helvetia alaCasa.ch Experten für Wohneigentum MONEY PARK

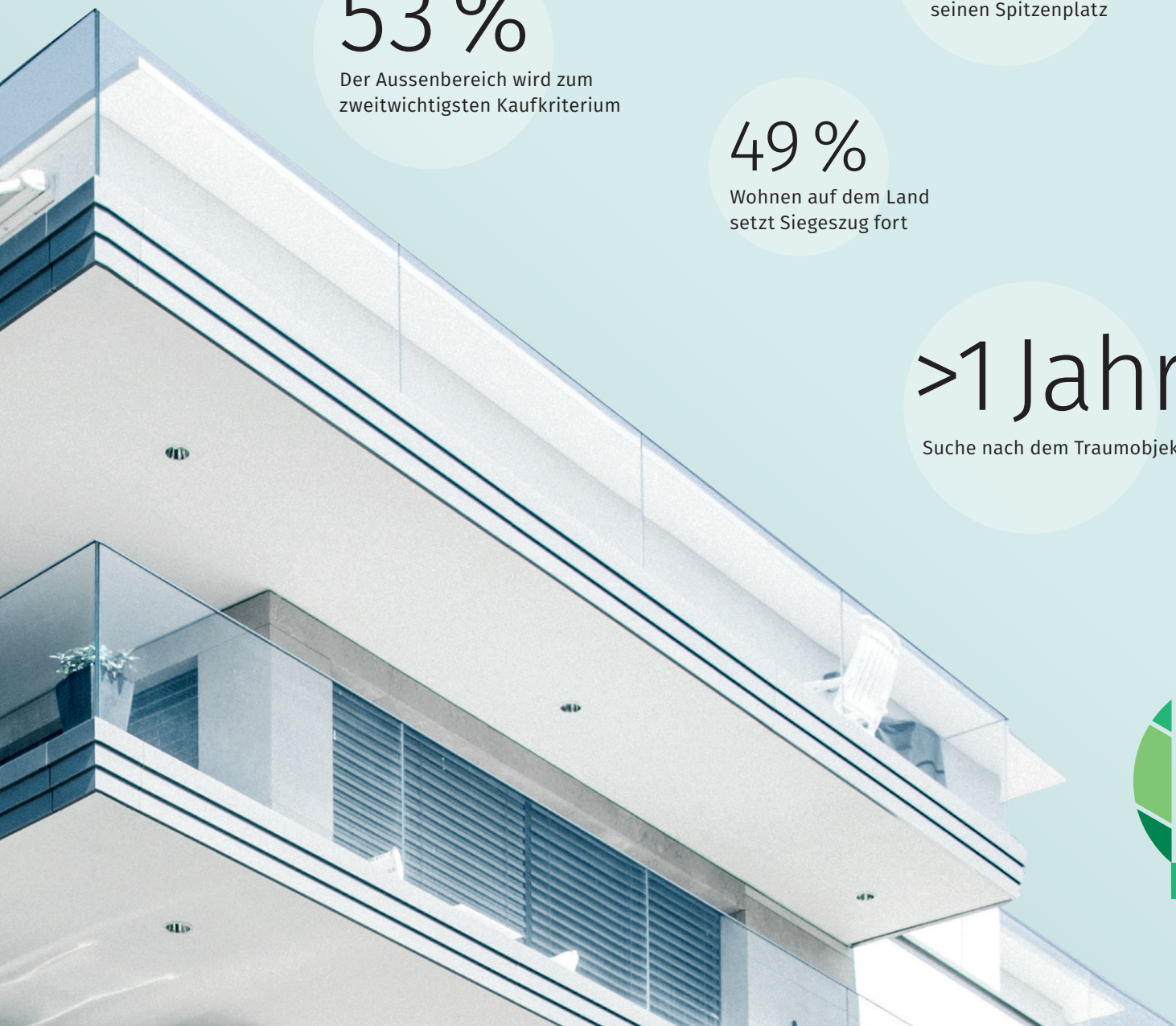
Wohntraumstudie 2021

Nr. 1
Das Einfamilienhaus verteidigt seinen Spitzenplatz

53 %
Der Aussenbereich wird zum zweitwichtigsten Kaufkriterium

49 %
Wohnen auf dem Land setzt Siegeszug fort

>1 Jahr
Suche nach dem Traumobjekt



Methodik und demografische Merkmale

Erhebungsmethode: Repräsentative Online-Umfrage (Januar 2021)
Stichprobengrösse: n = 1'002 Befragte

Steckbrief Teilnehmende

43.1 % Eigenheimbesitzende
56.9 % Mietende

Altersgruppen

25–30 Jahre: 14.2 %
31–40 Jahre: 24.8 %
41–50 Jahre: 25.4 %
51–60 Jahre: 25.6 %
61–65 Jahre: 10.0 %

Männer: 50.0 %
Frauen: 50.0 %
Mit Kindern: ja 32.8 % – nein 67.2 %

Deutschschweiz: 75.0 %
Westschweiz: 25.0 %

MONEY PARK

alaCasa.ch
Experten für Wohneigentum

helvetia

Liebe Leserinnen und Leser

Die Wohntraumstudie von MoneyPark, alaCasa und Helvetia beleuchtet als unabhängige Untersuchung seit vielen Jahren die konkreten Wohnträume der Schweizer Bevölkerung. 2021 zeigt sie, dass Corona auch auf die Wohnwünsche sehr klaren Einfluss nimmt.

Die Einschränkungen des öffentlichen Lebens und das Home-Office verändern die Wohnbedürfnisse. Das Zuhause wird noch wichtiger, dem Innenraum und auch dem Aussenraum wird deutlich mehr Bedeutung beigemessen. Besonnung, Grundriss, Aussicht und Ausbaustandard haben innert Jahresfrist als ausschlaggebende Faktoren klar zugelegt. Auch der Wunsch nach einem Balkon, Gartensitzplatz oder einer Terrasse ist sprunghaft angestiegen. Von all jenen, die ihrer Berufstätigkeit auch von zu Hause aus nachgehen können, wünscht sich jede/r Dritte ein Zimmer mehr für das Home-Office. Und noch eine weitere Auswirkung zeigt sich: Corona verstärkt den Kaufwunsch und hat ihn bei einem Prozent der Bevölkerung sogar erst geweckt. Auch weil das Reisen schwierig geworden ist, wächst zudem der Wunsch nach einem Zweitwohnsitz.

Mit oder ohne Corona: Der Evergreen der Schweizer Wohnträume, das Einfamilienhaus auf dem Lande, bleibt auf Platz 1. Die unmittelbare Nähe von Wohn- und Arbeitsort verliert an Bedeutung. Mittlerweile bevorzugt die Hälfte der Bevölkerung (49 %) eine ländliche Wohnumgebung. Und die Nachfrage nach Häusern steigt weiter, wobei das Angebot stagniert. Die Eigentumswohnung profitiert von dieser Entwicklung und legt an Beliebtheit zu. Der Wunsch nach Wohneigentum insgesamt bleibt gross: Zwei von drei Mietenden wollen kaufen und nicht zur Miete bleiben. Die Suche nach dem Traumobjekt wird allerdings immer länger und beschwerlicher. Eine gute Nachricht haben wir trotzdem: Die Kaufkraft ist längst nicht immer matchentscheidend.

Besonders erstaunlich und erfreulich ist, dass trotz der pandemiebedingten Einschränkungen der vergangenen Monate die Zufriedenheit mit der aktuellen Wohnsituation weiterhin sehr hoch ist. 90 Prozent der Bevölkerung sind zufrieden, 48 Prozent sogar sehr. Die Eigentümerinnen und Eigentümer sind nach wie vor zufriedener als die Mietenden. Dies hat sich während Corona akzentuiert. Auch, dass Menschen auf dem Lande klar zufriedener sind: 58 Prozent kreuzen in der Befragung «sehr zufrieden» an, während das in der Stadt nur jede/r Dritte tut.

Kommt jetzt mehr Bewegung in den Eigenheimmarkt? Jede/r zweite Befragte will eine (weitere) Immobilie kaufen und jede/r sechste plant den Verkauf seines Eigenheims. Je mehr Informationen zur Verfügung stehen und je grösser die Transparenz im Immobilienmarkt wird, desto mehr Kauf- und Verkaufstransaktionen und entsprechende Wohnträume werden in Erfüllung gehen.

Wir wünschen Ihnen eine inspirierende Lektüre.

Stefan Heitmann
CEO und Gründer MoneyPark

Roman Bolliger
CEO alaCasa.ch

Martin Tschopp
Chief Customer Officer
Helvetia Versicherungen Schweiz

1 **Corona verändert die Wohnwünsche**

6 Ohne Aussenbereich geht es nicht
8 Grösster Wunsch für Home-Office: Ein separates Zimmer
10 Corona verstärkt den Kaufwunsch

2 **Einfamilienhaus auf dem Lande – der Evergreen**

12 Immer attraktiver: Wohnen auf dem Lande
13 Eigentumswohnungen holen auf
14 Trotz Lockdown-Hausarrest: Wohnzufriedenheit ist hoch

3 **Wunsch nach Eigentum ist ungebrochen gross**

16 Die Hälfte der Bevölkerung möchte kaufen
17 Zweitwohnsitz – Zuflucht bei Reiserestriktionen?
18 Sparverhalten hat sich durch Corona kaum verändert
19 Suchdauer und Anzahl Besichtigungen steigen
20 Die Kaufkraft ist längst nicht immer matchentscheidend

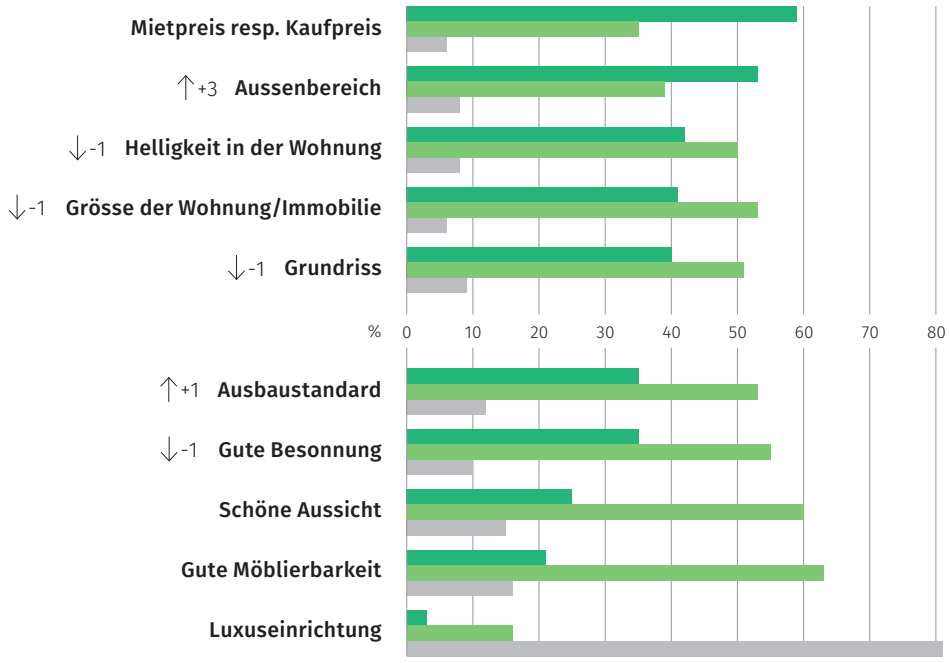
4 **Es kommt Bewegung in den Eigenheimmarkt**

22 Neuer Lebensabschnitt, neue Immobilie
23 Verkauf: Transparenz ist das Wichtigste
24 Marktwerteinschätzungen sind gefragt
25 Der Eigenmietwert soll abgeschafft werden

Corona verändert die Wohnwünsche

1

Ohne Aussenbereich geht es nicht



Inwiefern spielen diese Kriterien für Sie bei der Wahl resp. beim Kauf des Zuhauses eine Rolle?

- Entscheidendes Kriterium
- Wichtiges Kriterium
- Unwichtiges Kriterium

↑↓ Rangverschiebung zum Vorjahr

Das Zuhause wird wichtiger …

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 Wohnung oder eines Hauses: In der Romandie (64 %) noch deutlicher als in der Deutschschweiz (58 %). Die Priorisierung aller anderen Aspekte hat sich aber im Vergleich zum Vorjahr deutlich verändert.

… und dehnt sich auf den Aussenbereich aus

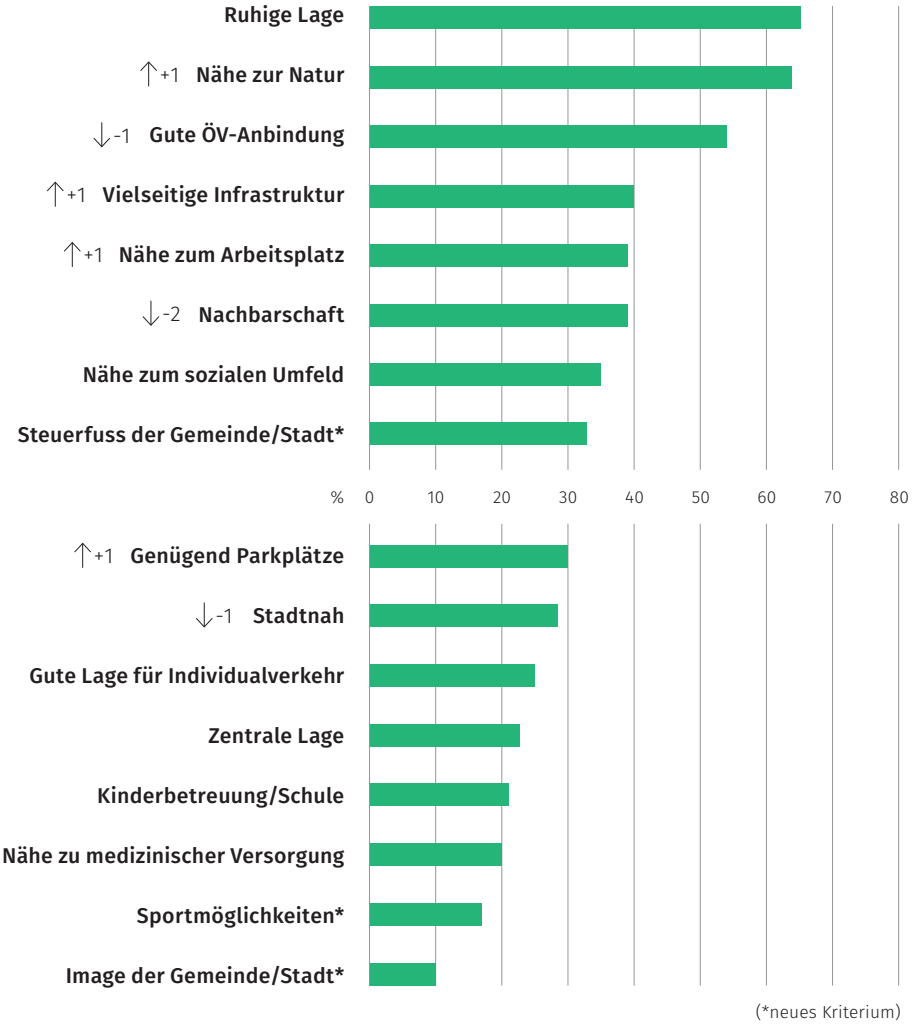
Vor allem der Wunsch nach Aussenräumen wie Balkon, Terrasse oder Garten ist sprunghaft angestiegen: Während 2020 der Aussenbereich nur für jede/n Dritte/n (33 %) matchentscheidend war, ist er das 2021 bereits für jede/n Zweite/n (53 %). Insgesamt finden 92 Prozent der Befragten den Aussenbereich wichtig, 2020 waren es erst 85 Prozent.

Auch drinnen steigen die Ansprüche

Und auch das Innen gewinnt an Bedeutung. Während noch 2020 die vielbeworbene Aussicht und der in Inseraten oft angepriesene Ausbaustandard zweitrangig waren, sind Helligkeit (42 %), Grundriss (40 %) und Aussicht (25 %) heute klar ausschlaggebend. Der Ausbaustandard wird wichtiger, den Westschweizern mit 40 Prozent sogar noch etwas mehr als den Deutschschweizern mit 34 Prozent. Sogar der Wunsch nach einer Luxuseinrichtung steigt leicht (von 15 % auf 19 %). Die Grösse der Immobilie trägt 2021 mehr zur Entscheidung für ein neues Zuhause bei, als es vor Corona der Fall war (von 37 % auf 41 %).

Was ist Ihnen an der Lage Ihrer Traumimmobilie besonders wichtig?

Rangverschiebung zum Vorjahr ↑↓



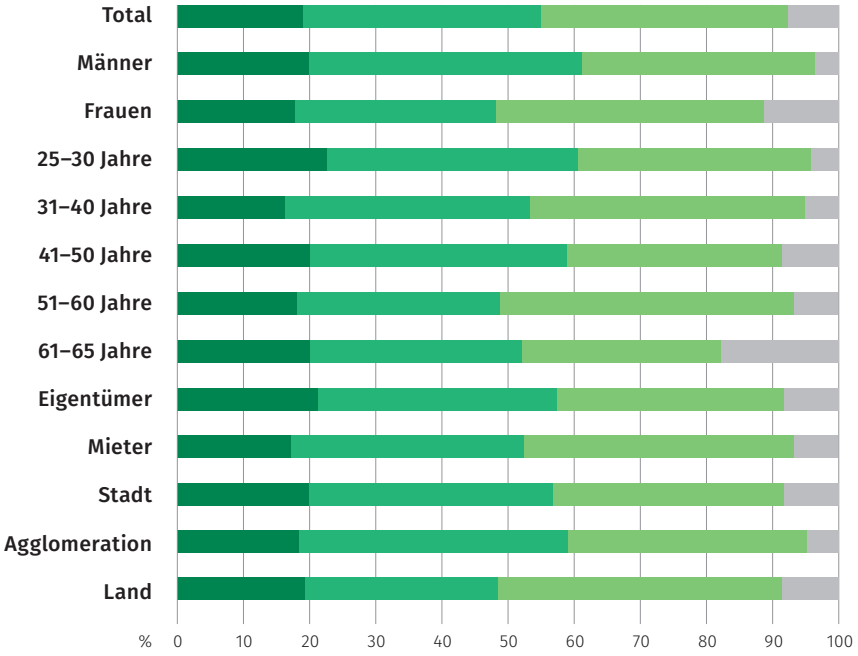
(*neues Kriterium)

Ruhig und in der Natur gelegen

Die Lage soll nach wie vor ruhig und naturnah sein und gleichzeitig gut angebunden an den öffentlichen Verkehr. Aufgrund von Corona haben diese Themen noch mehr an Bedeutung gewonnen: Die Naturnähe war 2020 nur bei 46 Prozent der Befragten eine Präferenz, heute sind es 64 Prozent, die Bedeutung von Sportmöglichkeiten in unmittelbarer Umgebung erhöhte sich um fünf Prozentpunkte auf 17 Prozent.

In der Westschweiz ist die ruhige Lage (71%) das mit Abstand wichtigste Kriterium vor der Nähe zur Natur (61%), währenddem sich diese beiden Punkte in der Deutschschweiz praktisch die Waage halten (63% vs. 65%). Deutschschweizerinnen und -schweizer legen gegenüber den Romands noch deutlich mehr Wert auf die Anbindung an den öffentlichen Verkehr (56% vs. 48%) und eine vielseitige Infrastruktur (43% vs. 34%).

Grösster Wunsch für Home-Office: Ein separates Zimmer



Ist es für Sie aufgrund Ihrer Arbeit möglich, im Home-Office zu arbeiten?

- Ja, gesamtes Pensum im Home-Office möglich
- Ja, Teilpensum im Home-Office möglich
- Nein, kein Home-Office möglich
- Weiss nicht/keine Angabe

Über die Hälfte kann im Home-Office arbeiten

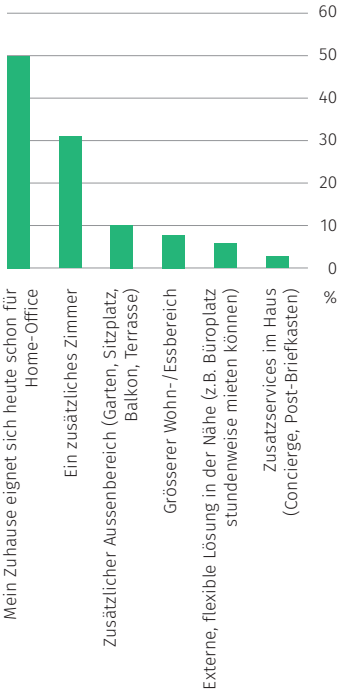
Mehr als die Hälfte der Befragten (55 %) gibt an, das gesamte oder ein Teilpensum der Arbeit im Home-Office erledigen zu können. Der Anteil bei den Bewohnerinnen und Bewohnern in der Stadt (57 %) und der Agglomeration (59 %) ist dabei um einiges höher als auf dem Land, wo Home-Office nur für 48 Prozent möglich ist. Feststellbar sind auch leichte geografische Unterschiede: 25 Prozent der Befragten in der Region Zürich haben die Möglichkeit, ihr gesamtes Pensum von zu Hause aus zu arbeiten. In anderen Regionen der Schweiz ist dieser Anteil tiefer. Männer haben gemäss der Befragung die deutlich besseren Chancen, von zu Hause aus zu arbeiten, als Frauen.

Anpassungsbedarf für Home-Office besteht

Die Hälfte all jener, die ihr gesamtes oder ein Teilpensum im Home-Office verrichten können, ist zu Hause bereits gut eingerichtet für diese Arbeitsform. Hingegen würde jede/r Dritte (31 %) gerne über ein zusätzliches Zimmer verfügen. 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 (z. B. flexibel zugemieteter Büroplatz) können sich rund sechs Prozent der Befragten vorstellen.

Mit der erstmals auf Bundesebene angeordneten Home-Office-Pflicht ist das Arbeiten von zu Hause 2020 zu einem bewegenden Thema geworden. Wer im vergangenen Jahr erstmals eine längere Zeit im Home-Office gearbeitet und bisher keinen Platz dafür vorgesehen hatte, dürfte auf längere Sicht eine Änderung in Betracht ziehen.

Was müsste sich an Ihrem Zuhause ändern, damit es für Sie ideal für Home-Office wird?

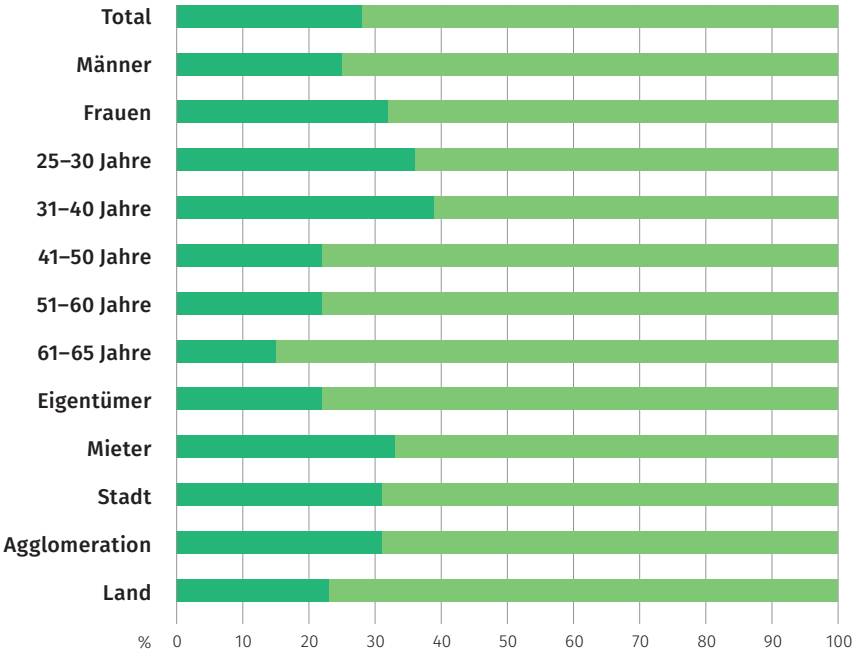


Einfluss auf das neue Zuhause

Gemessen an allen Befragten – also nicht nur, wenn die Möglichkeit besteht, zu Hause zu arbeiten – beeinflusst Home-Office bei 15 Prozent die Wahl ihres (neuen) Zuhauses. Zu den ausschlaggebenden Faktoren gehört ein zusätzliches Zimmer.

Beeinflusst Sie das Thema Home-Office in der Wahl Ihres Zuhauses?

- Ja, ich berechne dafür mehr Platz ein als ohne Home-Office
- Nein, allein wegen Home-Office würde ich nicht anders entscheiden



Vor allem Jüngere wünschen sich mehr Platz für Home-Office

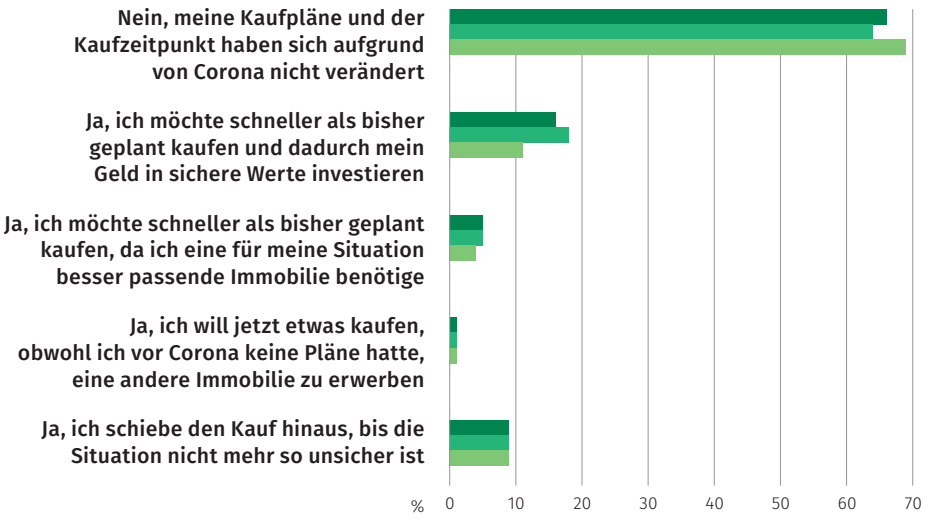
Auch wenn das separate Zimmer ein Bedürfnis ist: Grundsätzlich mehr Platz einberechnen wollen lediglich 28 Prozent all jener, denen Home-Office möglich ist. Am wichtigsten ist dies mit 39 Prozent den 31- bis 40-Jährigen und insbesondere Mieterinnen und Mietern. In der Deutschschweiz berechnen 29 Prozent der Befragten mehr Platz für Home-Office im zukünftigen Zuhause ein, in der Westschweiz sind es 24 Prozent, in der Stadt und in der Agglomeration mehr als auf dem Land (31 % vs. 23 %).

Ein separates Zimmer für Home-Office scheint bei der Wahl des zukünftigen Zuhauses einen höheren Stellenwert zu haben als grundsätzlich mehr Platz. Dass insbesondere Personen in den Dreissigern und in Miete bei der zukünftigen Wohnungswahl mehr Platz einberechnen, dürfte sich in der Nachfrage nach grösseren Wohnungen und Wohneigentum niederschlagen.

Martin Tschopp Chief Customer Officer Helvetia Versicherungen Schweiz

« 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. »

Corona verstärkt den Kaufwunsch



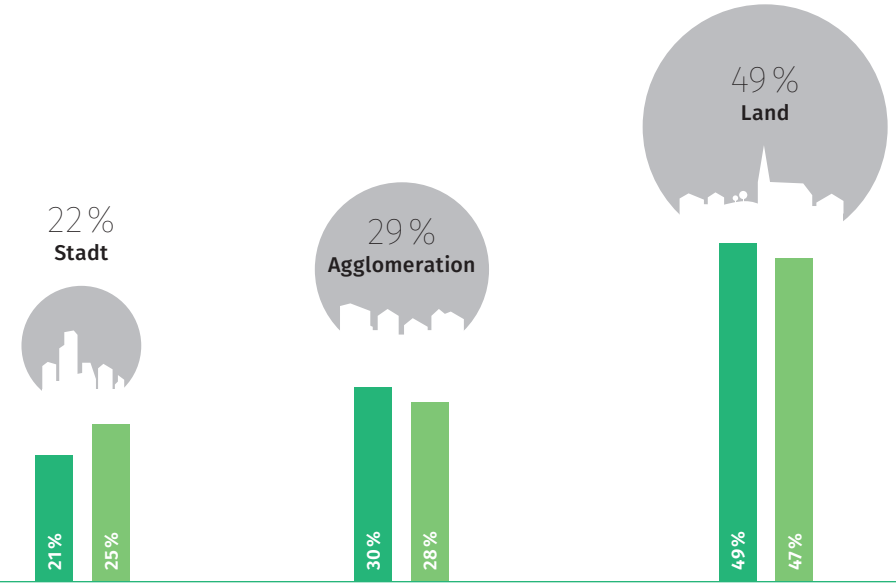
Kaufen: Bitte jetzt.

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. In der Deutschschweiz ist dieser Grund etwas weiter verbreitet (18 %) als in der Westschweiz (11 %). 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.

Einfamilienhaus auf dem Lande – der Evergreen

2

Immer attraktiver: Wohnen auf dem Lande



In welcher Umgebung möchten Sie am liebsten wohnen?

- Total
- Deutschschweiz
- Westschweiz

	Stadt	Agglomeration	Land
Eigentümer	17 %	24 %	58 %
Mieter	26 %	33 %	41 %

Von einer Stadtflucht zu sprechen wäre zu früh, ...

... aber das Land gewinnt weiter an Attraktivität. Fast die Hälfte der Bevölkerung (49 %) bevorzugt heute eine ländliche Wohnumgebung, wobei dieser Wunsch bei den Eigentümerinnen und Eigentümern (58 %) ausgeprägter ist 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.

Vor allem Junge und Mietende wünschen sich eine andere Wohnumgebung

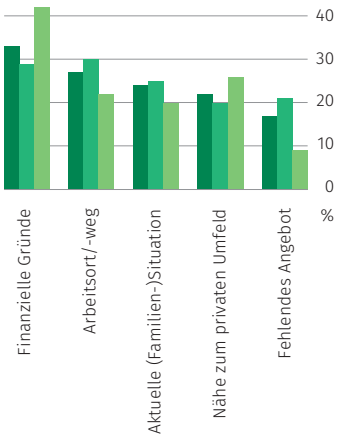
Insgesamt lebt jede/r Vierte nicht in seiner bevorzugten Wohnumgebung. Insbesondere die 25- bis 30-Jährigen (38 %) und die Mieterinnen und Mieter (29 %) können sich ihren gewünschten Wohnort oft nicht verwirklichen, wohingegen bereits fünf von sechs Eigentümerinnen und Eigentümern in der von ihnen bevorzugten Wohnumgebung leben.

Noch sind nicht alle, die es wünschen, auf dem Lande

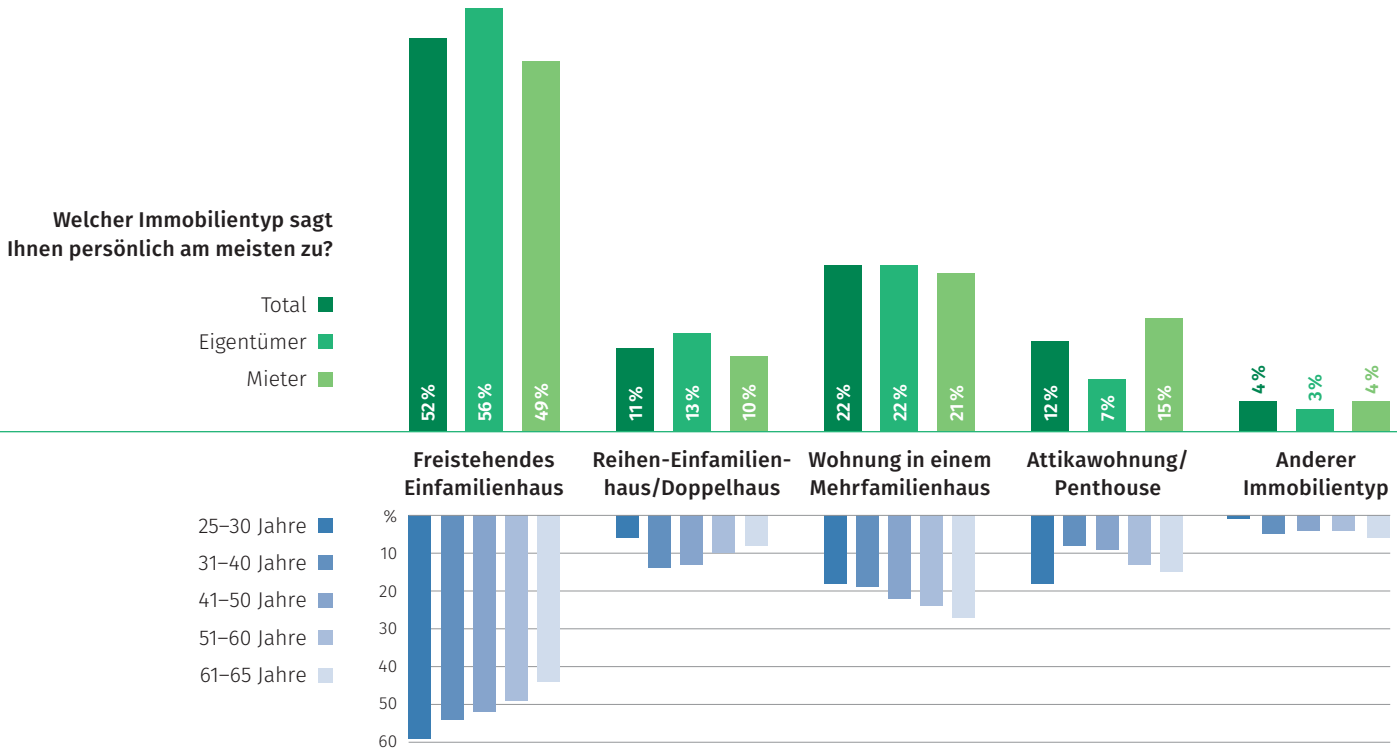
Verschiedene Gründe sprechen gegen die Traumumgebung. Finanzielle Gründe sind häufig der Auslöser, sich gegen die im Herzen präferierte Wohnumgebung zu entscheiden. In der Westschweiz (42 %) wird das Finanzielle häufiger genannt als in der Deutschschweiz (29 %). Der Arbeitsweg hat zwar aktuell an Bedeutung verloren, ist aber nach wie vor der zweitwichtigste Grund, warum Menschen nicht in der von ihnen eigentlich bevorzugten Wohnumgebung leben. Während der möglichst kurze Arbeitsweg 2020 noch für 41 Prozent ausschlaggebend war, um sich gegen die eigentlich präferierte Wohnlage zu entscheiden, sind es heute nur noch 27 Prozent. Deutschschweizer lassen sich von einem eventuell längeren Pendelweg etwas mehr beeindrucken (30 %) als Romands (22 %). Dasselbe Bild zeigt sich bei der Familiensituation: Hier sind es die Deutschschweizer, die für die Familie anders wohnen als eigentlich gewünscht. Die Nähe zum privaten Umfeld führen wiederum die Westschweizer häufiger als Grund an.

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

- Total
- Deutschschweiz
- Westschweiz

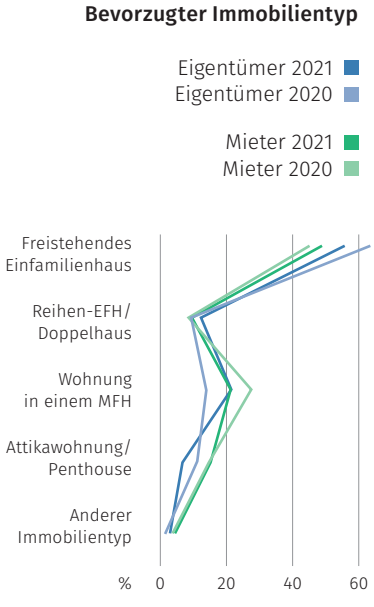


Eigentumswohnungen holen auf



Der Evergreen bleibt …

Das freistehende Einfamilienhaus ist und bleibt der Wohntraum Nummer 1 in der Schweiz, bei Mietenden ebenso wie bei Wohneigentümern. 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 %).

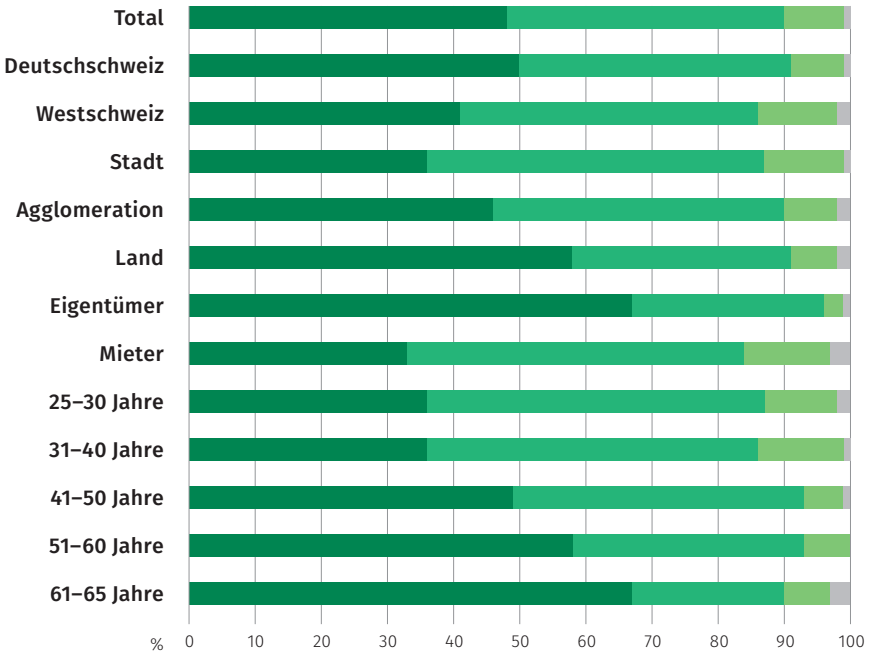


… doch die Eigentumswohnung holt auf

Bei den Eigentümerinnen und Eigentümern ist seit der letzten Befragung die Attraktivität des freistehenden Einfamilienhauses um acht Prozentpunkte gesunken: von 64 Prozent auf heute 56. Dafür ist die Eigentumswohnung um acht Prozentpunkte gestiegen, von 14 auf 22 Prozent. Bei den Mietern ist das Bild etwas anders: Die Wohnung verliert dort sieben Prozentpunkte, das Einfamilienhaus gewinnt vier.

Die Eigentumswohnung holt an Beliebtheit auf, obwohl das Einfamilienhaus auf dem Land noch immer der meistgehegte Traum ist. Dies ist vermutlich das Resultat von stetig steigenden Preisen bei Einfamilienhäusern aufgrund des knappen Angebots. Höhere Preise bedingen ein höheres Einkommen und mehr Eigenkapital, was sich viele nicht mehr leisten können. Diese weichen auf eine Eigentumswohnung aus.

Trotz Lockdown-Hausarrest: Wohnzufriedenheit ist hoch



90 Prozent sind zufrieden

Auch nach einem Jahr der Corona-Einschränkungen ist die Schweizer Wohnbevölkerung zufrieden mit ihrer aktuellen Wohnsituation: Knapp die Hälfte (48 %) ist sogar sehr zufrieden, 42 Prozent zufrieden. Die allgemeine Zufriedenheit ist in der Deutschschweiz (91 %) leicht höher als in der Westschweiz (86 %). Während nur gerade jede/r Dritte in der Stadt «sehr zufrieden» angekreuzt hat, haben das auf dem Land 58 Prozent getan: Landleben scheint also glücklich zu machen.

Eigenheimbesitzende sind zufriedener mit Wohnsituation

Insgesamt betrachtet sind Mietende weniger zufrieden als Eigentümerinnen und Eigentümer, und dies hat sich während Corona noch akzentuiert: Sehr zufrieden sind heute 33 Prozent (vs. 38 % im Vorjahr), unzufrieden bis sehr unzufrieden sind mittlerweile 16 Prozent der Mietenden (vs. 11 %). Bei den Eigentümerinnen und Eigentümern zeigt sich ein anderes Bild: Sie sind weiterhin sehr glücklich mit ihrer Wohnsituation. 67 Prozent haben angegeben, sehr zufrieden zu sein.

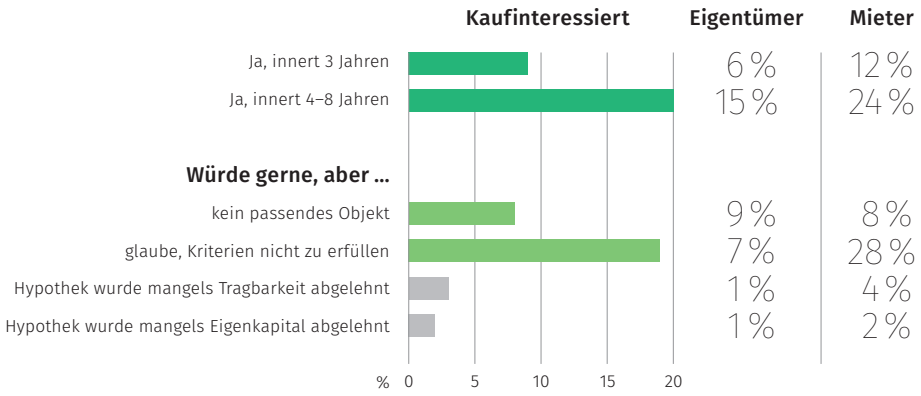
Die Städter verlieren leicht, Alter macht glücklich

In der Stadt hat die Wohnzufriedenheit abgenommen: 2021 kreuzte nur noch jede/r dritte (36 %) Befragte «sehr zufrieden» an, während das vorher fast jede/r Zweite (45 %) tat. Gleich geblieben ist die Tatsache, dass Alter zufriedener macht: 90 Prozent der 61- bis 65-Jährigen sind zufrieden und sehr zufrieden. Am zufriedensten ist man mit 91 Prozent überhaupt auf dem Lande.

Wunsch nach Eigentum ist ungebrochen gross

3

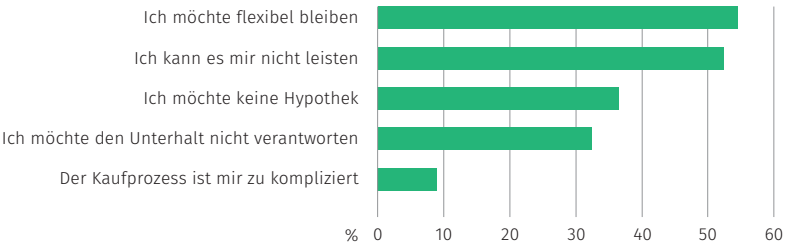
Die Hälfte der Bevölkerung möchte kaufen



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

Zwei von drei Mietenden hätten gerne ein Eigenheim

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 Pläne, und insgesamt jede/r Dritte hat Kaufabsichten für eine weitere Immobilie.



Warum möchten Sie lieber Mieterin oder Mieter bleiben?

Nur ein Viertel der Mieterschaft will es auch bleiben

25 Prozent der Mieterschaft hat kein Interesse an einer eigenen Immobilie und bleibt lieber zur Miete wohnen. Gefragt nach den Gründen, ist es die Freiheit (55 %) noch vor dem Geld (52 %). Aber auch eine Hypothek (37 %) oder der Unterhalt (32 %) werden als Last empfunden, während gerade mal knapp zehn Prozent einen komplizierten Kaufprozess als Grund angeben.

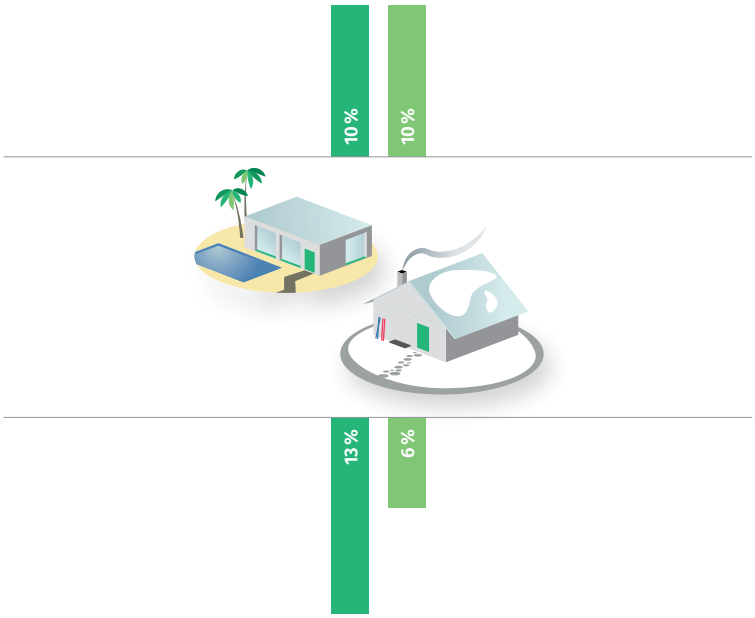
In Anbetracht der steigenden Immobilienpreise und stagnierender Einkommen ist es nicht verwunderlich, dass immer mehr potenzielle Käuferinnen und Käufer von Eigenheimen vom Markt ausgeschlossen werden und damit die Wohneigentumsquote seit Jahren stagniert. Vier von zehn Mieterinnen und Mietern sind überzeugt, dass sie sich ein Eigenheim schlichtweg nicht leisten können, oder aber glauben, die Kriterien für eine Hypothek nicht zu erfüllen. Den Betroffenen sei gesagt, dass es glücklicherweise mehr Auswahl am Hypothekenmarkt gibt als je zuvor. Neue Anbieter wie Pensionskassen können Produkte und Produkt-Features anbieten, die man von einer klassischen Bank nicht kennt.

Zweitwohnsitz – Zuflucht bei Reiserestriktionen?

Besitzen Sie eine Ferienimmobilie/einen Zweitwohnsitz innerhalb und/oder ausserhalb der Schweiz?

Ja, im Ausland

Ja, in der Schweiz



Planen Sie den Kauf einer Ferienimmobilie/eines Zweitwohnsitzes innerhalb und/oder ausserhalb der Schweiz?

Zweitwohnsitz: Jede/r Fünfte hat einen …

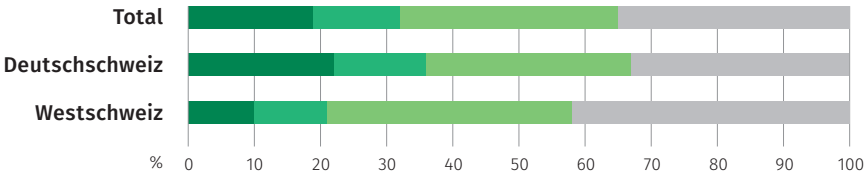
Rund 20 Prozent der Schweizer Wohnbevölkerung besitzen eine Ferienwohnung, je hälftig im In- und Ausland. Ist der Zweitwohnsitz im Ausland, gehört er fast immer nur einem Haushalt, während etwas weniger als die Hälfte der Zweitwohnsitze in der Schweiz von mehreren Haushalten geteilt werden.

… und jede/r Fünfte will einen

Fast gleich viele Befragte (19 %) planen den Kauf eines Zweitwohnsitzes. Dabei liegt aktuell ein Zweitwohnsitz im Ausland (13 %) doppelt so hoch im Kurs wie einer im Inland (6 %).

Der Wunsch nach einem Ferienhaus oder einer Ferienwohnung hat durch die Corona-Krise zugenommen. Dies belegen die Zahlen von MoneyPark: Die Anfragen für die Finanzierung eines Zweitwohnsitzes in der Schweiz haben sich im Jahr 2020 gegenüber 2019 um über 40 Prozent erhöht. Das ermöglicht spontaneren Tapetenwechsel. Zudem wirken Ferien im eigenen Land den willkürlichen Reisebeschränkungen entgegen.

Sparverhalten hat sich durch Corona kaum verändert

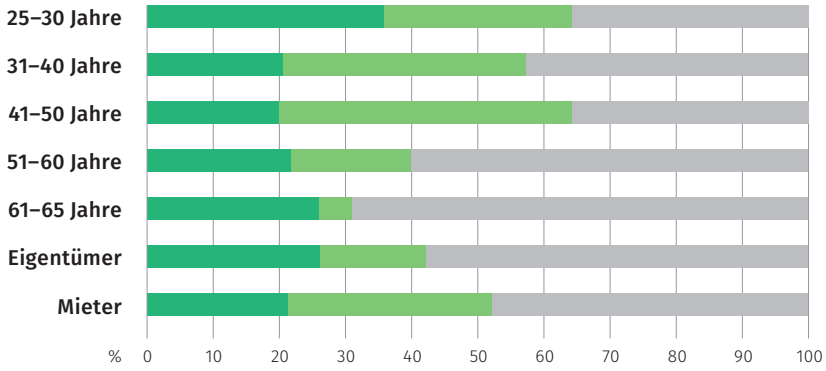


Sparen Sie heute schon für das Wohneigentum, welches Sie gerne kaufen möchten?

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

Zwei Drittel träumen nicht nur vom Eigenheim, sondern sparen auch dafür

65 Prozent der kaufwilligen Schweizerinnen und Schweizer sparen, um sich dereinst den Eigenheimtraum zu erfüllen. Jede/r Fünfte spart über 1'000 Franken pro Monat. In der Deutschschweiz wird deutlich mehr Geld für Wohneigentum zur Seite gelegt als in der Westschweiz. Nur jede/r Zehnte spart in der Westschweiz über 1'000 Franken pro Monat.



Konnten Sie aufgrund der Corona-Krise mehr oder weniger sparen als geplant?

- Mehr
- Weniger
- Corona hatte keinen Einfluss auf mein Sparverhalten

Je jünger, desto stärker wurde das Sparverhalten durch Corona tangiert

Zwei Drittel der 25- bis 30-Jährigen (64 %) und nur ein Drittel der 61- bis 65-Jährigen (31 %) wurden durch Corona in ihrem Sparverhalten beeinflusst. Während über ein Drittel der 25- bis 30-Jährigen (36 %) mehr sparen konnte, wurde über ein Drittel der 31- bis 40-Jährigen (37 %) negativ beeinflusst.

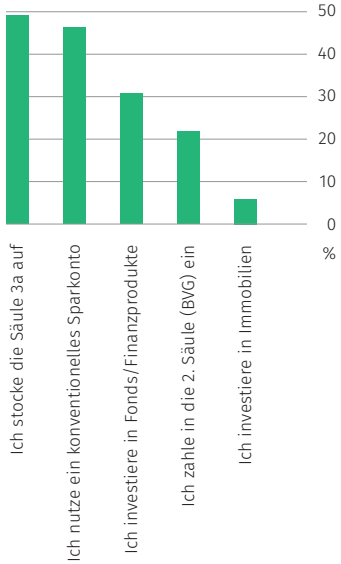
Eigentümerinnen und Eigentümer weniger tangiert und wenn, dann mehrheitlich positiv

Deutlich mehr als die Hälfte der Eigentümerinnen und Eigentümer (58 %) wurde im Sparverhalten nicht durch Corona tangiert. Und wenn, dann in knapp zwei Dritteln der Fälle positiv, sprich es konnte mehr gespart werden als vor Corona. Ein gegenteiliges Bild zeigt sich bei der Mieterschaft. Hier wurde etwas mehr als die Hälfte (52 %) im Sparverhalten beeinflusst, und davon konnten knapp 60 Prozent wegen Corona weniger sparen.

Säule 3a und das Sparkonto als beliebteste Sparprodukte

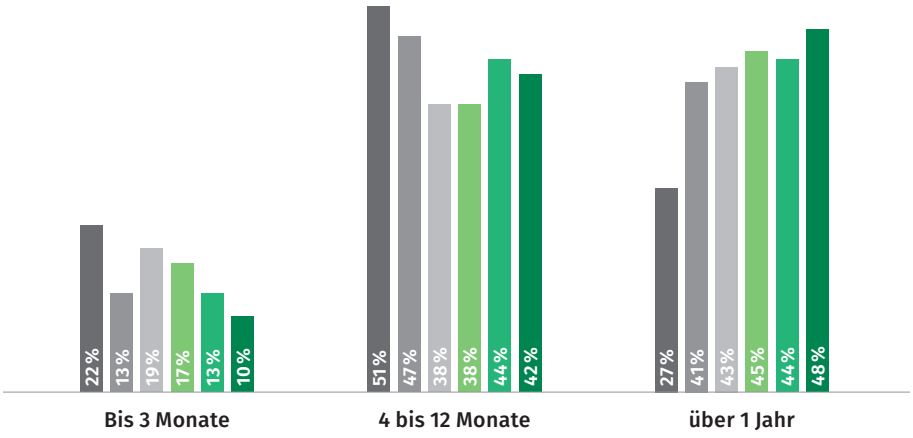
Wenig überraschend legen Sparerinnen und Sparer ihr Geld mehrheitlich in der dritten Säule an (49 %) oder auf einem Sparkonto (46 %) und dies trotz magerer Zinsausbeute. Immerhin ein Drittel (31 %) investiert in Fonds oder andere Finanzprodukte und jede/r Fünfte (22 %) nutzt die Pensionskasse als Anlagemöglichkeit.

Wie legen Sie angespartes Kapital an?

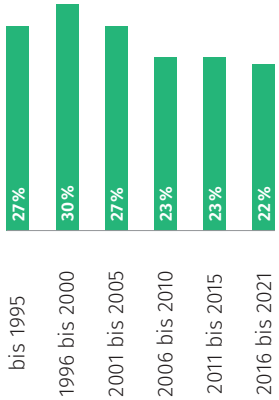


Suchdauer und Anzahl Besichtigungen steigen

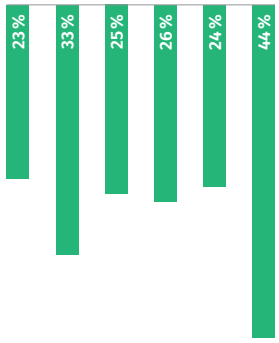
Wie lange haben Sie nach Ihrem jetzigen Eigenheim gesucht? (nach Kaufjahr)



Ich habe das Wohneigentum geerbt oder unter der Hand erhalten (nach Kaufjahr)



Ich habe über 6 Objekte angeschaut, bevor ich mein jetziges Eigenheim gekauft habe (nach Kaufjahr)



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.

Immer weniger Privilegierte

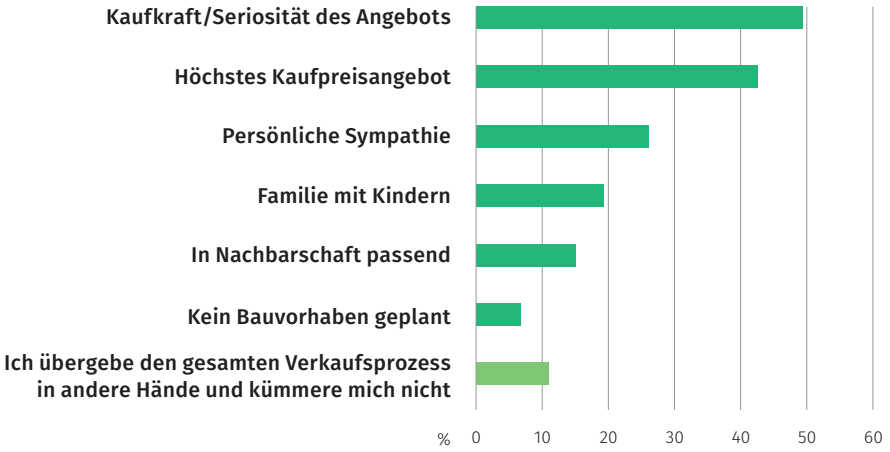
Vor 20 Jahren erhielt noch fast jede/r Dritte (30 %) seine/ihre Immobilie vererbt oder unter der Hand. Heute ist der «einfache Weg» ins Eigenheim nur noch gut jedem/r Fünften (22 %) gegönnt. Erbschaften sind zuletzt leicht angestiegen, während die Immobilien-Transaktionen unter der Hand abgenommen haben.

Besichtigungen haben stark zugenommen

Zuletzt haben 44 Prozent aller Käuferinnen und Käufer über sechs Objekte besichtigt, um fündig zu werden – ein Drittel davon gar mehr als zehn Objekte.

Die Suchdauer und die Anzahl Besichtigungen zur Erfüllung des Wohntraums verzeichnen neue Spitzenwerte. Die Zahlen zeigen deutlich, dass die Suche nach dem Traumobjekt für potenzielle Käuferinnen und Käufer immer länger und beschwerlicher wird. Aber auch für Verkäuferinnen und Verkäufer wird die steigende Zahl von Interessierten und die Häufung von Besichtigungsterminen zur Belastung.
Eine unabhängige Finanzierungsbestätigung und ein Matching von Käufern und Verkäufern über eine Immobilienplattform können in dieser Entwicklung ein guter Weg sein, um die Treffsicherheit zu erhöhen und den Prozess zu erleichtern.

Die Kaufkraft ist längst nicht immer matchentscheidend



Worauf legen Sie bei der Auswahl des Käufers besonderen Wert?

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.

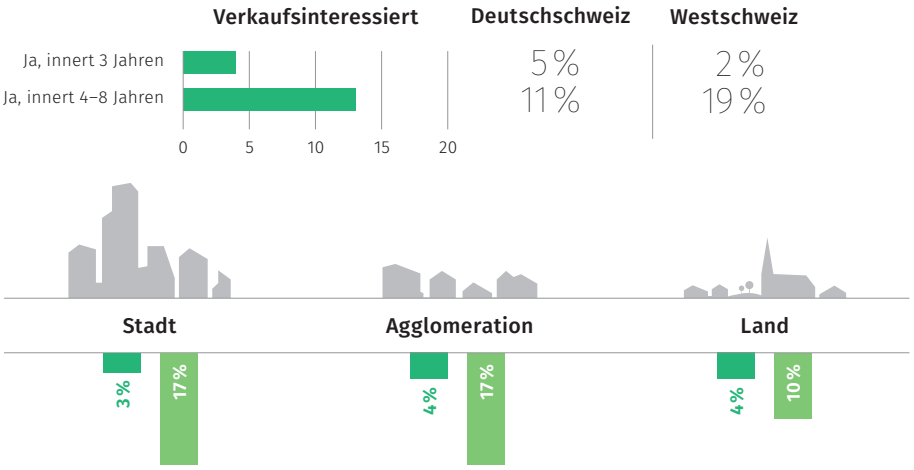
Persönliche Sympathie und «Familienbonus» zählen auch

Nicht nur finanzielle Aspekte beeinflussen Verkäuferinnen und Verkäufer bei der Wahl des Käufers: Auch Emotionen spielen eine Rolle. Der persönlichen Sympathie wird in jedem vierten Fall (26 %) Rechnung getragen, und in jedem fünften (19 %) gibt es auch einen «Familienbonus». Weniger relevant ist, ob der Käufer oder die Käuferin in die Nachbarschaft passt (15 %) oder dass nach dem Verkauf kein Bauvorhaben realisiert wird (7 %).

Nicht zuletzt, weil die Nachfrage nach Wohneigentum weiterhin steigt und das Angebot stagniert, werden immer öfter Bieterverfahren durchgeführt. Dies hat zur Folge, dass im Eigenheimmarkt die Transaktionspreise jeweils deutlich über den Angebotspreisen liegen und diese Entwicklung noch beschleunigt wird. Die durchschnittliche Differenz zwischen Angebots- und Transaktionspreisen betrug im Jahr 2020 über sechs Prozent. Der Käufer/die Käuferin bezahlt also für ein Eigenheim, das für eine Mio. Franken ausgeschrieben ist, schlussendlich 1'060'000 Franken, sprich 60'000 Franken mehr. Dies ist vor allem für interessierte Käuferinnen und Käufer frustrierend, die sich aufgrund strenger Tragbarkeitskriterien ein Kaufpreislimit setzen mussten. Umso wichtiger ist eine transparente Beratung sowohl für Verkaufende wie auch für Kaufende, in der eine realistische Marktwertschätzung der Liegenschaft abgegeben wird.

Es kommt Bewegung in den Eigenheimmarkt

Neuer Lebensabschnitt, neue Immobilie



Planen Sie, in den nächsten Jahren Ihre Wohnimmobilie zu verkaufen?

Ja, innert 3 Jahren
Ja, innert 4–8 Jahren

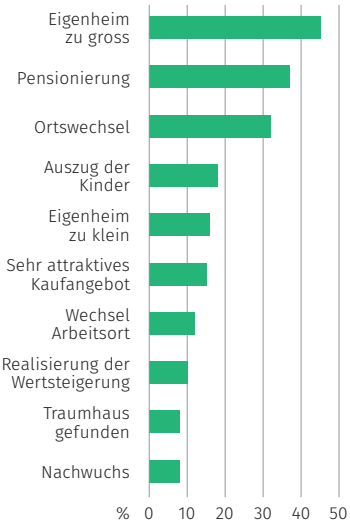
Jede/r Sechste plant den Verkauf seiner Immobilie

In den nächsten drei Jahren möchten vier Prozent der befragten Eigentümerinnen und Eigentümer ihre Immobilie verkaufen. Weitere 13 Prozent planen den Verkauf in vier bis acht Jahren. In der Westschweiz planen mit 21 Prozent deutlich mehr den Verkauf als in der Deutschschweiz (16 %). Ebenso sind in Städten (20 %) und Agglomerationen (21 %) mehr Menschen bereit, ihre Immobilie zu verkaufen, als auf dem Land (14 %).

Das Eigenheim wird irgendwann zu gross

Fast die Hälfte (45 %) begründet den Verkauf u.a. mit einem zu gross gewordenen Eigenheim. Gewichtige Gründe sind aber auch die Pensionierung (37 %) oder der Wunsch nach einem Wohnortswechsel (32 %), während der Nachwuchs (8 %), ein zu kleines Eigenheim (16 %) oder auch ein attraktives Kaufangebot (15 %) deutlich weniger häufig als ausschlaggebende Gründe für den Verkauf genannt werden.

Aus welchen Gründen planen Sie den Verkauf von Wohneigentum?



Vier von fünf schliessen einen Verkauf nicht aus

Bei den Eigentümerinnen und Eigentümern, welche keinen Verkauf der Immobilie planen (83 % aller Eigentümer), würde am ehesten eine Verschlechterung der finanziellen Situation (24 %) oder ein sehr attraktives Kaufangebot (23 %) zu einem Umdenken führen. Nur bei jedem/r Vierten (25 %) kommt ein Verkauf unter keinen Umständen in Frage.

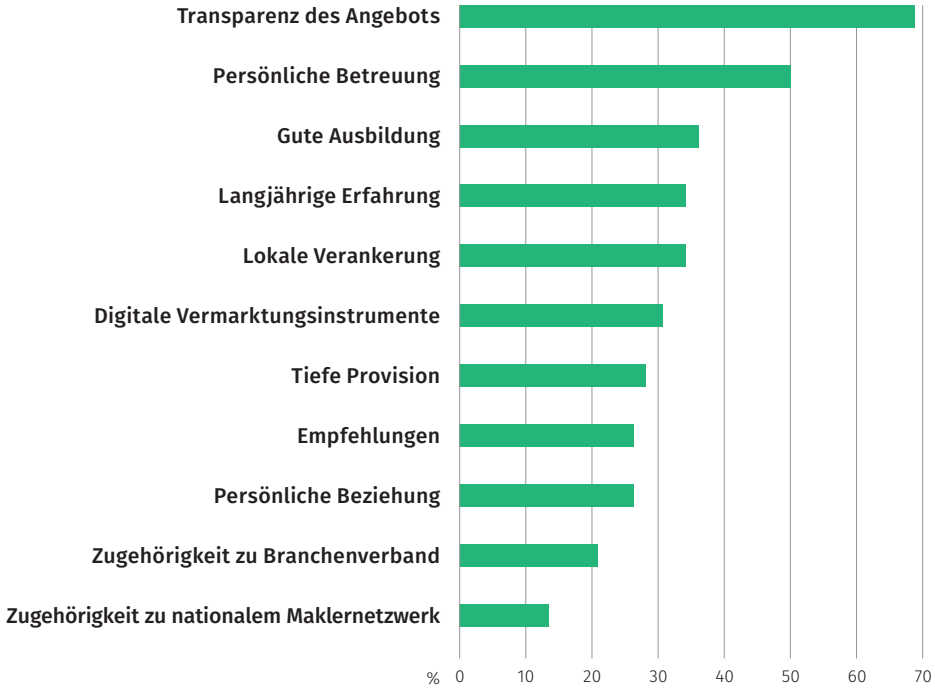
Sollten tatsächlich vier Prozent der Eigentümerinnen und Eigentümer ihre Immobilie in den nächsten drei Jahren verkaufen, wären dies nahezu 60'000 Immobilien, welche auf den Markt kämen. Einen Kaufwunsch in den nächsten drei Jahren haben jedoch knapp zehn Prozent der Befragten angegeben, was hochgerechnet mehreren hunderttausend Personen in der Schweiz entspricht. Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass 2018 gemäss Bundesamt für Statistik nur 12'000 neue Wohneinheiten erstellt wurden (inkl. vermieteter Objekte), wird klar, dass das Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage auch die nächsten Jahre dominieren wird. Umso wichtiger ist es, den Immobilienmarkt durch mehr Informationen transparenter und zugänglicher zu machen, was zu mehr Kauf- und Verkaufstransaktionen führen wird.

Verkauf: Transparenz ist das Wichtigste

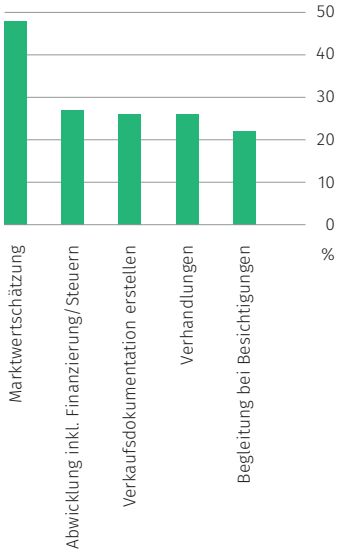
Makler beim Verkauf gefragt

Über die Hälfte der Befragten (53 %) findet den Beizug eines Maklers für den Verkauf eine gute Idee, auch wenn es 18 Prozent doch zuerst einmal selber probieren möchten.

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



Welche Dienstleistungen werden Sie rund um den geplanten Verkauf einer Immobilie in Anspruch nehmen?



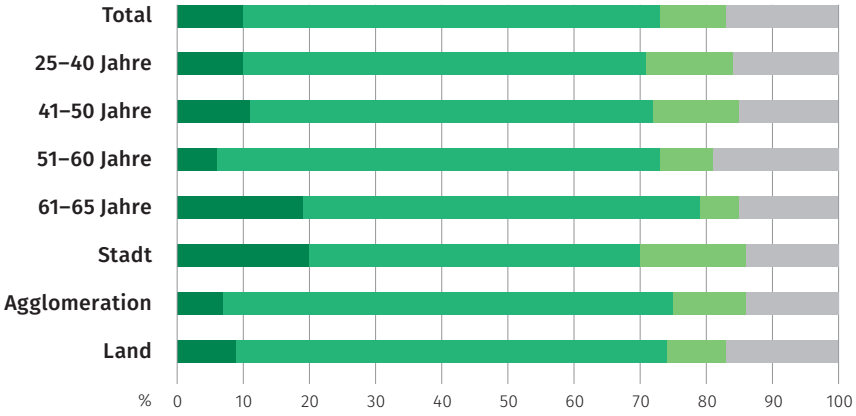
Transparenz noch wichtiger als persönliche Betreuung

Bei der Wahl des Maklers steht die Transparenz des Angebots klar an erster Stelle; die Eigentümerinnen und Eigentümer möchten ganz genau wissen, was sie vom Experten für ihr Geld erhalten. An zweiter Stelle steht die persönliche Betreuung, was darauf schliessen lässt, dass man (noch) nicht bereit ist, ein so wichtiges Geschäft wie den Verkauf seines Wohneigentums ausschliesslich Algorithmen zu überlassen. Dabei sollte ein Verkaufsberater oder eine Verkaufsberaterin insbesondere in der Lage sein, den Wert des zu verkaufenden Objekts zu beurteilen, denn für nicht weniger als 48 Prozent steht die Bewertungskompetenz an erster Stelle.

Dr. Roman H. Bolliger CEO alaCasa.ch

« Verkäufer und Verkäuferinnen wollen keine Blackbox und möchten von ihrem Immobilienmakler genau wissen, welche Dienstleistungen sie für ihr Geld erhalten. »

Marktwerteinschätzungen sind gefragt



Kennen Sie den aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie(n)?

- Ja, sehr genau
- Ja, ungefähr
- Nein, aber es würde mich interessieren
- Nein, das interessiert mich nicht

Jede/r Vierte kennt den Wert seiner Immobilie nicht

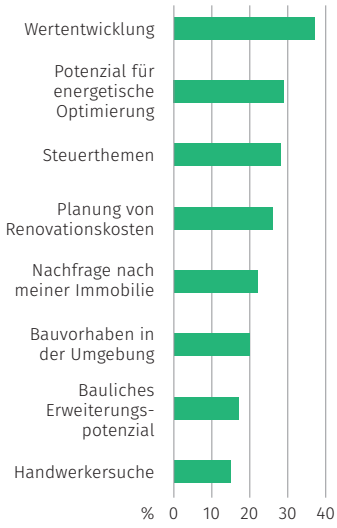
27 Prozent der Eigentümerinnen und Eigentümer kennen den Wert ihrer Immobilie nicht. Ein Drittel davon (10 %) würde sich aber dafür interessieren. Insbesondere in den Regionen Genfersee (14 %) und Zürich (16 %) ist das Interesse am aktuellen und derzeit nicht bekannten Marktwert überdurchschnittlich hoch.

Spannend ist auch, dass die 60- bis 65-Jährigen fast doppelt so oft (19 %) eine sehr genaue Kenntnis des Immobilienwerts haben wie der Durchschnitt aller Altersgruppen (10 %). Auch sind Städterinnen und Städter überdurchschnittlich affin (20 %), während in der Agglomeration und auf dem Land nur sieben resp. neun Prozent angeben, den Wert ihrer Immobilie sehr genau zu kennen.

Daten zur Wertentwicklung sind stark gefragt

Etwas mehr als ein Drittel der Eigentümerinnen und Eigentümer (37 %) interessiert sich besonders für die Wertentwicklung der Immobilie. Aber auch das Potenzial für eine energetische Optimierung (29 %) oder die Unterstützung bei Steuerthemen (28 %) und Planung von Renovationskosten (26 %) finden grosses Interesse. Ebenso interessieren die Nachfrage nach der eigenen Immobilie (22 %) sowie geplante Bauvorhaben in der Umgebung (20 %).

Welche Informationen/Dienstleistungen würden Sie als Eigentümer einer Immobilie am meisten interessieren?



Dr. Stefan Heitmann CEO und Gründer MoneyPark AG

« 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. Die Plattform wird ständig weiterentwickelt und deckt das Bedürfnis nach transparenten und marktrealistischen Informationen. Dies ist ein riesiger Transparenzgewinn für jeden Immobiliensuchenden, -eigentümer und -verkäufer und unterstützt dabei, bessere und schnellere Kauf- und Verkaufsentscheide zu fällen. »

Der Eigenmietwert soll abgeschafft werden

Was halten Sie von den politischen Plänen, den Eigenmietwert abzuschaffen?

	… voll und ganz dafür	… eher dafür	… eher dagegen	… voll und ganz dagegen
Total	**33 %**	**31 %**	**15 %**	**6 %**
Deutschschweiz	33 %	32 %	16 %	6 %
Westschweiz	35 %	28 %	12 %	5 %
Stadt	28 %	34 %	16 %	7 %
Agglomeration	32 %	33 %	16 %	5 %
Land	39 %	27 %	14 %	6 %

Eine deutliche Mehrheit tendiert zur Abschaffung des Eigenmietwerts

Ein Drittel der Schweizer Bevölkerung (33 %) unterstützt die politischen Pläne, den Eigenmietwert abzuschaffen, voll und ganz. Ein weiteres Drittel (31 %) tendiert ebenfalls dazu, während nur 21 Prozent bestimmt oder eher dagegen sind. Die deutliche Zustimmung zeigt sich sowohl in der Deutschschweiz (65 %) als auch in der Westschweiz (63 %). Auf dem Land (39 %) sind deutlich mehr Leute bestimmt dafür als in der Stadt (28 %) und der Agglomeration (32 %).

	… voll und ganz dafür	… eher dafür	… eher dagegen	… voll und ganz dagegen
Mieter	24 %	34 %	18 %	6 %
Eigentümer	46 %	27 %	11 %	5 %

Sogar die Mehrheit der Mieterinnen und Mieter tendiert zu einer Abschaffung

Auch eine Mehrheit der Mietenden (58 %) tendiert zur Abschaffung, allerdings sind nur 24 Prozent bestimmt dafür, während es bei den Eigentümerinnen und Eigentümern 46 Prozent sind, welche bestimmt dafür und weitere 27 Prozent, welche eher dafür sind. Ein Unterschied zeigt sich auch im Geschlecht: 39 Prozent der Männer sind voll und ganz für eine Abschaffung des Eigenmietwerts, während es bei den Frauen nur 28 Prozent sind.

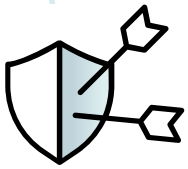
Der Weg in die Traumimmobilie

Suche

Persönliche Bedarfsanalyse inkl. Berechnung des max. Kaufpreises und grösste Auswahl mit exklusiven Objekten, die Sie nur bei uns finden.

Finanzierung

Die beste Finanzierungslösung aus den Angeboten von über 150 Anbietern mit einer massgeschneiderten Finanzierungsstrategie & attraktiven Zinsen.



Absicherung

Langfristiger Schutz für Sie und Ihre Immobilie dank einer passenden Vorsorgelösung.

Eigentum

Aktuelle Informationen rund um Ihre Immobilie jederzeit abrufbar, z.B. Wertentwicklung seit dem Kauf, Anzahl qualifizierter Kaufinteressenten, etc.

Verkauf

Schneller Verkauf dank hauseigener Datenbank mit qualifizierten Kaufinteressenten und maximaler Komfort, da wir Sie auf dem gesamten Weg begleiten und Ihnen sämtlichen Aufwand abnehmen.

MONEY PARK

MONEY PARK

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.

alaCasa.ch
Experten für Wohneigentum

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.

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.