

Nachhaltige Sicherung des Wohnraums im Alter - Wie ticken Personen mit Wohneigentum der Generation 50+?

Präsentation im Rahmen des
Swiss Real Estate Research Congress
vom 29. März 2019

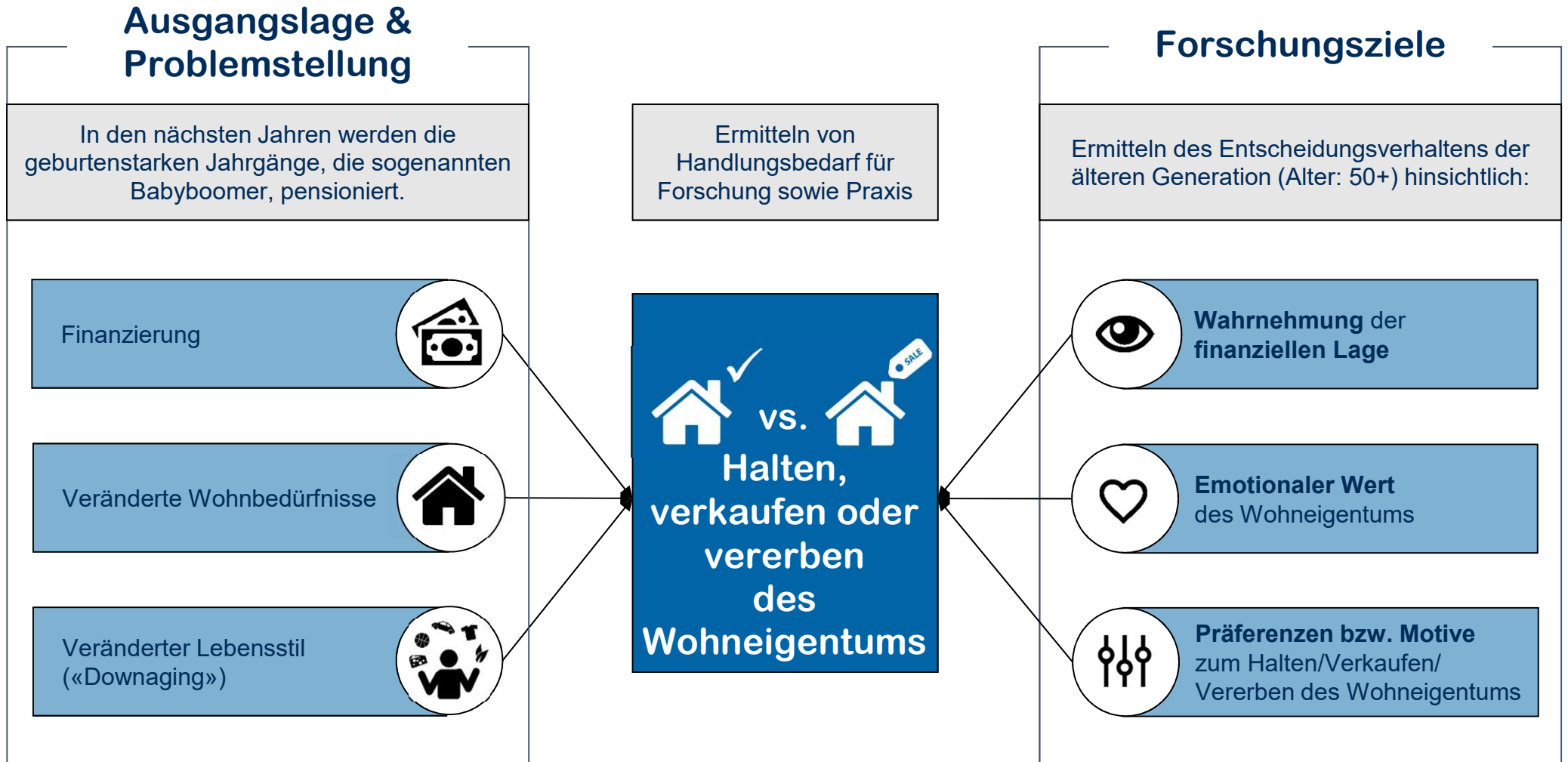


Building Competence. Crossing Borders.

Dr. Holger Hohgardt, Selina Grimm & Tra Mi Cong

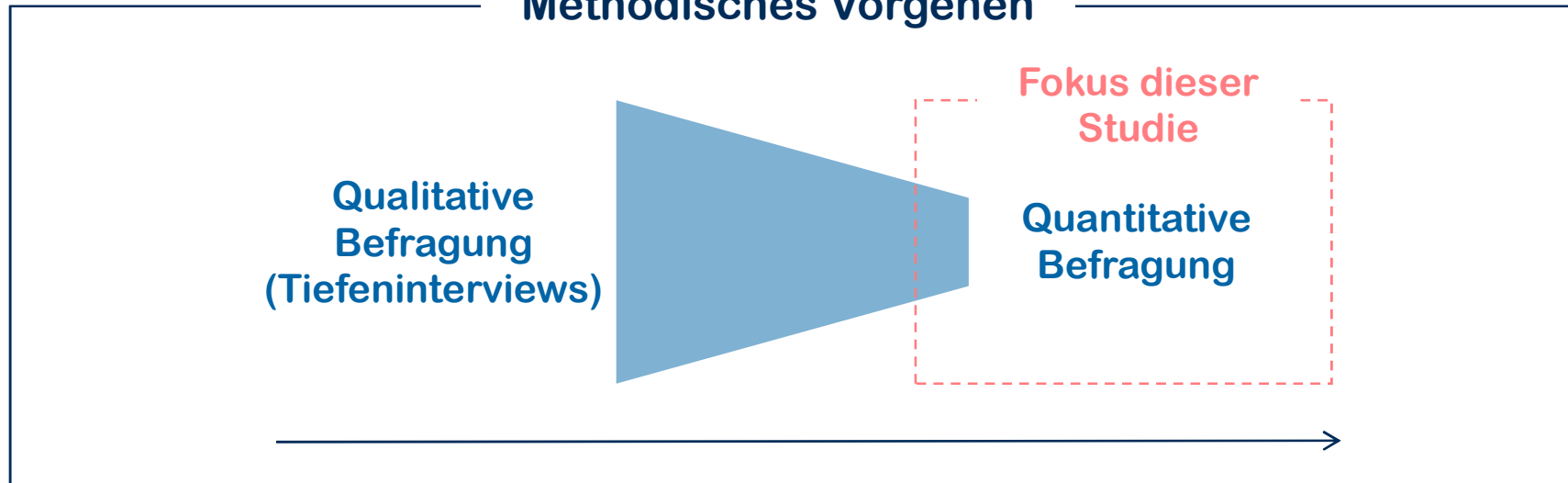
Institut für Wealth & Asset Management, Fachstelle Personal Finance & Wealth Management

Ausgangslage und Forschungsziele



Im Rahmen der Studie wurden Tiefeninterviews und eine quantitative Befragung durchgeführt.

Methodisches Vorgehen



Projektpartner



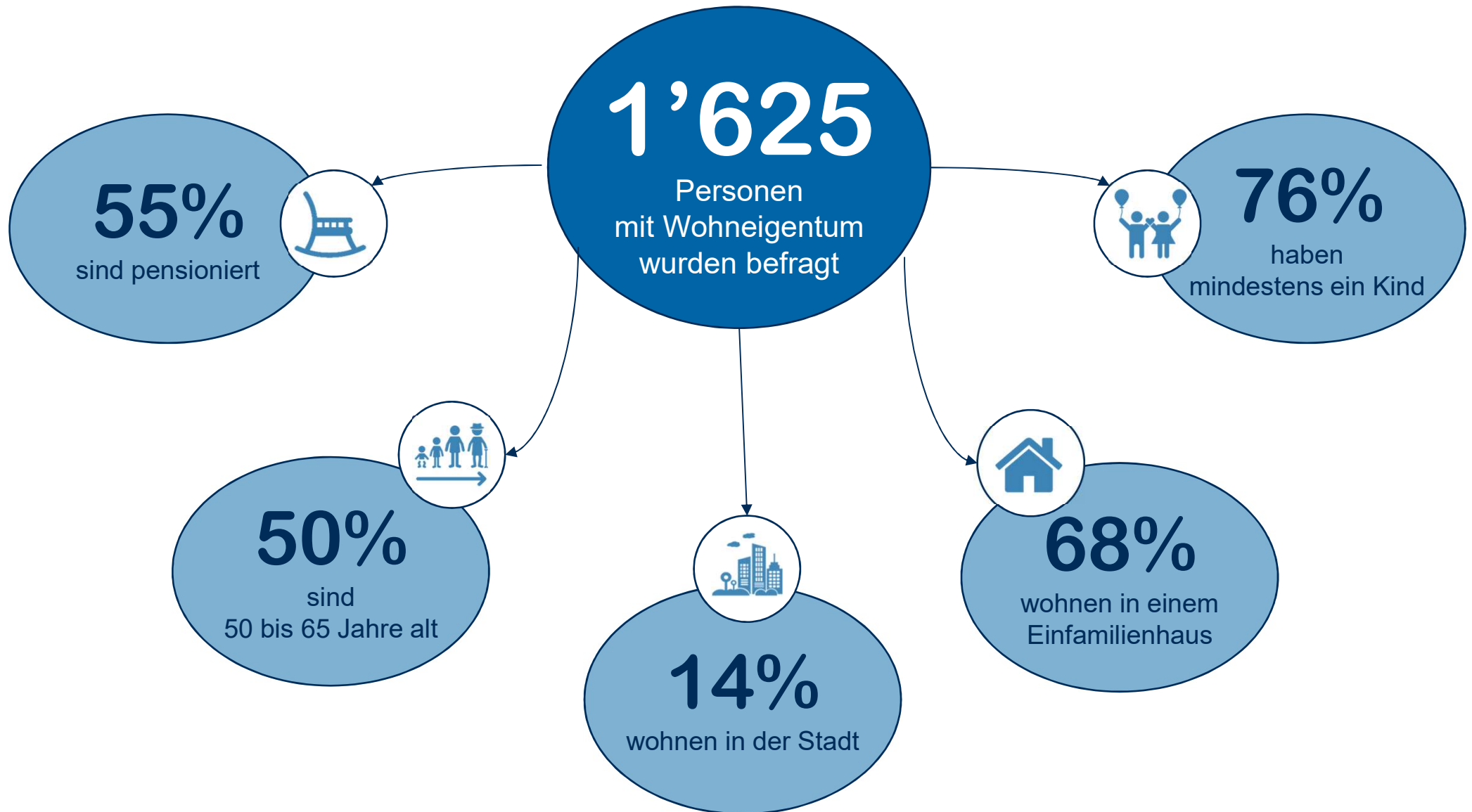
Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Bundesamt für Wohnungswesen BWO

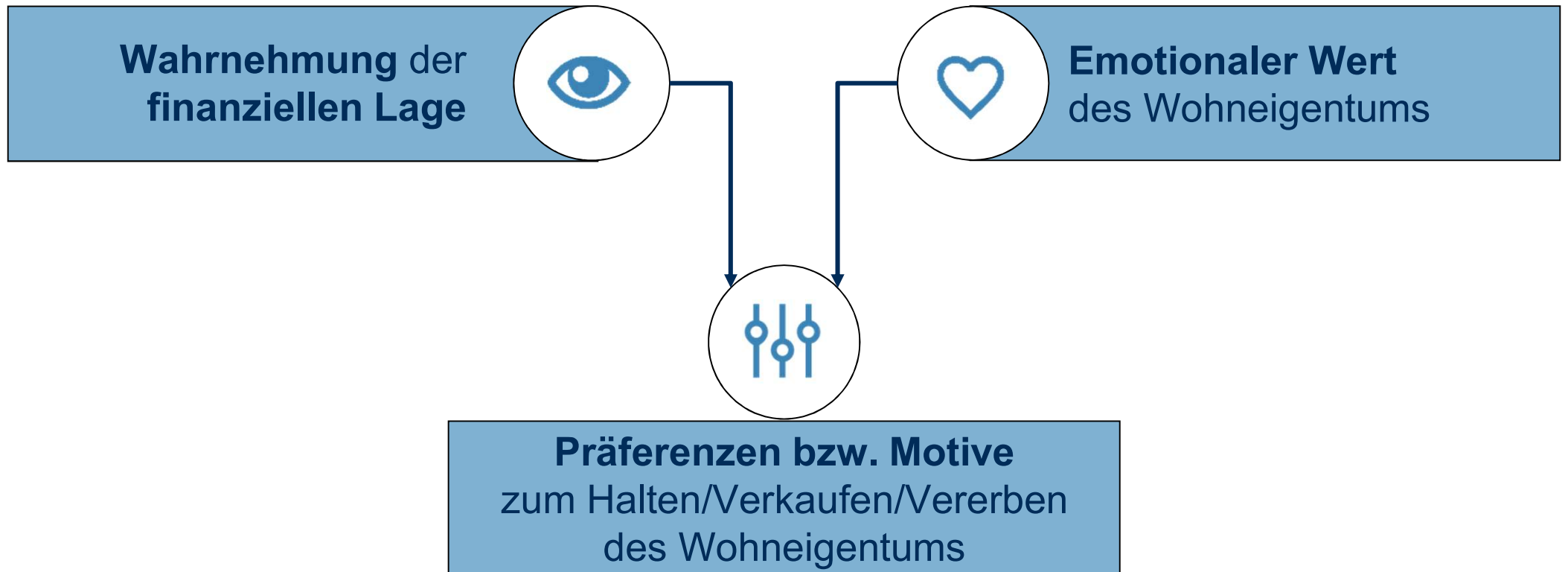


HEV Schweiz

1'625 Personen mit Wohneigentum wurden befragt.

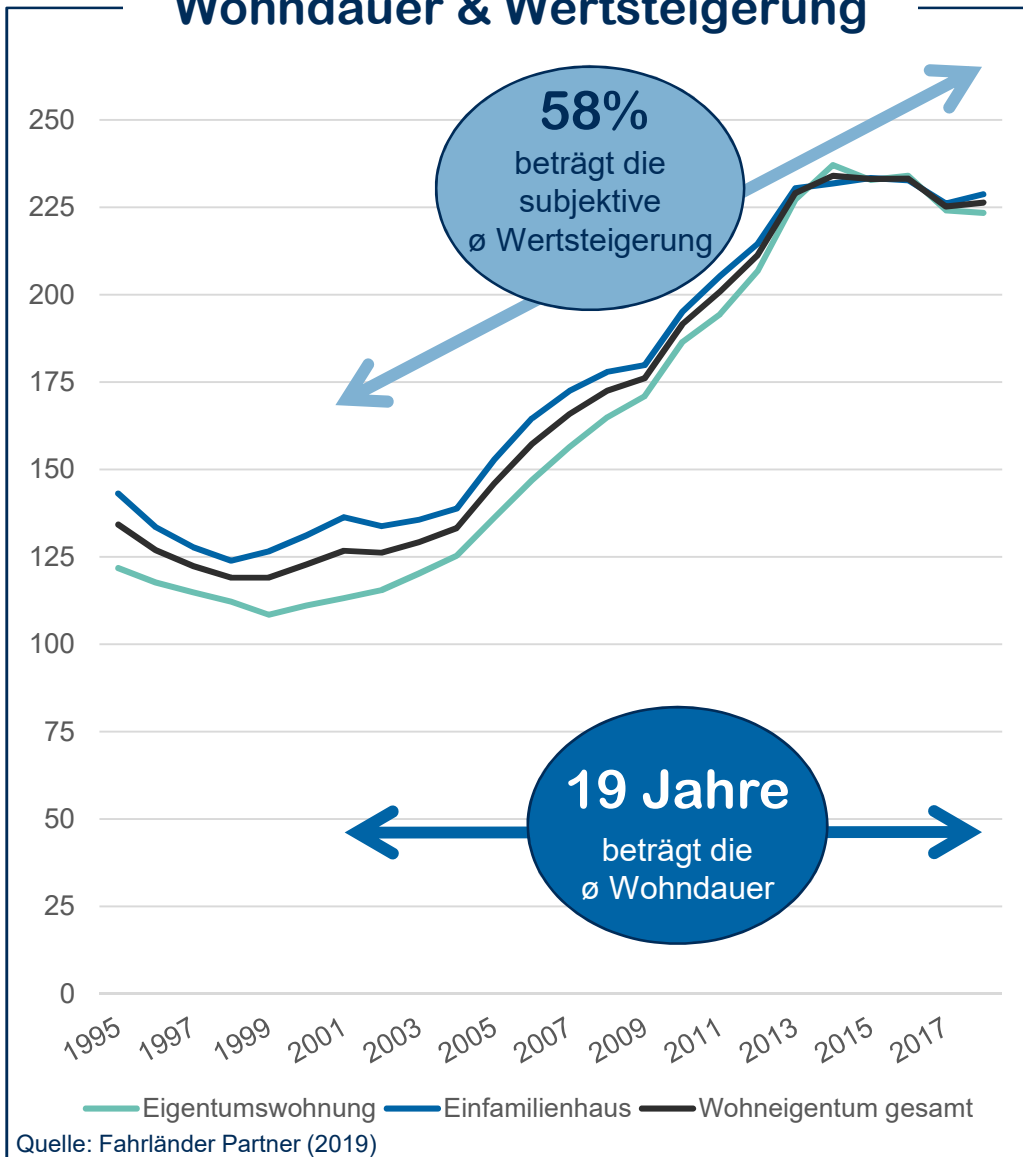


Aufbau der Studie

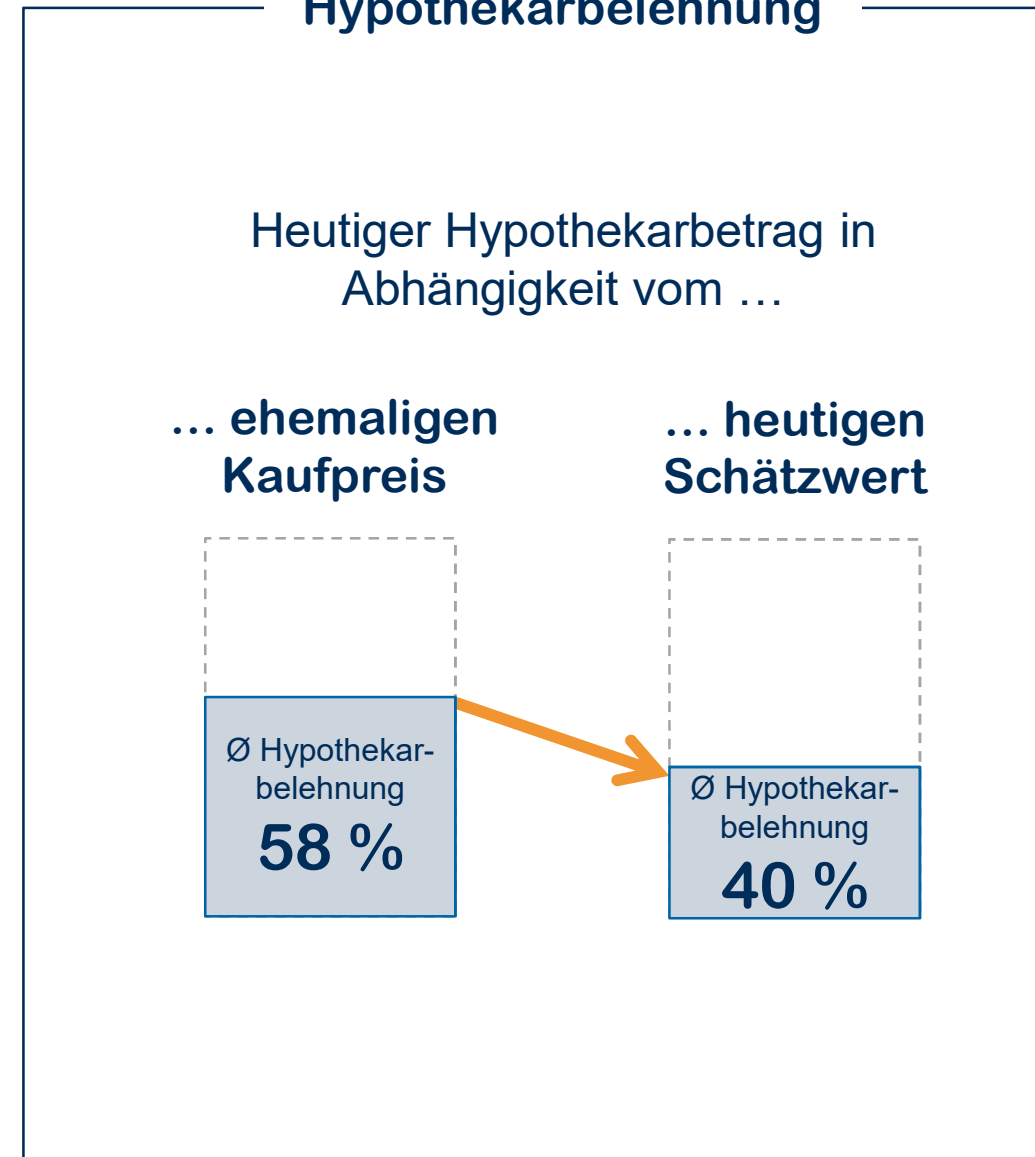


Durch die lange Wohndauer konnten viele der befragten Wohneigentümer von einer Wertsteigerung profitieren.

Wohndauer & Wertsteigerung



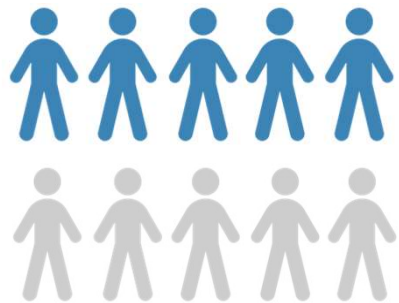
Hypothekarbelehnung



Durch die zunehmende Verwendung von Vorsorgegeldern für den Kauf von Wohneigentum steht die Tragbarkeit im Alter unter Druck.

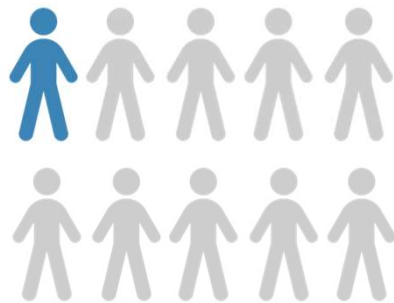
Verwendung von Vorsorgegeldern

50- bis 54-Jährige



5 von 10
verwendeten
Vorsorgegelder

Über 75-Jährige



1 von 10
verwendete
Vorsorgegelder

Tragbarkeit im Alter bei Nicht-Pensionierten

Kauf ohne
Vorsorgegelder



5 von 10
ist Tragbarkeit gegeben

Kauf mit
Vorsorgegeldern



3 von 10
ist Tragbarkeit gegeben

*Annahmen: Keine Amortisation, Nebenkosten 1%, kalk. Zinskosten 5%, 12 Monatslöhne, Tragbarkeit im Alter: 65% des heutigen Einkommens

Personen mit Wohneigentum zeigen weitestgehend eine positive Einstellung zu ihrer finanziellen Lage.



6 von 10

Nicht-Pensionierten
erwarten im Rentenalter keine
finanzielle Probleme.

**Kauf ohne
Vorsorgegeldern**



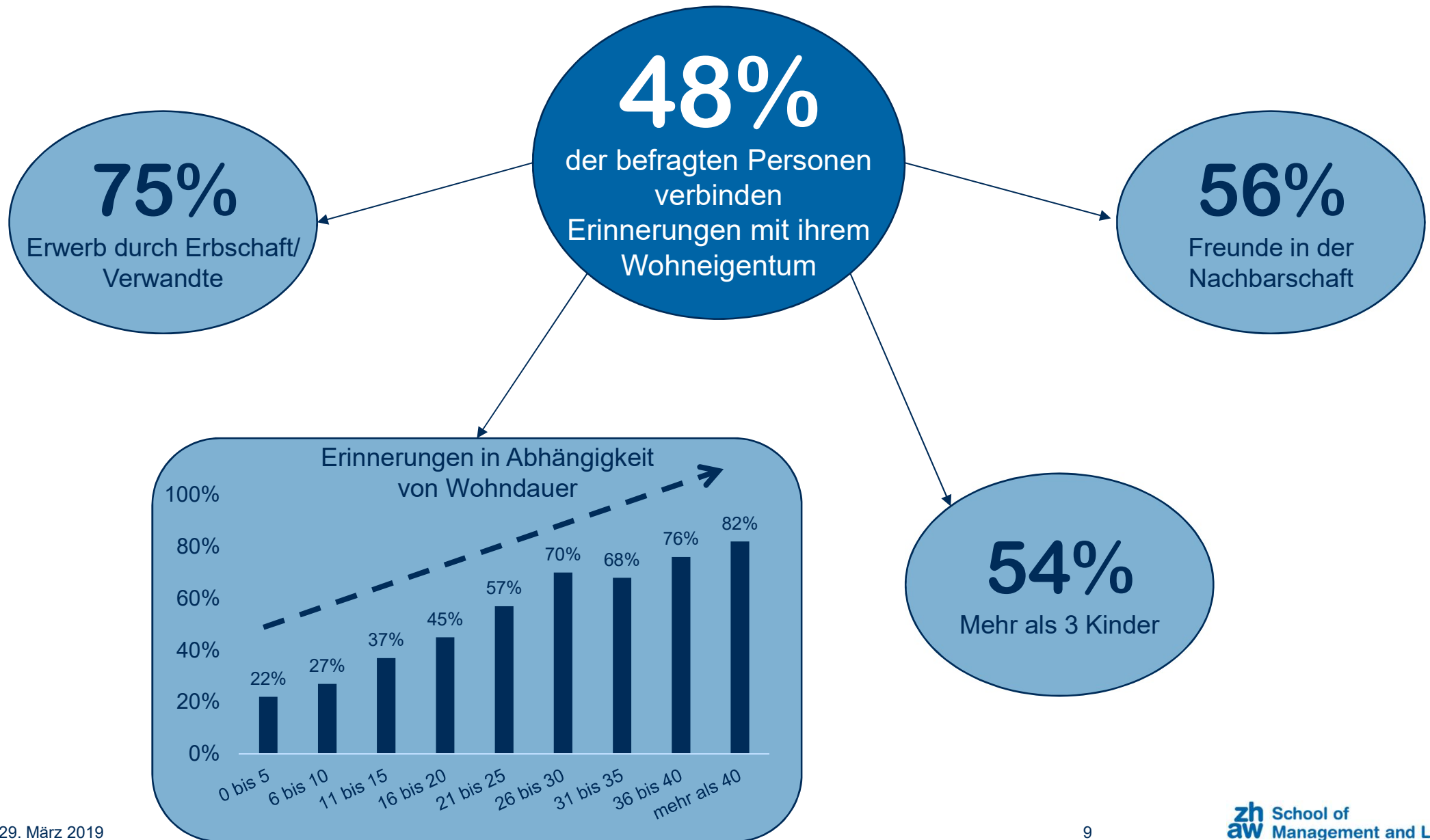
7 von 10
Nicht-Pensionierten

**Kauf mit
Vorsorgegeldern**

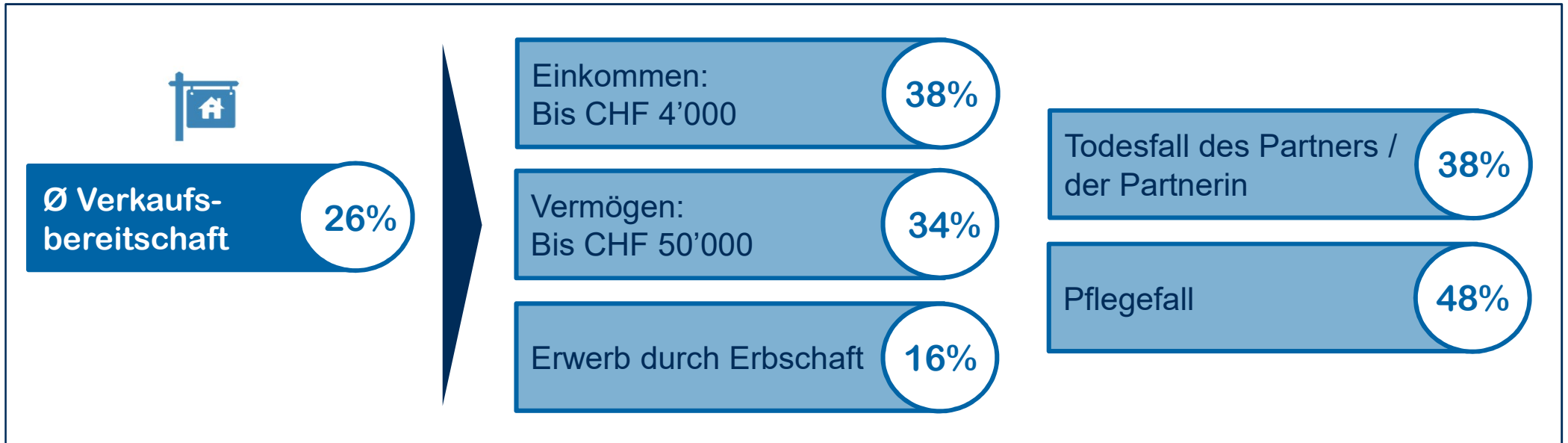


5 von 10
Nicht-Pensionierten

Insbesondere Personen, welche ihr Wohneigentum geerbt haben, verbinden Erinnerungen mit ihrem Wohneigentum.



Die durchschnittliche Verkaufsbereitschaft liegt bei 26 Prozent, während die Vererbungsbereitschaft hohe 71 Prozent beträgt.



Monetäre Gründe sind nur begrenzt ausschlaggebend für den Verkauf des Wohneigentums.

Liste an potenziellen Verkaufsgründen

(Mehrfachnennungen möglich)



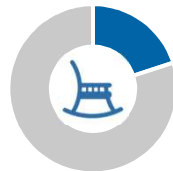
42%

Grösse der Liegenschaft
(zu gross)



32%

Pflegeintensiver Unterhalt
der Liegenschaft
(u. a. Garten)



20%

Erlös soll für
Altersvorsorge
verwendet werden



20%

Zur Bezahlung von
Pflege- und
Gesundheitskosten



6%

Renovationsbedarf



6%

Erlös soll für Reisen
verwendet werden



5%

Um in der Nähe
meiner Verwandten/
Bekannten zu wohnen

Weiterer Forschungsbedarf

