

Demografie, Alterung und Stockwerkeigentum

# Stockwerkeigentum hat Zukunft



Bild: Allreal

Nach über zehn Jahren Boom und intensiver Neubautätigkeit beim Stockwerkeigentum zeichnet sich eine Abschwächung ab. Aber längerfristig sprechen doch einige Thesen für Stockwerkeigentum – bauliche Verdichtung und die Demografie zum Beispiel.

Eine hochoffizielle Zahl findet sich in keiner Statistik. Fachleute schätzen aber, dass es in der Schweiz rund 900.000 Stockwerkeinheiten gibt. Jedes Jahr kommen rund 20.000 neue Eigentumswohnungen dazu, sei es durch Neubau oder sei es durch Umnutzungen von Mietwohnungen. Welche Wohnungen an welchen Lagen künftig gefragt sein werden, hängt massgeblich von der Demo-

grafie ab. Der Bevölkerungsaufbau wird sich in den nächsten Jahren stark verändern. Das Gewicht der verschiedenen Altersgruppen an der Gesamtbevölkerung und deren Präferenzen wiederum bestimmen die Nachfrage auf dem Immobilienmarkt. Die Zahl der Neugeborenen bzw. die Kinderquote wird voraussichtlich wieder steigen. Trotz politisch bedingter Beschränkungen und Limiten

bei der Immigration ist damit zu rechnen, dass die Schweiz künftig eine gewisse Zuwanderung von Arbeitskräften aus dem Ausland verzeichnen wird. Einschneidend ist aber vor allem die Tatsache, dass die Menschen immer älter und auch gesünder älter werden. In den nächsten zehn bis 20 Jahren sind es primär zwei Altersgruppen, die noch stark wachsen werden: vor allem die Personen

zwischen 60 und 79 Jahren, aber auch diejenigen über 80. Dabei handelt es sich oft um Gruppen, die sehr aktiv, unternehmungslustig, konsumbereit und vermögend sind. Was heisst das für den Konsum und den Immobilienmarkt? Märkte mit spezifischen Produkten für junge Menschen werden künftig eher mit Absatzschwierigkeiten oder Stagnation zu kämpfen haben, während Angebote für die Altersgruppe 60+ von einem klaren Wachstumsszenario ausgehen können.

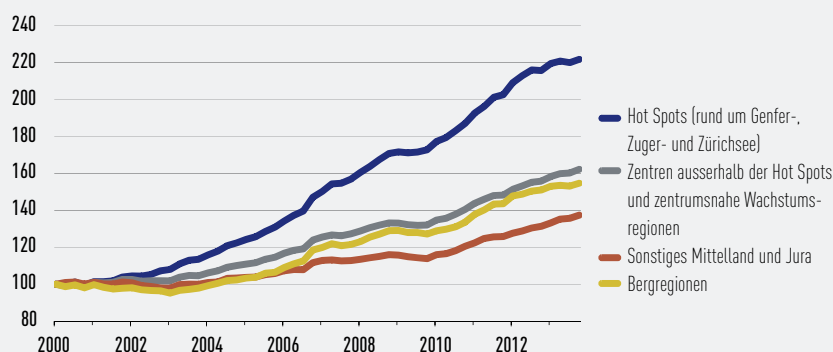
### «Alterspyramide» beeinflusst das Wohnen

«Die Bevölkerung im Alter über 60 wird bis 2040 am stärksten wachsen, und zwar um 69 Prozent», sagt Fredy Hasenmaile, Ökonom und Leiter Real Estate & Regional Research der Credit Suisse. Das verändert die Nachfrage nach bestimmten Wohnlagen, nach bestimmten Wohnungstypen und Wohnformen. Selbst wenn ein frei stehendes Einfamilienhaus der ureigene Traum vieler Menschen ist, muss man sich in diesem Segment auf Änderungen einstellen. 30- bis 40-Jährige ziehen besonders häufig in ein Einfamilienhaus. Die Verweildauer in einem solchen Objekt ist relativ lang, sodass die Gruppe der 35- bis 60-Jährigen oft zu den stolzen Besitzern eines Einfamilienhauses gehört. Im Alter ab 49 gehen aber die Präferenzen fürs Einfamilienhaus sehr deutlich zurück. Nach dem Ausflug der Kinder oder aufgrund anderer Veränderungen ist ein frei stehendes Haus oft zu gross, zu teuer, zu aufwendig in Sachen Unterhalt und Garten. Oder man plant im Hinblick auf die Pensionierung einen Wechsel des Wohnstandortes – vom Land oder von der Agglomeration zum Beispiel wieder an eine zentrumsnähere Lage.

All dies bestätigt eine Umfrage der Chambre Vaudoise Immobilière: Rund drei Viertel der befragten Personen unter 34 Jahren wünschen sich ein klassisches Haus als Eigenheim und betrach-

### PREISENTWICKLUNG WOHNUNGSEIGENTUM

Verschiedene Aggregate (EWG und EFH); Index: 2000 = 100



Quelle: Credit Suisse, Wüest & Partner

ten es als ihre ideale Wohnform. Bei den Personen im Alter ab 49 sieht es bereits anders aus: 48 Prozent bleiben beim Einfamilienhaus als Idealvorstellung, 46 Prozent ziehen hingegen eine Wohnung vor. Soweit es die Einkommens- und Vermögenssituation zulässt, spricht dies für eine anhaltend und künftig stärkere Nachfrage nach Eigentumswohnungen. Wohnungen mittlerer Grösse, die flexibel und gut ausgebaut sind und

die Vorzüge einer zentralen Lage und guten Erschliessung mitbringen, dürften sich auf Jahre hinaus als relativ sichere Investition erweisen. Die stark wachsende Gruppe der über 60-Jährigen sorgt dafür, dass solche Objekte auf dem Wohnungsmarkt gefragt sein werden. Einzig bei der Zinsentwicklung ist zu bedenken, dass die heute teils hohen Immobilienpreise bei deutlich höherem Zinsniveau unter Druck kommen könnten.

### Haben Sie Fragen zu Stockwerkeigentum?

#### Gratis Rechtsberatung

Der Schweizer Stockwerkeigentümergebieterverband setzt sich für die Interessen von Stockwerkeigentümern ein. Für einen Mitgliederbeitrag von nur 75 Franken bieten wir Ihnen zum Beispiel eine kostenlose Rechtsberatung (telefonisch oder persönlich in einer Anwaltskanzlei in Zürich). Auch Verwaltungen und Bewirtschaftungsfirmen sind als Mitglieder willkommen – auch sie profitieren von unserem spezialisierten Know-how in Sachen Stockwerkeigentum.

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

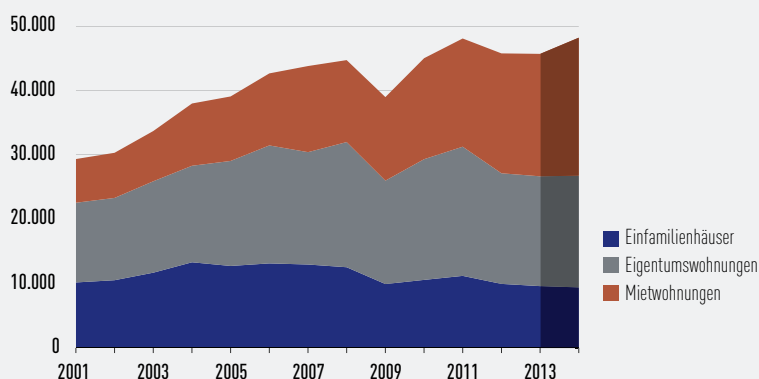
Schweizer Stockwerkeigentümergebieterverband

8606 Greifensee

Tel. 043 244 56 40, Fax 043 244 56 41, [info@stockwerk.ch](mailto:info@stockwerk.ch)

## HOHER ANTEIL EIGENTUMSWOHNUNGEN

Schätzung Credit Suisse, in Wohneinheiten, schattiert: Prognose 2014



Quelle: Credit Suisse, Baublatt, Bundesamt für Statistik

### Rückgang bei Einfamilienhäusern

«Weil die letzten Babyboomer das Alter 49 allmählich hinter sich lassen, rechnen wir schon ab heute mit einer sinkenden Nachfrage nach klassischen Einfamilienhäusern», so Experte Fredy Hasenmaile. Dieser Trend dürfte sich weiter verstärken, weil immer mehr Babyboomer tendenziell das Einfamilienhaus verlassen – ohne dass dem eine gleich starke Nachfragegruppe gegenüberstehen würde. Für Einfamilienhäuser an städtischen Lagen dürfte das kaum ein Problem darstellen. Solche Objekte wechseln oft die Hand, um auf dem Grundstück gleich mehrere Stockwerkeinheiten zu bauen und damit bauliche Verdichtung umzusetzen. Einfamilienhäuser an peripherer, ländlicher Lage könnten aber künftig in Sachen Wiederverkäuflichkeit Schwierigkeiten haben. «Ab dem Jahr 2040 rechnen wir bei Einfamilienhäusern mit einer Stagnation oder einer rückläufigen Nachfrage», so Experte Fredy Hasenmaile. Im Fokus werden längerfristig Wohnungen mittlerer Grösse sein, die sich besonders für die Phase nach der Pensionierung eignen. Überträgt man diese Erkenntnisse auf den Markt für Stock-

werkeigentum, lassen sich durchaus einige Schlüsse ziehen: Längerfristig sind Eigentumswohnungen gut wiederverkäuflich, wenn sie zentral gelegen und gut erreichbar sind. Wenn man die ältere Generation als künftige Käufer in Betracht zieht, sollte die Nahversorgung stimmen, d.h. kurze Wege zu Geschäften, zu einer Arztpraxis, zu Kultur- und Freizeitangeboten. Auch Hallenbäder, Spitäler oder andere Einrichtungen wie Pflege und medizinische Leistungen sollten nicht allzu fern liegen. Ausstattungen wie Lift, rollstuhlgängige Zugänge im und ums Haus werden künftig noch viel mehr Bedeutung haben. Das gilt ebenso bei der Erschliessung von Wohnanlagen durch den öffentlichen Verkehr.

### Altersgerechtes Umfeld

Weil ältere Menschen in unserer Gesellschaft nach der Familienphase, während der Kinder und Jugendliche zu Hause lebten, neue Kontakte suchen, spielen noch andere Faktoren eine Rolle: zum Beispiel soziale Einrichtungen, Treffpunkte oder Vereine, um Kontakte zu knüpfen und gemeinsame Aktivitäten zu pflegen. Je nach Individualität kom-

men dafür engere Gemeinschaften im gleichen Haus oder auch losere Kontaktnetze und Freizeitmöglichkeiten im Quartier infrage. Natürlich sollten bei einer generationengerechten und flexiblen Stockwerkeinheit auch der Grundriss und die Ausstattung stimmen. Das verlangt nach einer Bauweise mit möglichst wenig Hindernissen, Schwellen und Gefahren. Welche weiteren Merkmale Gebäude im Stockwerkeigentum künftig haben sollten, ist in Umrissen erkennbar: Manche Wohnungsmarktexperten glauben an eine Variante, bei der im Haus zusätzliche Services angeboten werden, sei es Hilfe irgendwelcher Art im Haushalt und Alltag, seien es Pflege oder sonstige Unterstützung. Andere glauben eher an die Nachbarschaftshilfe, an Eigeninitiative oder an eine engere Zugehörigkeit und gegenseitige Hilfe – quasi in Form einer Haus- oder Wohngemeinschaft 60+. Neue Modelle mit Services rund ums Wohnen werden in der Schweiz bereits an verschiedenen Standorten erprobt, sind aber oft auch eine Kosten- und Organisationsfrage. Einen Concierge im Haus, der einem 24 Stunden am Tag alle Wünsche von den Lippen abliest, wird man sich aus Kostengründen oft nicht leisten können. Weil im Alter die Bereitschaft oder oft auch der konkrete Anlass (Nachwuchs, Berufswechsel) zu einem Umzug nicht gegeben ist, wird die Mobilität auf dem Wohnungsmarkt künftig insgesamt eher zurückgehen. Fazit: Der künftige Wohnungsmarkt entwickelt sich unter anderen Vorzeichen und wird viel mehr von der älteren Generation und deren Bedürfnissen geprägt. In Zukunft länger in einer Wohnung zu bleiben, heisst aber auch, dass der Entscheid über einen Wohnungskauf künftig noch gründlicher überlegt sein will als heute.

Jürg Zulliger