

Wohnraumstudie 2020

2/3

Mietende träumen
vom Eigenheim

Nr. 1

Das Einfamilienhaus bleibt
der meistgehegte Wohnraum

45 %

Die Landliebe hält an

98 %

Eigentum bringt sehr
viel Zufriedenheit



Liebe Leserinnen und Leser

Die Wohntraumstudie von MoneyPark, alaCasa und Helvetia ist die grösste unabhängige Untersuchung der Schweizer Wohnträume. Seit vielen Jahren fragen wir die Schweizer Bevölkerung, wie ihre Wohnträume konkret aussehen.

Besonders erfreulich ist, dass die Zufriedenheit mit der aktuellen Wohnsituation weiterhin hoch ist und sogar noch zulegen konnte. Dabei fallen speziell die Wohneigentümerinnen und -eigentümer auf, welche mit 98 Prozent über eine äusserst hohe Zufriedenheit verfügen. Sie profitieren seit einigen Jahren von sinkenden Hypothekarzinsen und steigenden Immobilienpreisen. Daran dürfte auch die Corona-Krise nichts ändern. Für viele stellt das Eigenheim weiterhin eine attraktive Geldanlage und massive Budgetentlastung dar. Die Mieterschaft bezahlt mehr als doppelt so viel für das Wohnen wie die Eigentümerschaft. Sicherlich alles Aspekte, die man bei der Frage nach der Zufriedenheit im Hinterkopf hat.

Knapp die Hälfte der Bevölkerung wünscht sich eine ländliche Wohnumgebung, leicht mehr, als aktuell bereits auf dem Land wohnt. Spannend wird sein, ob sich diese Tendenz durch die Corona-Krise in den nächstjährigen Zahlen manifestiert. Die Mietenden hegen den stärksten Wunsch nach Veränderung und wollen raus aufs Land. Dort angekommen, soll der Traum vom Eigenheim dann mittels eines freistehenden Einfamilienhauses realisiert werden. Sicherlich kein einfaches Unterfangen. Daher mausert sich das Reiheneinfamilienhaus vermehrt zur bezahlbaren Alternative.

Zwei von drei Mietern wünschen sich ein Eigenheim. Diese Aussage hat durch die Corona-Krise etwas an Kraft verloren, weil mittlerweile die Sorgen um den Arbeitsplatz und die finanzielle Sicherheit insbesondere Personen mit kleinen und mittleren Einkommen vom Eigenheimtraum abhalten. Zusätzlich wagt ein Grossteil diesen Schritt aufgrund eines Informationsdefizites nicht. So glauben 41 Prozent, die Kriterien für eine Hypothek nicht zu erfüllen, obwohl sie noch nicht einmal das individuelle Kaufpotenzial analysiert haben. Zusammen mit jenen, die das Angebot der kostenlosen Online-Hypothekenrechner nicht kennen, sind das über eine Million Mietende, welche den Weg ins Eigenheim weder suchen noch finden.

Angesichts leicht rückläufiger Bautätigkeit stellt sich die Frage, wo all die Objekte herkommen sollen, die gekauft werden möchten. Hier spielt die Übergabe von Immobilien an die nächste Generation eine wichtige Rolle. Jede dritte Person mit einem Eigenheim plant nämlich nach der Pensionierung eine Immobilientransaktion, sehr oft wird beim Kauf bzw. Verkauf ein Experte zu Rate gezogen.

Wir wünschen Ihnen eine inspirierende Lektüre.



Stefan Heitmann
CEO und Gründer MoneyPark



Roman Bolliger
CEO alaCasa.ch



André Keller
CIO Helvetia Versicherungen

1 **Des Schweizer Wohntraum bleibt das Einfamilienhaus auf dem Land**

- 6 Die Landliebe hält an
- 7 Wohntraum Nr. 1 bleibt ein freistehendes Einfamilienhaus
- 8 Es gibt Entscheidenderes als eine schöne Aussicht
- 10 Zufriedenheit erreicht Spitzenwerte

2 **Der Weg ins Eigenheim**

- 14 Zwei Drittel der Mieterschaft träumen vom Eigenheim
- 15 Verzicht auf dem Weg ins Eigenheim
- 16 Suchst du noch oder erbst du schon?
- 18 Immobilien-Transaktion: Profi oder self-made?
- 19 Alter bringt Veränderung beim Wohnen

3 **Wohntrends**

- 22 Grüne Welle hält auch im Eigenheim Einzug
- 25 Mieterplattformen und Handwerkerservice sind gefragt

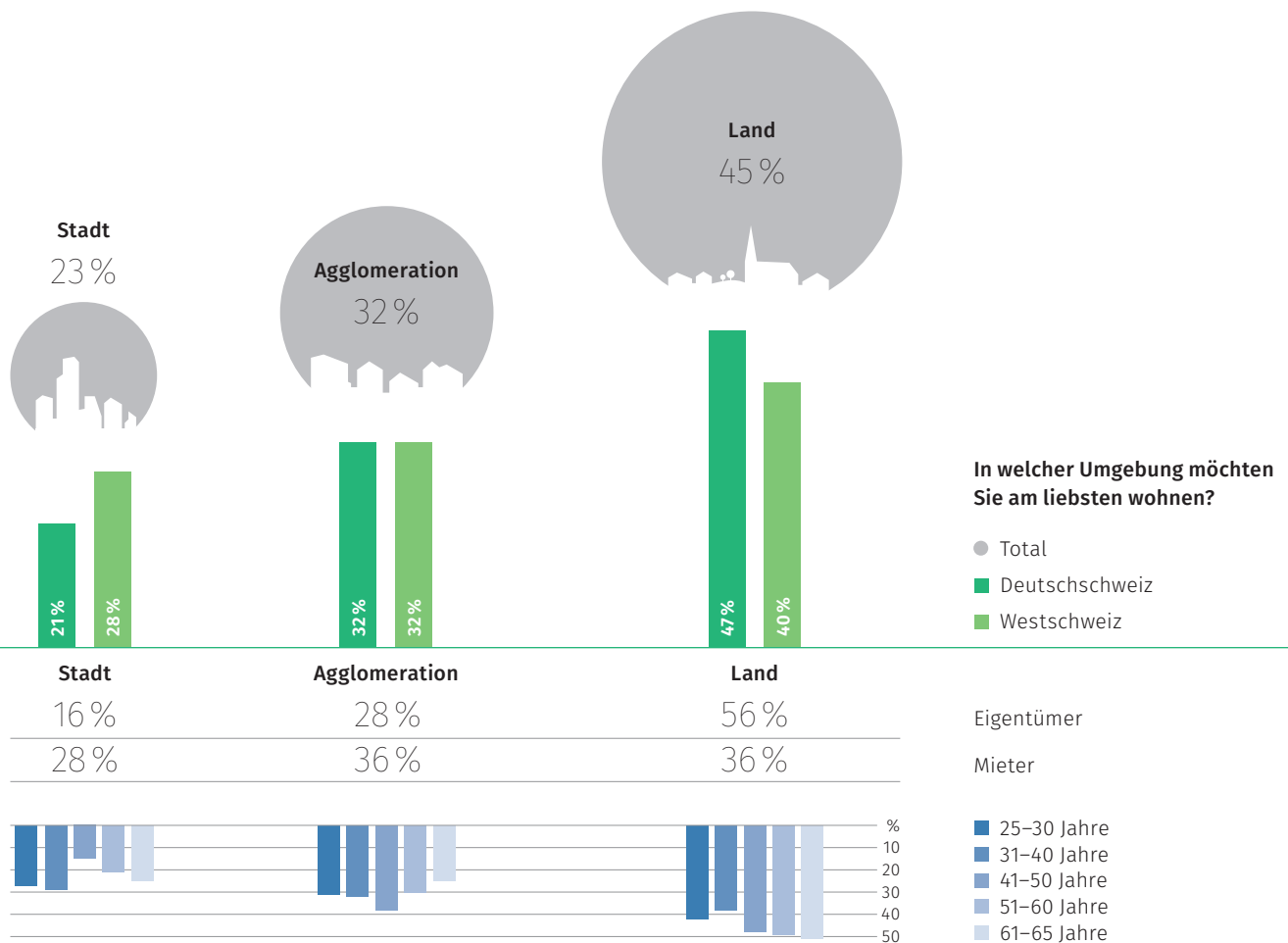
4 **Privileg Wohneigentum**

- 28 Mieterschaft am Limit, Eigentümerschaft mit Reserven
- 29 Unwissenheit hält bis zu einer Million Mietende vom Eigenheim ab

**Des Schweizers Wohnraum
bleibt das Einfamilienhaus
auf dem Land**



Die Landleiebe hält an



Knapp die Hälfte der Bevölkerung wünscht sich eine ländliche Wohnumgebung

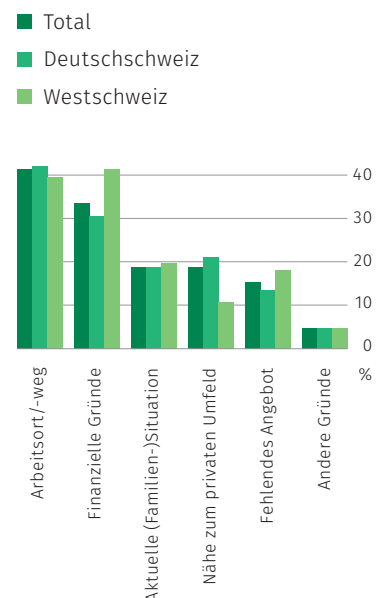
45 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer wünschen sich eine ländliche Wohnumgebung. Das sind vier Prozent mehr, als bereits heute auf dem Land wohnen. Diese vier Prozent sind zurzeit noch in einer städtischen Wohnumgebung zuhause. 32 Prozent der Befragten wohnen in der Agglomeration, was gleichzeitig auch der präferierten Wohnumgebung entspricht.

Die Mietenden verzeichnen mit ihrem Wunsch nach Veränderung die grössere Abweichung zur aktuellen Wohnumgebung als die Eigentümerschaft. Acht Prozent der Mietenden möchten aus der Stadt raus. Fünf Prozent davon aufs Land und drei in die Agglomeration. Betrachtet man die Altersgruppen, haben insbesondere die 25- bis 30-Jährigen (34% Realität vs. 41% Wunsch) und die 61- bis 65-Jährigen (45% vs. 50%) den Wunsch, aufs Land zu ziehen. In der Westschweiz (34% vs. 40%) ist der Wunsch zudem markant verbreiteter als in der Deutschschweiz (44% vs. 47%).

Um sich das Pendeln zu ersparen, wohnt man aber in der Stadt

Angesichts dieser Aussagen erstaunen die Wohnungsleerstände in ländlichen Gebieten. Eine Erklärung hierzu liefert die Tatsache, dass 41 Prozent der Befragten angeben, dass sie der Arbeitsort von einem Umzug aufs Land abhält. Analysiert man diese Gruppe näher, sind es primär jüngere Schweizerinnen und Schweizer und wesentlich mehr Männer als Frauen, welche dies als Hinderungsgrund angeben, während die Nähe zum privaten Umfeld vor allem von Frauen (62%) ins Feld geführt wird.

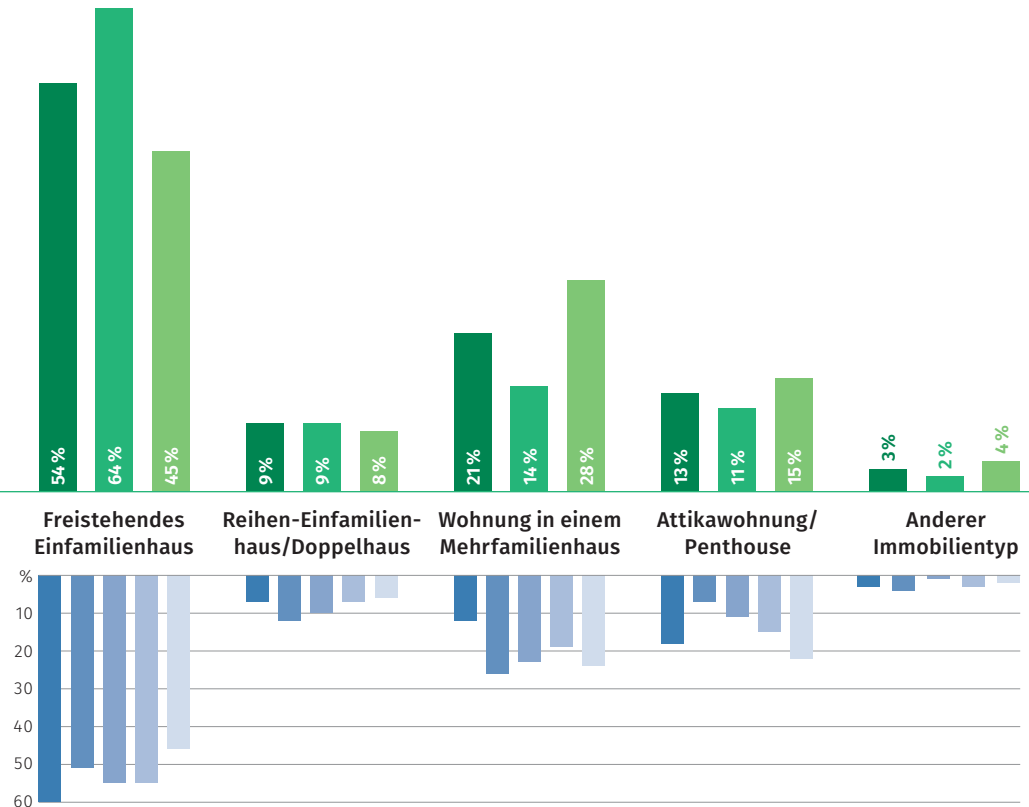
Was sind die Gründe, weshalb Sie derzeit nicht in der von Ihnen bevorzugten Umgebung leben?



Wohnraum Nr. 1 bleibt ein freistehendes Einfamilienhaus

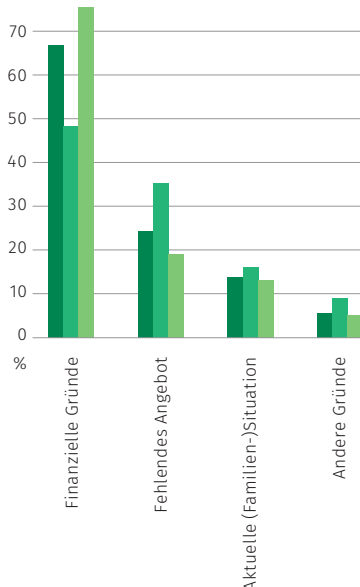
Welcher Immobilientyp sagt Ihnen persönlich am meisten zu?

Total
Eigentümer
Mieter



Was sind die Gründe, dass Sie nicht im von Ihnen bevorzugten Immobilientyp leben?

Total
Eigentümer
Mieter



Gerade bei den Jungen und den Mietenden ist der Wunsch nach einem freistehenden Einfamilienhaus sehr gross

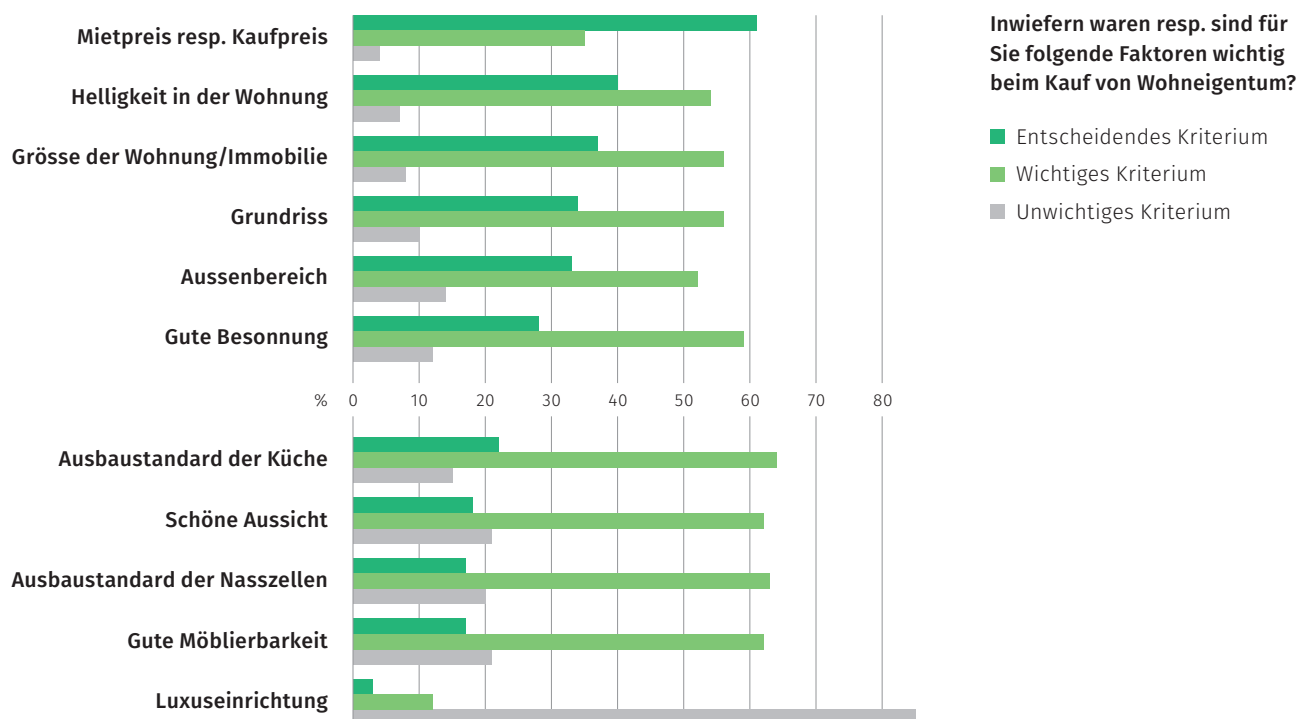
Über die Hälfte der Befragten wünscht sich ein freistehendes Einfamilienhaus. Gemessen an der aktuellen Wohnsituation ist der Wunsch bei den 25- bis 30-Jährigen (60 % Wunsch vs. 13 % Realität) und bei den Mietenden (45 % vs. 6 %) am grössten.

Das Reiheneinfamilienhaus scheint angesichts der weiter gestiegenen Preise für freistehende Einfamilienhäuser mehr und mehr die bezahlbare Alternative zu sein, um sich den Hausraum doch noch zu erfüllen.

Für die Wunsch-Immobilie fehlen aber die finanziellen Mittel

Zwei Drittel der Befragten nennen finanzielle Hürden als Hauptgrund, weshalb sie aktuell nicht in dem Immobilientyp wohnen, den sie sich wünschen. Insbesondere bei den Mietenden ist das der Hauptgrund (75 %). Demgegenüber nennt nur knapp die Hälfte der Immobilieneigentümer finanzielle Gründe, und jede/r Dritte gibt an, dass kein entsprechendes Angebot auf dem Markt ist.

Es gibt Entscheidenderes als eine schöne Aussicht



Wichtig, aber nicht entscheidend: die viel beworbene Aussicht und der Ausbaustandard

In vielen Wohnungsinseraten werden die Aussicht und der Ausbaustandard hervorgehoben. Die Befragung zeigt jedoch, dass dies zweitrangige Kriterien sind. Nur 22 Prozent geben den Ausbaustandard der Küche und 18 Prozent die Aussicht als entscheidendes Kriterium an. Hingegen dominiert der Preis (61%), gefolgt von Helligkeit (40%), Grösse (37%), Grundriss (34%) und Aussenbereich (33%) bei den entscheidenden Kriterien für die Wahl einer Immobilie.

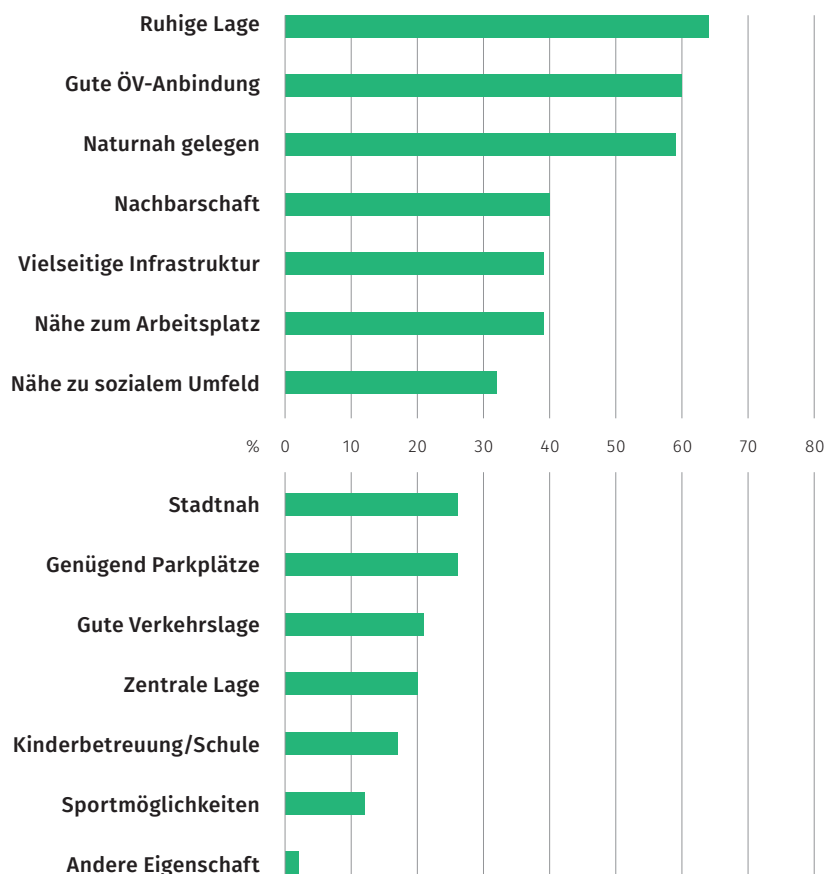
Ältere Eigentümerinnen und Eigentümer lieben es sonnig

Die Wichtigkeit der Besonnung (28%) steigt mit zunehmendem Alter. Bei den 25- bis 30-Jährigen sind es 18 Prozent, während es bei den 61- bis 65-Jährigen mit 38 Prozent rund doppelt so viele sind, welche die Besonnung als eines der entscheidenden Kriterien nennen. Vergleicht man die Eigentümerschaft mit den Mietenden, ist der Unterschied insbesondere bei der Besonnung (36% vs. 22%) auszumachen.

Westschweizer/innen legen mehr Wert auf Nasszellen und Möblierbarkeit

Ein Blick über den Röstigraben zeigt, dass in der Westschweiz der Grundriss (27% vs. 36% in der Deutschschweiz) weniger wichtig ist als in der Deutschschweiz, dafür mehr Wert auf die Nasszellen (21% vs. 16%) und die Möblierbarkeit (21% vs. 15%) gelegt wird.

Wenn Sie an die Lage Ihrer Traumimmobilie denken, was ist Ihnen da besonders wichtig?



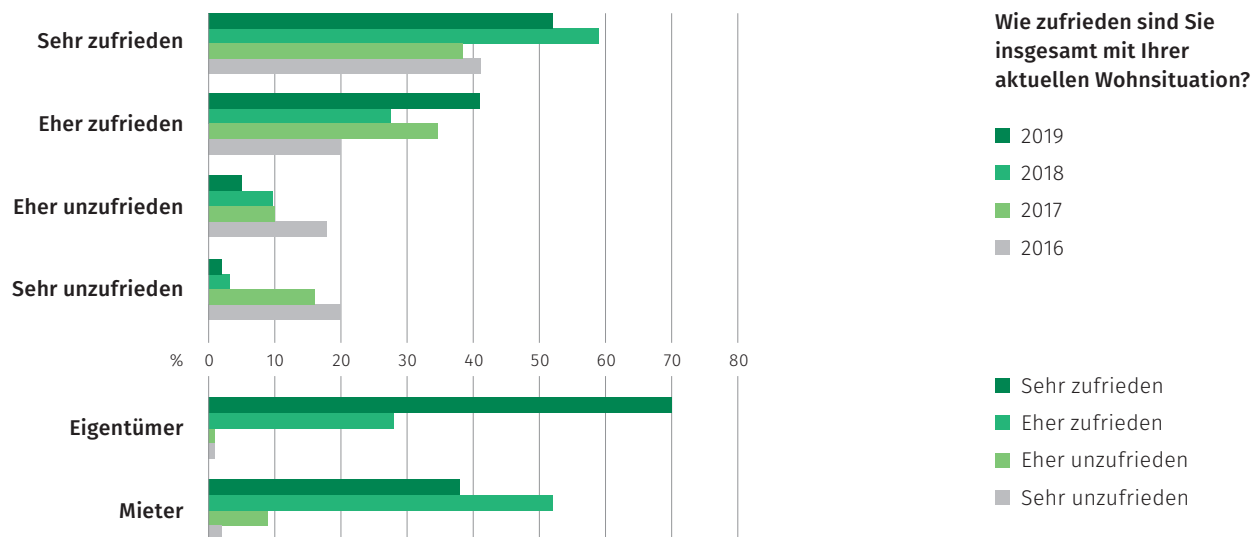
Am liebsten ruhig gelegen, grün, gut erschlossen und dazu noch direkt neben dem Arbeitsplatz

Die Traumimmobilie soll für Schweizerinnen und Schweizer nicht nur bezahlbar sein, sondern ruhig gelegen (64%), gut an den öffentlichen Verkehr angebunden (60%) und dazu noch naturnah gelegen sein (59%). Die Präferenzen hinsichtlich der ruhigen Lage, der guten ÖV-Anbindung und der Nachbarschaft steigen mit zunehmendem Alter, während die Nähe zum Arbeitsplatz abnimmt, sprich, sie ist insbesondere für die Jungen wichtig.

Romands zeigen sich bei der Lage flexibler

Die grössten Unterschiede zwischen der West- und Deutschschweiz liegen bei der vielseitigen Infrastruktur (32% vs. 42%) und der guten ÖV-Anbindung (54% vs. 63%). Die Romands werten einzig die Nähe zur Stadt (31% vs. 24%) und genügend Parkplätze (28% vs. 25%) höher als die Deutschschweizerinnen und Deutschschweizer.

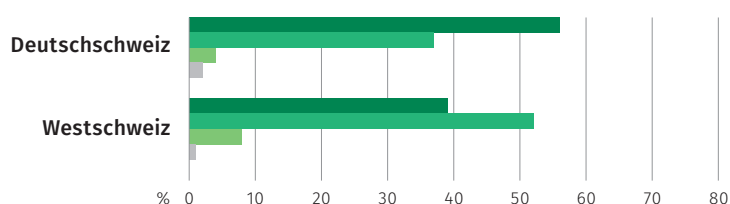
Zufriedenheit erreicht Spitzenwerte



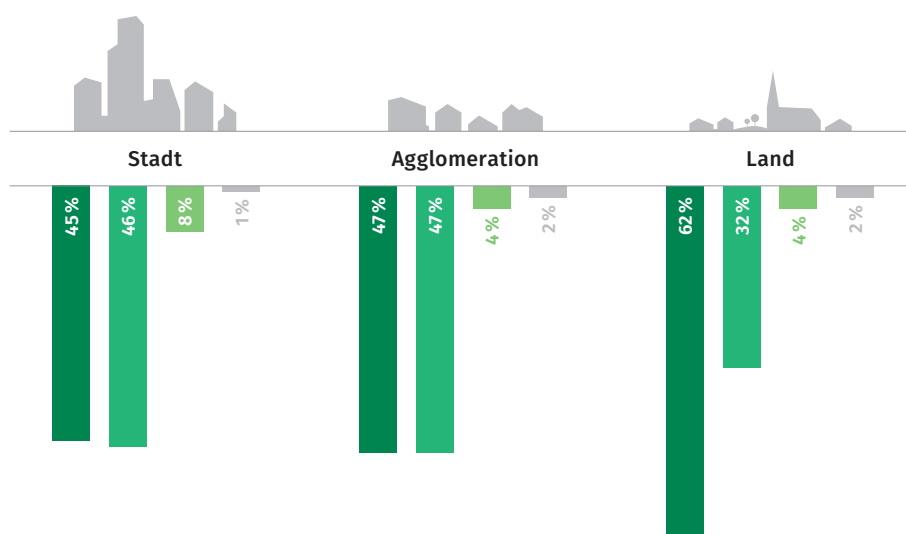
Eigentum bringt sehr viel Zufriedenheit

Eigentümerinnen und Eigentümer weisen mit 98 Prozent eine überaus hohe Zufriedenheit aus – 28 Prozent sind zufrieden und 70 Prozent sogar sehr zufrieden mit ihrer aktuellen Wohnsituation. Auch bei der Mieterschaft erreicht die Zufriedenheit mit 90 Prozent einen hohen Wert, wobei hier aber «nur» 38 Prozent sehr zufrieden sind.

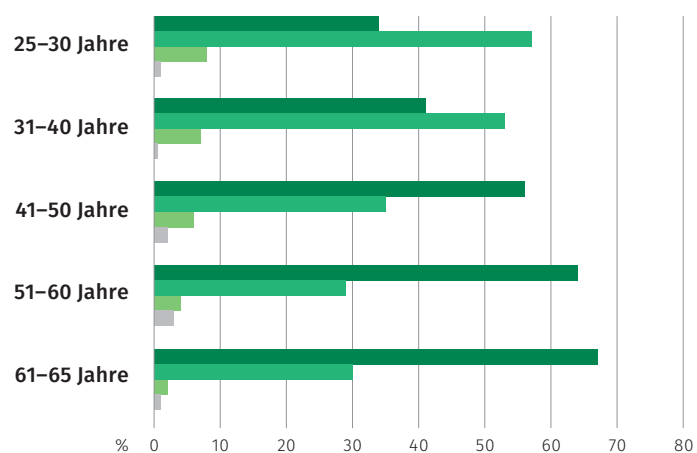
Eigentümerinnen und Eigentümer profitieren seit einigen Jahren von sinkenden Hypothekarzinsen und steigenden Immobilienpreisen. Für viele dürfte das Eigenheim daher eine lukrative Anlage darstellen. Sicherlich alles Aspekte, die man als Eigentümerin oder Eigentümer bei der Frage nach der Zufriedenheit im Hinterkopf hat.



Sehr zufrieden ■
Eher zufrieden ■
Eher unzufrieden ■
Sehr unzufrieden ■



Sehr zufrieden ■
Eher zufrieden ■
Eher unzufrieden ■
Sehr unzufrieden ■



Alter macht zufriedener, wohnen auf dem Land auch

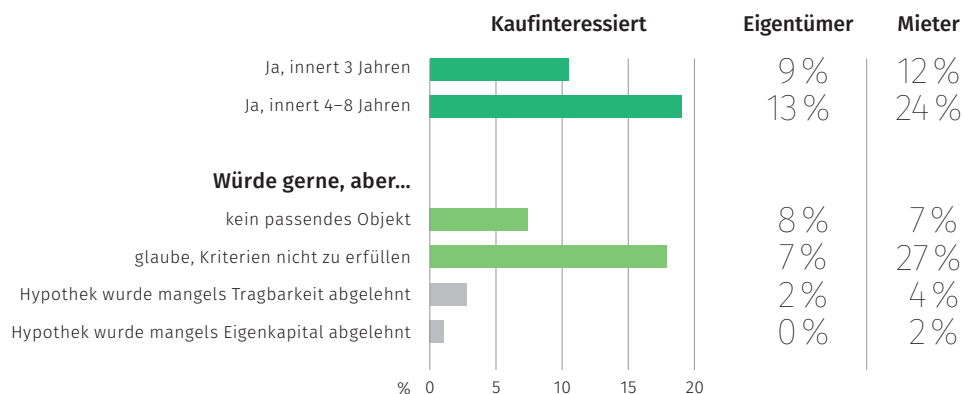
Während jede/r Dritte 25- bis 30-Jährige sehr zufrieden ist, sind es bei den 61- bis 65-Jährigen gar zwei Drittel. In der Deutschschweiz ist man leicht zufriedener als in der Westschweiz (94% vs. 91%). Grösser ist der Unterschied zwischen Stadt und Land. Während nur 45 Prozent der Städterinnen und Städter mit der aktuellen Situation sehr zufrieden sind, weist die Landbevölkerung mit 62 Prozent einen wesentlich höheren Wert aus.



Der Weg ins Eigenheim

2

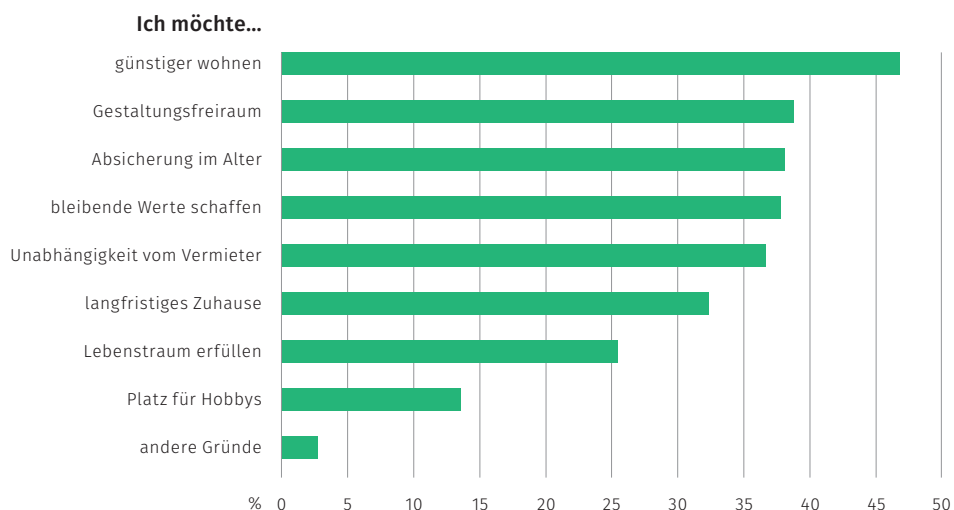
Zwei Drittel der Mieterschaft träumen vom Eigenheim



Planen Sie, in den nächsten Jahren eine (weitere) Wohnimmobilie zu erwerben?

Ein Eigenheim ist und bleibt das Ziel von vielen

Die Hälfte der Schweizerinnen und Schweizer plant, eine Immobilie zu kaufen. Bei der Mieterschaft ist dieser Wunsch mit 66 Prozent besonders ausgeprägt. Immerhin jede/dritte Eigentümerin oder Eigentümer plant, noch eine weitere Immobilie zu erwerben.



Aus welchen Gründen planen Sie den Erwerb von Wohneigentum?

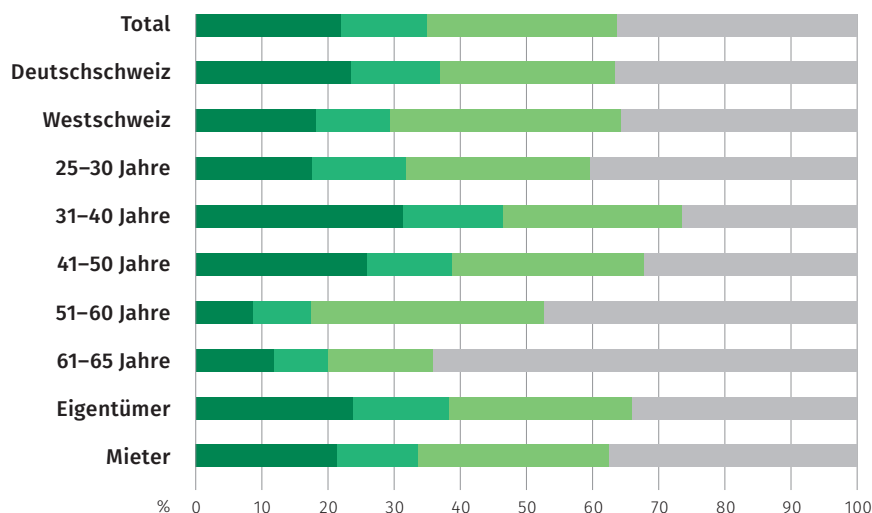
Günstigere Wohnkosten als Hauptargument für Wohneigentum

Gefragt nach den Gründen für den Kauf von Wohneigentum, sind es bei fast der Hälfte der Befragten die günstigeren Wohnkosten, wobei dieser Grund mit zunehmendem Alter weniger häufig genannt wird. In der Deutschschweiz werden das langfristige Zuhause (35% D-CH vs. 25% W-CH) und die Erfüllung eines Lebenstraumes (28% vs. 18%) höher gewertet, in der Westschweiz hingegen ist vor allem die Unabhängigkeit vom Vermieter (41% W-CH vs. 35% D-CH) ein wichtiges Argument.

Verzicht auf dem Weg ins Eigenheim

Sparen Sie heute schon für das Wohneigentum, welches Sie gerne kaufen möchten?

- Ja, mehr als Fr. 1'000 pro Monat
- Ja, bis maximal Fr. 1'000 pro Monat
- Ja, aber nur sehr unregelmässig
- Nein



Jede/r Fünfte spart über 1'000 Franken pro Monat für Wohneigentum

Die 31- bis 40-Jährigen sind die Spar-Champions. Ein Drittel von ihnen spart über 1'000 Franken pro Monat, demgegenüber legt gerademal ein Viertel überhaupt nichts zur Seite. Über alle Befragten betrachtet, spart immerhin noch jeder Fünfte über 1'000 Franken.

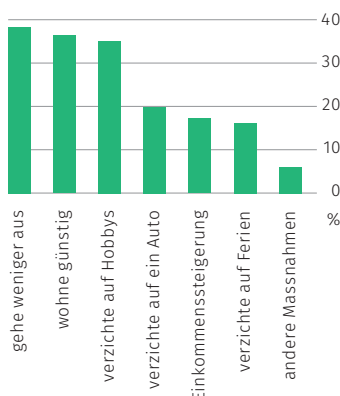
Deutschschweizerinnen und -schweizer sparen mehr

In der Deutschschweiz wird deutlich mehr Geld für Wohneigentum zur Seite gelegt als in der Westschweiz. Diesseits des Röstigrabens spart jede/r Vierte über 1'000 Franken pro Monat gegenüber jeder/m Fünften in der Westschweiz.

Eigentümerschaft hat mehr Sparpotenzial als Mieterschaft

Die Tatsache, dass die Wohnkosten bei Eigentümerinnen und Eigentümern im Budget wesentlich weniger stark zu Buche schlagen, trägt dazu bei, dass jede vierte Person mit Eigentum über 1'000 Franken sparen kann, während dies nur jeder fünften in Miete gelingt.

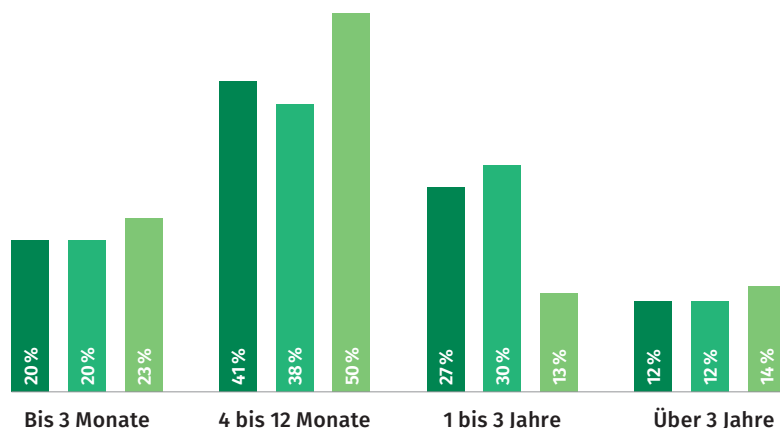
Wie gelingt Ihnen das Sparen?



Beim Ausgehen und bei den Hobbys wird gespart, nicht aber bei Ferien und Auto

Sparen heisst verzichten: Um sich den Traum vom Eigenheim erfüllen zu können, gehen Sparerinnen und Sparer weniger aus (38%), wohnen besonders günstig (36%) oder verzichten auf kostenintensive Hobbys (35%). Das Auto (20%) und die Ferien (16%) lassen sich nur wenige nehmen. Auch ist nur jede/r Sechste bereit, durch ein grösseres Arbeitspensum zum nötigen Kapital zu kommen.

Suchst du noch oder erbst du schon?

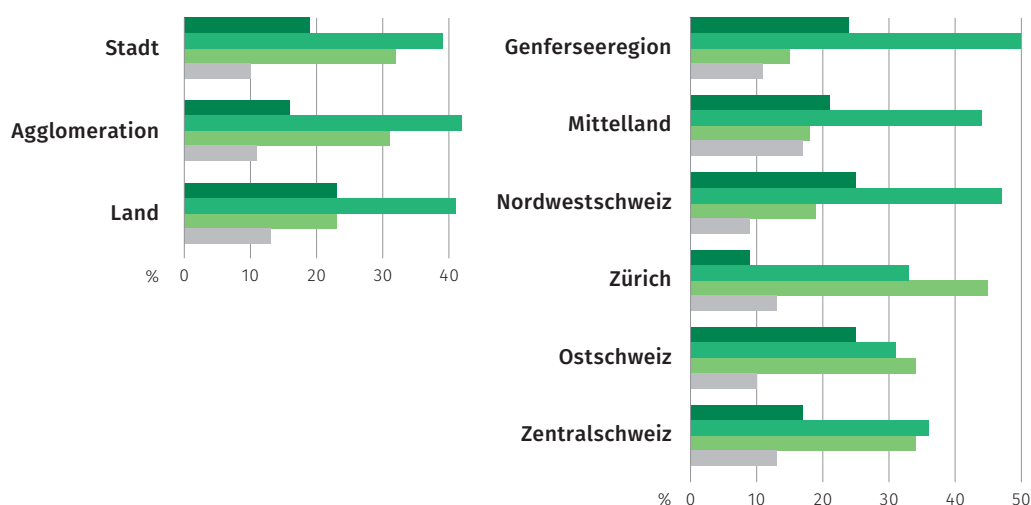


Wie lange haben Sie nach Ihrem jetzigen Eigenheim gesucht?

■ Total
■ Deutschschweiz
■ Westschweiz

39 Prozent der Suchenden suchen länger als ein Jahr ihr Traumobjekt

Während schweizweit nur gerade jede/r Fünfte die passende Immobilie innert 3 Monaten findet, suchen 39 Prozent länger als ein Jahr, davon gar 12 Prozent mehr als drei Jahre. In der Westschweiz gestaltet sich die Suche etwas einfacher als in der Deutschschweiz. Nur 27 Prozent der Westschweizerinnen und Westschweizer suchen mehr als ein Jahr, gegenüber 42 Prozent in der Deutschschweiz.



■ Bis 3 Monate
■ 4 bis 12 Monate
■ 1 bis 3 Jahre
■ Über 3 Jahre

Auf dem Land werden Herr und Frau Schweizer schneller fündig als in der Stadt und der Agglomeration

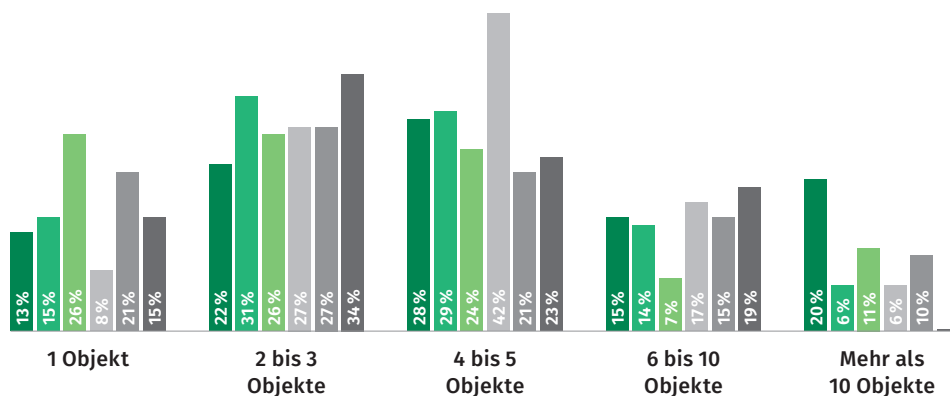
Auf dem Land finden knapp zwei Drittel ihr Traumobjekt innerhalb eines Jahres, in der Stadt und der Agglomeration sind die Werte mit 58 bzw. 59 Prozent leicht tiefer. Dort fällt auf, dass mit 31 bzw. 32 Prozent wesentlich mehr Personen zwischen einem und drei Jahren suchen als auf dem Land (23%).

Zürich sucht am längsten

Regional sind die Unterschiede gross. Fast die Hälfte der Käuferinnen und Käufer sucht in Zürich zwischen einem und drei Jahren. In der Genferseeregion (15%) oder der Westschweiz (13%) im Generellen sind es signifikant weniger.

Wie viele Objekte haben Sie sich angeschaut, bevor Sie Ihr jetziges Eigenheim gekauft haben?

- Genferseeregion
- Mittelland
- Nordwestschweiz
- Zürich
- Ostschweiz
- Zentralschweiz

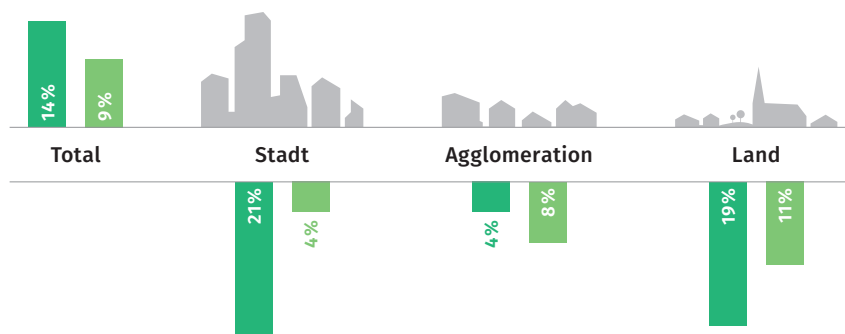


In der Genferseeregion ist man besonders eifrig

Nirgendwo sonst in der Schweiz werden auf der Suche nach der Traumimmobilie so viele Objekte besichtigt wie in der Genferseeregion: Jede/r Dritte sieht sich über sechs Objekte an, jede/r Fünfte sogar über zehn. In Zürich sind es zwei Drittel, die sich mehr als vier Objekte ansehen. Am wenigsten Objekte werden in der Nordwestschweiz besichtigt. Hier findet gut die Hälfte ihre Immobilie nach der Besichtigung von maximal drei Objekten, jede/r Vierte kauft sogar die allererste Liegenschaft, die sie/er besichtigt.

Wie lange haben Sie nach Ihrem jetzigen Eigenheim gesucht?

- gar nicht, habe es geerbt
- gar nicht, habe es unter der Hand erhalten



Jede/r Vierte erhält seine Immobilie vererbt oder unter der Hand

Gesamtschweizerisch erben 14 Prozent ihre Immobilie, und neun Prozent erhalten sie unter der Hand. Während in der Agglomeration kaum jemand eine Immobilie durch Erbschaft erhält (4%), ist diese Art der Handänderung in der Stadt (21%) und auf dem Land (19%) sehr verbreitet, jede/r Fünfte hat dort die Immobilie geerbt. Auf dem Land erhalten zudem mit Abstand am meisten Personen ihre Immobilien unter der Hand (11%), während es in der Stadt nur vier Prozent sind. Zusammenfassend erhält auf dem Land fast jede/r Dritte eine Immobilie vererbt oder unter der Hand – in der Stadt ist es jede/r Vierte, in der Agglomeration nur jede/r Achte.

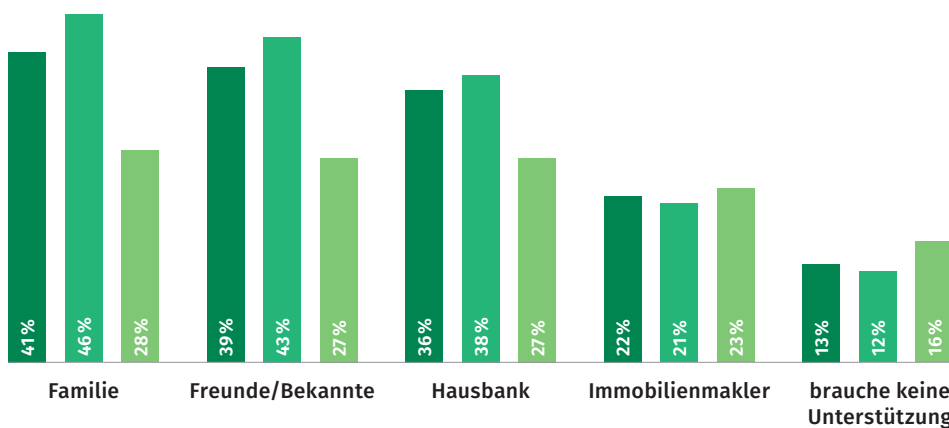


Immobilien-Transaktion: Profi oder self-made?

Kauf: Die Meinung des persönlichen Umfelds zählt

Wenn es um den Kauf einer Immobilie geht, fragen Schweizerinnen und Schweizer am liebsten ihr persönliches Umfeld um Rat. Am meisten wird dabei die Unterstützung durch Familie, Freunde oder Bekannte gesucht. Immerhin ein Drittel vertraut dabei auf die Hausbank; ein Fünftel fragt einen Immobilienmakler.

Auffallend ist die Tendenz, dass man sich in der Romandie sowohl einen Kauf als auch einen Verkauf eher zutraut und weniger auf die Unterstützung anderer zählt.



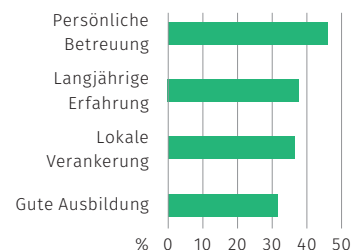
Von wem haben resp. würden Sie sich bei der Suche nach einer geeigneten Wohnimmobilie beraten oder unterstützen lassen?

■ Total
■ Deutschschweiz
■ Westschweiz

Verkauf: Erfahrene Profis sind gefragt

Verglichen mit dem Kauf kommen Immobilienmakler beim Verkauf deutlich häufiger zum Zug: Für einen Drittel ist der Einbezug eines Profis in dieser Situation wahrscheinlich. Weitere 30 Prozent gehen zum Makler, nachdem sie selbst versucht haben, ihre Immobilie zu verkaufen. Bei der Maklerwahl haben erfahrene Profis gute Chancen: Bevorzugt werden Vermarkter, die ihre Kunden persönlich betreuen, erfahren und lokal verankert sind sowie über eine gute Ausbildung verfügen.

Welche der folgenden Kriterien sind bei der Wahl eines Immobilienmaklers sehr wichtig?

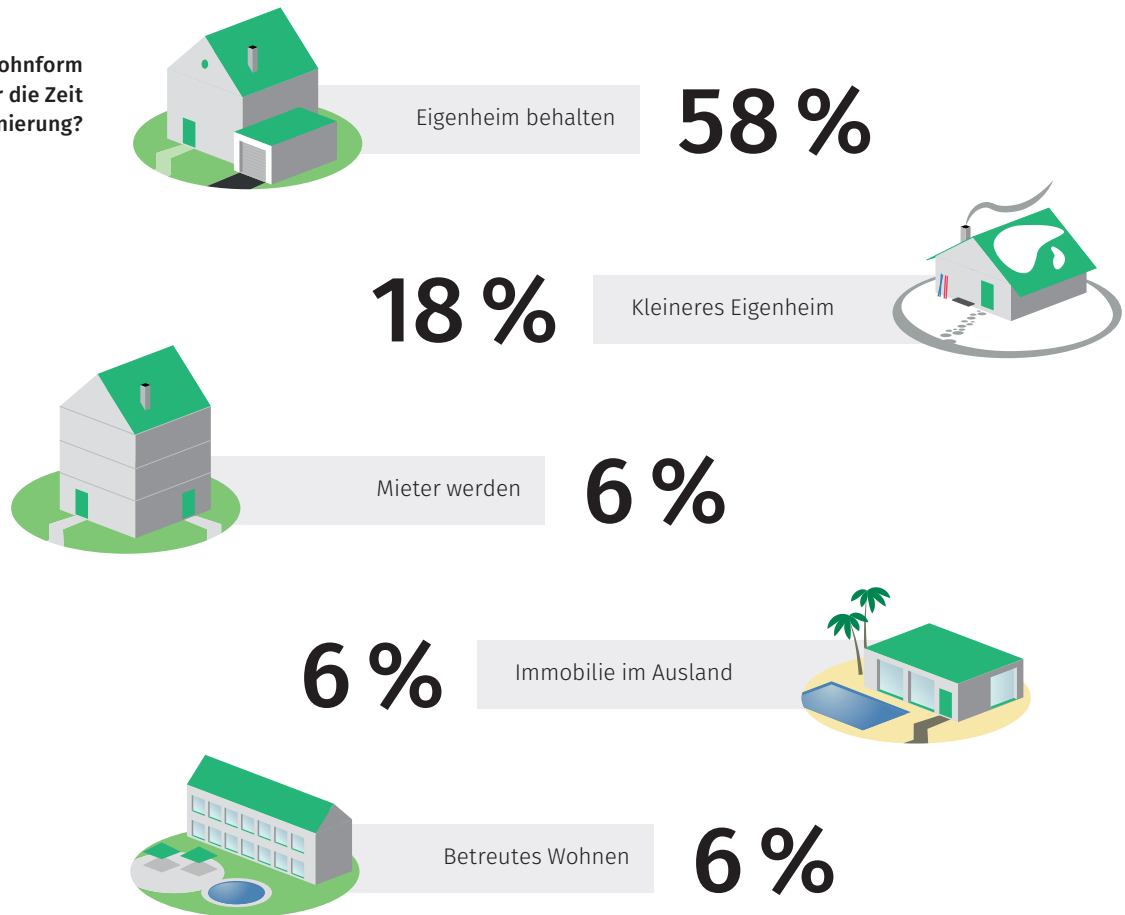


Dr. Roman H. Bolliger CEO alaCasa.ch

« Eigentümerinnen und Eigentümer fragen beim Verkauf ihres Einfamilienhauses oder ihrer Eigentumswohnung gerne den erfahrenen Experten. Ein vernünftiger Weg, wenn man bedenkt, dass es dabei stets um sehr grosse Beträge geht. Auch kleine Fehler gehen beim Immobilienverkauf rasch ins Geld! »

Alter bringt Veränderung beim Wohnen

Welche Wohnform bevorzugen Sie für die Zeit nach Ihrer Pensionierung?

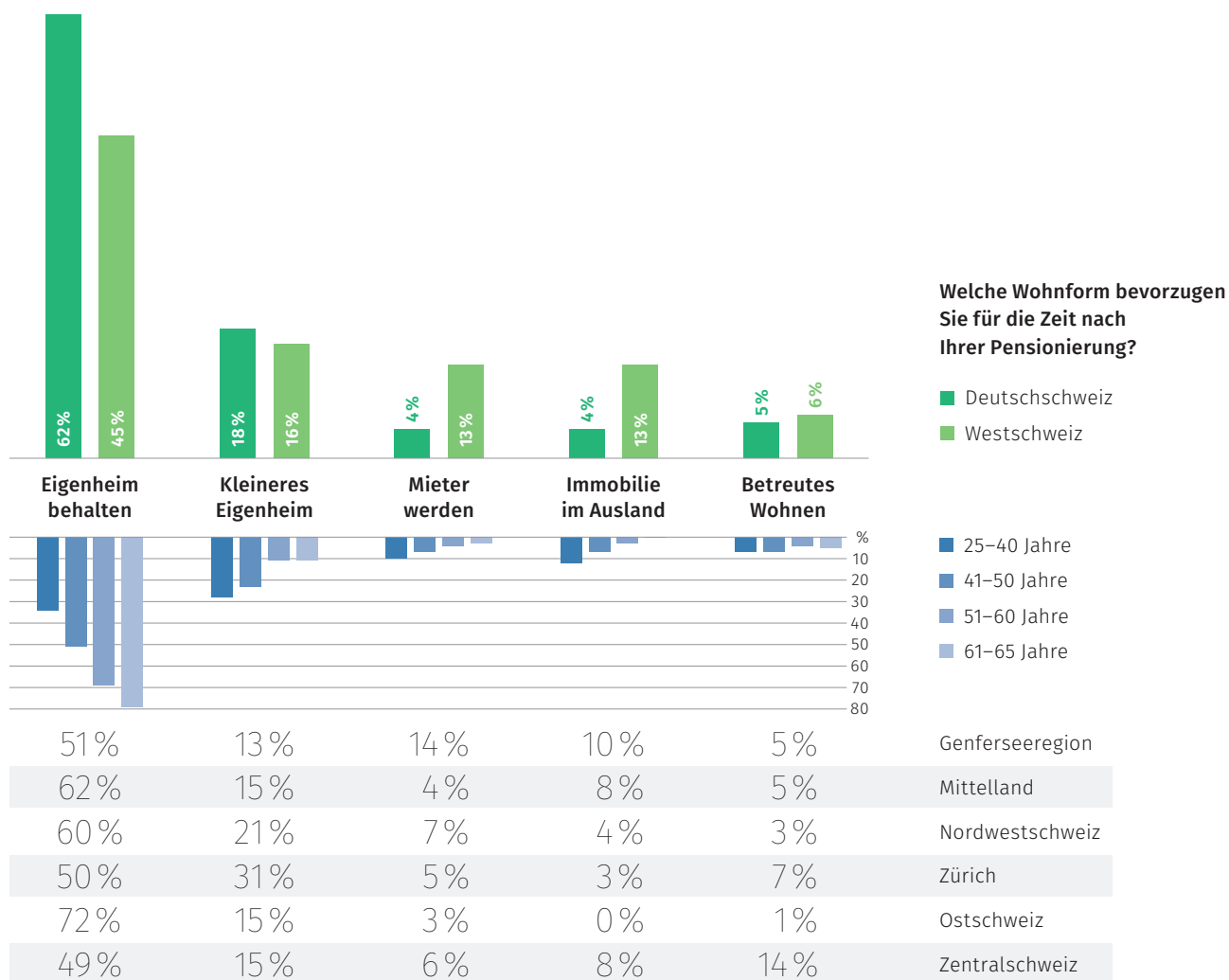


Jede dritte Person mit Eigenheim plant nach der Pensionierung eine Immobilientransaktion

Mehr als jede dritte Person mit Wohneigentum plant, die Immobilie nach der Pensionierung zu verkaufen. Die Pläne danach reichen vom Kauf einer kleineren Liegenschaft (18%) bis zum Umzug in ein Mietobjekt oder in eine Wohnung mit altersgerechten Dienstleistungen (jeweils 6%).

Doch auch Kontinuität steht hoch im Kurs. So möchten über die Hälfte der Eigentümerinnen und Eigentümer nach der Pensionierung in der bestehenden Liegenschaft bleiben. Das ist eine Steigerung um neun Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr und 22 Prozentpunkte mehr als noch 2018.

Je näher die Pensionierung rückt, desto grösser der Wunsch, im Eigenheim zu bleiben. Bei den 25- bis 40-Jährigen sind es 34 Prozent, bei den angehenden Pensionären mit 79 Prozent die überwiegende Mehrheit.



In der Westschweiz ist man offener für Veränderungen beim Wohnen im Alter

Fast die Hälfte der Westschweizerinnen und Westschweizer will nach der Pensionierung ihr Eigenheim verkaufen, während es in der Deutschschweiz nur 31 Prozent sind.

In der Ostschweiz gilt: einmal Eigentum, immer Eigentum

Ganz anders sieht das Bild in der Ostschweiz aus: Neun von zehn Personen wollen auch nach der Pensionierung Eigentümerin oder Eigentümer bleiben. Immerhin 15 Prozent können sich vorstellen, eine kleinere Immobilie zu kaufen.

Für ältere Eigentümerinnen und Eigentümer ist es oft am günstigsten und bequemsten, im freistehenden 6-Zimmer-Einfamilienhaus wohnen zu bleiben, auch wenn sie nur noch drei Zimmer benötigen, der Rest des Hauses leer steht und die Instandhaltung des Gartens zunehmend mühsam wird. Sie wohnen im hypothekarisch nicht oder kaum belasteten Eigenheim günstiger als in einer halb so grossen Mietwohnung und scheuen den Umzug nicht zuletzt wegen des Verlusts der vertrauten Umgebung. Ein Kauf einer kleineren Wohnung könnte aber durchaus Sinn machen, weil einerseits nur noch der benötigte Raum bezahlt und unterhalten werden muss und andererseits der Verkauf die Liquidität erhöht. Letzteres ist ein Aspekt, der besonders im hohen Alter von Vorteil sein kann, falls beispielsweise Gesundheitskosten anfallen, welche nicht oder nur teilweise versicherungstechnisch gedeckt sind.

Wohntrends

3

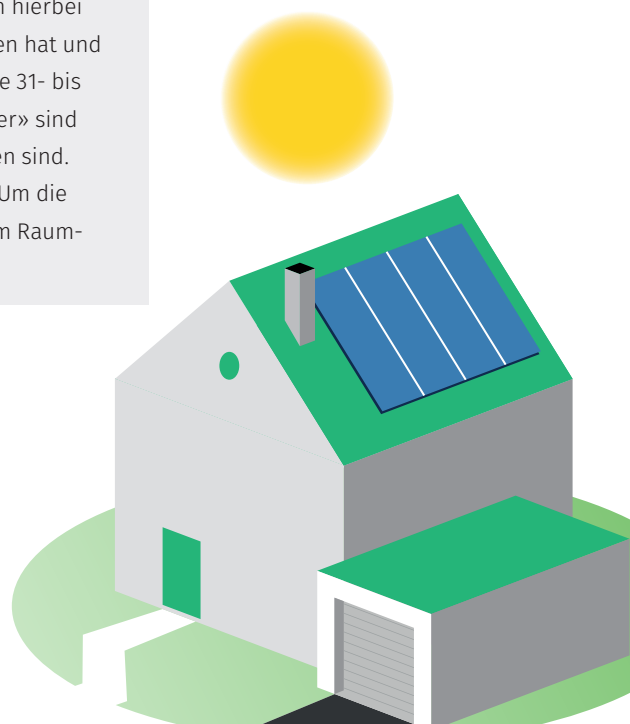
Grüne Welle hält auch im Eigenheim Einzug



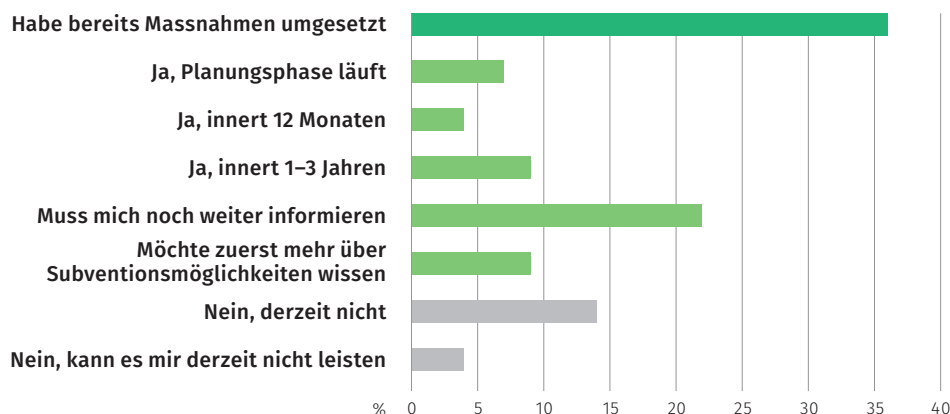
In der Westschweiz ist Nachhaltigkeit noch wichtiger als in der Deutschschweiz

Für 95 Prozent der Westschweizerinnen und Westschweizer ist das Thema Nachhaltigkeit auch beim Wohnen wichtig oder sehr wichtig. In der Deutschschweiz sind es mit 89 Prozent etwas weniger, aber deutlich mehr als im Vorjahr (+21 Prozentpunkte). Es sind insbesondere die 61- bis 65-Jährigen (99%), welche das Thema weit oben auf die Agenda setzen.

Die Altersgruppe der 61- bis 65-Jährigen kann sich Investitionen ins Eigenheim wohl am ehesten leisten. Interessant ist es zudem, zu sehen, dass die 25- bis 30-Jährigen das Thema Nachhaltigkeit mit 45 Prozent relativ stark gewichten. Es handelt sich hierbei um eine Altersgruppe, die im Durchschnitt noch keine Liegenschaft erworben hat und eventuell ein etwas idealistischeres Weltbild hat. Dem gegenüber stehen die 31- bis 50-Jährigen, welche statistisch gesehen im klassischen «Eigenheim-Kaufalter» sind und gleichzeitig in der Realität der Schweizer Immobilienpreise angekommen sind. Es scheint dann mit der Nachhaltigkeit nicht mehr ganz so weit her zu sein. Um die Kaufkosten in Grenzen zu halten, wird die Nachhaltigkeit beispielsweise dem Raumbedürfnis untergeordnet.



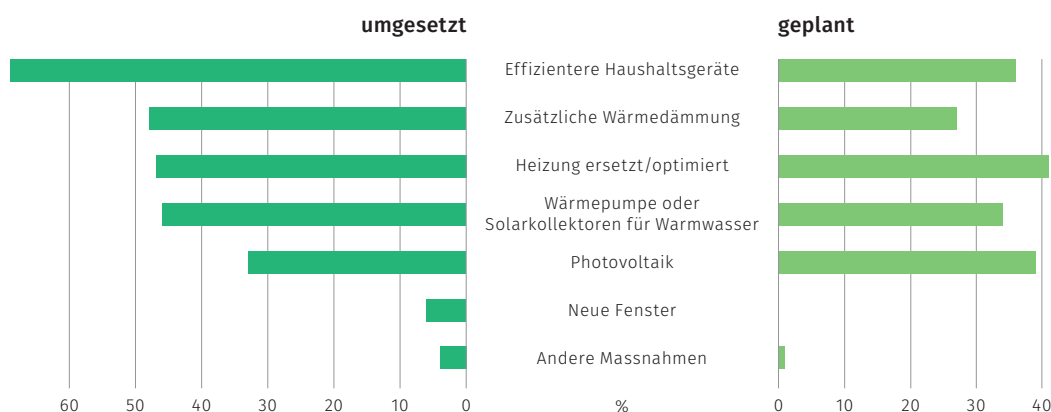
Laut Bundesrat soll die Schweiz ab dem Jahr 2050 unter dem Strich keine Treibhausgasemissionen mehr ausstossen. Planen Sie aufgrund dieses Ziels Investitionen in Ihre Immobilie/n, wie z.B. den Einsatz energieeffizienter Geräte, Ersatz oder Optimierung der Heizung etc.?



Energetische Sanierungen liegen im Trend

Über die Hälfte der Eigentümerschaft hat bereits erste energetische Massnahmen umgesetzt (36%) oder plant solche (20%). Ein weiteres Drittel ist interessiert, aber noch nicht genügend informiert, um die Planung anzugehen.

Welche Massnahmen haben Sie bereits getroffen resp. möchten Sie treffen, um Energie zu sparen resp. den CO₂-Ausstoss Ihrer Immobilie zu minimieren?



Heizung und Stromerzeugung als wichtigste Massnahmen geplant

Bei den bereits ergriffenen energetischen Massnahmen steht der Ersatz von Haushaltsgeräten der besten Effizienzklasse mit 69 Prozent klar an erster Stelle. Aber auch in die Wärmedämmung, die Heizung und die Warmwasseraufbereitung (je knapp 50%) wurde investiert. Herr und Frau Schweizer planen insbesondere den Ersatz oder die Optimierung der Heizung (41%) sowie das Erzeugen von Strom mittels Photovoltaik (39%).



35 %

Ich befürworte strengere
Vorschriften und höhere Abgaben.

37 %

29 %



35 %

Es braucht keine weiteren
Vorschriften und Abgaben.

34 %

38 %

Was halten Sie von den politischen Plänen, den Grenzwert für den CO₂-Ausstoss von Heizungen zu senken und die CO₂-Abgabe auf Heizöl zu erhöhen?

Deutschschweiz

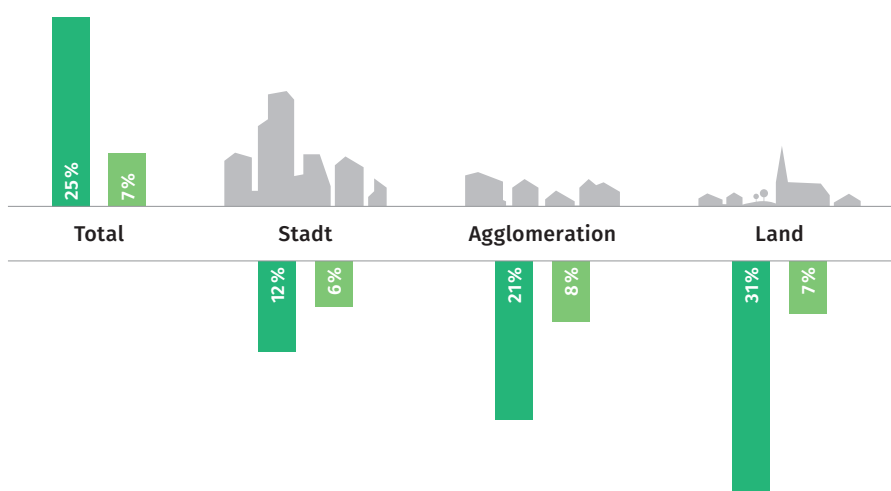
Westschweiz

Befürworter und Gegner von schärferen CO₂-Grenzwerten halten sich die Waage

Gefragt nach den seit geraumer Zeit diskutierten politischen Plänen, den Grenzwert für den CO₂-Ausstoss von Heizungen zu senken und die CO₂-Abgabe auf Heizöl zu erhöhen, halten sich Befürworter und Gegner mit je 35 Prozent die Waage.

Romands gegen weiteres politisches Regelwerk

In der Deutschschweiz gibt es leicht mehr Befürworter (37% vs. 34%) für gesetzlich definierte Massnahmen, in der Westschweiz klar mehr Gegner (29% vs. 38%).



- Das betrifft mich nicht, weil ich keine Öl- oder Gasheizung habe.
- Bei strengeren Vorschriften / höheren Abgaben werde ich meine Heizung ersetzen.

Ein Viertel der Bevölkerung gibt an, beim Heizen nicht von fossiler Energie abhängig zu sein. Und nur gerade sieben Prozent sind bereit, bei höheren CO₂-Abgaben auf Heizöl ihre Heizung zu ersetzen.

Auffällig ist auch der Unterschied zwischen Stadt und Land: Während jede/r Dritte auf dem Land nicht von fossiler Energie abhängig ist, sind es in der Stadt nur 12 Prozent. Die Mitte bildet die Agglomeration mit 21 Prozent.

Mieterplattformen und Handwerkerservice sind gefragt



65 %

Handwerkerservice



64 %

Mieterplattform

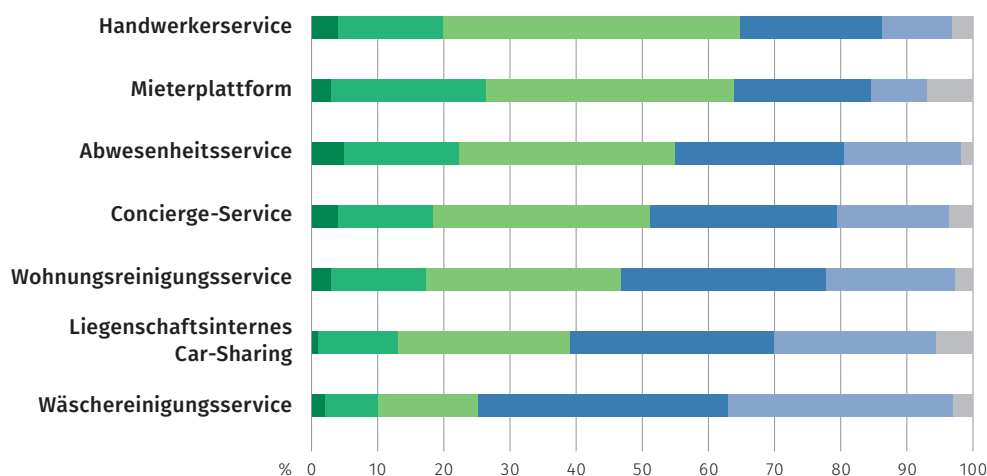


56 %

Abwesenheitsservice

Welche der folgenden Angebote nutzen Sie resp. würden Sie nutzen, wenn sie angeboten werden?

- Nutze ich bereits ■
- Würde ich sicher nutzen ■
- Würde ich wahrscheinlich nutzen ■
- Würde ich eher nicht nutzen ■
- Würde ich sicher nicht nutzen ■
- Weiss nicht / keine Angabe ■



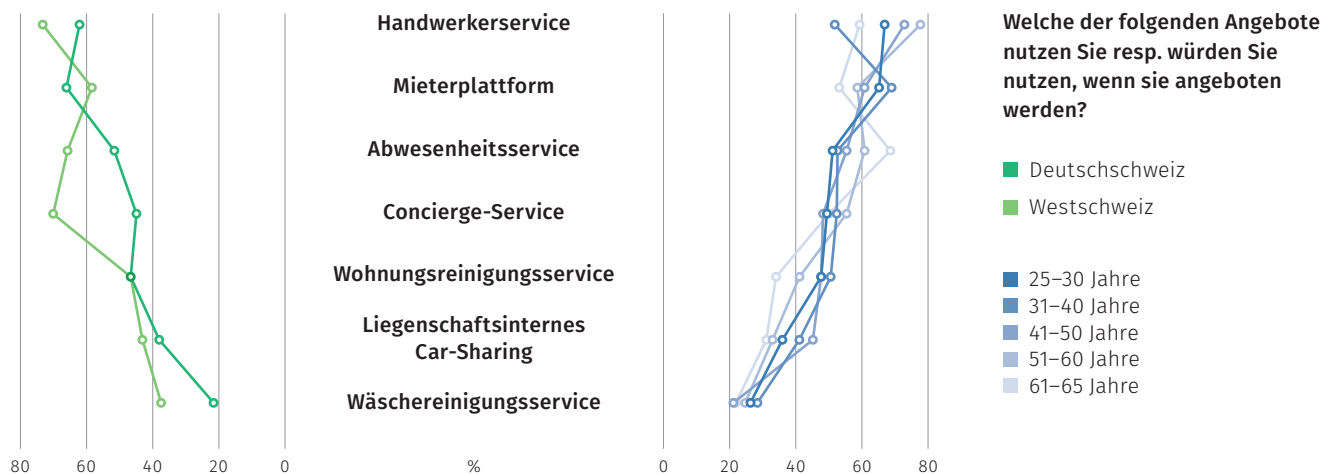
Zusatzangebote stossen auf offene Ohren

Zusatzdienstleistungen für Mieterinnen und Mieter werden in der Schweiz noch nicht sehr stark genutzt. Woran liegt das? Das Interesse an Zusatzangeboten ist nämlich durchaus vorhanden. Zu allen gefragten Services äussert sich jeweils mindestens ein Viertel der Mieterinnen und Mieter positiv bezüglich einer möglichen Nutzung.

Handwerkerservices stossen mit 65 Prozent aller Befragten auf die grösste Zustimmung, dicht gefolgt von einer Mieterplattform oder App, die bei 64 Prozent Anklang findet. Dienstleistungen, welche die eigene Abwesenheit überbrücken, würden immerhin 56 Prozent nutzen. Anders sieht es beim Thema Wäsche aus. 72 Prozent waschen lieber selbst.

Westschweiz mit grösserem Interesse an Zusatzangeboten

In der Westschweiz ist die Nutzung von bzw. das Interesse an Zusatzangeboten grösser als in der Deutschschweiz. Der markanteste Unterschied zeigt sich beim Concierge-Service, der in der Westschweiz bei 70 Prozent der Mieterschaft Anklang findet, in der Deutschschweiz nur bei 45 Prozent. Einzig das Interesse an einer Mieterplattform fällt in der Deutschschweiz höher aus: 66 gegenüber 58 Prozent in der Westschweiz.



Wer ist am offensten für Zusatzangebote?

Die Unterschiede zwischen Männern und Frauen in Bezug auf das Interesse an Zusatzangeboten und deren Nutzung sind minim und liegen mehrheitlich unter fünf Prozent. Während sich Frauen am stärksten für einen Handwerkerservice aussprechen (65%), ist eine Mieterplattform das beliebteste Zusatzangebot bei den Männern (67%).

Deutlichere Unterschiede zeigen sich zwischen den Altersklassen. Einen Putzdienst wünschen sich zwar fast alle: Rund die Hälfte der Befragten in den Altersklassen zwischen 25 und 50 Jahren würde diesen nutzen. Einen klaren Bedarf für Abwesenheitsservices äussern jedoch mit 69 Prozent vor allem die 61- bis 65-Jährigen. Die 31- bis 40-Jährigen zeigen vergleichsweise wenig Interesse an Handwerkerservices, während das der klare Favorit der 51- bis 60-Jährigen ist.

Das Interesse aller fünf Altersgruppen an Zusatzdienstleistungen liegt nahe beieinander: durchschnittlich zwischen 49 und 50 Prozent. Am offensten für Zusatzangebote sind dabei die 41- bis 50-Jährigen, während die 61- bis 65-Jährigen am wenigsten Interesse zeigen: durchschnittlich 46 Prozent.



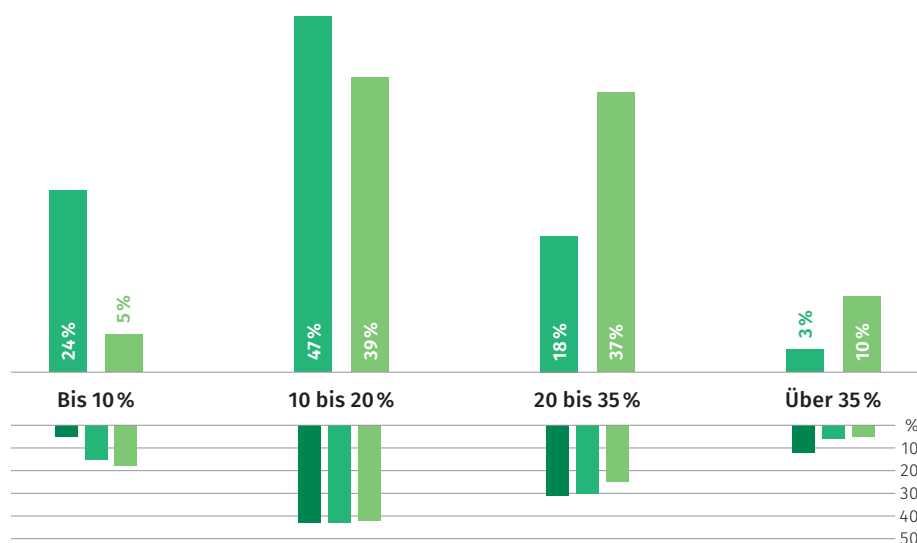
André Keller CIO Helvetia Versicherungen

« Wohnen plus ist das Stichwort. Immer mehr Mieterinnen und Mieter wünschen sich einfach abrufbare Services, die den Alltag erleichtern. »

Privileg Wohneigentum



Mieterschaft am Limit, Eigentümerschaft mit Reserven



Wie viel Prozent Ihres Brutto-Haushaltseinkommens geben Sie aktuell für Ihren Hauptwohnsitz aus (inkl. Nebenkosten, Unterhalt und allfällige Amortisation)?

■ Eigentümer
■ Mieter

■ Stadt
■ Agglomeration
■ Land

Eigenheim entlastet das Haushaltsbudget

Es zeigt sich einmal mehr, mit Wohneigentum kann gegenüber der Miete massiv Geld gespart werden. Fast drei Viertel aller Eigentümerinnen und Eigentümer (71%) wenden weniger als 20 Prozent ihres Brutto-Haushaltseinkommens für die Wohnkosten auf. Bei Personen in Miete sind es lediglich 44 Prozent. Zudem benötigen dreimal mehr Mietende (10%) als Personen mit Eigenheim (3%) über 35 Prozent ihres Brutto-Haushaltseinkommens für die Wohnkosten. Erhöhte Tragbarkeiten (>35%) kommen in der Stadt (12%) doppelt so oft vor wie auf dem Land (5%) oder in der Agglomeration (6%), befinden sich gesamtschweizerisch aber auf äusserst tiefen sieben Prozent.

Diese Erkenntnisse spiegeln sich sowohl in den Immobilienpreisen, die in der Stadt stärker gestiegen sind als auf dem Land, als auch in der Tatsache, dass Eigentum aufgrund des Niedrigzinsumfeld massiv günstiger ist als Mieten.

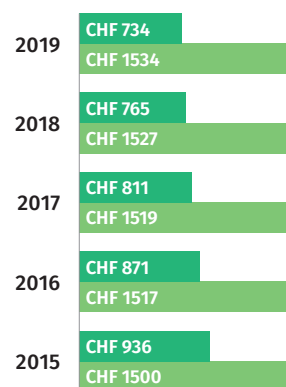
Mieterschaft bezahlt mehr als doppelt so viel

Gemäss Bundesamt für Statistik kostet die Miete einer 4-Zimmer-Wohnung in der Schweiz per Ende 2019 im Durchschnitt etwas mehr als 1'500 Franken pro Monat, ohne Nebenkosten. Demgegenüber beläuft sich der monatliche Hypothekarzins einer vergleichbaren Wohnung auf rund 700 Franken. Als Berechnungsgrundlage dienen hier ein Verkehrswert von 775'000 Franken und eine Hypothek von 620'000 Franken (80% des Verkehrswertes) sowie der von der SNB berechnete Durchschnittszinssatz für Hypotheken.

Für eine vergleichbare 4-Zimmer-Wohnung bezahlen Eigentümerinnen und Eigentümer somit 800 Franken pro Monat oder jährlich 9'600 Franken weniger. Diese Berechnung bezieht fürs Eigentum keine Amortisationen ein, weil es sich nicht um Ausgaben handelt, sondern um eine Art des «Zwangssparens». Durch die Amortisation wird liquides Vermögen immobilisiert, sprich der Eigenkapitalanteil an der Liegenschaft erhöht. Selbst bei einer Einrechnung der Amortisation als Ausgabenfaktor würde ein Kostenvorteil von jährlich 1'600 Franken gegenüber den Mietausgaben verbleiben.

■ Kosten für Eigentümer*
(ohne Nebenkosten, ohne Amortisation)

■ Kosten für Mieter**
(ohne Nebenkosten)



*Zinskosten für Hypothek auf einer Immobilie mit Verkehrswert von 775'000 Franken und Belehnung von 80 Prozent

**Durchschn. Mietpreis einer 4-Zi-Wohnung. Werte für 2018/2019 basieren auf 2017 +0.5 Prozent Teuerung p.a.

Quelle: Schweizerische Nationalbank (durchschnittlicher Hypothekarzinzinssatz p.a.), Bundesamt für Statistik, MoneyPark

Unwissenheit hält bis zu einer Million Mietende vom Eigenheim ab



3.2 Mio.

*Quelle:
Bundesamt für Statistik

der 4.85 Mio.* Mietenden in der Schweiz würden gerne ein Eigenheim kaufen.



1.3 Mio.

der Mietenden glaubt, keine Hypothek zu erhalten.



1.1 Mio.

der Mietenden traut sich keine Hypothek zu, obwohl das eigene Kaufpotenzial gar nicht analysiert wurde.

Grosses Informationsdefizit bei der kaufinteressierten Mieterschaft

Zwei Drittel der Mietenden (66% resp. 3.2 Mio.) haben Interesse, eine Immobilie zu erwerben. Ein beachtlicher Teil davon (41% resp. 1.3 Mio.) glaubt, die Kriterien für eine Hypothek nicht zu erfüllen. Dies, obwohl die grosse Mehrheit davon (85% resp. 1.1 Mio.) noch nicht einmal das individuelle Kaufpotenzial analysiert hat und jede/r Vierte (26%) das Angebot der kostenlosen Kaufpotenzialanalyse (z.B. Online-Tragbarkeits- und Eigenmittel-Rechner) nicht kennt. Das sind über eine Million Mietende oder anders gesagt jede/r vierte Mieter/in schweizweit.



Dr. Stefan Heitmann CEO und Gründer MoneyPark AG

« Gerade junge Familien mit temporären Einkommenseinbussen und entsprechend erhöhten Tragbarkeiten haben es oftmals schwer, einen Hypothekaranbieter zu finden. Die gute Nachricht ist, dass die Anbieter dies erkannt haben und mit grösserer Flexibilität bei ihren Tragbarkeitskriterien auf diese Entwicklung reagieren. Allerdings gilt nach wie vor: Je höher die Tragbarkeit ist, desto weniger Finanzierungspartner gewähren eine Hypothek. Gerade Versicherungen sind bei ihren Vergabekriterien sehr strikt und kaum bereit, über eine Tragbarkeit von einem Drittel hinaus zu finanzieren. Pensionskassen, Stiftungen und vereinzelte Banken zeigen hier mit individuelleren Tragbarkeitsberechnungsmodellen mehr Flexibilität. Aufgrund der fehlenden Transparenz am Hypothekemarkt dürfte die Dunkelziffer der eigentlich finanzierbaren Fälle trotz erhöhter Tragbarkeit beträchtlich sein. Vergleichen ist ein Muss und unabhängige Beratung lohnt sich! »

Ihr Weg zur Traumimmobilie

MoneyPark Dienstleistungen

Immobilien suche
und Finanzierungs-
einschätzung



- Suche nach der Traumimmobilie

Immobilien suche (exklusiv)



- Kann ich mir meine Traumimmobilie leisten?
- Was kann ich mir leisten?

Evaluation maximaler Kaufpreis

Vorbereitung der
Immobilienfinanzierung



- Tipps und Tricks zur Immobilienfinanzierung
- Erklärung Ablauf
- Finanzierungsoptionen

Voraus-Check (option)



- Objektbewertung
- Festlegung Eigenmitteleinsatz
- Finanzierungsstrategie
- Evaluierung optimaler Amortisationsoptionen
- Steuerliche Veränderungen prüfen
- Renovationen finanziell einplanen

**Finanzierungs- und
Konzeptgespräch**



- Aushändigen der Finanzierungsbestätigung an Verkäufer
- Reservation Objekt durch Unterzeichnung Reservationsvereinbarung
- Bezahlung Reservationsbetrag
- Erstellung provisorischer Kaufvertrag durch Notar/Grundbuchamt

Finanzierungsbestätigung

**Unterstützung beim Kontakt
mit Makler**



- Festlegung des Datums für Kaufvertragsunterzeichnung und Eigentumsübertragung



- Optimale und nachhaltige Finanzierung bestimmen
- Verhandlung von Offerten mit Finanzierungsinstituten

**Bearbeitung durch Ihre Finanzierungs-
und Vorsorgeexperten**



- Vorlage und Vergleich der Offerten der Finanzierungsinstitute unter Berücksichtigung der steuerlichen Aspekte
- Selektion Finanzierungsinstitute
- Unterschrift Hypotheken-/Rahmenvertrag
- Sicherstellung der nachhaltigen Tragbarkeit

**Strategie- und Anbieterwahl:
Umsetzung des optimalen
Finanzierungskonzepts**



- Eigenmitteltransfer und -blockierung
- Erstellung unwiderrufliches Zahlungsversprechen durch Finanzierungsinstitut



- Unterzeichnung Kaufvertrag bei Notar/Grundbuchamt
- Öffentliche Beurkundung und Anzahlung

**Begleitung zum Notar durch Ihren
Finanzierungsexperten**



- Grundbucheintrag
- Formelle Eigentumsübertragung (gem. Kaufvertrag)
- Auszahlung Hypotheken durch Finanzierungsinstitute
- Restkaufpreistilgung durch Eigenmittel bzw. Hypothek



- Einzug in das Eigenheim bzw. Übernahme Rendite-/Ferienobjekt
- Zahlen von Hypothekarzins und Amortisation

**Eigentümerberatung und
-unterstützung**



- Fortlaufende, kostenlose Beratung und Begleitung:
- Unterstützung bei Veränderung der finanziellen Situation und/oder der Wohnsituation, z.B. Verkauf oder Kauf einer weiteren Immobilie, Renovation, Vorsorgesituation
 - Aufstockung oder Reduzierung der Hypothek
 - E-Mail-Newsletter:
 - Monatliche Einschätzung und Prognose zu Hypothekarzinsen
 - Updates Marktentwicklung, Hypotheken
 - Preisentwicklung eigener Immobilie

**Verlängerung der Hypothek
und Kundenbetreuung**



- Bei Fälligkeit einer Hypothekartranche:
- Überprüfung der aktuellen familiären und finanziellen Situation
 - Verlängerung bereits 2(-3) Jahre vor Fälligkeit möglich

Immobilienreservation, Finanzierung
und Übertragung des Eigentums

Verlängerung der Hypothek
und Kundenbetreuung

