

Zürich, 28. April 2021
Medienmitteilung

Wohntraumstudie 2021

Die Corona-Pandemie verändert die Wohnträume in der Schweiz

Die Wohntraumstudie 2021 zeigt, dass Corona sehr klaren Einfluss auf die Wohnbedürfnisse der Schweizer Bevölkerung nimmt. Durch die Einschränkungen des öffentlichen Lebens und das Home-Office ist das Zuhause noch wichtiger geworden. Sowohl dem Innen- als auch dem Aussenraum wird deutlich mehr Bedeutung beigemessen. Zudem hat Corona den Kaufwunsch verstärkt und ihn bei einem Prozent der Bevölkerung sogar erst geweckt, so dass mittlerweile jede/r Zweite (53 %) von einer (weiteren) Wohnimmobilie träumt. Der Evergreen der Schweizer Wohnträume, das Einfamilienhaus auf dem Lande, bleibt auf Platz 1, die Eigentumswohnung holt aber auf. An Bedeutung verloren hat die unmittelbare Nähe von Wohn- und Arbeitsort. Die Hälfte der Bevölkerung (49 %) bevorzugt aktuell eine ländliche Wohnumgebung – neun Prozent mehr als noch vor Ausbruch der Pandemie.

Die Einschränkungen des öffentlichen Lebens und das Home-Office verändern die Wohnbedürfnisse. Das Zuhause als Rückzugsort – und gleichzeitig für viele als neuer Arbeitsort – bekommt deutlich mehr Aufmerksamkeit als in den Zeiten vor Corona. Zwar ist das Finanzielle im Sinne von Miet- oder Kaufpreis nach wie vor das wichtigste Entscheidungskriterium bei der Wahl einer Wohnimmobilie, aber an zweiter Stelle kommt neu der Wunsch nach Aussenräumen wie Balkon, Terrasse oder Garten. Dieses Kriterium wurde neu von 53 Prozent der Befragten als entscheidendes Kriterium definiert – ein sprunghafter Anstieg innert Jahresfrist (2020: 33 %). Und auch der Innenraum gewinnt an Bedeutung. Helligkeit (42 %), Grösse (41 %) und Grundriss (40 %) sind klar ausschlaggebend, und die vielbeworbene Aussicht (25 %) wird im Vergleich zu 2020 ebenfalls vermehrt als entscheidendes Kaufkriterium genannt. Die Lage der Traumimmobilie soll nach wie vor ruhig und naturnah sein und gleichzeitig gut angebunden an den öffentlichen Verkehr. Die Nähe zur Natur war 2020 nur bei 46 Prozent der Befragten eine Präferenz, heute sind es 64 Prozent, und die Bedeutung von Sportmöglichkeiten in unmittelbarer Umgebung erhöhte sich um fünf Prozentpunkte auf 17 Prozent.

Ein zusätzliches Zimmer fürs Home-Office

Von all jenen, die ihrer Berufstätigkeit teilweise oder komplett von zu Hause aus nachgehen können, wünscht sich jede/r Dritte ein Zimmer mehr für das Home-Office. Einige wünschen sich auch einen zusätzlichen Aussenbereich wie Sitzplatz, Garten oder Terrasse oder einen grösseren Wohn- oder Essbereich, um ihre aktuelle Wohnsituation im Home-Office zu verbessern. Eine externe Bürolösung in der Nähe können sich rund sechs Prozent der Befragten vorstellen. Geht es um ein neues Zuhause, ist das zusätzliche Zimmer wichtiger, als generell mehr Platz zu haben. «Die Coronakrise hat das Thema Home-Office stärker in den Fokus unserer Gesellschaft gerückt. Das flexible Arbeiten wird unsere Entscheidungen bezüglich Wohnen, Freizeit und Mobilität wesentlich beeinflussen. Die sich so verändernden Lebenssituationen werden auch das Risikoprofil der betroffenen Personen verschieben», so Martin Tschopp, Chief Customer Officer von Helvetia Versicherungen Schweiz.

Die Pandemie verstärkt den Kaufwunsch

Der Wunsch nach Wohneigentum bleibt unverändert gross. Jede/r Zweite (53 %) träumt von einer (weiteren) Wohnimmobilie. Bei der Mieterschaft ist der Wunsch besonders ausgeprägt. 36 Prozent planen den Kauf einer Immobilie, und insgesamt zwei Drittel sind kaufinteressiert. Bei den Eigentümerinnen und Eigentümern hegen 21 Prozent konkrete Pläne, und insgesamt jede/r Dritte hat Kaufabsichten für eine weitere Immobilie. 21 Prozent der Kaufwilligen geben an, dass Corona ihren Wunsch, eine Immobilie zu kaufen, verstärkt hat. Die Gründe dafür sind vielfältig: 16 Prozent möchten in der Krise ihr Kapital in sichere Werte investieren. Vier Prozent benötigen in ihrer aktuellen Situation eine besser passende Immobilie, und bei einem Prozent hat Corona den Wunsch, zu kaufen überhaupt erst geweckt. Nur knapp jede/r Zehnte hat seinen Kaufwunsch wegen Corona auf Eis gelegt.

Wohnen auf dem Land wird attraktiver und macht zufriedener

Von einer Stadtfucht kann man noch nicht sprechen, aber das Wohnen auf dem Land gewinnt weiter an Attraktivität. Fast die Hälfte der Bevölkerung (49 %) bevorzugt heute eine ländliche Wohnumgebung, neun Prozent mehr als noch vor Ausbruch der Pandemie. Dieser Wunsch ist bei den Eigentümerinnen

und Eigentümern (58 %) ausgeprägter als bei der Mieterschaft (41 %). Insbesondere in der Westschweiz nahm die Beliebtheit seit 2020 zu: Waren es damals 40 Prozent, sind es heute schon 47.

Die Finanzen sind der häufigste Grund, sich gegen die präferierte Wohnumgebung zu entscheiden. In der Westschweiz (42 %) wird das Finanzielle deutlich häufiger genannt als in der Deutschschweiz (29 %). Der Arbeitsweg hat zwar während der Pandemie an Bedeutung verloren, ist aber nach wie vor der zweitwichtigste Grund, warum Menschen nicht in der von ihnen bevorzugten Wohnumgebung leben. Während der möglichst kurze Arbeitsweg 2020 noch für 41 Prozent ausschlaggebend war, sind es heute nur noch 27 Prozent.

Auf die Wohnzufriedenheit hatten die Corona-Einschränkungen kaum Einfluss. 90 Prozent der Bevölkerung zeigt sich zufrieden, 48 Prozent sogar sehr zufrieden mit der aktuellen Wohnsituation. Insgesamt betrachtet ist man auf dem Land zufriedener als in der Stadt, und Eigentümerinnen und Eigentümer sind zufriedener als die Mieterschaft. Beide Aussagen haben sich während der Pandemie akzentuiert. Gleich geblieben ist zudem die Tatsache, dass Alter zufriedener macht.

Das freistehende Einfamilienhaus bleibt Wohntraum Nummer 1, aber die Eigentumswohnung holt auf

Jede/r Zweite (52 %) will am liebsten ein Haus mit Umschwung. Am stärksten ist dieser Wunsch bei der Altersgruppe der 25- bis 30-Jährigen ausgeprägt (59 %). Die Eigentumswohnung holt aber auf und liegt bei den Eigentümerinnen und Eigentümern ganze acht Prozentpunkte höher in der Gunst als noch im Vorjahr (von 14 % auf 22 %).

Mittlerweile sucht knapp die Hälfte länger als ein Jahr nach dem Traumobjekt

Nur noch jede/r Zehnte (10 %) findet sein/ihr Eigenheim innert drei Monaten. Die grosse Mehrheit (48 %) muss sich über ein Jahr gedulden, ein Drittel davon gar mehr als drei Jahre. Zudem gibt es immer weniger Privilegierte. Vor 20 Jahren erhielt noch fast jede/r Dritte (30 %) seine/ihre Immobilie vererbt oder unter der Hand. Heute ist der «einfache Weg» ins Eigenheim nur noch gut jedem/r Fünften (22 %) möglich. Erbschaften sind zuletzt leicht angestiegen, während die Immobilien-Transaktionen unter der Hand abgenommen haben. Gleichzeitig haben Besichtigungen stark zugenommen. 44 Prozent aller Käuferinnen und Käufer haben zuletzt über sechs Objekte besichtigt, um fündig zu werden – ein Drittel davon gar mehr als zehn Objekte.

Es kommt Bewegung in den Eigenheimmarkt

Vier Prozent der befragten Eigentümerinnen und Eigentümer möchten in den nächsten drei Jahren ihre Immobilie verkaufen, meist begründet durch ein zu gross gewordenes Eigenheim (45 %). Gewichtige Argumente sind aber auch die Pensionierung (37 %) oder der Wunsch nach einem Wohnortwechsel (32 %). Wichtig dabei ist den Eigentümerinnen und Eigentümern eine Marktwertschätzung (37 %), denn 27 Prozent kennen den Wert ihrer Immobilie nicht. Daneben sind insbesondere das Potential für eine energetische Optimierung (29 %) oder die Unterstützung bei Steuerthemen (28 %) und die Planung von Renovationskosten (26 %) von grossem Interesse. «Unsere neue Big-Data-Immobilienplattform kommt der Nachfrage nach hochwertigen und detaillierten Informationen über Immobilien nach. Sie liefert kostenlos und öffentlich zugänglich alle objekt-, lage- und wertrelevanten Informationen über die eigene Immobilie an einem Ort. Dies ist ein riesiger Transparenzgewinn für jeden Immobiliensuchenden, -eigentümer und -verkäufer und unterstützt dabei, bessere und schnellere Kauf- und Verkaufsentscheide zu fällen», so Stefan Heitmann, CEO und Gründer MoneyPark.

Über die Hälfte verkauft nicht zwangsläufig an den Meistbietenden

Knapp die Hälfte der Eigentümerinnen und Eigentümer (49 %), welche in den nächsten drei Jahren verkaufen möchten, legt besonderen Wert auf die Seriosität der Käuferschaft. Lediglich 43 Prozent geben den Zuschlag automatisch dem/r Höchstbietenden. Darüber hinaus spielen auch Emotionen eine Rolle. Der persönlichen Sympathie wird in jedem vierten Fall (26 %) Rechnung getragen, und in jedem fünften (19 %) gibt es auch einen «Familienbonus».

Über die Hälfte der Befragten (53 %) zieht den Beizug eines Maklers für den Verkauf in Betracht, auch wenn es 18 Prozent zuerst einmal selbst probieren möchten. Bei der Wahl des Maklers steht die Transparenz des Angebots klar an erster Stelle. «Verkäuferinnen und Verkäufer wollen keine Blackbox und möchten von ihrem Immobilienmakler genau wissen, welche Dienstleistungen sie für ihr Geld erhalten», so Dr. Roman H. Bolliger, CEO von alaCasa.ch.

Über die Wohntraumstudie

Die Wohntraumstudie von MoneyPark, alaCasa und Helvetia Versicherungen ist die grösste unabhängige Untersuchung zur Zufriedenheit und zu den Wünschen der Schweizer Bevölkerung bezüglich ihrer Wohnsituation. Seit 2015 geht die Studie einmal im Jahr der Frage nach, wie die «Wohnträume» in der Schweiz konkret aussehen. Befragt wurden 1'002 Personen mit Wohnsitz in der Schweiz mittels repräsentativer Online-Umfrage im Januar 2021.

Die integrale Studie finden Sie unter www.moneypark.ch/wohntraumstudie

Kontakt

Dr. Stefan A. Heitmann
CEO und Gründer MoneyPark
stefan.heitmann@moneypark.ch
044 200 75 73

Mediananfragen:
MoneyPark Medienstelle
press@moneypark.ch
044 200 75 65

Über MoneyPark

MoneyPark ist der führende Spezialist für Hypotheken und Immobilien in der Schweiz und beschäftigt über 300 Mitarbeitende. Das junge Fintech bietet mit der Kombination aus persönlicher Beratung und wegweisender Technologie umfassende und massgeschneiderte Hypotheken- und Immobilienlösungen. Dabei unterstützt MoneyPark seine Kundinnen und Kunden mit unabhängiger Expertise – von der Suche über die Finanzierung, während der Eigentumsphase und beim Verkauf von Immobilien. Für die Finanzierung hält MoneyPark mit Hypothekar- und Vorsorgeangeboten von mehr als 150 Anbietern, darunter Banken, Versicherungen und Pensionskassen, die grösste Finanzierungsauswahl an einem Ort bereit. Die unabhängige Beratung erfolgt entweder in einer der schweizweit mehr als 20 Filialen oder ortsunabhängig via Telefon oder online. Institutionellen Investoren bietet MoneyPark ganzheitliche Hypothekarlösungen dank einem Setup aus leistungsfähigem Vertrieb und effizienter Portfoliobewirtschaftung.

Über alaCasa.ch

alaCasa.ch ist ein unabhängiges Expertennetzwerk für Wohnimmobilien und engagiert sich seit über 20 Jahren für eine hohe Dienstleistungsqualität rund ums Wohneigentum. Partner von alaCasa.ch sind professionelle Immobilienexperten für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser. Sie zeichnen sich aus durch eine fundierte Ausbildung und eine langjährige Berufserfahrung. Dadurch können sie ihre Kunden kompetent und sicher bei Fragen rund um ihre Liegenschaft unterstützen. alaCasa-Partner sind unabhängig, etabliert und verfügen über eine tadellose Reputation.

Über Helvetia

Die Helvetia Gruppe ist in über 160 Jahren aus verschiedenen schweizerischen und ausländischen Versicherungsunternehmen zu einer erfolgreichen, internationalen Versicherungsgruppe gewachsen. Im Heimmarkt Schweiz zählt Helvetia zu den führenden Allbranchenversicherern. Der Fokus der Geschäftstätigkeit liegt auf Privatkunden sowie auf kleinen und mittleren Unternehmen bis hin zum grösseren Gewerbe. Die Gesellschaft erbringt mit rund 11'600 Mitarbeitenden Dienstleistungen für mehr als 7 Millionen Kunden. Bei einem Geschäftsvolumen von CHF 9.71 Mrd. erzielte Helvetia im Geschäftsjahr 2020 ein IFRS-Ergebnis nach Steuern von CHF 281.7 Mio. Die Namenaktien der Helvetia Holding werden an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange AG unter dem Kürzel HELN gehandelt.