

Medienmitteilung vom 9. April 2019  
ZHAW School of Management and Law

## **Eigenheim birgt finanzielle Risiken für Generation 50+**

**Wohneigentum hat vielfach einen so hohen emotionalen Wert, dass Eigentümerinnen und Eigentümer bereit sind, im Alter dafür ein finanzielles Risiko einzugehen. Zudem steigt die Bindung mit der Wohndauer und den damit verbundenen persönlichen Erinnerungen, so eine ZHAW-Studie.**

Im Rentenalter sinkt das bisherige Einkommen. Für Personen mit Wohneigentum stellt sich damit die Frage, ob dieses im hohen Alter noch finanzierbar und als private Vorsorge geeignet ist. Eine ZHAW-Studie im Auftrag des Bundesamts für Wohnungswesen (BWO) und mit der Unterstützung des Hauseigentümerversands Schweiz (HEV) kommt zum Schluss, dass das Festhalten an Wohneigentum im Alter künftig sogar zu einem finanziellen Risiko werden kann. Befragt wurden rund 1 600 über 50-jährige Personen mit selbstbewohntem Wohneigentum, insbesondere in der Deutschschweiz.

### **Finanzielle Risiken wegen Vorsorgegeldern**

Immer mehr Personen investieren ihre Vorsorgegelder in ihr Wohneigentum. Sind es bei den 75-Jährigen nur rund 9 Prozent, welche Gelder aus Pensionskasse und Säule 3a für den Erwerb von Wohneigentum verwendet haben, sind es bei den 50- bis 54-Jährigen bereits 50 Prozent. «Dies könnte jedoch nach der Pensionierung grössere finanzielle Risiken mit sich bringen», erklärt ZHAW-Forscherin Tra Mi Cong, Co-Autorin der Studie. Werden Pensionskassen- und Säule-3a-Gelder für den Kauf des Wohneigentums verwendet, wird bei rund 65 Prozent der befragten Personen, die noch nicht pensioniert sind, die Tragbarkeit nach der Pensionierung deutlich gefährdet. Trotzdem möchte eine Mehrheit ihr Eigenheim nicht verkaufen, wie die ZHAW-Studie zeigt.

Da die 50- bis 54-Jährigen vermehrt Vorsorgegelder für den Kauf von Wohneigentum verwenden, eröffnen sich neue Problemfelder, die es laut den Forschenden frühzeitig zu adressieren gilt. «Die Wohneigentümer und Wohneigentümerinnen sollten frühzeitig sensibilisiert werden, sodass ein Verkauf ihres Wohneigentums rechtzeitig erfolgen beziehungsweise zu einem ungünstigen Zeitpunkt verhindert werden kann», erklärt Co-Autor Holger Hohgardt.

### **Hoher emotionaler Wert**

Die Befragung zeigt zudem, dass die Bindung zum Wohneigentum mit der Länge der Wohndauer und den damit verbundenen persönlichen Erinnerungen steigt. Dies verdeutlicht die geringe Verkaufsbereitschaft von durchschnittlich 26 Prozent. Gleichzeitig sind durchschnittlich 71 Prozent bereit, das Wohneigentum einmal zu vererben. Lediglich persönliche Risikoereignisse beeinflussen signifikant die Verkaufsbereitschaft der Befragten. Beim Tod des



Partners oder der Partnerin steigt die Verkaufsbereitschaft auf rund 38 Prozent, bei einer Pflegebedürftigkeit sogar auf 48 Prozent. «Finanzielle Verkaufsgründe spielen tendenziell eine untergeordnete Rolle», erklärt Co-Autorin Selina Grimm. «Wohneigentümer sind also keine Spekulanten, sondern haben eine hohe emotionale Bindung zu ihrem Wohneigentum.»

### **Kontakt**

Tra Mi Cong, Institut für Wealth & Asset Management,  
Telefon 058 934 46 30, E-Mail: [trami.cong@zhaw.ch](mailto:trami.cong@zhaw.ch)  
ZHAW Corporate Communications, Telefon 058 934 75 75,  
E-Mail [medien@zhaw.ch](mailto:medien@zhaw.ch)