektive werden oftmals insbesondere finanzielle Kriterien (z.B. günstiger als Mieten,



mangelnde Diversifikation) in den Vordergrund gestellt. Es wird jedoch vernachlässigt, dass Wohneigentum nicht nur ein Investitionsobjekt, sondern auch ein Zuhause ist. Auch nicht-finanzielle Aspekte können beim Kauf von Wohneigentum relevant oder sogar entscheidend sein (z.B. Wohnsicherheit). Diese Aspekte werden in anderen Studien nur begrenzt analysiert.

#### **Was macht den Traum vom Wohneigentum aus?**

Die vorliegende Studie ist die erste im Rahmen einer Studienreihe. Sie fokussiert auf die potenziellen Wohneigentümerinnen und -eigentümer. Die Studienreihe verfolgt

das Ziel, die Wohnflexibilität zu erhöhen und den Traum vom Eigenheim bzw. den damit verbundenen Nutzen zu erfüllen.

In der vorliegenden Studie soll deshalb in einem ersten Schritt geklärt werden, was den Traum vom Wohneigentum ausmacht und welche Erwartungen potenzielle Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer an das Eigenheim haben. Die Studie möchte ein holistisches Bild der Nutzenwahrnehmung von potenziellen Wohneigentümerinnen und -eigentümern geben und den Mythos Wohneigentum detaillierter beschreiben.

«Das ist doch das Ziel des Lebens. Du möchtest heiraten, das Kind und dann das Haus.»

Interviewteilnehmer im Rahmen der vorliegenden Studie

## **1.1 WOHN EIGENTUM ALS TRAUM VIELER SCHWEIZERINNEN UND SCHWEIZER**

Der Traum vom Eigenheim ist in der Schweiz weit verbreitet. Unterschiedliche Studien zeigen, dass sich die Mehrheit der Schweizer Mieterinnen und Mieter Wohneigentum wünscht (z.B. Swiss Life, 2019, 2021; FinanceScout24, 2021).

### **Tiefe Wohneigentumsquote im europäischen Vergleich**

In der Realität ist die Schweiz ein Land der Mieterinnen und Mieter. Die Wohneigentumsquote stagniert seit mehreren Jahren um einen Wert von 35 bis 40 Prozent (Bundesamt für Statistik [BFS], 2021a). Der Höchststand wurde im Jahr 2015 mit einer Wohneigentumsquote von 38,4 Prozent erreicht (Abbildung 2). Seither sinkt die Wohneigentumsquote wieder.

Die Schweiz belegt damit im europäischen Vergleich den letzten Platz (Eurostat, 2020). Innerhalb der Schweiz existie-

ren jedoch auch kantonale Unterschiede bei der Wohneigentumsquote: Während der Kanton Appenzell Innerrhoden mit einem Wert von 56,9 Prozent der Schweizer Spitzenreiter ist, bildet der Kanton Basel-Stadt mit 15,5 Prozent das Schlusslicht (BFS, 2019).

### **Wohneigentumsquote mit Schweizer Gegebenheiten begründet**

Folgende Gründe sollen für die geringe Wohneigentumsquote in der Schweiz entscheidend sein:

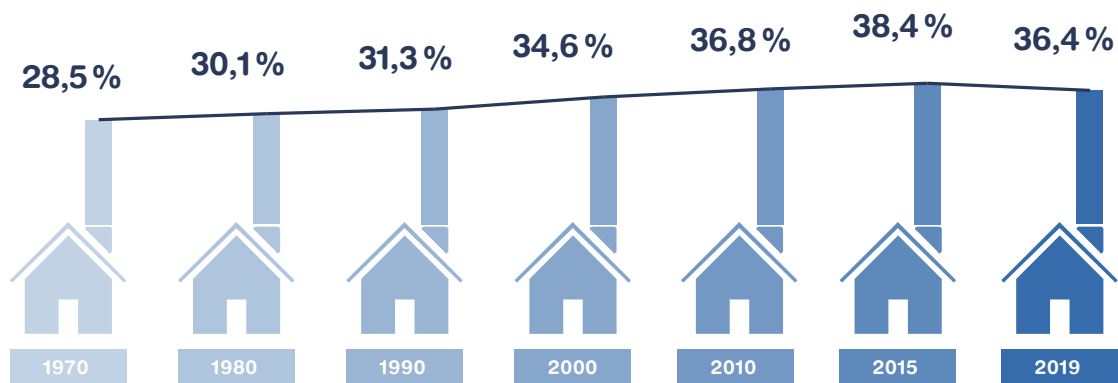
- **Späte Einführung des Stockwerkeigentums:**

Das Stockwerkeigentum wurde schweizweit erst im Jahr 1965 eingeführt. Gerade in Städten, wo Mehrfamilienhäuser dominieren, konnte deshalb nur begrenzt Wohneigentum erworben werden. Dies spiegelt sich auch heute noch in den tiefen Wohneigentumsquoten in städtischen Gebieten wider (Bundesamt für Wohnungswesen [BWO], 2005; Schellenbauer & Salvi, 2015; Baur et al., 2010).

Abbildung 2

**WOHNEIGENTUMSQUOTE IN DER SCHWEIZ**

(BFS, 2021a; BFS 2019)



- **Starke Verstädterung:**

Die Schweiz weist eine vergleichsweise starke Verstädterung auf: 75 Prozent der Bevölkerung wohnen in der Agglomeration (Schellenbauer & Salvi, 2015).

- **Funktionierender Mietwohnungsmarkt:**

Die Schweiz hat ein relativ liberales Mietrecht, und die Rahmenbedingungen für Investitionen im Mietwohnungsbereich sind gut. Dadurch entsteht eine Neigung zur Investition in Mietwohnungen (BWO, 2005).

- **Qualitativ gute und preislich tragbare Mietwohnungen:**

Durchschnittlich beträgt die Brutto-Mietbelastung relativ konstant 20 Prozent des Brutto-Haushaltseinkommens, sodass Mietwohnungen als preislich tragbar gelten (BWO, 2005; Schellenbauer & Salvi, 2015).

- **Hoher Anteil an ausländischer Bevölkerung:**

Ausländische Haushalte haben weniger Eigentum. Dies beeinflusst die Wohneigentumsquote merklich, da jeder fünfte Haushalt in der Schweiz ausländischer Nationalität ist (BWO, 2005).

Die Liste der genannten Gründe ist nicht abschliessend. Weitere Gründe (z.B. eher neutrale Anreize bezüglich Eigentumserwerb, ungünstiges Verhältnis von Kosten und Einkommen, eigentumpolitisches Dilemma) können die Höhe der Wohneigentumsquote ebenfalls beeinflussen (BWO, 2005; Schellenbauer & Salvi, 2015).

### **Erschwingliches Wohneigentum als knappes Gut**

Die tiefe Wohneigentumsquote deutet bereits auf das knappe Angebot und auf Schwierigkeiten hin, die sich potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern stellen. Raiffeisen titelte Ende 2021: «Der ausgeträumte Traum der eigenen vier Wände» (Fleury & Schwartz, 2021). Aufgrund tiefer Finanzierungskosten sowie des Wirtschafts- und Bevölkerungswachstums der Schweiz schnellen die Wohneigentumspreise in der Schweiz in die Höhe. Für Normalverdiener sind erschwingliche Eigenheime deshalb eher die Ausnahme als die Regel (Martel, 2022). Auch eine Studie des BWO (2021) zum Thema «Personenfreizügigkeit und Wohnungsmarkt» stellt fest, dass aufgrund unterschiedlicher Konsum- und Investitionspräferenzen der Haushalte sowohl die Option Mieten als auch Kaufen verfügbar sein sollen. Bei Letzterer werde aber befürchtet, dass dies aufgrund der stark steigenden Preise zunehmend nicht mehr der Fall sei.

## 1.2 IST WOHEIGENTUM ERSTREBENSWERT?

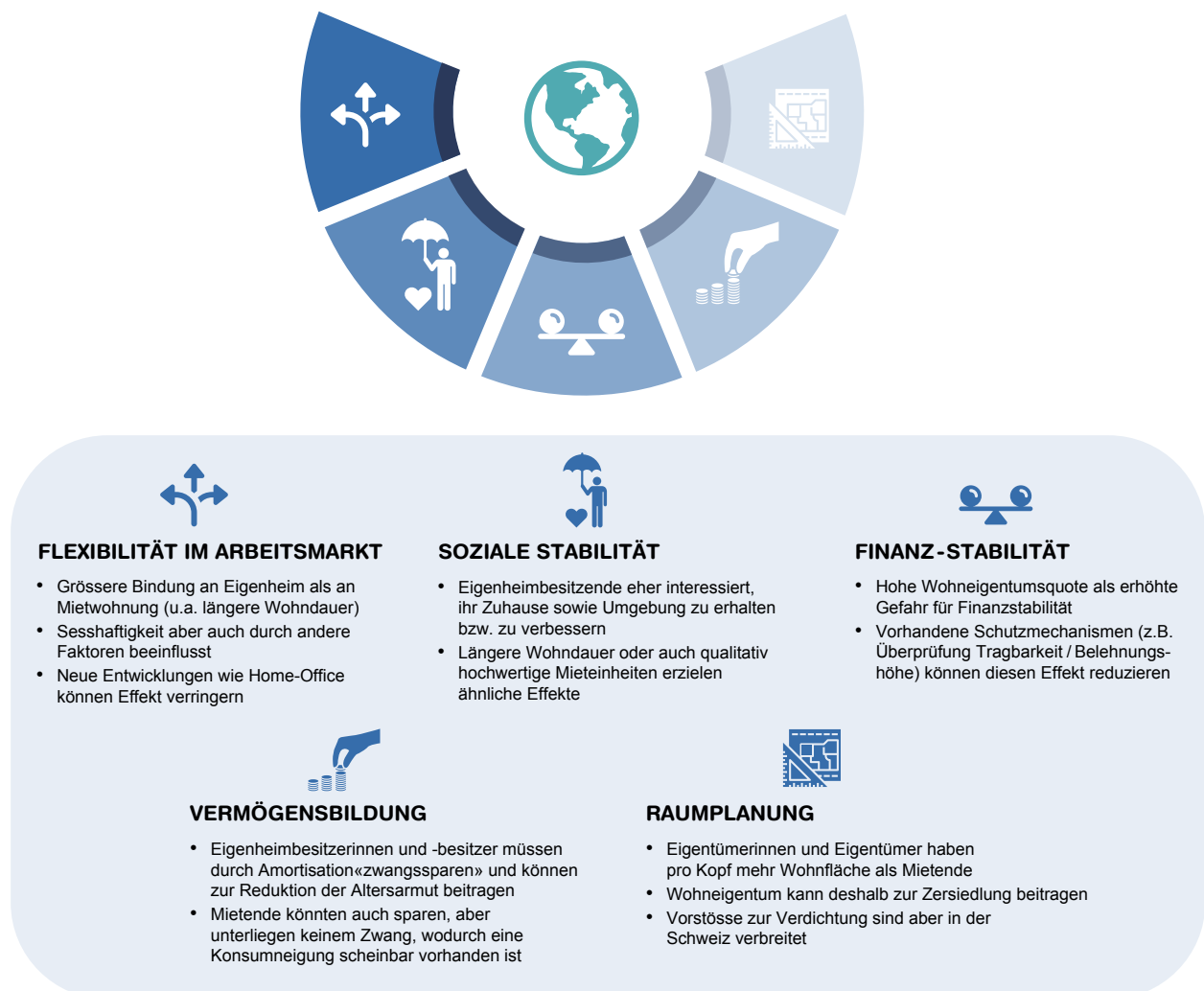
### 1.2.1 Die volkswirtschaftliche Perspektive

Aus volkswirtschaftlicher Sicht wird oftmals diskutiert, ob es überhaupt erstrebenswert ist, eine hohe Wohneigentums-

quote zu erreichen. Nachfolgend werden die übergeordneten Kernaussagen (Abbildung 3) aus den Studien von Baur et al. (2010), von Voigtländer & Bierdel (2017) und Voigtländer (2021) näher ausgeführt.

Abbildung 3

### VOLKSWIRTSCHAFTLICHE PERSPEKTIVE



- **Mobilität im Arbeitsmarkt**

Im Normalfall wird den Mietenden eine höhere Mobilität und Flexibilität zugeschrieben als Eigentümerinnen und Eigentümern (Voigtländer & Bierdel, 2017; Baur et al., 2010). Dies liegt daran, dass ein Mietvertrag mit einer normalen Kündigungsfrist meist schnell und ohne Probleme aufgelöst werden kann. Ein Eigenheim muss dagegen verkauft werden, was beispielsweise je nach Marktlage oder Verkaufsansprüchen ein längerer Prozess ist und mit hohen Transaktionskosten verbunden (u.a. Steuern, Handänderungskosten, Maklerprovision) sein kann. Des Weiteren ist die Verkaufsbereitschaft der Wohneigentümerinnen und -eigentümer tendenziell gering (Hohgardt, Grimm & Cong, 2019). Da Wohneigentümerinnen und -eigentümer oftmals persönliche und finanzielle Ressourcen in ihre Immobilie investieren, wird ein Verkauf mit einem Verlust gleichgesetzt (Voigtländer & Bierdel, 2017).

Aus volkswirtschaftlicher Perspektive wird deshalb oftmals bemängelt, dass die Eigentümerinnen und Eigentümer auch eine suboptimale Arbeitsmarktmobilität aufweisen (Blanchflower & Oswald, 2013). Aufgrund der zunehmenden Anforderungen an Flexibilität könne eine hohe Eigenheimquote deshalb den Arbeitsmarkt belasten (Voigtländer & Bierdel, 2017).

In der Realität zeigt sich zwar, dass die Eigentümerinnen und Eigentümer eine längere Wohndauer als die Mietenden aufweisen (17 Jahre vs. 10 Jahre). In der Gesamtheit sind aber neben den Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern auch drei weitere Gruppen besonders sesshaft: (1) Familien (Kinderfreundlichkeit); (2) Personen, die in einer Wohnumgebung mit ausgesprochen positivem Preis-Leistungs-Verhältnis wohnen (Preis-Leistung), sowie (3) Personen mit tiefem Einkommen (Preiswertigkeit; Bieri, Longchamp, Tschöpe & Ratelband-Pally, 2006). Des Weiteren wird die berufliche Mobilität beispielsweise auch durch die steigende Betriebszugehörigkeit, das Alter oder den Bildungsabschluss beeinflusst (BFS, 2020).

Durch die Corona-Pandemie wurde auch Homeoffice in vielen Branchen weitestgehend normalisiert: 40 Prozent

der befragten 265 Schweizer Unternehmen gaben beispielsweise an, dass Homeoffice ein fester Bestandteil des Arbeitspensums wird (Statista, 2021). Entsprechend werden auch Tendenzen erkannt, dass längere Pendelzeiten eher in Kauf genommen werden (Kübler, 2021). Dies könnte den genannten Nachteil der Arbeitsmarktmobilität wiederum verringern.

- **Soziale Stabilität**

Positiv wird aus volkswirtschaftlicher Sicht die soziale Stabilität hervorgehoben. Wohneigentümerinnen und -eigentümer seien mehr als Mietende daran interessiert, ihr Zuhause sowie die Umgebung zu pflegen, um den Immobilienwert zu erhalten bzw. zu steigern. Durch die lange Verweildauer engagieren sich die Eigentümerinnen und Eigentümer auch eher in ihrer Gemeinde (u.a. Politik, Nachbarschaft; DiPasquale & Glaeser, 1999).

Der (scheinbar) positive Effekt einer höheren Eigenheimquote kann aber relativiert werden, wenn weitere Faktoren in die Untersuchungen eingeschlossen werden:

- **Wohndauer:**

In den USA gilt Mieten per se als Übergangslösung, weshalb stärkere Unterschiede erkennbar sind als beispielsweise bei Untersuchungen in Deutschland, wo in vielen Fällen langfristig in einem neuen gemieteten oder gekauften Zuhause gewohnt wird (Voigtländer & Bierdel, 2017). Die Schweiz ist kulturell näher bei Deutschland als den USA, weshalb Implikationen auch auf die Schweiz möglich sind.

- **Haushaltscharakteristik:**

Weiter zeigte sich, dass mit Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern eine andere Bevölkerungsschicht (Bildung, Einkommen, familiäre Stabilität) in das Quartier zieht, womit mehr Stabilität in der Nachbarschaft eintritt. Dies könne aber auch durch qualitativ hochwertige Mieteinheiten sichergestellt werden (Voigtländer & Bierdel, 2017).

- **Finanzstabilität**

Eigentümerinnen und Eigentümer haben in der Regel eine

Hypothek auf ihrer Liegenschaft und weisen somit eine Schuldenlast auf. Aus volkswirtschaftlicher Sicht wird oftmals argumentiert, dass eine hohe Wohneigentumsquote deshalb mit einer erhöhten Gefahr für die Finanzstabilität verbunden ist (Voigtländer, 2021). Dies liege darin begründet, dass mit einer höheren Wohneigentumsquote auch die Ausfallwahrscheinlichkeit von Wohneigentum erhöht werde, weil weniger vermögende Bürgerinnen und Bürger Wohneigentum erwerben (Voigtländer, 2013). Oftmals wird in diesem Zusammenhang die Parallele zur Finanzkrise in den USA gezogen. Einerseits bejahen Voigtländer & Bierdel (2017) diesen Zusammenhang, andererseits werde dieser aber auch überinterpretiert. Folgende Argumente sprechen in Anlehnung an Voigtländer & Bierdel (2017) gegen einen direkten Vergleich:

- USA: Die amerikanischen Banken vergaben Kredite auch an bonitätsschwache Haushalte, weil sie Anreize hatten, ihre Kreditforderungen am Kapitalmarkt weiterzuverkaufen.
  - ➔ In der Schweiz wurden die Vergabekriterien für Hypotheken tendenziell verstärkt (z.B. Mindesteigenmittel von Kreditnehmerinnen und Kreditnehmern oder Amortisationspflicht; Finma, 2012). Im Weiteren haben die Banken die Risiken vornehmlich in den eigenen Bilanzen.
- USA: Gemäss Voigtländer & Bierdel (2017) wurden Kredite oftmals nicht getilgt.
  - ➔ In Deutschland werden die Hypotheken stark getilgt. In der Schweiz sind ebenfalls Amortisationen vorgeschrieben, wenn auch nicht in gleichem Umfang wie normalerweise in Deutschland. Die Reduktion der Belehnungshöhe sollte jedoch dazu beitragen, die Risiken einer Finanzinstabilität zu minimieren.

Daraus lässt sich schliessen, dass die bestehenden Regelungen in der Schweiz zur Finanzstabilität beitragen, und eine erhöhte Wohneigentumsquote nicht unbedingt zu einer Finanzinstabilität führen muss. Inwiefern die Re-

geln aber zu streng sind und welche Lockerungen möglich wären, sodass die Finanzstabilität weiterhin gegeben wäre, ist umstritten.

#### • Vermögensbildung

Eine Studie der Europäischen Zentralbank hat ergeben, dass Länder mit einer höheren Wohneigentumsquote auch durchschnittlich höhere Vermögen haben. Obwohl Voigtländer (2021) die methodischen Schwächen der Erhebung hervorhebt, bestätigt er weiterhin die Kernaussage. Dennoch sollte diese Aussage mit Vorsicht betrachtet werden: In der Erhebung wurde beispielsweise nicht analysiert, ob eher ein Mieter- oder Eigenheimmarkt vorherrscht oder inwiefern die Altersvorsorge selbst zu stemmen ist.

Andere Studien ergeben, dass auch Mietende wie Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer Geld ansparen können. So hätten die Mietenden sogar mehr Diversifikationsmöglichkeiten (Voigtländer, 2021). Wie Studien ergeben, bevorzugen Mietende aber eher den Konsum (Braun & Pfeiffer, 2004). In erster Linie scheinen deshalb psychologische Aspekte das Sparverhalten zu erklären (Voigtländer, 2021). Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer sind durch die regulatorischen Amortisationsvorgaben in der Schweiz zur Amortisation der Hypothek<sup>1</sup> und entsprechend zu einem «Zwangssparen» gezwungen. Die Wohneigentümerinnen und -eigentümer können somit unfreiwillig nicht konsumieren und sparen noch disziplinierter. Auch allfällige Reparaturen bzw. unvorhergesehene Nebenkosten können zu diesem Effekt beitragen. Indirekt sparen viele Besitzerinnen und Besitzer somit auch für die Altersvorsorge, da sie durch eine Teil-Tilgung der Hypothek tiefere Wohnkosten haben – sofern sich der Immobilienwert nicht negativ entwickelt und weitere Pflichtamortisationen im Alter allenfalls fällig werden.<sup>2</sup> Morgenstern (2016) sagt deshalb, dass Immobilien langfristig eine gute Vermögensanlage seien. Auch eine kürzlich veröffentlichte Berechnung von Fleury, Schwartz & Arapovic (2022) zeigt, dass Wohneigentum<sup>3</sup> über die letzten 25

<sup>1</sup> Im Normalfall muss die Hypothek bis zu einer Belehnungshöhe von zwei Drittel des Schätzwertes der Immobilie, d.h. 65 Prozent, amortisiert werden.

<sup>2</sup> In der Schweiz können die Amortisationen auch indirekt geleistet werden. Dadurch kann sich die Hypothekarschuld erst zu einem späteren Zeitpunkt reduzieren, womit entsprechend auch die Zinskosten erst bei der effektiven Hypothekartilgung reduziert werden.

<sup>3</sup> Annahme der Autoren: Eigenheim ist zu zwei Dritteln mit Fremdkapital finanziert und selbstgenutzt.

Jahre eine vergleichbare Rendite zu einer Investition in ein diversifiziertes Aktienportfolio lieferte.

Die Vermögensbildung kann auch als Chance für die breite Bevölkerung angesehen werden, indem Altersarmut verhindert werden könne (Voigtländer, 2021). Voigtländer (2021) sieht den Vermögensaufbau sogar als Argument, gerade bei Haushalten mit geringen Einkommen Anreize zur Wohneigentumsbildung zu schaffen. Auch hier gilt es aber anzumerken, dass die Eigentümerinnen und Eigentümer in der Pflicht sind, das «Zwangssparen» langfristig zu verfolgen, um die Risiken der Altersarmut zu verhindern – insbesondere, wenn Vorsorgegelder für den Kauf von Wohneigentum verwendet wurden.

- **Raumplanung**

Aus raumplanerischer Sicht ist bekannt, dass Wohneigentum mit einem erhöhten Wohnflächenbedarf einhergeht (Baur et al., 2010). Insbesondere der Wunsch nach einem Einfamilienhaus (und nicht nach einem Stockwerkeigentum) führt dazu. Das Bundesamt für Statistik (2019) hält fest, dass Eigentümerwohnungen im Durchschnitt grösser sind als diejenigen von Mietenden. So belief sich 2019 die durchschnittliche Wohnfläche pro Person bei Eigentumswohnungen/-häusern auf 53 m<sup>2</sup> und bei Mietwohnungen auf 41 m<sup>2</sup>. Insbesondere haben Wohneigentümerinnen und -eigentümer im Durchschnitt auch eine höhere Anzahl Zimmer. Dies könnte auch an der höheren Wohneigentumsquote in ländlicheren Gebieten liegen (siehe Kapitel 1.1): In Städten ist der Wohnraum im Allgemeinen kleiner (BFS, 2021).

In diesem Zusammenhang wird auch oftmals die Gefahr einer Zersiedlung genannt. So schreibt Bodmer (2011): «Eine Förderung des Wohneigentums kann damit zu einem erhöhten Verkehrsaufkommen und einer Zersiedlung der Landschaft beitragen.» In der Schweiz ist aktuell aber ein Trend zur Verdichtung erkennbar (Fleury, Schwartz & Koch, 2021) und es stehen Vorstösse zur Verdichtung von Wohnraum (und somit einer Gegenbewegung zur Zersiedlung) eher zur Diskussion (z.B. im Kanton Zürich; swissinfo.ch, 2019).

Aus den genannten Argumenten lässt sich keine eindeutige Tendenz ableiten, inwiefern eine hohe Wohneigentumsquote tatsächlich anzustreben ist. Vorteile bestehen, Nachteile können allenfalls minimiert werden. Beispielsweise ist für die Finanzstabilität die Ausgestaltung der Hypothekarvergabe relevant, oder die Mobilität kann allenfalls erhöht werden, wenn die Transaktionskosten verringert werden. Im Umkehrschluss kann dieselbe Argumentation aber auch für den Mieter- und nicht nur für den Eigenheimmarkt angewandt werden.

Gemäss Schwartz (2020) sollte deshalb neben dem Bruttonationalprodukt, das von Ökonominnen und Ökonomen im Normalfall zur Quantifizierung von wirtschaftlicher Leistung hinzugezogen wird, auch das Bruttonationalglück analysiert werden, um den Aspekt zu berücksichtigen, dass Wohneigentum glücklich macht. Indirekt setzt Schwartz (2020) also auch bei der Haushaltsperspektive an, die im Fokus dieser Studie steht und nachfolgend erläutert wird.

### 1.2.2 Die Haushaltsperspektive

Grundsätzlich steht die Haushaltsperspektive oftmals nicht im Fokus von Analysen und wird vernachlässigt, da die Quantifizierung schwierig ist. Dennoch bietet gerade ein vertieftes Verständnis der einzelnen Haushalte / Personen Potenzial, um die Erwartungen oder das Verhalten von Individuen zu nutzen, um den Wohnraum der Zukunft zu gestalten. Vermehrt ist deshalb auch ein Trend zu einem integrativen Ansatz der Raumentwicklung erkennbar, bei dem die Partizipation der Bewohnerinnen und Bewohner explizit gewünscht wird (Wehri-Schindler et al., 2016).

Bestehende Hauptargumente für Wohneigentum basieren oftmals auf finanziellen Kriterien (Abbildung 4). Folgende Punkte werden oftmals genannt:

- **Kaufen ist günstiger als Mieten (tiefe Zinsen)**

Die monatlichen Mietkosten scheinen zurzeit dafür zu sprechen, dass Wohneigentum gegenüber der Miete bevorzugt wird (Hasenmaile, Lohse, Rieder & Waltert, 2019).

- **Immobilie als gute Altersvorsorge sowie finanzielle Disziplin**

Wie bereits erwähnt, kann Wohneigentum dazu beitragen, dass keine Altersarmut eintritt. Oftmals wird auch argumentiert, dass die Wohneigentümerinnen und -eigentümer durch den Vorbezug ihres Pensionskassen- oder Säule-3a-Guthabens die Freiheit haben, eigenständig über die Investition dieser Gelder zu entscheiden, was je nach Standpunkt ein Vorteil darstellen kann.

Weitere positive Aspekte sind die **Wohnsicherheit** (z.B. Schutz vor Kündigung aufgrund von Eigenbedarf) sowie die **Wohnzufriedenheit** (z.B. Gestaltungsfreiheit; Baur et al., 2010). Negativ werden insbesondere die beiden folgenden Aspekte hervorgehoben:

- **Mangelnde Diversifikation**

Eines der Hauptargumente gegen Wohneigentum ist das Klumpenrisiko, welches die Haushalte mit dem Kauf von

Wohneigentum eingehen. Der Kauf von Wohneigentum ist im Normalfall eine der grössten Investitionen im Leben, wobei ein grosser Teil des Vermögens investiert wird. Entsprechend haben die Wohneigentümerinnen und -eigentümer viel Kapital in ihrer Immobilie gebunden. Dadurch haben sie nur begrenzt die Möglichkeit, ihr Vermögen zu diversifizieren. So schreiben Baur et al. (2010) auch, dass Haushalte «tendenziell auf Anlagen mit höheren Marktrenditen zugunsten von Wohneigentum verzichten». Dies kann Risiken bergen. Es stellt sich jedoch die Frage, ob aus dem oben genannten Sparpotenzial ein Investitionspotenzial resultiert, wodurch gewisse negative Effekte der mangelnden Diversifikation ausgeglichen werden können.

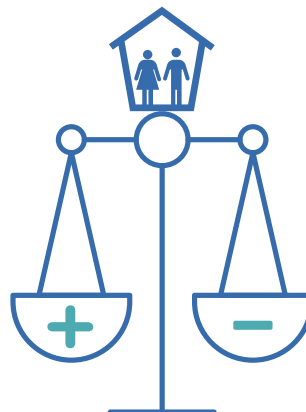
- **Potenzielle Liquiditätsprobleme**

Die Wohneigentümerinnen und -eigentümer haben zwar entsprechende Vermögenswerte, jedoch sind diese vielfach in ihrer Immobilie gebunden. Sie sind somit nicht sehr liquide, was insbesondere im Alter zu Problemen führen

Abbildung 4

**HAUSHALTSPERSPEKTIVE**

- Günstiger als Mieten
- Altersvorsorge sowie finanzielle Disziplin



- Mangelnde Diversifikation
- Potenzielle Liquiditätsprobleme



**Wohneigentum ist nicht nur ein Investitionsobjekt, sondern auch ein Zuhause.**

Auch nicht-finanzielle Aspekte können beim Kauf von Wohneigentum relevant oder sogar entscheidend sein (z.B. Wohnsicherheit). Diese Aspekte werden zurzeit aber nur begrenzt analysiert.

kann (Grimm & Richter, 2021). Eine hohe Verschuldungsquote könnte ebenfalls zu finanziellen Problemen führen, wenn eine Marktkorrektur eintritt oder die Zinsen steigen.

Unter persönlichem Nutzen sowie der oben genannten Wohnzufriedenheit sind jedoch weitere Faktoren relevant, die bisher weitestgehend vernachlässigt wurden. Der Begriff «Nutzen» sollte deshalb breiter verstanden werden, als er bisher von verschiedenen Studien (z.B. Moneypark, 2020) ausgelegt wird. In diesen Studien werden aber oftmals funktionale, räumliche Aspekte sowie finanzielle, ökonomische Aspekte erhoben und mit dem Kauf von Wohneigentum in Verbindung gebracht.

Auch wenn diese beiden Argumente sehr relevant sind, wird dabei oftmals vernachlässigt, dass die selbstbewohnte Immobilie nicht nur ein Investitionsobjekt, sondern auch ein Zuhause ist. Emotionen und irrationales Verhalten beein-

flussen den Wunsch nach und Besitz von Wohneigentum (Grimm & Richter, 2021). Die erweiterte Analyse von Meyer et al. (2012) zeigt, dass weitere Aspekte relevant sind: Sie unterscheiden nach psychologischen, räumlichen, sozialen, ökonomischen / rechtlichen und ökologischen Präferenzen und erläutern, wie Einfamilienhausqualitäten auch in Mehrfamilienhäusern abgebildet werden können. Auch Drew (2014) erhob weitere Faktoren wie beispielsweise, dass der Erwerb von Wohneigentum ein Erfolgssymbol ist oder dass man sich erhofft, ein besserer Einwohner zu werden. Es zeigt sich somit, dass gerade die Hauptargumente aus scheinbar rationaler Sicht zwar wichtige Treiber sein können, aber weitere Aspekte für ein umfassendes Verständnis inkludiert werden müssen. An diesem Punkt setzt diese Studie an. Sie möchte ein holistisches Bild der Nutzenwahrnehmung von potenziellen Wohneigentümerinnen und -eigentümern schaffen und den Mythos Wohneigentum detaillierter skizzieren.



### 1.3 ZIELSETZUNGEN DER STUDIE

Die vorliegende Studie ist die erste im Rahmen einer Studienreihe. Um optimale Lösungen zu konzipieren, wird in einer zweiten Studie auf die bestehenden Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer fokussiert. Aufbauend auf den Studien zu potenziellen und bestehenden Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern werden danach in einer dritten Studie die Lösungen diskutiert. Übergeordnet wird das Ziel verfolgt, die Wohnflexibilität zu erhöhen und den Traum vom Eigenheim bzw. den damit verbundenen Nutzen erfüllen zu können (Abbildung 5).

Im Vordergrund der vorliegenden Studie steht der subjektive Nutzen eines Schweizer Haushaltes. Es soll ermittelt werden, was den Traum vom Wohneigentum im Detail ausmacht. Es wird mit Absicht von dem damit verbundenen Nutzen ge-

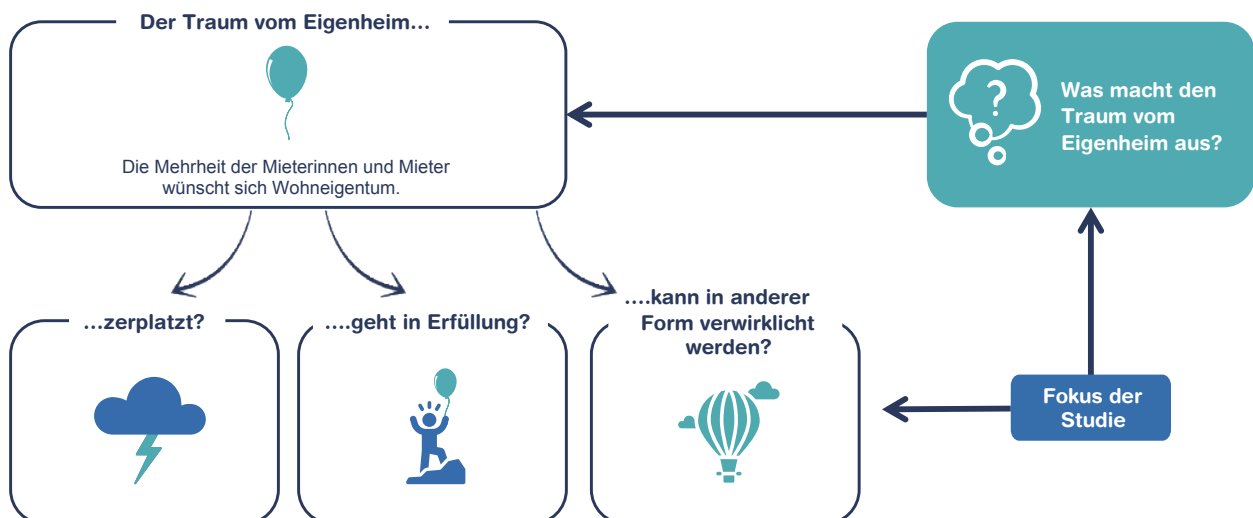
sprochen, da für die Lösungsvorschläge beispielsweise auch neue innovative Wohn- und Finanzierungsformen diskutiert werden sollen.

Folgende Hauptfragen sollen im Detail geklärt werden:

- **Personen:** Welche Charakteristiken weisen Personen auf, die sich Wohneigentum wünschen?
- **Handlungen:** Welche Handlungen wurden bzw. werden von den Haushalten unternommen, um Wohneigentum zu erwerben?
- **Wahrgenommener Nutzen<sup>4</sup>:** Welche Werte werden mit dem Wohneigentum verbunden? Welche sind bei Wohneigentum stärker ausgeprägt als bei Miete? Wo werden von potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern die grössten Barrieren zur Erreichung von Wohneigentum identifiziert?

Abbildung 5

#### ZIELSETZUNGEN DER STUDIE



<sup>4</sup> Nutzen und Wert werden in dieser Studie synonym verwendet.

## 2. STUDIENDESIGN

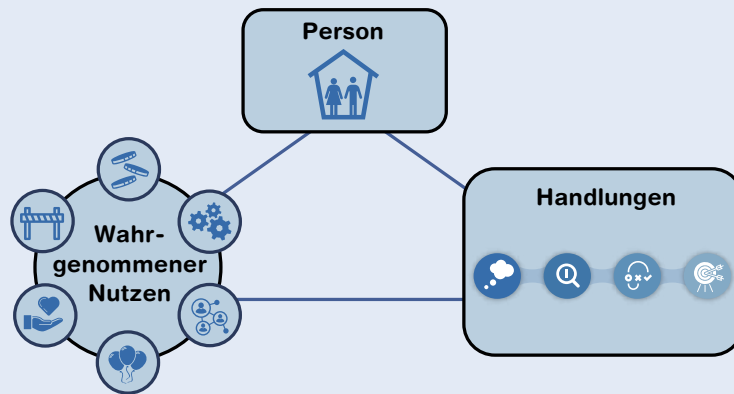


### STUDIENDESIGN IN KÜRZE

Abbildung 6

#### STUDIENDESIGN IN KÜRZE

##### Haushaltsperspektive (Potenzielle Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer)



##### Mixed-Methods-Ansatz (Kombination zweier Methoden)



##### Semistrukturierte Interviews

- 10 Personen, die Wohneigentum erworben haben bzw. erwerben möchten
- Wann: Juni 2021
- Dauer: 1.5 Stunden



##### Online-Befragung

- 1'002 Personen, die umzugsbereit sind
- Wann: Okt / Nov 2021
- Dauer: 10 bis 15 Minuten

**Framework: Drei Ebenen der Haushaltsperspektive im Fokus**

Die persönliche Sicht der einzelnen potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer steht in dieser Studie im Fokus. Sie wird anhand dreier Ebenen analysiert:

**• Person:**

Innerhalb dieser Ebene werden insbesondere Charakteristiken sowie die Lebensumstände einer Person analysiert, um auch Rückschlüsse auf das Segment der potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer zu ziehen.

**• Handlungen:**

Entlang des Entscheidungsprozesses wird insbesondere auf diejenigen Phasen fokussiert, die vor dem Besitz eintreten. Es soll ermittelt werden, inwieweit sich die potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer mit dem Eigenheimkauf auseinandergesetzt haben.

**• Wahrgenommener Nutzen:**

Der wahrgenommene Nutzen stellt ein Kernelement der vorliegenden Studie dar. Er wird in Anlehnung an Holbrook (1994) in fünf Motivationsfaktoren (finanziell, funktional, sozial, hedonistisch, altruistisch) unterteilt und beinhaltet auch wahrgenommene Barrieren.

**Mixed-Methods-Vorgehen: Kombination zweier Methoden**

Um die Zielsetzung zu erreichen, wurden sowohl eine qualitative als auch eine quantitative Befragung durchgeführt. Dies ermöglichte es, die Vorteile der qualitativen Forschung (u.a. vertiefte Auseinandersetzung mit Sicht der einzelnen potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer) mit denjenigen der quantitativen Befragung (u.a. Verallgemeinerung der Erkenntnisse) zu kombinieren.

**Qualitative Befragung: Semistrukturierte Interviews**

Im Rahmen der Interviews wurde mit total zehn Personen ein Interview durchgeführt. Fünf Personen wohnen bereits im neuen Zuhause und haben die Fragen retrospektiv beantwortet, während fünf Personen ihr Eigenheim noch nicht gefunden haben oder noch nicht eingezogen sind und prospektiv ihre Sicht erläuterten.

**Quantitative Befragung: Online-Befragung**

In der quantitativen Befragung wurden nur Personen inkludiert, **die eine Umzugsbereitschaft aufweisen und kein Wohneigentum besitzen**. Sie wurde sowohl in deutscher als auch französischer Sprache zur Verfügung gestellt. Insgesamt haben 1'002 Personen aus der Deutsch- und Westschweiz an der Umfrage teilgenommen. Die Befragung ist repräsentativ für Alter, Geschlecht und Regionen (Tessin wurde nicht berücksichtigt).

## 2.1 FRAMEWORK

Um den Entscheidungsprozess von potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern sowie den mit einem Wohneigentum assoziierten Nutzen zu analysieren, wurden zwei Perspektiven unterschieden (Abbildung 7):

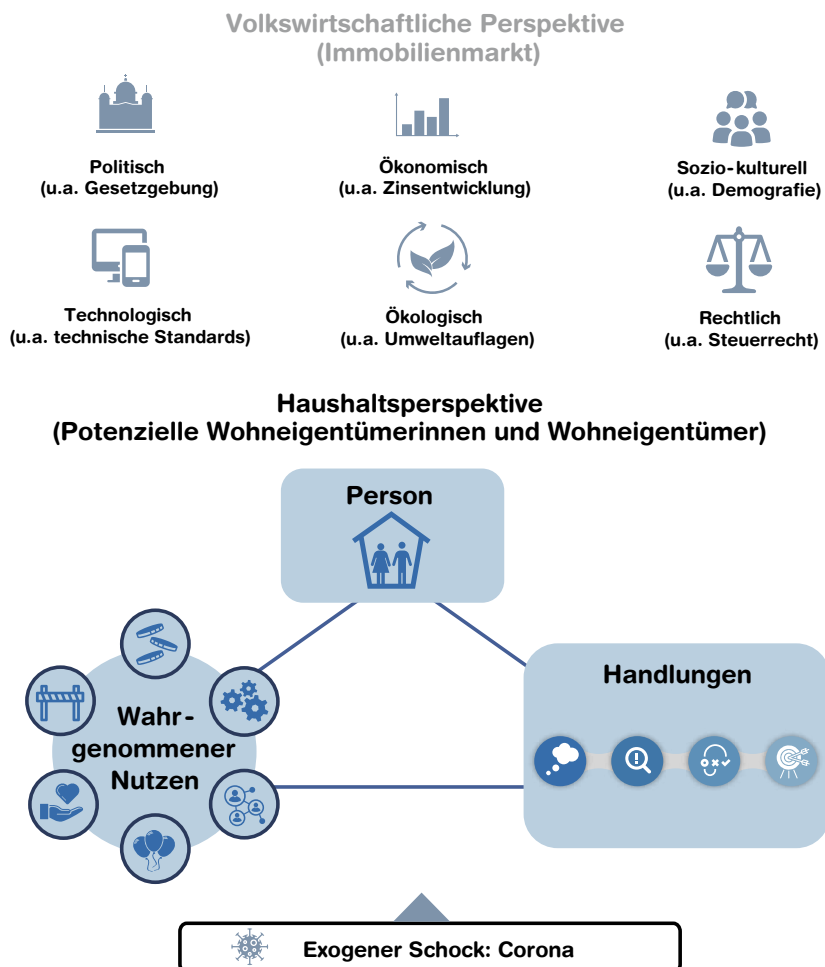
- **Volkswirtschaftliche Perspektive**
  - **PESTEL-Dimensionen (6 Dimensionen: politisch,**

**ökonomisch, sozio-kulturell, technologisch, ökologisch, rechtlich)**

- **Haushaltsperspektive:**
  - **Person:** Charakteristiken
  - **Handlungen:** Entscheidungsprozess
  - **Wahrgenommener Nutzen:** Motivationsfaktoren / Barrieren

Abbildung 7

### FRAMEWORK DER VORLIEGENDEN STUDIE



Der Fokus lag auf der Haushaltsperspektive, weshalb die Ebenen von Person, Handlungen und Nutzen nachfolgend detaillierter erläutert werden. Im Grundsatz orientiert sich das Studien-Framework am 3B-Approach, das vom Verhaltensökonom Dan Ariely in der Forschung sowie Unternehmensberatung vielfach angewandt wird: Es wird auf das Verhalten (Behavior) und den Nutzen fokussiert, der in Werte/Motivatoren (Benefits) sowie die Barrieren (Barriers; Irrational Labs, 2020) unterteilt wird.

### 2.1.1 Person

Die Charakteristiken und Lebensumstände einer Person bestimmen, wie sie sich verhält. Einerseits sollen in der vorliegenden Studie deshalb typische soziodemografische Informationen inkludiert werden, wie beispielsweise das Geschlecht, das Alter oder auch das Haushaltseinkommen. Andererseits sollen auch immobilienpezifische Eigenschaften adressiert werden, wie beispielsweise die subjektiven Finanz- und Immobilienkenntnisse.

### 2.1.2 Handlungen

Neben den personenspezifischen Angaben kann auch eine Rolle spielen, inwieweit sich die potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer mit dem potenziellen Eigenheimkauf auseinandergesetzt haben. Der Ablauf des Entscheidungsprozesses wurde in der vorliegenden Studie deshalb auch adressiert. Vereinfacht kann zwischen drei Phasen unterschieden werden (Abbildung 8): (1) Vorkaufs-

phase, (2) Kaufphase und (3) Nachkaufphase (= Besitzphase). Kotler, Armstrong, Wong & Saunders (2011) verfeinern den Entscheidungsprozess in (1) Problemerkennung, (2) Informationssuche, (3) Bewertung der Alternativen, (4) Kaufentscheidung und (5) Verhalten nach dem Kauf. Da die Studie auf potenzielle Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer fokussiert, ist die Besitzphase weniger relevant. Die Besitzphase wird in der angekündigten Studie II im Fokus stehen.

### 2.1.3 Wahrgenommener Nutzen

Der wahrgenommene Nutzen ist das Kernstück der vorliegenden Arbeit. Die Ausgestaltung sowie Definition des Nutzenbegriffs, der in der vorliegenden Arbeit synonym zu «Wert» benutzt wird, wird an die Arbeit von Jahn (2013) angelehnt, der sich umfassend mit dem Wertbegriff auseinandergesetzt hat. Jahn (2013) hält basierend auf einem umfassenden Literaturstudium fest:

- Es ist von hoher Bedeutung für Akteure, optimale Wertangebote zu erstellen. Es ist dafür jedoch notwendig, zu verstehen, was die Kundschaft wertschätzt. Ein besseres Verständnis über das Wertkonstrukt helfe, dass beispielsweise Unternehmen erfolgreicher agieren können (Woodruff & Gardial, 1996).
- Wert/Nutzen wird mehrheitlich so definiert, dass es ein Ausgleich ist zwischen dem, was die Konsumentinnen und Konsumenten erhalten (z.B. Nutzen), und dem, was sie dafür bereitstellen (z.B. Zeit).

Abbildung 8

## ENTSCHEIDUNGSPROZESS / HANDLUNGEN



Eine Konzeptualisierung der Wertedimensionen hat Holbrook (1994) vorgenommen. Sie dient in der vorliegenden Studie als Grundlage, wobei sie vereinfacht und an die Gegebenheiten des Wohneigentums angepasst wurde. Holbrook unterscheidet zwischen vier Haupt-Typen des Konsumentenwertes:

- **Ökonomischer Wert**

Holbrook (1994) fasst den ökonomischen Wert mit den Begriffen der Effizienz und Exzellenz zusammen. Darunter wird sowohl das Preis-Leistungs-Verhältnis als auch die Nützlichkeit eines Gutes / einer Dienstleistung verstanden.

- **Sozialer Wert**

Der soziale Wert beinhaltet den Status, also das Streben nach Prestige und Erfolg, und das daraus resultierende Ansehen bzw. die Reputation.

- **Hedonistischer Wert**

Der hedonistische Wert ist mit dem Vergnügen sowie der Ästhetik verknüpft.

- **Altruistischer Wert**

Der altruistische Wert umfasst Taten, die zugunsten einer anderen Person oder des Umfelds oder aus spirituellen Gründen gemacht werden.

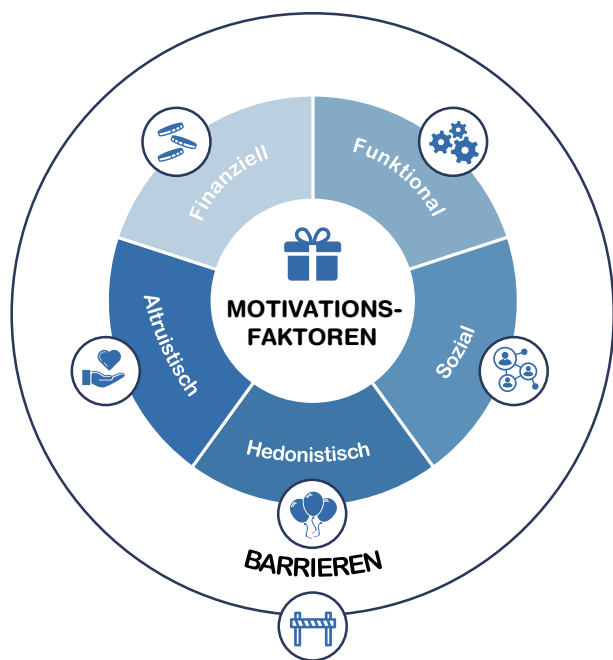
Da die ökonomische Dimension in den bisherigen Studien eine hohe Bedeutung einnahm, wurde entschieden, den ökonomischen Wert in einen finanziellen und einen funktionalen Wert zu unterteilen, um dieser Entwicklung Rechnung zu tragen. Die weiteren Dimensionen wurden entsprechend übernommen. Eine detaillierte Ausgestaltung der einzelnen

Dimensionen kann der Erhebung unter Kapitel 3 «Studien-erkenntnisse» entnommen werden.

Neben diesen Wert- bzw. Nutzendimensionen, die nachfolgend als **Motivationsfaktoren** bezeichnet werden, werden auch die **Barrieren** erhoben, die den potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern einen Kauf von Wohneigentum verunmöglichen (Abbildung 9).

Abbildung 9

#### WAHRGENOMMENER NUTZEN



## 2.2 METHODISCHES VORGEHEN

### 2.2.1 Interviews

#### Erhebungszeitraum und befragte Personen

Die qualitative Datenerhebung wurde im Juni 2021 mittels semistrukturierter Interviews durchgeführt. Die Befragten wurden vom Netzwerk der Projektpartner akquiriert. Coronabedingt wurden die Interviews mittels einer Videokonferenz durchgeführt. Die Interviews 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.

Im Rahmen der Interviews wurden zwei Perspektiven inkludiert: Es wurden Personen befragt, die zurzeit auf der Suche sind, also am Anfang des Entscheidungsprozesses stehen, sowie Personen, die erst kürzlich Wohneigentum erworben

haben und den gesamten Entscheidungsprozess rückblickend Revue passieren lassen können. Die Abbildung 10 gibt einen Kurzüberblick über die befragten Personen. Es zeigt sich, dass Personen aus verschiedenen Regionen, mit unterschiedlichem Alter sowie unterschiedlicher Familiensituation befragt wurden. Tendenziell haben mehr Frauen als Männer an den Interviews teilgenommen.

#### Aufbau Leitfaden

Aufgrund der unterschiedlichen Perspektiven (prospektiv und retrospektiv) wurden entsprechend zwei Leitfäden erarbeitet. Die Abbildung 11 zeigt den groben Aufbau der Leitfäden. In einer ersten Phase wurden die Befragten aufgefordert, möglichst frei von ihrer aktuellen Erfahrung in Bezug auf die Suche bzw. den Kauf von Wohneigentum zu erzählen. Erst in einem weiteren Schritt wurden zusätzliche Fragen, die für die vorliegende Studie von Interesse waren, vertieft. Die detaillierten Fragen können einem separaten Anhang entnommen werden.

Abbildung 10

### INTERVIEWTEILNEHMERINNEN UND -TEILNEHMER

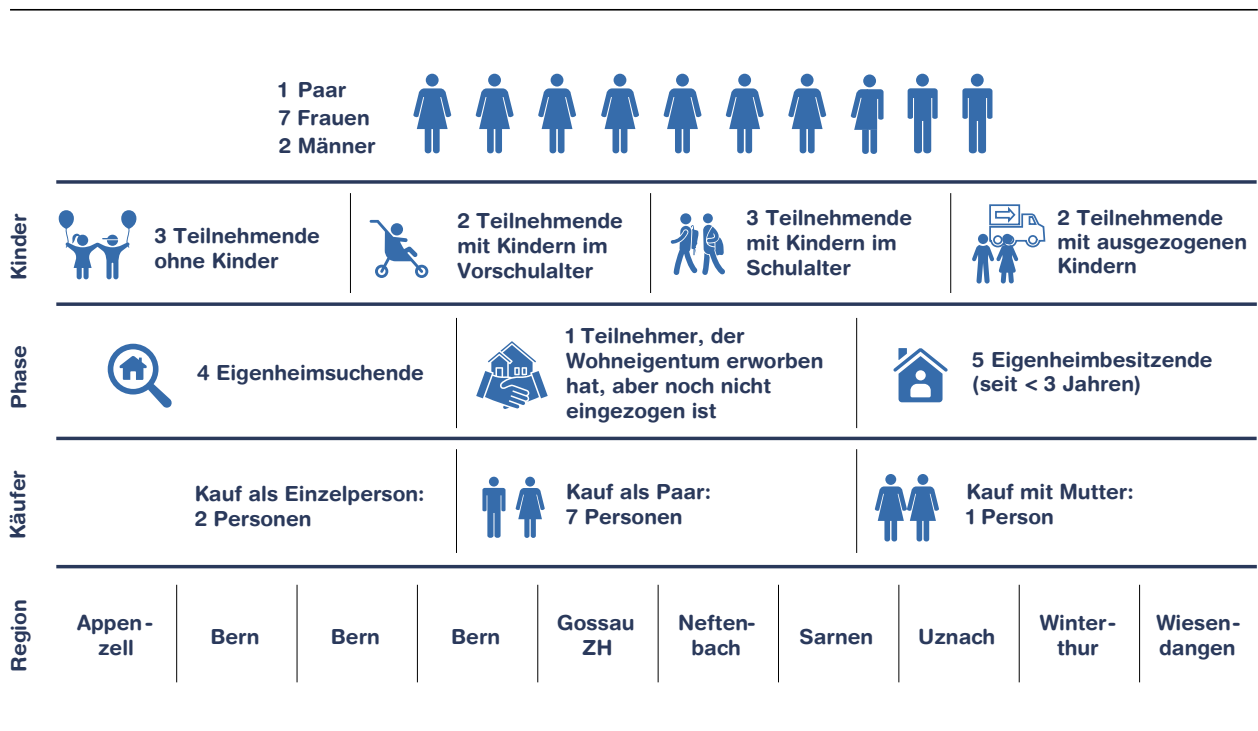


Abbildung 11

**AUFBAU LEITFADEN****Teil 1: Einleitung «warm-up»**

Ziel: Sich gegenseitig Kennenlernen, «Eisbrecher», erste Informationen erhalten

- Begrüssung Teilnehmende
- Gesprächsregeln
- Soziodemografische Informationen des Gegenübers

*Potenzielle Wohneigentümer/-innen*

Eisbrecher-Frage:

Sie wohnen zurzeit zur Miete.

Wie gefällt es Ihnen in Ihrem Zuhause? (...)

*Wohneigentümer/-innen*

Eisbrecher-Frage:

Sie haben vor kurzem Wohneigentum gekauft. Wie gefällt es Ihnen in Ihrem neuen Zuhause? (...)

**Teil 2: Open Conversation**

**Ziele:**

- Geschichten erfahren, welche nahe an Fragestellung sind
- «Clean up»: Nachfragen bei Nicht-Erwähnung gewisser Aspekte

- **Erfahrung mit Suche und Kauf von Wohneigentum**

(u.a. Wie entstand der Wunsch nach Wohneigentum? Wo sehen Sie Vorteile zu Ihrer aktuellen / bisherigen Wohnform? Wie gehen Sie vor, um ein passendes Objekt zu finden? (...)

- **Falls noch nicht adressiert mit obenstehenden Fragen:**

- Erwartungen an zukünftiges Wohneigentum?
- Erwartungen entlang der verschiedenen Wertdimensionen (finanziell, funktional, hedonistisch, sozial, altruistisch / ökologisch)?

- **Ausblick**

- Worauf freuen Sie sich besonders hinsichtlich Ihres Wohneigentums?
- Wie lange möchten Sie im Wohneigentum wohnen bleiben?
- (...)

- **Closing:**

- Was würden Sie einer Kollegin / einem Kollegen raten, die / der sich auch Wohneigentum wünscht? Welche Tipps würden Sie ihm / ihr geben?
- Eine letzte Frage: Wenn Sie nur einen einzigen Grund nennen könnten, weshalb Sie Wohneigentum kaufen möchten: Welcher wäre dies?

**Teil 3: Wrap-up**

Ziel: Zusatzinformationen – nach Bedürfnis des Interviewpartners – abholen

- Anmerkungen seitens Interviewteilnehmer/-in
- Bedanken für Teilnahme



## 2.2.2 Quantitative Befragung

### Erhebungszeitraum und befragte Personen

Die quantitative Datenerhebung wurde im Oktober/November 2021 mittels einer Online-Befragung auf Deutsch und Französisch durchgeführt. Die Befragten wurden von einem Marktforschungsinstitut angeschrieben. Die Befragung dauerte rund 10 bis 15 Minuten.

Es wurden nur Personen inkludiert, **die eine Umzugsbereitschaft aufweisen und kein Wohneigentum besitzen**. Dies unter der Annahme, dass diese Personen sich bewusster mit dem nächsten Umzug beschäftigen und dadurch konkretere An- und Absichten haben. Das erhaltene Sample wurde auch diversen Qualitätstests und Bereinigun-

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

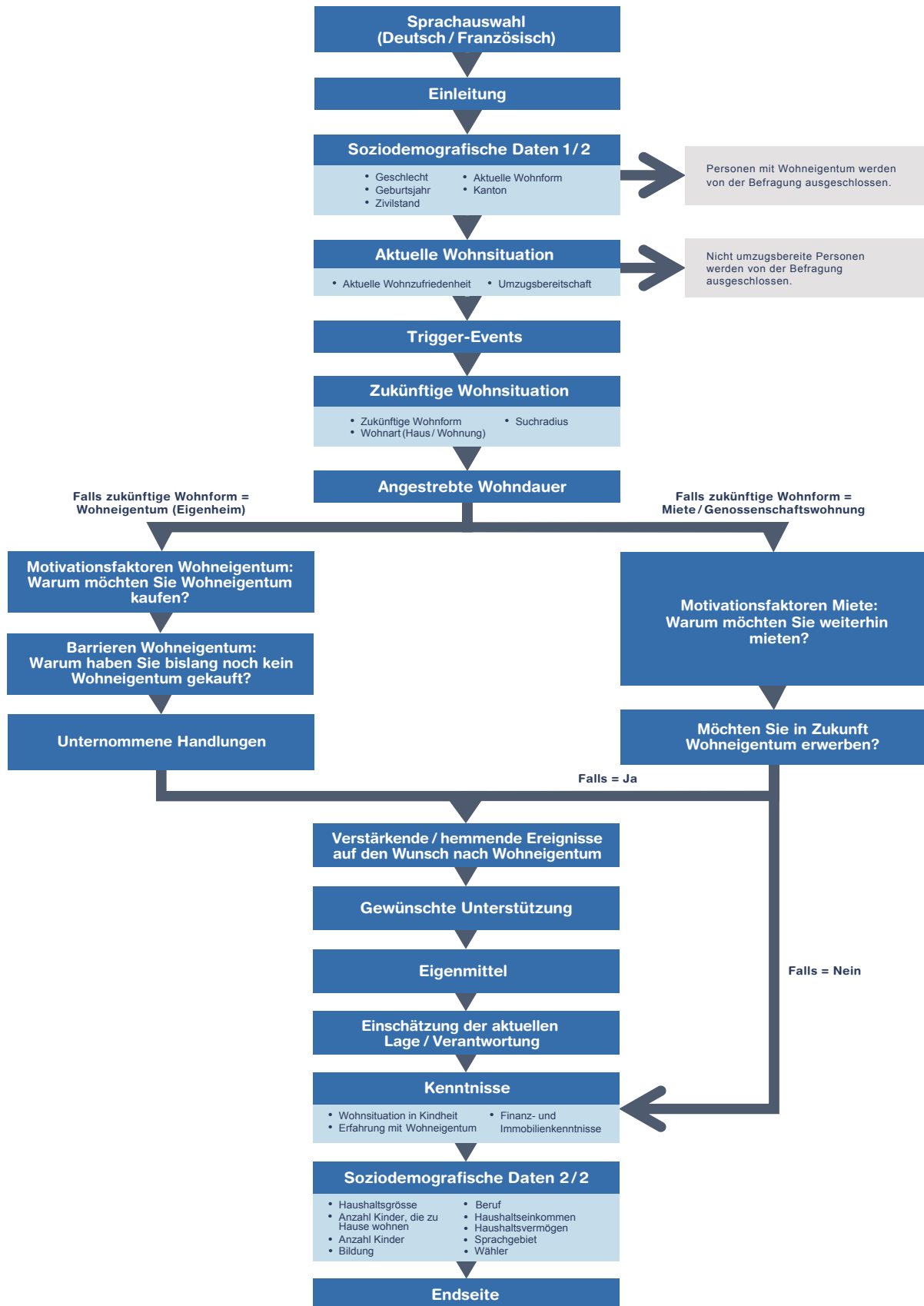
Insgesamt haben 1'002 Personen aus der Deutsch- und Westschweiz an der Umfrage teilgenommen. Die Befragung ist repräsentativ für Alter, Geschlecht und Regionen (Tessin wurde nicht berücksichtigt).

### Aufbau Fragebogen

Die Abbildung 12 zeigt den groben Aufbau des Fragebogens, der sowohl in deutscher als auch französischer Sprache verfügbar war. Die detaillierten Fragen können einem separaten Anhang entnommen werden.

Abbildung 12

**AUFBAU FRAGEBOGEN**



## 3. Studienerkenntnisse



### STUDIENERKENNTNISSE IN KÜRZE

Abbildung 13

#### STUDIENERKENNTNISSE IN KÜRZE

#### 3 Untergruppen



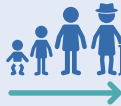
**Eigenheimsuchende**  
(n = 323)



**Übergangsmietende**  
(n = 307)



**Dauermietende**  
(n = 372)



#### Wunsch nach Wohneigentum als Generationenfrage

Innerhalb der Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen suchen 45,8 Prozent nach einem Eigenheim als nächste Wohnform. Bei den 50- bis 69-Jährigen sind es nur noch 23,7 Prozent.

#### Suche nach Wohneigentum ohne zeitliche Not

77,7 Prozent der Eigenheimsuchenden möchten in mehr als 2 Jahren umziehen.



#### Eigenheimsuchende beabsichtigen langfristige Wohndauer

Über 80 Prozent der Eigenheimsuchenden möchten für mehr als zehn Jahre in ihrem neuen Zuhause verbleiben. 63,5 Prozent wenn möglich für immer.

#### Mangelndes Engagement erkennbar

Jeder Fünfte der Eigenheimsuchenden gibt an, bislang keine der spezifischen Handlungen unternommen zu haben. Nur rund ein Drittel hat ein Suchabo für Wohneigentum geschaltet.



#### Unterstützung hinsichtlich finanzieller Machbarkeit erwünscht

52,4 Prozent der Eigenheimsuchenden sowie Übergangsmietenden wünschen sich Unterstützung beim Aufzeigen von Finanzierungsmöglichkeiten, 52,7 Prozent bei der Festlegung des maximalen Kaufpreises, den man sich leisten kann.

#### Erschwinglichkeit von Wohneigentum wird angezweifelt

Nur gerade 15,9 Prozent der befragten Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden finden Wohneigentum erschwinglich. 3 von 4 Personen dieser befragten Untergruppen wünschen sich, dass Wohneigentum einer breiteren Bevölkerung zugänglich gemacht wird.





### Finanzielle sowie räumliche Stabilität mit Wohneigentum verbunden

9 von 10 der Eigenheimsuchenden möchten Wohneigentum erwerben, um ein langfristiges Zuhause zu haben. 71,8 Prozent wünschen sich auch finanzielle Stabilität.

### Nicht-finanzielle Aspekte als wichtige Treiber für den Eigenheimwunsch

Eigenheimsuchende sehen ihr Wohneigentum weniger als Renditeobjekt an. Vielmehr sind nicht-finanzielle Aspekte ausschlaggebend (z.B. Gestaltungsfreiheit, richtiges Zuhause).



### Grösste Barrieren sind finanzieller Natur

78,1 Prozent der Eigenheimsuchenden empfinden die Eigenheimpreise zu hoch. 61,6 Prozent haben noch kein passendes Eigenheim gefunden, das sie sich leisten können.

### Aufteilung der Stichprobe in drei Untergruppen

Für die Auswertung der quantitativen Befragung wurde im Normalfall eine Aufteilung der 1002 befragten Personen in folgende Untergruppen vorgenommen:

- Eigenheimsuchende: Personen, die zurzeit ein Eigenheim suchen
- Übergangsmietende: Personen, die eine Mietwohnung suchen, aber sich in Zukunft auch Wohneigentum wünschen
- Dauermietende: Personen, die eine Mietwohnung suchen und keinen Wunsch nach Wohneigentum äussern

Durch die Klassifizierung dieser drei Untergruppen sollen Aussagen von Eigenheimsuchenden besser in einen grösseren Kontext eingebettet werden können.

### Person: Wunsch nach Wohneigentum als Generationenfrage

Bei der Wohneigentumsfrage unterscheiden sich die Haushalte insbesondere hinsichtlich ihres Alters. Während die jüngere Generation gegenüber Wohneigentum nicht abgeneigt ist, sehen sich die umzugswilligen über 50-Jäh-

rigen eher als Dauermietende an. Die jüngere Generation hat wohl noch Potenzial durch den langen Zeithorizont bis zur Pensionierung. Bei der älteren Generation scheint dagegen ein Zeitdruck zu bestehen: Wurde der Traum vom Wohneigentum nicht bereits erfüllt, scheinen die Chancen darauf als klein erachtet zu werden oder die Präferenz für eine Mietwohnung ist festgelegt.

### Handlungen: Ausgangslage und Wunschvorstellung

Die befragten Personen sind mehrheitlich mit ihrer aktuellen Wohnsituation zufrieden. Die Mehrheit der Befragten lässt sich bei der Suche nach ihrem neuen Zuhause Zeit; sie möchte innerhalb der nächsten 2 bis 5 Jahre umziehen. Ist das neue Zuhause gefunden, möchten diese Personen aber eher langfristig in ihrem neuen Zuhause bleiben. Dies ist besonders ausgeprägt bei der älteren Generation sowie bei den Eigenheimsuchenden. 63,5 Prozent der Eigenheimsuchenden möchten wenn möglich für immer in ihrem Eigenheim bleiben. Übergangsmietende unterscheiden sich von den beiden anderen Gruppen: Sie scheinen – wie der Begriffsname bereits andeutet – eher auf der Suche nach einer Übergangslösung, da sie ihr neues Zuhause schneller finden und weniger lange darin

wohnen möchten. Eigenheimsuchende sind in erster Linie auf der Suche nach einem Haus (72,8 Prozent), während die Dauermietenden eine Wohnung bevorzugen würden (80,4 Prozent).

Als auslösende Ereignisse für einen Umzug werden bei den Eigenheimsuchenden insbesondere der Eigenheimkauf an sich, die Familiengründung bzw. der Familienzuwachs sowie ausreichend angespartes Vermögen genannt. Bei den Übergangsmietenden sind es neben der Familiengründung bzw. dem Familienzuwachs auch ein Arbeitsortwechsel oder eine neue Partnerschaft. Dem höheren Durchschnittsalter entsprechend wird bei den Dauermietenden insbesondere die Pensionierung als auslösendes Ereignis (Trigger-Event) genannt. Auffallend ist jedoch, dass nicht unbedingt Ereignisse per se, sondern auch Bedürfnisveränderungen (z.B. weniger Lärm) als wichtiger Ausgangspunkt für die Veränderung der Wohnsituation angesehen werden können.

#### **Handlungen: Unternommene Handlungen und verstärkende / hemmende Kaufabsicht**

Fast jeder zweite Eigenheimsuchende hat bereits für das Wohneigentum gespart oder mit Familie und Freunden über das Wohneigentum gesprochen. Bedenklich erscheint jedoch, dass jeder fünfte Eigenheimsuchende angibt, noch keine Handlungen unternommen zu haben. Finanzielle Ereignisse werden als wichtige Treiber für einen verstärkten Umsetzungswunsch von Wohneigentum gesehen. Über 80 Prozent der befragten Eigenheimsuchenden sowie Übergangsmietenden der quantitativen Befragung geben an, dass sie die Suche nach Wohneigentum verstärkten, wenn sie genügend Vermögen angespart hätten, oder tiefere Immobilienpreise vorherrschten.

#### **Handlungen: Umsetzbarkeit**

Unterstützung wünschen sich die befragten Eigenheim-

suchenden insbesondere hinsichtlich der finanziellen Machbarkeit von Wohneigentum. Jeder Zweite der Eigenheimsuchenden sowie der Übergangsmietenden wünscht sich Unterstützung beim Aufzeigen von Finanzierungsmöglichkeiten (52,4 Prozent) oder bei der Festlegung des maximalen Kaufpreises, den man sich leisten kann (52,7 Prozent). Weitere Aspekte erfahren zurzeit wenig Zuspruch, was allenfalls daran liegt, dass neuere Bankangebote/-dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Ökosystem Wohnen noch in den Kinderschuhen stecken und nur begrenzt von den potenziellen Kundinnen und Kunden wahrgenommen werden.

In erster Linie würden die potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer ihre liquiden Mittel für den Kauf von Wohneigentum verwenden. Interessant ist, dass an zweiter Stelle die Schenkung/die Erbschaft in Betracht gezogen wird – noch vor den Vorsorgegeldern, auch wenn diese eine ähnlich hohe Zustimmung erfahren.

#### **Handlungen: Einschätzung der aktuellen Lage und Verantwortlichkeiten**

3 von 4 der befragten Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden wünschen sich, dass Wohneigentum einer breiteren Bevölkerung zugänglich gemacht wird und mehr gefördert werden soll. Nur gerade 15,9 Prozent der befragten Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden finden dagegen Wohneigentum erschwinglich. Dies bestätigen auch die Barrieren, die bei der Befragung geäußert wurden. So werden einerseits die Immobilienpreise als Barriere gesehen und andererseits auch das fehlende Vermögen und Einkommen. Diese Aspekte führen in der Wahrnehmung dazu, dass Wohneigentum zurzeit nur einem privilegierten Kreis zugänglich ist.

Im Rahmen der Befragung sollten die Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden auch bewerten, wer die Verantwortung trägt, dass sich immer weniger Personen

Wohneigentum in der Schweiz leisten können. Es zeigte sich, dass einzelne Akteure zwar eher als verantwortlich angesehen werden, aber keinem Akteur die Hauptverantwortung zugewiesen wird. Am ehesten tragen gemäss den befragten Personen die Regierung und der Gesetzgeber die Verantwortung. Die Bau- und Immobilienwirtschaft folgt an zweiter Stelle, dicht gefolgt von den Finanzdienstleistern.

#### **Wahrgenommener Nutzen: Motivationsfaktoren und Barrieren**

Bei den befragten Eigenheimsuchenden möchten 9 von 10 Wohneigentum erwerben, weil sie sich ein langfristiges Zuhause wünschen. Stabilität scheint auch im Bereich der Finanzen wünschenswert zu sein: 71,8 Prozent wünschen sich auch finanzielle Stabilität (Rang 5). Die finanziellen Aspekte sind aber nicht unbedingt ausschlaggebend für den Kauf von Wohneigentum. Vielmehr werden auch nicht-finanzielle Aspekte wie die Gestaltungsfreiheit (81,1 Prozent), ein richtiges Zuhause zu haben (75,3 Prozent) oder der Wunsch, seiner Familie etwas zu gönnen (67,8 Prozent), hervorgehoben. Die Eigenheimsuchenden sehen ihr Wohneigentum auch weniger als Renditeobjekt an: Nur 17,4 Prozent möchten in ein Wohneigentum investieren, damit sie es teurer weiterverkaufen können.

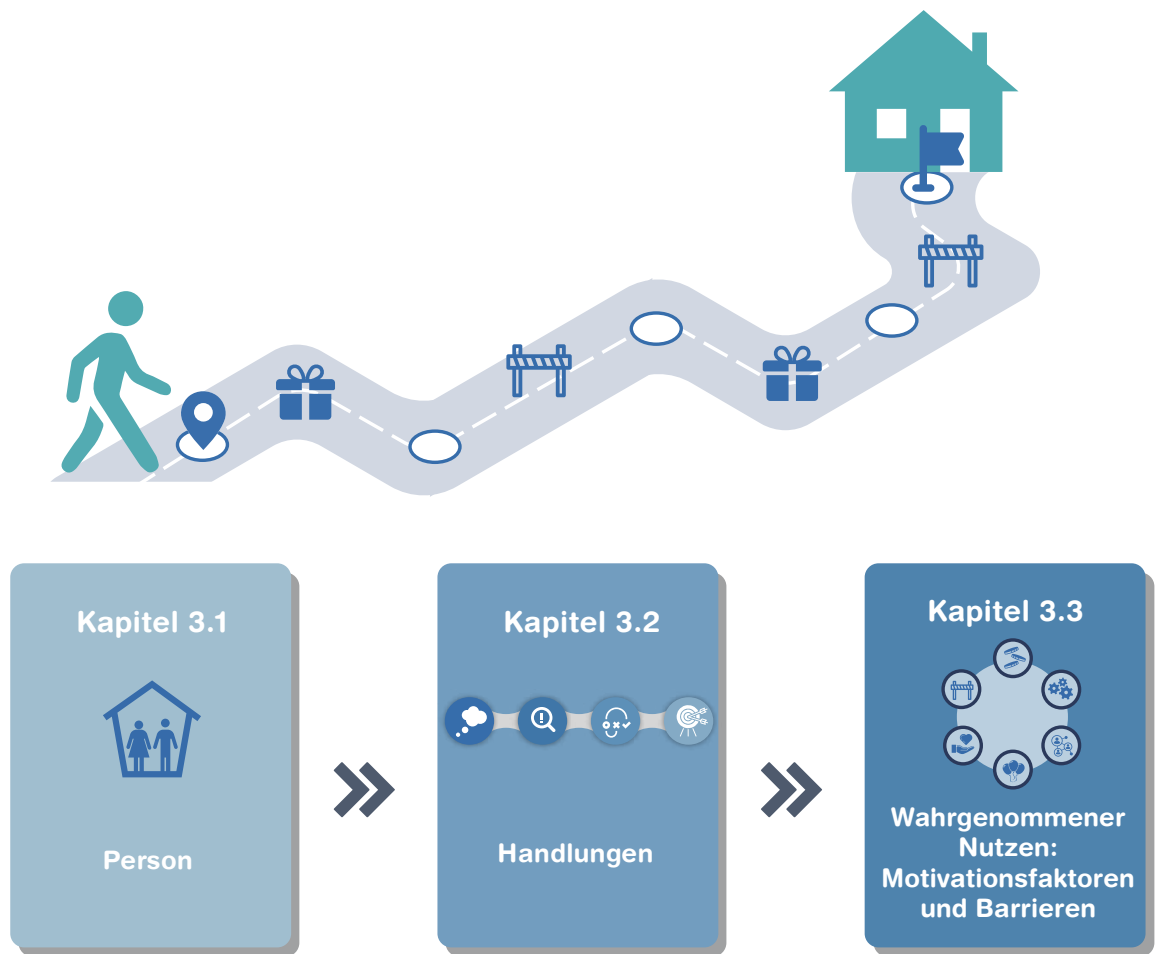
Als Barriere wird von den Eigenheimsuchenden insbesondere das mangelnde Angebot angesehen. Einerseits haben sie sowohl räumlich als auch finanziell noch kein passendes Eigenheim gefunden, andererseits werden die Immobilienpreise als zu hoch angesehen. Im Einklang mit dem fehlenden Angebot geben die befragten Eigenheimsuchenden auch an, dass sie das fehlende Vermögen und Einkommen als Barriere ansehen, um Wohneigentum zu erwerben.

Bei den Übergangsmietenden sowie Dauermietenden erfahren Aspekte der finanziellen Machbarkeit von Wohneigentum eine noch höhere Zustimmung. Rund 8 von 10 Übergangs- und Dauermietenden finden die Wohneigentumspreise zu hoch oder sagen, dass sie nicht genügend Vermögen haben, um Wohneigentum zu kaufen. Die Flexibilität als Motivationsfaktor für eine Mietwohnung wird bei den Übergangsmietenden nur von 55,1 Prozent und bei den Dauermietenden von 75,0 Prozent genannt. Es stellt sich deshalb die Frage, ob die Mietsituation für die Übergangs- und Dauermietenden freiwillig angestrebt wird oder ob sie sich aufgrund der persönlichen Umstände und der Marktsituation mit der Mietsituation zufriedengeben müssen. Die Zustimmungswerte für die Aussage «Mieten ist die einzige Option» können allenfalls als Tendenz zum unfreiwilligen Verbleib in einer Mietsituation interpretiert werden.

Abbildung 14

**AUFBAU KAPITEL STUDIENERKENNTNISSE**

---



### 3.1 PERSON

Im Rahmen der vorliegenden Studie wurden von den Umzugsbereiten drei spezielle Untergruppen, klassifiziert nach ihrer zukünftigen Wohnform, gebildet (Abbildung 15).

#### 1002 befragte Personen, 3 Untergruppen

Von den 1002 befragten Personen suchen 323 Personen aktuell aktiv nach Wohneigentum. 679 Personen sehen sich nach einer Mietwohnung um. Von diesen 679 Personen möchten 307 Personen zukünftig ein Wohneigentum erwerben. Sie suchen somit zurzeit eine Mietwohnung, sind aber ebenfalls potenzielle Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer. Sie werden als «Übergangsmietende» bezeichnet. 372 Personen möchten auch langfristig Mieterinnen und Mieter bleiben (= Dauermietende). Durch die Klassifizierung dieser drei Untergruppen sollen Aussagen von Eigenheimsuchenden besser in einen breiteren Kontext eingebettet werden können.

#### 3.1.1 Steckbriefe der einzelnen Untergruppen

##### Traum vom Wohneigentum nimmt mit zunehmendem Alter ab

Innerhalb der Alterskategorie der 18- bis 29-Jährigen ist rund jede zweite befragte Person den Übergangsmietenden zuzu-

ordnen. Dieser Anteil nimmt mit dem Alter kontinuierlich ab: Bei den 50- bis 59-Jährigen können nur noch 16,8 Prozent als Übergangsmietende bezeichnet werden. Ein umgekehrtes Bild zeigt sich bei den Dauermietenden: Rund 60 Prozent der 50- bis 69-Jährigen sind Dauermietende, während es bei den 18- bis 29-Jährigen nur 19,2 Prozent sind. Bei den Eigenheimsuchenden zeigt sich ein bogenförmiges Bild. Innerhalb der Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen suchen 45,8 Prozent nach einem Eigenheim als nächste Wohnform. Bei den 50- bis 69-Jährigen sind es nur noch 23,7 Prozent.

Die jüngere Altersgruppe hegt somit einen latenten Wunsch nach Wohneigentum, kann oder will ihn beim nächsten Umzug aber noch nicht umsetzen. Die mittleren Alterskategorien streben schon konkreter nach Wohneigentum, und Eigenheimsuchende sind in dieser Alterskategorie am häufigsten vertreten. In der höheren Alterskategorie dieser Befragung (50- bis 69-Jährige) sind bei den umzugswilligen Personen hauptsächlich Dauermietende enthalten. Aufgrund folgender Argumente könnten in dieser Altersklasse vermehrt Dauermietende vertreten sein:

- Die ältere Altersgruppe hat aufgrund ihrer Erfahrung konkrete Präferenzen für eine Mietwohnung und sieht Wohneigentum als keine erstrebenswerte Option mehr.
- Der Wunsch nach Wohneigentum hat sich nicht erfüllt.

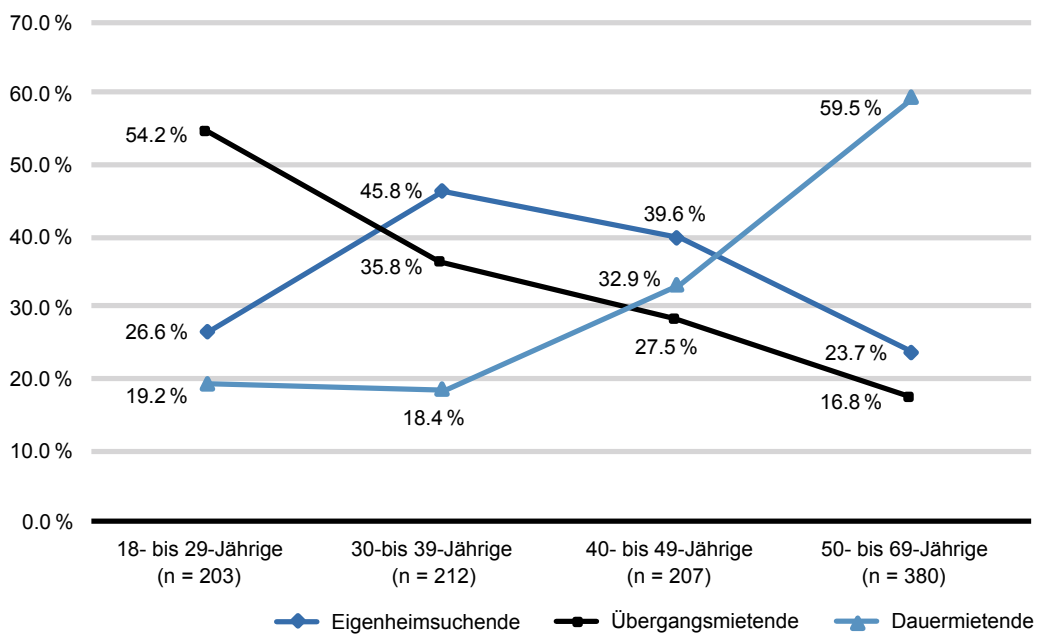
Abbildung 15

#### DREI UNTERGRUPPEN





Abbildung 16

**ALTERSVERTEILUNG NACH ZUKÜNFTIGER WOHNFORM**

- Der Wunsch nach Wohneigentum ist bereits verwirklicht, da Wohneigentümerinnen und -eigentümer in der vorliegenden Studie nicht befragt wurden.

Bei den Dauermietenden sind die befragten Personen eher geschieden (29,3 Prozent; im Gegensatz zu den Eigenheimsuchenden (13,6 Prozent) und Übergangsmietenden (12,4 Prozent)), haben bereits eher in einem Wohneigentum gewohnt (18,0 Prozent) und sind eher zur Miete aufgewachsen (51,6 Prozent + 5,9 Prozent = 57,5 Prozent; Tabelle 1). Die Eigenheimsuchenden sind dagegen vermöglicher und ein-

kommensstärker sowie eher in einer festen Partnerschaft. Sie geben auch an, bessere Finanz- sowie Immobilienkenntnisse zu besitzen. Im Weiteren hat jeder zweite Eigenheimsuchende in der Kindheit mehrheitlich bzw. vollständig in einem Eigenheim gewohnt.

Nachfolgend wurden mittels einer Exhaustive-CHAID-Analyse (CHAID = Chi-square Automatic Interaction Detectors) die wichtigsten Abhängigkeiten zwischen den erhobenen Variablen und der zukünftigen Wohnform ermittelt, um die Untergruppen zu charakterisieren.

Tabelle 1

**STECKBRIEFE DER EINZELNEN UNTERGRUPPEN**

<b>STECKBRIEF</b>	<b>Eigenheimsuchende (n = 323)</b>	<b>Übergangsmietende (n = 307)</b>	<b>Dauermietende (n = 372)</b>
<b>Geschlecht</b>			
Frau	48,9 %	50,5 %	51,9 %
Mann	51,5 %	49,5 %	48,1 %
<b>Zivilstand</b>			
Ledig	38,1 %	60,3 %	42,7 %
Verheiratet	45,5 %	24,1 %	23,1 %
In eingetragener Partnerschaft	2,2 %	2,6 %	3,0 %
Geschieden	13,6 %	12,4 %	29,3 %
Verwitwet	0,6 %	0,7 %	1,9 %
<b>Sprachregion</b>			
Deutschschweiz	72,1 %	70,0 %	68,5 %
Romandie	27,9 %	30,0 %	31,5 %
<b>Anzahl Kinder, die zu Hause wohnen</b>			
Keine Kinder, die zu Hause wohnen	55,4 %	68,1 %	79,0 %
Mind. 1 Kind, das zu Hause wohnt	44,6 %	31,9 %	21,0 %
<b>Anzahl Kinder</b>			
Keine Kinder	43,7 %	59,6 %	50,3 %
Mind. 1 Kind	56,3 %	40,4 %	49,7 %
<b>Finanzkenntnisse (Mittelwert)</b>			
	2,81	2,67	2,68
<b>Immobilienkenntnisse (Mittelwert)</b>			
	2,67	2,50	2,53
<b>Erfahrung mit Wohneigentum</b>			
Ja, es gehörte (auch) mir.	12,4 %	6,8 %	14,8 %
Ja, es gehörte einem meiner Mitbewohner.	3,4 %	2,9 %	3,2 %
Nein.	84,2 %	90,2 %	82,0 %
<b>Wohnsituation in Kindheit</b>			
Mein Elternhaus war zur Miete.	36,5 %	41,4 %	51,6 %
Mein Elternhaus war mehrheitlich zur Miete.	6,5 %	8,1 %	5,9 %
zur Hälfte Miete / zur Hälfte Wohneigentum.	9,6 %	10,1 %	4,8 %
Mein Elternhaus war mehrheitlich ein Eigenheim.	12,1 %	9,1 %	11,3 %
Mein Elternhaus war ein Eigenheim.	35,3 %	31,3 %	26,3 %
<b>Monatliches Haushaltseinkommen</b>			
Bis CHF 4'000 CHF	9,0 %	18,6 %	27,2 %
4'001 bis 7'000 CHF	27,2 %	29,0 %	32,0 %
7'001 bis 9'000 CHF	20,4 %	14,3 %	12,9 %
9'001 bis 12'000 CHF	16,7 %	13,7 %	8,6 %
12'001 bis 15'000 CHF	9,0 %	8,1 %	2,2 %
15'001 bis 20'000 CHF	4,0 %	3,6 %	0,8 %
Über 20'000 CHF	2,2 %	1,0 %	0,5 %
Keine Angabe	11,5 %	11,7 %	15,9 %

STECKBRIEF	Eigenheimsuchende (n = 323)	Übergangsmietende (n = 307)	Dauermietende (n = 372)
<b>Haushaltsvermögen</b>			
Bis 50'000 CHF	31,3%	41,4%	43,0%
50'001 bis 100'000 CHF	19,2%	15,0%	14,0%
100'001 bis 150'000 CHF	7,4%	6,5%	3,5%
150'001 bis 200'000 CHF	5,0%	3,9%	1,9%
200'001 bis 500'000 CHF	9,3%	3,6%	2,7%
Über 500'000 CHF	5,0%	0,3%	1,3%
Keine Angabe	22,9%	29,3%	33,6%

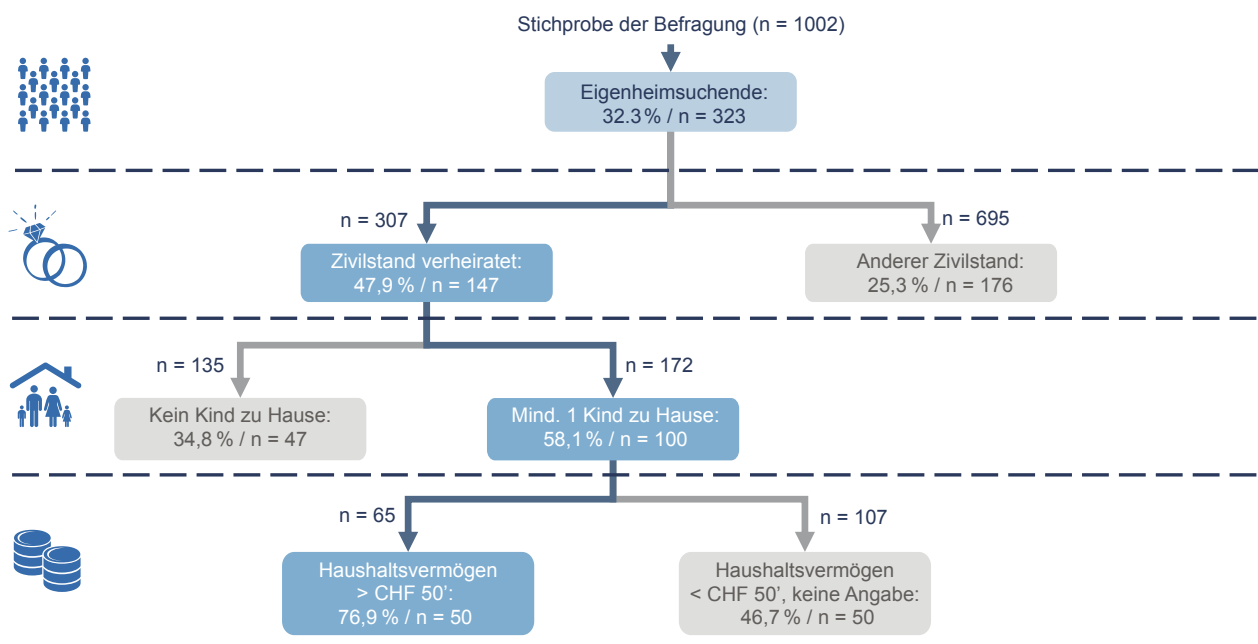
### 3.1.2 Zielgruppe der Eigenheimsuchenden

Innerhalb der Zielgruppe der Eigenheimsuchenden sind es insbesondere verheiratete Personen mit mindestens einem Kind, das noch zu Hause wohnt, und einem Haushaltsver-

mögen von mindestens CHF 50'000, die ein Wohneigentum suchen: 3 von 4 Personen suchen in dieser Gruppe Wohneigentum (76,9 Prozent; Abbildung 17).

Abbildung 17

#### ZIELGRUPPE DER EIGENHEIMSUCHENDEN<sup>5</sup>



<sup>5</sup> Lesehilfe: Sind die befragten Personen verheiratet (n = 307), so suchen innerhalb dieser Gruppe 47,9 Prozent der befragten Personen Wohneigentum. Sind die befragten Personen verheiratet und haben mindestens ein Kind zu Hause (n = 172), erhöht sich der Anteil innerhalb dieser Untergruppe auf 58,1 Prozent. Erfüllen die befragten Personen alle Voraussetzungen (d.h. sind verheiratet, haben mindestens 1 Kind zu Hause und ein Haushaltsvermögen von mehr als CHF 50'000) gehören 76,9 Prozent der Gruppe der Eigenheimsuchenden an.

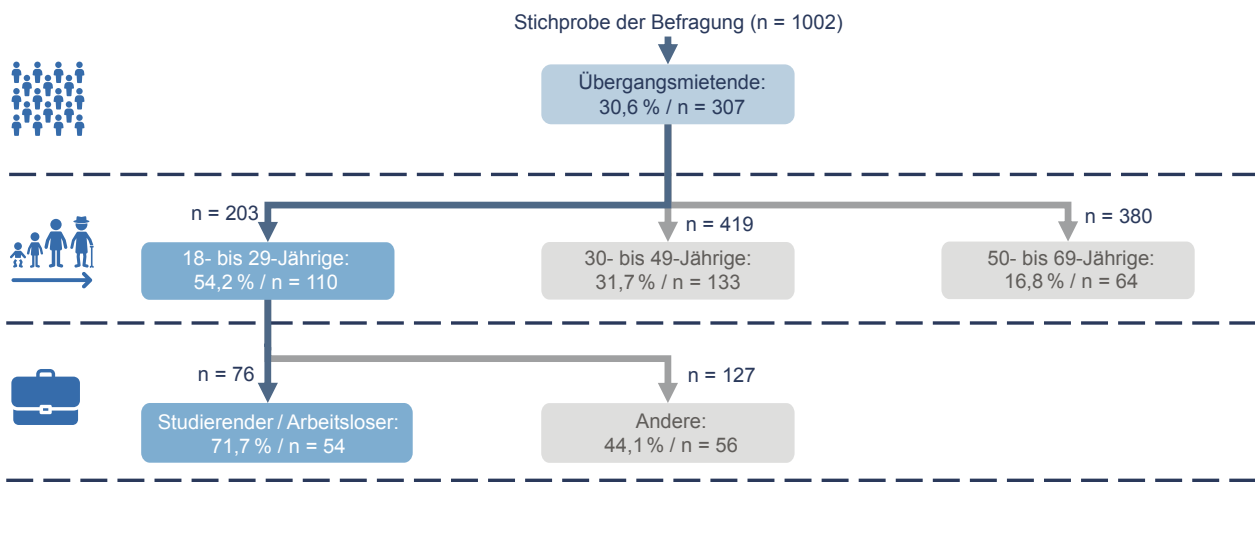
### 3.1.3 Zielgruppe der Übergangsmietenden

Bei den Übergangsmietenden findet sich insbesondere die jüngere Generation. Bei der Altersklasse von 18 bis 29 Jahren möchte rund jeder Zweite langfristig in ein Wohneigentum umziehen (Abbildung 18). Es scheint, dass das Einkommens- und Vermögenspotenzial, das noch in der Zukunft liegt, zu einer erhöhten Nachfrage nach Wohneigentum

führt. Dies könnte sich auch bei der beruflichen Situation zeigen. 71,7 Prozent der 18- bis 29-jährigen Studierenden und Arbeitslosen möchten in Zukunft Wohneigentum erwerben, auch wenn sie zurzeit noch eine Mietwohnung suchen. Diese freiwilligen bzw. unfreiwilligen Berufssituationen können dazu führen, dass Wohneigentum zurzeit noch nicht erworben werden kann.

Abbildung 18

#### ZIELGRUPPE DER ÜBERGANGSMIETENDEN



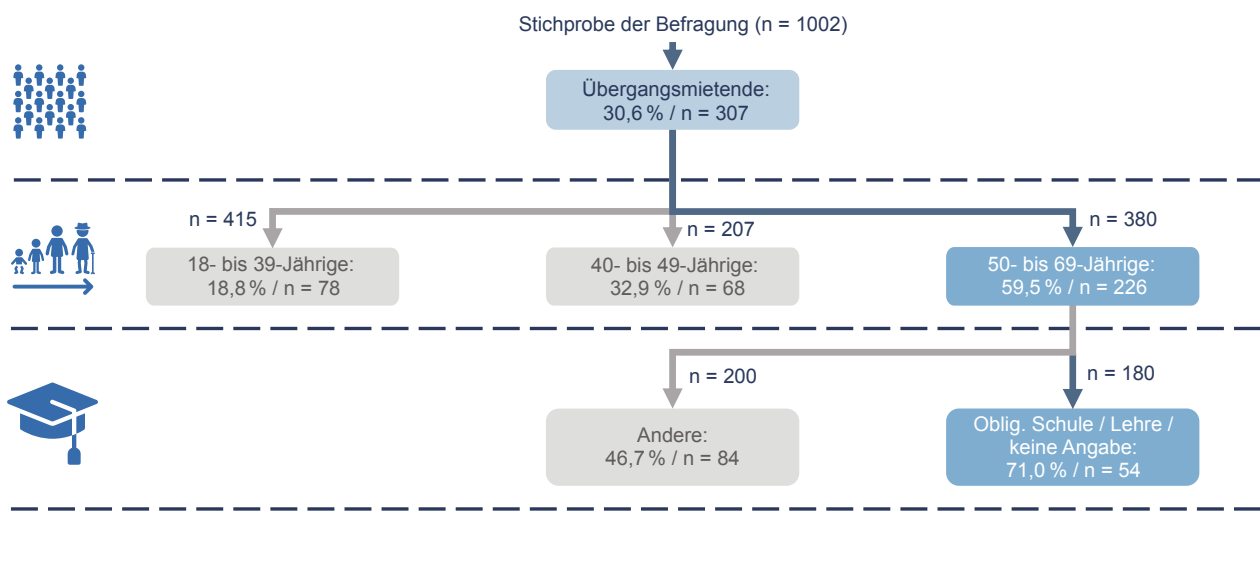
### 3.1.4 Zielgruppe der Dauermietenden

Bei den Dauermietenden zeigt sich ein konträres Bild. Insbesondere die ältere Generation scheint mit dem Wunsch nach Wohneigentum abgeschlossen zu haben und präferiert die

Wohnform «Miete» (Abbildung 19). Rund 60 Prozent in dieser Altersklasse geben an, langfristig in einer Mietwohnung wohnen bleiben zu wollen.

Abbildung 19

#### ZIELGRUPPE DER DAUERMIETENDEN



### 3.2 HANDLUNGEN

#### 3.2.1 Ausgangslage und Wunschvorstellung

##### 3.2.1.1 Aktuelle Wohnzufriedenheit

Die befragten Teilnehmenden sind trotz Umzugsbereitschaft mehrheitlich mit ihrer aktuellen Wohnsituation eher oder sehr zufrieden (Abbildung 20). Zwischen den Gruppen existieren nur geringfügige Unterschiede. Die hohe Wohn-

zufriedenheit hat in der Schweiz Tradition und lässt sich auch in anderen Studien nachweisen (u.a. NZZ Media Solutions AG, 2018; Bochsler et al., 2015).

##### 3.2.1.2 Umzugsbereitschaft

Die Mehrzahl der befragten Personen möchte in den nächsten 2 bis 5 Jahren umziehen (Abbildung 21). Übergangsmietende möchten tendenziell in naher Zukunft ein neues Zuhause finden, während die Dauermietenden sowie die

Abbildung 20

#### AKTUELLE WOHNZUFRIEDENHEIT

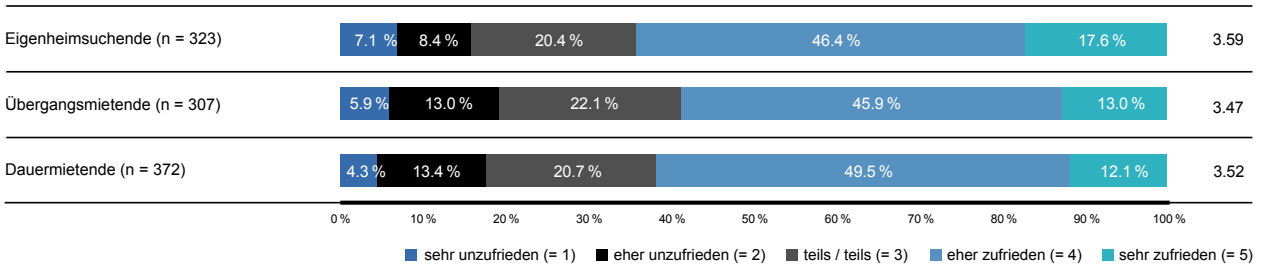
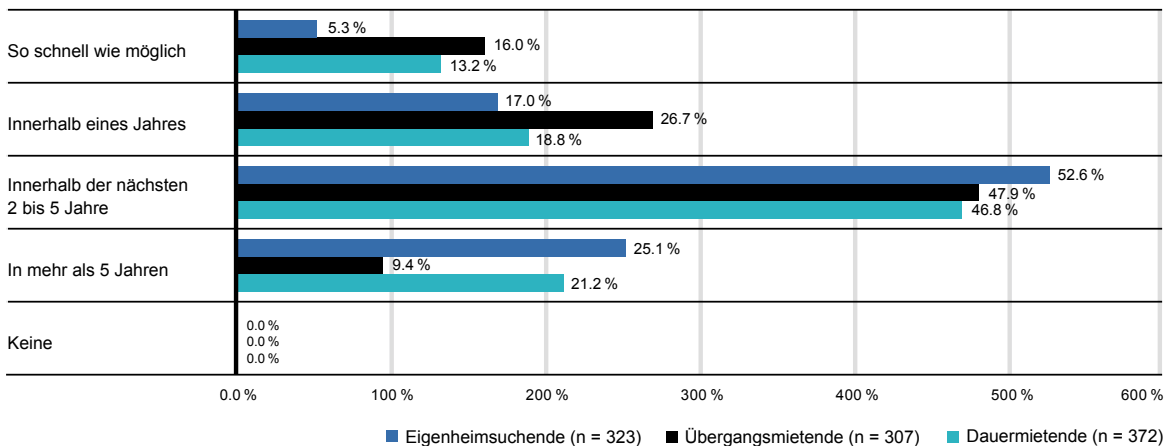


Abbildung 21

#### UMZUGSBEREITSCHAFT



Eigenheimsuchenden sich in 21,2 Prozent bzw. 25,1 Prozent der Fälle auch mehr als 5 Jahre Zeit lassen. Diejenigen Personen, die keine Umzugsbereitschaft aufweisen, wurden in dieser Befragung nicht inkludiert (siehe Kapitel 2.2.2).

### 3.2.1.3 Angestrebte Wohndauer

#### Eigenheimsuchende beabsichtigen langfristige Wohndauer

Der Kauf von Wohneigentum ist ein langfristiger Entscheid: Über 80 Prozent der Eigenheimsuchenden möchten für mehr als zehn Jahre in ihrem neuen Zuhause verbleiben, 63,5 Prozent wenn möglich für immer (Abbildung 22). Es zeigt sich somit, dass die sogenannte «Property Ladder», die im angelsächsischen Bereich verbreitet ist, in der Schweiz nur wenig Anklang findet. Unter dem Begriff «Property Ladder» versteht man die Entwicklung von einem finanzierbaren und eher einfachen Eigenheim zu einem teureren und exklusiveren Zuhause. Dadurch soll ein vereinfachter Einstieg in die Eigenheimbranche ermöglicht werden. In der Schweiz

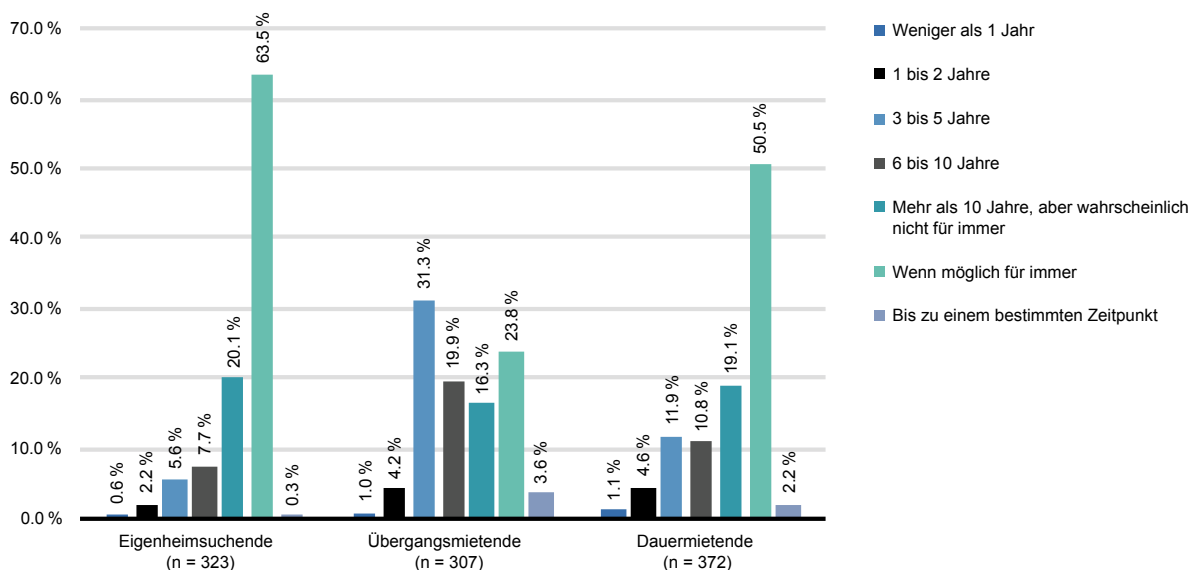
scheint aber eher ein 'Raketenstart' angestrebt zu werden: Es soll das perfekte Eigenheim gekauft werden, in dem bis zum Lebensende gewohnt werden soll. Allfällige Gründe könnten beispielsweise die hohen Transaktionskosten beim Verkauf des Eigenheims (siehe Kapitel 1.2.1), die Vererbungsbereitschaft (Hohgardt et al., 2019) oder der Besitzumseffekt (Grimm, Heck, Hohgardt, Richter, 2021) sein. Im Rahmen der Befragung wurden die Gründe für die lange Wohndauer jedoch nicht expliziter adressiert.

#### Übergangsmietende werden bezüglich Wohndauer ihrem Namen gerecht

Die Übergangsmietenden suchen vorwiegend eine vorübergehende Bleibe. Rund 80 Prozent der befragten Übergangsmietenden möchten nicht für immer im neuen Miet-Zuhause wohnen bleiben, davon ein Drittel nur 3 bis 5 Jahre. Da die Übergangsmietenden planen, langfristig Wohneigentum zu erwerben, entspricht dies auch ihrem Begriffsnamen. Interessant ist jedoch auch, dass immerhin 23,8 Prozent angeben, dass sie wenn möglich für immer

Abbildung 22

#### ANGESTREBTE WOHNDAUER



im neuen Miet-Zuhause bleiben möchten. Über die Gründe dieser Aussage kann spekuliert werden: Allenfalls sehen die Übergangsmietenden auch in einer optimalen Mietsituation Potenzial, sodass kein Eigenheim mehr erworben werden soll, oder sie streben der Erwerb der Mietwohnung an, so dass sie mit demselben Wohnobjekt auch Eigentümerinnen und Eigentümer werden können.

#### **Dauermietende streben auch langfristige Lösung an**

Bei den Dauermietenden zeigt sich ein ähnliches Bild wie bei den Eigenheimsuchenden. Dies könnte insbesondere an ihrem Alter liegen. Wie bereits erwähnt, sind die Dauermietenden in der Alterskohorte der 50- bis 69-Jährigen am ehesten vertreten. Es scheint, als bereite sich diese Generation auf

die Zeit nach der Pensionierung vor und wünsche sich in der Wohnsituation ebenfalls Konstanz.

#### **Ältere Generation weist eine geringere Wohnflexibilität auf**

Innerhalb der Alterskohorten möchte insbesondere die ältere Generation (50- bis 69-Jährige) wenn möglich für immer im nächsten Zuhause bleiben (62,6 Prozent). Bei der mittleren Generation (29- bis 49-Jährige) sind es 46,3 Prozent. Bei der jüngsten Generation sind es nur 16,7 Prozent. Eine Hypothese könnte sein, dass mit zunehmender Umzugserfahrung, welche die älteren Generationen haben, auch die Umzugsfaulheit steigt. So begründete ein Interviewteilnehmer die Sesshaftigkeit entsprechend wie folgt:

«Ja, aber ansonsten haben wir nicht die Absicht zu kaufen und wieder zu verkaufen. Da bin ich ehrlich gesagt auch zu faul. Als wir das eine Haus angeschaut haben und gesagt haben, wir kaufen es – kam mir schon auch in den Sinn: Oh nein, wir müssen dann auch noch umziehen. Der Zügelaufwand hält mich davon ab, ein Hopping zu machen.»

Interviewteilnehmer im Rahmen der vorliegenden Studie

#### **3.2.1.4 Trigger-Events**

Im Rahmen der quantitativen Befragung wurden die Personen auch nach denjenigen Ereignissen befragt, aufgrund derer sie einen Umzug planen. Bei den Eigenheimsuchenden ist der Eigenheimerwerb ein zentraler Aspekt: Rund 43 Prozent geben diesen als Grund für den Umzug an (Tabelle 2).

Die Familiengründung bzw. der Familienzuwachs und auch, dass genügend Vermögen angespart wurde, gibt rund jeder fünfte Eigenheimsuchende an. Tiefere Zustimmungswerte erfahren dagegen Gründe wie Corona mit 1,2 Prozent, die tiefen Zinsen mit 5,9 Prozent oder auch das Homeoffice mit 5,0 Prozent.



Bei den Übergangsmietenden suchen 19,9 Prozent der befragten Personen eine neue Mietwohnung aufgrund des Arbeitsortwechsels. Eine neue Partnerschaft oder Familiengründung/-zuwachs erfahren ebenfalls höhere Zustimmungswerte. Bei den Dauermietenden wird an erster Stelle dagegen die Pensionierung genannt. Auch von den Dauermietenden sagen aber 10,5 Prozent, dass sie eine neue Bleibe aufgrund eines Arbeitsortwechsels suchen.

Im Allgemeinen sind auch andere Gründe für den Umzug relevant. Insbesondere bei den Übergangsmietenden und Dauermietenden gaben rund 20 Prozent andere Gründe für die Umzugsbereitschaft an. Da diese Studie auf die Umzugsbereitschaft der Eigenheimsuchenden fokussiert und Vergleiche zu den Mietsuchenden ziehen wollte, wurden allenfalls einzelne Aspekte vernachlässigt, die in dieser Zielgruppe relevant waren (z.B. Auszug aus dem Elternheim). Bei der Analyse der weiteren Gründe zeigten sich aber auch veränderte Bedürfnisanprüche für einen potenziellen Umzug verantwortlich.

Die befragten Personen konnten bei den anderen Gründen in einem Textfeld weitere Gründe aufführen. In diesen fanden sich mit einer Mehrheit die aktuelle Lärmsituation und die Suche nach Ruhe (31 Nennungen), der erhöhte Platzbedarf (26 Nennungen) sowie eine Veränderung der räumlichen Ansprüche (z.B. Balkon, Garten; 30 Nennungen). Weitere Gründe waren beispielsweise auch, dass eine günstigere Wohnung gefunden werden sollte (15 Nennungen), dass eine schönere und passendere Wohnung gesucht werde (15 Nennungen) oder dass aufgrund des Vermieters gekündigt werden sollte (10 Nennungen).

Innerhalb der Befragung war das Ziel, funktionale Ansprüche an die neue Wohnsituation in einem weiteren Schritt abzufragen (siehe Motivationsfaktoren und Barrieren). Scheinbar sind aber nicht nur Lebensereignisse, sondern auch (damit verbundene) veränderte Bedürfnisse für die Umzugsbereitschaft verantwortlich.

Tabelle 2

### ÜBERGEORDNETE WICHTIGSTE TRIGGER-EVENTS: AUFGRUND WELCHER EREIGNISSE PLANEN SIE EINEN UMZUG?

(Mehrfachnennungen möglich)

<b>Eigenheimsuchende (n = 323)</b>		<b>Übergangsmietende (n = 307)</b>		<b>Dauermietende (n = 372)</b>	
Eigentumserwerb	42,7 %	Arbeitsortwechsel	19,9 %	Pensionierung	16,9 %
Familiengründung/-zuwachs	19,8 %	Neue Partnerschaft	15,3 %	Arbeitsortwechsel	10,5 %
Genügend Vermögen angespart	19,2 %	Familiengründung/-zuwachs	14,3 %	Kündigung/Sanierung der bestehenden Liegenschaft	9,1 %
Auswandern	9,9 %	Konflikte in der Nachbarschaft	9,1 %	Neue Partnerschaft	9,1 %
Pensionierung	8,4 %	Beförderung/Lohnerhöhung/ Pensumserhöhung	7,2 %	Gesundheitliche Beschwerden	9,1 %
Andere	8,4 %	Andere	18,6 %	Andere	18,5 %
Keine	3,7 %	Keine	7,5 %	Keine	7,5 %

### 3.2.1.5 Suchradius

Allgemein suchen die meisten befragten Personen am ehesten im gleichen Kanton ein neues Zuhause (Abbildung 23). Rund ein Drittel der Befragten wünscht sich ein Zuhause in der gleichen Gemeinde. An das gleiche Quartier scheint nur eine Minderheit gebunden.

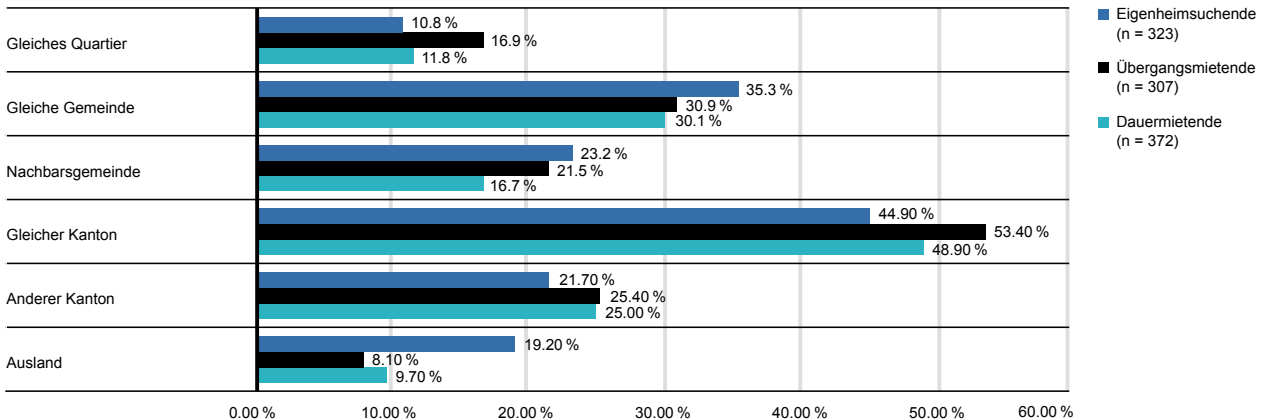
Interessant erscheint die Anzahl an Personen, die auch ein Eigenheim im Ausland in Betracht ziehen. Rund ein Fünftel der befragten Eigenheimsuchenden würde auch ein Wohn-

eigentum im Ausland erwerben. Insbesondere die ältere Generation der Eigenheimsuchenden (50- bis 69-Jährige) hat diese Option gewählt: Innerhalb dieser Altersklasse sind es 4 von 10, während der Anteil bei den jüngeren Generationen (18- bis 49-Jährige) auf 11,6 Prozent sinkt. Eine Erklärung könnte sein, dass die ältere Generation mit Migrationshintergrund eher beabsichtigt, wieder in ihr Heimatland zurückzukehren. Da die Nationalität jedoch nicht erfragt wurde, können im Rahmen dieser Studie keine weiterführenden Analysen vorgenommen werden.

Abbildung 23

#### SUCHRADIUS NACH WOHNFORM

(Mehrfachnennungen möglich)



### 3.2.1.6 Wohnart

#### Traum vom Wohneigentum stark mit dem Hauswunsch verknüpft

Während rund 80 Prozent der Dauermietenden eine Wohnung suchen, streben 72,8 Prozent der Eigenheimsuchenden ein Haus an (Abbildung 24). Der Traum vom Wohneigentum scheint somit direkt auch ein Traum vom eigenen Haus zu sein.

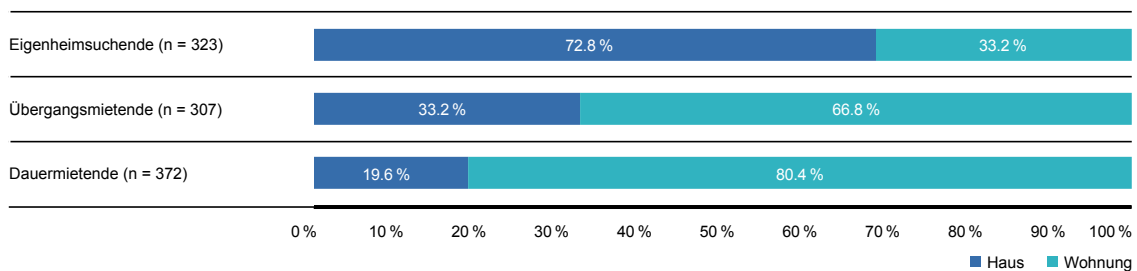
Dies zeigte sich auch bei den Interviews. Im Normalfall wurde ein Haus angestrebt. Einerseits aus strategischer Sicht («Und wenn du weiterdenkst, wenn irgendwas passiert – und du musst es wieder verkaufen, dann würde man ein freistehendes Einfamilienhaus wieder besser loswerden als eine Wohnung.»), andererseits auch aufgrund der Wunschvorstellung. Das Traumbild wurde beispielsweise wie folgt skizziert:

«(...) meine Traumvorstellung, die jetzt auch in Erfüllung geht, war schon auch, das klassische Häuschen mit ein wenig Umschwung, Wiese. Man hat keine direkten Nachbarn.»

Interviewteilnehmer im Rahmen der vorliegenden Studie

Abbildung 24

#### ANGESTREBTE WOHNART: HAUS VS. WOHNUNG



### Im Alter wird eine Wohnung aber auch für Eigenheimsuchende attraktiver

Mit zunehmendem Alter haben aber auch die Interviewteilnehmenden geäußert, dass sie eine Wohnung bevorzugen, da sie das Haus aus praktischen Gründen nicht mehr benötigen («Als Einzelperson ist ein Haus zu gross und in meinem Alter brauche ich kein Haus mehr.»). Dieses Bild zeigte sich auch bei den Eigenheimsuchenden in der quantitativen Befragung: Insbesondere die 18- bis 39-Jährigen sind auf der Suche nach einem Haus (81,5 Prozent; Abbildung 25). Bei den 40- bis 69-Jährigen sind es noch 65,1 Prozent, die ein Haus präferieren würden. Eine weitere Auswertung bei der quantitativen Befragung zeigte auch, dass Kinder ebenfalls den Wunsch nach einem Haus erhöhen. Eine Interviewteilnehmerin begründete dies damit, dass sie sich bei den

Nachbarn nicht immer für ihre Kinder rechtfertigen muss («Und ich habe es auch sehr geschätzt, dass ich auch am Sonntag Staubsaugen darf ohne schlechtes Gewissen. Keine Ruhestörung – Kinder können auch laut sein.»).

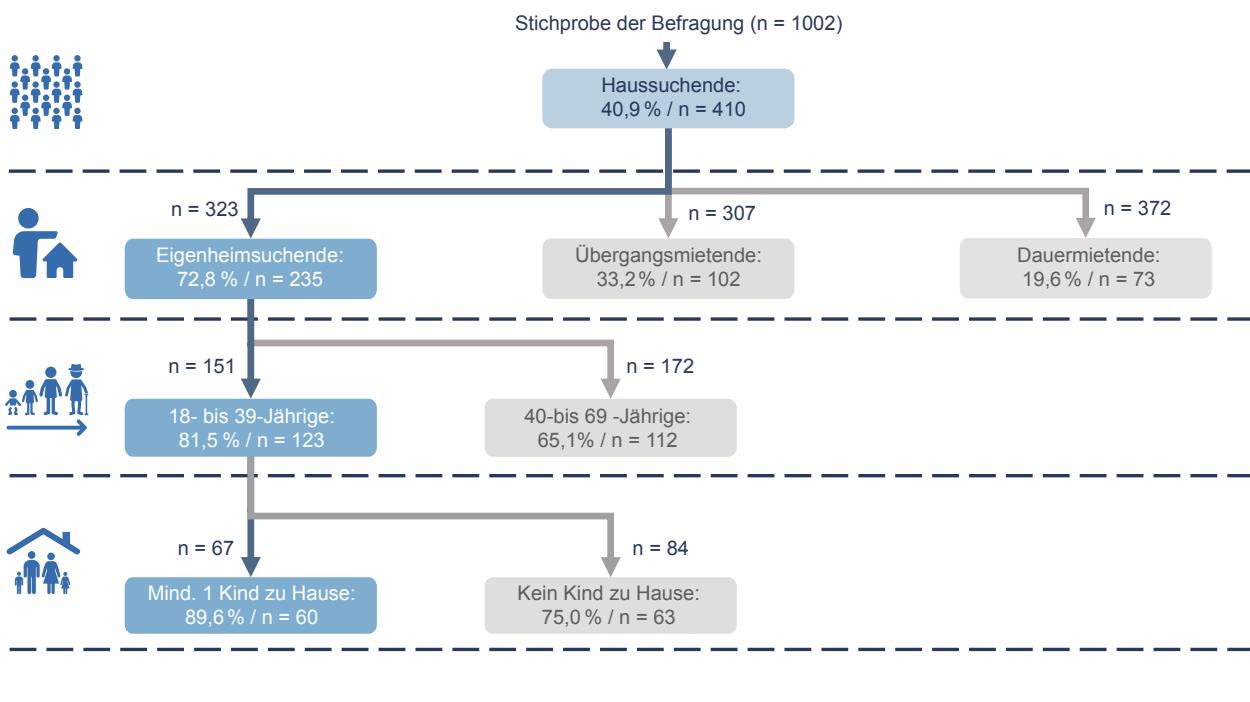
## 3.2.2 Unternommene Handlungen und verstärkende / hemmende Kaufabsicht

### 3.2.2.1 Unternommene Handlungen

Rund jeder zweite Eigenheimsuchende hat bereits Geld für den Kauf von Wohneigentum gespart oder mit Familien/Freunden den Eigenheimkauf besprochen (Abbildung 26). Jeder fünfte Eigenheimsuchende gibt jedoch auch an, bislang keine der genannten Handlungen unternommen zu haben.

Abbildung 25

### UNTERGRUPPE, DIE MIT HOHER WAHRSCHEINLICHKEIT EIN HAUS SUCHT



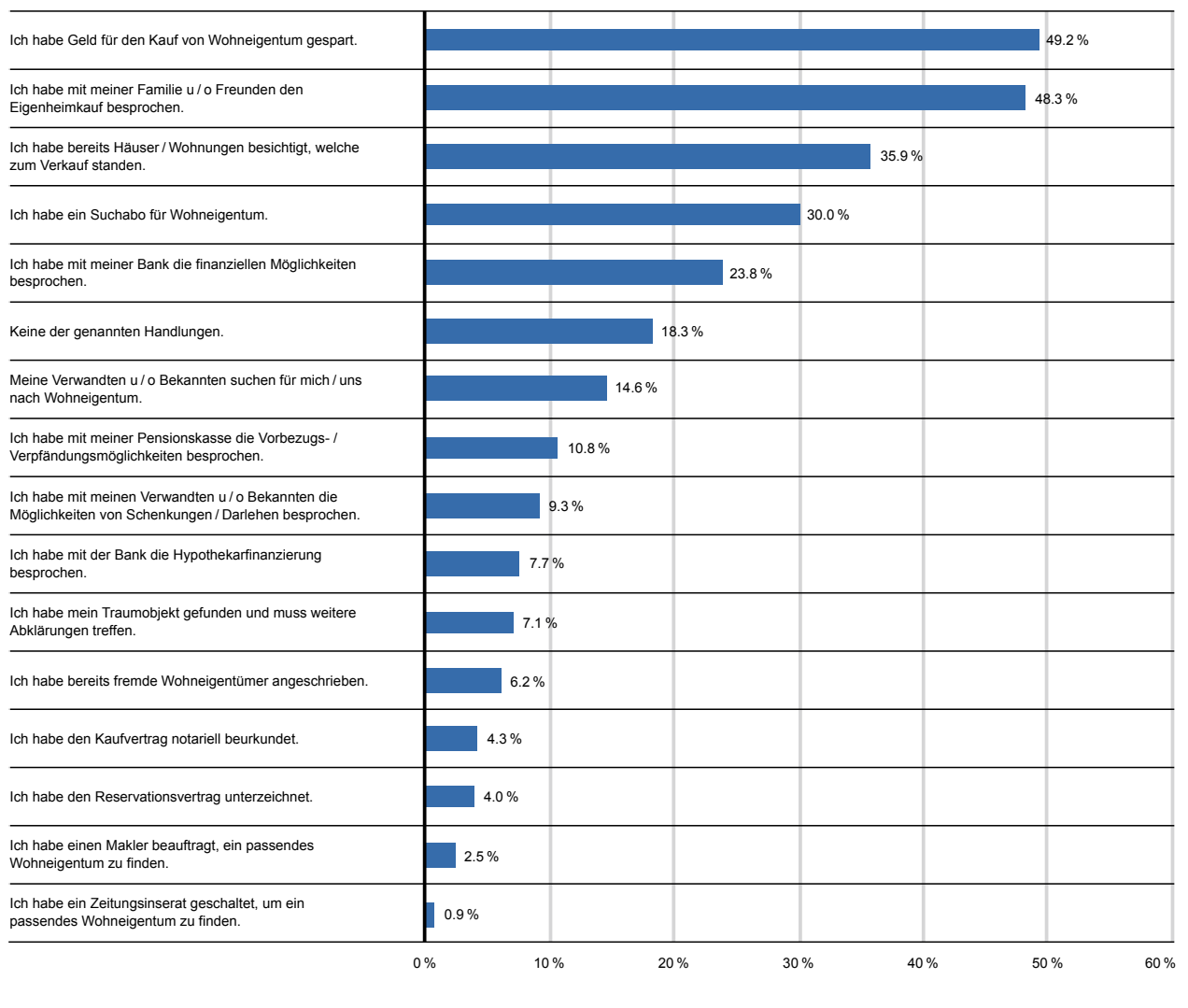
Überraschend scheint auch, dass nur rund ein Drittel angibt, ein Suchabo für Wohneigentum geschaltet zu haben. Entweder haben die Befragungsteilnehmenden wenig Hoffnung, ein Eigenheim über eine Suchplattform zu finden, oder sie sind eher opportunistisch und erhoffen sich Angebote

ausserhalb der traditionellen Suchmedien, wo sich auch potenzielle Konkurrenten befinden. Die eher aussergewöhnliche Variante, ein Zeitungsinserat zu schalten, haben bislang auch nur 0,9 Prozent der befragten Eigenheimsuchenden verfolgt. In den Interviews schien das Anschreiben von po-

Abbildung 26

**BEREITS UNTERNOMMENE HANDLUNGEN**

(Eigenheimsuchende, n = 323, Mehrfachnennungen möglich)



tenziellen Verkäuferinnen und Verkäufern auch eher als letzte verzweifelte Variante, um ein Wohneigentum zu finden. Es

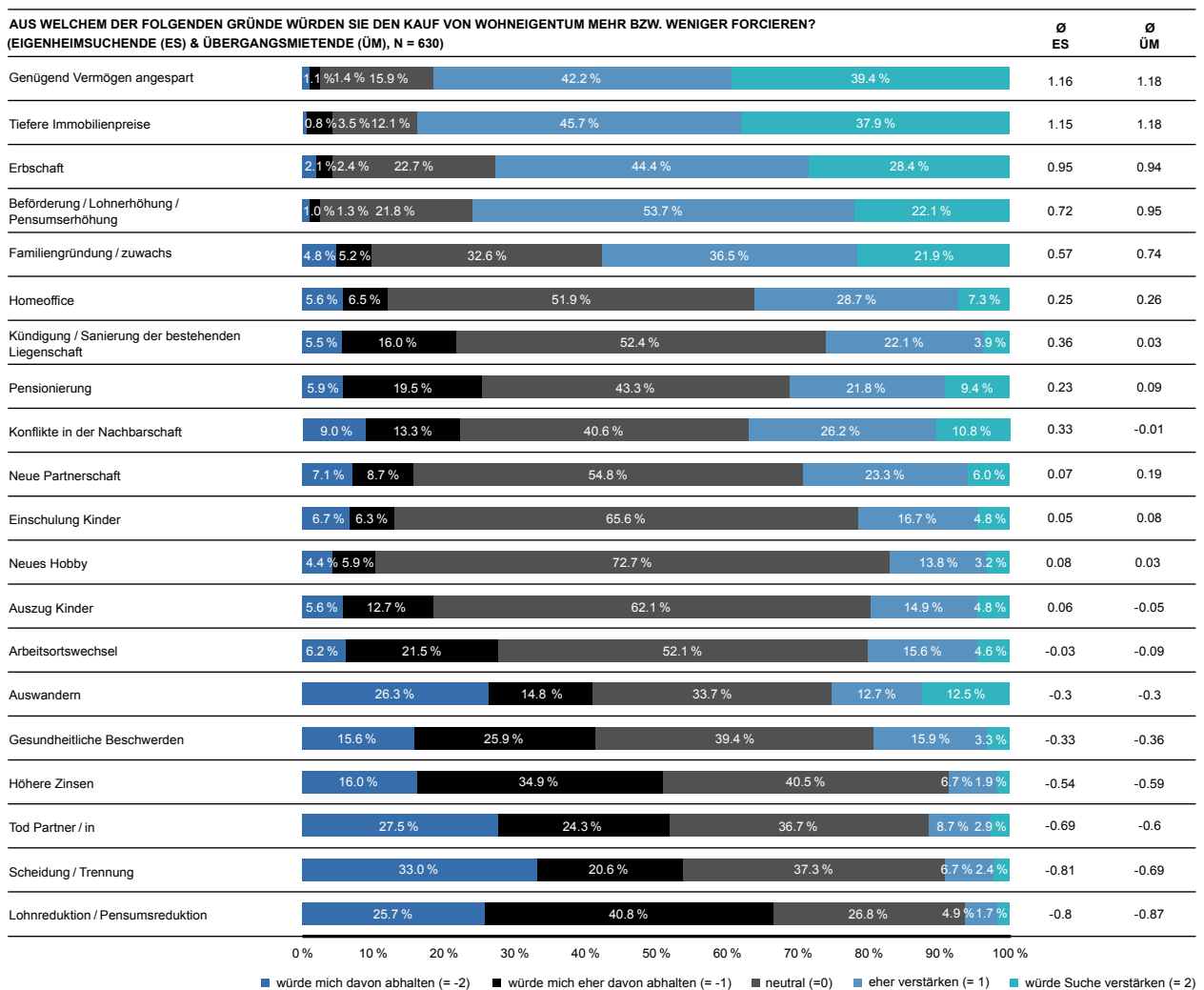
wurde nicht in erster Linie präferiert. Auch wenn eine Teilnehmerin meinte, dass es bei Bekannten zum Erfolg geführt habe:

«Aber unsere Nachbarn haben ein Inserat in der lokalen Zeitung geschaltet. Und es kam wirklich jemand auf sie zu und hat das Haus verkauft.»

Interviewteilnehmer im Rahmen der vorliegenden Studie

Abbildung 27

**WIRKUNG VON EREIGNISSEN AUF DEN WUNSCH NACH WOHN EIGENTUM**



Tendenziell kann somit mehr Aktionismus auch zu Erfolg führen: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt. Es scheint auch, dass die befragten Eigenheimsuchenden nicht bereit sind, viel Geld in die Suche von Wohneigentum zu investieren. So haben nur gerade 2,5 Prozent einen Makler beauftragt, um ein passendes Eigenheim zu finden.

### 3.2.3 Wirkung von Ereignissen auf den Wunsch nach Wohneigentum

#### Finanzielle Ereignisse als wichtige Treiber für die Umsetzung des Kaufs von Wohneigentum

In erster Linie sind finanzielle Aspekte ausschlaggebend, dass der Kauf von Wohneigentum intensiviert würde. Über 80 Prozent der befragten Teilnehmerinnen und Teilnehmer der quantitativen Befragung geben an, dass sie die Suche nach Wohneigentum verstärkten, wenn sie genügend Vermögen angespart hätten oder tiefere Immobilienpreise vorherrschten (Abbildung 27). Auch eine Erbschaft, die das Vermögen und somit die Eigenmittelsituation verbessern würde, führte bei 72,8 Prozent zu einem stärkeren Bedürfnis nach Wohneigentum.

Es gibt aber auch eine Vielzahl von Ereignissen, die als neutral betrachtet werden, wie beispielsweise ein neues Hobby (72,7 Prozent), die Kündigung oder Sanierung der bestehenden Liegenschaft (52,4 Prozent) oder ein Arbeitsortwechsel (52,1 Prozent).

#### Familiäre Ereignisse haben für einzelne Untergruppen mehr Relevanz

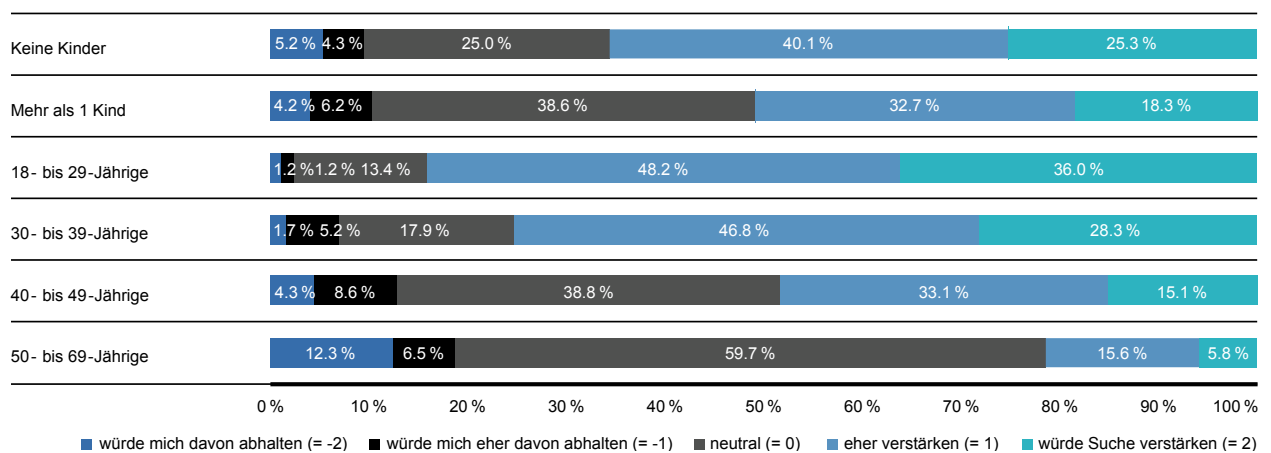
Die familiären Ereignisse sind in der Abbildung 27 mehrheitlich im Mittelfeld. Dies liegt daran, dass sie nicht für die gesamte Bevölkerungsgruppe dieselbe Relevanz haben. Nachfolgend werden deshalb einzelne familiäre Ereignisse expliziter analysiert.

Familiengründung /-zuwachs wird insbesondere von der jüngeren Generation der 18- bis 29-Jährigen als wichtiger Treiber für den Kauf von Wohneigentum gesehen. Die Zustimmungsrate in dieser Gruppe ist mit 84,2 Prozent (Abbildung 28) fast genauso hoch wie die Zustimmungsrate für «genügend Vermögen angespart», die innerhalb dieser Altersgruppe von 86,0 Prozent bejaht wird.

Abbildung 28

#### FAMILIENGRÜNDUNG/-ZUWACHS NACH TEILAUSWERTUNGEN

(n = 630)



Beim Ereignis «Einschulung Kinder» zeigt sich in den Alterskategorien eine ähnliche Tendenz wie beim Ereignis «Familiengründung /-zuwachs» (Abbildung 29). Mit zunehmendem Alter nimmt die Zustimmungsrate ab. Ein Drittel der 18- bis 29-Jährigen würde bei einer Einschulung der Kinder den Kauf von Wohneigentum forcieren. Die ältere Generation scheint weniger tangiert zu sein. Wenn mindestens ein Kind zu Hause wohnt, ist die Zustimmungsrate ebenfalls erhöht. Es gilt aber anzumerken, dass bei diesem Ereignis die Neutralitätsrate sehr hoch ist. Dies deutet darauf hin, dass es kein ausschlaggebendes Ereignis ist, das für bzw. gegen den Kauf von Wohneigentum spricht.

Das Ereignis «Auszug Kinder» zeigt auch bei näherer Betrachtung keine klare Tendenz auf (Abbildung 30). Zwar reduziert sich der Anteil derjenigen Personen, die das Ereignis als neutral bewerten, wenn mehr als 1 Kind noch zu Hause wohnt auf 52,9 Prozent. Doch sowohl die Zustimmungsrate als auch die Ablehnungsrate erhöht sich. Die Ablehnungsrate könnte darin begründet sein, dass mit dem Auszug der Kinder der räumliche Bedarf eines Eigenheims nicht mehr gegeben ist. Die Interviewteilnehmenden haben auch darauf hingewiesen, dass Wohneigentum mehrheitlich mit den Kindern zusammenhängt:

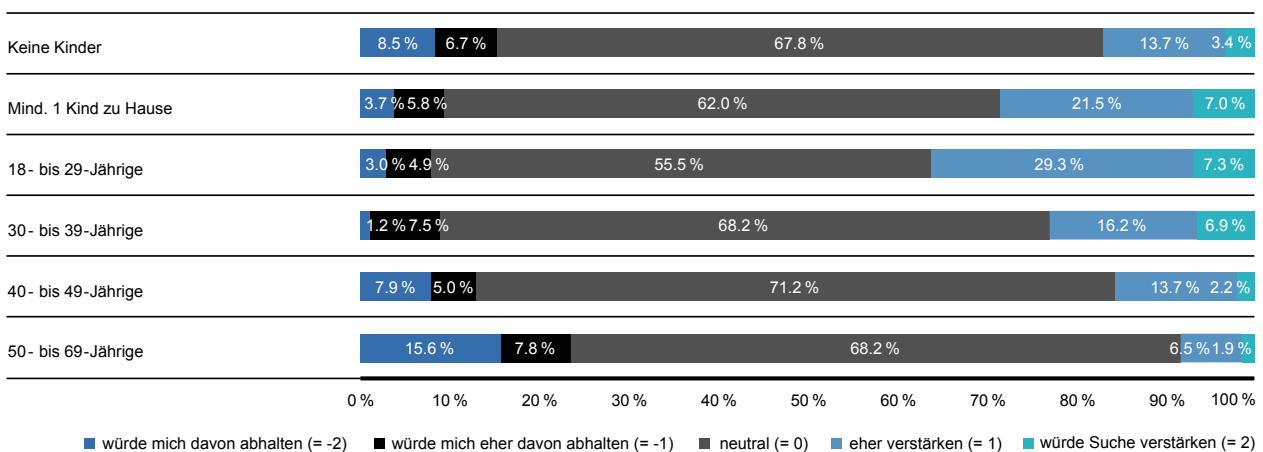
«Wir möchten eher heute kaufen – auch wegen unserem Sohn. Wir machen es u.a. auch für ihn. In 10 bis 15 Jahren interessiert es ihn nicht mehr. Dann ist er wahrscheinlich froh, wenn er nicht mehr zu Hause sein muss. Dann brauchen wir ein freistehendes Einfamilienhaus auch nicht mehr (...).»

Interviewteilnehmer im Rahmen der vorliegenden Studie

Abbildung 29

### EINSCHULUNG KINDER

(Teilauswertung)





### 3.2.4 Umsetzbarkeit

#### 3.2.4.1 Gewünschte Unterstützung

Die befragten Personen wünschen sich insbesondere Unterstützung hinsichtlich der finanziellen Machbarkeit und finanzieller Themen von Wohneigentum (Abbildung 31). Jeder Zweite der Eigenheimsuchenden sowie der Übergangsmietenden wünscht sich Unterstützung beim Aufzeigen von Finanzierungsmöglichkeiten (52,4 Prozent) oder bei der Festlegung des maximalen Kaufpreises, den man sich leisten kann (52,7 Prozent).

Erstaunlich ist, dass insbesondere bestehende Beratungsangebote bzw. -dienstleistungen der Finanzdienstleister in

erster Linie genannt wurden. Weiterführende Unterstützung wie beispielsweise eine Begleitung bei der Besichtigung (20,8 Prozent) oder eine Empfehlung für gute Handwerker (16,8 Prozent) wird von den befragten Teilnehmenden nur in begrenztem Umfang gewünscht. Dies könnte daran liegen, dass zurzeit Entwicklungen im Bereich «Ökosystem Wohnen» noch im Anfangsstadium stehen und die potenziellen Kundinnen und Kunden noch nicht erreicht haben. Andererseits wäre auch möglich, dass die potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer zusätzliche Kosten durch die Zusatzdienstleistungen befürchten. Zur Evaluation zusätzlicher Dienstleistungen wäre deshalb zwingend die Ausgestaltung genauer zu überprüfen, damit sie auch einen entsprechenden Nutzen stiften.

Abbildung 30

#### AUSZUG KINDER

(Teilauswertung)

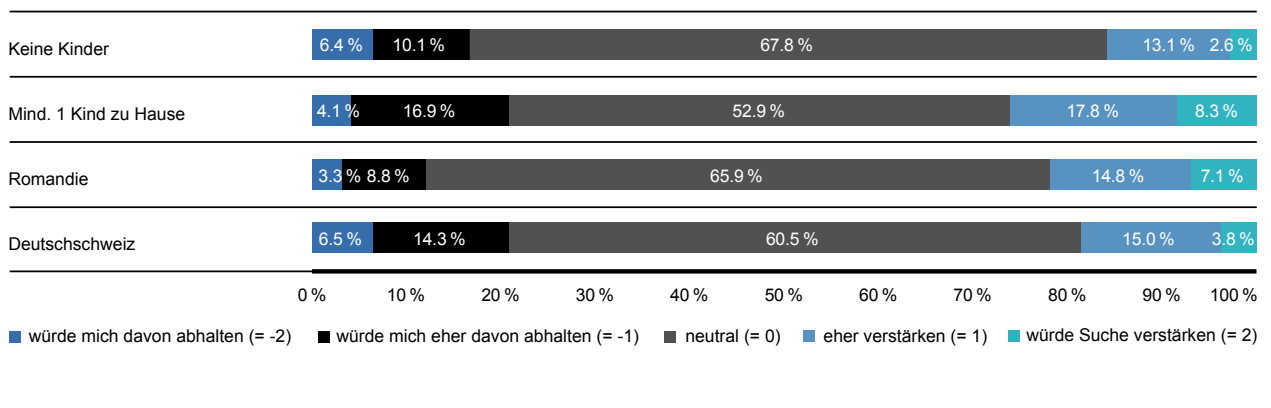
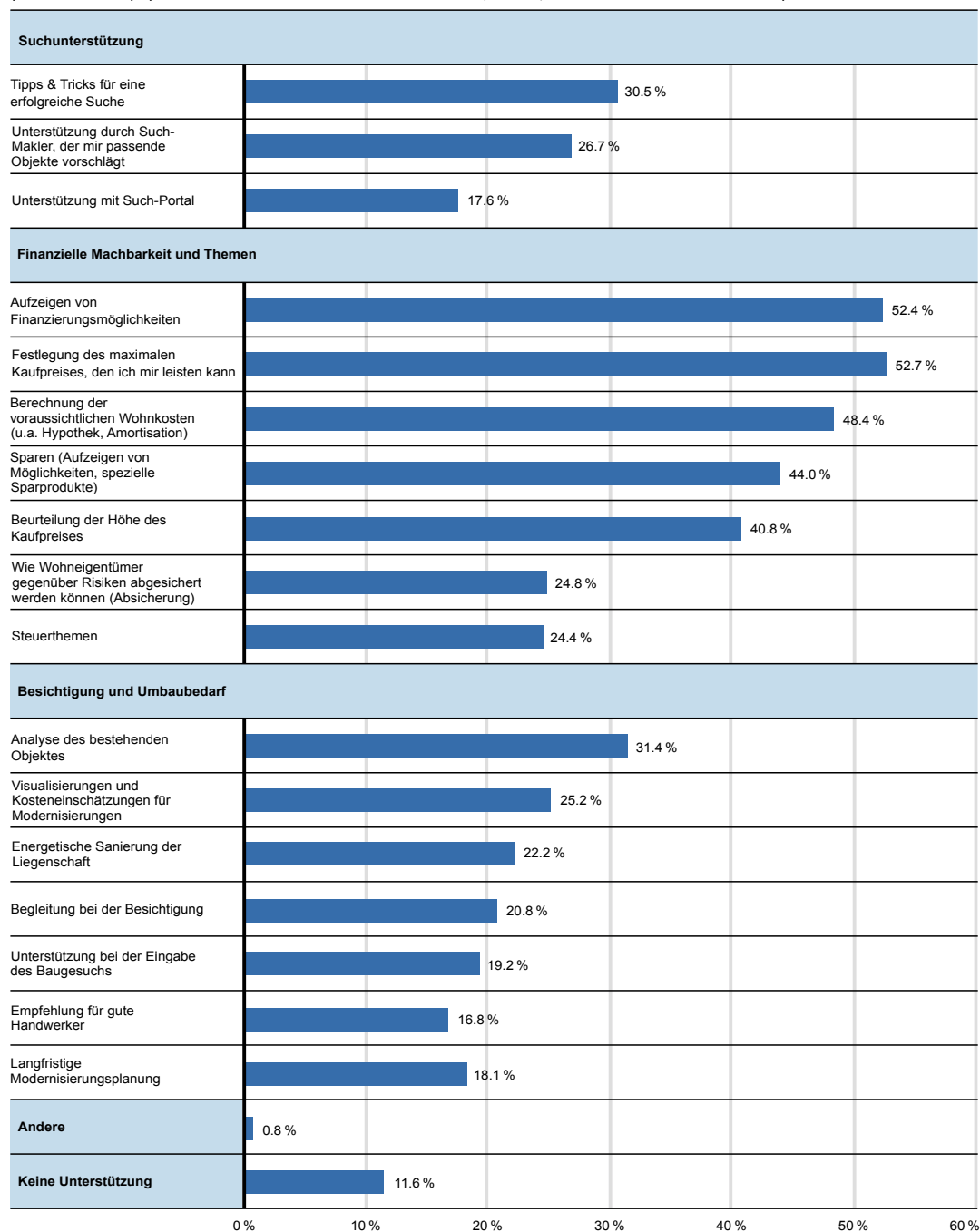


Abbildung 31

**GEWÜNSCHTE UNTERSTÜTZUNG**

**INWIEFERN WÜNSCHEN SIE SICH UNTERSTÜTZUNG BZW. BERATUNG HINSICHTLICH DES KAUFES VON WOHNEIGENTUM (Z.B. EINER BANK)? (EIGENHEIMSUCHEDE & ÜBERGANGSMIETENDE, N = 630, MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH)**



### 3.2.4.2 Eigenmittel

Die Mehrheit der befragten Personen hat keine Probleme, ihr liquides Vermögen für den Kauf von Wohneigentum zu verwenden (Abbildung 32). Rund 75 Prozent würden Bargeld für den Kauf von Wohneigentum einsetzen. An zweiter Stelle mit einem Zustimmungswert von 63,5 Prozent folgt eine Schenkung/eine Erbschaft, die noch vor den weiteren «eigenen» Mitteln der Vorsorgegelder bei einer Bank (52,7

Prozent) sowie der Pensionskassengelder (48,6 Prozent) genannt wird. Interessanterweise wird somit eine Schenkung/eine Erbschaft gegenüber dem Gebrauch der Altersgelder bevorzugt, sofern die Möglichkeit besteht.

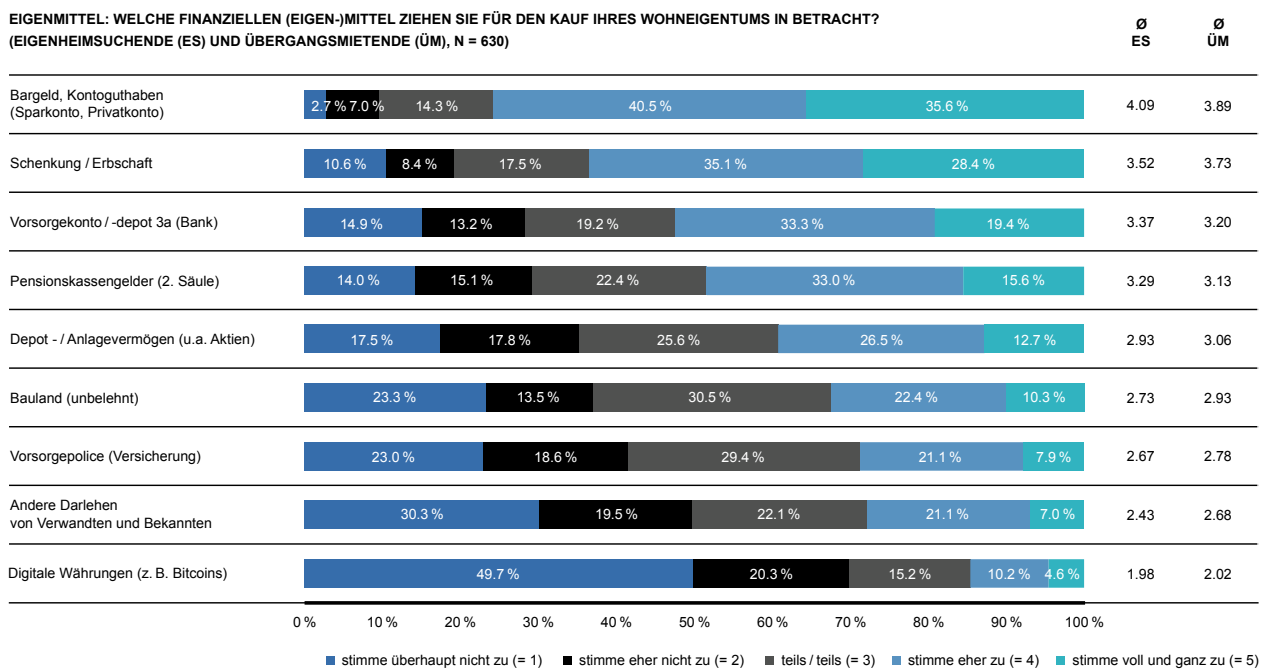
In den Interviews zeigte sich insbesondere die ältere Generation hinsichtlich der Pensionskassengelder kritisch:

«Ja, weil – umso weniger habe ich dann. Ich werde 65 und habe schon so wenig Geld. Ich habe nämlich Teilzeit gearbeitet und bin alleinstehend gewesen (...).»

Interviewteilnehmer im Rahmen der vorliegenden Studie

Abbildung 32

### EIGENMITTEL



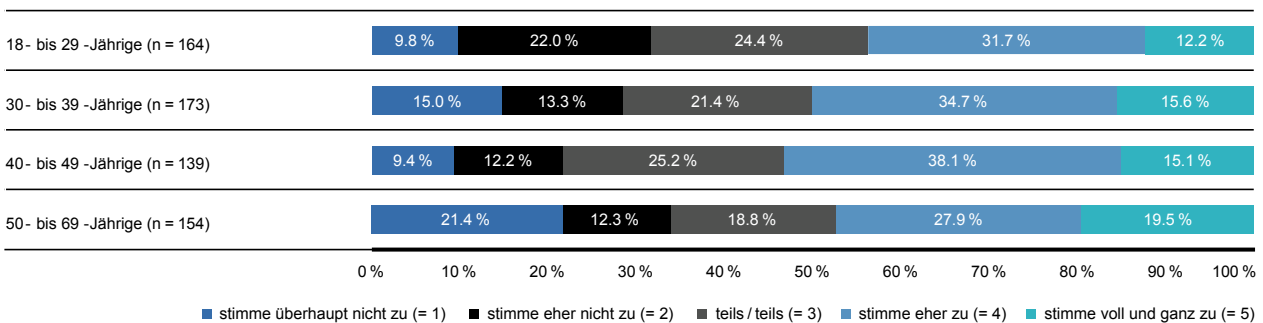
Sie waren weniger daran interessiert, Pensionskassengelder zu verwenden, was auch die finanzielle Umsetzung beeinträchtigte. Auch die jüngere Generation zeigte zwar nicht unbedingt eine Neigung zur Verwendung von Pensionskassengeldern («Die Verpfändung der Pensionskasse war kurz ein Thema, aber das mussten wir nicht machen. Darum habe ich das auch nicht gemacht.»), aber sah dennoch die Notwendigkeit («Dann würden wir auch die Pensionskassengelder nehmen. Wir sind mittlerweile an dem Punkt, an dem wir sie nehmen müssen, damit wir auch noch ein wenig Geld auf dem Konto haben können, falls etwas ist. Wir müssen die Pensionskassengelder verwenden.»).

In der quantitativen Befragung bestätigten sich die Erkenntnisse aus den Interviews nur bedingt. Zwei Altersgruppen

weisen eine erhöhte Abneigung gegenüber Pensionskassengeldern auf: zum einen die jüngere Generation der 18- bis 29-Jährigen, die im Normalfall auch noch nicht viel Pensionskassengeld angespart hat, und zum anderen die ältere Generation der 50- bis 69-Jährigen, die wohl im Hinblick auf ihre Pensionierung handelt bzw. aufgrund vorherrschender Regeln auch nicht mehr das gesamte Kapital vorbeziehen kann (Abbildung 33). Üblicherweise sind es aber gerade diese Personen, die aufgrund ihrer Lebensphase die Verwendung der Pensionskassengelder am ehesten in Betracht ziehen müssen: Jüngere haben ein Einkommens- und Vermögenspotenzial, das oftmals in der Zukunft noch erwartet wird, aber noch nicht Realität ist. Die ältere Generation muss sich aufgrund ihrer langfristigen Einkommenssituation (Altersrente) mit Problemen der kalkulatorischen Tragbarkeit auseinandersetzen.

Abbildung 33

### VERWENDUNG PENSIONSKASSENGELDER NACH ALTER



### 3.2.4.3 Einschätzung der aktuellen Lage

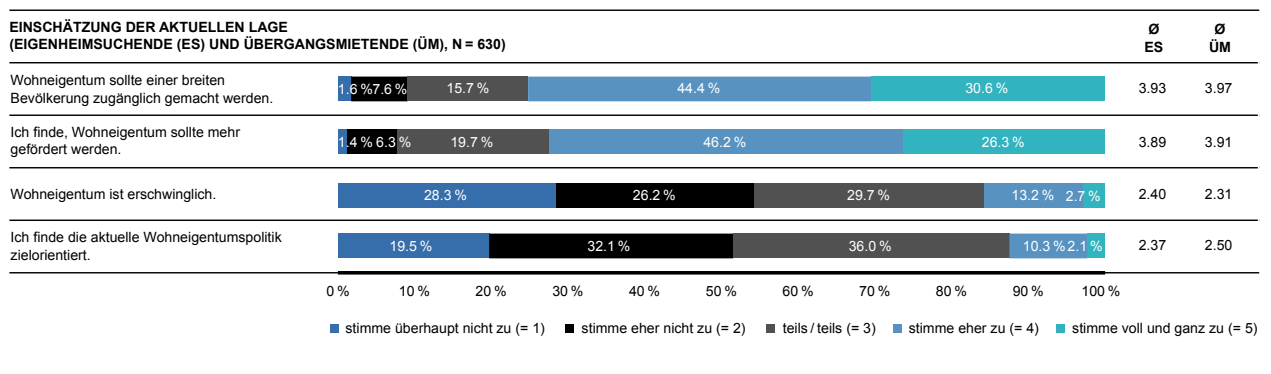
3 von 4 der befragten Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden wünschen sich, dass Wohneigentum einer breiteren Bevölkerung zugänglich gemacht wird und mehr gefördert werden soll (Abbildung 34). Nur gerade 15,9 Prozent der befragten Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden finden dagegen Wohneigentum erschwinglich. Dies bestätigen auch die Barrieren, die bei der Befragung von allen Teilnehmenden geäussert wurden (siehe Kapitel 3.3.7): So werden einerseits die Immobilienpreise als Barriere gesehen und andererseits auch das fehlende Vermögen und Einkommen. Diese Aspekte führen in der Wahrnehmung dazu, dass Wohneigentum zurzeit nur einem privilegierten Kreis zugänglich ist.

Kritik wird auch an der aktuellen Wohneigentumspolitik geäussert. Rund jeder Zweite der Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden empfindet die aktuelle Wohneigentumspolitik als eher oder überhaupt nicht zielorientiert. Es stellt sich aber die Frage, ob die Befragten nur die Politik kritisieren oder auch andere Akteure an den Pranger stellen.

Im Rahmen der Befragung sollten die Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden deshalb bewerten, wer die Verantwortung trägt, dass sich immer weniger Personen Wohneigentum in der Schweiz leisten können. Die Befragten konnten einen totalen Wert von 100 Prozent auf sechs Akteure verteilen (Abbildung 35). Es zeigte sich, dass einzelne Akteure zwar eher als verantwortlich angesehen werden,

Abbildung 34

### EINSCHÄTZUNG DER AKTUELLEN LAGE



aber keinem Akteur die Hauptverantwortung zugewiesen wird. Am ehesten tragen gemäss den befragten Personen die Regierung und der Gesetzgeber die Verantwortung. Die Bau- und Immobilienwirtschaft folgt an zweiter Stelle, dicht gefolgt von den Finanzdienstleistern.

Interessanterweise nehmen die Eigenheimsuchenden die Finanzdienstleister eher als verantwortlich wahr als die Übergangsmietenden. Dies erstaunt insbesondere unter dem Aspekt, dass nur 15 Prozent der Eigenheimsuchenden eine

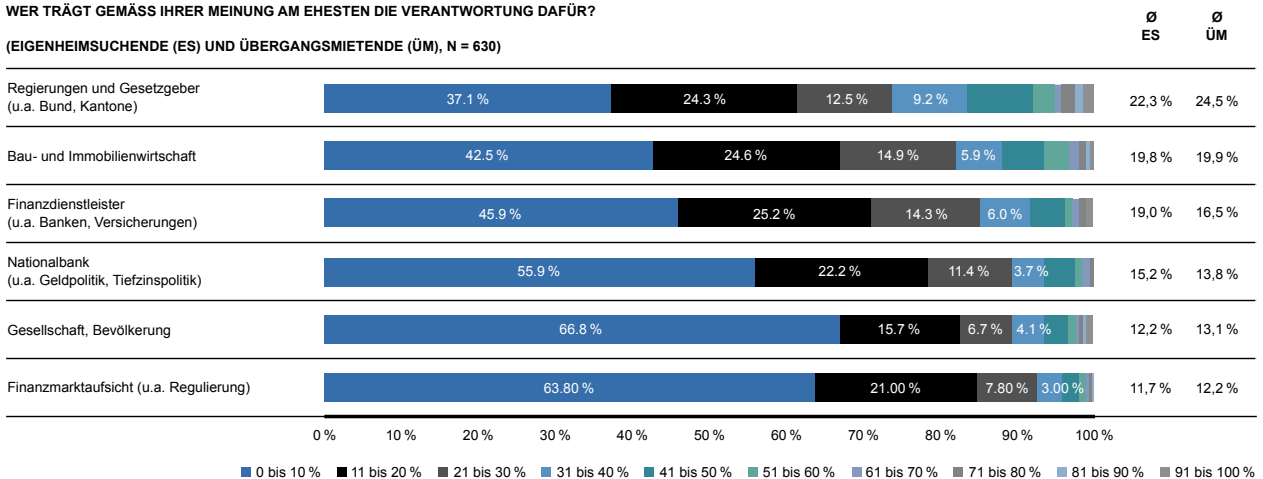
Absage hinsichtlich einer Hypothekendarfinanzierung erhalten haben und rund jeder Zweite kein Problem damit hätte, von der Bank abhängig zu sein. Einerseits scheinen die Banken somit positiv wahrgenommen zu werden, da sie wohl auch als Notwendigkeit zur Zielerreichung gesehen werden. Andererseits herrscht weiterhin ein gewisses Misstrauen gegenüber den Banken, da ihnen doch auch eine gewisse Verantwortung für die herrschende Eigenheimlage zugewiesen wird.

Abbildung 35

## VERANTWORTUNG

VERANTWORTUNG: GEMÄSS BERICHTEN KÖNNEN SICH IMMER WENIGER PERSONEN IN DER SCHWEIZ WOHEIGENTUM LEISTEN.  
WER TRÄGT GEMÄSS IHRER MEINUNG AM EHSTEN DIE VERANTWORTUNG DAFÜR?

(EIGENHEIMSUCHENDE (ES) UND ÜBERGANGSMIETENDE (ÜM), N = 630)



### 3.3 WAHrgENOMMENER NUTZEN: MOTIVATIONSFAKTOREN UND BARRIEREN

Nachfolgend werden die Motivatoren und Barrieren erläutert. Die Motivatoren werden aus Sicht der Wohneigentumssuchenden in verschiedene Untergruppen geordnet und den Aussagen der Mietsuchenden (Übergangsmietende, Dauermietende) gegenübergestellt. Nach den Motivationsfaktoren werden die Barrieren aufgezeigt, welche die Wohneigentumssuchenden bewertet haben. Wiederum werden die Aussagen der Mietsuchenden als Vergleich ergänzt.

#### 3.3.1 Übergeordnete wichtigste Motivatoren und Barrieren – Top 10

In der nachfolgenden Tabelle 3 werden diejenige Aussagen aufgeführt, welche die höchsten Zustimmungswerte innerhalb der einzelnen Untergruppen erhalten haben. Unter Zustimmungswerten werden die Aussagen «stimme eher zu» und «stimme voll und ganz zu» zusammengefasst.

Bei den befragten Eigenheimsuchenden möchten 9 von 10 Wohneigentum erwerben, weil sie sich ein langfristiges Zuhause wünschen. Stabilität scheint auch im Bereich der Finanzen wünschenswert zu sein: 71,8 Prozent wünschen sich auch finanzielle Stabilität (Rang 5). Die finanziellen Aspekte sind aber nicht unbedingt ausschlaggebend für den Kauf von Wohneigentum. Vielmehr werden auch nicht-finanzielle Aspekte wie die Gestaltungsfreiheit (81,1 Prozent), ein richtiges Zuhause zu haben (75,3 Prozent) oder weil man seiner Familie etwas gönnen möchte (67,8 Prozent) hervorgehoben.

Bei den Eigenheimsuchenden erfahren die Motivationsfaktoren eine höhere Zustimmung als potenzielle Barrieren. So findet sich erst an vierter Stelle mit einer Zustimmungsrate von 78,1 Prozent, dass die Wohneigentumspreise zurzeit zu hoch sind. Eine weitere Barriere wird innerhalb der Top 10 erst an letzter Stelle geführt: 61,6 Prozent haben noch kein passendes Objekt gefunden, das sie sich leisten können.

Bei den Übergangsmietenden und Dauermietenden sieht die Situation anders aus. Die Flexibilität als Motivationsfak-

tor für eine Mietwohnung wird bei den Übergangsmietenden nur von 55,1 Prozent und bei den Dauermietenden von 75,0 Prozent genannt. Aspekte der finanziellen Machbarkeit von Wohneigentum erfahren dagegen eine höhere Zustimmung. Rund 8 von 10 Übergangs- und Dauermietenden finden die Wohneigentumspreise zu hoch oder sagen, dass sie nicht genügend Vermögen hätten, um Wohneigentum zu kaufen. Es stellt sich deshalb die Frage, ob die Mietsituation von den Übergangs- und Dauermietenden freiwillig angestrebt wird oder ob sich diese aufgrund der persönlichen Umstände und der Marktsituation mit der Mietsituation zufriedengeben müssen. Die Zustimmungswerte für die Aussage «Mieten ist die einzige Option» können allenfalls als Tendenz zum unfreiwilligen Verbleib in einer Mietsituation interpretiert werden.

Bei den Dauermietenden scheint jedoch auch eine klarere Haltung gegenüber dem Wohneigentum vorzuherrschen: Für 3 von 4 Personen ist Wohneigentum kein Statussymbol und kein Lebensziel. Sie möchten auch nicht von der Bank abhängig sein (74,2 Prozent).

Interessanterweise ist der Aspekt der Bankabhängigkeit bei den Eigenheimsuchenden mit einem Zustimmungswert von 29,7 Prozent und bei den Übergangsmietenden mit einem Wert von 46,0 Prozent weniger relevant. Diese Parteien möchten dagegen ihr Geld nicht dem Vermieter bezahlen: 78,3 Prozent der Eigenheimsuchenden möchten dem Vermieter kein Geld bezahlen müssen, während es nur für 26,0 Prozent der Übergangsmietenden keine Rolle spielt, dass sie einem Vermieter Geld bezahlen müssen. Die (notwendige) Abhängigkeit von der Bank scheint somit bei den Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden mehr Akzeptanz zu finden als diejenige von einem Vermieter. Diese negative Haltung gegenüber dem Vermieter konnte auch in einem der Interviews wahrgenommen werden («Was bei mir das erste Mal den Wunsch nach Wohneigentum ausgelöst hat: Wir haben fast 10 Jahre lang in Zürich in einer Mietwohnung gewohnt und haben dem Vermieter jeden Monat CHF 2'500 bezahlt. Das sind CHF 30'000 im Jahr. Über 10 Jahre hinweg sind das CHF 300'000. Als ich dies ausgerechnet habe, dachte ich, (...) wir haben CHF 300'000 ausgegeben für nichts. Also für nichts – fürs Wohnen.»).

Tabelle 3

### ÜBERGEORDNETE WICHTIGSTE MOTIVATOREN UND BARRIEREN – NACH ZUSTIMMUNGSWERTEN

(Übergeordnete wichtigste Motivatoren und Barrieren – nach Zustimmungswerten)

Eigenheimsuchende (n = 323)		Übergangsmietende (n = 307)		Dauermietende (n = 372)	
Damit ich ein langfristiges Zuhause habe.	92,0 %	Ich habe nicht genügend Vermögen, um mir Wohneigentum zu kaufen.	84,1 %	Die Wohneigentumspreise sind zu hoch.	81,7 %
Damit ich mein Zuhause selbst gestalten kann.	81,1 %	Die Wohneigentumspreise sind zu hoch.	80,8 %	Ich habe nicht genügend Einkommen, um mir Wohneigentum zu kaufen.	80,4 %
Um nicht Geld dem Vermieter zahlen zu müssen.	78,3 %	Ich habe nicht genügend Einkommen, um mir Wohneigentum zu kaufen.	74,9 %	Ich möchte keine Schulden/ keine Hypothek haben.	78,7 %
Die Wohneigentumspreise sind zu hoch.	78,1 %	Ich habe noch kein passendes Objekt gefunden, das ich mir leisten kann (finanziell).	67,4 %	Ich habe nicht genügend Einkommen, um mir Wohneigentum zu kaufen.	75,8 %
Damit ich ein richtiges Zuhause habe.	75,3 %	Ich bin noch nicht so weit, um Wohneigentum zu kaufen.	64,5 %	Weil Wohneigentum für mich kein Statussymbol ist.	75,3 %
Um in etwas finanziell Stabiles zu investieren.	71,8 %	Mieten ist die einzige Option.	56,4 %	Ich schätze die Flexibilität in einer Mietsituation.	75,0 %
Weil ich mir (und meiner Familie) etwas gönnen möchte.	67,8 %	Ich schätze die Flexibilität in einer Mietsituation.	55,1 %	Eine Mietwohnung bietet mir genügend Platz.	74,8 %
Damit ich einen Garten habe.	66,9 %	Ich möchte keine Schulden/ keine Hypothek haben.	48,2 %	Ich möchte nicht von der Bank abhängig sein.	74,2 %
Um in Zukunft finanziell sicher zu sein.	66,0 %	Meine Familiensituation wird sich erst zukünftig verändern.	46,6 %	Weil Wohneigentum kein Lebensziel von mir ist.	72,9 %
Ich habe noch kein passendes Objekt gefunden, das ich mir leisten kann (finanziell).	61,6 %	Mir gefällt meine aktuelle Wohnsituation gut.	45,6 %	Mieten ist die einzige Option.	70,2 %

### 3.3.2 Finanzielle Motivatoren

#### Eigenheimsuchende suchen finanzielle Stabilität und Sicherheit mit dem Kauf von Wohneigentum

Wohneigentum ist oftmals die grösste finanzielle Investition in einem Leben. Es stellt sich deshalb konkret die Frage, welche finanziellen Absichten mit dem Kauf von Wohneigentum verbunden werden.

In den Interviews zeigte sich oftmals eine latente Erwartung hinsichtlich einer Wertsteigerung, auch wenn diese eher in

kleinem Rahmen gesehen wird («Aber ich würde es jetzt vorsichtig anschauen. Bzw. für mich ist es nicht eine Investition mit dem Ziel, später daraus Gewinn zu erzielen.»). Gleichzeitig wurde aber auch hervorgehoben, dass das Wohneigentum in erster Linie keine Geldanlage ist («Ich rechne mit finanziellen Vorteilen, aber ich muss auch ehrlich sagen, dass es für mich keine Geldanlage ist.»; «Bzw. für mich ist es nicht eine Investition, mit dem Ziel, um später daraus Gewinn zu erzielen.»). Eine Wertsteigerung als Nutzen scheint somit gemäss den Interviewteilnehmenden eher ein «Nice-to-Have» als ein «Must-Have» zu sein:



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

Interviewteilnehmer im Rahmen der vorliegenden Studie

Die Antworten der Eigenheimsuchenden in der quantitativen Befragung zeigen ebenfalls, dass eine Wertsteigerung und eine allfällige Maximierung der Rendite nur begrenzt eine Rolle spielen. Nur 17,4 Prozent möchten investieren, damit sie teuer weiterverkaufen können (Tabelle 4). Und nur 41,1 Prozent stimmen zu, dass Wohneigentum eine gute Möglichkeit ist, das Vermögen zu vermehren. Dagegen möchten 71,8 Prozent der Eigenheimsuchenden Wohneigentum kaufen, um in etwas finanziell Stabiles zu investieren. Die Eigenheimsuchenden verbinden somit mit dem Kauf von Wohneigentum vielmehr finanzielle Stabilität und Sicherheit als eine maximale Rendite.

Bei den Zustimmungswerten zum Faktor «Um zu investieren, sodass ich teurer weiterverkaufen kann.» zeigte sich, dass Generationenunterschiede existieren: Während 29,7 Prozent der 18- bis 29-Jährigen dieser Aussage eher oder voll und ganz zustimmten, waren es bei der Alterskategorie der 50- bis 69-Jährige nur 10,0%. Dies könnte allenfalls am Zeithorizont der älteren Generation liegen, die die Immobilienkrise der 90er-Jahre noch aktiver miterlebt hatte.

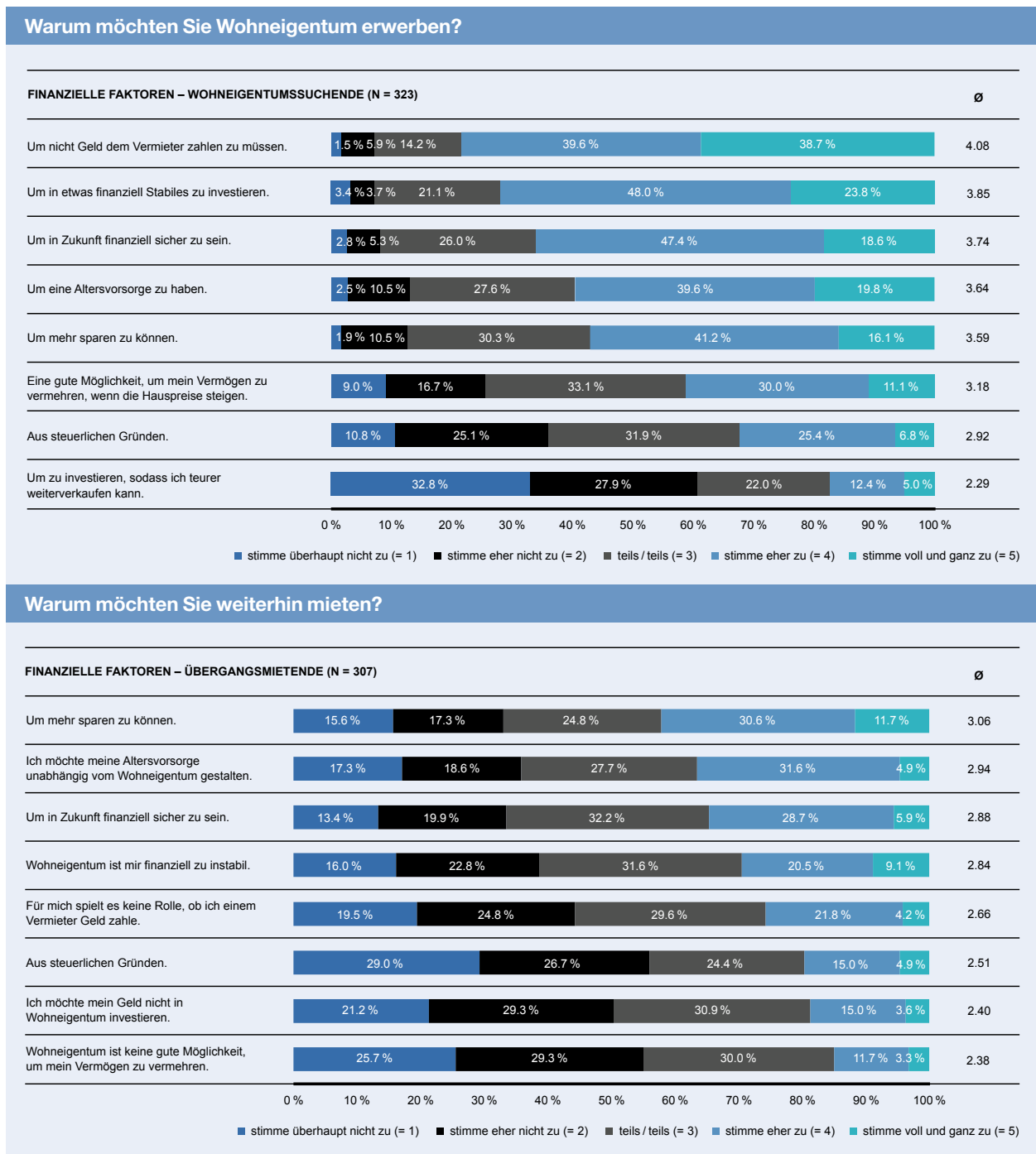
Eine besonders hohe Zustimmung erfuhr der Aspekt, dass einem Vermieter kein Geld bezahlt werden muss. Rund 80 Prozent stimmten dieser Aussage zu. Dasselbe Bild zeigte sich auch in den Interviews, wo ein Teilnehmer meinte: «Es ist schade, dass wir diese Miete bezahlen, wenn wir wissen, was ein Eigenheim als Zinsen und Amortisation und irgendwas kostet. Wollen wir lieber jeden Franken, den wir

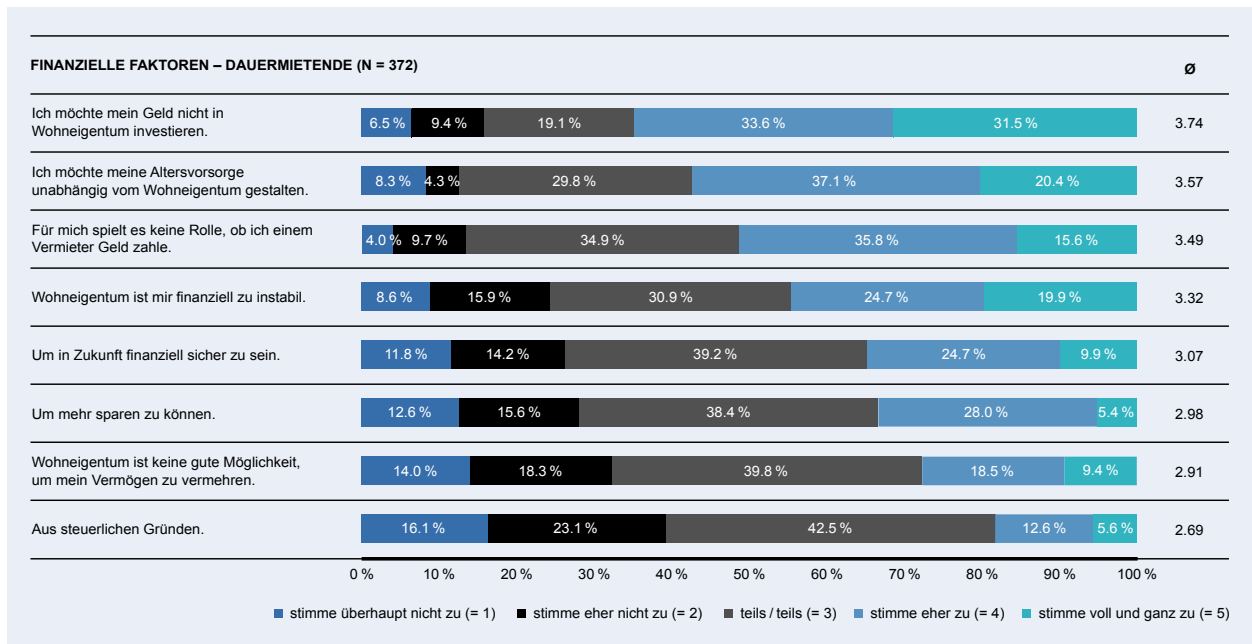
ausgeben, nicht jemandem in die Hand schaufeln, sondern in unser Eigenheim investieren.» Scheinbar werden somit Ausgaben für das Eigenheim als «Investition in das eigene Zuhause» kategorisiert, auch wenn diese teilweise an den Hypothekengeber bezahlt werden (Zinsen). Diese Ausgaben weisen eine positivere Assoziation auf als Ausgaben an den Vermieter, auch wenn der Nutzen der Mietzahlung teilweise bewusst war («Wenn man in der Mietwohnung wohnt und es geht etwas kaputt, dann schreibt man dem Vermieter und er kümmert sich darum und man muss nicht zahlen. Und hier ist einfach – alles was kaputt geht, muss man selbst zahlen.»).

#### **Übergangsmietende bevorzugen vorübergehend eine Mietwohnung, um mehr sparen zu können**

Übergangsmietende heben in der quantitativen Befragung hervor, dass sie zurzeit die Mietsituation bevorzugen, um mehr sparen zu können – dies wohl im Hinblick auf ihren zukünftigen Traum vom Wohneigentum, für den es gilt, Eigenmittel anzusparen. Rund 35 Prozent gaben jedoch auch an, dass sie ihre Altersvorsorge unabhängig vom Wohneigentum regeln möchten. Dies könnte darauf hindeuten, dass gerade die Vorsorgegelder nur begrenzt in die Finanzierung von Wohneigentum einfließen sollen und darum mehr freies Vermögen gespart werden soll. Interessanterweise stimmen auch 39,6 Prozent eher oder voll und ganz zu, dass Wohneigentum zu instabil ist. Dies könnte an der steigenden Entwicklung der Eigenheimpreise liegen, die zur Verunsicherung führt, ob in Zukunft ein Rückgang der Preise erfolgt.

Tabelle 4

**FINANZIELLE MOTIVATOREN**



**Dauermietende möchten ihr Geld bewusst nicht in Wohneigentum investieren**

Im Gegensatz zu den Übergangsmietenden haben die Dauermietenden klarere Gründe, weshalb sie weiterhin mieten möchten. Rund 65,1 Prozent möchten ihr Geld nicht in Wohneigentum investieren (Tabelle 4). Bei den Übergangsmietenden sind es nur 18,6 Prozent. Auch der Vermieter spielt eine untergeordnete Rolle: Rund jedem zweiten Dauermietenden spielt es keine Rolle, dass er einem Vermieter Geld bezahlen muss.

**3.3.3 Funktionale Motivatoren**

**Eigenheimsuchende möchten auch aus funktionaler Sicht Stabilität**

In den Interviews zeigte sich, dass Wohneigentum mit einer

langfristigen Wohndauer verknüpft wird. Zusätzlich wird mit dem Traum von Wohneigentum insbesondere das traditionelle Einfamilienhaus mit Garten verbunden («Es ist irgendwie so ein wenig die Traumvorstellung von vielen Jungen, im Kopf schwirrt es bei jedem herum, dass es ein Einfamilienhaus mit Umschwung (...) sein soll.»). Ansonsten wurde in erster Linie betont, dass der Platzbedarf zur Umzugsbereitschaft geführt hat. Die Wohneigentumssituation wurde hauptsächlich bevorzugt, weil ein Eigenheim auch den notwendigen Platz zur Verfügung stellt. So suchten die meisten befragten Interviewteilerinnen und -teilnehmer eine Wohnung mit mindestens 4.5 Zimmern.

Die Langfristigkeit konnte auch in der quantitativen Befragung bestätigt werden. Eigenheimsuchende suchen auch in

«Ich habe keine Frist, aber es ist sicher ein langfristiger Entscheid. Ansonsten hätten wir eine andere Lösung gesucht, die einfacher aufzulösen ist – oder rückgängig gemacht werden kann.»

Interviewteilnehmer im Rahmen der vorliegenden Studie

funktionaler Hinsicht nach Stabilität: 92 Prozent der befragten Eigenheimsuchenden möchten langfristig im Wohneigentum wohnen bleiben. Dies spiegelt sich auch in der Aussage bezüglich altersgerechten Wohnens: Dieser Aussage stimmt rund jeder zweite Eigenheimsuchende zu. Und auch der Garten spielt eine wichtige Rolle: Rund 65 Prozent möchten Wohneigentum erwerben, damit sie einen Garten haben.

Andere Aspekte wie die Nähe zum Arbeitsort sowie die Nähe zur Familie spielen dagegen gemäss der quantitativen Befragung nur eine untergeordnete Rolle. Dies könnte einerseits daran liegen, dass durch die Corona-Pandemie und das damit verbundene Homeoffice die Pendelzeit an Bedeutung verliert, andererseits existieren heutzutage auch ausserfa-

miliäre Betreuungsangebote (u.a. Kindertagesstätten), weshalb die Nähe zur Familie an Bedeutung verlieren könnte.

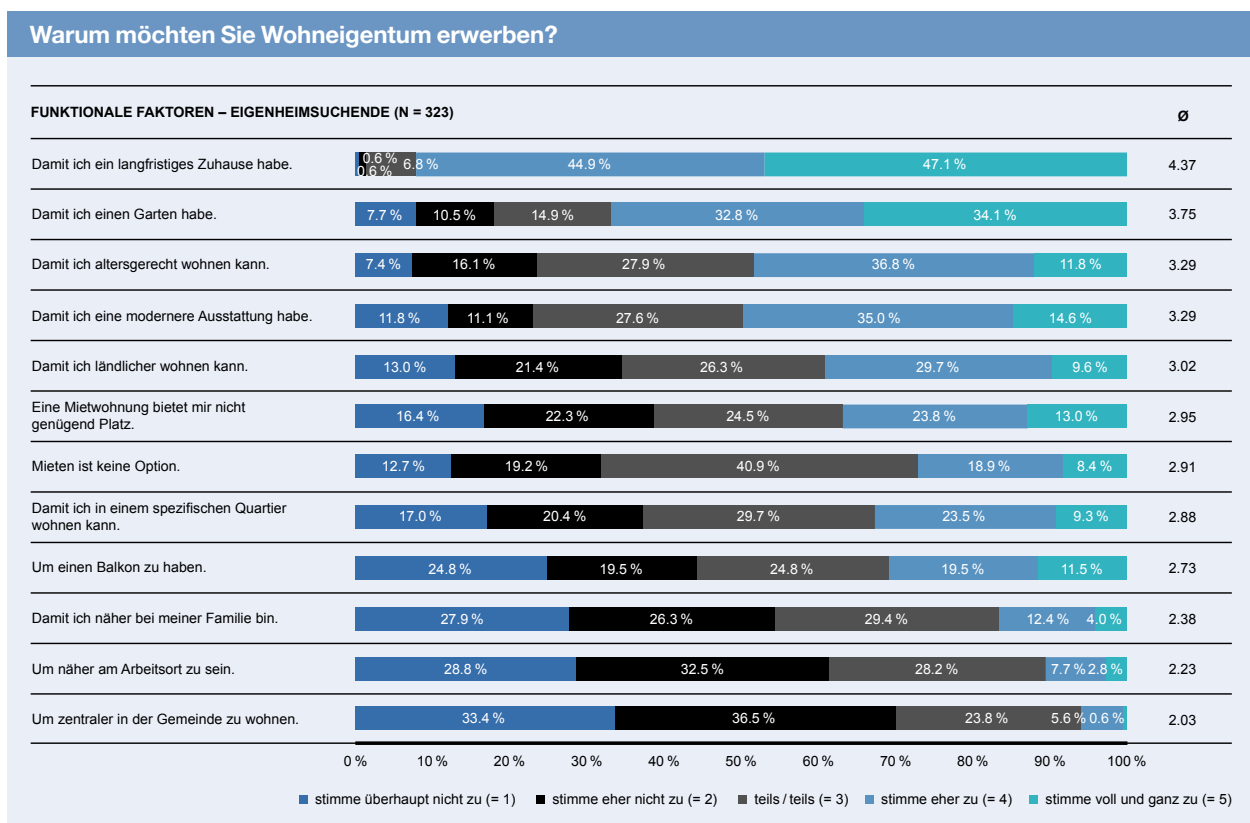
Wird die Auswertung des Faktors «Damit ich näher bei meiner Familie bin.» noch nach Haushalten mit bzw. ohne Kinder vorgenommen, so zeigen sich nur minimale Veränderungen. Die Zustimmungswerte von Personen mit Kindern erhöht sich auf 17,0 Prozent ( $\bar{X}$  2.48), wobei Personen ohne Kinder eine Zustimmungswerte von 15,6 Prozent ( $\bar{X}$  2.26) aufweisen.

### Mieten als einzige Option für Übergangs- und Dauermietende

Bei den Übergangs- und Dauermietenden scheint insbesondere der Aspekt «Mieten ist die einzige Option» zu über-

Tabelle 5

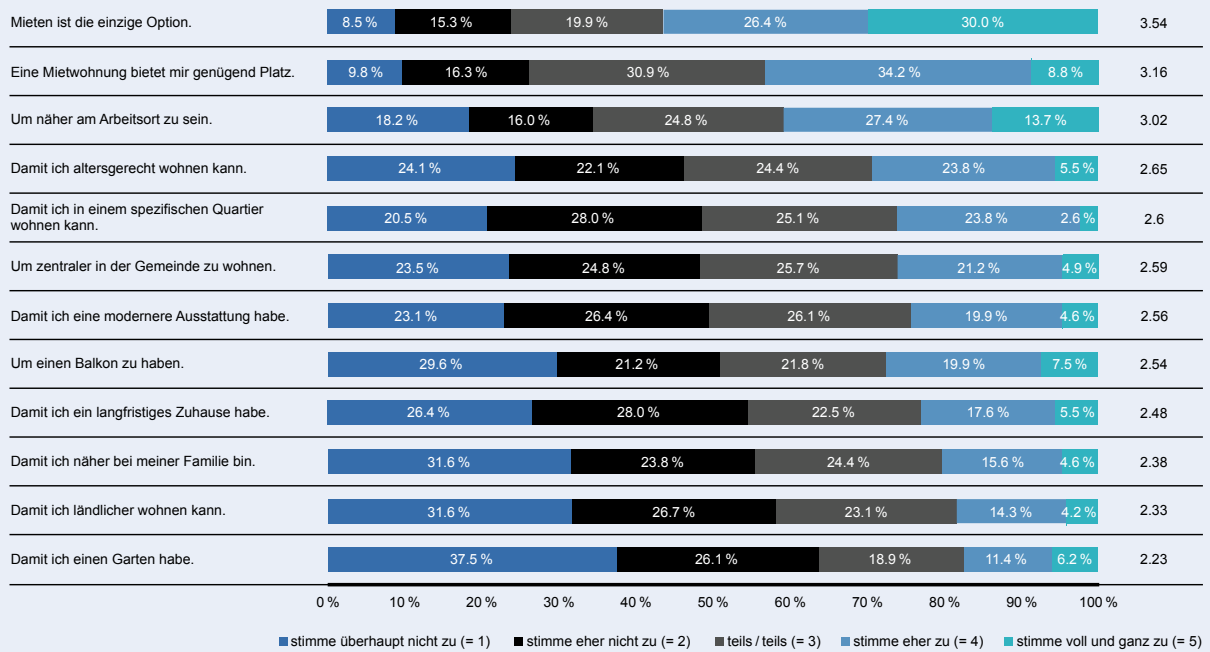
## Funktionale Motivatoren



### Warum möchten Sie weiterhin mieten?

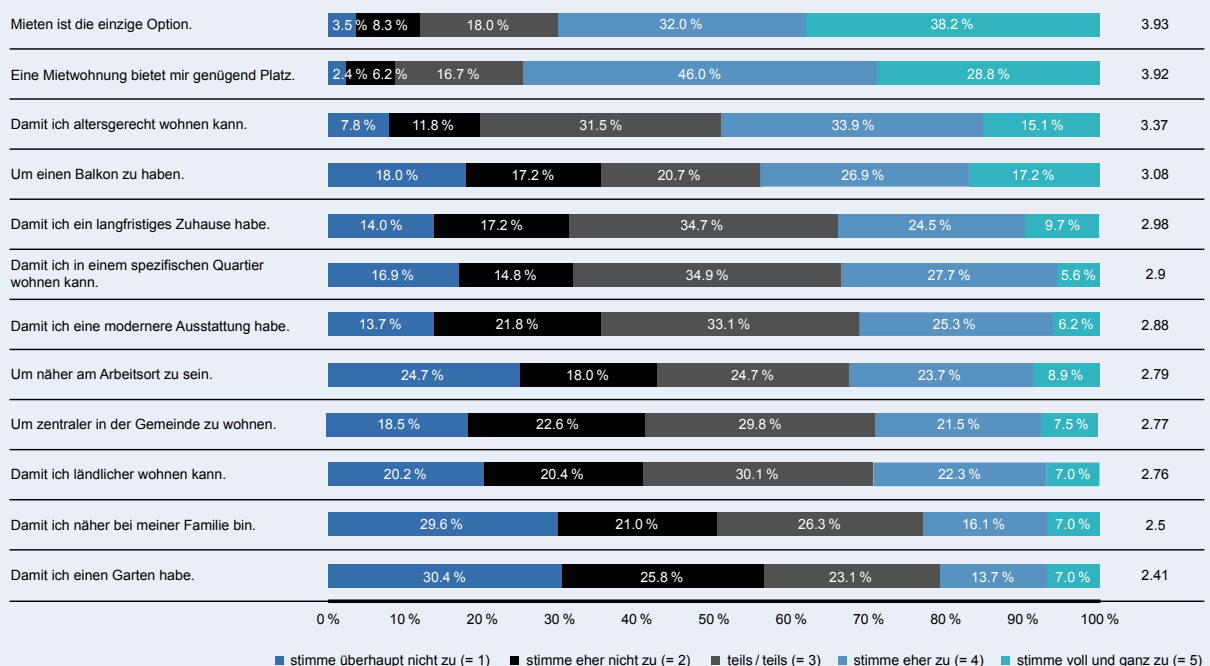
#### FUNKTIONALE FAKTOREN – ÜBERGANGSMIETENDE (N = 307)

Ø



#### FUNKTIONALE FAKTOREN – DAUERMIETENDE (N = 372)

Ø



wiegen (Tabelle 5). Es stellt sich somit die Frage, ob der Zustand «Mieten» wirklich freiwillig ist oder attraktive, alternative Optionen im Bereich Wohneigentum fehlen. Des Weiteren stimmt auch eine Mehrheit innerhalb beider Gruppen zu, dass eine Mietwohnung diesen Personen (zurzeit) genügend Platz bietet. Bei den Übergangsmietenden zeigt sich, dass die weiteren Gründe eher Abneigung als Zustimmung erfahren. Somit scheinen insbesondere die Motivatoren «Mieten ist die einzige Option», «Mietwohnung bietet genügend Platz» und «Nähe zum Arbeitsort» aus funktionaler Sicht für den Verbleib in einer Mietwohnung zu sprechen.

### 3.3.4 Soziale Motivatoren

#### **Wohneigentum wird nur begrenzt mit einem Statussymbol assoziiert**

In den Interviews hat sich keiner der Teilnehmenden so geäußert, dass Wohneigentum ein Statussymbol ist. Es wurde oftmals eher als ein Lebensziel betitelt («Das ist doch das Ziel des Lebens, glaube ich. Du möchtest heiraten, das Kind und dann das Haus.») oder dass man mit dem Erwerb von Wohneigentum einen privaten Meilenstein erreicht hat:

«Ich finde es schön, wenn man in seinem Leben erreicht hat, dass man Eigentum hat. Das heisst auch, dass man etwas dafür gemacht hat.»

*Interviewteilnehmer im Rahmen der vorliegenden Studie*

Es zeigte sich auch in der quantitativen Befragung, dass Wohneigentum nur begrenzt als Statussymbol bezeichnet wird. Die Zustimmungsrates beläuft sich bei den Eigenheimsuchenden nur auf 20,5 Prozent (Tabelle 6). Allenfalls unterliegt dieser Aspekt aber auch dem Bias der sozialen Erwünschtheit. Der Begriff «Statussymbol» könnte die negative

Assoziation wecken, man sei besser gestellt als seine Mitmenschen, weshalb man sich davor hütet, Wohneigentum mit einem besseren Status zu verbinden.

#### **Sozialer Druck durch privates Umfeld scheint vernachlässigbar**

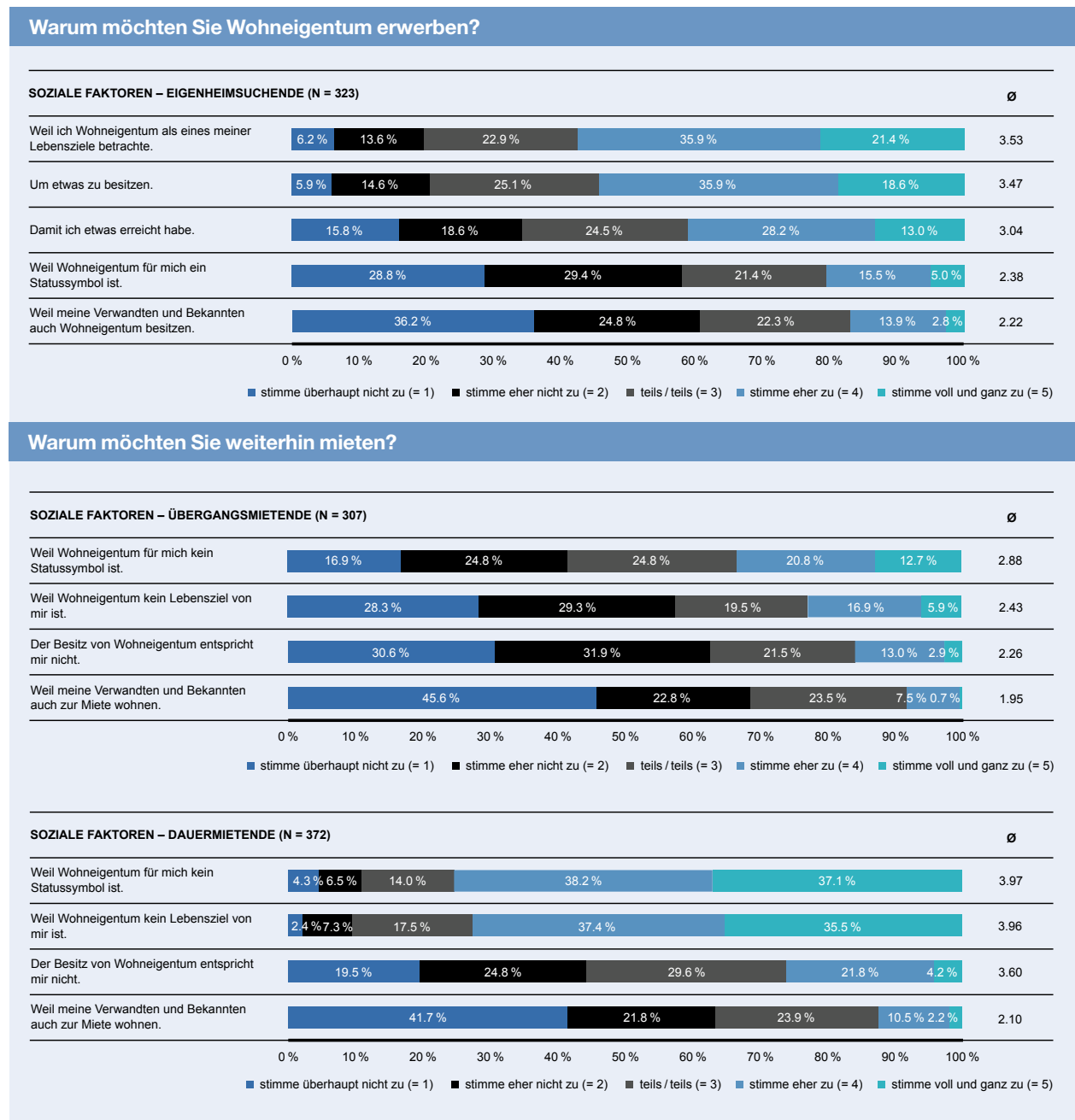
Des Weiteren verspürten die Interviewteilnehmenden keinen sozialen Druck durch ihr persönliches Umfeld, Wohneigentum zu erwerben. Dies lag auch daran, dass unterschiedlich viele Personen im privaten Umfeld bereits Wohneigentum besitzen. Während einige hauptsächlich Mietende als Verwandte und Bekannte haben («Die meisten sind irgendwo zur Miete.»), haben andere in ihrem Umfeld hauptsächlich Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer («Kollegen haben eigentlich alle Wohneigentum, die meisten. Die Verwandten haben auch eher viel Wohneigentum.»). Dennoch agiert der Verwandten- und Bekanntenkreis als wichtige Unterstützung im Such- und Kaufprozess («Ja, der Kollege, der eben auch gekauft hat, der schickt mir noch manchmal auch wieder Objekte – wobei er was findet auf anderen Plattformen oder darüber stolpert.»/«Meine Eltern schwärmen von der Wohnung bereits seit geschätzten fünf Jahren, dass sie die so cool finden, und es sei unglaublich.»).

Ein sozialer Druck durch das persönliche Umfeld kann auch bei der quantitativen Befragung verneint werden. So geben nur 16,7 Prozent an, dass sie Wohneigentum erwerben möchten, weil Verwandte und Bekannte Wohneigentum besitzen.

#### **Lebensziel als wichtiger Treiber, um Wohneigentum zu erwerben**

56,3 Prozent der befragten Eigenheimsuchenden sehen Wohneigentum als ihr Lebensziel an, wie die quantitative Befragung ergibt. Beinahe dieselbe Zustimmungsrates haben die Übergangsmietenden (57,3 Prozent), während die Dauermietenden mit 72,9 Prozent Wohneigentum als kein Lebensziel betrachten. Wohneigentum wird somit insbesondere von denjenigen, für die auch Wohneigentum in naher oder ferner Zukunft in Frage kommt, als Lebensziel betrachtet.

Tabelle 6  
**Soziale Faktoren**



### 3.3.5 Hedonistische Motivatoren

#### Gestaltungsfreiheit als wichtiger Treiber für den Kauf von Wohneigentum

Die Interviewteilnehmenden betonten in den Gesprächen, dass sie sich insbesondere auf die Gestaltungsfreiheit beim Wohneigentum freuen. So können sie ihre Wünsche in die Realität umsetzen:

«Und dadurch, dass wir jetzt auch selbst bauen, freue ich mich, alles selbst bestimmen zu dürfen. Was möchte ich für einen Boden, was möchte ich wie wo einrichten. Die Freiheit zu haben, zu machen, was ich möchte und wie es mir gefällt – und meinem Partner natürlich.»

*Interviewteilnehmer im Rahmen der vorliegenden Studie*

Gleichzeitig ist denjenigen Personen, die einen Um- oder Neubau bereits gemacht haben, aber auch bewusst, dass die Gestaltungsfreiheit Vor- und Nachteile hat («Das Tolle ist daran, wenn ich so kaufe, dann kann ich sie renovieren, so wie sie mir gefällt. Und was nicht so toll ist, dass man immer Arbeit oder eine Baustelle zu Hause hat. Es muss immer irgendwas gemacht oder geflickt werden. Das ist ein wenig mühsam.»).

In der quantitativen Befragung zeigte sich, dass die Gestaltungsfreiheit ein wichtiger Treiber für den Kauf von Wohnei-

gentum ist. 80,7 Prozent der befragten Eigenheimsuchenden meinten, dass sie ein Wohneigentum erwerben möchten, um ihr Zuhause selbst gestalten zu können (Tabelle 7).

#### Wohneigentum als DAS richtige Zuhause

Ein ähnliches Bild ist auch bei der Aussage «Damit ich ein richtiges Zuhause habe.» erkennbar: Rund 75 Prozent der befragten Eigenheimsuchenden in der quantitativen Befragung assoziieren mit dem Kauf von Wohneigentum ein «richtiges» Zuhause. Die befragten Interviewteilnehmenden, die bereits ein Haus besitzen, empfinden ihre neue Wohnsituation im Normalfall als gut. Sie bereuen den Entschluss, ein Wohneigentum gekauft zu haben, nicht. Eine Teilnehmerin meinte sogar: «Ein eigenes Zuhause. Für mich ist eine Wohnung noch nie das Zuhause gewesen. Es ist schon ein Zuhause, aber nicht DAS Zuhause. Das ist dasjenige, wo ich jetzt drin lebe.» Es zeigte sich somit, dass ein neues positives Heimgefühl entstand.

Bei den Übergangsmietenden sowie den Dauermietenden ist ein konträres Bild erkennbar. Die hedonistischen Aspekte werden weitestgehend abgelehnt und scheinen keine signifikante Rolle bei der Wahl für die Mietsituation zu spielen. Das Heimatgefühl («richtiges Zuhause») ist zwar bei den hedonistischen Faktoren der Dauermietenden an erster Stelle, weist aber nur eine geringe Zustimmungsrate von 32,8 Prozent auf. Ein «richtiges» Zuhause wird somit eher mit dem Wohneigentum assoziiert.

#### Hobbys als vernachlässigbarer Aspekt

Ein Wohneigentum zur Verwirklichung der eigenen Hobbys wurde in den seltensten Fällen genannt. So war beispielsweise der Garten oftmals eher ein positiver Nebeneffekt, der mit dem Kauf von Wohneigentum in Erfüllung gehen kann («Ich würde gerne Hochbeete oder Terrassierungen haben, wo ich wirklich Tomaten, Peperoni, Zucchini und so anpflanzen könnte. Der Garten ist bei mir

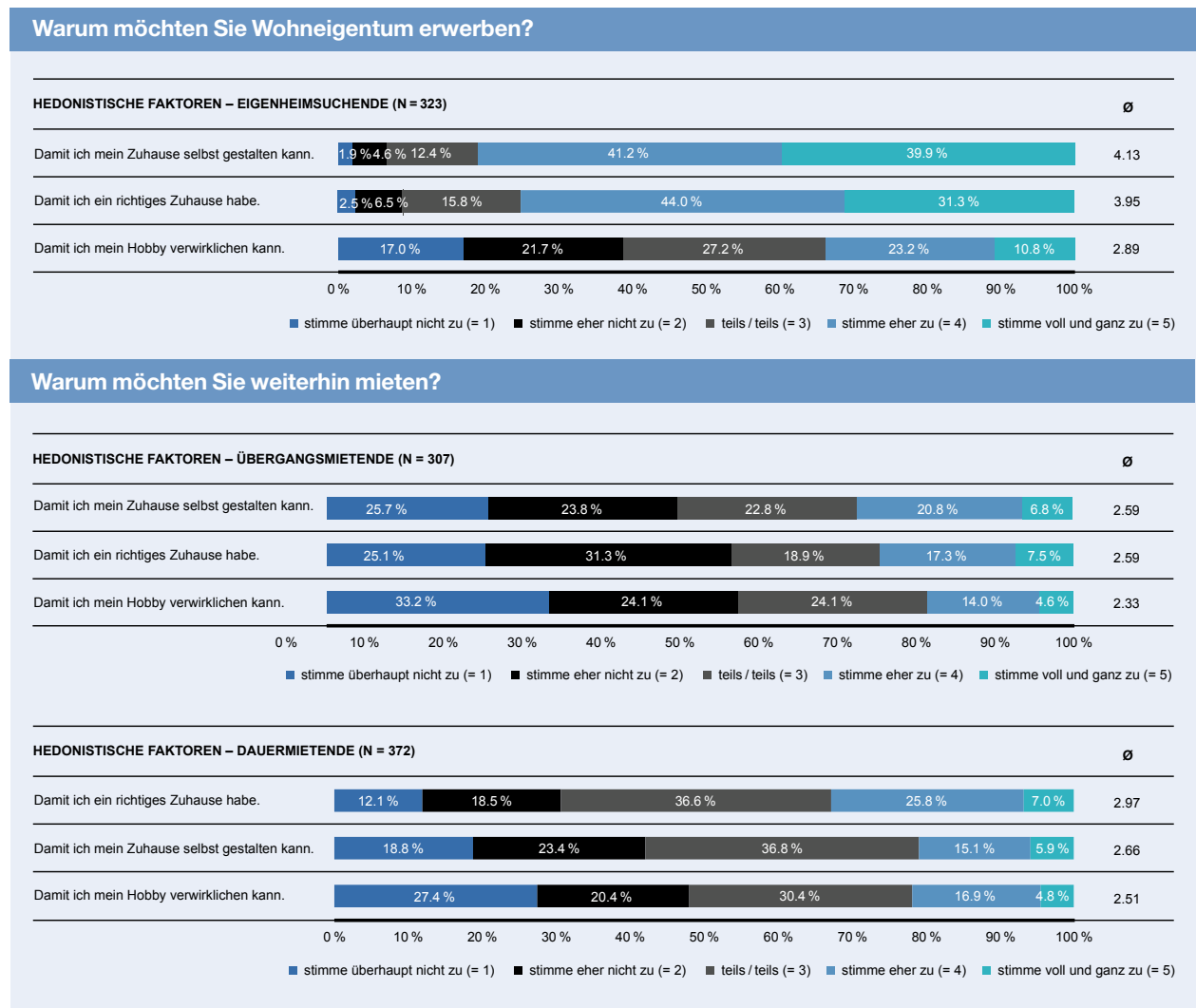


schon ein Wunsch.»). Das Hobby spielte bei den Eigenheimsuchenden nur eine untergeordnete Rolle: Nur 34 Prozent würden Wohneigentum kaufen, um ein Hobby

zu verwirklichen, was die Antworten der Interviewteilnehmenden widerspiegelt.

Tabelle 7

**HEDONISTISCHE MOTIVATOREN**



### 3.3.6 Altruistische Motivatoren

#### Familienaspekte von Bedeutung – insbesondere bei Haushalten mit Kindern

In den Interviews wurde nachgefragt, inwiefern die Interviewteilnehmenden daran denken, ihr Wohneigentum an die nächste Generation zu vererben. Da viele noch im Suchprozess oder am Anfang der Besitzphase sind und das Durchschnittsalter eher jung war, waren die Antworten oftmals eher hypothetischer Natur. Einige meinten aber, dass sie das Wohneigentum gerne an die nächste Generation vererben würden:

«Ja, wenn sie es wollen. Ansonsten verkaufst du es. Ich finde es toll, wenn du das Elternhaus übernehmen kannst, wo du auch aufgewachsen bist. Aber wenn sie es nicht wollen, dann vermieten oder verkaufen wir es.»

*Interviewteilnehmer im Rahmen der vorliegenden Studie*

Die Familie(-nplanung) wurde oftmals auch mit dem Kauf von Wohneigentum in Verbindung gebracht («Und das ist auch etwas, das ich jedem sagen würde: Eigentum kaufen, wenn die Kinder klein sind. Also der Bruder meines Mannes hat Eigentum gekauft, als die Kinder 14 und älter gewesen sind. Das bringt es eigentlich nicht mehr.»).

In der quantitativen Befragung zeigte sich, dass der Familienaspekt von Bedeutung ist. 67,8 Prozent möchten sich

und der Familie etwas gönnen, und rund jeder Zweite der befragten Eigenheimsuchenden möchte ein gutes Zuhause für die Kinder haben (Tabelle 8). Dieser Aspekt akzentuiert sich sogar bei denjenigen, die bereits Kinder haben: Die Zustimmungsrate erhöht sich auf 63,7 Prozent (Abbildung 36). Rund jeder Zweite würde das Wohneigentum auch gerne seinem Nachwuchs vererben, was die Aussagen der Interviews bestätigen.

#### Vererbungsaspekt spielt bei den Mietsuchenden nur eine geringe Rolle

Bei den Mietsuchenden entscheidet sich nur eine Minderheit für eine Mietwohnung, damit sie ihr Vermögen vererben können: Bei den Dauermietenden sind es nur 9,4 Prozent. Der Vererbungsaspekt von Vermögen spielt somit nur eine geringe Rolle. Dies könnte allenfalls am fehlenden Vermögen liegen, da insbesondere die Nicht-Machbarkeit von Wohneigentum bei den Übergangsmietenden und Dauermietenden hervorgehoben wird (siehe funktionale Faktoren: «Mieten ist die einzige Option.»).

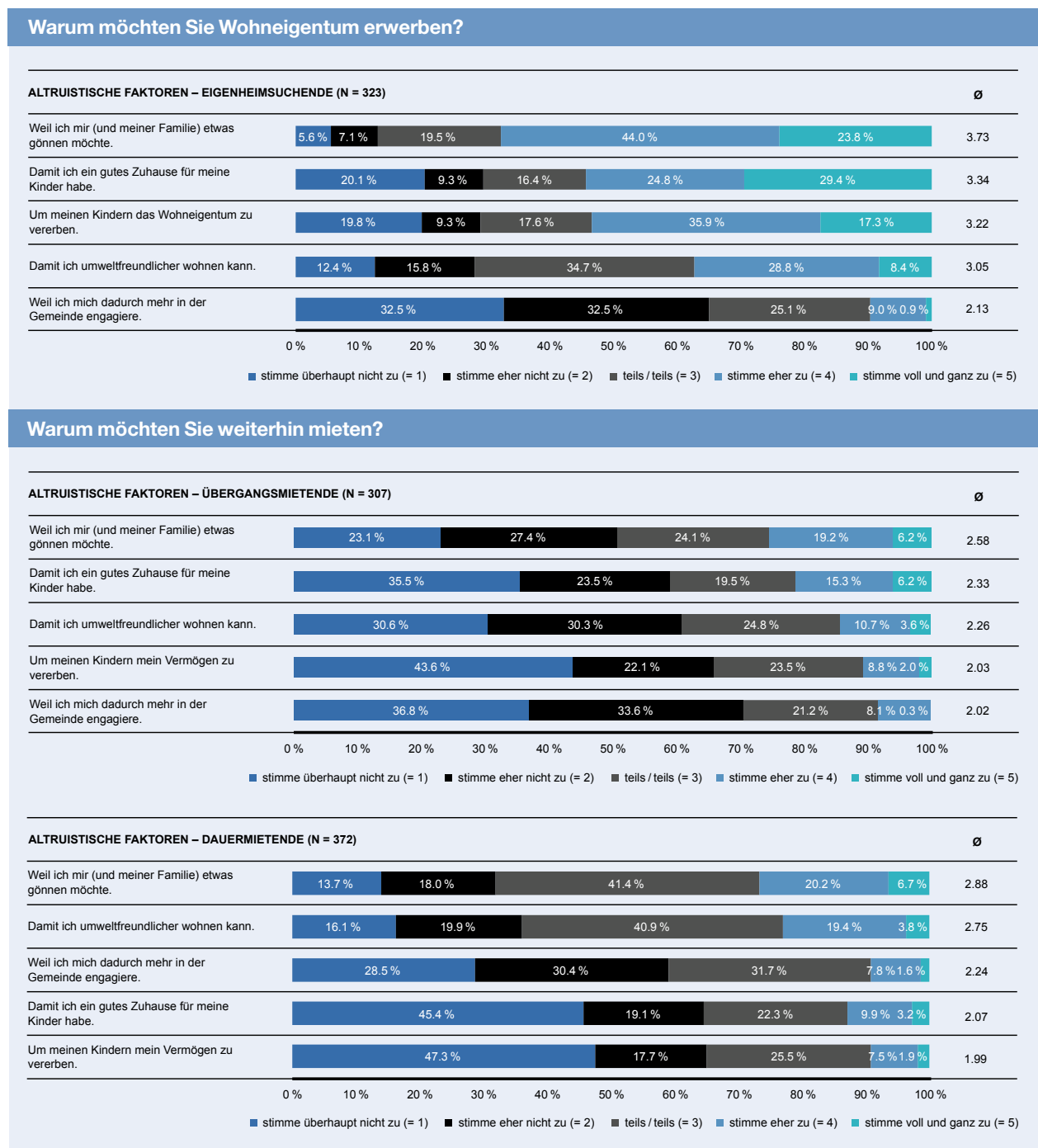
#### Umweltfreundlichkeit und Gemeinde-Engagement mit tiefen Zustimmungswerten

Andere Faktoren sind dagegen vernachlässigbar, wie beispielsweise die umweltfreundliche Wohnart. Diese sehen nur 37,2 Prozent als Grund für den Erwerb von Wohneigentum. Bei den Mietsuchenden zeigte sich in diesem Bereich sogar eine noch ablehnendere Haltung als bei den Eigenheimsuchenden.

Eine tiefe Zustimmungsrate wies auch das Engagement in der Gemeinde auf: Nur rund 10 Prozent der Eigenheimsuchenden stimmten dieser Aussage zu. Während die Innengestaltung (siehe hedonistischer Faktor «Gestaltungsfreiheit») somit eine hohe Bedeutung einnimmt, ist die Aussengestaltung im Rahmen der Gemeinde nur bedingt relevant.

Tabelle 8

**ALTRUISTISCHE MOTIVATOREN**



### 3.3.7 Barrieren

Die grössten Barrieren beim Erwerb von Wohneigentum sind bei den Eigenheimsuchenden finanzieller Natur (Tabelle 9). 78,1 Prozent empfinden die Eigenheimpreise zu hoch, 61,6 Prozent haben noch kein passendes Eigenheim gefunden, das sie sich leisten können. Auch das fehlende Vermögen (59,4 Prozent) sowie das zu geringe Einkommen (52,0 Prozent) werden als wichtige Barrieren genannt. Dagegen empfinden die meisten Eigenheimsuchenden die Arbeiten mit dem Wohneigentum als nicht zu aufwendig (62,6 Prozent) und nicht zu risikoreich (73,0 Prozent).

Werden die Barrieren der Eigenheimsuchenden mit den Bewertungen der Übergangs- und Dauermietenden verglichen,

so zeigt sich teilweise ein ähnliches Bild. Sowohl die Übergangs- als auch die Dauermietenden empfinden die Preise für Wohneigentum als zu hoch (80,8 Prozent bzw. 81,7 Prozent) und sehen finanzielle Kriterien als ausschlaggebend, dass sie weiterhin mieten. Die Flexibilität der Mietwohnung schätzen zwar auch beide Akteure (Übergangsmietende 55,1 Prozent bzw. Dauermietende 75,0 Prozent), jedoch erscheint angesichts der höheren Zustimmungswerte die finanzielle Machbarkeit eines Eigenheimkaufs ebenfalls eine hohe Bedeutung zu haben, die für eine Weiterführung der Mietsituation spricht.

Abbildung 36

#### ALTRUISTISCHE MOTIVATOREN – TEILAUSWERTUNGEN

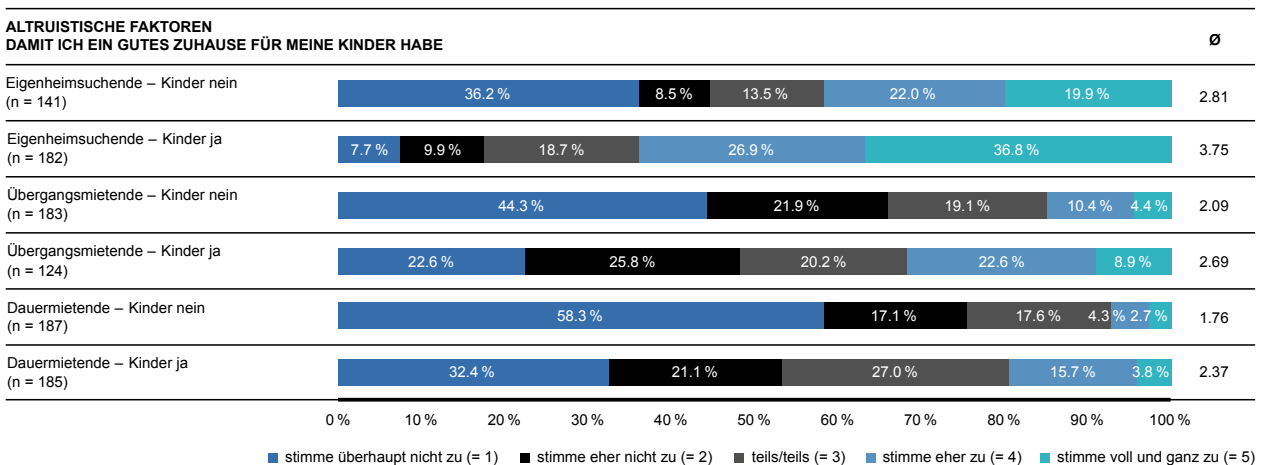
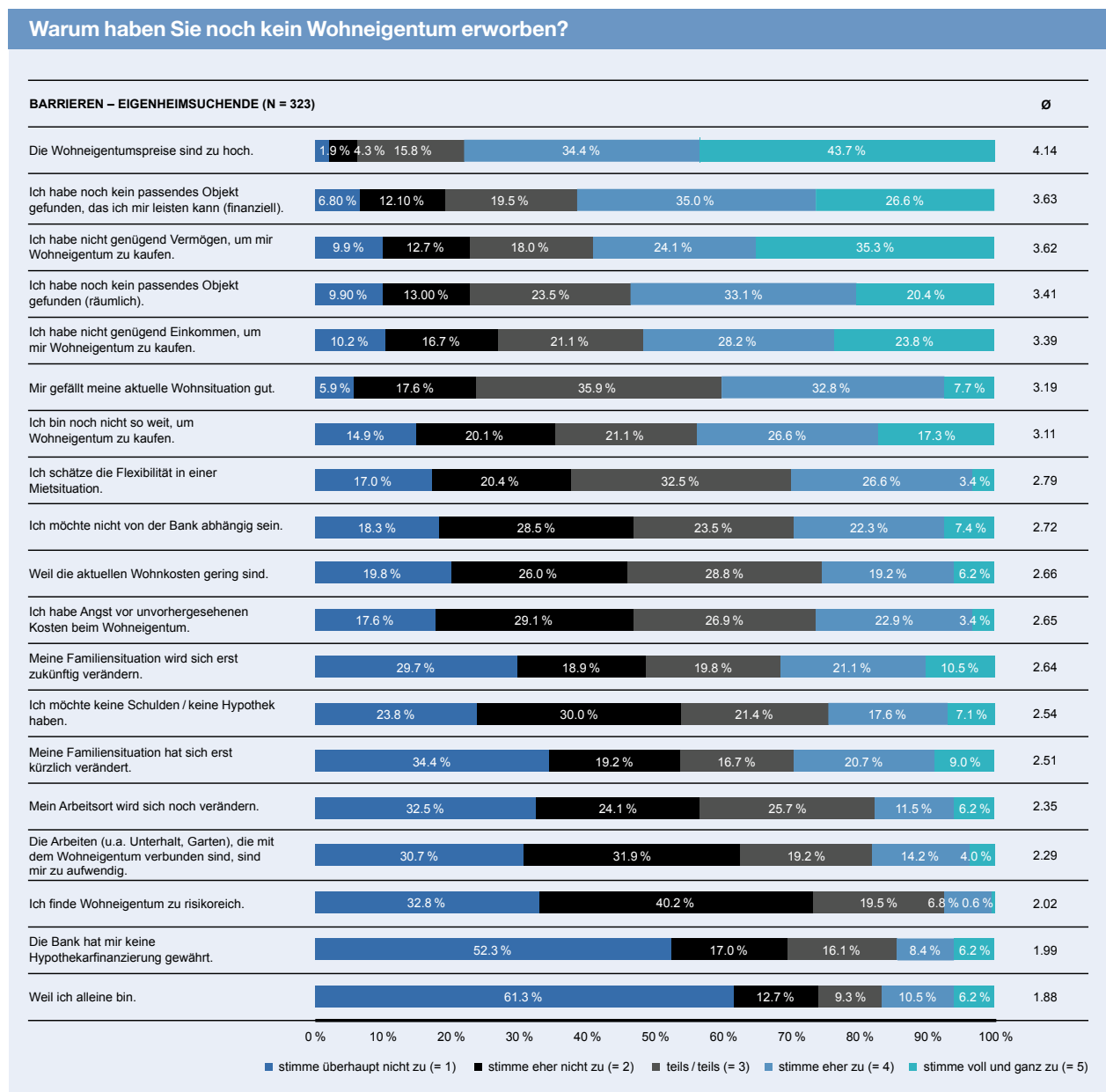


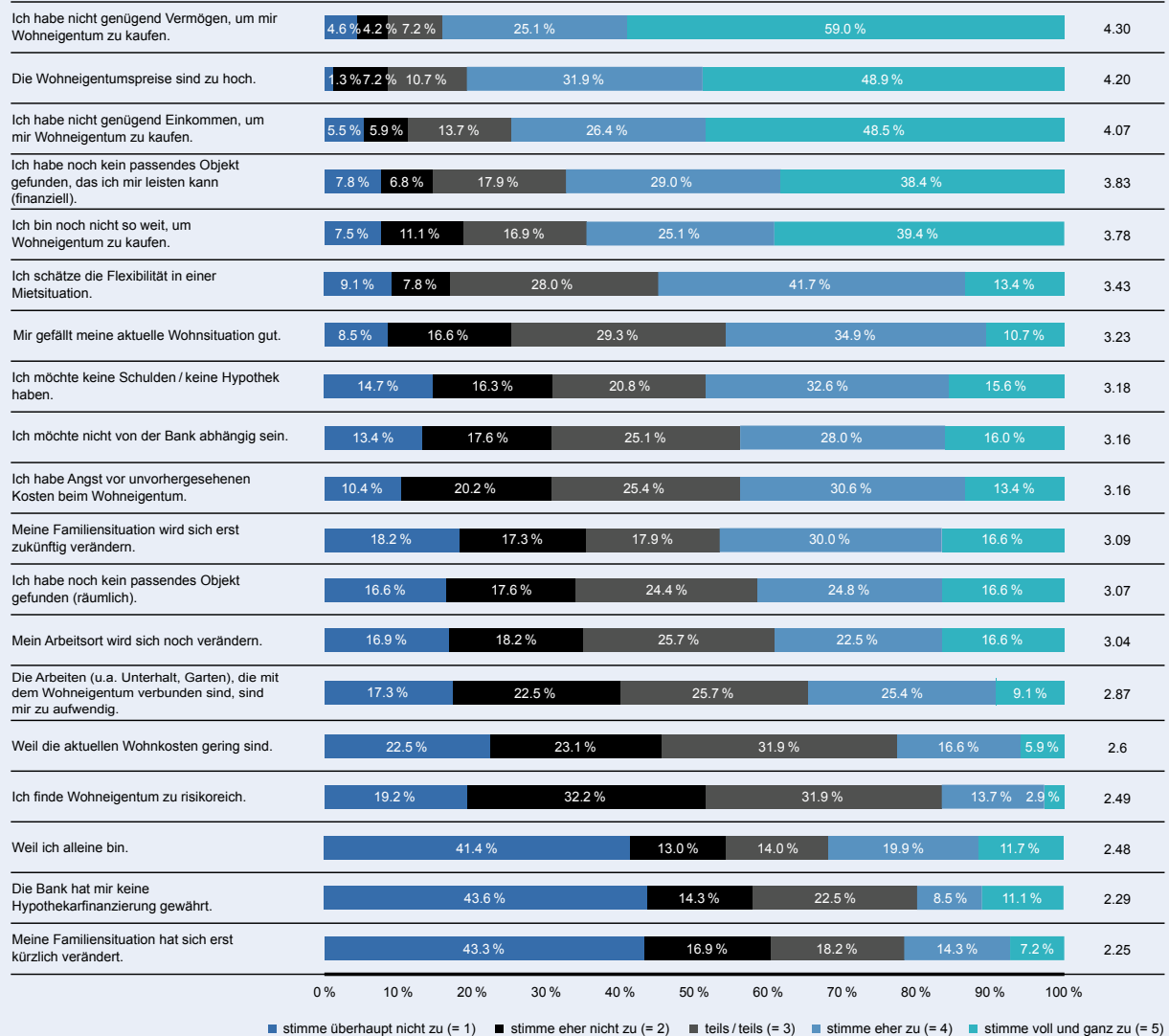
Tabelle 9  
**BARRIEREN**

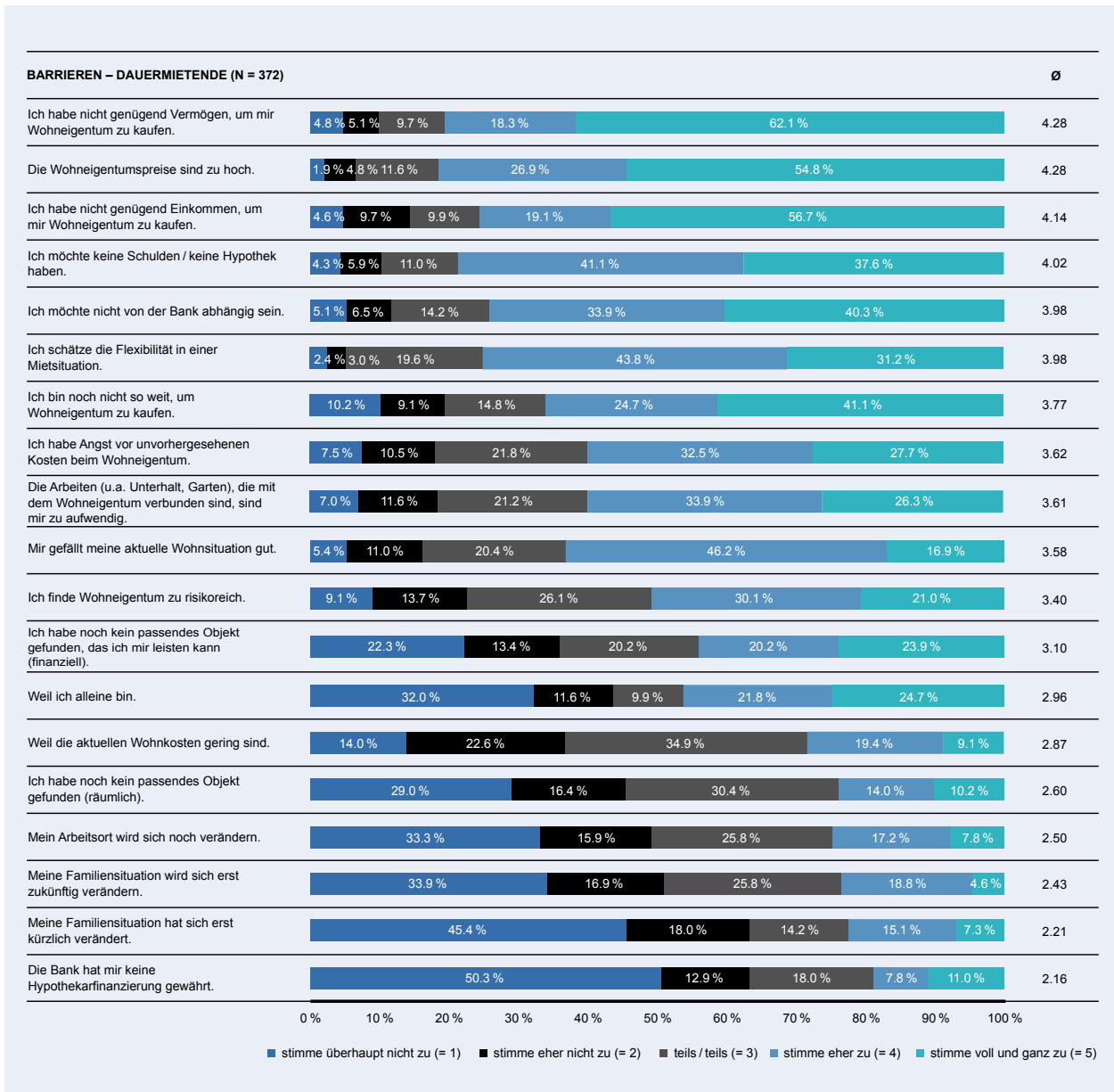


## Warum möchten Sie weiterhin mieten?

### BARRIEREN – ÜBERGANGSMIETENDE (N = 307)

Ø





## 4. Fazit

### Wohneigentum und Familie eng miteinander verknüpft

Die Familie scheint ein wichtiger Treiber für den Wunsch nach Wohneigentum zu sein. Über 50 Prozent der Eigenheimsuchenden geben an, dass sie mindestens ein Kind haben. Bei 44,6 Prozent der Befragten wohnt mindestens ein Kind auch noch zu Hause. Im Vergleich zu den Übergangsmietenden und Dauermietenden haben Eigenheimsuchende somit eher Kinder. Auch zukünftige Familienereignisse deuten darauf hin, dass Wohneigentum mit der Familiengründung bzw. dem Familienzuwachs an Bedeutung gewinnt. So wird von jedem fünften Eigenheimsuchenden angegeben, dass die Familiengründung/-erweiterung ein Grund für den Kauf von Wohneigentum ist. Die jüngere Generation der 18- bis 29-Jährigen bestätigt dies, insofern diese Personen den Eigenheimkauf forcieren würden, wenn sie eine Familie gründen oder weiteren Nachwuchs erwarten würden (Zustimmungsrate von 84,2 Prozent). Aus den Interviews hat sich auch ergeben, dass insbesondere in der Familienphase (u.a. aufgrund des Platzbedarfs) die Notwendigkeit von Wohneigentum besteht.

### Wunsch nach Wohneigentum ist auch ein Wunsch nach Stabilität

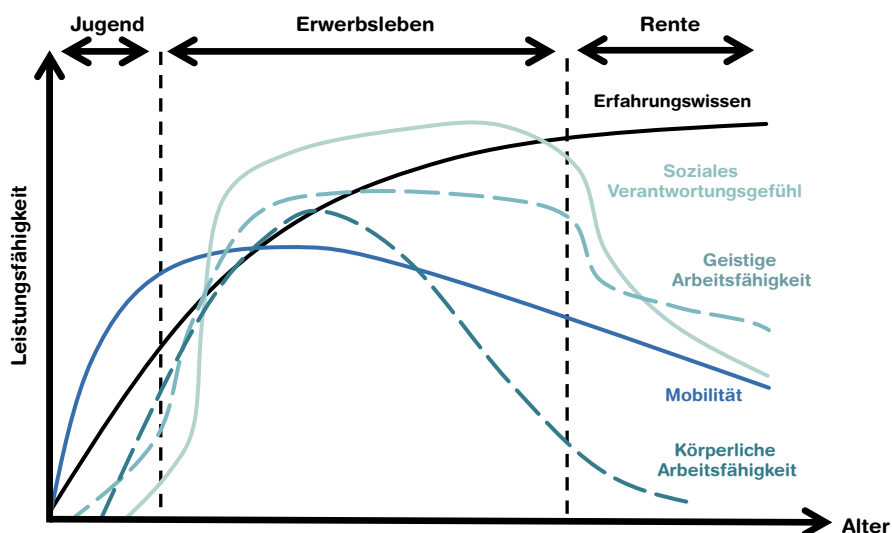
Ein Blick in die Medienlandschaft zeigt häufiger Schlagzeilen wie «Immobilienmarkt: Wann platzt die Blase in der Schweiz?». Ein Eigenheimkauf könnte somit vermehrt mit Risiken in Verbindung gebracht werden. Dem widerspricht aber die Wahrnehmung der befragten Eigenheimsuchenden: Nur 7,4 Prozent empfinden Wohneigentum als zu risikoreich. Die Eigenheimsuchenden verbinden mit dem Wohneigentum eher räumliche und finanzielle Stabilität. 9 von 10 Befragten möchten Wohneigentum erwerben, weil sie sich ein langfristiges Zuhause wünschen. Und 71,8 Prozent möchten Wohneigentum kaufen, um in etwas finanziell Stabiles zu investieren.

Der Stabilitätswunsch entspricht auch der oben angesprochenen Lebensphase der Familiengründung: Wie der Abbildung 37 zu entnehmen ist, nimmt die Mobilität ab – einerseits ist man in der Reifephase der Karriere angekommen (Sigg, Grimm, Tanner & Zirkler, 2020; Maintz, 2004) und andererseits

Abbildung 37

### LEBENSPHASEN

(in Anlehnung an Maintz 2004)





gewinnt auch die private Situation an Stabilität. Dies zeigt sich auch beim Durchschnittsalter der Erstheirat sowie bei der Geburt des ersten Kindes: Beides liegt bei Frauen und Männern zwischen 30 und 35 Jahren (BFS, 2021c; BFS, 2021d).

Wohneigentum wird in der Regel auch nicht als Investitionsobjekt mit Renditeabsichten angesehen. Nur 17,4 Prozent möchten investieren, damit sie teurer weiterverkaufen können, und nur 41,4 Prozent stimmen zu, dass Wohneigentum eine gute Möglichkeit ist, um das Vermögen zu vermehren. Vielmehr sehen sie Wohneigentum als ein Zuhause mit nicht-finanziellen Nutzen: So wird die Gestaltungsfreiheit hervorgehoben oder das Gefühl, dass man mit dem Wohneigentum ein «richtiges» Zuhause hat.

### **Finanzielle Machbarkeit als grösste Hürde**

Verschiedene Studien weisen aktuell darauf hin, dass es für Normalverdiener immer schwieriger wird, mit ihrem Einkommen und Vermögen ein Eigenheim zu erwerben (BWO, 2021; Fleury & Schwartz, 2021). Dies liege an den zu stark limitierenden Eigenkapital- und Tragbarkeitsanforderungen. Ein ähnliches Bild zeigen die Antworten der befragten Teilnehmenden der vorliegenden Studie. Die Eigenheimsuchenden sehen insbesondere im mangelnden Angebot sowie der finanziellen Machbarkeit die grössten Herausforderungen. Einerseits sind weder räumlich noch finanziell passende Objekte verfügbar, andererseits werden die Eigenheimpreise als zu hoch empfunden. Das geringe Einkommen sowie das fehlende Vermögen werden als weitere wichtige Faktoren genannt, die vom Kauf von Wohneigentum abhalten.

3 von 4 der befragten Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden finden ausserdem, dass Wohneigentum mehr gefördert werden soll. Nur gerade 15,9 Prozent der befragten Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden finden Wohneigentum erschwinglich. Auch hier zeigen sich die finanziellen Problematiken der Erschwinglichkeit von Wohneigentum.

### **Mehr Verantwortung und Engagement gefordert**

Bei der Frage, weshalb sich immer weniger Leute Wohneigentum leisten können, machen die befragten potenziellen Wohneigentümerinnen und -eigentümer insbesondere an-

dere Akteure wie die Regierung verantwortlich. Die Bevölkerung und Gesellschaft – also auch die eigene Person – wird weniger in der Verantwortung gesehen. Interessanterweise sagen auch rund 20 Prozent, dass sie keine spezifischen Handlungen unternommen haben, und nur ein Drittel der befragten Eigenheimsuchenden und Übergangsmietenden hat ein Suchabo abgeschlossen. Es scheint auch, dass die befragten Eigenheimsuchenden nicht bereit sind, viel Geld in die Suche von Wohneigentum zu investieren. So haben nur gerade 2,5 Prozent einen Makler beauftragt, um ein passendes Eigenheim zu finden.

In diesem Zusammenhang ist deshalb die Frage berechtigt, inwiefern die befragten Eigenheimsuchenden wirklich bereit sind, persönliche und finanzielle Ressourcen zu investieren (d.h. auch «skin in the game» zu haben). Tendenziell könnte mehr Aktionismus zu Erfolg führen: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt. Während eine Veränderung der aktuellen Vorgaben (z.B. Tragbarkeit) oftmals mit einem langen Prozess verbunden ist, kann eine einzelne Person durch eine Verhaltensänderung allenfalls mehr bewirken. Aussergewöhnliche und kreative Varianten wie beispielsweise die Schaltung eines Zeitungsinserats oder auch ein Konsumverzicht, um mehr Vermögen zu sparen, liessen sich allenfalls einfacher und schneller umsetzen, um das Ziel des Wohneigentums zu erreichen.

### **Ausblick: Alle Akteure sind in der Pflicht**

Dennoch bleibt die Situation am Immobilienmarkt herausfordernd, und ein Betätigen verschiedener Hebel (z.B. auch Finanzierungskriterien) kann notwendig sein. Um den Traum vom Eigenheim bzw. den damit verbundenen Nutzen zu erfüllen, wird ein besseres Verständnis hinsichtlich Charakteristiken und Präferenzen der potenziellen und der aktuellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer benötigt. Die vorliegende Studie soll zu einem besseren Verständnis der potenziellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer beitragen. In einer nächsten Studie wird nun die Lücke bei den aktuellen Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern geschlossen. Basierend auf den beiden Studien sollen dann entsprechende Lösungsvorschläge erarbeitet werden, die alle Akteure am Immobilienmarkt adressieren sollen.

# Literaturverzeichnis

- Baur, M. et al. (2010). *Wohneigentumspolitik in der Schweiz. Bericht der Eidgenössischen Steuerverwaltung, des Bundesamtes für Sozialversicherungen und des Bundesamtes für Wohnungswesen*. Bern: Schweizerische Eidgenossenschaft.
- Bieri, U., Longchamp, C., Tschöpe, S., & Ratelband-Pally, S. (2006). *Grundsätzliche Zufriedenheit, punktueller Verbesserungsbedarf und dezidierte Vorstellungen rund um die eigene Wohnsituation: Schlussbericht «Wohnmonitor» im Auftrag des HEV Schweiz*. Bern: gfs.bern.
- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (2013). *Does high home-ownership impair the labor market?*. NBER Working Paper No. 19079.
- Bochsler, Y. et al. (2015). *Wohnversorgung in der Schweiz: Bestandsaufnahme über Haushalte von Menschen in Armut und in prekären Lebenslagen*. Bern: Bundesamt für Sozialversicherungen / Bundesamt für Wohnungswesen.
- Bodmer, F. (2011). *Wohneigentum und Besteuerung: Eine ökonomische Analyse der Vorlagen zur Reform der Wohneigentumsbesteuerung*. St. Gallen.
- Braun, R., & Pfeiffer, U. (2004). *Mieter oder Eigentümer – Wer wird stärker gefördert? Eine Analyse zum Subventionsabbau zum Jahresbeginn 2004*. Berlin: Empirica.
- Bundesamt für Statistik (2021a). *Bewohnte Wohnungen bzw. Wohneigentumsquote nach Haushaltstyp*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kataloge-datenbanken/tabellen.assetdetail.15104250.html>.
- Bundesamt für Statistik (2021b). *Durchschnittliche Wohnfläche pro Person*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/migration-integration/integrationindikatoren/indikatoren/wohnflaeche-person.html>.
- Bundesamt für Statistik (2021c). *Heiraten, Heiratshäufigkeit*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/heiraten-eingetragene-partnerschaften-scheidungen/heiratshaeufigkeit.html>.
- Bundesamt für Statistik (2021d). *Geburtenhäufigkeit*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/geburten-todesfaelle/fruchtbarkeit.html>.
- Bundesamt für Statistik (2020). *Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (SAKE): Die berufliche Mobilität in der Schweiz*. Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.
- Bundesamt für Statistik (2019). *Mieter / Eigentümer*. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/wohnverhaeltnisse/mieter-eigentuemer.html>.
- Bundesamt für Wohnungswesen [BWO] (2021). *Personenfreizügigkeit und Wohnungsmarkt: Entwicklung 2020 mit Sonderthema «Wohneigentum»*. Grenchen: Bundesamt für Wohnungswesen.
- Bundesamt für Wohnungswesen [BWO] (2005). *Briefing: Wie viele Haushalte haben in der Schweiz Wohneigentum und warum sind es nicht mehr?*. Grenchen: Bundesamt für Wohnungswesen.
- DiPasquale, D., & Glaeser, E. L. (1999). *Incentives and Social Capital. Are Homeowners Better Citizens?*. *Journal of Urban Economics*, 45(2), S. 354–384.
- Eurostat (2022). *Verteilung der Bevölkerung nach Wohnbesitzverhältnissen, Haushaltstyp und Einkommensgruppe – EU-SILC Erhebung*. Abgerufen von: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_lvho02&lang=de](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_lvho02&lang=de).
- Finma (2012). *Hypothekendarfinanzierung: FINMA anerkennt neue Mindeststandards*. Abgerufen von: <https://www.finma.ch/de/news/2012/06/mm-hypo-richtlinien-20120601/>.
- Fleury, M., Schwartz, F., & Arapovic, D. (2022). *Immobilien Schweiz – 1Q 2022. Preisspiralen*. Abgerufen von: <https://www.raiffeisen.ch/content/dam/www/rch/ueber-uns/medien/medienmitteilungen/2022/de/immobilien-schweiz-1q22.pdf>
- Fleury, M. & Schwartz, F., (2021). *Der ausgeträumte Traum der eigenen vier Wände*. Abgerufen von: <https://www.raiffeisen.ch/content/dam/www/rch/ueber-uns/medien/medienmitteilungen/2021/de/20211130-sonderstudie.pdf>.
- Fleury, M., Schwartz, F., & Koch, A. (2021). *Immobilien Schweiz – 4Q 2021. Knapper Boden wird immer dichter bebaut*. Abgerufen von: <https://www.raiffeisen.ch/content/dam/www/rch/ueber-uns/medien/medienmitteilungen/2021/de/immobilien-schweiz-4q21.pdf>.

- Grimm, S., Heck, A., Hohgardt, H., & Richter, T. (2021). *Behavioral Real Estate: Der Preis einer Immobilie oder der Wert eines Zuhauses?*. Swiss Real Estate Journal.
- Grimm, S., & Richter, T. (2021). *Wohneigentum und Vorsorge: Im Alter ausgesorgt dank Hauskauf?*. Schweizer Personalvorsorge, 2021(6), S. 96–97.
- Hasenmaile, F., Lohse, A., Rieder, T., & Waltert, F. (2019). *Schweizer Immobilienmarkt 2019: Lage, Lage, Grundriss*. Zürich: Credit Suisse.
- Hohgardt, H., Grimm, S., & Cong, T. (2019). *Nachhaltige Sicherung des Wohnraums im Alter: Wie ticken Personen mit Wohneigentum der Generation 50+?*. Grenchen: Bundesamt für Wohnungswesen.
- Holbrook, M.B. (1994). *The Nature of Customer's Value: An Axiology of Service in Consumption Experience*. In Rust, R.T. & Oliver, R.L. (Hrsg.): *Quality: New Directions in Theory and Practice*. SAGE Publications, S. 21–71.
- Irrational Labs (2020). *The 3B Framework*. Abgerufen von: <https://irrationallabs.com/content/uploads/2020/09/3B-Framework.pdf>.
- Jahn, S. (2013). *Konsumentenwert*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Kotler, P., Armstrong, G., Wong, V., & Saunders, J. (2011). *Grundlagen des Marketings*. München: Pearson Studium.
- Kübler, I. (2021). *Immobilien aktuell: Der Home-Office-Booster*. Abgerufen von: <https://www.zkb.ch/de/blog/immobilien/der-home-office-booster.html>.
- Maintz, G. (2004). *Leistungsfähigkeit von älteren Beschäftigten*. In: *Wirtschafts- und sozialpolitischen Forschungs- und Beratungszentrum der Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.): Sozialpolitische Flankierung einer verlängerten Erwerbsphase (Gesprächskreis Arbeit und Soziales, Nr. 102)*. S. 41-50. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Martel, A. (2022). *Wenn Eigenheime unerschwinglich werden, sollte das die Politik nicht kaltlassen*. Abgerufen von: <https://www.nzz.ch/meinung/das-eigenheim-darf-nicht-zu-einem-privileg-der-reichen-werden-ld.1664082?reduced=true>.
- Morgenstern, K. (2016). *Gleiche Rendite, weniger Risiko: Häuser schlagen Aktien*. Abgerufen von: <https://www.dia-vorsorge.de/kapitalmaerkte-kapitalanlagen/haeuser-schlagen-aktien-gleiche-rendite-weniger-risiko/>.
- NZZ Media Solutions AG (2018). *Immo-Barometer 2018 – Die Forschungsreihe der NZZ zum Thema «Wohnen in der Schweiz»*. Zürich: NZZ Media Solutions AG.
- Schellenbauer, P., & Salvi, M. (2015). *Zehn Thesen, warum die Schweiz ein Mieterland ist*. Abgerufen von: <https://www.avenir-suisse.ch/zehn-thesen-warum-die-schweiz-ein-mieterland-ist/>.
- Schwartz, F. (2020). *Macht Wohneigentum glücklich?*. Abgerufen von: <https://www.raiffeisen.ch/casa/de/wohnen/wohnfragen/juni-2020.html>.
- Statista (2021). *Voraussichtl. Homeoffice-Regelung in Schweizer Unternehmen nach der Corona-Krise 2020*. Abgerufen von: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1180379/umfrage/voraussichtliche-homeoffice-regelung-in-schweizer-unternehmen-nach-der-corona-krise/>.
- Swissinfo.ch (2019). *Eigenheim wird für immer mehr Leute unerschwinglich*. Abgerufen von: [Eigenheim wird für immer mehr Leute unerschwinglich - SWI swissinfo.ch](https://www.swissinfo.ch/de/eigenheim-wird-fuer-immer-mehr-leute-unerschwinglich).
- Voigtländer, M. (2021). *Chancen im Wohnungsmarkt durch Vermögensbildung: Gutachten*. Köln: Institut der deutschen Wirtschaft.
- Voigtländer, M., & Bierdel, F. (2017). *Zur Rationalität einer guten Eigenheimförderung. Gutachten für den ZIA Deutschland*. Köln: Institut der deutschen Wirtschaft.
- Wehrli-Schindler, B. et al. (2016). *Nachhaltige Entwicklung und Lebensqualität im Quartier*. Bern: Bundesamt für Raumentwicklung ARE.
- Woodruff, R. B., & Gardial, S. F. (1996). *Know Your Customer: New Approaches to Understanding Customer Value and Satisfaction*. Cambridge, MA: Blackwell.

# Abbildungsverzeichnis

<b>Abbildung 1:</b> Einleitung in Kürze	8
<b>Abbildung 2:</b> Wohneigentumsquote in der Schweiz (BFS, 2021a; BFS 2019)	10
<b>Abbildung 3:</b> Volkswirtschaftliche Perspektive	11
<b>Abbildung 4:</b> Haushaltsperspektive	15
<b>Abbildung 5:</b> Zielsetzungen der Studie	17
<b>Abbildung 6:</b> Studiendesign in Kürze	18
<b>Abbildung 7:</b> Framework der vorliegenden Studie	20
<b>Abbildung 8:</b> Entscheidungsprozess/Handlungen	21
<b>Abbildung 9:</b> Wahrgenommener Nutzen	22
<b>Abbildung 10:</b> Interviewteilnehmerinnen und -teilnehmer	23
<b>Abbildung 11:</b> Aufbau Leitfaden	24
<b>Abbildung 12:</b> Aufbau Fragebogen	26
<b>Abbildung 13:</b> Studienerkenntnisse in Kürze	27
<b>Abbildung 14:</b> Aufbau Kapitel Studienerkenntnisse	31
<b>Abbildung 15:</b> Drei Untergruppen	32
<b>Abbildung 16:</b> Altersverteilung nach zukünftiger Wohnform	33
<b>Abbildung 17:</b> Zielgruppe der Eigenheimsuchenden	35
<b>Abbildung 18:</b> Zielgruppe der Übergangsmietenden	36
<b>Abbildung 19:</b> Zielgruppe der Dauermietenden	37
<b>Abbildung 20:</b> Aktuelle Wohnzufriedenheit	38
<b>Abbildung 21:</b> Umzugsbereitschaft	38
<b>Abbildung 22:</b> Angestrebte Wohndauer	39
<b>Abbildung 23:</b> Suchradius nach Wohnform	42
<b>Abbildung 24:</b> Angestrebte Wohnart: Haus vs. Wohnung	43
<b>Abbildung 25:</b> Untergruppe, die mit hoher Wahrscheinlichkeit ein Haus sucht	44
<b>Abbildung 26:</b> Bereits unternommene Handlungen	45
<b>Abbildung 27:</b> Wirkung von Ereignissen auf den Wunsch nach Wohneigentum	46
<b>Abbildung 28:</b> Familiengründung/-zuwachs nach Teilauswertungen	47
<b>Abbildung 29:</b> Einschulung Kinder (Teilauswertung)	48
<b>Abbildung 30:</b> Auszug Kinder (Teilauswertung)	49
<b>Abbildung 31:</b> Gewünschte Unterstützung	50
<b>Abbildung 32:</b> Eigenmittel	51
<b>Abbildung 33:</b> Verwendung Pensionskassengelder nach Alter	52
<b>Abbildung 34:</b> Einschätzung der aktuellen Lage	53
<b>Abbildung 35:</b> Verantwortung	54
<b>Abbildung 36:</b> Altruistische Motivatoren – Teilauswertungen	68
<b>Abbildung 37:</b> Lebensphasen in Anlehnung an Mainz (2004)	72

# Tabellenverzeichnis

<b>Tabelle 1:</b> Steckbriefe der einzelnen Untergruppen	34
<b>Tabelle 2:</b> Übergeordnete wichtigste Trigger-Events	41
<b>Tabelle 3:</b> Übergeordnete wichtigste Motivatoren und Barrieren – nach Zustimmungswerten	56
<b>Tabelle 4:</b> Finanzielle Motivatoren	58
<b>Tabelle 5:</b> Funktionale Motivatoren	60
<b>Tabelle 6:</b> Soziale Faktoren	63
<b>Tabelle 7:</b> Hedonistische Motivatoren	65
<b>Tabelle 8:</b> Altruistische Motivatoren	67
<b>Tabelle 9:</b> Barrieren	69

# Autoren

**Selina Lehner**

MSc Banking & Finance ZHAW

**Wissenschaftliche Mitarbeiterin**

Institut für Wealth & Asset  
Management

[selina.lehner@zhaw.ch](mailto:selina.lehner@zhaw.ch)

**Dr. Holger Hohgardt**

Dr. sc. ETH, M.A. HSG

**Dozent**

Institut für Wealth & Asset  
Management

[holger.hohgardt@zhaw.ch](mailto:holger.hohgardt@zhaw.ch)



