

---

# Wohnraumnutzung aus individueller Sicht

Was brauchen bzw.  
wünschen sich Herr und  
Frau Schweizer wirklich?

---

ZHAW School of Management  
and Law



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für  
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF  
**Bundesamt für Wohnungswesen BWO**



## Impressum

### Herausgeber

Bundesamt für Wohnungswesen BWO  
Hallwylstrasse 4, 3003 Bern  
Tel. +41 58 480 91 11  
info@bwo.admin.ch, www.bwo.admin.ch

### Download

<http://www.bwo.admin.ch>  
<https://digitalcollection.zhaw.ch>

### Projektbegleitung

ChristophENZler, Bundesamt für Wohnungswesen (BWO)  
Olivier Feller, Fédération Romande Immobilière (FRI)  
Adrian Spiess, Hauseigentümerverband Schweiz (HEV)  
Chiara Quarella, Raiffeisen Schweiz  
Nicole Horak, Raiffeisen Schweiz

### Autorinnen und Autoren

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

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

### Zitierweise

Lehner, S., Hohgardt, H., Umbricht, B. (2024). *Wohnraumnutzung aus individueller Sicht. Was brauchen bzw. wünschen sich Herr und Frau Schweizer wirklich?* Bundesamt für Wohnungswesen, Bern.

### Anmerkungen

Dieser Bericht ist in deutscher Sprache, die Zusammenfassung in deutscher, französischer, italienischer und englischer Sprache erhältlich.

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

### Titelbild

© VBS

# ERKENNTNISSE AUF EINEN BLICK

## Individueller Platzbedarf:

Wie nutzen Herr und Frau Schweizer ihren Wohnraum und wo sind sie bereit, zu verzichten?



aller Befragten möchten zukünftig ein Büro in den eigenen vier Wänden.



könnten auf das Gästezimmer im eigenen Zuhause verzichten.



der «Empty Nester», also Personen, deren Kinder ausgezogen sind, könnten auf das Kinderzimmer verzichten.

## Flexibilität:

Ist die Bereitschaft vorhanden, Kompromisse einzugehen?



möchten bei der Anzahl Zimmer keinen Kompromiss eingehen (tiefste Flexibilität).



möchten bei der Objektart (z.B. EFH, Wohnung, Tiny House) keinen Kompromiss eingehen (höchste Flexibilität).



der Personen, die bereits Kinder haben und weitere möchten, können sich vorstellen in einem Einfamilienhaus zu wohnen.

## «Downsizing»:

Inwiefern ist die Bereitschaft zur Verkleinerung des Wohnraums vorhanden und welche Aspekte müssen bei einem Downsizing gegeben sein, dass dieses angestrebt wird?



der Befragten sagen, dass eine Verkleinerung des Wohnraums keine Option ist.



der «Empty Nester» mit Wohneigentum empfinden ihr Zuhause als zu gross (vs. 11% bei Mieter/-innen).



der «Empty Nester» mit Wohneigentum sind umzugsbereit und nur ein Prozent aktiv suchend.

+2

Ein Zimmerüberschuss von zwei Zimmern, d.h. zwei Zimmer mehr als Personen im Haushalt leben, scheint die ideale Wohnungs-/Hausgrösse zu sein.



ist bei einem Zimmerüberschuss von mehr als zwei Zimmern umzugsbereit. Mit zunehmendem Zimmerüberschuss reduziert sich auch der Umzugsdruck.



findet, dass ältere Personen oder Alleinstehende ihre grossen Wohnungen für junge Familien freigeben sollen.

# MANAGEMENT SUMMARY

## Wie nutzen Herr und Frau Schweizer ihren Wohnraum und wo sind sie bereit, zu verzichten?

In der Studie «Zuhause fürs Leben?» wurde festgestellt, dass ein Umzug mit Bedürfnisveränderungen und oftmals mit dem Wunsch nach mehr Wohnraum in Verbindung gebracht werden kann. Es zeigte sich, dass diese Expansionsphase oftmals mit der (Vor-)Familienphase einhergeht, da der zusätzliche Platz unter anderem für die Kinder benötigt wird. Jedoch ist unklar, wie der zusätzliche Wohnraum im Detail genutzt werden soll.

Bezogen auf die Zimmernutzung können die Räume eines Hauses oder einer Wohnung unterschiedlichen Bedürfnissen zugeordnet werden. So lassen sie sich nach Hygiene-, Wohlfühl- und Wohlstandsfaktoren einteilen.

- **Hygienefaktoren** sind grundlegende Bedürfnisse wie Essen und Schlafen. Die dazu bestimmten Räume sind unverzichtbar und in täglichem Gebrauch wie das Wohnzimmer, das Esszimmer (bzw. die Wohnküche) oder das Schlafzimmer. Diese drei Räume scheinen in einer Wohnung Standard zu sein.
- **Wohlfühlfaktoren** tragen zum weiteren Komfort des Zuhauses bei, wie das Büro, das Gästezimmer sowie das Kinderzimmer, wie die Analyse der Antworten aller befragten Personen ergibt. Mit zunehmendem Zimmerüberschuss wird insbesondere das Büro zu einem Hygienefaktor.
- Die Ankleide oder das Spielzimmer nennen weniger als 15 Prozent aller Befragten als Teil ihres Zuhauses. Diese Verwendungszwecke orientieren sich an **Wohlstandsfaktoren**, da sich nicht jeder Haushalt solche Räume leisten kann oder möchte.

Die drei durch Wohlfühlfaktoren bestimmten Räume Gästezimmer, Kinderzimmer und Büro weisen jedoch Eigenheiten auf. Im Grundsatz spiegelt sich die Verzichtbarkeit und Häufigkeit der Nutzung in der Unterteilung dieser Faktoren. Eine Ausnahme bildet das **Gästezimmer**, auf welches sowohl subjektiv als auch objektiv am ehesten verzichtet werden kann, obwohl es den Wohlfühlfaktoren zugeordnet wird.

Die Nutzung bzw. die Verzichtbarkeit des **Kinderzimmers** orientiert sich stark an den Familienphasen. Wohnen die Kinder noch zuhause, werden sie bei den Hygienefaktoren eingeteilt. Kinderzimmer sind weit verbreitet, werden häufig genutzt und sind unverzichtbar. Sind die Kinder dann ausgezogen, verlieren Kinderzimmer diesen Status. Diese sogenannten «Empty Nester» verwandeln sie deshalb häufig zu Gästezimmern.

Die Verfügbarkeit eines **Büros** oder Arbeitszimmers entwickelt sich tendenziell zu einem Hygienefaktor. Zukünftig hätten gerne 61 Prozent aller Befragten ein Büro in den eigenen vier Wänden, was wohl auch auf den Home-Office-Trend zurückzuführen ist. Empty Nester sind zwar bereit, bei den Kinder- bzw. Gästezimmern eine Reduktion in Kauf zu nehmen, aber nur in geringem Masse beim Büro. Das Büro behält seine Dominanz somit auch nach dem Arbeitsleben.

Keller und Garage sind bei den **Nebenräumen** genauso wichtig wie das Schlaf- oder Wohnzimmer bei den Haupträumen. Stauraum in Form des Reduits gewinnt besonders bei umzugsbereiten Personen, die sich weitere Kinder wünschen, an Bedeutung.

### Ist die Bereitschaft vorhanden, Kompromisse einzugehen?

Die optimale Wunschvorstellung lässt sich auf dem Wohnungsmarkt – insbesondere unter dem Aspekt der Wohnungsknappheit – nur begrenzt erreichen. Zurzeit ist unklar, wie flexibel sich die Befragten bei der Wohnungssuche zeigen. Sind sie z.B. bereit, bei der Anzahl Zimmer oder bei den Wohnkosten nachzugeben und somit **Flexibilität** zu zeigen?

Die umzugsbereiten Personen wurden gefragt, inwiefern sie bereit sind, von ihrer Wunschvorstellung abzuweichen. Am wenigsten kompromissbereit und somit am unflexibelsten zeigen sich die Umzugsbereiten besonders bei den folgenden zwei Faktoren:

- **Anzahl Zimmer:** 42 Prozent der Umzugsbereiten möchten nicht von ihrer Wunschvorstellung abweichen. Ist die Familienplanung noch nicht abgeschlossen, so möchte man seinen Wohnraum bei einem Umzug eher vergrössern und ist auch eher kompromissbereit. Sind die Kinder aber bereits ausgezogen, so möchte jede/r zweite Umzugsbereite ihren/seinen Wohnraum verkleinern. Mit zunehmendem Alter sinkt aber auch die Kompromissbereitschaft: 52 Prozent der Empty Nester sind nicht bereit, auf ein weiteres Zimmer zu verzichten.
- **Monatliche Wohnkosten:** 32 Prozent möchten nicht von ihrer Preisvorstellung abweichen. Das heisst, sie möchten nicht mehr an monatlichen Wohnkosten bezahlen als sie bei der Wunschvorstellung geäussert haben. Wiederum

nimmt die Kompromissbereitschaft mit zunehmendem Alter ab: Die Empty Nester weisen mit 48 Prozent die geringste Kompromissbereitschaft auf. Obwohl rund jede/r zweite der umzugsbereiten Empty Nester eine Verkleinerung des Wohnraums wünscht, gehen 56 Prozent von einer Erhöhung der monatlichen Wohnkosten aus.

Bei der **Wohnform bzw. der Objektart** ist die Kompromissbereitschaft am höchsten. Der Wunsch nach Wohneigentum oder auch einem Einfamilienhaus nimmt im Alter ab: Die Empty Nester wünschen sich beides am wenigsten, während sich Personen mit dem Wunsch nach einem weiteren Kind am ehesten ein Wohneigentum bzw. ein Einfamilienhaus vorstellen können. Die Empty Nester zeigen sich hingegen gegenüber dem «Tiny House» am offensten.

Die Kompromissbereitschaft spiegelt sich auch weitestgehend in den **Suchkriterien** wider. Bei der Suche nach einem neuen Zuhause sind besonders drei Faktoren von Bedeutung: Preis (monatliche Wohnkosten, Kaufpreis), Lage/Ort sowie Anzahl Zimmer. Der Preis sowie die Lage/der Ort werden von zwei Dritteln als Top-3-Suchkriterien genannt, die Anzahl Zimmer von jeder bzw. jedem Zweiten. Im Gegensatz dazu liegt die Grösse von Keller oder Abstellräumen auf dem letzten Platz: Für 84 Prozent lag dieses Entscheidungskriterium auf einem der letzten drei Plätze.

### Inwiefern ist die Bereitschaft zur Verkleinerung des Wohnraums vorhanden und welche Aspekte müssen bei einem Downsizing gegeben sein, dass dieses angestrebt wird?

In der Theorie folgt nach der Expansions- eine Konsolidierungsphase. Trotz des anerkannten Verkleinerungspotenzials, welches besonders bei der älteren Generation vorherrscht, ist die Umzugsmobilität in dieser Gruppe am tiefsten.

67 Prozent aller befragten Personen empfinden ihre Wohnungs-/Hausgrösse als angemessen, 20 Prozent als zu klein und 13 Prozent als zu gross. Gemäss den befragten Personen scheint ein Überschuss von zwei Zimmern, also zwei Zimmer mehr als Personen im Haushalt, die **ideale Wohnungs-/Hausgrösse**. Die Umzugsbereitschaft, und damit wohl auch der Umzugsdruck, sinkt mit zunehmendem Zimmerüberschuss. Der **Umzugsdruck** geht somit weniger von zu grossen als vielmehr von zu kleinen Wohnungen aus.

Neben dem tiefen Umzugsdruck ist auch wenig **sozialer Druck** vorhanden. Nur jede dritte befragte Person findet, dass ältere Paare oder Alleinstehende in zu grossen Wohnungen ihren Wohnraum für jüngere Familien freigeben sollen.

Das **Potenzial** zur Verkleinerung kann auf **objektiver** Ebene erkannt werden und wird auch **subjektiv** von den Befragten weitestgehend so wahrgenommen. In anderen Worten, das Bewusstsein für eine grosszügige Beanspruchung von Wohnraum ist bei Betroffenen vorhanden. 38 Prozent der Empty Nester, welche ein Durchschnittsalter von 65 Jahren haben, weisen einen Zimmerüberschuss von mehr als zwei Zimmern auf und 26 Prozent der Empty Nester empfinden ihre Wohnung als zu gross.

Die **Bereitschaft zur Verkleinerung** ist im Allgemeinen gering. 70 Prozent aller Befragten streben keine Verkleinerung des Wohnraums an, wobei rund jede/r zweite Befragte keine Bereitschaft zeigt, umzuziehen und ihren/seinen Wohnraum zu verkleinern. Nur elf Prozent streben ein Downsizing an. Auch wenn die Bereitschaft allgemein als gering eingestuft werden kann, so erhöht sie sich mit zunehmendem Alter.

Dies zeigt sich auch im **effektiven Umzugsverhalten**: Rund jede/r zweite Umziehende im Pensionierungsalter reduziert den Wohnraum. Wird diese Rate jedoch mit der Umzugsrate in Relation gesetzt, ist das Bild weniger positiv: Nur eine Minderheit zieht im Alter auch effektiv um bzw. zeigt eine Umzugsbereitschaft. Die Umzugsbereitschaft ist somit eine weitere Hürde.

Ist die Bereitschaft zur Verkleinerung vorhanden, hindern meist fehlende finanzielle Anreize an der Umsetzung. Dies zeigt sich auch bei den wichtigsten **Auswahlkriterien**, wenn der Wohnraum verkleinert werden soll: Der günstigere Preis sowie die Lage sind für drei Viertel der Befragten wichtig, wenn verkleinert werden soll. Weitere Kriterien wie beispielsweise die Ausstattung sind im Vergleich weniger wichtig, können aber je nach Lebensumstand an Bedeutung gewinnen.

Wohneigentümer/-innen haben generell mehr Wohnraum und dadurch auch mehr Nutzungsmöglichkeiten. Es besteht deshalb mehr Potenzial zur Verkleinerung bei Wohneigentümern bzw. Wohneigentümerinnen als bei Mietern bzw. Mieterinnen, aber die Bereitschaft zur Verkleinerung ist nur minim grösser und die Umzugsbereitschaft einiges tiefer.

**Projektpartner/-innen und Studiendesign**

Die vorliegende Studie ist Bestandteil einer Studienreihe und wird durch die ZHAW School of Management and Law durchgeführt und durch das Bundesamt für Wohnungswesen, den Hauseigentümerverband Schweiz, die Fédération Romande Immobilière sowie Raiffeisen Schweiz finanziert. An der quantitativen Befragung haben 1'097 Personen aus der Deutsch- und Westschweiz teilgenommen. Sie ist repräsentativ für Alter, Geschlecht, Verhältnis Wohneigentum/Miete und Regionen (Tessin wurde nicht berücksichtigt). Die genannten Faktoren wurden mittels Quoten, welcher der Verteilung der Schweizer Bevölkerung entsprechen, sichergestellt. Die befragten Personen wurden im Februar/März 2024 von einem Marktforschungsunternehmen angeschrieben.

Weitere Informationen zur Studienreihe:

[Eigentum und Generationentransfer | ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften](#)

# Projektpartnerinnen und -partner

Zürcher Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften



## AUFTRAGNEHMER DER STUDIE

### Institut für Wealth & Asset Management der ZHAW School of Management and Law

Das Institut für Wealth & Asset Management (IWA) ist Partner verschiedener in- und ausländischer Institutionen in Forschung und Wirtschaft und leistet einen gezielten Beitrag zur Qualifikation von Fachleuten in der Finanzdienstleistungsbranche.

In der Forschung und Beratung beschäftigt sich das IWA im Zusammenhang mit dem Asset Management schwerpunktmässig mit Investment- und Handelsprozessen. Im Wealth Management liegt der Schwerpunkt auf den Geschäfts- und Kundenprozessen sowie neuen Servicemodellen. Zudem werden Trends in der umfassenden Finanzberatung untersucht, wobei das Wohneigentum und die Altersvorsorge im Vordergrund stehen. Quantitative Finance und Data Sciences sind weitere Kernthemen.

[www.zhaw.ch/iwa](http://www.zhaw.ch/iwa)



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)



### **Fédération romande immobilière (FRI)**

Die Fédération romande immobilière ist der Westschweizer Dachverband der Hauseigentümer. Sie besteht aus fünf kantonalen Immobilienkammern (VD, FR, NE, VS, JU). Neben ihrer politischen Tätigkeit gibt die FRI die Zeitschrift Propriété heraus, die achtmal pro Jahr an 37'000 Leserinnen und Leser verteilt wird.

<https://www.fri.ch/>



### **Hauseigentümergebiet (HEV) Schweiz**

Der Hauseigentümergebiet Schweiz ist die Dachorganisation der schweizerischen Wohneigentümer und Vermieter. Der Verband zählt rund 340'000 Mitglieder und setzt sich auf allen Ebenen konsequent für die Förderung und Erhaltung des Wohn- und Grundeigentums in der Schweiz ein.

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

## **RAIFFEISEN**

### **Raiffeisen Schweiz Genossenschaft**

Raiffeisen ist die zweitgrösste Bankengruppe im Schweizer Bankenmarkt und die Schweizer Retailbank mit der grössten Kundennähe. Sie zählt über zwei Millionen Genossenschafterinnen und Genossenschafter sowie 3,69 Millionen Kundinnen und Kunden. Die 219 rechtlich eigenständigen und genossenschaftlich organisierten Raiffeisenbanken sind Mitglieder in der Raiffeisen Schweiz Genossenschaft. Diese hat die strategische Führungs- und Aufsichtsfunktion der gesamten Raiffeisen Gruppe inne. Mit Gruppengesellschaften, Kooperationen und Beteiligungen bietet die Raiffeisen Gruppe Privatpersonen und Unternehmen ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot an.

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

# INHALTSVERZEICHNIS

|   |  |           |
|---|--|-----------|
|   | <b>INHALTSVERZEICHNIS</b>  | <b>8</b>  |
|    | <b>KAPITEL I:<br/>INDIVIDUELLER PLATZBEDARF</b>                        | <b>9</b>  |
|   | <b>KAPITEL II:<br/>FLEXIBILITÄT</b>                                    | <b>20</b> |
|  | <b>KAPITEL III:<br/>«DOWNSIZING»<br/>(VERKLEINERUNG DES WOHNRAUMS)</b> | <b>30</b> |
|  | <b>KAPITEL IV:<br/>MIETE VS. EIGENTUM</b>                              | <b>47</b> |
|   | <b>FAZIT &amp; AUSBLICK</b>  | <b>56</b> |
|   | <b>STUDIENDESIGN UND STICHPROBENBESCHRIEB</b>                          | <b>57</b> |
|   | <b>ABBILDUNGSVERZEICHNIS</b>   | <b>60</b> |
|   | <b>TABELLENVERZEICHNIS</b>   | <b>61</b> |
|   | <b>LITERATURVERZEICHNIS</b>  | <b>62</b> |
|   | <b>AUTOREN</b>   | <b>63</b> |
|   | <b>INFORMATIONEN ZUR STUDIENREIHE</b>                                  | <b>64</b> |



# KAPITEL I: INDIVIDUELLER PLATZBEDARF

## Zusammenfassung

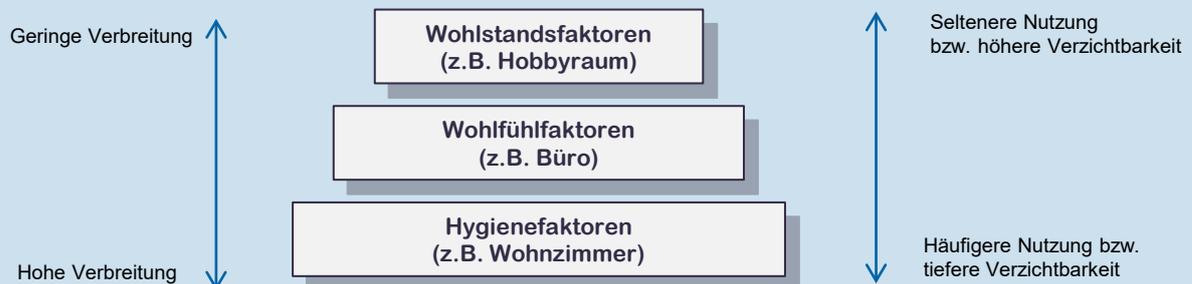
In der Studie «Zuhause fürs Leben?» wurde festgestellt, dass ein Umzug mit Bedürfnisveränderungen und oftmals mit dem Wunsch nach mehr Wohnraum in Verbindung gebracht werden kann. Es zeigte sich, dass diese Expansionsphase oftmals mit der (Vor-)Familienphase einhergeht, da der zusätzliche Platz unter anderem für die Kinder benötigt wird. Jedoch ist unklar, wie der zusätzliche Wohnraum im Detail genutzt werden soll.

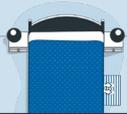
### Wie nutzen Herr und Frau Schweizer ihren Wohnraum und wo sind sie bereit, zu verzichten?

Bezogen auf die Zimmernutzung können die Räume eines Hauses oder einer Wohnung unterschiedlichen Bedürfnissen zugeordnet werden. So lassen sie sich nach Hygiene-, Wohlfühl- und Wohlstandsfaktoren einteilen.

- **Hygienefaktoren** sind grundlegende Bedürfnisse wie Essen und Schlafen. Die dazu bestimmten Räume sind unverzichtbar und in täglichem Gebrauch wie das Wohnzimmer, das Esszimmer (bzw. die Wohnküche) oder das Schlafzimmer. Diese drei Räume scheinen in einer Wohnung Standard zu sein.
- **Wohlfühlfaktoren** tragen zum weiteren Komfort des Zuhauses bei, wie das Büro, das Gästezimmer sowie das Kinderzimmer, wie die Analyse der Antworten aller befragten Personen ergibt. Mit zunehmendem Zimmerüberschuss wird insbesondere das Büro zu einem Hygienefaktor.
- Die Ankleide oder das Spielzimmer nennen weniger als 15 Prozent aller Befragten als Teil ihres Zuhauses. Diese Verwendungszwecke orientieren sich an **Wohlstandsfaktoren**, da sich nicht jeder Haushalt solche Räume leisten kann oder möchte.

Die drei Wohlfühlfaktoren Gästezimmer, Kinderzimmer und Büro weisen jedoch Eigenheiten auf.





**Gästezimmer am  
ehesten verzichtbar**

Im Grundsatz spiegelt sich die Verzichtbarkeit und Häufigkeit der Nutzung in der Unterteilung dieser Faktoren. Eine Ausnahme bildet das Gästezimmer, auf welches sowohl subjektiv als auch objektiv am ehesten verzichtet werden kann, obwohl es den Wohlfühlfaktoren zugeordnet wird.

Die Nutzung bzw. die Verzichtbarkeit des Kinderzimmers orientiert sich stark an den Familienphasen. Wohnen die Kinder noch zuhause, werden sie bei den Hygienefaktoren eingeteilt. Kinderzimmer sind weit verbreitet, werden häufig genutzt und sind unverzichtbar. Sind die Kinder dann ausgezogen, verlieren Kinderzimmer diesen Status. Diese sogenannten Empty Nester verwandeln sie deshalb häufig zu Gästezimmern.



**Kinderzimmer auch  
Hygienefaktoren**



**Büro als neuer  
Hygienefaktor**

Die Verfügbarkeit eines Büros oder Arbeitszimmers entwickelt sich tendenziell zu einem Hygienefaktor. Zukünftig hätten gerne 61 Prozent aller Befragten ein Büro in den eigenen vier Wänden, was wohl auch auf den Home-Office-Trend zurückzuführen ist. Empty Nester sind zwar bereit, bei den Kinder- bzw. Gästezimmern eine Reduktion in Kauf zu nehmen, aber nur in geringem Masse beim Büro. Das Büro behält seine Dominanz somit auch nach dem Arbeitsleben.

Keller und Garage sind bei den Nebenräumen genauso wichtig wie das Schlaf- oder Wohnzimmer bei den Haupträumen. Stauraum in Form des Reduits gewinnt besonders bei umzugsbereiten Personen, die sich weitere Kinder wünschen, an Bedeutung.



**Keller genauso  
wichtig wie  
Schlafzimmer**



## Wofür wird der individuelle Wohnraum genutzt?

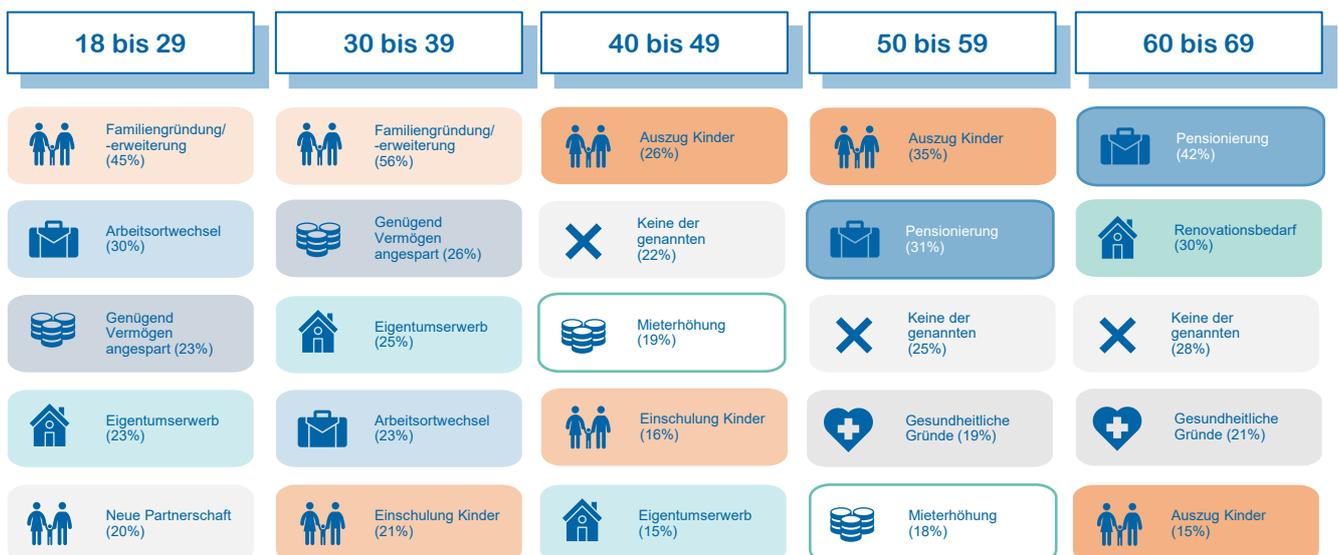
**Das treibende Motiv bei einem Umzug ist der Wunsch nach mehr Wohnraum. Wofür wird der Platz aber benötigt?**

In der Studie «Zuhause fürs Leben?» (Lehner et al., 2023; siehe Abbildung 1) wurde festgestellt, dass ein Umzug auch mit dem **Wunsch nach mehr Wohnraum** in Verbindung gebracht werden kann. Es zeigte sich, dass diese Expansionsphase oftmals mit der (Vor-)Familienphase einhergeht, da der zusätzliche Platz unter anderem für die Kinder benötigt wird. Im Detail ist es aber unklar, für was bzw. wie der zusätzliche Wohnraum genutzt werden soll. Eine erste Forschungsfrage der vorliegenden Studie lautet

deshalb: *Wie nutzen Herr und Frau Schweizer ihre Wohnung bzw. wie möchten sie ihre Wohnung zukünftig nutzen?*

Um Handlungsbedarf abzuleiten, wird aber nicht nur der aktuelle und zukünftige Bedarf an Wohnraum analysiert, sondern auch das **effektive Bedürfnis**. Dieses wird einerseits objektiv (Nutzungshäufigkeit) als auch subjektiv (Verzichtbarkeit) erhoben. Die zweite Forschungsfrage lautet deshalb: *Auf welchen Wohnraum können Schweizer/-innen verzichten bzw. welcher Wohnraum wird nicht häufig genutzt?*

Abbildung 1  
UMZUGSEREIGNISSE NACH ALTERSKLASSEN (LEHNER ET AL., 2023)





Die Kinderzimmer müssen vorhanden sein, wenn die Kinder noch bei den Eltern wohnen.

## Wohn-, Ess- und Schlafzimmer als Mindestbedingungen

Die Zimmernutzung wird durch **Hygiene-, Wohlfühl- und Wohlstandsfaktoren** bestimmt.

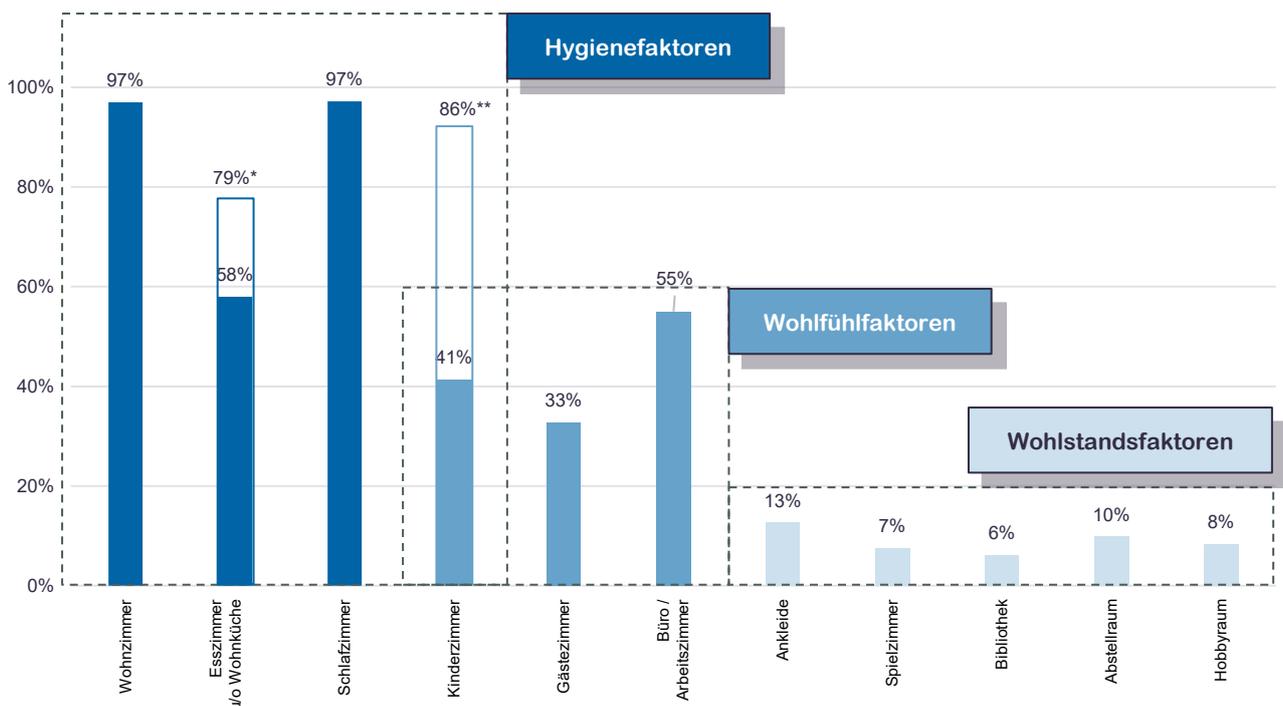
Es zeigt sich, dass beinahe jeder Haushalt mindestens ein Wohnzimmer und ein Schlafzimmer hat (siehe Abbildung 2). Dies entspricht dem Standard. Von den befragten Personen geben 58 Prozent auch ein Esszimmer an, wobei sich dieser Anteil unter Berücksichtigung der Wohnküche auf 79 Prozent erhöht. Diese drei Nutzungsmöglichkeiten können deshalb den **Hygienefaktoren** zugeordnet werden.

Die zweite Kategorie orientiert sich an den **Wohlfühlfaktoren** und umfasst die Nutzung von Räumen als Büro/Arbeitszimmer, Kinderzimmer und Gästezimmer. Jede zweite befragte Person gibt an, dass sich ein

Büro/Arbeitszimmer in den eigenen vier Wänden befindet. Für 41 Prozent aller Befragten sind ein oder mehrere Kinderzimmer ebenfalls ein Bestandteil ihres Zuhauses. Dieser Wert erhöht sich auf 86 Prozent für die Befragten, deren Kinder noch im Haushalt leben. In dieser Phase kann somit die Nutzung eines Raums als Kinderzimmer den Hygienefaktoren zugeordnet werden. Das Vorhandensein eines Gästezimmers bei 33 Prozent der Befragten stellt ebenfalls einen Wohlfühlfaktor dar.

Schliesslich lassen sich noch **Wohlstandsfaktoren** ermitteln, d.h. die Nutzung von Zimmern zu weniger häufigen Zwecken. So haben beispielsweise 13 Prozent aller Befragten einen begehbaren Schrank bzw. eine Ankleidekabine.

Abbildung 2  
ZIMMERNUTZUNG NACH BEDÜRFNISMODELL



\*Esszimmer u/o Wohnküche: 79%, Nur Wohnküche: 21%

\*\* Bei Personen, bei denen Kinder (noch) im Haushalt wohnen: 86% / über alle Befragten hinweg: 41%

Frage: «Haben Sie die folgenden Bereiche in Ihrem Zuhause? Bitte geben Sie an, wie Sie Ihre Zimmer nutzen.»  
Die Frage wurde allen Teilnehmenden (n = 1097) gestellt.



## Gästezimmer sowohl objektiv als auch subjektiv am ehesten verzichtbar

Hygienefaktoren stehen an erster Stelle. Sie gelten für Räume, die täglich und ständig genutzt werden und deshalb unverzichtbar sind. An zweiter Stelle stehen die Wohlfühlfaktoren, wobei die Nutzung eines Raums als Gästezimmer eine Ausnahme darstellt, da darauf sowohl objektiv als auch subjektiv am ehesten verzichtet werden kann.

Die befragten Personen wurden ebenfalls aufgefordert, die Raumnutzung hinsichtlich zweier Dimensionen zu bewerten:

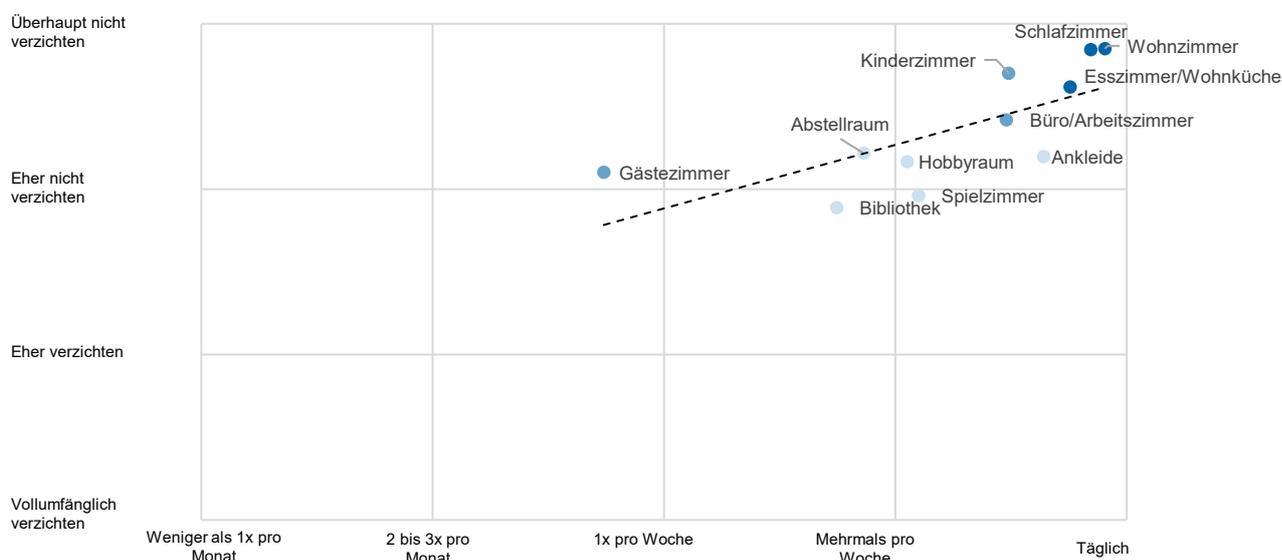
- **Verzichtbarkeit:** Die Befragten mussten angeben, ob sie auf einen Zimmertyp keinesfalls bzw. vollumfänglich verzichten könnten. Da diese Angabe die eigene Auffassung widerspiegelt, leitet sich daraus eine subjektive Verzichtbarkeit ab.
- **Nutzungshäufigkeit:** Die Befragten wurden gebeten, die effektive Nutzung eines Raumes zu bewerten (von «täglich» bis «weniger als 1x pro Monat»). Daraus ergibt sich die objektive Verzichtbarkeit, da mit tieferer

Nutzungshäufigkeit die Möglichkeit zur Verkleinerung bzw. zum Outsourcing der Nutzung gegeben ist.

Die häufige Nutzung von durch Hygienefaktoren bestimmten Räumen als Wohn-, Ess- oder Schlafzimmer sowie Kinderzimmer impliziert eine geringe Verzichtbarkeit (siehe Abbildung 3). Das Vorhandensein eines Büros wird eher von Wohlfühlfaktoren bestimmt, und seine Verzichtbarkeit ist höher. Auf durch Wohlstandsfaktoren charakterisierte Räume mit einer tiefen Nutzungsrate lässt sich am ehesten verzichten.

Eine Ausnahme bildet das Gästezimmer, dessen Vorhandensein ein Wohlfühlfaktor ist. Gesamthaft gesehen weist dieses die tiefste Nutzungshäufigkeit und eine der höchsten subjektiven Verzichtbarkeitsrate auf. Auf das Gästezimmer könnte innerhalb der Wohlfühlfaktoren somit sowohl objektiv als auch subjektiv am ehesten verzichtet werden.

Abbildung 3  
HÄUFIGKEIT DER NUTZUNG UND VERZICHTBARKEIT NACH ZIMMERNUTZUNG



Fragen: «Wie häufig werden die folgenden Bereiche in Ihrem Zuhause benutzt?» (horizontale Achse) und «Inwiefern könnten Sie auf die einzelnen Nutzungen in Ihrem aktuellen Zuhause verzichten?» (vertikale Achse)  
Die Fragen wurden denjenigen Personen gestellt, die die Nutzungen in ihren Haupträumlichkeiten angegeben haben.  
Farbliche Markierungen (hellblau, blau, dunkelblau) entsprechend den Hygiene-, Wohlfühl- und Wohlstandsfaktoren (siehe Abbildung 2).

## Lebensphasen als Umzugstreiber

Die Familienphasen gehen mit einer Expansions- und Konsolidierungsphase einher, die sich auch in den Wohnbedürfnissen äussert.

Entlang des Lebenszyklus lassen sich fünf Familientypen unterscheiden:

- **Familienvisionär/-in:** Sie stehen noch zu Beginn der Familienplanung und wünschen sich Kinder. Aktuell haben sie aber noch keine Kinder.
- **Familienentwickler/-in:** Der/Die Familienentwickler/-in hat bereits Kinder, wünscht sich aber noch weitere. Mindestens ein Kind wohnt noch zu Hause bei den Eltern.
- **Familienmensch:** Der Familienmensch hat Kinder und die Familienplanung abgeschlossen. Es ist kein weiterer Nachwuchs geplant. Mindestens ein Kind wohnt noch zu Hause bei den Eltern.

- **Empty Nester:** Die/Der Empty Nester hat Kinder, welche aber bereits ausgezogen sind. Ein weiterer Kinderwunsch ist nicht vorhanden.
- **Individualist/-in:** Individualisten haben keine Kinder und möchten auch keine. Sie werden in der vorliegenden Auswertung nicht näher analysiert.

Das Durchschnittsalter der vier Familientypen im Fokus ist ansteigend: Empty Nester sind durchschnittlich 65 Jahre alt, Familienmensch 47 Jahre (siehe Tabelle 1). Die Wohndauer steigt mit zunehmendem Alter. Auch die Wohnzufriedenheit ist bei den Empty Nester am höchsten, während jedoch die Umzugsbereitschaft mit 22 Prozent am tiefsten ist.

Abbildung 4  
DEFINITION DER FAMILIENTYPEN

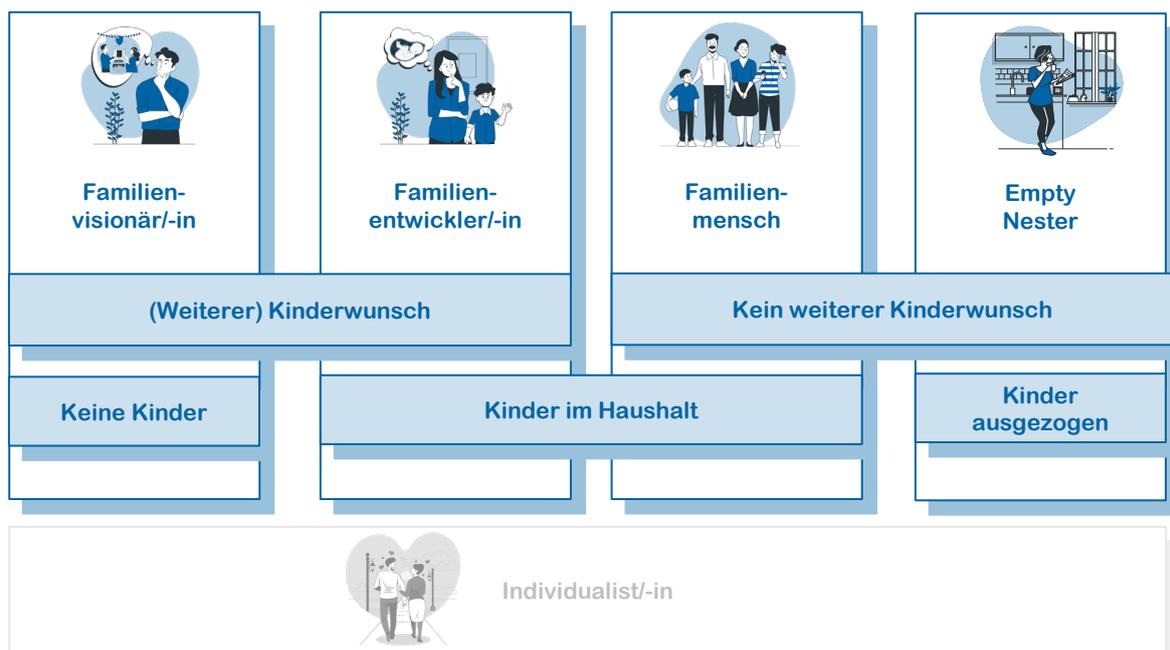


Tabelle 1

**STECKBRIEFE DER FAMILIENTYPEN**

|   |                       |  Familien-<br>visionär/-in |  Familien-<br>entwickler/-in |  Familien-<br>mensch |  Empty<br>Nester |
|---|-----------------------|---|---|---|---|
| Anzahl  |                       | 225   | 119   | 279   | 229   |
| <b>Umzugsbereitschaft</b>                     |                       |   |   |   |   |
| Umzugsbereit (in %)                           |                       | 58%   | 45%   | 25%   | 22%   |
| <b>Persönliche Ausgangslage</b>               |                       |   |   |   |   |
| Durchschnittsalter<br>(in Jahren)             |                       | 30.3  | 36.1  | 46.5  | 65.2  |
| Haushaltsgrösse<br>(inkl. Kinder)             |                       | 1.84  | 3.29  | 3.63  | 1.67  |
| Finanzielle<br>Situation <sup>1</sup>         | Mittelwert            | 2.79  | 2.83  | 3.06  | 3.08  |
|   | Anteil gut / sehr gut | 43%   | 42%   | 34%   | 34%   |
| Gesundheitliche<br>Situation <sup>2</sup>     | Mittelwert            | 1.86  | 1.78  | 1.85  | 2.03  |
|   | Anteil gut / sehr gut | 81%   | 82%   | 82%   | 77%   |
| <b>Wohnliche Ausgangslage</b>                 |                       |   |   |   |   |
| Bisherige Wohndauer<br>(Mittelwert in Jahren) |                       | 4.8   | 5.5   | 11.2  | 17.5  |
| Wohnzufriedenheit                             | Mittelwert            | 3.84  | 3.74  | 3.91  | 4.19  |
|   | Anteil gut / sehr gut | 71%   | 71%   | 75%   | 83%   |

<sup>1</sup> Frage zur finanziellen Situation: «Wie kommen Sie mit dem gegenwärtigen Einkommen Ihres Haushalts aus?» mit Skala von 1 = «sehr gut» bis 6 = «sehr schwierig»

<sup>2</sup> Frage zur gesundheitlichen Situation: «Wie geht es Ihnen zurzeit gesundheitlich? Geht es Ihnen...» mit Skala von 1 = «sehr gut» bis 5 = «sehr schlecht»

Mit dem Auszug der Kinder kann auch eher auf das Kinderzimmer verzichtet werden.

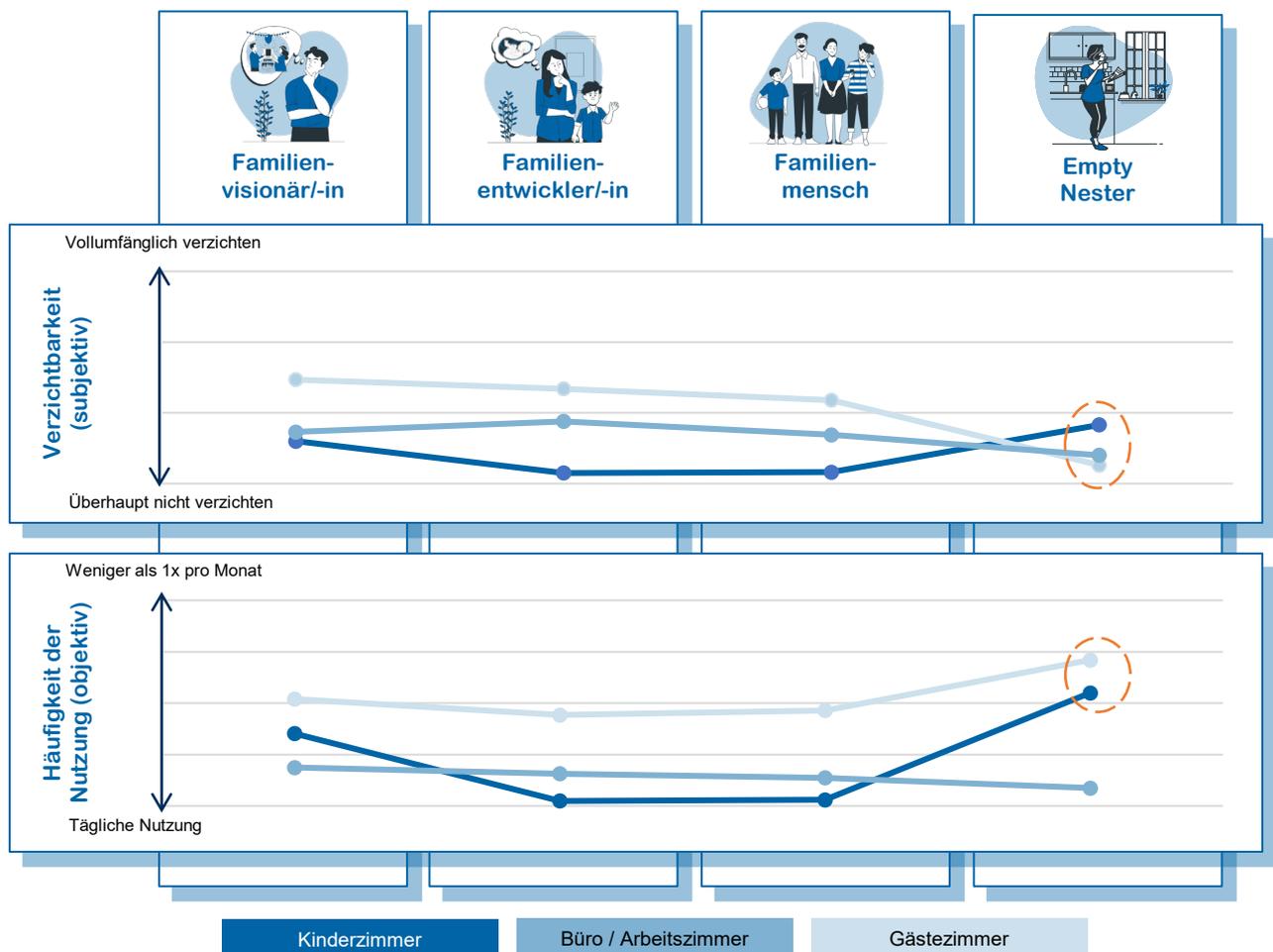
## Kinderzimmer wird bei Empty Nester zu Gästezimmer

Die Nutzung sowie die Verzichtbarkeit der Kinderzimmer orientiert sich stark an den Familienphasen.

Wohnen die Kinder noch zu Hause, so sind ein oder mehr Kinderzimmer unverzichtbar und in ständigem, täglichem Gebrauch (Anteil 92 Prozent bei Familienentwickler/-innen bzw. 94 Prozent bei Familienmenschen; siehe Abbildung 5). Wohnen die Kinder noch zu Hause liegt die Verzichtbarkeit bei tiefen vier Prozent.

Sind die Kinder einmal flügge, weist das leergewordene Zimmer hinsichtlich der Nutzungshäufigkeit den Charakter eines Gästezimmers auf: Diese Zimmer werden von den Empty Nester nur zu rund einem Viertel noch täglich genutzt. Die Verzichtbarkeit ist bei den Gästezimmern mit 27 Prozent minim höher als bei den Kinderzimmern mit 23 Prozent. Sind die Kinder ausgezogen, werden die Kinderzimmer somit zu Gästezimmern.

Abbildung 5  
HÄUFIGKEIT DER NUTZUNG UND VERZICHTBARKEIT BASIEREND AUF WOHLFÜHLFAKTOREN NACH FAMILIENTYPOLOGIE



Fragen: «Wie häufig werden die folgenden Bereiche in Ihrem Zuhause benutzt?» (Häufigkeit, objektiv) und «Inwiefern könnten Sie auf die einzelnen Nutzungen in Ihrem aktuellen Zuhause verzichten?» (Verzichtbarkeit, subjektiv)  
Die Fragen wurden denjenigen Personen gestellt, die die Nutzungen in den Haupträumlichkeiten angegeben haben.



**Keller und Garage haben eine ähnliche Bedeutung wie die Schlafzimmer in den Haupträumen.**

## Büro als neuer Hygienefaktor

**Grösserer Zuwachs nur bei Büro / Arbeitszimmer erkennbar.**

Betrachten wir, welche Räume heute vorhanden und welche zusätzlich gewünscht werden, ist beim Büro/Arbeitszimmer ein Zuwachs von sechs Prozentpunkten von aktuell 55 Prozent auf zukünftig 61 Prozent über alle Befragten festzustellen. Dies betont die anhaltende Relevanz des Büros in den eigenen vier Wänden, auch nach der COVID-19-Pandemie. Falls noch nicht vorhanden, wird das Büro daher sehr oft in die Planung für das neue Zuhause integriert. Ein Büro wird über alle Familientypen hinweg gewünscht, besonders aber bei den Jüngeren. Empty Nester sind zwar bereit, auf ein Kinder- bzw. Gästezimmer

zu verzichten, aber nur in geringem Masse auf ein Büro (minus vier Prozentpunkte; siehe Abbildung 6).

Der grösste Teil der Kinderzimmer von nicht-umzugsbereiten Personen befindet sich in Haushalten, in denen die Kinder noch zu Hause leben. Bei den Umzugsbereiten ist ersichtlich, dass sowohl Familienmensen als auch Empty Nester die Kinderzimmer bei einem Umzug reduzieren. Bei den Familienmensen könnte somit ein anstehender Auszug des Kinds bzw. der Kinder zur entsprechenden Verkleinerung bzw. Umnutzung führen.

## Keller und Garage sind Hygienefaktoren, Popularität von Reduit nimmt zu

**Keller und Garage sind bei den Nebenräumen genauso wichtig wie das Schlaf- oder Wohnzimmer bei den Haupträumen. Stauraum gewinnt besonders bei den Familienentwickler/-innen an Bedeutung.**

Nur acht Prozent aller Befragten sagen, dass sie weder einen Lager-/Kellerraum noch einen Estrich/Dachstock in ihrem Zuhause haben (siehe Abbildung 7). Im Normalfall scheint somit ein «Reduit», ein Nebenraum zur Aufbewahrung von Besitztümern, zu existieren, welcher in der Regel im Mietvertrag enthalten bzw. Teil des Wohneigentums ist.

Das Vorhandensein einer Garage bzw. eines Carport als Nebenraum scheint ebenfalls eine hohe Bedeutung zu haben und ist wohl für Fahrzeugbesitzende ein

Hygienefaktor. Würde diese Kategorie nur für Personen mit einem Auto ausgewertet, würde sich der Wert voraussichtlich weiter erhöhen. Ein Viertel der Befragten haben ihre Garage/Carport dazu gemietet.

Während ein externes Büro – anders als das Büro zu Hause – eher selten ist, verfügen rund ein Drittel der Befragten in ihrem Heim über ein Reduit<sup>1</sup>. Es zeigt sich, dass die Bedeutung des Reduits im Gegensatz zum Abstellraum zunimmt (siehe Haupträume). Die befragten Personen möchten deshalb nicht unbedingt die Anzahl Zimmer erhöhen, um mehr Aufbewahrungsmöglichkeiten zu haben. Vielmehr würde ihnen auch ein kleinerer Nebenraum, ein Reduit, genügen. Insbesondere die Familienentwickler/-innen sehen das Reduit als Hygienefaktor für die Zukunft an.

<sup>1</sup> Der Abstellraum wurde als Teil der Haupträume befragt. Die Anzahl Haupträume wurde basierend auf der Anzahl Zimmer definiert. Beispiel: Gab die befragte Person an, dass sie eine 4.5-Zimmerwohnung hat, so wurde die Platzverwendung der vier Zimmer befragt. Der Abstellraum wäre sodann ein Teil dieser vier Zimmer. Das Reduit ist per Definition eine Abstellkammer einer Wohnung. Dieser kleinere Raum weist meist kein Fenster auf und ist ein Nebenraum, welcher separat abgegrenzt ist.

Abbildung 6  
**WOHLFÜHLFAKTOREN: AKTUELLE UND ZUKÜNFTIGE ZIMMERNUTZUNG NACH FAMILIENTYPOLOGIE**



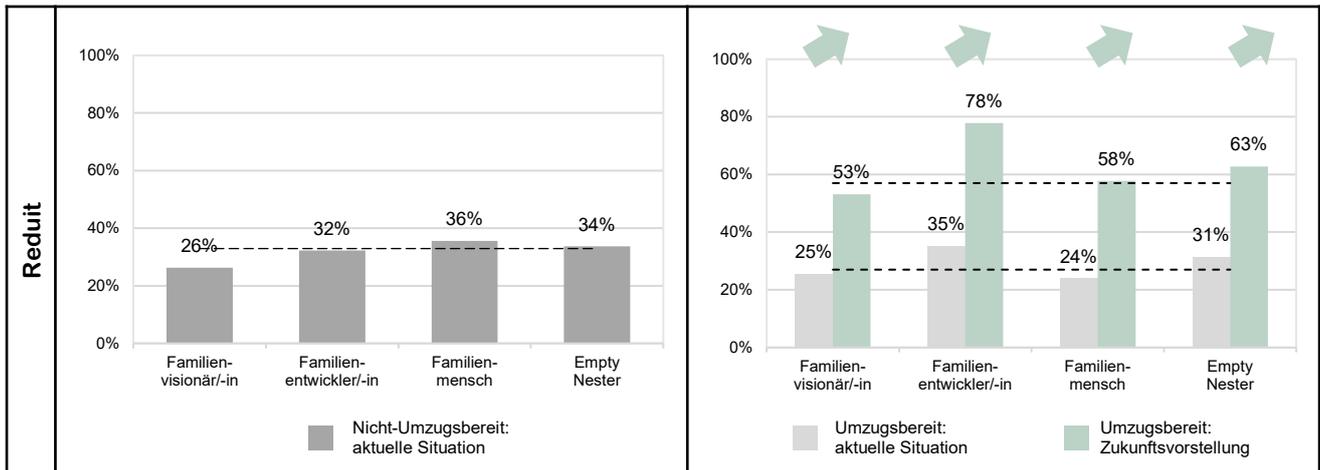
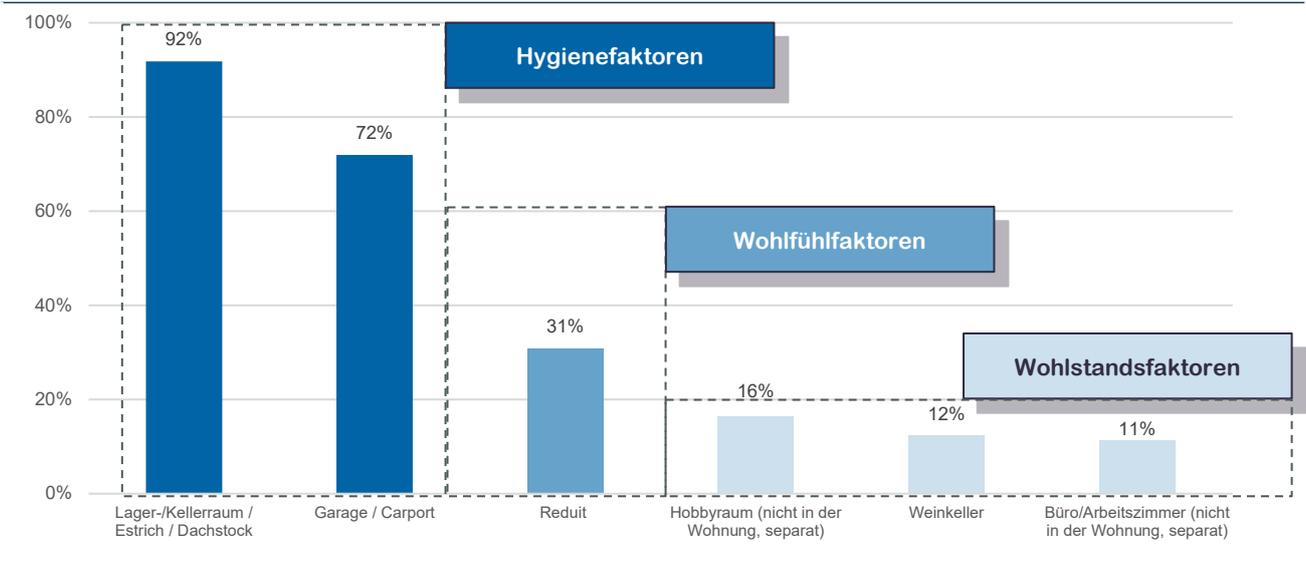
Fragen:

- Aktuelle Situation: «Haben Sie die folgenden Bereiche in Ihrem Zuhause? Bitte geben Sie an, wie Sie Ihre Zimmer nutzen.»
- Zukunftsvorstellung: «Wie möchten Sie die Zimmer in Ihrem neuen Zuhause nutzen?»

Legende:

1 = Familienvisionär/-in / 2 = Familienentwickler/-in / 3 = Familienmensch / 4 = Empty Nester

Abbildung 7  
**NUTZUNG DER NEBENRÄUME NACH BEDÜRFNISMODELL**



Fragen:

- Aktuelle Situation: «Welche Nebenräume haben Sie? Bitte geben Sie an, ob die Nebenräume ein Teil der Wohnung bzw. des Hauses (z.B. im Mietvertrag inkludiert) sind oder ob sie dazugemietet sind. Die Nebenräume sind nicht Teil der Haupträumlichkeiten (siehe oben).»
- Zukunftsvorstellung: «Welche Nebenräume möchten Sie haben? Möchten Sie die Nebenräume dazumieten oder sollen Sie ein Teil der Wohnung bzw. des Hauses sein?»



## KAPITEL II: FLEXIBILITÄT

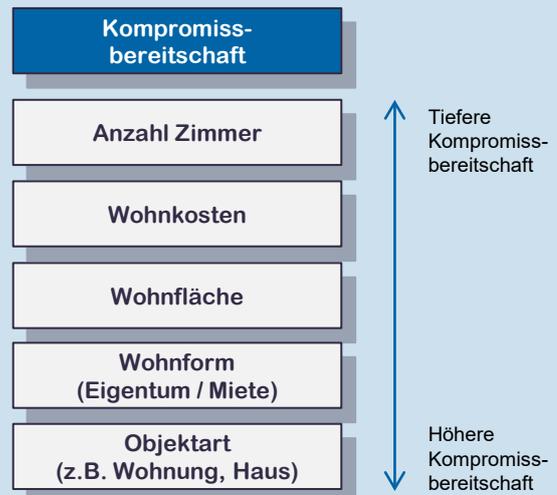
### Zusammenfassung

Die optimale Wunschvorstellung lässt sich auf dem Wohnungsmarkt – insbesondere unter dem Aspekt der Wohnungsknappheit – nur begrenzt erreichen. Zurzeit ist unklar, wie flexibel sich die Befragten bei der Wohnungssuche zeigen. Sind sie z.B. bereit, bei der Anzahl Zimmer oder bei den Wohnkosten nachzugeben und somit **Flexibilität** zu zeigen?

#### Ist die Bereitschaft vorhanden, Kompromisse einzugehen?

Die umzugsbereiten Personen wurden befragt, inwiefern sie bereit sind, von ihrer Wunschvorstellung abzuweichen. Am wenigsten kompromissbereit und somit flexibel zeigen sich die Umzugsbereiten besonders bei den folgenden zwei Faktoren:

- **Anzahl Zimmer:** 42 Prozent der Umzugsbereiten möchten nicht von ihrer Wunschvorstellung abweichen. Ist die Familienplanung noch nicht abgeschlossen, so möchte man seinen Wohnraum bei einem Umzug eher vergrößern und ist auch eher kompromissbereit. Sind die Kinder aber bereits ausgezogen, so möchte jede/r zweite Umzugsbereite seinen Wohnraum verkleinern. Mit zunehmendem Alter sinkt aber auch die Kompromissbereitschaft: 52 Prozent der Empty Nester sind nicht bereit, auf ein weiteres Zimmer zu verzichten.



- **Monatliche Wohnkosten:** 32 Prozent möchten nicht von ihrer Preisvorstellung abweichen. Das heisst, sie möchten nicht mehr an monatlichen Wohnkosten bezahlen, wie sie bei der Wunschvorstellung geäußert haben. Wiederum nimmt die Kompromissbereitschaft mit zunehmendem Alter ab: Die Empty Nester weisen mit 48 Prozent die geringste Kompromissbereitschaft auf. Obwohl rund jede/r zweite umzugsbereite Empty Nester eine Verkleinerung des Wohnraums wünscht, gehen bereits 56 Prozent von einer Erhöhung der monatlichen Wohnkosten aus.

Bei der **Wohnform bzw. der Objektart** ist die Kompromissbereitschaft am höchsten. Der Wunsch nach Wohneigentum oder auch einem Einfamilienhaus nimmt im Alter ab: Die «Empty Nester» wünschen sich beides am wenigsten, während sich Personen mit dem Wunsch nach einem weiteren Kind am ehesten ein Wohneigentum bzw. ein Einfamilienhaus vorstellen können. Die «Empty Nester» zeigen sich hingegen gegenüber dem «Tiny House» am offensten.

Die Kompromissbereitschaft spiegelt sich auch weitestgehend in den **Suchkriterien** wider. Bei der Suche nach einem neuen Zuhause sind besonders drei Faktoren von Bedeutung: Preis (monatliche Wohnkosten, Kaufpreis), Lage/Ort sowie Anzahl Zimmer. Der Preis sowie die Lage/der Ort werden von zwei Dritteln als Top-3-Suchkriterien genannt, die Anzahl Zimmer von jeder bzw. jedem Zweiten. Im Gegensatz dazu liegt die Grösse von Keller oder Abstellräumen auf dem letzten Platz: Für 84 Prozent lag dieses Entscheidungskriterium auf einem der letzten drei Plätze.





## Ist die Bereitschaft vorhanden, Kompromisse einzugehen?

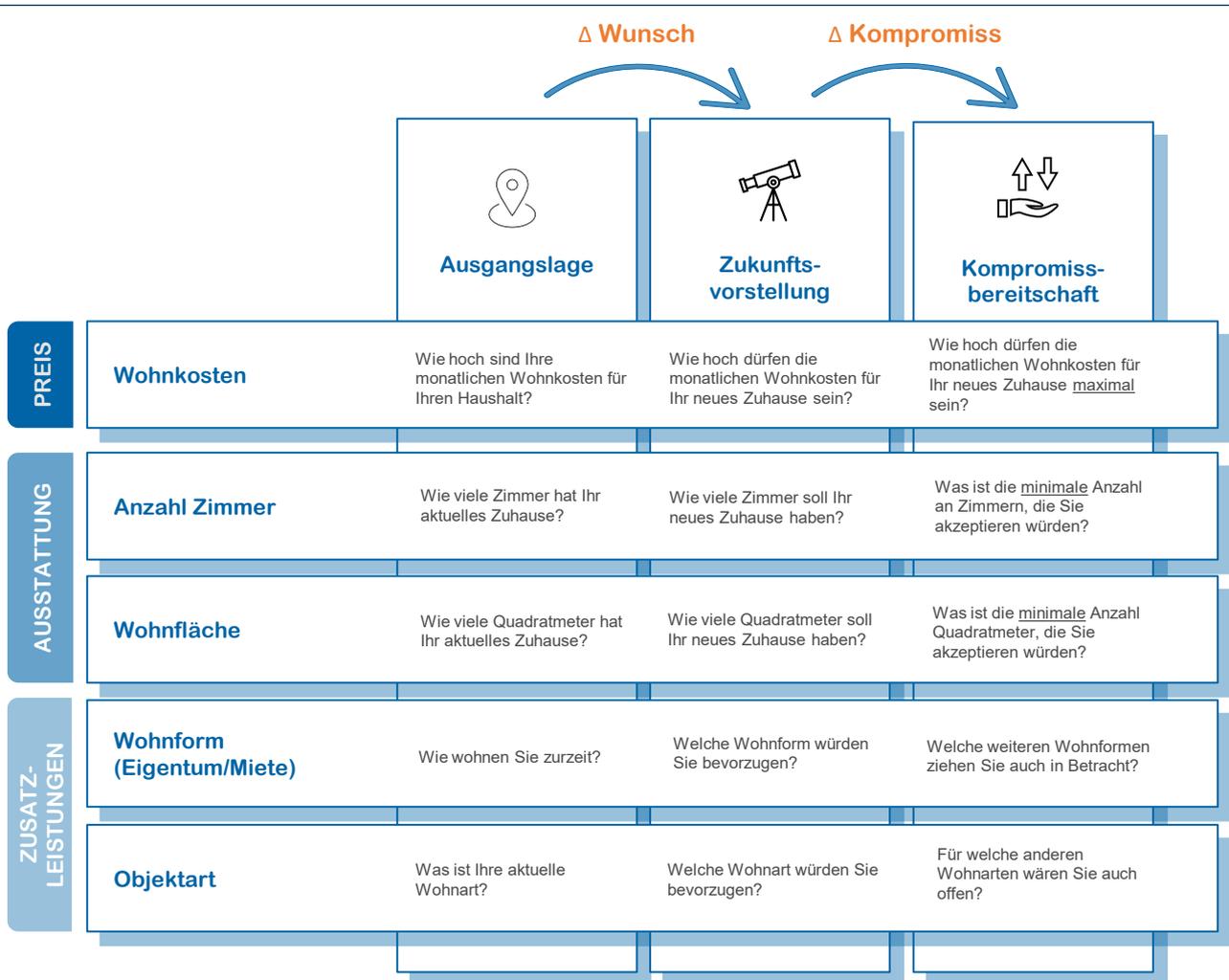
Die Suche nach einer neuen Wohnung kann anstrengend sein: Es gilt diverse Faktoren abzuwägen und Entscheide zu treffen. Eine gewisse Kompromissbereitschaft bzw. Flexibilität ist notwendig, insbesondere im aktuellen Marktumfeld. Bei welchen Faktoren sind Umzugsbereite am ehesten bereit, Abstriche zu machen?

Der Wunsch nach mehr Wohnraum manifestiert sich auch im Wunsch nach Wohneigentum. Die optimale Wunschvorstellung lässt sich auf dem Wohnungsmarkt – insbesondere unter dem Aspekt der Wohnknappheit –

nur begrenzt erreichen.

Zurzeit ist unklar, wie flexibel sich Herr und Frau Schweizer bei der Wohnungssuche zeigen. Sind sie bereit, bei der Anzahl Zimmer oder bei den Wohnkosten nachzugeben und somit Flexibilität zu zeigen? Streben sie nur nach dem Eigenheim oder ist Miete doch auch eine Option? Eine weitere Forschungsfrage lautet deshalb: *Was wünschen sich Herr und Frau Schweizer von ihrem neuen Zuhause – und wo sind sie bereit, Kompromisse einzugehen (siehe Abbildung 8)?*

Abbildung 8  
GRUNDLAGEN DER ANALYSE NACH ZUKUNFTSVORSTELLUNG UND KOMPROMISSBEREITSCHAFT



Die Fragen zur Ausgangslage wurden allen Befragten (n = 1097) gestellt. Die Fragen zur Zukunftsvorstellung und Kompromissbereitschaft wurden nur den umzugsbereiten Personen (n = 381) gestellt. Detaillierte Fragen können dem separaten Anhang entnommen werden.



Über 40 Prozent  
sind bei der  
Zimmeranzahl nicht  
kompromissbereit.

## Anzahl Zimmer sowie Wohnkosten zeigen die geringste Kompromissbereitschaft auf

Bei einem Umzug besteht der Wunsch nach mehr Zimmern und mehr Wohnfläche. Die tiefste Kompromissbereitschaft findet sich bei der Anzahl Zimmer.

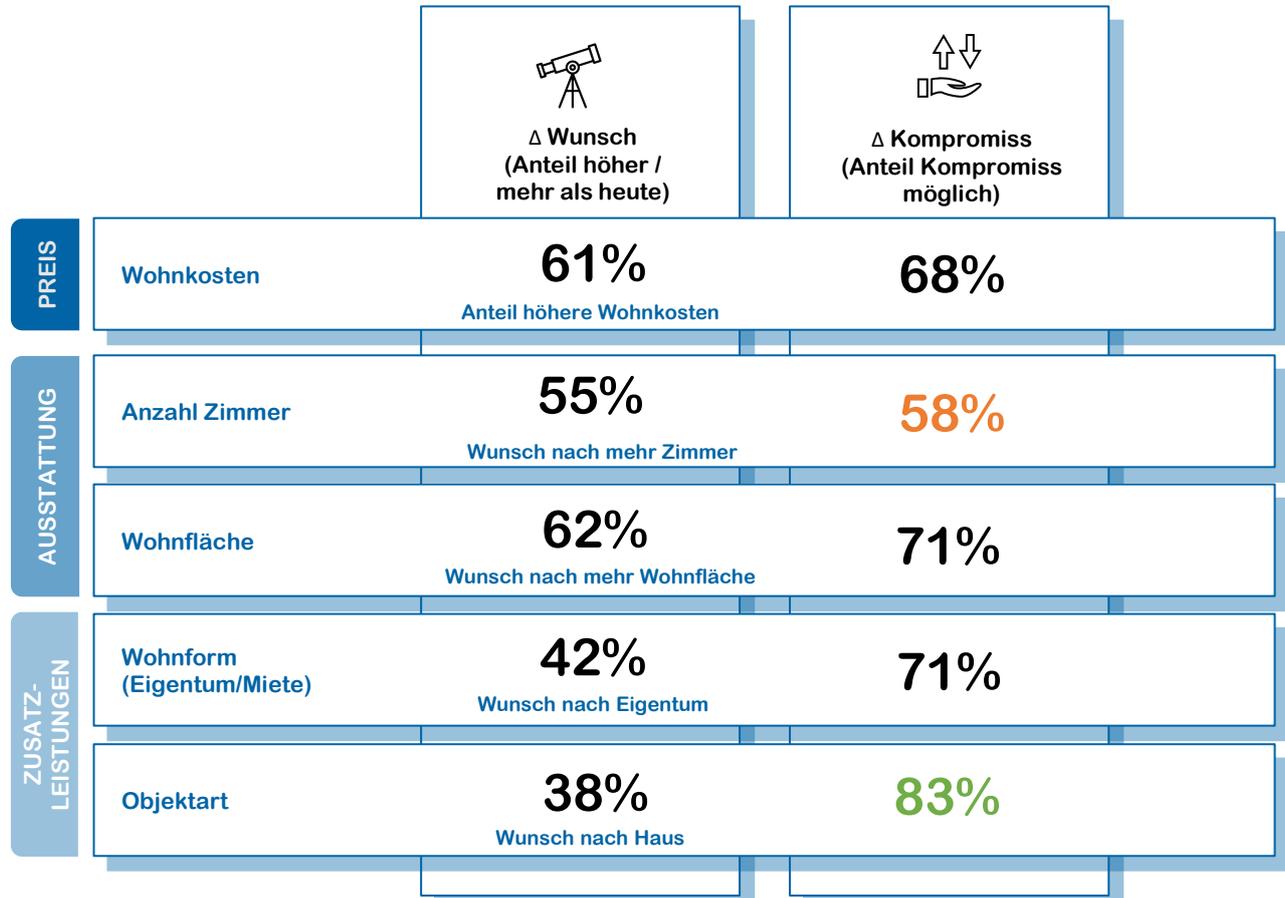
61 Prozent der befragten Umzugsbereiten sind auf der Suche nach einem neuen Zuhause, das mehr kostet (siehe Abbildung 9). Nur 10 Prozent streben dieselben Wohnkosten an. Eine Reduktion der Wohnkosten wünschen sich 29 Prozent. Hinsichtlich der Wohnkosten zeigt sich

eine gewisse Kompromissbereitschaft: 68 Prozent der Umzugsbereiten sind für höhere Wohnkosten offen, wobei aber 22 Prozent maximal CHF 100 mehr in Kauf nehmen würden.

Die tiefste Kompromissbereitschaft zeigen die umzugsbereiten Befragten hinsichtlich der Anzahl Zimmer (59 Prozent, n = 381). Am offensten sind sie bezüglich der Objektart (z.B. Wohnung, Haus, Tiny House).

Abbildung 9

### ÜBERSICHT DER ALLGEMEINEN WUNSCHVORSTELLUNG UND KOMPROMISSBEREITSCHAFT



 Die Empty Nester zeigen hinsichtlich Wohnkosten die geringste Kompromissbereitschaft.

## Mit zunehmendem Alter nimmt die Kompromissbereitschaft hinsichtlich Wohnkosten ab

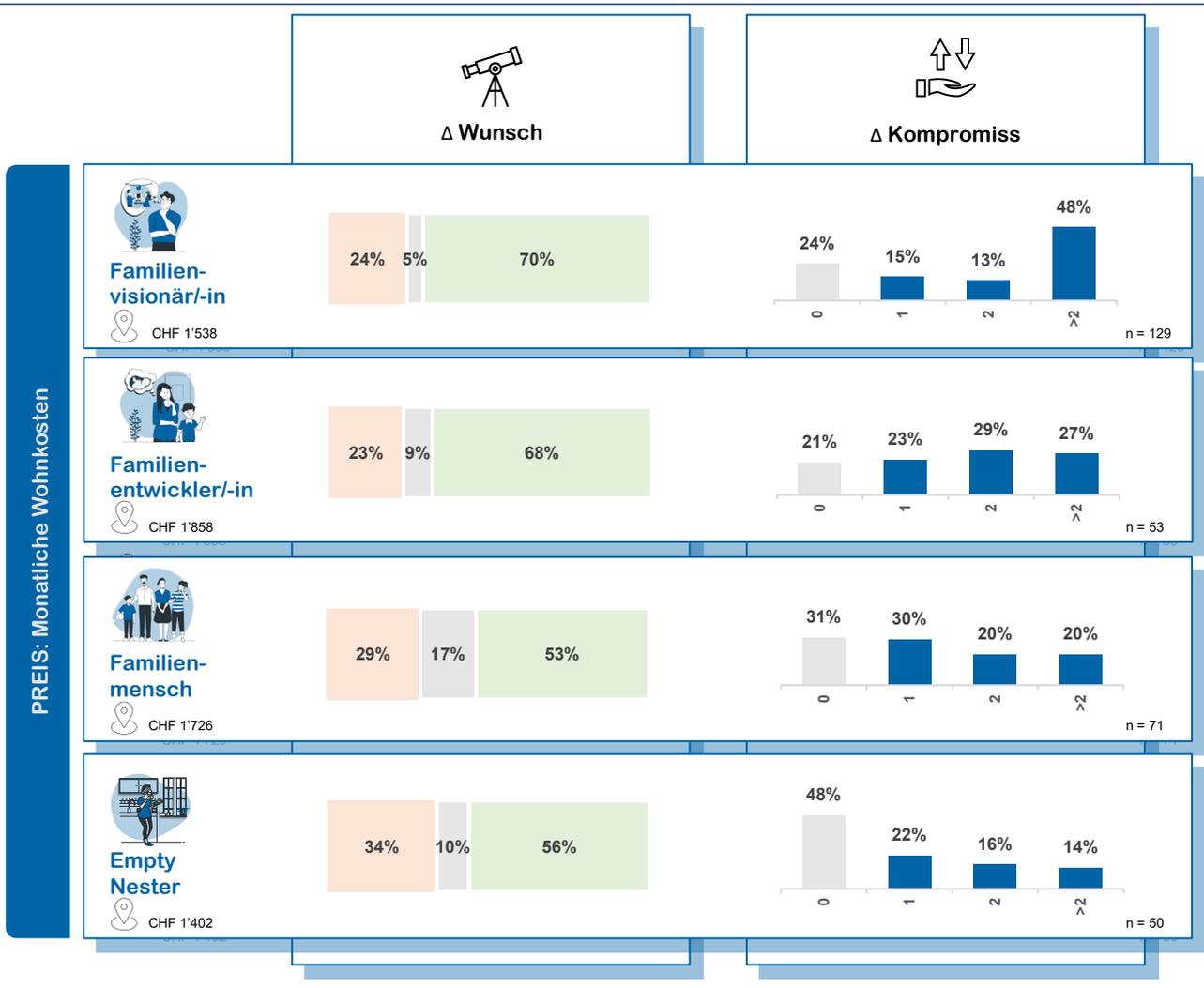
Über alle Familientypen hinweg geht die Mehrheit davon aus, dass sie zukünftig höhere monatliche Wohnkosten haben werden. Die Empty Nester zeigen sich dabei am wenigsten kompromissbereit.

70 Prozent der Familienvisionär/-innen geben an, dass die zukünftigen Wohnkosten höher sein dürfen (siehe Abbildung 10). 44 Prozent sagen, dass die Erhöhung im Rahmen von CHF 100 bis CHF 500 liegen soll. Hinsichtlich der Kompromissbereitschaft zeigen sie sich am offensten: 76

Prozent sind bereit, auch mehr für ihr neues Zuhause zu bezahlen.

Die Empty Nester sind dagegen am wenigsten kompromissbereit. Nur 52 Prozent sind bereit, von ihrer Wunschvorstellung abzuweichen. In dieser Typologie möchte rund ein Drittel auch zukünftig weniger bezahlen, was im Vergleich zu den anderen Typologien der höchste Wert ist.

Abbildung 10  
KOMPROMISSBEREITSCHAFT HINSICHTLICH DES PREISES



weniger    gleich bleibend    mehr

0 = Keine Abweichung von der Zukunftsvorstellung  
 1 = Plus 1 Preisstufe (= ca. CHF 100) von der Zukunftsvorstellung  
 2 = Plus 2 Preisstufen (= ca. CHF 200) von der Zukunftsvorstellung  
 > 2 = Plus mehr als 2 Preisstufen (= ca. mehr als CHF 200) von der Zukunftsvorstellung



Die Kompromissbereitschaft zeigt: Von der Anzahl Zimmer möchte man weniger abweichen, von der Wohnfläche eher.

## Tiefste Kompromissbereitschaft hinsichtlich Anzahl Zimmer bei Empty Nester

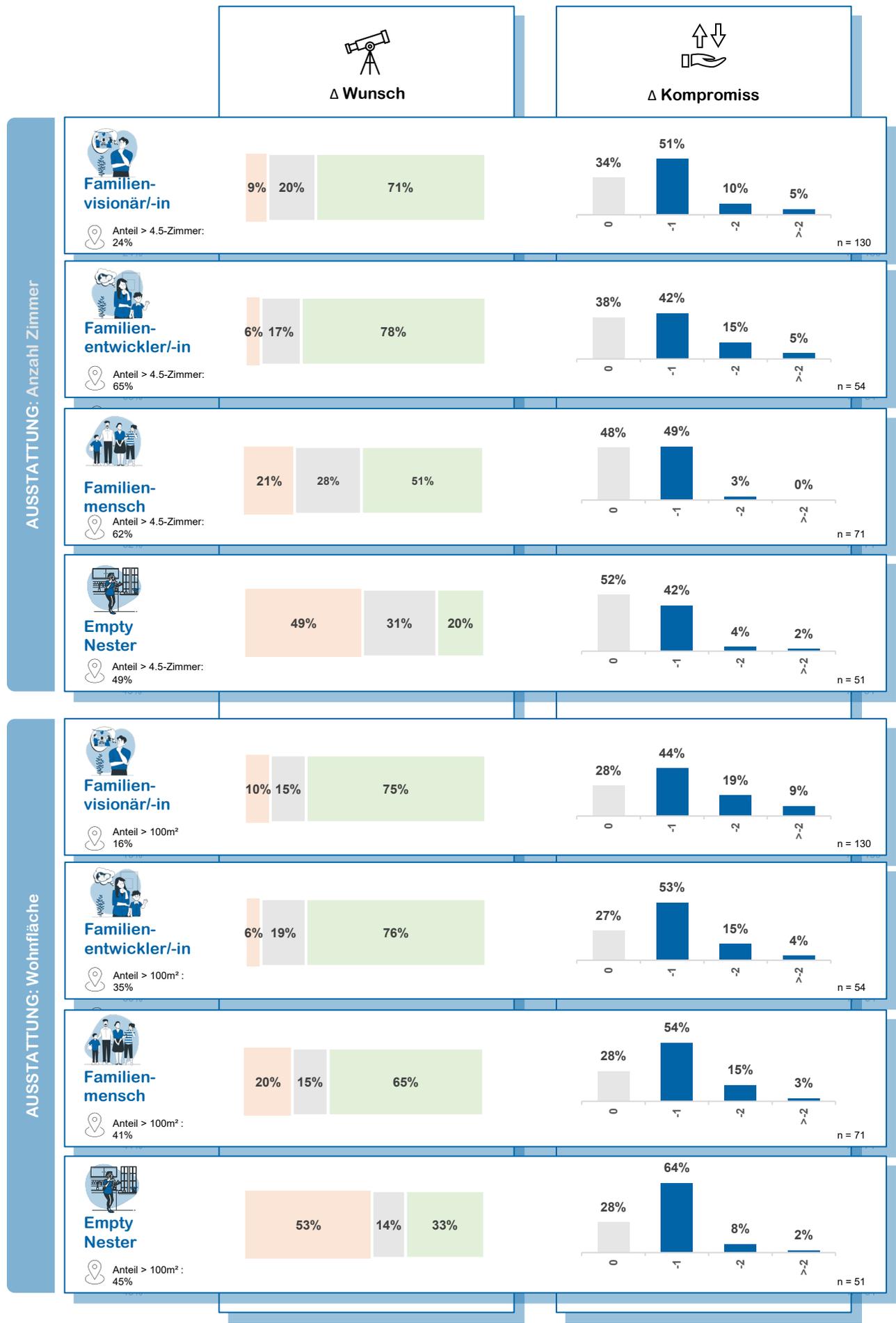
**Je näher der Auszug der Kinder rückt bzw. je eher dieser bereits vollzogen ist, desto höher ist die Absicht zur Verkleinerung – und desto weniger ist man kompromissbereit.**

In der Familienexpansionsphase, d.h. wenn die Familienplanung noch nicht abgeschlossen ist, besteht in der Regel auch der Wunsch nach mehr Wohnraum: 71 Prozent der umzugsbereiten Familienvisionär/-innen und 78 Prozent der Familienentwickler/-innen suchen ein Zuhause mit mehr Zimmern (siehe Abbildung 11). Bei den umzugsbereiten Familienmenschen zeigt sich eine erste Bereitschaft zur Verkleinerung: 21 Prozent können sich vorstellen, zu verkleinern. Dies hängt wohl mit dem potenziell nahenden Auszug der Kinder zusammen. Die umzugsbereiten Empty Nester bestätigen dies: Sind die Kinder flügge geworden, so möchten 49 Prozent verkleinern. Hinsichtlich Kompromissbereitschaft zeigt sich mit zunehmendem Alter eine Abnahme: 52 Prozent der Empty Nester möchten bei ihrer Wunschvorstellung bleiben

und sind nicht bereit, auf ein weiteres Zimmer zu verzichten. Die Kompromissbereitschaft ist somit fast genauso tief wie bei den Wohnkosten.

Bei der Wohnfläche zeigt sich hinsichtlich Wunschvorstellung ein sehr ähnliches Bild. Die ersten zwei Familienphasen bilden wiederum die Expansion ab. Bei den Familienmenschen zeigt sich eine erhöhte Absicht zur Verkleinerung, während die umzugsbereiten Empty Nester mit einer Verkleinerungsabsicht hinsichtlich Wohnfläche in der Mehrheit sind. Ein Unterschied zur Anzahl Zimmer ergibt sich jedoch bei der Wohnfläche: Die Kompromissbereitschaft ist beinahe über alle Familientypen gleich (73 bzw. 72 Prozent). Bei der Wohnfläche ist man somit eher bereit, einen Kompromiss einzugehen, als bei der Anzahl Zimmer. Dies könnte daran liegen, dass es wichtiger ist, dass ein Raum abgeschlossen werden kann, als dass mehr Platz (= mehr Wohnfläche) zur Verfügung steht.

Abbildung 11  
**KOMPROMISSBEREITSCHAFT HINSICHTLICH AUSSTATTUNG**



Legende:



0 = Keine Abweichung von der Zukunftsvorstellung  
 - 1 = Minus 1 Stufe (= ca. 20m² bzw. 1 Zimmer)  
 - 2 = Minus 2 Stufen (= ca. 40m² bzw. 2 Zimmer)  
 > -2 = Minus mehr als 2 Stufen (= ca. mehr als 40m² bzw. mehr als 2 Zimmer)



Mit dem Auszug der Kinder nimmt auch der Wunsch nach Wohneigentum bzw. dem Einfamilienhaus ab.

## Wunsch nach Wohneigentum bzw. Einfamilienhaus nimmt mit zunehmendem Alter ab

**Der Wunsch nach Wohneigentum bzw. nach dem Einfamilienhaus sind eng miteinander verbunden: Über 80 Prozent der Familienmenschen können sich vorstellen, Wohneigentum zu erwerben bzw. in einem Haus zu leben.**

67 Prozent der umzugsbereiten Befragten ziehen Wohneigentum in Betracht, wobei 42 Prozent dies als erste Option (= Wunsch) äussern. Der Kinderwunsch ist eng mit dem Wunsch nach Wohneigentum verknüpft: 75 Prozent der umzugsbereiten Familienvisionär/-innen können sich vorstellen, zukünftig in einem Eigenheim zu wohnen (siehe Abbildung 12). Bei den umzugsbereiten Familienentwickler/-innen erhöht sich dieser Wert sogar auf 86 Prozent. Bei den umzugsbereiten Empty Nester nimmt der Wunsch nach Wohneigentum wieder ab (59 Prozent).

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der zukünftigen Objektart: 69 Prozent aller Umzugsbereiten können sich vorstellen, in einem Einfamilienhaus zu leben. Nicht nur der Wunsch nach Wohneigentum, sondern auch der Wunsch nach einem Einfamilienhaus geht mit dem Kinderwunsch einher. 79 Prozent der umzugsbereiten Familienvisionär/-innen und 89 Prozent der umzugsbereiten Familienentwickler/-innen

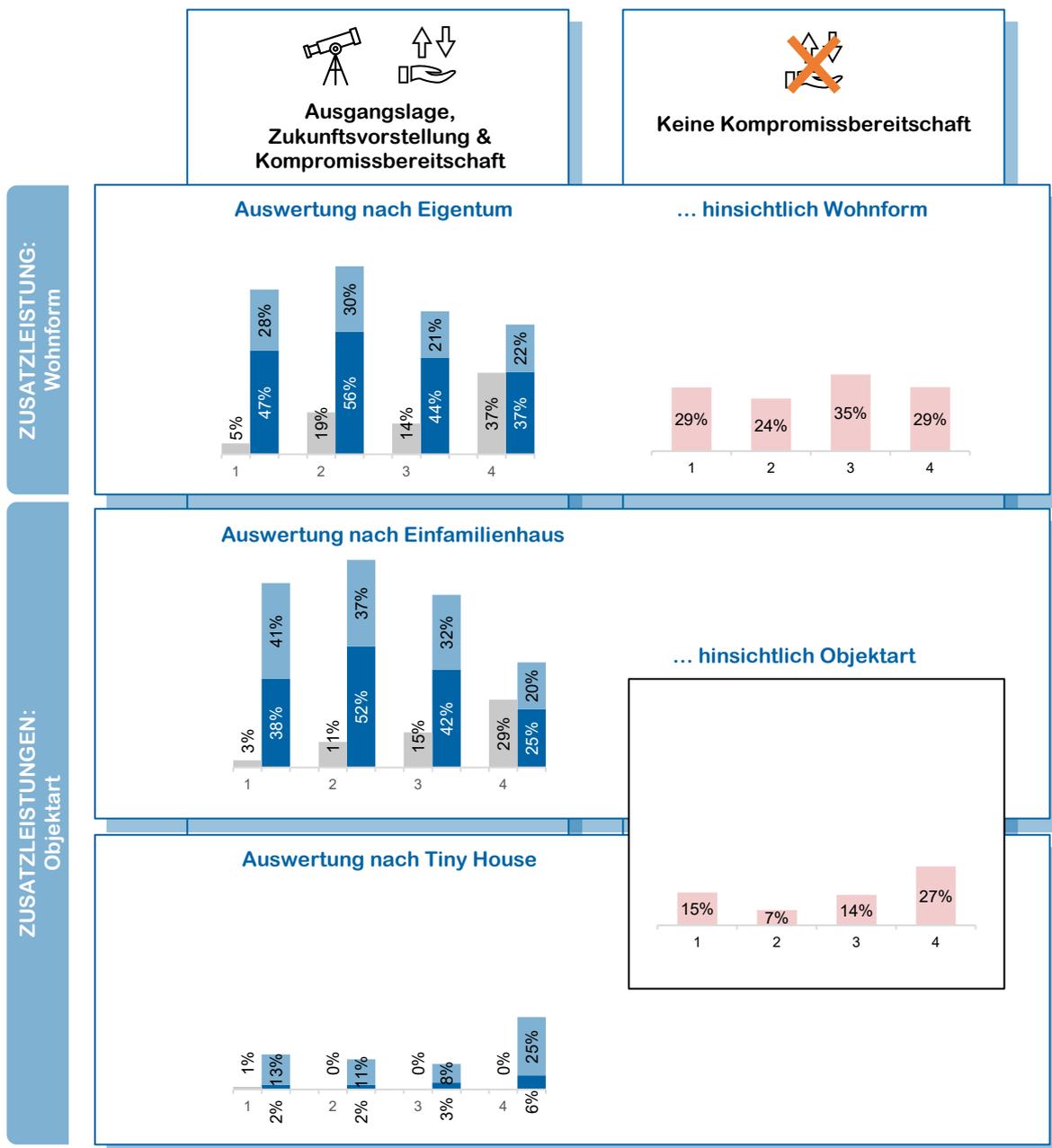
können sich vorstellen, in einem Einfamilienhaus zu wohnen.

Der Wunsch nach Wohneigentum ist auch eng mit dem Einfamilienhaus verbunden: 86 Prozent der zukünftigen Eigentümer/-innen können sich ein Einfamilienhaus als zukünftige Objektart vorstellen. Stockwerkeigentum (= Wohnung) ist dagegen für 66 Prozent eine Option.

17 Prozent aller Umzugsbereiten sind hinsichtlich der Objektart nicht offen für einen Kompromiss. Es sind insbesondere die Empty Nester, die ihre Wunschvorstellung bei der Objektart weiterverfolgen möchten (27 Prozent).

19 Prozent aller Umzugsbereiten zeigen sich offen dafür, in einem Tiny House zu leben. Den Wunsch nach einem Tiny House teilen sich zwei Teilgruppen: einerseits die 46- bis 55-Jährigen (29 Prozent) und andererseits die Empty Nester (31 Prozent). Im Normalfall wird das Tiny House aber nicht als erste Wunschvorstellung genannt; es ist demnach eine weitere valable Option, die in Betracht gezogen wird.

Abbildung 12  
**KOMPROMISSBEREITSCHAFT HINSICHTLICH ZUSATZLEISTUNGEN**



1 = Familienvisionär/-in / 2 = Familienentwickler/-in / 3 = Familienmensch / 4 = Empty Nester  
 Grau: Ausgangslage / dunkelblau: Wunsch-/Zukunftsvorstellung / hellblau: Kompromissbereitschaft (als weitere Option genannt) / rot: Anteil mit keiner Kompromissbereitschaft

Rund 70 Prozent finden die Suchkriterien Preis und Lage/Ort am wichtigsten.

## Preis und Lage als wichtige Suchkriterien

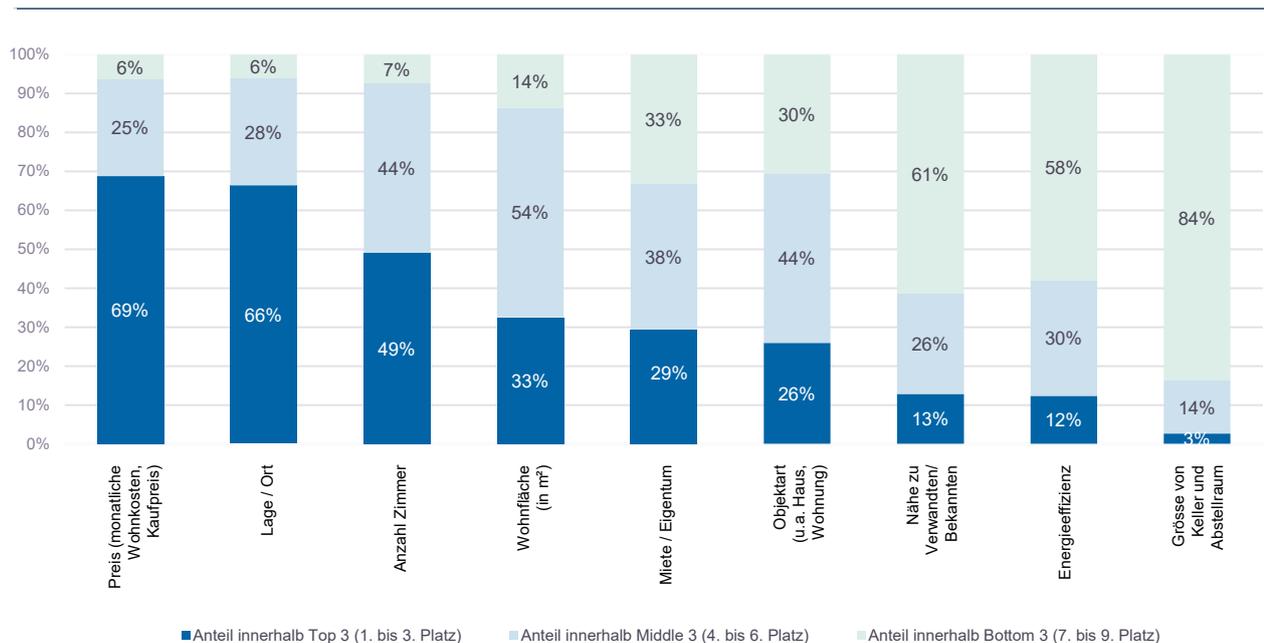
**Der Preis sowie die Lage/Ort sind die wichtigsten Suchkriterien: Beide werden von zwei Dritteln als Top-3-Suchkriterien genannt.**

69 Prozent nennen den Preis als eines der Top-3-Suchkriterien. Weitere 25 Prozent sehen den Preis im mittleren Segment, das heisst auf den Plätzen 4 bis 6. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Lage/Ort: Zwei Drittel aller Befragten stufen die Lage/Ort als Top-3-Suchkriterium ein und somit als wichtiges Entscheidungskriterium für die Wahl eines neuen Zuhauses. Im Gegensatz dazu liegt die Grösse von Kellern oder Abstellräumen auf dem letzten Platz: 84 Prozent wählen dieses Entscheidungskriterium auf die letzten drei Plätze.

Die Suchkriterien lassen sich ebenfalls mit der vorher analysierten Kompromissbereitschaft verknüpfen:

- **Preis:** Die Wohnkosten agieren bei den Suchkriterien mehrheitlich an erster Stelle. Die im Vergleich zweittiefste Kompromissbereitschaft von 68 Prozent zeigt die Bedeutung der Wohnkosten wiederum.
- **Anzahl Zimmer vs. Wohnfläche:** Die Anzahl Zimmer wird bei den Suchkriterien als wichtiger eingestuft als die Wohnfläche. Dasselbe Bild zeigt sich auch bei der Kompromissbereitschaft: Bei der Anzahl Zimmer möchte man weniger von seiner Wunschvorstellung abweichen als bei der Wohnfläche.
- **Wohnform (Miete/Eigentum) vs. Objektart:** Bei den Suchkriterien weisen diese beiden Faktoren ähnliche Ausprägungen auf. Hinsichtlich der Flexibilität zeigen die befragten Umzugsbereiten bei diesen Faktoren die höchste Flexibilität.

Abbildung 13  
**SUCHKRITERIEN**



**Fragen:**

- Umzugsbereit: «Bei der Suche nach einem neuen Zuhause sind verschiedene Punkte von Bedeutung. Welche sind für Sie besonders wichtig?»
- Nicht-Umzugsbereit: «Stellen Sie sich vor, dass Sie umzugsbereit sind. Bei der Suche nach einem neuen Zuhause sind verschiedene Punkte von Bedeutung. Welche wären für Sie besonders wichtig?»

Die Frage wurden allen Teilnehmenden (n = 1097) gestellt.



## KAPITEL III: «DOWNSIZING» (VERKLEINERUNG DES WOHNRAUMS)

### Zusammenfassung

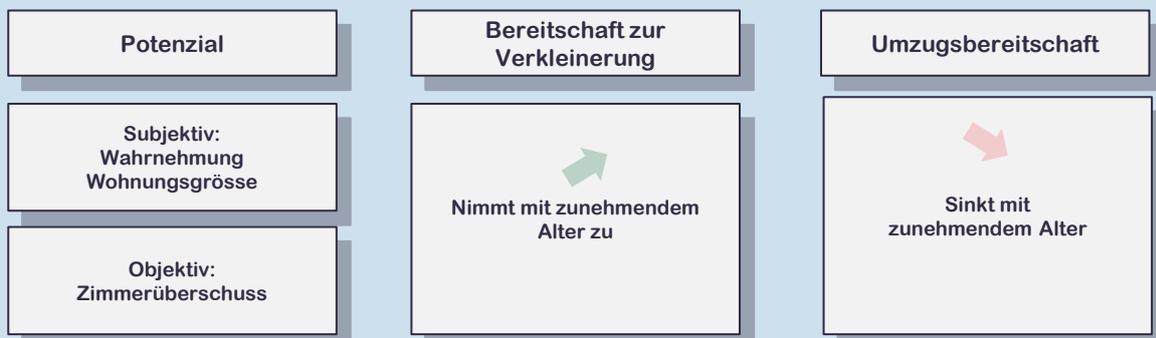
In der Theorie folgt nach der Expansions- eine Konsolidierungsphase. Trotz des anerkannten Verkleinerungspotenzials, welches besonders bei der älteren Generation vorherrscht, ist die Umzugsmobilität in dieser Gruppe am tiefsten.

**Inwiefern ist die Bereitschaft zur Verkleinerung des Wohnraums vorhanden und welche Aspekte müssen bei einem Downsizing gegeben sein, dass dieses angestrebt wird?**

67 Prozent aller befragten Personen empfinden ihre Wohnungs-/Hausgrösse als angemessen, 20 Prozent als zu klein und 13 Prozent als zu gross. Gemäss den befragten Personen scheint ein Überschuss von zwei Zimmern, also zwei Zimmer mehr als Personen im Haushalt, die **ideale Wohnungs-/Hausgrösse**. Die Umzugsbereitschaft, und damit wohl auch der Umzugsdruck, sinkt mit zunehmendem Zimmerüberschuss. Der **Umzugsdruck** geht somit weniger von zu grossen als vielmehr von zu kleinen Wohnungen aus.

Neben dem tiefen Umzugsdruck ist auch wenig **sozialer Druck** vorhanden. Nur jede dritte befragte Person findet, dass ältere Paare oder Alleinstehende in zu grossen Wohnungen ihren Wohnraum für jüngere Familien freigeben sollen.

Das **Potenzial** zur Verkleinerung kann auf **objektiver** Ebene erkannt werden und wird auch **subjektiv** von den Befragten weitestgehend so wahrgenommen. In anderen Worten, das Bewusstsein für eine grosszügige Beanspruchung von Wohnraum ist bei Betroffenen vorhanden. 38 Prozent der Empty Nester, welche ein Durchschnittsalter von 65 Jahren haben, weisen einen Zimmerüberschuss von mehr als zwei Zimmern auf und 26 Prozent der Empty Nester empfinden ihre Wohnung als zu gross.



Die **Bereitschaft zur Verkleinerung** ist im Allgemeinen gering. 70 Prozent aller Befragten streben keine Verkleinerung des Wohnraums an, wobei rund jede/r zweite Befragte keine Bereitschaft zeigt, umzuziehen und ihren/seinen Wohnraum zu verkleinern. Nur elf Prozent streben ein Downsizing an. Auch wenn die Bereitschaft allgemein als gering eingestuft werden kann, so erhöht sie sich mit zunehmendem Alter.

Dies zeigt sich auch im **effektiven Umzugsverhalten**: Rund jede/r zweite Umziehende im Pensionierungsalter reduziert den Wohnraum. Wird diese Rate jedoch mit der Umzugsrate in Relation gesetzt, ist das Bild weniger positiv: Nur eine Minderheit zieht im Alter auch effektiv um bzw. zeigt eine Umzugsbereitschaft. Die Umzugsbereitschaft ist somit eine weitere Hürde.

Ist die Bereitschaft zur Verkleinerung vorhanden, hindern meist fehlende finanzielle Anreize an der Umsetzung. Dies zeigt sich auch bei den wichtigsten **Auswahlkriterien**, wenn der Wohnraum verkleinert werden soll: Der günstigere Preis sowie die Lage sind für drei Viertel der Befragten wichtig, wenn verkleinert werden soll. Weitere Kriterien wie beispielsweise die Ausstattung sind im Vergleich weniger wichtig, können aber je nach Lebensumstand an Bedeutung gewinnen.



## Nach welchen Aspekten wird ein Downsizing angestrebt?

**In der Theorie folgt nach der Expansions- eine Konsolidierungsphase. Trotz des anerkannten Verkleinerungspotenzials, welches besonders bei der älteren Generation vorherrscht, ist die Umzugsmobilität in dieser Gruppe am tiefsten. Es stellt sich die Frage nach den Bedingungen, die erfüllt sein müssen bevor eine Verkleinerung des Wohnraums in Betracht gezogen wird.**

Wie Lehner et al. (2023) ebenfalls gezeigt haben, soll nach der Expansionsphase eine Konsolidierungsphase folgen. Auch Raiffeisen zeigt auf, dass mit zunehmendem Alter das Optimierungspotenzial beim Flächenverbrauch steigt (Fleury et al., 2024). Trotz des anerkannten makro-ökonomischen Potenzials ist aber die tatsächliche

Umzugsrate der älteren Bevölkerung nach wie vor niedrig (Bundesamt für Statistik, 2023a). Dasselbe Bild zeigt sich auch bei der Umzugsbereitschaft (Lehner et al., 2023). Diese Tendenzen deuten darauf hin, dass das «Altern an Ort und Stelle» (Ageing-in-place) dem Konzept des «Downsizings» vorgezogen wird. Ein besseres Verständnis für die niedrige Mobilität (Umzugsbereitschaft) im höheren Alter ist deshalb entscheidend, um wirksame Strategien für diese Zielgruppe zu entwickeln. Eine Forschungsfrage lautet deshalb: Welche Aspekte müssen bei einem Downsizing gegeben sein, dass dieses angestrebt wird (siehe Abbildung 14)?

Abbildung 14  
BEDINGUNGEN ZUR VERKLEINERUNG DES WOHNRAUMS

| PREIS   | LAGE   | AUSSTATTUNG  | ZUSATZLEISTUNGEN   | DIVERSES   |
|---|--|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>... günstiger sein.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>... in einem ruhigen Gebiet sein.</li> <li>... mit dem Verkehr gut erschlossen sein.</li> <li>... an zentraler Lage sein.</li> <li>... in der Nähe von Verwandten und Bekannten sein.</li> <li>... im selben Quartier sein.</li> <li>... in der gleichen Liegenschaft / Siedlung sein.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>... auf einem Stockwerk sein.</li> <li>... barrierefrei gebaut sein.</li> <li>... einen besseren Ausbaustandard haben.</li> <li>... mehr Privatsphäre haben.</li> <li>... weniger Unterhalt (z.B. Garten) benötigen.</li> <li>... in einem energieeffizienten Haus (z.B. Minergie, Photovoltaik) sein.</li> <li>... genügend Platz für Familienfeste und Gäste bieten.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>... zusätzliche Möglichkeiten für Stauraum für meine Habseligkeiten bieten.</li> <li>...zusätzliche Räume für gemeinschaftliche Aktivitäten (z.B. Pool, Indoor-Spielplatz) bieten.</li> <li>... langfristige Wohnsicherheit bieten (z.B. geregelte Nutzungsdauer, Mietdauer).</li> <li>... ein Dienstleistungsangebot (z.B. Concierge) bieten.</li> <li>... Möglichkeiten für Elektromobilität (z.B. Ladestation) bieten.</li> <li>... ein Eigenheim sein (und keine Mietwohnung).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Meine Verwandten und Bekannten müssten den Umzug befürworten.</li> <li>Ich müsste beratende Unterstützung beim Umzug erhalten.</li> <li>Ich müsste finanzielle Unterstützung für den Umzug erhalten.</li> </ul> |

Die Fragen wurden allen Teilnehmenden (n = 1097) gestellt.  
Frage: «Unter welchen Bedingungen würden Sie in eine kleinere Wohnung ziehen? Sie müsste ...»



Ideale Wohnungs-/  
Hausgrösse ergibt sich  
mit zwei Zimmern mehr als  
Personen im Haushalt leben.

## Umzugsdruck sinkt mit zunehmender Anzahl Zimmer

**67 Prozent aller befragten Personen empfinden ihre Wohnungs-/Hausgrösse als angemessen, 20 Prozent finden ihr Zuhause als zu klein und 13 Prozent als zu gross. Je nach Anzahl überschüssiger Zimmer können Unterschiede festgestellt werden. Die Umzugsbereitschaft und damit wohl auch der Umzugsdruck sinkt mit zunehmendem Zimmerüberschuss.**

Der **Zimmerüberschuss** bildet sich aus der Differenz zwischen der Anzahl Zimmer und der Anzahl Personen im Haushalt. Ist die gleiche Anzahl an Personen wie Zimmer vorhanden, so ist kein Zimmerüberschuss vorhanden. Kinder zählen bei dieser Bewertung als vollwertige Haushaltsmitglieder basierend auf einer Erhebung im Rahmen des Schweizer Haushaltspanel (2013), wonach 89 Prozent der Befragten der Meinung waren, dass jedes Haushaltsmitglied ein eigenes Zimmer benötigt. Berechnungsbeispiel: In einer 5.5-Zimmerwohnung wohnt ein Elternpaar mit ihren beiden Kindern. Es sind somit vier Haushaltsmitglieder. Laut der vorliegenden Berechnung liegt ein Zimmerüberschuss von einem Zimmer vor.

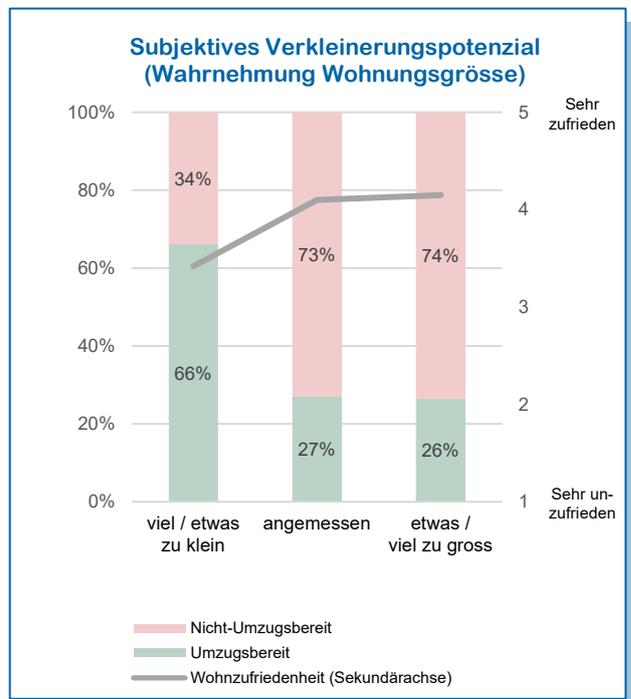
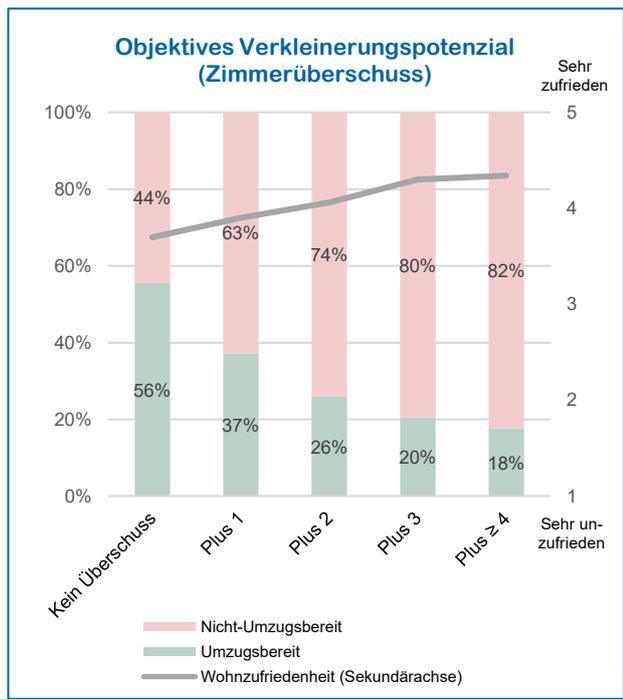
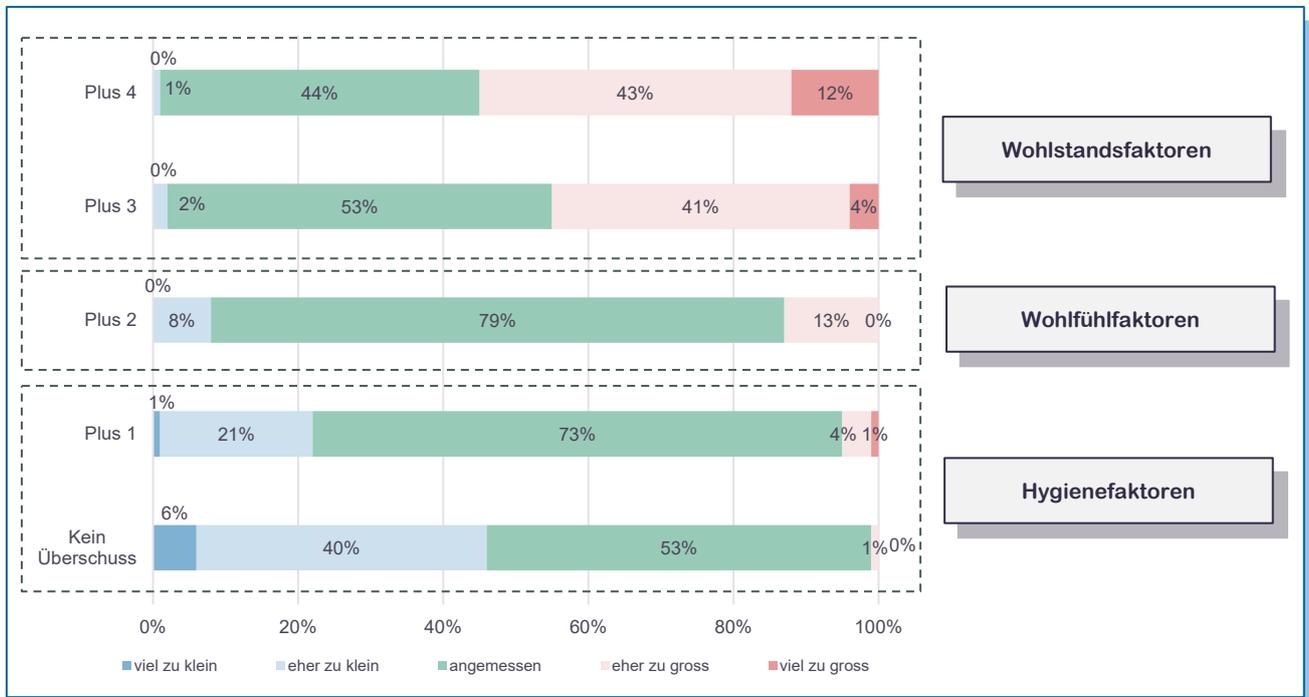
Weist ein Haushalt keinen Zimmerüberschuss vor, so empfindet nur jede/r Zweite seine Wohnungs-/Hausgrösse

als angemessen (siehe Abbildung 15). 46 Prozent finden ihr Zuhause zu klein. Mit einem Überschuss von einem Zimmer erhöht sich die **Angemessenheit** auf 73 Prozent. Der ideale Zimmerüberschuss liegt wohl bei zwei Zimmern. In diesem Fall wird das Zuhause von 79 Prozent der Befragten als angemessen beschrieben. Dies scheint somit ein Wohlfühlfaktor zu sein. Mit einem Zimmerüberschuss von drei Zimmern und mehr wird das Zuhause eher als zu gross angesehen.

Wird die **Umzugsbereitschaft** auch in Abhängigkeit vom Zimmerüberschuss betrachtet, so nimmt diese mit zunehmendem Zimmerüberschuss ab. Ist somit der Wohlfühlfaktor von drei oder mehr Zimmerüberschuss erreicht, so ist der Umzugsdruck nur begrenzt vorhanden. Ist der Zimmerüberschuss jedoch weniger als zwei Zimmer, so ist die Umzugsbereitschaft sowie wohl auch der Umzugsdruck erhöht.

Hinsichtlich der **Wohnzufriedenheit** zeigt sich auch, dass mit zunehmendem Zimmerüberschuss die Wohnzufriedenheit zunimmt.

Abbildung 15  
**WAHRNEHMUNG WOHNUNGSGRÖSSE SOWIE UMZUGSBEREITSCHAFT NACH OBJEKTIVEM UND SUBJEKTIVEM VERKLEINERUNGSPOTENZIAL**



Die Fragen wurden allen Teilnehmenden (n = 1097) gestellt.  
 Der Zimmerüberschuss bildet sich aus der Differenz zwischen der Anzahl Zimmer und der Anzahl Personen im Haushalt. Beispiel: Plus 1 = ein Zimmer mehr als Personen im Haushalt leben.  
 Frage zu subjektivem Verkleinerungspotenzial: «Wie beurteilen Sie die Wohnungs- bzw. Hausgrösse? Ist Ihre Wohnung/Ihr Haus für Sie ...?»

Nur jede/r Dritte findet, dass ältere Personen oder Alleinstehende mit zu grossen Wohnungen ihren Wohnraum freigeben müssten.

## Sozialer Druck zur Verkleinerung auch nur begrenzt vorhanden

Neben dem tiefen Umzugsdruck ist auch wenig sozialer Druck vorhanden. Nur jede dritte befragte Person findet, dass in zu grossen Wohnungen lebende ältere Paare oder Alleinstehende ihren Wohnraum für jüngere Familien freigeben sollen.

Ein Generationenkonflikt ist nur begrenzt erkennbar. Tendenziell stimmt zwar die jüngere Generation eher der Aussage zu, dass Wohnraum der jüngeren Familie freizugeben sei: Die höchste Zustimmungsraten zeigen die 36- bis 45-Jährigen mit 42 Prozent (siehe Abbildung 16).

Die älteste befragte Generation zeigt sich dagegen eher unentschlossen: 37 Prozent sind der Meinung, dass dies teilweise der Fall sei. Wird noch die Umzugsbereitschaft hinzugenommen, zeigt sich, dass gerade die ältere, umzugsbereite Generation (n = 36) der Aussage zustimmt. Dies könnte somit auch ein Umzugstreiber sein.

Abbildung 16  
SOZIALER DRUCK



Frage: «Bitte bewerten Sie die folgenden Statements. Ältere Paare oder Alleinstehende, die in grossen Wohnungen bzw. Häusern leben, sollen ihren Wohnraum verkleinern, um diesen für junge Familien freizugeben.»

**Potenzial zur Verkleinerung ist insbesondere bei Empty Nester vorhanden.**

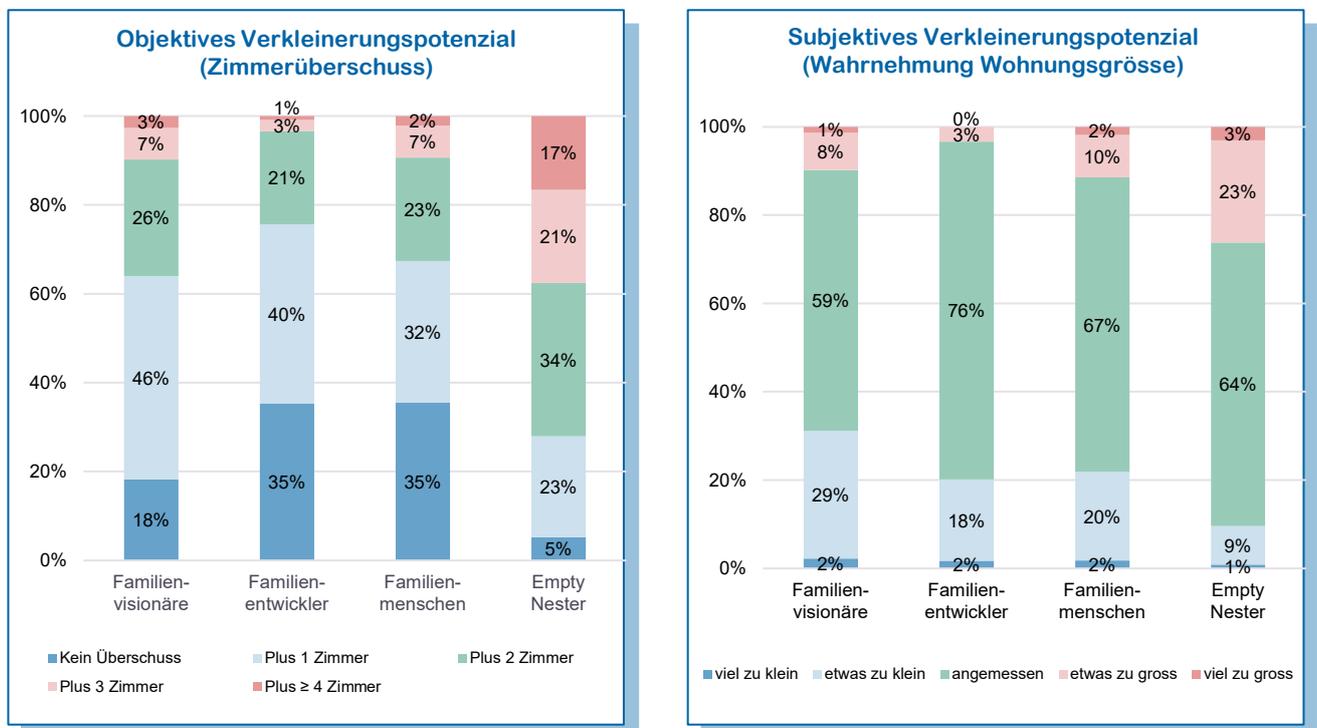
## Potenzial ist aber sowohl objektiv als subjektiv vorhanden

**Das Potenzial zur Verkleinerung des Wohnraums kann aber sowohl auf objektiver Ebene erkannt werden als auch auf subjektiver Ebene.**

Die Empty Nester weisen im Vergleich das höchste objektive Potenzial auf: 38 Prozent haben einen Zimmerüberschuss von mehr als zwei Zimmern und befinden sich somit im vorher definierten «Wohlstandsbereich». Weitere 34 Prozent der befragten Personen haben zwei Zimmer mehr als Personen im Haushalt, und nur fünf Prozent haben keinen Zimmerüberschuss (siehe Abbildung 17).

Ein ähnliches Bild zeigt sich auch auf der subjektiven Ebene: 26 Prozent der befragten Personen empfinden ihr Zuhause als zu gross. 64 Prozent sagen, dass ihre Wohnungs-/Hausgrösse angemessen ist. Die ältere Generation, zu der die Empty Nester mit einem Durchschnittsalter von 65 Jahren gehören, scheint sich deshalb bewusst zu sein, dass ihre Wohnungs-/Hausgrösse zu gross ist.

Abbildung 17  
**OBJEKTIVES SOWIE SUBJEKTIVES VERKLEINERUNGSPOTENZIAL NACH FAMILIENTYPOLOGIE**



Die Fragen wurden allen Teilnehmenden (n = 1097) gestellt.  
Der Zimmerüberschuss bildet sich aus der Differenz zwischen der Anzahl Zimmer und der Anzahl Personen im Haushalt. Beispiel: Plus 1 = ein Zimmer mehr als Personen im Haushalt leben.  
Frage zu subjektivem Verkleinerungspotenzial: «Wie beurteilen Sie die Wohnungs- bzw. Hausgrösse? Ist Ihre Wohnung/Ihr Haus für Sie ...?»



Für 70 Prozent der Befragten ist eine Verkleinerung des Wohnraums keine Option.

## Bereitschaft zur Verkleinerung aber minim

**70 Prozent aller Befragten streben keine Verkleinerung des Wohnraums an. Elf Prozent sind offen für ein Downsizing. Bei rund jeder zweiten Person ist die Bereitschaft sowohl zum Umzug als auch zur Verkleinerung des Wohnraums nicht vorhanden.**

Die nicht-umzugsbereiten Personen wurden nach ihrer Bereitschaft zur Verkleinerung des Wohnraums befragt. Basierend auf ihrer Antwort wurden sie den drei Antwortkategorien «Downsizing als Option» (vier Prozent), «Unentschlossen» (13 Prozent) und «Downsizing keine Option» (48 Prozent) zugewiesen (siehe Abbildung 18).

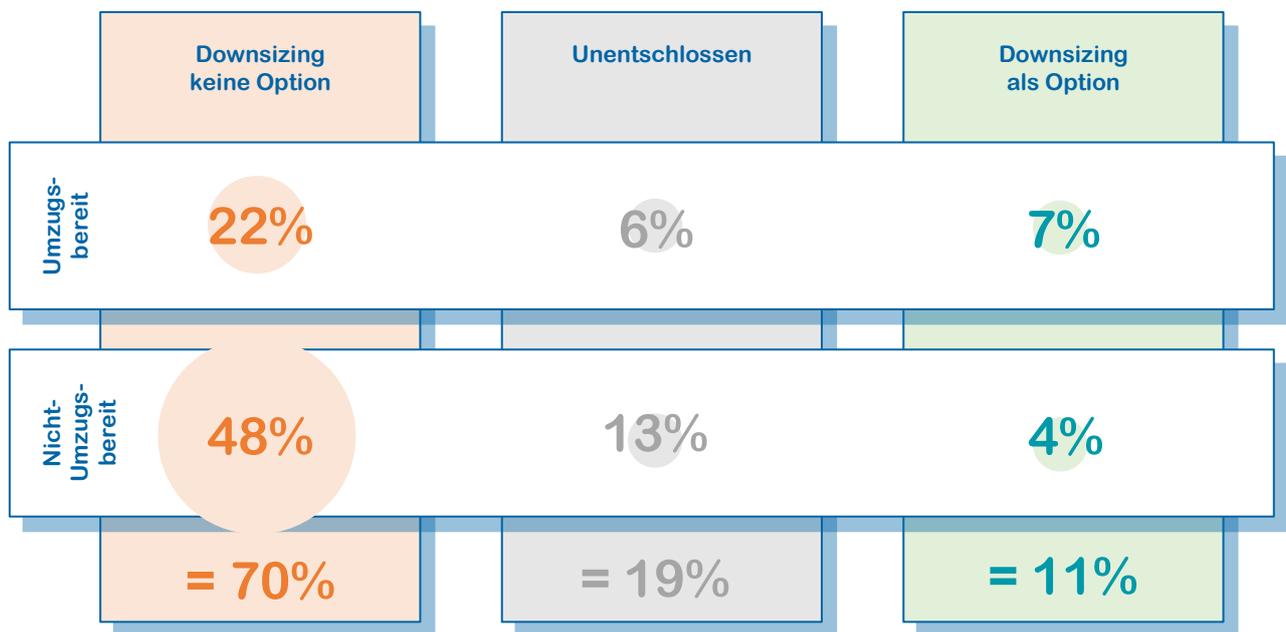
Bei den umzugsbereiten Personen wurde die Veränderung der gewünschten Zimmeranzahl analysiert: Wird eine Verkleinerung gewünscht, so werden sie der Kategorie «Downsizing als Option» (sieben Prozent) zugewiesen. Bei denjenigen mit derselben oder einer höheren Zimmeranzahl wurde zusätzlich ermittelt, ob bei der Kompromiss-

bereitschaft die Verkleinerung als Option angestrebt wird. Falls dies der Fall war, wurden sie der Kategorie «Unentschlossen» (sechs Prozent) zugewiesen. Der Rest befindet sich in der Kategorie «Downsizing keine Option» (22 Prozent).

Daraus zeigt sich, dass rund jede/r zweite Befragte sowohl nicht umzugsbereit als auch nicht bereit zur Verkleinerung des Wohnraums ist. Bei weiteren 22 Prozent ist zwar die Umzugsbereitschaft gegeben, aber eine Verkleinerung wird als keine valable Option angesehen. Nur gerade sieben Prozent sind sowohl umzugsbereit als auch bereit zur Verkleinerung ihres Wohnraums.

Es gilt jedoch zu erwähnen, dass 14 Prozent der Nicht-Umzugsbereiten in der Vergangenheit ihren Wohnraum bereits verkleinert haben (n=716). Dies ist insbesondere bei den 66- bis 79-jährigen Mieter/-innen der Fall (27 Prozent (n=73) vs. 12 Prozent Eigentümer/-innen (n=77)).

Abbildung 18  
**ABSICHT ZUR VERKLEINERUNG DES WOHNRAUMS NACH UMZUGSBEREITSCHAFT**



Variablenbildung bei Nicht-Umzugsbereitschaft anhand: Welches der folgenden Statements trifft auf Sie bezüglich Verkleinerung des Wohnraums am meisten zu?

- Cluster „Downsizing keine Option“ → „Ich habe meinen Wohnraum bereits verkleinert. Ich möchte meinen Wohnraum nicht noch mehr verkleinern.“ / „Ich habe keine Absicht, meinen Wohnraum zu verkleinern.“
- Cluster „Unentschlossen“ → „Ich habe bislang noch nicht darüber nachgedacht.“
- Cluster „Downsizing als Option“ → Antwortmöglichkeiten: „Ich würde gerne meinen Wohnraum verkleinern.“ / „Ich habe meinen Wohnraum bereits verkleinert. Ich würde meinen Wohnraum gerne weiter verkleinern.“
- Frage bei Umzugsbereiten anhand der Frage zu aktuellen und zukünftigen Zimmern (Zukunftsvorstellung) sowie der Mindestanzahl Zimmer in der neuen Wohnsituation (Kompromissbereitschaft)



Auch wenn die umzugsbereite ältere Generation eher bereit ist zu verkleinern, schmälert die tiefe Umzugsbereitschaft den Effekt.

## Mit zunehmendem Alter wird verkleinert bzw. ist dazu die Bereitschaft vorhanden

Auch wenn die Bereitschaft allgemein als gering eingestuft werden kann, so erhöht sie sich mit zunehmendem Alter. Dies zeigt sich auch im effektiven Verhalten: Rund jede/r zweite Umzügler/-in im Pensionierungsalter reduziert den Wohnraum. Die Umzugsbereitschaft trübt aber dieses positive Bild: Nur eine Minderheit zieht im Alter auch effektiv um.

Die Bereitschaft zur Verkleinerung steigt mit zunehmendem Alter an: Während noch vier Prozent der Familienentwickler/-innen ein Downsizing als Option sehen, sind es bei den Empty Nester 17 Prozent (siehe Abbildung 20). Weitere 16 Prozent der Empty Nester sind noch unentschlossen, ob sie eine Verkleinerung anstreben möchten.

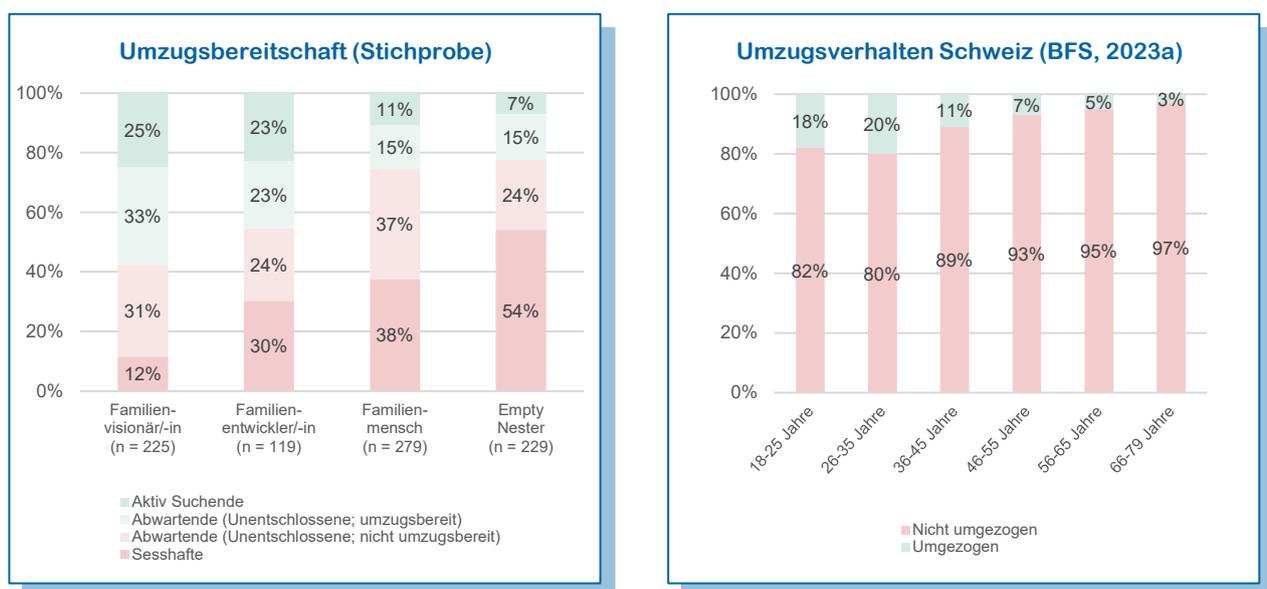
Es zeigt sich aber, dass die Offenheit gegenüber einem Downsizing auch mit der Umzugsbereitschaft zusammenhängt. Jede/r zweite Empty Nester, der

umzugsbereit ist, möchte auch verkleinern. Bei den nicht-umzugsbereiten Empty Nester sind es nur acht Prozent.

Das effektive Umzugsverhalten zeigt ein ähnliches Bild: Ein Viertel der 36- bis 45-Jährigen reduziert die Anzahl Zimmer (Bundesamt für Statistik, 2023b). Bei den 66- bis 79-Jährigen sind es über 50 Prozent.

Ist man im höheren Alter somit umzugsbereit, dann ist man auch eher bereit, seinen Wohnraum zu verkleinern. Die Voraussetzung der Umzugsbereitschaft ist aber eine zusätzliche Herausforderung: Nur gerade drei Prozent der 66- bis 79-Jährigen zieht effektiv um (Bundesamt für Statistik, 2023a; siehe Abbildung 19). Die Umzugsbereitschaft der Empty Nester in der vorliegenden Stichprobe ist mit 22 Prozent ebenfalls am geringsten, wobei nur sieben Prozent der Empty Nester aktiv auf der Suche sind.

Abbildung 19  
UMZUGSBEREITSCHAFT BZW. -VERHALTEN – STICHPROBE UND SCHWEIZ



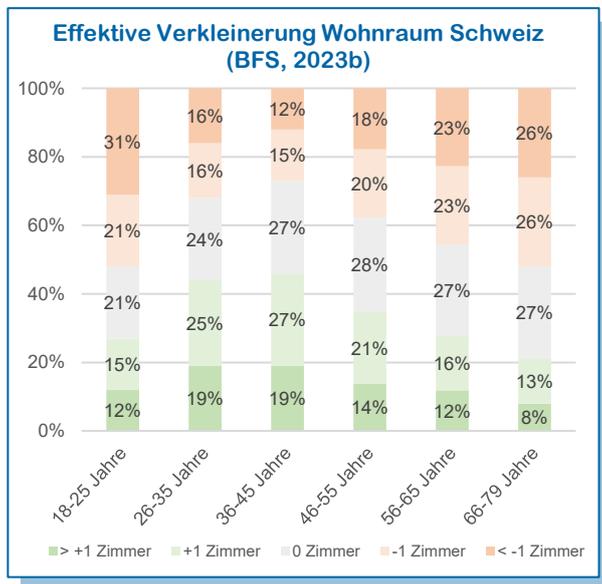
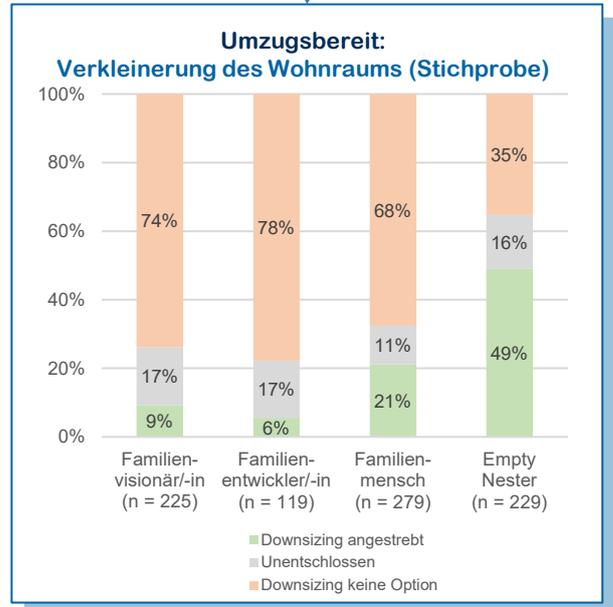
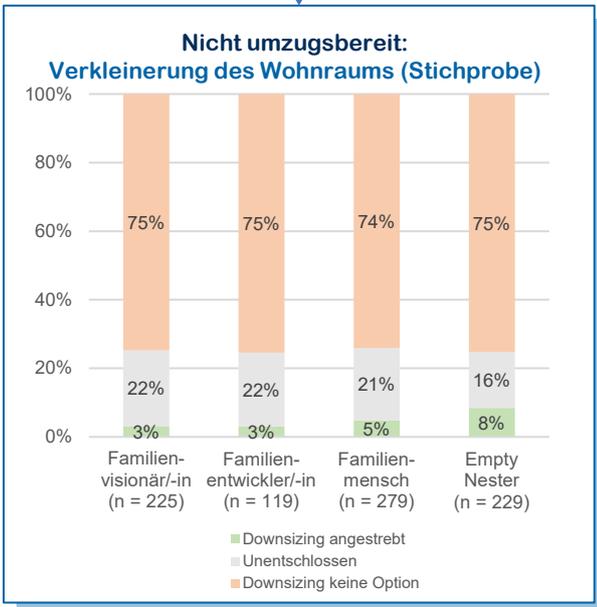
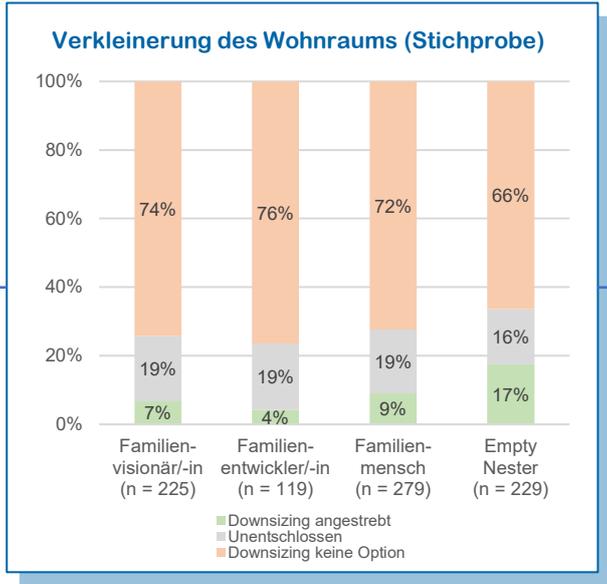
Kategorisierung der Umzugsbereitschaft anhand dreier Fragen:

- «Planen Sie in der nächsten Zeit einen Umzug?» (1)
- «Wie lange beabsichtigen Sie, in Ihrem aktuellen Zuhause zu wohnen?» (2)
- «Wie lange sind Sie bereits auf der Suche nach einem neuen Zuhause?» (3)

Kategorisierung wie folgt:

- (1) «Nein, ich plane keinen Umzug.» und (2) «Wenn möglich für immer.» → *Sesshafte*
- (1) «Nein, ich plane keinen Umzug.» und bei (2) alle weiteren Antwortmöglichkeiten → *Abwartende (Unentschlossene, nicht umzugsbereit)*
- (1) Umzugsbereit und (3) «Ich bin noch nicht aktiv auf der Suche.» → *Abwartende (Unentschlossene, umzugsbereit)*
- (1) Umzugsbereit und bei (3) alle weiteren Antwortmöglichkeiten → *Aktiv Suchende*

Abbildung 20  
**VERKLEINERUNG DES WOHNRAUMS – STICHPROBE UND SCHWEIZ**





Ist die Umzugsbereitschaft aktuell nicht vorhanden, aber die Bereitschaft zur Verkleinerung, so hat bisher der Preis einen Umzug verhindert (Lock-in-Effekt).

## Ist Bereitschaft zur Verkleinerung vorhanden, scheitert es oft am Preis

Ist die Bereitschaft zur Verkleinerung vorhanden, hindern meist die fehlenden finanziellen Anreize an der Umsetzung.

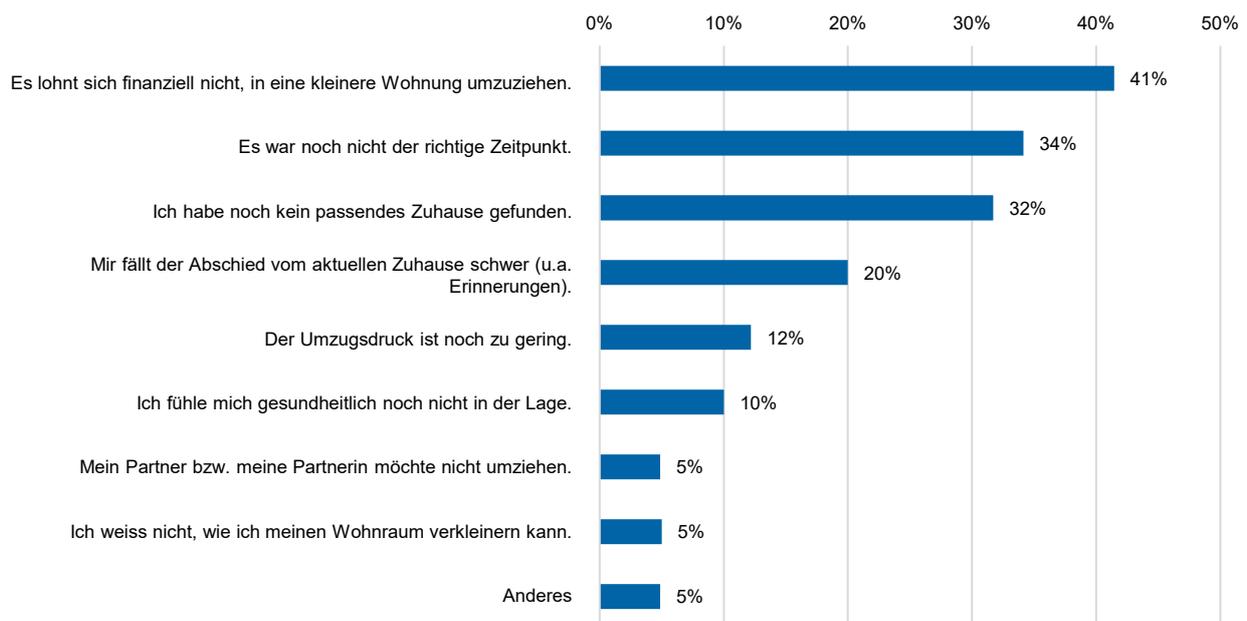
Diejenigen nicht-umzugsbereiten Personen, die eine Verkleinerung anstreben, wurden befragt, weshalb sie diese noch nicht vollzogen haben. 41 Prozent meinen, dass es sich finanziell nicht lohnt, in eine kleinere Wohnung umzuziehen (siehe Abbildung 21). Es scheint ein Lock-in-Effekt vorzuherrschen. Jeweils ein Drittel gibt an, dass der richtige Zeitpunkt für das Downsizing noch nicht gekommen sei oder dass sie noch kein passendes Zuhause gefunden hätten. 20 Prozent sind der Meinung, dass der Abschied vom aktuellen Zuhause schwer fällt und sie deshalb den Wohnraum noch nicht verkleinert hätten.

### Exkurs: Lock-in-Effekt

Der Begriff «Lock-in-Effekt» stammt ursprünglich aus dem Marketing und beschreibt eine Art der Kundenbindung. Vom Lock-in-Effekt spricht man in der Regel, wenn eine «negativ verbundene Zwangsbindung» vorhanden ist. Diese Gebundenheit basiert oftmals auf vertraglicher, technisch-funktionaler oder ökonomischer Kundenbindung. Ein Wechsel wird so als unvorteilhaft angesehen. Die emotionale Kundenbindung, d.h. die Verbundenheit, wird oftmals nicht mit dem Lock-in-Effekt in Verbindung gebracht (Meffert, Pohlkamp & Böckermann, 2010; Hages, Osliso, Recker & Roth, 2017).

Im Wohnungswesen wird von einem Lock-in-Effekt gesprochen, wenn ein fehlender Preisanreiz einen Umzug verhindert. Der/die Wohnungssuchende ist aufgrund der aktuell tiefen Wohnkosten in seinem Zuhause «eingesperrt», weil bezahlbare Wohnalternativen fehlen.

Abbildung 21  
HINDERNISSE BEIM DOWNSIZING



Frage: «Wieso haben Sie Ihren Wohnraum noch nicht verkleinert? Mehrfachnennungen möglich.»  
Die Frage wurde denjenigen Teilnehmenden (n = 41) gestellt, die nicht umzugsbereit aber offen für eine Verkleinerung des Wohnraums sind.



Für drei Viertel der Befragten ist ein günstigerer Preis sowie die Lage beim Downsizing wichtig.

## Preis und Lage als wichtige Kriterien zur Verkleinerung des Wohnraums

**Preis und Lage können als wichtigste Kriterien zur Verkleinerung des Wohnraums angesehen werden. Die Befürwortung von Verwandten und Bekannten scheint dagegen irrelevant.**

Drei Viertel der Befragten erachten es als wichtig, dass eine kleinere Wohnung auch mit einem günstigeren Preis, einer ruhigen Lage sowie einer guten Verkehrsanbindung einhergeht (siehe Abbildung 22). Diese Kriterien scheinen als Hygienefaktoren zu agieren. Sie sind notwendige Bedingungen.

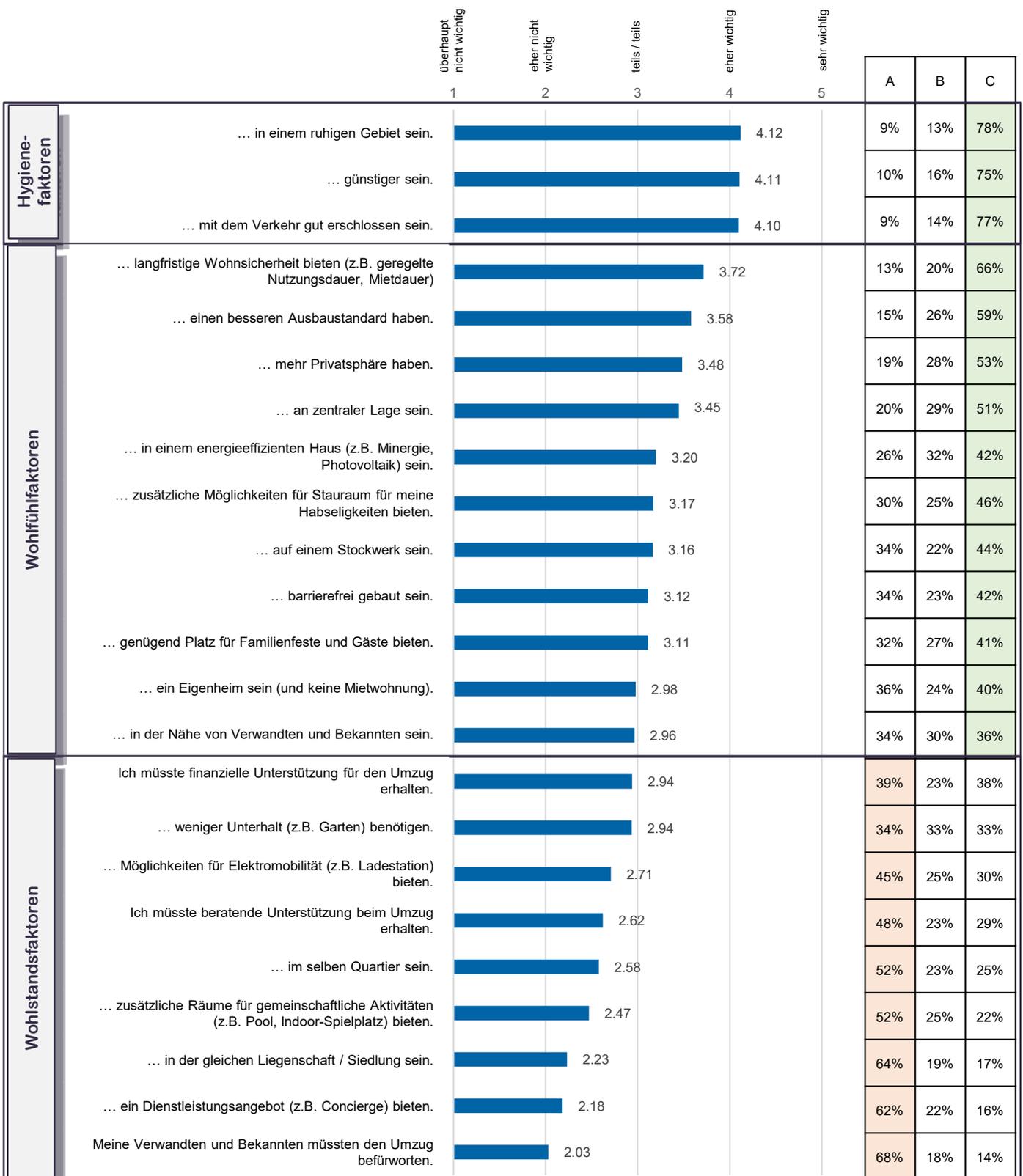
Dieser Ansicht sind sowohl umzugsbereite als auch nicht-umzugsbereite Empty Nester (75 Prozent vs. 71 Prozent Zustimmungsrate), obwohl sie gemäss ihrer Wunschvorstellung bereit sind, auch mehr zu bezahlen (56 Prozent, n = 50). Bei den umzugsbereiten Empty Nester, die eine Verkleinerung des Wohnraums hinsichtlich Zimmer anstreben, sind es immerhin fast 50 Prozent (n = 25), die höhere Wohnkosten angeben. Es gilt jedoch zu beachten, dass die Gruppengrösse von 25 eher klein ist. Vielleicht ist den umzugsbereiten Empty Nester somit bewusst, dass die Realität höhere Wohnkosten erfordert – und sie sind

deshalb auch bereit, bereits bei ihrer Wunschvorstellung gewisse Kompromisse einzugehen, auch wenn sie eine kleinere Wohnung mit tieferen Wohnkosten in Verbindung bringen.

Das Kriterium «langfristige Wohnsicherheit» folgt an vierter Stelle mit einer Zustimmungsrate von 66 Prozent. Die höchste Ablehnungsrate von 68 Prozent zeigt sich bei der Befürwortung der Verwandten und Bekannten. Das soziale Umfeld scheint somit nach Aussage der befragten Personen wenig Einfluss auf die Entscheidung zur Verkleinerung des Wohnraums zu haben. Dienstleistungsangebote nennen die Befragten ebenfalls nur minimal als Bedingung für das Downsizing.

Auch wenn die Verkehrsanbindung und die ruhige Lage als wichtig empfunden werden, ist das Kriterium der Lage innerhalb des aktuellen Quartiers nur in geringem Masse relevant.

Abbildung 22  
**ALLGEMEINE ANALYSE DER DOWNSIZING-BEDINGUNGEN**



Legende: A = Ablehnungswerte / B = Antwortmöglichkeiten «teils/teils» / C = Zustimmungswerte  
 Frage: «Unter welchen Bedingungen würden Sie in eine kleinere Wohnung ziehen? Sie müsste ...»  
 Die Fragen wurden allen Teilnehmenden (n = 1097) gestellt.



Mit zunehmendem Alter gewinnt die Barrierefreiheit an Bedeutung.

## Altersgerechter Wohnraum gewinnt mit zunehmendem Alter an Bedeutung

**Für alle vier Familientypologien sind die Bedingungen, die für Downsizing erfüllt sein müssen, ähnlich wichtig. Unterschiede zeigen sich im Ausbaustandard und bei der Barrierefreiheit.**

Die Top 10 für die vier Familientypologien unterscheiden sich nicht stark voneinander (siehe Abbildung 23). Für die Vorfamilienphase und die Familienentwicklung ist besonders der finanzielle Aspekt an erster Stelle mit einer Zustimmungsrate von 79 bzw. 66 Prozent. Familienmenschen und Empty Nester würden auch in eine kleinere Wohnung ziehen, wenn sie günstiger wäre (je 72 Prozent). Für sie wäre es aber noch etwas wichtiger, dass die kleinere Wohnung in einem ruhigen Gebiet liegt und eine gute Verkehrsanbindung hat. Diese drei Optionen sind über alle Familientypologien gleich mit etwas unterschiedlicher Gewichtung.

Unterschiede zeigen sich im gewünschten Ausbaustandard und in der Barrierefreiheit. Die jungen Familienvisionär/-innen wünschen sich einen besseren Ausbaustandard (Platz 4; 65 Prozent). Dies nimmt weiter ab, je weiter die Familienphase fortgeschritten ist und kommt bei den Empty Nestern noch knapp in die Top 10 mit 53 Prozent Zustimmungsrate. Ihnen ist die Barrierefreiheit wichtiger. Damit sie in die potenziell kleine Wohnung ziehen, müsste diese auf einem Stockwerk sein (68 Prozent) und barrierefrei gebaut sein, wie die Zustimmungsrate von 66 Prozent zeigt (siehe Abbildung 24).

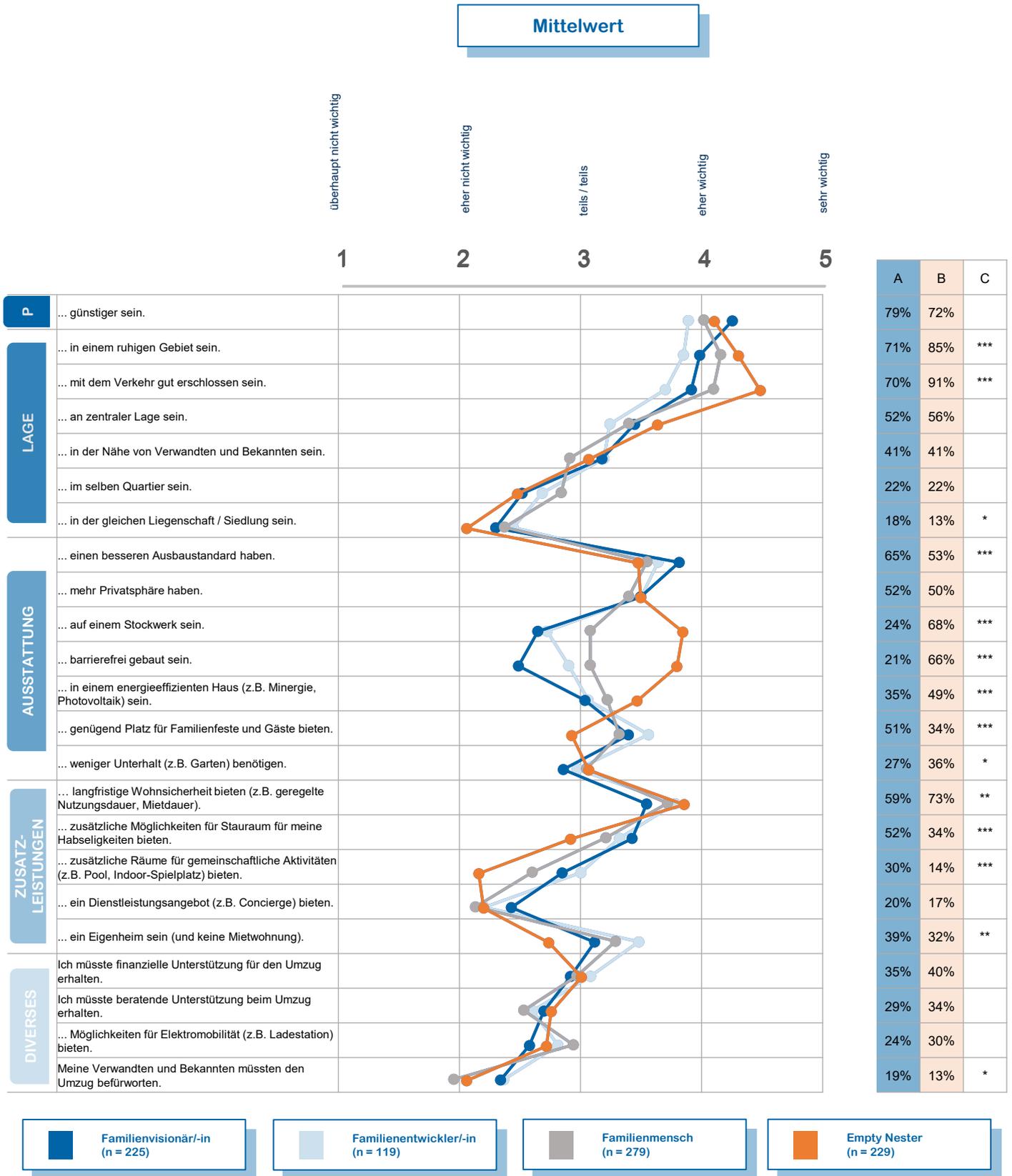
Abbildung 23  
**TOP 10 DOWNSIZING-BEDINGUNGEN NACH FAMILIENTYPOLOGIE**

| Familientypologie   |             |   |             |  |             |   |             |
|---|-------------|---|-------------|--|-------------|---|-------------|
| Familienvisionär/-in<br>(n = 225)   |             | Familienentwickler/-in<br>(n = 119)   |             | Familienmensch<br>(n = 279)                            |             | Empty Nester<br>(n = 229)                 |             |
| ... muss günstiger sein.  | 4.23<br>79% | ... muss günstiger sein.  | 3.86<br>66% | ... in einem ruhigen Gebiet sein.                      | 4.13<br>80% | ... mit dem Verkehr gut erschlossen sein. | 4.46<br>91% |
| ... in einem ruhigen Gebiet sein.   | 3.96<br>71% | ... in einem ruhigen Gebiet sein.   | 3.82<br>72% | ... mit dem Verkehr gut erschlossen sein.              | 4.07<br>76% | ... in einem ruhigen Gebiet sein.         | 4.28<br>85% |
| ... mit dem Verkehr gut erschlossen sein.                                   | 3.89<br>70% | ... langfristige Wohnsicherheit bieten.                                     | 3.75<br>66% | ... muss günstiger sein.                               | 3.99<br>72% | ... muss günstiger sein.                  | 4.08<br>72% |
| ... einen besseren Ausbaustandard haben.                                    | 3.79<br>65% | ... mit dem Verkehr gut erschlossen sein.                                   | 3.67<br>62% | ... langfristige Wohnsicherheit bieten.                | 3.69<br>65% | ... langfristige Wohnsicherheit bieten.   | 3.83<br>73% |
| ... langfristige Wohnsicherheit bieten.                                     | 3.52<br>59% | ... einen besseren Ausbaustandard haben.                                    | 3.61<br>63% | ... einen besseren Ausbaustandard haben.               | 3.52<br>56% | ... auf einem Stockwerk sein.             | 3.82<br>68% |
| ... mehr Privatsphäre haben.  | 3.47<br>52% | ... genügend Platz für Familienfeste und Gäste bieten.                      | 3.53<br>60% | ... an zentraler Lage sein.                            | 3.37<br>46% | ... barrierefrei gebaut sein.             | 3.77<br>66% |
| ... an zentraler Lage sein.   | 3.42<br>52% | ... mehr Privatsphäre haben.  | 3.47<br>57% | ... mehr Privatsphäre haben.                           | 3.37<br>48% | ... an zentraler Lage sein.               | 3.61<br>56% |
| ... zusätzliche Möglichkeiten für Stauraum für meine Habseligkeiten bieten. | 3.4<br>52%  | ... ein Eigenheim sein (und keine Mietwohnung).                             | 3.45<br>53% | ... genügend Platz für Familienfeste und Gäste bieten. | 3.29<br>46% | ... mehr Privatsphäre haben.              | 3.47<br>50% |
| ... genügend Platz für Familienfeste und Gäste bieten.                      | 3.37<br>51% | ... zusätzliche Möglichkeiten für Stauraum für meine Habseligkeiten bieten. | 3.29<br>52% | ... ein Eigenheim sein (und keine Mietwohnung).        | 3.26<br>49% | ... einen besseren Ausbaustandard haben.  | 3.45<br>53% |
| ... in der Nähe von Verwandten und Bekannten sein.                          | 3.15<br>41% | ... an zentraler Lage sein.   | 3.21<br>44% | ... in einem energieeffizienten Haus.                  | 3.19<br>42% | ... in einem energieeffizienten Haus.     | 3.44<br>49% |

Frage: «Unter welchen Bedingungen würden Sie in eine kleinere Wohnung ziehen? Sie müsste ...»

Es werden die Mittelwerte (1 = «überhaupt nicht wichtig» bis 5 = «sehr wichtig») sowie die Zustimmungswerte (Anteil «eher wichtig» und «sehr wichtig») dargestellt.

Abbildung 24  
ANALYSE DER DOWNSIZING-BEDINGUNGEN NACH FAMILIENTYPOLOGIE



Legende: A = Zustimmungswerte Empty Nester in Miete / B = Zustimmungswerte der Empty Nester im Eigentum / C = Signifikanzniveau (\* = p < 0.001 / \*\* = p < 0.01 / \* p < 0.05)



## KAPITEL IV: MIETE VS. EIGENTUM

### Zusammenfassung

Wohneigentümer/-innen haben im Vergleich zu den Mieter/-innen **mehr Wohnfläche sowie mehr Zimmer** in ihrem Zuhause. Dadurch sind auch die Nutzungsmöglichkeiten erhöht, wobei die Hygienefaktoren bei beiden Wohnformen dem Standard entsprechen. Das Büro ist bei den Eigentümer/-innen dafür klar ein Hygienefaktor – und nicht mehr nur ein Wohlfühlfaktor.

Sowohl subjektiv als auch objektiv haben die **Eigentümer/-innen ein höheres Potenzial zur Verkleinerung** des Wohnraums. Sie zeigen aber nur eine minim höhere Bereitschaft zur Verkleinerung des Wohnraums, sowie eine einiges tiefere Umzugsbereitschaft. Bei den Empty Nester im Eigentum sind diese Ausprägungen weiter akzentuiert:

- **Objektives Verkleinerungspotenzial:** Während nur 16 Prozent der Empty Nester in Miete einen Zimmerüberschuss von plus zwei Zimmern haben, sind es bei den Eigentümer/-innen 61 Prozent.
- **Subjektives Verkleinerungspotenzial:** Bei den Empty Nester der Eigentümer/-innen empfinden 44 Prozent ihre Wohnungs-/Hausgrösse als zu gross (vs. 11 Prozent bei Empty Nester der Mieter/-innen).
- **Bereitschaft zur Verkleinerung:** Bei den Empty Nester sehen 24 Prozent der Eigentümer/-innen eine Verkleinerung als Option an, bei den Mieter/-innen sind es 12 Prozent.
- **Umzugsbereitschaft:** Bei den Empty Nester in Miete sind 27 Prozent umzugsbereit und bei denjenigen im Eigentum nur noch 18 Prozent, wobei nur 1 Prozent aktiv auf der Suche sind.

Da die Empty Nester im Eigentum somit das grösste Verkleinerungspotenzial aufweisen, es aber gleichzeitig eine grössere Herausforderung ist, diese Gruppe zu bewegen, werden die **Bedingungen zur Verkleinerung** des Wohnraums in Bezug auf die Empty Nester sowie die Eigentumsart untersucht. Es zeigt sich, dass der Lock-in-Effekt hinsichtlich monatlicher Wohnkosten bei den Mieter/-innen mehr als bei den Eigentümer/-innen wirkt: Während 80 Prozent der Empty Nester in Miete die **günstigeren Wohnkosten** als wichtige «Downsizing»-Bedingung ansehen, sind es bei denjenigen im Eigentum nur 63 Prozent. Dagegen ist es für die Empty Nester im Eigentum wichtiger, dass eine kleinere Wohnung auch ein **Wohneigentum** ist: 55 Prozent der Eigentümer/-innen möchten auch bei einer kleineren Wohnung im Eigenheim wohnen, bei den Mieter/-innen sind es nur 12 Prozent.

Eine weitere Alternative wäre, das bestehende Zuhause so umzunutzen, dass **Wohnraum freigegeben** wird (z.B. Untervermietung). Dies wird aber nur begrenzt als attraktiv angesehen.



Das Büro  
wird bei den  
Eigentümer/-innen  
zu einem Hygienefaktor.

## Wohneigentümer/-innen haben mehr Wohnraum und dadurch auch mehr Nutzungsmöglichkeiten

**Wohneigentümer/-innen haben im Vergleich zu den Mieter/-innen mehr Wohnfläche sowie mehr Zimmer in ihrem Zuhause. Dadurch sind auch die Nutzungsmöglichkeiten erhöht, wobei die Hygienefaktoren bei beiden Wohnformen dem Standard entsprechen. Das Büro ist bei den Eigentümer/-innen dafür klar ein Hygienefaktor.**

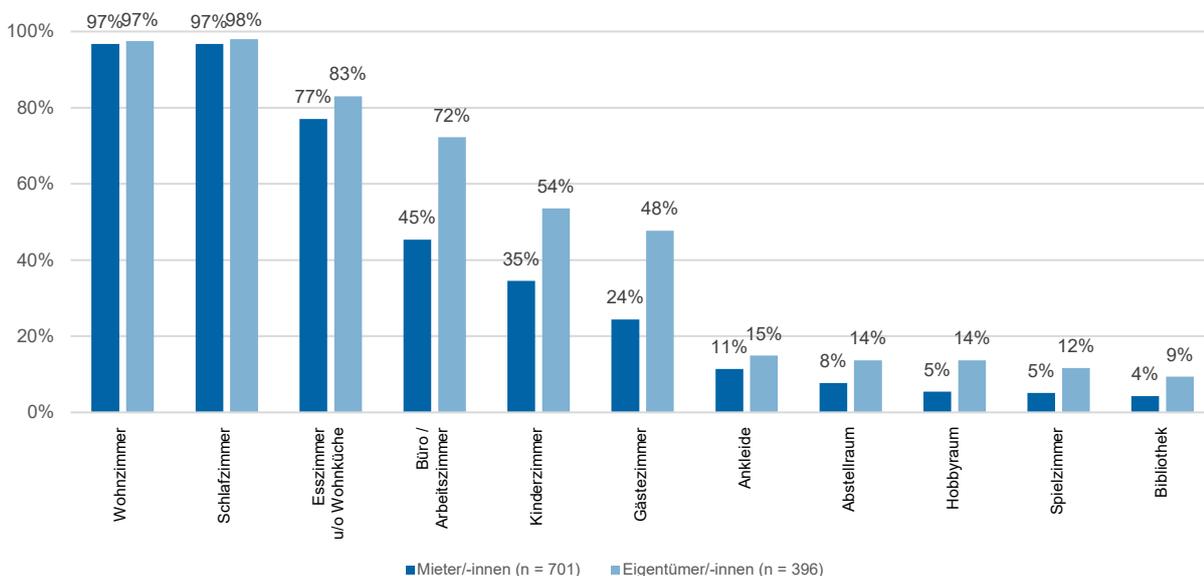
Wohneigentümer/-innen haben gemäss Bundesamt für Statistik (2024) sowohl eine grössere Wohnfläche als auch eine grössere Anzahl Zimmer (siehe Abbildung 26). Während 27 Prozent der Mieter/-innen mehr als 100 Quadratmeter bewohnen, sind es bei den Eigentümer/-innen 75 Prozent. Ein Zuhause mit fünf und mehr Zimmern haben acht Prozent der Mieter/-innen, aber jede/r zweite Eigentümer/-in. Die vorliegende Stichprobe weist dieselben Muster auf: 26 Prozent der Mieter/-innen haben mehr als 100 Quadratmeter Wohnfläche im Vergleich zu 84 Prozent der Eigentümer/-innen. Bei den Zimmern haben die

Eigentümer/-innen ebenfalls zu einem grösseren Anteil fünf und mehr Zimmer (11 Prozent vs. 57 Prozent).

Dies äussert sich entsprechend auch in den Nutzungsmöglichkeiten: Über fast alle Nutzungsarten haben die Eigentümer/-innen höhere Werte als die Mieter/-innen (siehe Abbildung 25). Beispielsweise beim Büro, das 72 Prozent aller Eigentümer/-innen als Teil ihres Zuhauses auflisten im Vergleich zu 45 Prozent der Mieter/-innen. Das Büro wird bei den Eigentümer/-innen somit zu einem Hygienefaktor. Das Büro wird insbesondere auch von den angehenden Hausbesitzern/-innen gewünscht: Diese streben eine Erhöhung um 21 Prozentpunkte auf 72 Prozent an.

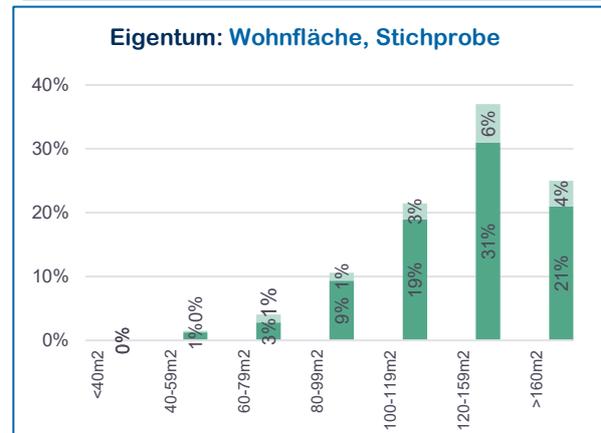
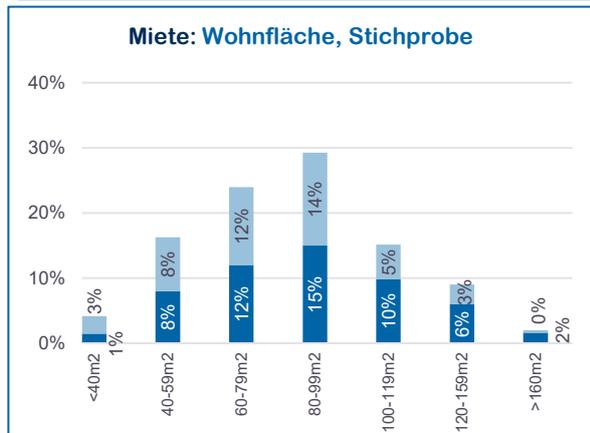
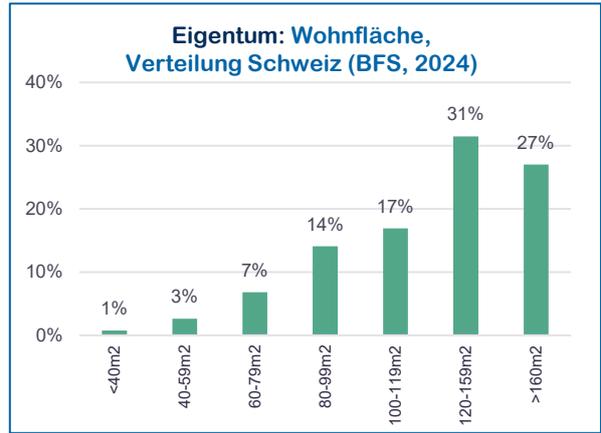
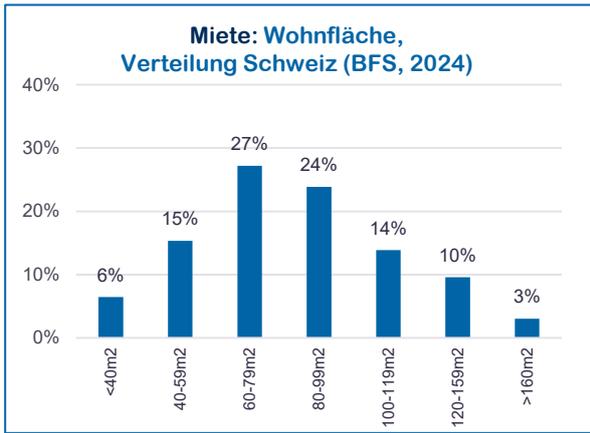
Bei den bisher definierten Hygienefaktoren (Wohnzimmer, Schlafzimmer, Esszimmer/Wohnküche) weisen sie dagegen ähnliche Werte auf.

Abbildung 25  
**ZIMMERNUTZUNG NACH MIETE / EIGENTUM**

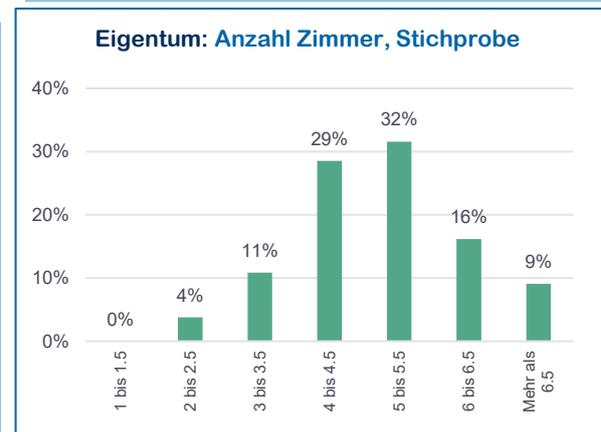
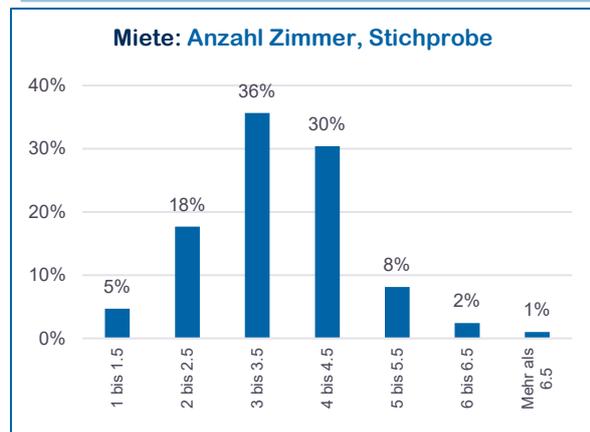
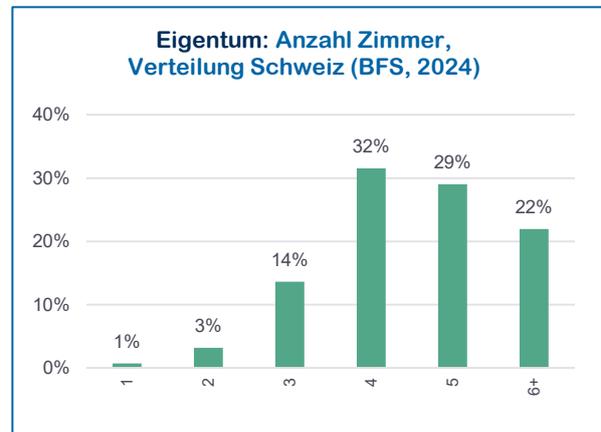
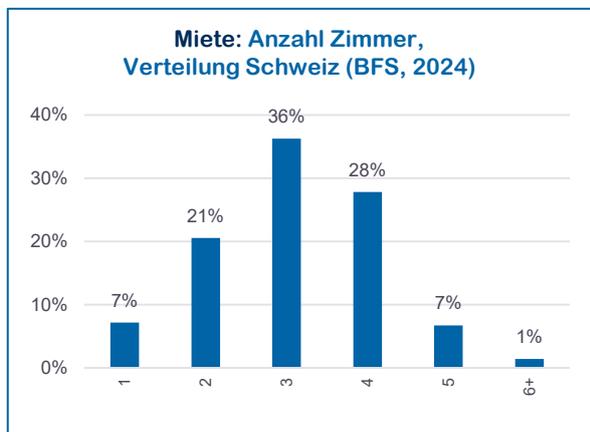


Frage: «Haben Sie die folgenden Bereiche in Ihrem Zuhause? Bitte geben Sie an, wie Sie Ihre Zimmer nutzen.»  
Die Frage wurden allen Teilnehmenden (n = 1097) gestellt.

Abbildung 26  
**ANALYSE WOHNFLÄCHE SOWIE ANZAHL ZIMMER NACH MIETE / EIGENTUM – STICHPROBE UND SCHWEIZ**



Legende: dunkelblau bzw. dunkelgrün (nicht-umzugsbereit und hellblau bzw. hellgrün (umzugsbereit)





Die Empty Nester  
mit Wohneigentum  
weisen das grösste  
Verkleinerungspotenzial auf.

## Mehr Potenzial zur Verkleinerung bei Eigentum, aber Umzugsbereitschaft geringer

**Sowohl subjektiv als auch objektiv haben die Eigentümer/-innen ein höheres Potenzial zur Verkleinerung des Wohnraums. Sie zeigen aber nur eine minim höhere Bereitschaft zur Verkleinerung des Wohnraums, sowie eine einiges tiefere Umzugsbereitschaft.**

Das objektive Potenzial zur Verkleinerung des Wohnraums scheint bei den Wohneigentümer/-innen grösser zu sein als bei den Mieter/-innen. Während 35 Prozent der Eigentümer/-innen einen Zimmerüberschuss von mehr als zwei Zimmern haben, sind es bei den Mieter/-innen nur acht Prozent (siehe Abbildung 27). Dieses objektive Verkleinerungspotenzial akzentuiert sich bei den Empty Nester: Während nur 16 Prozent dieser Mieter/-innen einen Zimmerüberschuss von mehr als zwei Zimmern haben, sind es bei den Eigentümer/-innen 61 Prozent.

Hinsichtlich der Wahrnehmung der Wohnungsgrösse und damit dem subjektiven Verkleinerungspotenzial zeigen sich ähnliche Tendenzen: Mieter/-innen finden ihr Zuhause zu sieben Prozent zu gross, bei den Eigentümer/-innen erhöht sich dieser Wert auf 26 Prozent. Bei den Empty Nester unter den Eigentümer/-innen erhöht sich dieser Wert auf 44 Prozent (vs. elf Prozent bei mietenden Empty Nester).

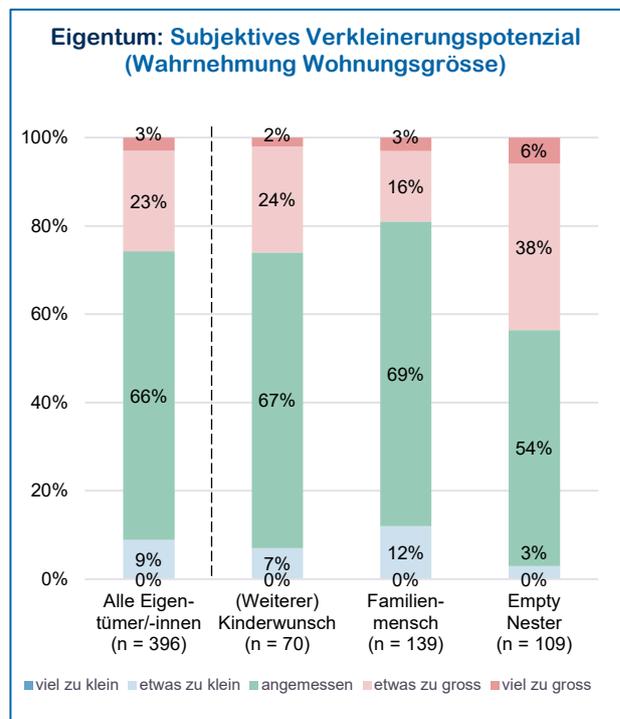
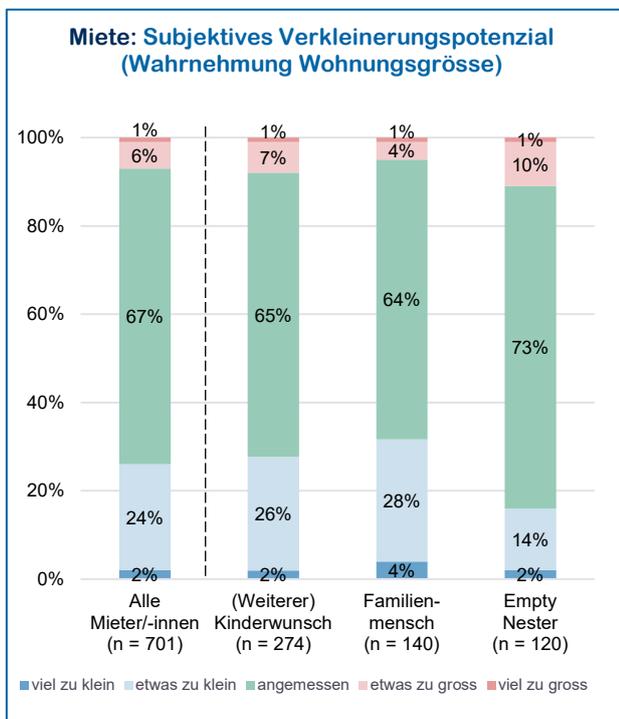
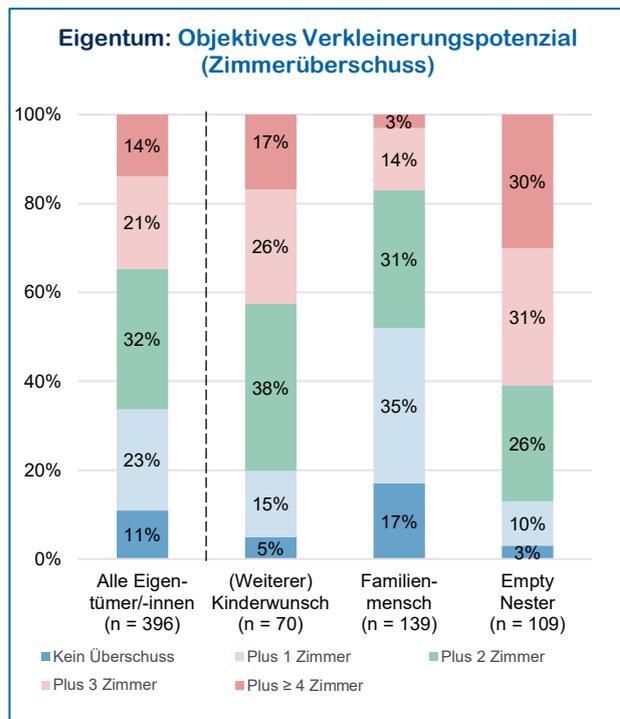
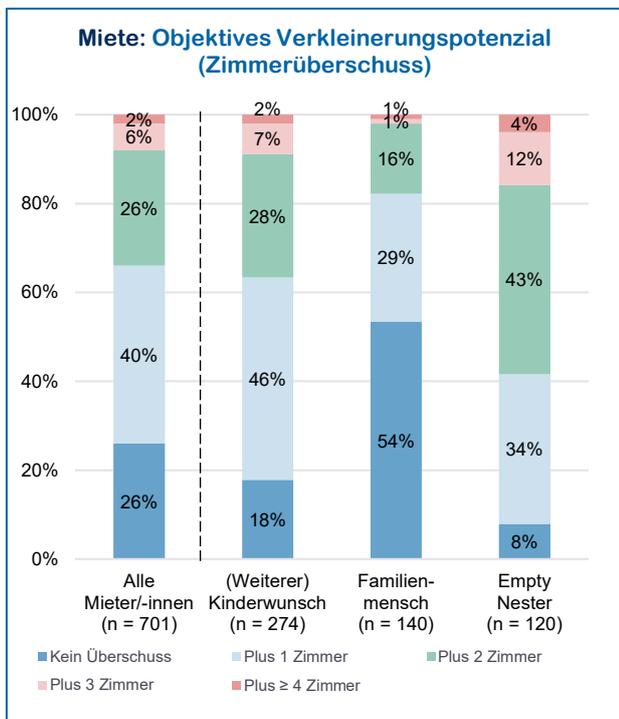
Bei den Empty Nester scheint somit insbesondere bei den Eigentümer/-innen das Verkleinerungspotenzial – sowohl objektiv als auch subjektiv – vorhanden.

Die Bereitschaft zur Verkleinerung ist entsprechend bei den Eigentümer/-innen minim grösser: zwölf Prozent der Eigentümer/-innen sehen das Downsizing als Option an, während es bei den Mieter/-innen zehn Prozent sind (siehe Abbildung 28). Bei den Empty Nester zeigen sich die Eigentümer/-innen aber offener (24 Prozent vs. 12 Prozent bei Empty Nester, die mieten).

Die Umzugsbereitschaft ist aber genau umgekehrt: Eigentümer/-innen sind weniger bereit umzuziehen als Mieter/-innen. Bei den Mieter/-innen möchte fast jede/r Zweite umziehen, während es bei den Eigentümer/-innen nur gerade 14 Prozent sind. Bei den Empty Nester verschärft sich dieses Bild weiter: Bei den Mieter/-innen sind nur noch 27 Prozent umzugsbereit und bei den Eigentümer/-innen sogar nur noch 18 Prozent, wobei nur ein Prozent aktiv auf der Suche ist.

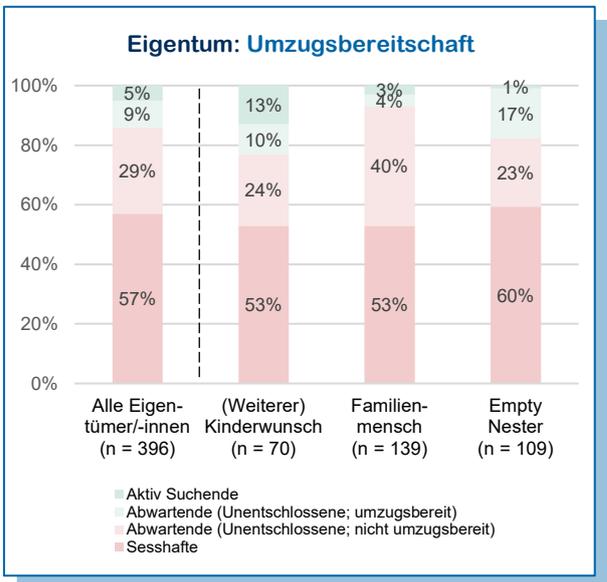
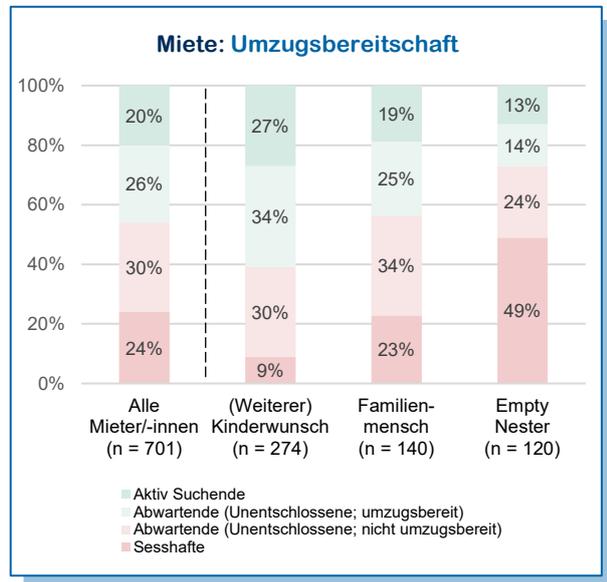
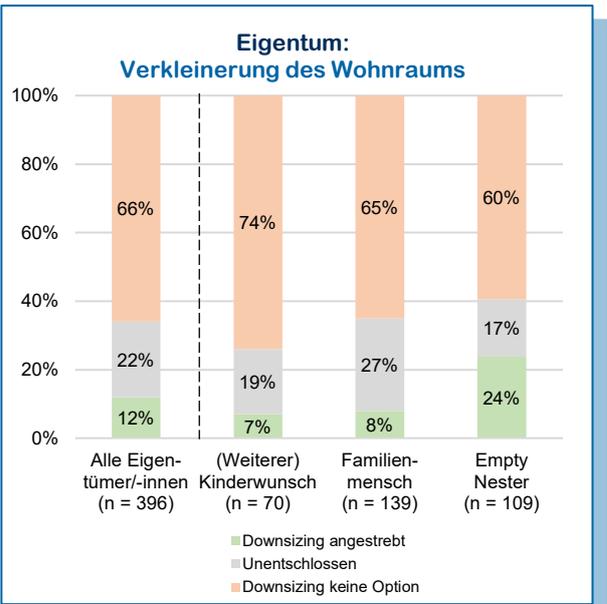
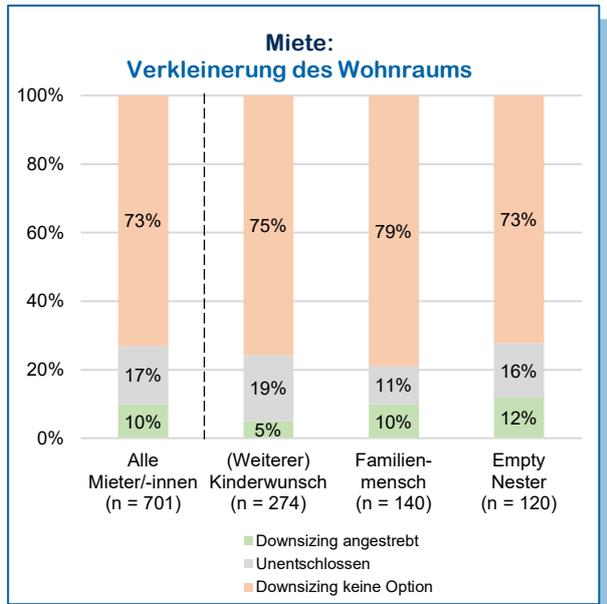
In dieser Hinsicht bestätigen sich die vorherigen Resultate, dass die Umzugsbereitschaft auch eine Herausforderung ist. Obwohl die Eigentümer/-innen das höhere Potenzial haben und sich diesem auch bewusst sind, ist somit die Umsetzung in der Realität nur begrenzt vorhanden. Sowohl bei der Intention zur Verkleinerung wie beim effektiven Verhalten (= Umzug) der Eigentümer/-innen sollte deshalb angesetzt werden.

Abbildung 27  
**ANALYSE DES VERKLEINERUNGSPOTENZIALS NACH MIETE / EIGENTUM**



- Der Zimmerüberschuss bildet sich aus der Differenz zwischen der Anzahl Zimmer und der Anzahl Personen im Haushalt leben. Beispiel: Plus 1 = ein Zimmer mehr als Personen im Haushalt leben.
- Frage zu subjektivem Verkleinerungspotenzial: «Wie beurteilen Sie die Wohnungs- bzw. Hausgrösse? Ist Ihre Wohnung/Ihr Haus für Sie ...?»
- Familienvisionär/-innen sowie Familienentwickler/-innen werden in der vorliegenden Auswertung gemeinsam betrachtet (als Kategorie «(Weiterer) Kinderwunsch»), da die Gruppengrösse pro individuelle Gruppe für eine aussagekräftige Auswertung hinsichtlich Umzugsbereitschaft und Eigentum zu klein ist.

Abbildung 28  
**ANALYSE DER BEREITSCHAFT ZUR VERKLEINERUNG UND DER UMZUGSBEREITSCHAFT NACH MIETE / EIGENTUM**



- Kategorisierung «Verkleinerung des Wohnraums» siehe Abbildung 18
- Kategorisierung «Umzugsbereitschaft» siehe Abbildung 19
- Familienvisionär/-innen sowie Familienentwickler/-innen werden in der vorliegenden Auswertung gemeinsam betrachtet (als Kategorie „(Weiterer) Kinderwunsch“), da die Gruppengröße pro individuelle Gruppe für eine aussagekräftige Auswertung hinsichtlich Umzugsbereitschaft und Eigentum zu klein ist.



Die günstigeren Wohnkosten sind für die Eigentümer/-innen weniger wichtig als für die Mieter/-innen.

## Einmal Wohneigentum, immer Wohneigentum gilt auch mehrheitlich bei einer Verkleinerung

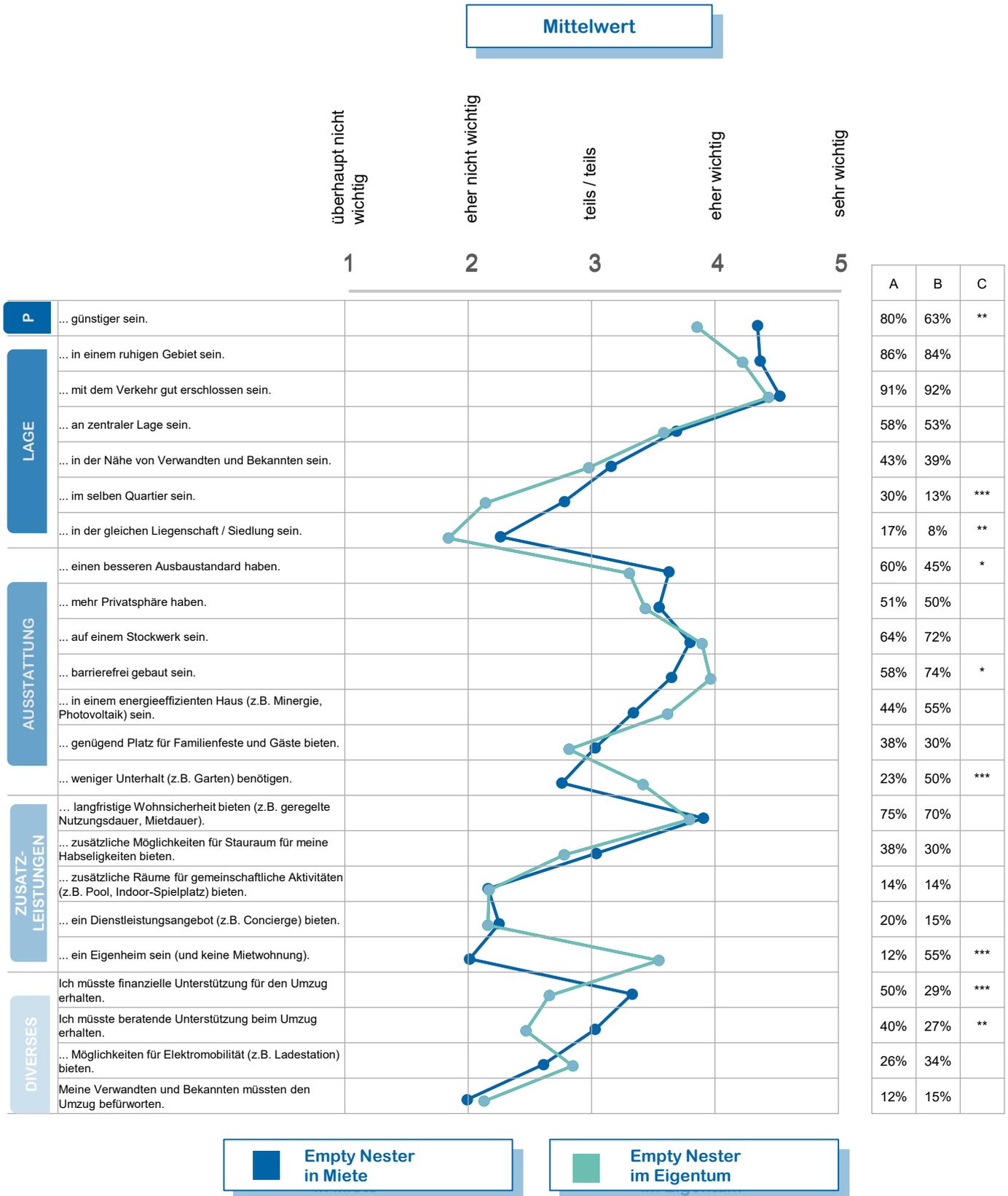
**Den Empty Nester im Eigentum ist es weniger wichtig, dass eine kleinere Wohnung günstiger ist als denjenigen, die zur Miete wohnen. Für die Eigenheimbesitzer/-innen ist es aber von höherer Bedeutung, dass auch eine kleinere Wohnung ein Eigenheim wäre.**

Bei den Empty Nester ist das höchste Verkleinerungspotenzial vorhanden. Nachfolgend werden deshalb die Bedingungen zur Verkleinerung des Wohnraums für diese Zielgruppe analysiert, wobei nach Mieter/-innen und Eigentümer/-innen unterschieden wird. Letztere weisen im Vergleich nämlich ein noch grösseres Potenzial auf.

Zwischen den Eigentümer/-innen und Mieter/-innen des Familientyps Empty Nester zeigen sich bei folgenden Faktoren signifikante Unterschiede (siehe Abbildung 29):

- **Preis:** Während 80 Prozent der Mieter/-innen einen günstigeren Preis als wichtig erachten, sind es bei den Eigentümer/-innen noch 63 Prozent. Der Lock-in-Effekt aufgrund der monatlichen Wohnkosten scheint somit bei den Eigentümer/-innen weniger zu wirken.
- **Lage:** Die Lage innerhalb des eigenen Quartiers finden Mieter/-innen mit einer Zustimmungsrate von 30 Prozent wichtiger als Eigentümer/-innen mit 13 Prozent.
- **Ausstattung:** Der Ausbaustandard wird ebenfalls von den Mieter/-innen als wichtiger erachtet als von den Eigentümer/-innen (Zustimmungsrate von 60 Prozent vs. 45 Prozent). Die Barrierefreiheit wird dagegen eher von den Eigentümer/-innen als wichtig angesehen (74 Prozent vs. 58 Prozent), genauso wie der geringere Unterhalt (50 Prozent vs. 23 Prozent).
- **Zusatzleistungen:** Bei den Zusatzleistungen zeigt sich insbesondere das Eigenheim als wichtiger Faktor. 55 Prozent der Eigentümer/-innen möchten auch bei einer kleineren Wohnung im Eigenheim wohnen; bei den Mieter/-innen sind es nur zwölf Prozent. Einmal Wohneigentum, immer Wohneigentum gilt somit auch bei einer Verkleinerung des Wohnraums.
- **Diverses:** Sowohl finanzielle als auch beratende Unterstützung wird eher von den Mieter/-innen als von den Eigentümer/-innen gewünscht. Bei den Mieter/-innen wünschen sich 50 Prozent finanzielle Unterstützung und 40 Prozent beratende Unterstützung. Die Eigentümer/-innen finden dies mit 29 Prozent resp. 27 Prozent Zustimmung weniger wichtig.

Abbildung 29  
ANALYSE DER DOWNSIZING-BEDINGUNGEN NACH MIETE / EIGENTUM



Legende: A = Zustimmungswerte Empty Nester in Miete / B = Zustimmungswerte der Empty Nester im Eigentum / C = Signifikanzniveau (\* = p < 0.001 / \*\* = p < 0.01 / \* p < 0.05)

## Freigabe des Wohnraums wenig beliebt

**Auch eine Freigabe des aktuellen Wohnraums scheint wenig attraktiv. 59 Prozent der befragten Personen möchten weder eine Teilvermietung noch einen (Teil-) Verkauf des eigenen Grundstücks. Ein Wohnungs-/Haustausch wird am ehesten in Betracht gezogen, wobei aber die Umzugsbereiten offener sind als die Nicht-Umzugsbereiten.**

Wie bereits aufgezeigt, ist die Umzugsbereitschaft bei den Eigentümer/-innen tief. Neben dem Umzug (d.h. einer Veränderung nach aussen) wäre auch eine Veränderung innerhalb der eigenen vier Wände bzw. auf dem eigenen Grundstück denkbar. Eine weitere Option wäre ein Tauschgeschäft, um eine passende Wohnung zu finden.

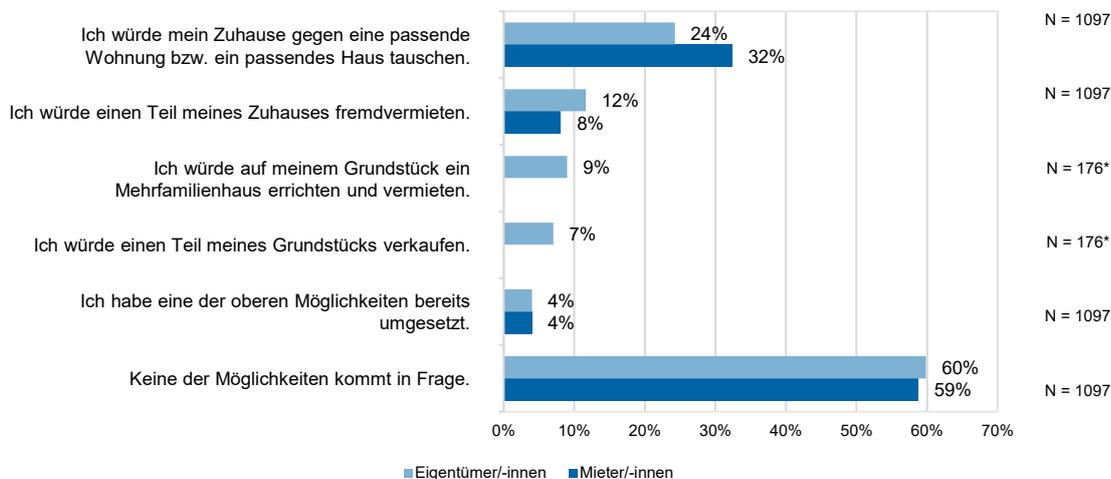
Rund zwei Drittel der befragten Personen ziehen keine der genannten Möglichkeiten in Betracht, den aktuellen Wohnraum freizugeben (siehe Abbildung 30). Sie wünschen sich hinsichtlich der aktuellen Wohnform nur wenig Unterschied.

Eine Teilvermietung zieht nur eine Minderheit der befragten Personen in Betracht, wobei Eigentümer/-innen minim offener sind. Insbesondere umzugsbereite Eigentümer/-innen (n = 58) zeigen eine höhere Offenheit: 16 Prozent können sich eine Fremdvermietung vorstellen.

Noch am beliebtesten wäre ein Tausch des aktuellen Zuhauses gegen eine passende Wohnung bzw. ein passendes Haus: 29 Prozent aller Befragten wählen diese Option aus. Tauschfreudig sind insbesondere die Umzugsbereiten, von denen fast jede/r Zweite sein Heim gegen eine passende Wohnung bzw. ein passendes Haus tauschen würde (43 Prozent vs. 22 Prozent bei den Nicht-Umzugsbereiten).

Von den befragten Personen haben nur gerade vier Prozent bereits eine der Möglichkeiten umgesetzt. Von diesen 42 Personen hat rund die Hälfte (57 Prozent) ihr Zuhause getauscht und 40 Prozent haben ihr Zuhause teilvermietet.

Abbildung 30  
FREIGABE DES WOHNRAUMS NACH MIETE / EIGENTUM



Anmerkung: \*In der Auswertung sind nur die 176 Einfamilienhausbesitzer/-innen inkludiert.  
Frage: «Welche der folgenden Möglichkeiten kommen für Sie in Frage? Mehrfachnennungen möglich.»

# FAZIT & AUSBLICK



## Individueller Platzbedarf



- Kinderzimmer wird bei «Empty Nester» zu Gästezimmer
- Gästezimmer am ehesten verzichtbar
- Büro als neuer Hygienefaktor
- Stauraum besonders während der Familienphase von Bedeutung



Viele Nutzungsmöglichkeiten sollten sich in den eigenen Räumlichkeiten befinden. Ein externes Büro ist beispielsweise nicht gleich attraktiv wie ein Büro in den eigenen vier Wänden.



Das Angebot von gemeinschaftlichen, aber doch privaten Räumen könnte ein gangbarer Weg sein. Bei einem Büro könnte beispielsweise ein Coworking-Space innerhalb der Siedlung mit kleineren Besprechungsboxen angedacht werden.



## Flexibilität



- Schweizer/-innen kennen ihre Bedürfnisse und ihr Budget. Deshalb zeigen sie in Bezug auf Anzahl Räume und Wohnkosten die geringste Kompromissbereitschaft.
- Die jüngere Generation ist eher kompromissbereit als die ältere Generation in den Faktoren Wohnkosten, Anzahl Zimmer und Objektart.



Es zeigt sich, dass bezüglich der Wohnkosten wenig Handlungsspielraum besteht. Die Anzahl Räume sind ebenso wichtig, könnten aber gegebenenfalls durch neue Nutzungsvarianten angereichert werden. Höhere Flexibilität der Jüngeren bietet hierfür eine Chance.



Langfristig gesehen gilt es, diese Flexibilität und die Offenheit für neue Wohnformen weiter zu fördern.



## «Downsizing»



- Potenzial ist weitestgehend erkannt.
- Bereitschaft zur Verkleinerung ist aber nur begrenzt vorhanden.
- Umzugsbereitschaft ist eine zusätzliche Herausforderung.
- Eigentümer/-innen sind trotz höherem Potenzial schwieriger zu bewegen.



Es zeigt sich, dass gerade die Kombination von Umzugsbereitschaft und Verkleinerung besonders herausfordernd ist. Es sind zwei Veränderungen auf einmal. Bei den Eigentümern bzw. Eigentümerinnen kommt erschwerend noch eine dritte Veränderung dazu: der aufwendige Verkaufsprozess.



- In der Öffentlichkeit wird oftmals das Thema Bestandes-/Angebotsmieten intensiv diskutiert. Diese Massnahme betrifft aber nur die Mietenden – und könnte dazu führen, dass Wohneigentum noch attraktiver wird. Die Aus- und Nebenwirkungen gilt es deshalb genauer zu analysieren.
- Es ist unklar, welche Anreize am effektivsten wirken würden. Der Preis scheint aber eine wichtige und nicht wegbedingbare Variable.



# STUDIENDESIGN UND STICHPROBENBESCHRIEB

Die quantitative Datenerhebung wurde im Februar/März 2024 mittels einer Online-Befragung auf Deutsch und Französisch durchgeführt. Die detaillierten Fragen können einem separaten Anhang entnommen werden, der Fragebogenaufbau der Abbildung 32.

Die Befragten wurden von einem Marktforschungsinstitut angeschrieben. Die Befragung dauerte rund 10 bis 15 Minuten. Das erhaltene Sample wurde diversen Qualitätstests und Bereinigungen unterzogen (z.B. wurde ein Kontroll-Item eingefügt, bei dem die Antwort «stimme

eher nicht zu» explizit gefordert wurde).

Insgesamt haben 1'097 Personen aus der Deutsch- und Westschweiz an der Umfrage teilgenommen (siehe Abbildung 31 und Tabelle 2). Die Befragung ist repräsentativ für Alter, Geschlecht, Verhältnis Wohneigentum zu Miete und Regionen (der Kanton Tessin wurde nicht berücksichtigt). Die genannten Faktoren wurden mittels Quoten, welche der Verteilung der Schweizer Bevölkerung entsprechen, sichergestellt.

Abbildung 31  
STICHPROBENBESCHRIEB

|   |   |            |            |            |            |            |            |           |           |           |           |           |           |
|---|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <p><b>Befragte</b></p> <p><b>1097</b></p>   | <p><b>Alter</b></p> <table border="0"> <tr> <td><b>18%</b></td> <td><b>19%</b></td> <td><b>18%</b></td> <td><b>19%</b></td> <td><b>15%</b></td> <td><b>11%</b></td> </tr> <tr> <td>18 bis 29</td> <td>30 bis 39</td> <td>40 bis 49</td> <td>50 bis 59</td> <td>60 bis 69</td> <td>70 bis 79</td> </tr> </table> | <b>18%</b> | <b>19%</b> | <b>18%</b> | <b>19%</b> | <b>15%</b> | <b>11%</b> | 18 bis 29 | 30 bis 39 | 40 bis 49 | 50 bis 59 | 60 bis 69 | 70 bis 79 |
| <b>18%</b>  | <b>19%</b>  | <b>18%</b> | <b>19%</b> | <b>15%</b> | <b>11%</b> |            |            |           |           |           |           |           |           |
| 18 bis 29   | 30 bis 39   | 40 bis 49  | 50 bis 59  | 60 bis 69  | 70 bis 79  |            |            |           |           |           |           |           |           |
| <p><b>Geschlechter</b></p> <p>♀ ♂</p> <p><b>50% 50%</b></p>   | <p><b>Regionen</b></p>  |            |            |            |            |            |            |           |           |           |           |           |           |
| <p><b>Wohnform</b></p> <p><b>64%</b></p> <p>Mieter/-innen*</p> <p><b>36%</b></p> <p>Eigentümer/-innen</p> |   |            |            |            |            |            |            |           |           |           |           |           |           |

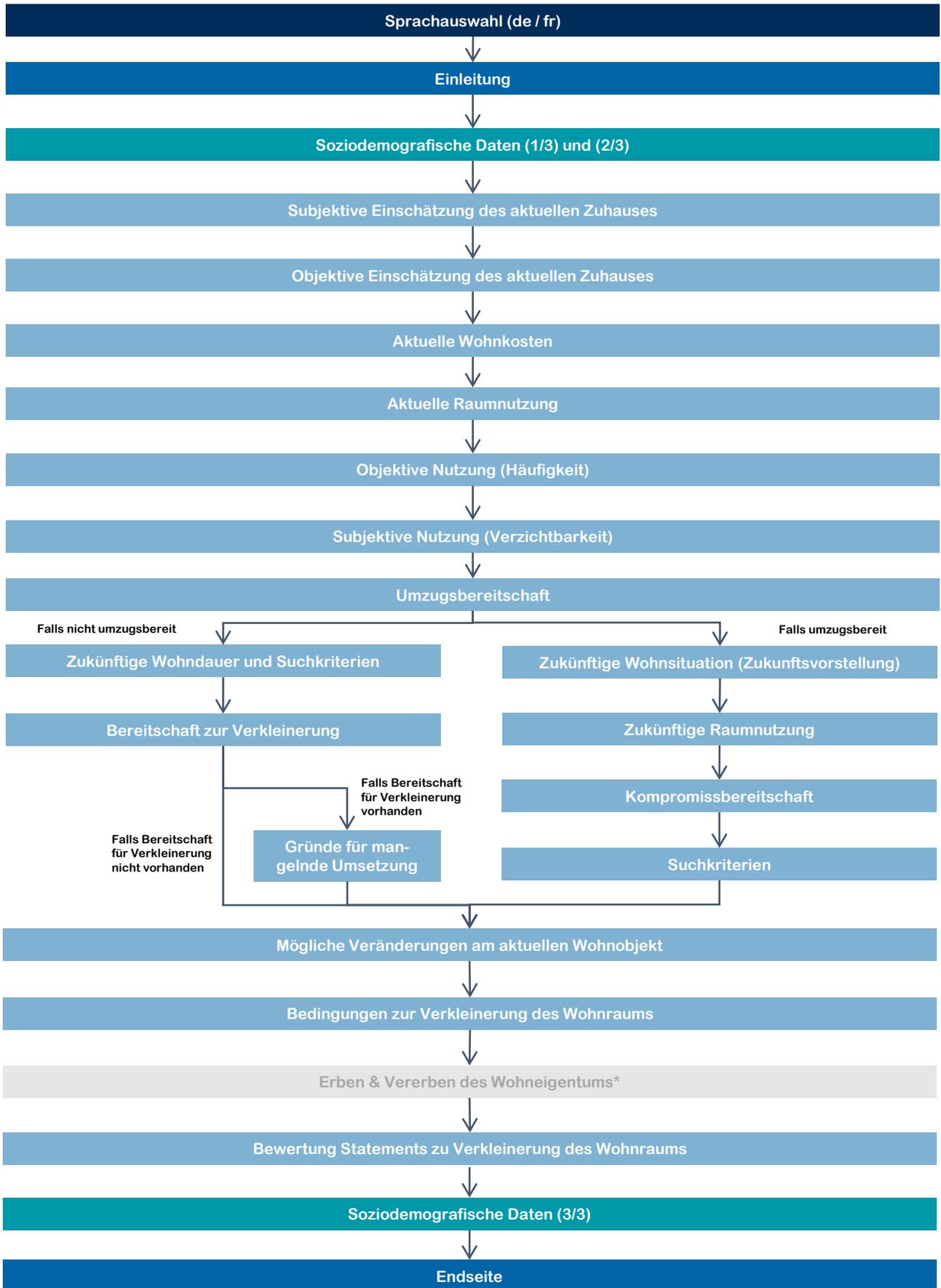
\* Bei den Mieter/-innen sind auch diejenigen mit einer Genossenschaftswohnung inkludiert.

Tabelle 2

**STICHPROBENBESCHRIEB****Allgemein (n = 1097)**  
(absolut und in Prozent)

| <b>Geschlecht</b>   |     |     |
|---|-----|-----|
| Frau  | 550 | 50% |
| Mann  | 547 | 50% |
| <b>Zivilstand</b>   |     |     |
| Ledig   | 300 | 27% |
| Im Konkubinat   | 132 | 12% |
| Verheiratet   | 517 | 47% |
| In eingetragener Partnerschaft                                      | 10  | 1%  |
| Geschieden  | 112 | 10% |
| Verwitwet   | 26  | 2%  |
| <b>Wohnsituation</b>  |     |     |
| Miete   | 679 | 62% |
| Genossenschaftswohnung  | 22  | 2%  |
| Wohneigentum  | 396 | 36% |
| <b>Anzahl Kinder</b>  |     |     |
| Keine Kinder  | 470 | 43% |
| Mind. 1 Kind  | 627 | 57% |
| <b>Höchster Bildungsabschluss</b>                                   |     |     |
| Obligatorische Grundschule  | 45  | 4%  |
| Berufslehre / Berufsschule / Handelsschule                          | 417 | 38% |
| Maturität / BMS / Diplommittelschule                                | 103 | 9%  |
| Eidg. Fachausweise / Fachdiplom / Meisterprüfung                    | 230 | 21% |
| Uni / ETH / FH  | 295 | 27% |
| Keine Angabe  | 7   | 1%  |
| <b>Monatliches Haushaltseinkommen (netto)</b>                       |     |     |
| Bis CHF 4'000 CHF   | 203 | 19% |
| 4'001 bis 7'000 CHF   | 329 | 30% |
| 7'001 bis 9'000 CHF   | 174 | 16% |
| 9'001 bis 12'000 CHF  | 139 | 13% |
| 12'001 bis 15'000 CHF   | 53  | 5%  |
| 15'001 bis 20'000 CHF   | 22  | 2%  |
| Über 20'000 CHF   | 9   | 1%  |
| Keine Angabe  | 168 | 15% |
| <b>Frei verfügbares Haushaltsvermögen (ohne Immobilienvermögen)</b> |     |     |
| Bis 50'000 CHF  | 404 | 37% |
| 50'001 bis 100'000 CHF  | 146 | 13% |
| 100'001 bis 150'000 CHF   | 60  | 6%  |
| 150'001 bis 200'000 CHF   | 42  | 4%  |
| 200'001 bis 500'000 CHF   | 65  | 6%  |
| Über 500'000 CHF  | 48  | 4%  |
| Keine Angabe  | 332 | 30% |

Abbildung 32  
**AUFBAU FRAGEBOGEN**



\* Die Fragen zu «Erben & Vererben des Wohneigentums» werden nicht im Rahmen der vorliegenden Studie analysiert.

# Abbildungsverzeichnis

|                      |   |           |
|----------------------|---|-----------|
| <b>Abbildung 1:</b>  | Umzugsereignisse nach Altersklassen   | <b>11</b> |
| <b>Abbildung 2:</b>  | Zimmernutzung nach Bedürfnismodell  | <b>12</b> |
| <b>Abbildung 3:</b>  | Häufigkeit der Nutzung und Verzichtbarkeit nach Zimmernutzung   | <b>13</b> |
| <b>Abbildung 4:</b>  | Definition der Familientypen  | <b>14</b> |
| <b>Abbildung 5:</b>  | Häufigkeit der Nutzung und Verzichtbarkeit basierend auf Wohlfühlfaktoren nach Familientypologie            | <b>16</b> |
| <b>Abbildung 6:</b>  | Wohlfühlfaktoren: aktuelle und zukünftige Zimmernutzung nach Familientypologie                              | <b>18</b> |
| <b>Abbildung 7:</b>  | Nutzung der Nebenräume nach Bedürfnismodell   | <b>19</b> |
| <b>Abbildung 8:</b>  | Grundlagen der Analyse nach Zukunftsvorstellung und Kompromissbereitschaft                                  | <b>22</b> |
| <b>Abbildung 9:</b>  | Übersicht der allgemeinen Wunschvorstellung und Kompromissbereitschaft                                      | <b>23</b> |
| <b>Abbildung 10:</b> | Kompromissbereitschaft hinsichtlich des Preises   | <b>24</b> |
| <b>Abbildung 11:</b> | Kompromissbereitschaft hinsichtlich Ausstattung   | <b>26</b> |
| <b>Abbildung 12:</b> | Kompromissbereitschaft hinsichtlich Zusatzleistungen  | <b>28</b> |
| <b>Abbildung 13:</b> | Suchkriterien   | <b>29</b> |
| <b>Abbildung 14:</b> | Bedingungen zur Verkleinerung des Wohnraums   | <b>32</b> |
| <b>Abbildung 15:</b> | Wahrnehmung Wohnungsgrösse sowie Umzugsbereitschaft nach objektivem und subjektivem Verkleinerungspotenzial | <b>34</b> |
| <b>Abbildung 16:</b> | Sozialer Druck  | <b>35</b> |
| <b>Abbildung 17:</b> | Objektives sowie subjektives Verkleinerungspotenzial nach Familientypologie                                 | <b>36</b> |
| <b>Abbildung 18:</b> | Absicht zur Verkleinerung des Wohnraums nach Umzugsbereitschaft   | <b>38</b> |
| <b>Abbildung 19:</b> | Umzugsbereitschaft bzw. -verhalten – Stichprobe und Schweiz   | <b>39</b> |
| <b>Abbildung 20:</b> | Verkleinerung des Wohnraums – Stichprobe und Schweiz  | <b>40</b> |
| <b>Abbildung 21:</b> | Hindernisse beim Downsizing   | <b>41</b> |
| <b>Abbildung 22:</b> | Allgemeine Analyse der Downsizing-Bedingungen   | <b>43</b> |
| <b>Abbildung 23:</b> | Top 10 Downsizing-Bedingungen nach Familientypologie  | <b>45</b> |
| <b>Abbildung 24:</b> | Analyse der Downsizing-Bedingungen nach Familientypologie   | <b>46</b> |
| <b>Abbildung 25:</b> | Zimmernutzung nach Miete / Eigentum   | <b>48</b> |

|                      |   |           |
|----------------------|---|-----------|
| <b>Abbildung 26:</b> | Analyse der Wohnfläche sowie Anzahl Zimmer nach Miete / Eigentum – Stichprobe und Schweiz   | <b>49</b> |
| <b>Abbildung 27:</b> | Analyse des Verkleinerungspotenzials nach Miete / Eigentum                                  | <b>51</b> |
| <b>Abbildung 28:</b> | Analyse der Bereitschaft zur Verkleinerung und der Umzugsbereitschaft nach Miete / Eigentum | <b>52</b> |
| <b>Abbildung 29:</b> | Analyse der Downsizing-Bedingungen nach Miete / Eigentum                                    | <b>54</b> |
| <b>Abbildung 30:</b> | Freigabe des Wohnraums nach Miete / Eigentum  | <b>55</b> |
| <b>Abbildung 31:</b> | Stichprobenbeschrieb  | <b>57</b> |
| <b>Abbildung 32:</b> | Aufbau Fragebogen   | <b>59</b> |

## Tabellenverzeichnis

|                   |                               |           |
|-------------------|-------------------------------|-----------|
| <b>Tabelle 1:</b> | Steckbriefe der Familientypen | <b>15</b> |
| <b>Tabelle 2:</b> | Stichprobenbeschrieb          | <b>58</b> |

# Literaturverzeichnis

- Bundesamt für Statistik (2024). Mieter / Eigentümer. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bauwohnungswesen/wohnungen/wohnverhaeltnisse/mieter-eigentuemer.html>
- Bundesamt für Statistik (2023a). Umzugsquote der ständigen Wohnbevölkerung nach Geschlecht, Zivilstand, Altersklasse und Nationalität.
- Bundesamt für Statistik (2023b). Umgezogene Personen nach Altersklasse und Differenz der Anzahl Zimmer.
- Fleury, M., Schwartz, F., & Arapovic, D. (2024). Immobilien Schweiz – 1Q 2024: Folgeschwere Nebenwirkungen des Mietrechts. Abgerufen von: <https://www.raiffeisen.ch/content/dam/www/rch/ueberuns/medien/medienmitteilungen/2024/de/immobilien-schweiz-1q-2024.pdf>
- Hages, L., Oslislo, C., Recker, C., & Roth, S. (2017). Digitalisierung, Lock-in-Effekte und Preisdifferenzierung, Otto-Wolff-Discussion Paper, No. 05/2017, Otto-Wolff-Institut für Wirtschaftsordnung (owiwo), Köln.
- Lehner, S., Hohgardt, H., & Umbricht, B. (2023). Ein Zuhause fürs Leben? Erkenntnisse zum Umzugsverhalten der Schweizer Bevölkerung. Bern: Bundesamt für Wohnungswesen.
- Meffert, H., Pohlkamp, A., & Böckermann, F. (2010). Wettbewerbsperspektiven des Kundenbeziehungsmanagements im Spannungsfeld wissenschaftlicher Erkenntnisse und praktischer Exzellenz. In: Georgi, D. & Hadwich, K. (Hrsg.). Management von Kundenbeziehungen, 3-26.
- Schweizer Haushaltspanel (2013). Datenbank.

# 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)

**Benedikt Umbricht**

BA in Architecture FHNW

**Studentische Hilfskraft**

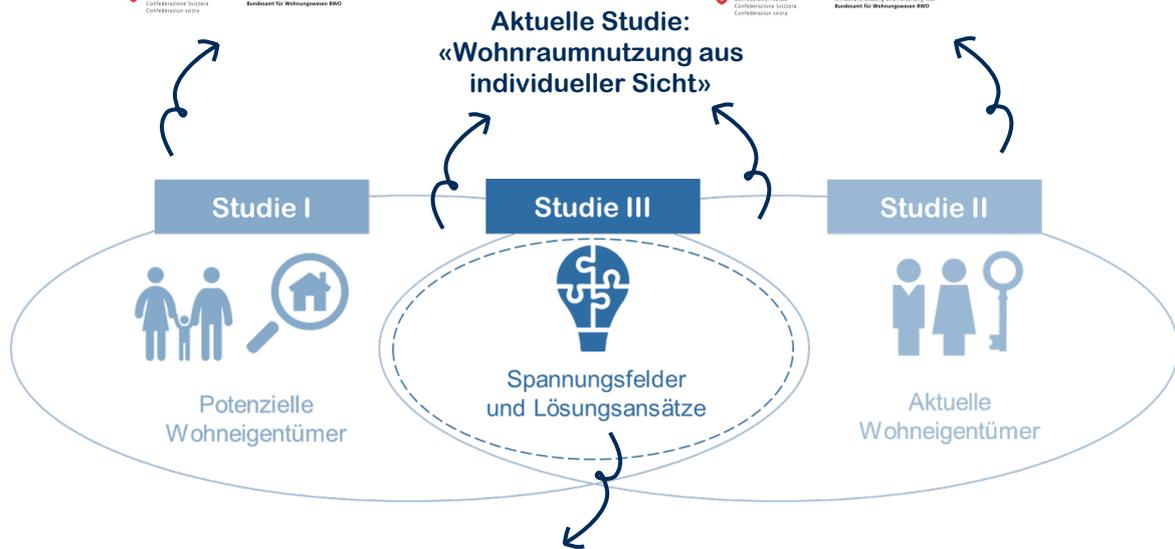
Institut für Wealth &  
Asset Management

# Informationen zur Studienreihe

Veröffentlicht,  
hier zur Studie:



Veröffentlicht,  
hier zur Studie:



Veröffentlichung  
Ende 2024 geplant



