

---

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

## Kurzfassung

---

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? Kurzfassung*. Bundesamt für Wohnungswesen, Bern.

### **Anmerkungen**

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

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

### **Titelbild**

© VBS

# Zusammenfassung

## Einleitung in Kürze

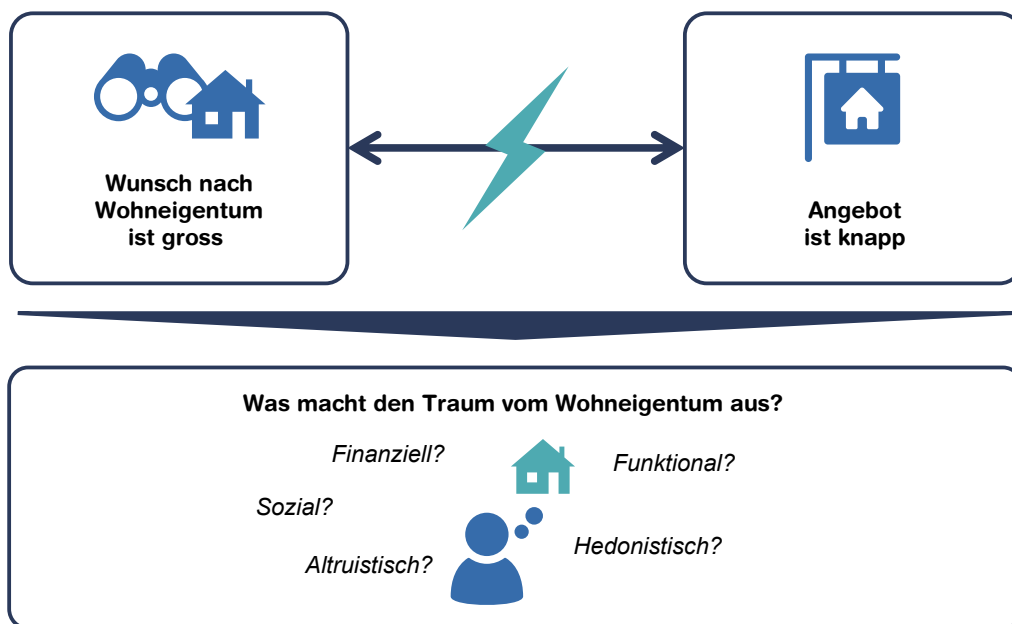
### Wunsch nach Wohneigentum ist gross, das Angebot ist knapp

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.

## EINLEITUNG IN KÜRZE



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?**

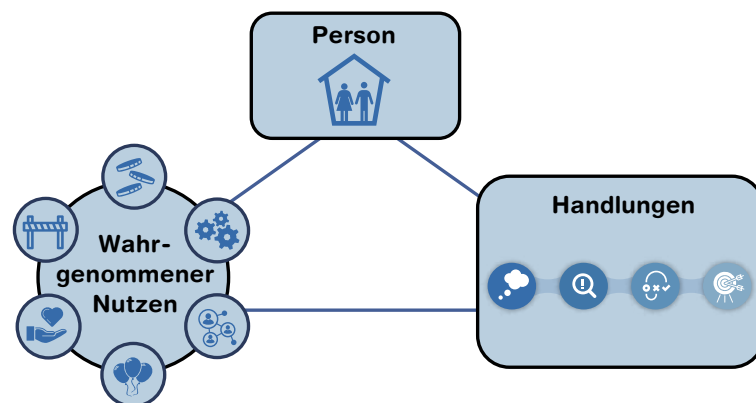
Die vorliegende Studie ist die erste im Rahmen einer Studienreihe. Sie fokussiert auf die potenziellen Wohneigentümerinnen und -eigentümer. Die Studienreihe verfolgt das Ziel, die Wohnflexibilität zu erhöhen und den Traum vom Eigenheim bzw. den damit verbundenen Nutzen zu erfüllen.

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.

## STUDIENDESIGN IN KÜRZE

---

### Haushaltsperspektive (Potenzielle Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer)



---

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



## Studiendesign in Kürze

### 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).

## STUDIENERKENNTNISSE IN KÜRZE

## 3 Untergruppen



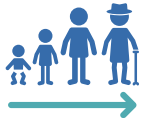
Eigenheimsuchende  
(n = 323)



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.

## Studienerkenntnisse in Kürze

### 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 Haus-

halte insbesondere hinsichtlich ihres Alters. Während die jüngere Generation gegenüber Wohneigentum nicht abgeneigt ist, sehen sich die umzugswilligen über 50-Jährigen 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 Eigenheimsuchenden 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 Immobilien-

preise 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.

## 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: Die Mobilität nimmt ab – einerseits ist man in der Reifephase der Karriere angekommen (Sigg, Grimm, Tanner & Zirkler, 2020; Maintz, 2004) und andererseits 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-finanziellem 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 andere 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 der 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. Aussergewöhn-

liche 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.





