Universität Zürich[UZH]

Abschlussarbeit

zur Erlangung des

Master of Advanced Studies in Real Estate

Mit altersgerechten Wohneigentumsformen vom «Lock-in» zum Wohnungswechsel?

Potenziale und Grenzen der Marktfähigkeit im urbanen Raum der Schweiz und ihr Beitrag zur Entlastung des angespannten Wohnungsmarktes

Verfasser: Hien Jochen

Eingereicht bei: Prof. Dr. Michael Trübestein

Abgabedatum: 07.09.2026

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis IV

Abbildungsverzeichnis V

Tabellenverzeichnis VI

Executive Summary VII

1. Einleitung 1

1.1 Ausgangslage und Problemstellung 1

1.2 Forschungsfrage und Zielsetzung 2

1.3 Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes 3

1.4 Methodisches Vorgehen 3

2. Theoretische Grundlagen 5

2.1 Demografische und gesellschaftliche Entwicklungen im Alter 5

2.2 Wohnungsmarktmechanismen und Wohnmobilität im Lebenszyklus 6

2.3 Lock-in-Effekte im Wohneigentum älterer Haushalte 9

2.4 Angebotslücken und Marktunvollkommenheiten im Segment des altersgerechten Wohnens 11

2.5 Begriffliche Einordnung und theoretische Ableitung angebotsrelevanter Merkmale 14

3. Empirische Analyse 17

3.1 Forschungsdesign, Datengrundlage und Operationalisierung 17

3.2 Ausgangslage im urbanen Wohnungsmarkt 18

3.3 Demografische Entwicklung und altersbezogene Nachfragebasis 20

3.4 Zielgruppen und Nachfragersegmente im urbanen Raum 24

3.5 Wohnpräferenzen, Bedarfslagen und Angebotsmerkmale 28

3.6 Räumliche Einordnung urbaner Nachfrage- und Marktpotenziale 33

3.7 Zwischenfazit der empirischen Analyse 36

4. Ableitung marktfähiger Angebots- und Eigentumsmodelle 40

4.1 Synthese aus theoretischen und empirischen Erkenntnissen 40

4.2 Zielgruppen und Aktivierungszeitpunkt 41

4.3 Standortlogik: Kernstädte und urbane Ergänzungsräume 44
4.4 Angebotsbausteine: Wohnung, Gebäude, Quartier und Services 46
4.5 Eigentums-, Beteiligungs- und Finanzierungsmodelle 48
4.6 Aussagegrenzen und Beitrag zum angespannten Wohnungsmarkt 53
5. Schlussbetrachtung 56
5.1 Beantwortung der Forschungsfrage 56
5.2 Kritische Würdigung der Untersuchung 58
5.3 Ausblick 59
Literaturverzeichnis 61
Anhang 66

Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
BFS	Bundesamt für Statistik
BWO	Bundesamt für Wohnungswesen
CHF	Schweizer Franken
EWG	Eigentumswohnung
FHNW	Fachhochschule Nordwestschweiz
FPRE	Fahrländer Partner Raumentwicklung
GWS	Gebäude- und Wohnungsstatistik
HEV	Hauseigentümerverband
HSLU	Hochschule Luzern
MS-Region	mobilité spatiale
MWG	Mietwohnung
ÖV	Öffentlicher Verkehr
OR	Obligationenrecht
Q	Quartal
PP	Prozentpunkte
SBVg	Schweizerische Bankiervereinigung
Spitex	Spitalexterne Hilfe und Pflege
STATPOP	Statistik der Bevölkerung und der Haushalte
UBS	Union Bank of Switzerland
VZ	VermögensZentrum
WLQI	Wohn- und Lebensqualitätsindex
ZGB	Schweizerisches Zivilgesetzbuch

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Klassifizierung verschiedener Wohnformen im Alter 13
Abbildung 2: Haushaltsstruktur und Wohnungsbestand nach Stadt 19
Abbildung 3: Entwicklung der Personen ab 65 Jahren in Privathaushalten 21
Abbildung 4: Personen ab 65, 75 und 85 Jahren in Ein- und Zweipersonenhaushalten 22
Abbildung 5: Wohnfläche pro Person nach Altersklasse 23
Abbildung 6: Zielgruppenfilter für altersgerechtes Wohneigentum 26
Abbildung 7: Angebotsdimensionen 32
Abbildung 8: Marktindikatoren kleiner Eigentumswohnungen 35

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Einordnung plausibler Eigentums- und Beteiligungsmodelle.....52

Executive Summary

Der angespannte urbane Wohnungsmarkt der Schweiz trifft auf eine wachsende ältere Bevölkerung, von der viele Personen lange selbständig und häufig in kleinen Haushalten wohnen, zugleich aber überdurchschnittlich viel Wohnfläche nutzen. Biografische und soziale Bindungen, günstige bestehende Wohnkosten, finanzielle Wechselhürden und fehlende geeignete Alternativen können die Bereitschaft zu einem Wohnungswechsel hemmen. Deshalb untersucht die Arbeit, welche Angebotsmerkmale altersgerechter Wohneigentumsformen die Umzugsbereitschaft von Personen ab 60 Jahren im urbanen Raum der Schweiz beeinflussen können.

Methodisch verbindet die Untersuchung theoretische Grundlagen mit einer quantitativen Sekundärdatenanalyse für Zürich, Bern und Basel sowie für funktionale urbane Ergänzungsräume. Analysiert werden demografische Entwicklung, Wohnmobilität, Zielgruppenmerkmale, Wohnpräferenzen, finanzielle Rahmenbedingungen und Marktindikatoren. Da keine eigene Befragung durchgeführt wird, kann die Umzugsbereitschaft nicht direkt gemessen werden, sondern wird über strukturelle Nachfragepotenziale und relevante Einflussfaktoren eingeordnet.

Die Ergebnisse zeigen ein relevantes, aber begrenztes Marktpotenzial. Primär geeignet erscheinen ältere Paare mit ausreichendem Einkommen, Vermögen oder Eigentumsvorgeschichte, sekundär sind kaufkräftige ältere Singles zu nennen. Eine frühe Ansprache in einer noch selbständigen und finanziell handlungsfähigen Lebensphase erscheint sinnvoll. Marktfähigkeit erfordert gegenüber der bisherigen Wohnsituation einen klaren Mehrwert. Dieser entsteht aus hindernisfreier und gut nutzbarer Wohnung, alltagstauglichem Gebäude, geeigneter Mikrolage, sozialer Einbindung, optionalen Services und finanzieller Planbarkeit. Kernstädte bieten hohe Standortqualität, werden jedoch durch hohe Preise und geringe Verfügbarkeit begrenzt. Gut erschlossene urbane Ergänzungsräume können demnach bessere Realisierungschancen bieten.

Als Umsetzungsmodelle erscheinen klassisches Stockwerkeigentum, Stockwerkeigentum mit Service und Gemeinschaftsbausteinen sowie eigentumsnahe Beteiligungsmodelle grundsätzlich plausibel. Kein Modell ist generell überlegen. Entscheidend ist die Abstimmung von Zielgruppe, Standort, Angebotsqualität, Modell und finanzieller Tragbarkeit. Mit der wachsenden älteren Bevölkerung kann dieses selektive Projektentwicklungssegment künftig an Bedeutung gewinnen. Entsprechend kann ein Beitrag zum angespannten Wohnungsmarkt indirekt und punktuell entstehen, wenn freiwillige Umzüge grössere, teilweise familiengeeignete Wohnflächen freisetzen. Allerdings lässt sich daraus keine spürbare Entlastung des Gesamtmarkts ableiten.

1. Einleitung

1.1 Ausgangslage und Problemstellung

Der urbane Wohnungsmarkt der Schweiz steht unter erheblichem Druck. Hohe Nachfrage, knappe Verfügbarkeit, steigende Wohnkosten und ein kurzfristig nur begrenzt erweiterbares Wohnungsangebot prägen insbesondere die grossen Städte und ihre funktionalen Agglomerationsräume (Wüest Partner, 2025c). Vor diesem Hintergrund rückt neben der Schaffung zusätzlichen Wohnraums auch die Frage in den Vordergrund, wie der bestehende Wohnungsbestand effizienter genutzt werden kann. Dies betrifft insbesondere Wohnsituationen, in denen Haushaltsgrösse, Wohnfläche, Wohnform und Lebensphase nur noch eingeschränkt übereinstimmen.

Gleichzeitig verändert der demografische Wandel die Nachfragebedingungen auf dem Wohnungsmarkt. Gemäss dem Bundesamt für Statistik (BFS) wächst und altert die Bevölkerung der Schweiz, wodurch ältere Altersgruppen in den kommenden Jahrzehnten weiter an Bedeutung gewinnen werden (BFS, 2025e, S. 5). Für den Wohnungsmarkt kommt es dabei nicht allein auf die Zahl älterer Personen an, sondern auch auf deren Wohnsituation. Viele ältere Personen wohnen länger selbständig und häufig in Haushalten mit einer oder zwei Personen, nutzen zugleich jedoch verhältnismässig viel Wohnfläche (Fister et al., 2025, S. 27–29; Höpflinger, 2025, S. 5–6). Damit entsteht eine potenzielle Spannung zwischen veränderten Wohnbedürfnissen im Alter und der Nutzung grosser, teilweise familiengeeigneter Wohnungen oder Häuser. Immobilienökonomisch ist diese Spannung relevant, weil Wohnraum in angespannten urbanen Märkten nicht beliebig teilbar, ersetzbar oder kurzfristig vermehrbar ist.

Ein Wohnungswechsel im Alter erfolgt indes nicht automatisch, wenn sich die Lebenssituation verändert. Dies gilt allgemein für ältere Haushalte, ist für die vorliegende Arbeit jedoch besonders bei Eigentümerhaushalten relevant. Ältere Eigentümerhaushalte verbleiben häufig lange in ihrer bisherigen Wohnsituation, was mit hoher Wohnzufriedenheit, biografischer oder sozialer Bindung, finanziellen Vorteilen des Verbleibs oder fehlenden geeigneten Alternativen zusammenhängt (Fister et al., 2025, S. 33–43; Seifert, 2024, S. 87–106). Für die vorliegende Arbeit steht deshalb nicht die Bewertung dieses Verbleibs im Vordergrund, sondern vielmehr die Frage, unter welchen Voraussetzungen eine alternative Wohnform überhaupt als attraktiv und realisierbar wahrgenommen wird.

An dieser Stelle setzt die Angebotsfrage an. Wenn geeignete altersgerechte Eigentumsangebote fehlen, kann ein Wohnungswechsel trotz veränderter Bedürfnisse ausbleiben. Daraus ergibt sich die für die vorliegende Arbeit zentrale Forschungslücke: Bislang ist nur begrenzt geklärt, welche Angebotsmerkmale altersgerechter Wohneigentumsformen die Bereitschaft älterer Haushalte zu einem freiwilligen Wohnungswechsel beeinflussen können. Diese Frage ist nicht nur aus Sicht der betroffenen Haushalte relevant, sondern auch für Projektentwicklungen, Investitionsentscheide und die strategische Weiterentwicklung urbaner Wohnungsmärkte.

Die Arbeit untersucht daher, inwieweit altersgerechte Wohneigentumsformen dazu beitragen können, die strukturelle Abstimmungslücke zwischen demografisch veränderten Wohnbedürfnissen und dem Angebot im angespannten urbanen Wohnungsmarkt zu verringern. Zu prüfen ist, ob und unter welchen Bedingungen entsprechende Angebote die Umzugsbereitschaft älterer Haushalte fördern und dadurch indirekt zu einer effizienteren Nutzung bestehenden Wohnraums beitragen.

1.2 Forschungsfrage und Zielsetzung

Die vorangehende Problemstellung bildet den Ausgangspunkt für die weitere Untersuchung und führt zu folgender Hauptforschungsfrage der Arbeit:

Welche Angebotsmerkmale altersgerechter Wohneigentumsformen beeinflussen die Umzugsbereitschaft von Personen ab 60 Jahren im urbanen Raum der Schweiz, unter Berücksichtigung zielgruppenspezifischer Unterschiede und finanzieller Rahmenbedingungen?

Ziel der Arbeit ist es, die angebotsseitigen Bedingungen zu identifizieren, unter denen altersgerechte Wohneigentumsformen für ältere Haushalte attraktive, realisierbare und marktfähige Alternativen zur bisherigen Wohnsituation darstellen können. Dazu werden Zielgruppen, Wohnpräferenzen, Bedarfslagen, räumliche Voraussetzungen und finanzielle Rahmenbedingungen systematisch zusammengeführt, um latente Nachfragepotenziale immobilienökonomisch einordnen und daraus geeignete Angebotsmerkmale ableiten zu können.

Der Beitrag der Arbeit liegt in der Verbindung von wohnungsmarktbezogener Ausgangslage, altersbezogener Nachfragebasis, zielgruppenspezifischen Unterschieden und angebotsseitiger Modellbildung. Damit schafft sie eine evidenzbasierte Grundlage,

um Projektentwicklungen, Investitionsentscheide und strategische Überlegungen im Segment altersgerechter Wohneigentumsformen zu beurteilen.

1.3 Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes

Die Arbeit fokussiert auf altersgerechte Wohneigentumsformen im urbanen Raum der Schweiz und richtet sich konzeptionell an Personen ab 60 Jahren. Da die verfügbaren Datenquellen unterschiedliche Altersabgrenzungen verwenden, werden empirisch ergänzend Altersgruppen ab 55, 65, 75 oder 85 Jahren berücksichtigt. Diese Abweichungen werden nicht als inhaltliche Erweiterung der Zielgruppe verstanden, sondern als datenbedingte Operationalisierung.

Räumlich richtet sich die Untersuchung auf urbane Wohnungsmärkte der Schweiz. Die empirische Kernanalyse konzentriert sich dabei auf Zürich, Bern und Basel als urbane Referenzmärkte. Für einzelne Auswertungen wird die Analyse bei Bedarf über diese drei Referenzmärkte hinaus auf funktionale urbane Ergänzungsräume erweitert. Hingegen ist der ländliche Raum nicht Gegenstand der Untersuchung.

Sachlich beschränkt sich die Arbeit auf Wohnformen mit Eigentumsbezug oder eigentumsnaher Beteiligungslogik. Im Zentrum stehen selbständig nutzbare Wohnformen, die auf die Bedürfnisse älterer Haushalte ausgerichtet sind. Klassische Mietwohnungen, Alters- und Pflegeheime, betreiberorientierte Seniorenimmobilien sowie rein pflegebezogene Angebote werden nicht analysiert.

Die Arbeit nimmt überdies keine umfassende wohnungspolitische Bewertung der urbanen Wohnraumknappheit vor. Ebenso wenig werden einzelne Eigentumsmodelle juristisch im Detail geprüft oder vollständige Business Cases für konkrete Projekte erstellt. Des Weiteren beschränkt sich die wirtschaftliche Betrachtung auf das Preisniveau, die Tragbarkeit, Marktfähigkeit und auf finanzielle Rahmenbedingungen. Die Untersuchung ordnet damit strukturelle Angebots- und Nachfragepotenziale ein, ersetzt jedoch keine abschliessende Projektprüfung.

1.4 Methodisches Vorgehen

Das methodische Vorgehen folgt einer gestuften Untersuchungslogik. Zunächst werden in Kapitel 2 die theoretischen Grundlagen aufgearbeitet. Im Zentrum stehen demografische und gesellschaftliche Entwicklungen im Alter, wohnungsmarktbezogene Mobilitätsmechanismen, Lock-in-Effekte im Wohneigentum sowie Angebotslücken im Segment des altersgerechten Wohnens. Daraus werden angebotsrelevante Merkmale

abgeleitet, die den theoretischen Bezugsrahmen für die anschliessende empirische Analyse bilden.

Darauf aufbauend erfolgt in Kapitel 3 eine empirische Sekundärdatenanalyse. Sie stützt sich auf bestehende Bevölkerungs-, Haushalts-, Wohnungsmarkt- und Preisdaten sowie auf vorhandene Studien zum Wohnen im Alter. Ergänzend werden eigene Auswertungen und grafische Aufbereitungen vorgenommen. Datengrundlage, Altersabgrenzungen, Operationalisierung und Aussagegrenzen werden in Kapitel 3.1 detailliert erläutert.

Da keine eigene Befragung älterer Haushalte durchgeführt wird, kann die Umzugsbereitschaft nicht direkt gemessen werden. Stattdessen wird diese anhand beobachtbarer Indikatoren und bestehender Studien eingeordnet. Die Analyse dient damit der strukturierten Plausibilisierung möglicher Nachfragepotenziale und nicht dem Nachweis konkreter Kaufabsichten.

In Kapitel 4 werden die theoretischen und empirischen Erkenntnisse zusammengeführt und zu marktfähigen Angebots- und Eigentumsmodellen verdichtet. Die Schlussbetrachtung beantwortet die Forschungsfrage auf dieser Grundlage, würdigt die Aussagegrenzen der Untersuchung und ordnet ein, inwieweit altersgerechte Wohneigentumsformen zur Entspannung des angespannten urbanen Wohnungsmarktes beitragen können.

2. Theoretische Grundlagen

2.1 Demografische und gesellschaftliche Entwicklungen im Alter

Die demografische und gesellschaftliche Entwicklung im Alter bildet den Ausgangspunkt des theoretischen Bezugsrahmens und begründet, weshalb das Wohnen im Alter und die Wohnmobilität für die vorliegende Arbeit relevant sind. Entscheidend ist dabei nicht nur die quantitative Entwicklung der älteren Bevölkerung, sondern auch die strukturelle Verschiebung hin zu einer länger selbständig wohnenden und zugleich heterogenen älteren Bevölkerung. Die Bevölkerungsszenarien des Bundesamts für Statistik zeigen, dass die Schweiz in den kommenden Jahrzehnten zugleich wächst und altert. Diese Szenarien sind nicht als Prognosen zu verstehen, sondern als plausible Entwicklungen unter bestimmten Annahmen zu Geburtenhäufigkeit, Sterblichkeit, Wanderungsbewegungen und Einbürgerungen (BFS, 2025e, S. 5–6).

Die demografische Alterung ist in diesem Zusammenhang nicht nur ein Mengenphänomen, sondern auch Ausdruck eines grundlegenden Strukturwandels. Höpflinger beschreibt sie als doppelten Alterungsprozess: Einerseits erhöht die langfristig tiefe Geburtenrate den relativen Anteil älterer Menschen, andererseits führt die steigende Lebenserwartung zu einer wachsenden Bedeutung hochaltriger Personen (Höpflinger, 2019, S. 15 und 22). Für den Wohnungsmarkt ist diese Differenzierung wesentlich, weil sich Wohnbedürfnisse im Alter nicht abrupt mit dem Renteneintritt verändern. Vielmehr entsteht eine längere nachberufliche Lebensphase, die zunächst häufig durch Selbständigkeit, Aktivität und soziale Teilhabe geprägt bleibt.

Der Age Report V betont, dass gerade Personen im jüngeren Rentenalter vielfach noch keinen oder nur geringen Betreuungs- und Pflegebedarf aufweisen. Erst mit zunehmendem Alter nehmen funktionale Einschränkungen stärker zu und können selbständiges Wohnen erschweren (Seifert, 2024, S. 20). Damit verschiebt sich die Betrachtung von Alter als Pflegephase hin zum Alter als eigenständige Wohn- und Lebensphase. Für viele ältere Menschen beginnt der Ruhestand demnach nicht mit Rückzug, sondern mit neuen Möglichkeiten der Lebensgestaltung, sozialen Aktivitäten und persönlicher Neuorientierung.

Gleichzeitig unterscheidet sich die Babyboomer-Generation in ihren Wohn- und Lebensansprüchen von früheren Generationen. Der Age Report V verweist auf eine stärkere Orientierung an Selbstbestimmung, Unabhängigkeit, Diversität, individuellen Lebensentwürfen und Lebensstandard (Seifert, 2024, S. 20). Für die vorliegende Arbeit

bedeutet dies, dass Personen ab 60 Jahren zwar als Zielgruppe definiert werden können, jedoch keine homogene Nachfragegruppe bilden. Unterschiede nach Alter, Gesundheit, Haushaltsform, finanziellen Ressourcen, Lebensstil und Wohnpräferenz sind daher bei der späteren Ableitung von Angebotsmerkmalen zu berücksichtigen.

Neben der Wohnung prägen auch Wohnumgebung, Nachbarschaft und alltagsnahe Infrastruktur die Wohnqualität im Alter. Der Age Report V hebt hervor, dass auch eine baulich geeignete Wohnung in einer ungünstigen Wohnumgebung zu sozialem Rückzug und Vereinsamung führen kann. Altersgerechtes Wohnen umfasst deshalb nicht nur Hindernisfreiheit innerhalb der Wohnung, sondern auch eine altersfreundliche Wohn- und Quartiergestaltung, soziale Einbindung und erreichbare Angebote des täglichen Bedarfs (Höpflinger, 2024, S. 11).

In diesem Zusammenhang löst sich die klassische Dichotomie «daheim oder im Heim» zunehmend auf. Zwischen privatem Wohnen und institutioneller Pflege gewinnen Wohnformen an Bedeutung, die Selbständigkeit, Sicherheit, soziale Einbindung und bei Bedarf Unterstützung kombinieren (Höpflinger, 2024, S. 10; Seifert, 2024, S. 22–24).

Für die Forschungsfrage sind daher zwei Zusammenhänge massgebend. Zum einen verbleiben ältere Haushalte teilweise in Wohnsituationen, die nur noch eingeschränkt zu ihren veränderten Bedürfnissen passen. Zum anderen stellt sich die Frage, ob altersgerechte Wohneigentumsformen so ausgestaltet werden können, dass sie als attraktive Alternative wahrgenommen werden. Ein veränderter Wohnbedarf führt allerdings noch nicht automatisch zu einem Wohnungswechsel. Welche Mechanismen zwischen Anpassungsbedarf und tatsächlicher Wohnmobilität wirken, wird im folgenden Unterkapitel untersucht.

2.2 Wohnungsmarktmechanismen und Wohnmobilität im Lebenszyklus

Um zu erklären, weshalb veränderte Wohnbedürfnisse nicht automatisch zu einem Wohnungswechsel führen, wird zunächst der Wohnungsmarkt immobilienökonomisch eingeordnet. Nach dem 4-Quadranten-Modell von DiPasquale und Wheaton lässt sich der Immobilienmarkt als Zusammenspiel von Nutzer-, Anlage-, Bau- und Bestandsmarkt beschreiben. Das Modell macht deutlich, dass Wohnungsnachfrage zunächst im Nutzermarkt entsteht, über Preise und Investitionsentscheidungen im Anlagemarkt weiterwirkt, über den Baumarkt nur zeitverzögert in zusätzliche Bautätigkeit übersetzt werden kann und schliesslich auf einen bestehenden Wohnungsbestand trifft, der sich kurzfristig nur begrenzt verändert. Wohnungsnachfrage hängt daher nicht allein von

individuellen Präferenzen ab, sondern auch von Haushaltsbildung, Einkommen, Alter, Vermögen, relativen Wohnkosten und verfügbarem Bestand. Eine Wohnung ist folglich nicht als austauschbare Fläche, sondern als Bündel aus Lage, Preis, Qualität, Grösse, Eigentumsform und Wohnumfeld zu verstehen (DiPasquale & Wheaton, 1996, S. 6–11, 211–212).

Dementsprechend kann der Wohnungsmarkt als Such- und Matchingprozess verstanden werden. Veränderte Bedürfnisse erzeugen zunächst nur einen Anpassungsbedarf. Zu einem Wohnungswechsel kommt es erst, wenn eine passendere Alternative verfügbar, auffindbar, finanzierbar und erreichbar ist. Wheaton beschreibt diesen Zusammenhang als Markt, in dem die Übereinstimmung zwischen den Bedürfnissen der Haushalte und den Eigenschaften ihrer Wohnungen im Zeitverlauf abnehmen kann. Transaktionen entstehen, wenn ein Haushalt die bisherige Wohnsituation als ungenügend beurteilt und im Markt ein geeigneteres Objekt findet. Leerstand, Suchdauer, Verkaufsdauer und Preisbildung sind dabei eng verbunden. DiPasquale und Wheaton zeigen ergänzend, dass Wohnmobilität wesentlich der Anpassung des Wohnkonsums dient und mit dem Alter tendenziell abnimmt (Wheaton, 1990, S. 1270–1273; DiPasquale & Wheaton, 1996, S. 223–224).

Lebenszyklusbezogene Veränderungen bilden einen wesentlichen Auslöser solcher Anpassungsbedürfnisse. Clark und Onaka verstehen Wohnmobilität als Instrument zur Anpassung des Wohnkonsums an veränderte Haushaltsmerkmale. Haushalte verändern sich im Zeitverlauf durch Haushaltsgründung, Familienphase, Auszug der Kinder, Pensionierung, Verwitwung oder gesundheitliche Einschränkungen. Diese Veränderungen können dazu führen, dass eine bisher passende Wohnung hinsichtlich Grösse, Unterhaltsaufwand, Hindernisfreiheit oder Lage nicht mehr den veränderten Anforderungen entspricht. Clark und Onaka unterscheiden hier zwischen lebenszyklusbedingten Veränderungen, wohnungsbezogener Unzufriedenheit und erzwungenen Umzügen. Von besonderer Bedeutung ist ihr Hinweis, dass sowohl aktuelle Wohnunzufriedenheit als auch erwartete Haushaltsveränderungen berücksichtigt werden müssen. Zugleich können Marktbedingungen und institutionelle Rahmenbedingungen verhindern, dass ein erkannter Anpassungsbedarf tatsächlich in einen Umzug mündet (Clark & Onaka, 1983, S. 47–57).

Speare präzisiert diesen Zusammenhang über das Konzept der Wohnzufriedenheit. Diese wirkt als vermittelnde Variable zwischen Haushaltsmerkmalen, Wohnungseigenschaften und Mobilität. Ein Umzug wird erst dann überhaupt erwogen, wenn die Unzufriedenheit

mit der aktuellen Wohnsituation eine individuelle Schwelle überschreitet. Selbst dann folgt daraus noch kein tatsächlicher Wohnungswechsel. Vielmehr schliessen sich die Suche nach verfügbaren Alternativen, deren Bewertung sowie eine Abwägung von Kosten und Nutzen eines Wechsels an. Haushalte können deshalb auch dann in ihrer bisherigen Wohnung verbleiben, wenn objektiv eine geeignetere Wohnsituation denkbar wäre. Dies gilt insbesondere dann, wenn die bestehende Wohnsituation trotz einzelner Mängel insgesamt als ausreichend zufriedenstellend erlebt wird oder wenn verfügbare Alternativen die Nachteile eines Umzugs nicht kompensieren (Speare, 1974, S. 173–186).

Für ältere Haushalte ist diese Schwellenlogik von besonderer Bedeutung. Veränderungen der Haushaltsgrösse, gesundheitliche Einschränkungen und veränderte Bewegungsradien können dazu führen, dass Erreichbarkeit, Hindernisfreiheit und Alltagstauglichkeit stärker gewichtet werden. Gleichzeitig nimmt die Bedeutung vertrauter Routinen, sozialer Einbettung und Kontinuität im vertrauten Wohnumfeld zu. Diesbezüglich zeigt der Age Report V, dass Wohnzufriedenheit, Wohnumgebung und Nachbarschaft für ältere Menschen eine hohe Bedeutung haben und dass zukünftige Wohnoptionen nicht allein über bauliche Ausstattung, sondern auch über soziale und räumliche Einbettung beurteilt werden (Seifert, 2024, S. 80 und 101–113). Höpflinger kommt im Zeitvergleich ebenfalls zum Ergebnis, dass Wohnwünsche und Wohnperspektiven älterer Menschen differenziert zu betrachten sind und stark mit Haushaltsform, Alter, gesundheitlicher Situation und finanziellen Möglichkeiten zusammenhängen (Höpflinger, 2025, S. 24–34).

Für die vorliegende Arbeit folgt daraus, dass Nachfragepotenziale altersgerechter Wohneigentumsformen nicht allein aus demografischen Veränderungen oder objektiven Wohnraummerkmalen abgeleitet werden können. Entscheidend ist vielmehr, ob ein Angebot im Vergleich zur bisherigen Wohnsituation als subjektiv bessere, erreichbare und finanzierbare Alternative wahrgenommen wird. Wohnmobilität im Alter ist damit nicht als automatische Reaktion auf veränderte Bedürfnisse zu verstehen, sondern als Ergebnis eines mehrstufigen Abwägungsprozesses zwischen bestehender Wohnzufriedenheit, wahrgenommenem Anpassungsbedarf, Marktverfügbarkeit und dem Aufwand eines Wechsels. Daraus ergibt sich ein allgemeines Erklärungsmodell der Wohnmobilität, das im folgenden Unterkapitel für ältere Eigentümerhaushalte vertieft wird. Dort steht im Zentrum, weshalb sich die allgemeine Mobilitätsschwelle durch Vermögensbindung, Verkaufsentscheidung und emotionale Bindung zusätzlich erhöhen kann.

2.3 Lock-in-Effekte im Wohneigentum älterer Haushalte

Die im vorangehenden Unterkapitel dargestellte geringe Wohnmobilität kann sich bei Eigentümerhaushalten zusätzlich verstärken. Der Begriff ‹Lock-in› wird in dieser Arbeit als analytischer Sammelbegriff für Mechanismen verwendet, die einen Wechsel aus bestehendem Wohneigentum trotz veränderten Wohnbedarfs erschweren. Auch Mietende können eine starke biografische Bindung an Wohnung, Nachbarschaft und Wohnumfeld entwickeln. Bei Eigentümerhaushalten überlagert sich diese Bindung jedoch mit der Stellung der Immobilie als Vermögenswert, Vorsorgeelement und häufig als langjährig aufgebaute Lebensleistung. Daher betrifft ein Wohnungswechsel nicht nur das Aufgeben der bisherigen Wohnsituation, sondern auch den Verkauf der Immobilie, die Finanzierung einer Ersatzlösung und den Umgang mit gebundenem Wohnvermögen. Gerade bei älteren Haushalten kann diese Kombination aus biografischer Bindung, Vermögensbindung und finanziellen Wechselhürden dazu führen, dass selbst bei verändertem Wohnbedarf ein Verbleib im bisherigen Haus oder in der bisherigen Eigentumswohnung als naheliegend erscheint.

Ein erster Mechanismus liegt in der Vermögensbindung. Venti und Wise zeigen für ältere Haushalte, dass im Wohneigentum gebundenes Vermögen im Ruhestand häufig nicht aktiv zur Finanzierung des laufenden Lebensunterhalts verwendet wird. Vielmehr bleibt Wohnvermögen auch im höheren Alter meist in der Immobilie gebunden, solange keine einschneidenden Veränderungen der Haushaltsstruktur eintreten. Auch bei einem Wohnungswechsel wird gebundenes Wohnvermögen häufig nicht in grösserem Umfang freigesetzt, wenn der Verkaufserlös erneut in Wohneigentum investiert wird. Erst Ereignisse wie Verwitwung oder der Eintritt in eine Pflegeeinrichtung können dazu führen, dass bisheriges Wohneigentum verkauft und ein Teil des Erlöses für andere Zwecke verwendet wird (Venti & Wise, 2000, S. 2–5).

Ein zweiter Mechanismus betrifft finanzielle Wechselhürden beim Wohnungswechsel. Diesbezüglich zeigen Ferreira, Gyourko und Tracy anhand amerikanischer Daten, dass Eigentümerhaushalte weniger mobil sind, wenn der Verkaufserlös die bestehende Hypothek nicht deckt oder eine neue Finanzierung wegen gestiegener Zinsen deutlich teurer würde. Zwar lassen sich diese Ergebnisse nicht direkt auf die Schweiz und ältere Haushalte übertragen. Relevant ist jedoch vor allem der zugrunde liegende Mechanismus: Ein Wechsel kann auch dann unattraktiv werden, wenn das Ersatzobjekt nicht teurer ist, die neue Finanzierung, laufende Kosten, Transaktionskosten oder der notwendige Kapitaleinsatz allerdings ungünstiger ausfallen als bei einem Verbleib in der bisherigen

Wohnsituation (Ferreira et al., 2010, S. 34–35). Für ältere Eigentümerhaushalte mit langjährig gehaltenem Wohneigentum kann der Verbleib daher finanziell rational erscheinen.

Ein dritter Mechanismus ist verhaltensökonomischer Natur. Verlustaversion bezeichnet die Tendenz, Verluste gegenüber einem subjektiven Referenzpunkt stärker zu gewichten als gleich hohe Gewinne. Genesove und Mayer übertragen diese Logik auf den Wohnungsmarkt. In ihrer Analyse wirkt der ursprünglich bezahlte Kaufpreis als Referenzpunkt. Liegt der erwartete Transaktionspreis unter diesem Referenzpunkt, würde ein Verkauf den Verlust realisieren. Für den untersuchten Markt zeigen die Autoren, dass solche Eigentümerhaushalte höhere Verkaufspreise ansetzen und mit geringerer Wahrscheinlichkeit verkaufen. Der relevante Mechanismus liegt somit nicht in einer objektiv falschen Bewertung des Marktwerts, sondern darin, dass Verkaufsentscheidungen auch durch subjektive Referenzpunkte und die Vermeidung realisierter Verluste geprägt werden (Genesove & Mayer, 2001, S. 1233–1238). Für ältere Eigentümerhaushalte kann sich diese Logik mit biografischer Bindung an das bisherige Zuhause verknüpfen.

Diese Logik wird in der Literatur zu *Aging in place* weiter präzisiert. Costa-i-Font und Vilaplana-Prieto zeigen, dass die Präferenz für den Verbleib am gewohnten Ort mit zunehmendem Alter stabil bleibt und häufig erst durch einschneidende gesundheitliche Verschlechterungen teilweise durchbrochen wird. Solche Ereignisse erhöhen zwar die Wahrscheinlichkeit eines Wohnungswechsels oder Downsizing, sind für die vorliegende Arbeit jedoch nicht als Zielmodell zu verstehen. Vielmehr zeigen sie, dass Wohnungsanpassungen häufig erst spät und unter Druck erfolgen (Costa-i-Font & Vilaplana-Prieto, 2022, S. 4–8). Dies spricht dafür, altersgerechte Wohneigentumsformen bereits vor solchen Ereignissen als freiwillige, attraktive und planbare Alternative zum Verbleib im bisherigen Eigentum zu positionieren.

Für die Schweiz stützen die Studie von HSLU und BWO sowie der Age Report V diese Logik in vorsichtiger Form. Demnach ziehen ältere Menschen selten um. Die geringe Wohnmobilität wird unter anderem mit emotionalen Bindungen, günstigen bestehenden Wohnkosten, praktischen Umzugshürden und Zugangsschwierigkeiten zu passenden Angeboten in Verbindung gebracht (Fister et al., 2025, S. 4–8, 33–43; Seifert, 2024, S. 87–106). Wenn ältere Menschen umziehen, erfolgt dies häufig kleinräumig, was die Bedeutung der vertrauten Wohnumgebung unterstreicht (Fister et al., 2025, S. 35–36). Zugleich bleibt empirisch offen, ob geringe Mobilität vor allem Ausdruck fehlender

Umzugswünsche oder fehlender geeigneter Alternativen ist (Fister et al., 2025, S. 33–43; Seifert, 2024, S. 87–106).

Daraus folgt, dass altersgerechte Wohneigentumsformen finanzielle, praktische und emotionale Wechselhürden adressieren müssen. Entscheidend ist nicht allein die objektive Eignung des bisherigen Wohnraums, sondern die subjektive Abwägung zwischen Verbleib und Wechsel. Daher kann ein neues Angebot einen freiwilligen Wohnungswechsel nur begünstigen, wenn es den wahrgenommenen Verlust der bisherigen Wohnsituation durch erkennbare Vorteile kompensiert. Diese Einsicht bildet die Grundlage für die nachfolgende Betrachtung der Angebotsseite und der Marktunvollkommenheiten.

2.4 Angebotslücken und Marktunvollkommenheiten im Segment des altersgerechten Wohnens

Die vorangehenden Unterkapitel haben gezeigt, dass sich Wohnbedürfnisse im Alter verändern. Daraus kann ein Anpassungsbedarf entstehen, der jedoch nicht automatisch in einen Wohnungswechsel mündet. Neben individuellen und eigentumsbezogenen Wechselhürden ist dafür auch die Angebotsseite relevant. Als Marktunvollkommenheiten werden nachfolgend Mechanismen verstanden, die verhindern oder verzögern, dass ein grundsätzlich vorhandenes Nachfragepotenzial in geeignete Angebote übersetzt wird. Im Mittelpunkt stehen drei Mechanismen: erstens die träge Angebotsanpassung des Wohnungsmarkts, zweitens Informationsasymmetrien zwischen älteren Haushalten und der Angebotsseite sowie drittens Koordinationsprobleme zwischen den beteiligten Akteursgruppen.

Die erste Marktunvollkommenheit betrifft die träge Angebotsanpassung des Wohnungsmarkts. Immobilien sind standortgebunden, heterogen, langlebig und mit hohen Investitionsvolumina verbunden. Projektentwicklungen benötigen lange Vorlaufzeiten, während der bestehende Wohnungsbestand nur schrittweise verändert werden kann. Zudem erschweren hohe Transaktionskosten, geringe Markttransparenz und räumlich kleinteilige Teilmärkte eine schnelle Anpassung des Angebots an veränderte Nachfrageimpulse (Rottke, 2017, S. 41–46). Der Wohnungsmarkt reagiert daher nicht unmittelbar auf neue Bedarfslagen, sondern häufig verzögert über Preise, Bautätigkeit und nachgelagerte Anpassungen im Bestand.

Wie in Unterkapitel 2.2 gezeigt, wird die Angebotsanpassung zusätzlich durch Suchprozesse und die verfügbare Auswahl begrenzt. Bei knappem Leerstand steigen

Suchaufwand und Preisdruck, während die Wahrscheinlichkeit sinkt, eine passende Alternative zu finden (DiPasquale & Wheaton, 1996, S. 216–230).

Im urbanen Raum wird diese Trägheit zusätzlich durch die begrenzte Verfügbarkeit geeigneter Grundstücke, hohe Bodenpreise und regulatorische Rahmenbedingungen verstärkt. Nach Gyourko und Molloy können baurechtliche Regulierungen Umfang, Lage und Ausgestaltung von Wohnbebauung beeinflussen und mit höheren Preisen, geringerer Bautätigkeit sowie reduzierter Angebotselastizität einhergehen (Gyourko & Molloy, 2015, S. 1289–1294). Für die vorliegende Arbeit ist dieser Befund zwar nicht als direkter Nachweis für die Schweiz zu verstehen. Er verdeutlicht jedoch, weshalb in angespannten urbanen Wohnungsmärkten neue Angebotsformen nicht allein aufgrund eines erkennbaren Bedarfs entstehen. Wo Boden knapp, Bewilligungsverfahren anspruchsvoll und Zahlungsbereitschaften unsicher sind, bevorzugt die Angebotsseite häufig standardisierte und bewährte Produkttypen.

Diese träge Angebotsanpassung zeigt sich im altersgerechten Wohneigentum nicht nur mengenmässig, sondern auch produktbezogen. Der Wohnungsmarkt stellt zahlreiche klassische Eigentumswohnungen bereit. Deutlich anspruchsvoller ist allerdings die Entwicklung von Angeboten, die altersgerechte bauliche Eigenschaften, passende Wohnungsgrössen, zentrale oder gut erschlossene Lagen, soziale Einbindung, optionale Servicebausteine und ein verständliches Eigentumsmodell verbinden. Zwischen der selbständigen Standardwohnung und institutionellen Wohnformen bestehen damit nur begrenzt sichtbare Zwischenformen. Wüest Partner unterscheidet im Alterswohnen verschiedene Angebotsformen, von der Standardwohnung über Wohnen mit Service und betreutes Wohnen bis zu Alters- und Pflegeheimen (Wüest Partner, 2025a, 2025b). Für altersgerechtes Wohneigentum ist diese Abstufung besonders relevant, weil die Verbindung von Selbständigkeit, Sicherheit und optionaler Unterstützung nicht nur baulich, sondern auch rechtlich, organisatorisch und finanziell tragfähig ausgestaltet werden muss.

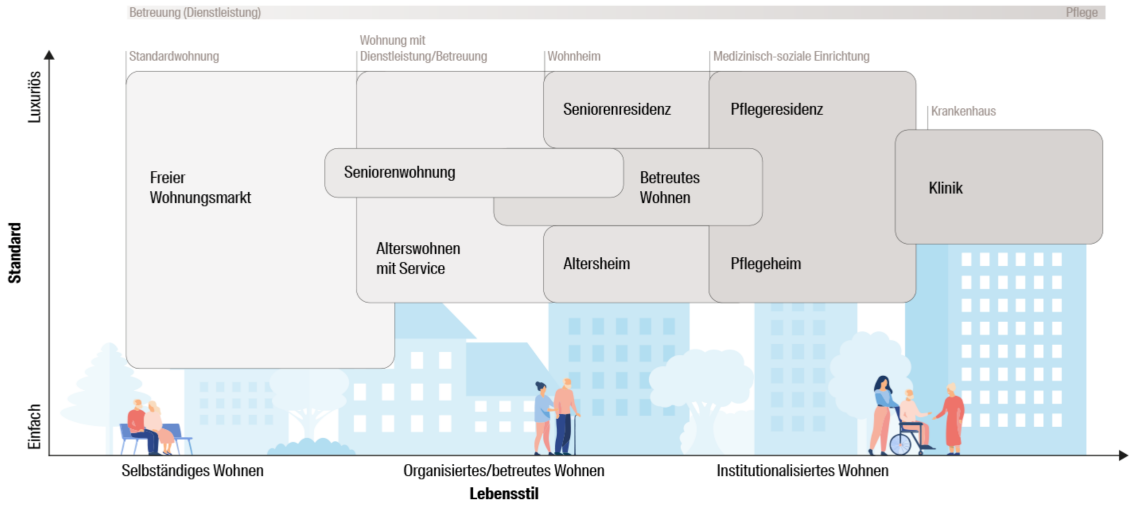


Abbildung 1: Klassifizierung verschiedener Wohnformen im Alter (Quelle: Wüest Partner, 2025b, Abbildung 1)

Die zweite Marktunvollkommenheit betrifft Informationsasymmetrien und die damit verbundenen Entscheidungsunsicherheiten. Auf der Nachfrageseite müssen ältere Eigentümerhaushalte die langfristige Bezahlbarkeit, den Verkauf des bisherigen Eigentums, laufende Kosten und den erwarteten Mehrwert einer neuen Wohnform beurteilen. Die in den Unterkapiteln 2.2 und 2.3 beschriebenen Wechselhürden erhöhen dabei die Unsicherheit gegenüber einem Wohnungswechsel.

Auf der Angebotsseite ist die Nachfrage älterer Haushalte häufig latent und wird am Markt nur unvollständig sichtbar. Wer in der bisherigen Wohnsituation verbleibt, erscheint in Angebots- und Transaktionsdaten nicht als konkreter Nachfragehaushalt. Für Projektentwicklungen sowie für Investierende und Finanzierungspartner bleibt deshalb unsicher, wie ausgeprägt die tatsächliche Kaufbereitschaft ist, welche Preisgrenzen gelten, welche Serviceelemente nachgefragt werden und ob eine Zielgruppe ausreichend gross und erreichbar ist. Diese Unsicherheit erhöht entsprechend das Entwicklungsrisiko und kann dazu führen, dass die Angebotsseite auf bekannte Standardprodukte zurückgreift, obwohl differenziertere Wohnformen aus gesellschaftlicher und demografischer Sicht plausibel wären.

Die dritte Marktunvollkommenheit liegt im Koordinationsproblem zwischen den beteiligten Akteursgruppen. Haushalte benötigen verständliche, erreichbare und vertrauenswürdige Alternativen. Für Projektentwicklungen, Investierende und Finanzierungspartner sind demgegenüber belastbare Annahmen zu Zielgruppe, Kosten, Wiederveräusserbarkeit und Risiken erforderlich. Die öffentliche Hand beeinflusst wiederum über Planung, Dichte, Bewilligung, Infrastruktur und Quartierentwicklung die

Realisierungsmöglichkeiten. Erst wenn diese Voraussetzungen zusammenwirken, kann aus latentem Bedarf ein tatsächliches Angebot entstehen.

Zusammenfassend zeigt sich, dass Angebotslücken im altersgerechten Wohnen nicht allein als Mengenproblem zu verstehen sind. Entscheidend ist, ob Zielgruppe, Wohnform, Lage, Finanzierung, Service und soziale Einbindung zu einem tragfähigen Angebotsbündel zusammengeführt werden. Die nachfolgende begriffliche Einordnung der Angebotsmerkmale knüpft an diese Logik an und verdichtet die theoretischen Anforderungen an marktfähige altersgerechte Wohneigentumsformen.

2.5 Begriffliche Einordnung und theoretische Ableitung angebotsrelevanter Merkmale

Die vorangehenden Unterkapitel haben gezeigt, dass sich Wohnbedürfnisse im Alter verändern und persönliche Bindungen, finanzielle Wechselhürden sowie Marktunvollkommenheiten einen Wohnungswechsel erschweren können. Vor diesem Hintergrund werden altersgerechte Wohneigentumsformen nachfolgend als selbständig nutzbare Wohnformen mit Eigentumsbezug verstanden, die auf die Bedürfnisse älterer Haushalte ausgerichtet sind und eine dauerhafte Wohnnutzung auch bei veränderten körperlichen, sozialen oder finanziellen Voraussetzungen unterstützen. Der Eigentumsbezug kann über klassisches Wohneigentum oder über eigentumsnahe Beteiligungsmodelle entstehen, sofern diese Wohnsicherheit, Kapitalbindung, Mitwirkung und finanzielle Planbarkeit funktional vergleichbar organisieren. Altersgerechtigkeit wird damit nicht nur baulich verstanden, sondern als Kombination aus Wohnungsqualität, Lage, sozialer Einbindung, optionalen Unterstützungsleistungen und finanzieller Planbarkeit.

Diese Begriffsbestimmung dient der Abgrenzung innerhalb des Wohnens im Alter. Nicht gemeint sind demnach klassische Mietwohnungen ohne eigentumsähnliche Kapitalbindung, Alters- und Pflegeheime oder betreiberorientierte Seniorenimmobilien, bei denen ein institutionelles Betreuungs- oder Betriebskonzept das Objekt wesentlich prägt. Altersgerechte Wohneigentumsformen setzen demgegenüber selbständige Haushaltsführung, private Wohnnutzung und einen eigentumsbezogenen oder eigentumsnahen Rechts- und Finanzierungsrahmen voraus. Serviceleistungen können Bestandteil eines solchen Angebots sein und modular, freiwillig sowie alltagsnah ausgestaltet werden. Wüest Partner unterscheidet entsprechend zwischen Standardwohnung, Alterswohnen mit Service, betreutem Wohnen und Pflegeheimen,

wobei diese Typologie für das Eigentumssegment angepasst zu lesen ist (Wüest Partner, 2025a).

Die erste Angebotsdimension betrifft bauliche Merkmale. Zentral sind hindernisfreie Erschliessung, Lifts, schwellenarme Zugänge, bedarfsgerecht gestaltete Badezimmer, ausreichende Bewegungsflächen, Sicherheit im Alltag und funktionale Grundrisse (Bohn, 2014, S. 13–30). Hinzu kommt Kompaktheit. Für viele ältere Haushalte ist nicht die maximale Wohnfläche entscheidend, sondern eine Wohnung mit effizient organisierten Flächen, die den Umzug aus einem zu gross gewordenen Objekt nicht als Verlust, sondern als Qualitätsgewinn erscheinen lässt. Kompaktere Wohnungen können deshalb geeignet sein, sofern sie über effizient organisierte Flächen, genügend Stauraum und flexible Nutzungsmöglichkeiten verfügen und eine hohe Gebrauchstauglichkeit gewährleisten. Die Planungsrichtlinien zu altersgerechten Wohnbauten verdeutlichen, dass altersgerechte Planung über reine Hindernisfreiheit hinausgeht und früh in der Projektentwicklung berücksichtigt werden muss (Bohn, 2014, S. 3).

Die zweite Angebotsdimension betrifft die Lage. Altersgerechtes Wohneigentum ist nicht nur eine Frage der Wohnung, sondern auch der Wohnumgebung. Zentralität, Erreichbarkeit mit dem öffentlichen Verkehr, kurze Wege zu Einkaufsmöglichkeiten, medizinischer Versorgung, Dienstleistungen und öffentlichen Räumen erhöhen die Alltagstauglichkeit. Ebenso bedeutsam ist der Quartierbezug. Ältere Haushalte ziehen häufig nur in einem begrenzten räumlichen Umfeld um, wodurch soziale Netzwerke, Routinen und vertraute Orte eher erhalten bleiben können (Fister et al., 2025, S. 35–36). Entsprechend betont der Age Report V, dass Hindernisfreiheit und altersfreundliche Wohn- und Quartiergestaltung zusammen zu betrachten sind (Höpflinger, 2024, S. 11; Seifert, 2024, S. 61–64). Ein Angebot kann deshalb baulich geeignet sein und dennoch mobilitätshemmend wirken, wenn es den bisherigen sozialen und räumlichen Lebenszusammenhang nicht berücksichtigt.

Die dritte Dimension umfasst soziale und servicebezogene Merkmale. Gemeinschaft, Nachbarschaft und Begegnungsräume können den wahrgenommenen Mehrwert eines Angebots erhöhen. Entscheidend ist, Begegnung zu ermöglichen, ohne Gemeinschaft zu erzwingen oder Privatheit aufzugeben. Optionale Unterstützung bildet eine weitere Angebotskomponente. Im Fokus steht dabei nicht die pflegerische Versorgung im engeren Sinn, sondern alltagsnahe Unterstützung, welche selbständiges Wohnen stabilisiert. Dazu zählen Haushaltsunterstützung, Begleitung, administrative Hilfe, Mahlzeitenangebote, soziale Aktivitäten oder Koordination von Dienstleistungen (Meier

et al., 2020, S. 64–65; Hafen, 2025, S. 27–28). Studien zu Betreuung im Alter zeigen, dass solche Leistungen Selbständigkeit, Teilhabe und psychisches Wohlbefinden unterstützen können (Hafen, 2025, S. 6–8 und 20). Für Eigentumsangebote ist jedoch entscheidend, dass diese Leistungen organisatorisch klar, finanziell transparent und flexibel nutzbar bleiben.

Die vierte Dimension betrifft finanzielle und eigentumsbezogene Merkmale. So beeinflussen das Preisniveau, die Tragbarkeit und die laufenden Kosten, ob ein theoretisch attraktives Angebot tatsächlich als realistische Alternative wahrgenommen wird. Gerade ältere Eigentümerhaushalte müssen den Verkauf des bisherigen Objekts, die Finanzierung des neuen Eigentums, Nebenkosten, Erneuerungsfonds, Servicekosten und langfristige Liquidität beurteilen. Das Eigentumsmodell selbst wird damit zu einem Angebotsmerkmal, muss es doch Wohnsicherheit, Kostentransparenz, klare Rechte und Pflichten sowie eine plausible Wiederveräusserbarkeit verbinden. Ein altersgerechtes Eigentumsangebot muss somit nicht nur baulich überzeugen, sondern auch Unsicherheit reduzieren.

Zusammenfassend lassen sich altersgerechte Wohneigentumsformen als Angebotsbündel verstehen, das bauliche Alltagstauglichkeit, geeignete Lage, soziale Einbindung, optionale Unterstützung und finanzielle Planbarkeit verbindet. Die daraus abgeleiteten Merkmale bilden den theoretischen Bezugsrahmen für die empirische Analyse von Zielgruppen, Wohnpräferenzen, Marktindikatoren und finanziellen Rahmenbedingungen. Sie erlauben noch keine Aussage darüber, welche Haushalte tatsächlich umziehen oder kaufen würden, sondern begründen, welche Angebotsmerkmale im empirischen Teil weiter zu prüfen und zu verdichten sind.

3. Empirische Analyse

3.1 Forschungsdesign, Datengrundlage und Operationalisierung

Aufbauend auf dem in Unterkapitel 1.4 dargestellten methodischen Vorgehen werden nachfolgend Forschungsdesign, Datengrundlage und Operationalisierung für die empirische Analyse konkretisiert. Dabei wird aufgezeigt, wie die Untersuchung aufgebaut ist, welche Datenquellen verwendet werden, wie die Untersuchungsgrössen operationalisiert werden und welche Aussagegrenzen daraus folgen.

Die empirische Untersuchung basiert auf einer quantitativen Sekundärdatenanalyse, ergänzt durch die Auswertung bestehender Studien, eigene Berechnungen und grafische Aufbereitungen. Für die empirische Operationalisierung der Umzugsbereitschaft und die Einordnung von Nachfragepotenzialen werden mehrere Indikatoren herangezogen. Dazu zählen demografische Entwicklung, Altersstruktur, Haushaltsformen, Wohnflächeninanspruchnahme, Wohnmobilität, Zielgruppenstruktur, Wohnpräferenzen, finanzielle Rahmenbedingungen sowie Marktindikatoren im Segment kleiner Eigentumswohnungen (BFS, 2025a–f; FPRE, 2025a–c; Fister et al., 2025; Höpflinger, 2025; Seifert, 2024; Hugentobler et al., 2024; Knöpfel et al., 2019; Wüest Partner, 2025a, 2025b, 2026).

Zur Wahrung der Lesbarkeit weist der Haupttext nur jene Kennzahlen aus, die für die jeweilige Argumentation zentral sind. Die vollständigen Auswertungstabellen und ergänzenden Abbildungen im Anhang dokumentieren die Datengrundlagen und eigenen Berechnungen und machen die darauf basierenden Auswertungen nachvollziehbar.

Die räumliche Analyse folgt einer gestuften Logik. Den Ausgangspunkt bildet die Raumgliederung des Bundesamts für Statistik zum Raum mit städtischem Charakter, welche urbane Kernräume, Gürtelräume und weitere städtisch geprägte Gemeinden differenziert (vgl. Anhang A.1). Für die empirische Analyse werden daraus bewusst die urbanen Kernmärkte Zürich, Bern und Basel ausgewählt. Dies begründet sich durch deren Bedeutung als grosse städtische Wohnungsmärkte, ihre hohe Marktanspannung, ihre Relevanz für urbanes Wohnen im Alter sowie die Verfügbarkeit vergleichbarer Daten. Sie dienen als Referenzräume für Wohnungsmarktanspannung, Altersstruktur, Haushaltsstruktur, Wohnungsbestand, Leerstand und Preisniveau.

Für die Zielgruppenanalyse, die Standorteignung und die räumliche Einordnung der Marktfähigkeit wird die Perspektive anschliessend teilweise auf MS-Regionen («mobilité spatiale») und funktionale urbane Ergänzungsräume erweitert. Die MS-Regionen sind

funktionalstatistische Raumgliederungen des Bundesamts für Statistik und dienen hier als ergänzende Vergleichsräume gegenüber dem politischen Stadtgebiet. Sie werden nicht mit Agglomerationen gleichgesetzt, ermöglichen aber eine räumlich breitere Einordnung der Zielgruppenstruktur sowie relevanter Suchräume und Angebotsräume. Diese Erweiterung ist methodisch begründet, weil altersgerechte Wohneigentumsformen nicht zwingend innerhalb politischer Stadtgrenzen realisiert oder nachgefragt werden (Schuler, Dessemontet & Joye, 2005, S. 11–13).

Wie in Unterkapitel 1.3 abgegrenzt, richtet sich die Arbeit konzeptionell an Personen ab 60 Jahren. Für die empirische Operationalisierung werden aufgrund der Datenstruktur je nach Quelle Altersgruppen ab 55, 65, 75 oder 85 Jahren verwendet. Die jeweilige Altersgrenze wird in den einzelnen Auswertungen offengelegt und inhaltlich eingeordnet.

Die Marktfähigkeit altersgerechter Wohneigentumsformen wird über das Zusammenspiel von Zielgruppe, Standort, Preisniveau, Marktaktivität, Angebotsmehrwert und finanzieller Planbarkeit operationalisiert. Sie wird damit nicht als belastbarer Business Case verstanden, sondern als strukturierte Plausibilisierung. Die Analyse erlaubt Aussagen zu strukturellen Potenzialen, Angebotsmerkmalen und räumlichen Marktchancen, jedoch keine direkte Messung individueller Umzugsbereitschaft oder konkreter Kaufabsichten. Ebenso wenig ermöglicht sie eine individuelle Finanzierungsprüfung, eine kausale Erklärung von Umzugsentscheidungen oder eine vollständige Abbildung des gesamten urbanen Raums der Schweiz. Auf dieser methodischen Grundlage wird zunächst die Ausgangslage in den urbanen Referenzmärkten untersucht.

3.2 Ausgangslage im urbanen Wohnungsmarkt

Die Bevölkerung der Schweiz wächst gemäss Referenzszenario des Bundesamts für Statistik weiter und dürfte im Jahr 2041 die Marke von 10 Mio. Personen überschreiten. Gleichzeitig verändert sich die Altersstruktur deutlich: Die Zahl der Personen ab 65 Jahren steigt gemäss Referenzszenario von 1.8 Mio. im Jahr 2025 auf 2.7 Mio. im Jahr 2055. Ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung erhöht sich im selben Zeitraum von 19.9 % auf 25.5 %. Damit verändert sich die Wohnungsnachfrage zugleich mengenmässig und strukturell. Für die vorliegende Untersuchung ist insbesondere das Zusammentreffen beider Entwicklungen relevant (BFS, 2025e, S. 5).

Die schweizweiten Bevölkerungsszenarien bilden den demografischen Rahmen der Untersuchung. Für die wohnungsmarktbezogene Einordnung genügt diese

Makroperspektive allerdings nicht, da Wohnungsmarktanspannung, Preisniveau und Umzugsmöglichkeiten räumlich stark differieren. Die nachfolgende Analyse verdichtet die Perspektive deshalb auf die zuvor als Referenzräume definierten urbanen Kernmärkte Zürich, Bern und Basel und betrachtet dort Haushaltsstruktur, Wohnungsbestand, Leerstand und Preisniveau.

Die drei Kernstädte sind durch kleinteilige Haushaltsstrukturen geprägt. Im Jahr 2024 bestehen rund drei Viertel der Privathaushalte aus einer oder zwei Personen. Dieser Haushaltsstruktur steht ein Wohnungsbestand gegenüber, dessen Grössenverteilung nur teilweise damit übereinstimmt (BFS, 2025b; eigene Berechnungen).

Wie Abbildung 2 verdeutlicht, liegt der Anteil der 1- bis 2-Zimmerwohnungen deutlich unter dem der Ein- und Zweipersonenhaushalte. Erst unter Einbezug der 3-Zimmerwohnungen nähert sich die Verteilung an. Daraus lässt sich keine direkte Fehlbelegung ableiten, da kleine Haushalte nicht zwingend Kleinstwohnungen nachfragen. Die Gegenüberstellung macht vielmehr deutlich, dass Haushaltsgrösse, Wohnungsgrösse, Wohnpräferenzen und tatsächliche Marktverfügbarkeit nicht ohne Weiteres deckungsgleich sind (BFS, 2025b, 2025f; eigene Berechnungen).

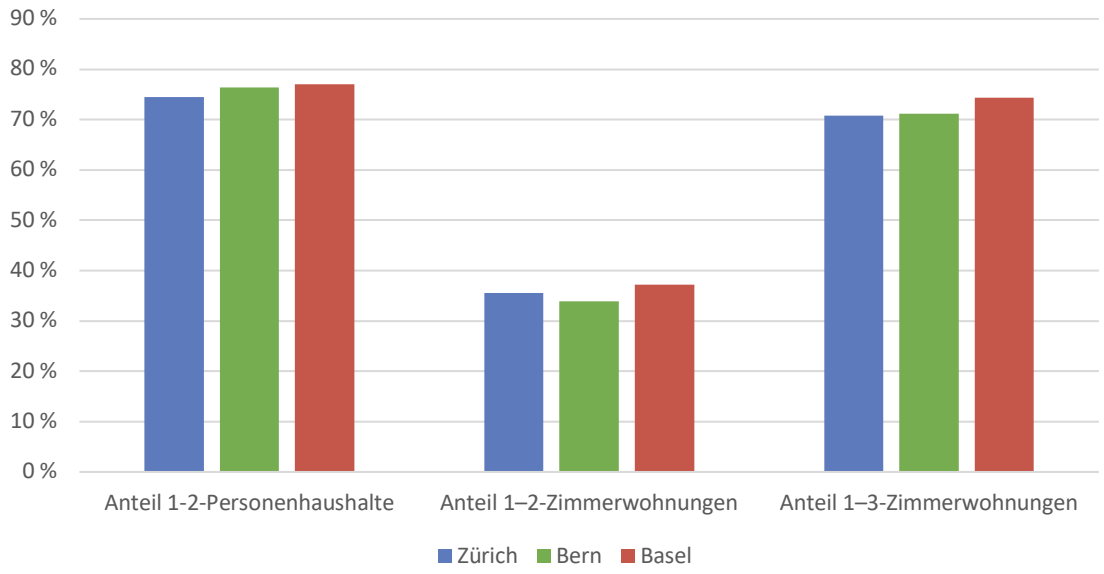


Abbildung 2: Haushaltsstruktur und Wohnungsbestand nach Stadt, 2024 (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, STATPOP 2024 und Gebäude- und Wohnungsstatistik GWS 2024; eigene Berechnungen und Darstellung)

Neben der Verteilung der Wohnungsgrössen prägt auch das Alter des Wohnungsbestands die Ausgangslage. Der Anteil der Wohnungen mit Bauperiode bis 1980 beträgt 70.7 % in Zürich, 86.4 % in Bern und 84.9 % in Basel. Einfamilienhäuser machen mit 4.0–6.0 %

nur einen kleinen Teil des städtischen Wohnungsbestands aus, während Mehrfamilienhäuser dominieren. Die drei Kernmärkte sind damit in hohem Mass durch bestehende und zu grossen Teilen ältere Bausubstanz geprägt (BFS, 2025f; eigene Berechnungen).

Zur stark bestandsgeprägten Ausgangslage kommt eine geringe kurzfristige Verfügbarkeit von Wohnraum. Auf Basis der Leerwohnungszählung 2025 und des Wohnungsbestands 2024 ergibt sich eine rechnerische Leerwohnungsziffer von 0.1 % in Zürich, 0.4 % in Bern und 1.0 % in Basel. Besonders gering ist auch die Zahl leerstehender 1- bis 2-Zimmerwohnungen. Als Stichtagsindikator bildet die Leerwohnungsziffer zwar nicht das gesamte Marktangebot ab, dokumentiert jedoch die begrenzten kurzfristigen Ausweichmöglichkeiten (BFS, 2025a, 2025f; eigene Berechnungen).

Zur geringen Verfügbarkeit kommt die finanzielle Dimension des Marktes. Bei Neubauwohnungen liegen die Marktmieten zwischen 300 CHF/m²a in Basel und 472 CHF/m²a in Zürich. Für Neubau-Eigentumswohnungen reichen die Werte von 13’350 CHF/m² in Bern und 13’850 CHF/m² in Basel bis 22’500 CHF/m² in Zürich. Besonders im Eigentumssegment hebt sich Zürich damit deutlich von den beiden Vergleichsstädten ab (FPRE, 2025c, S. 2–3; FPRE, 2025b, S. 2–3; FPRE, 2025a, S. 2–3).

Zusammenfassend zeigt sich für Zürich, Bern und Basel ein ähnliches Grundmuster: Kleinteilige Haushaltsstrukturen treffen auf einen überwiegend bestehenden und älteren Wohnungsbestand, geringe kurzfristige Verfügbarkeit und hohe Wohnkosten. Die konkrete Ausprägung unterscheidet sich zwar zwischen den Städten, doch die Wahlmöglichkeiten der Haushalte sind in allen drei Kernmärkten begrenzt. Vor diesem Hintergrund ist im nächsten Schritt zu untersuchen, wie sich die altersbezogene Nachfragebasis innerhalb dieser angespannten Märkte entwickelt.

3.3 Demografische Entwicklung und altersbezogene Nachfragebasis

Für das Potenzial altersgerechter Wohneigentumsformen sind neben den Rahmenbedingungen des Wohnungsmarkts auch die Grösse und Struktur der älteren Wohnbevölkerung relevant. Im Zentrum steht daher die Frage, wie sich diese Bevölkerungsgruppe in Privathaushalten entwickelt und in welchen Haushaltskonstellationen sie lebt.

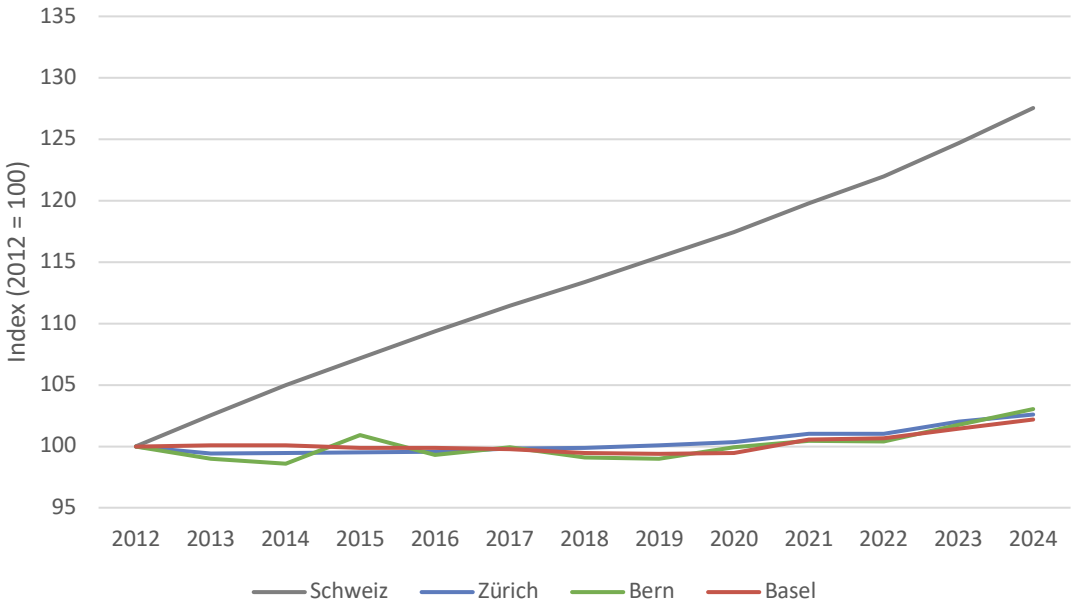


Abbildung 3: Entwicklung der Personen ab 65 Jahren in Privathaushalten, 2012–2024 (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, STATPOP, ständige Wohnbevölkerung in Privathaushalten nach institutionellen Gliederungen, Geschlecht, Altersgruppen und Haushaltsgrösse, 2012–2024, Datenstand 31.12.2024; eigene Berechnungen und Darstellung)

Abbildung 3 zeigt, dass die ältere Bevölkerung in Privathaushalten schweizweit deutlich stärker wächst als in den untersuchten Kernstädten. Zwischen 2012 und 2024 beträgt der Zuwachs schweizweit 27.5 %, gegenüber 2.6 % in Zürich, 3.0 % in Bern und 2.2 % in Basel. Die Alterungsdynamik fällt in den drei Städten damit deutlich moderater aus, dennoch besteht bereits heute ein bedeutender Bestand älterer Personen. Dabei weist Zürich absolut die grösste ältere Wohnbevölkerung auf, während Basel relativ zur Gesamtbevölkerung stärker durch ältere Altersgruppen geprägt ist (BFS, 2025c, 2025d; eigene Berechnungen, vgl. Anhang C.1–C.2).

Die im historischen Vergleich moderate Entwicklung der Kernstädte steht einer schweizweit wachsenden älteren Bevölkerung gegenüber. Wüest Partner geht bis 2040 von knapp 650’000 zusätzlichen Personen ab 65 Jahren aus. Damit dürfte die Bedeutung älterer Haushalte für den Wohnungsmarkt weiter zunehmen (Wüest Partner, 2025b).

Für die Einordnung der Nachfragebasis ist neben ihrer Grösse entscheidend, in welchen Haushaltskonstellationen ältere Personen leben. In den untersuchten Kernstädten wohnen rund 89–90 % der Personen ab 65 Jahren in Ein- oder Zweipersonenhaushalten. Mit zunehmendem Alter steigt dieser Anteil weiter an und liegt bei Personen ab 85 Jahren in allen drei Städten über 93 % (BFS, 2025d; eigene Berechnungen).

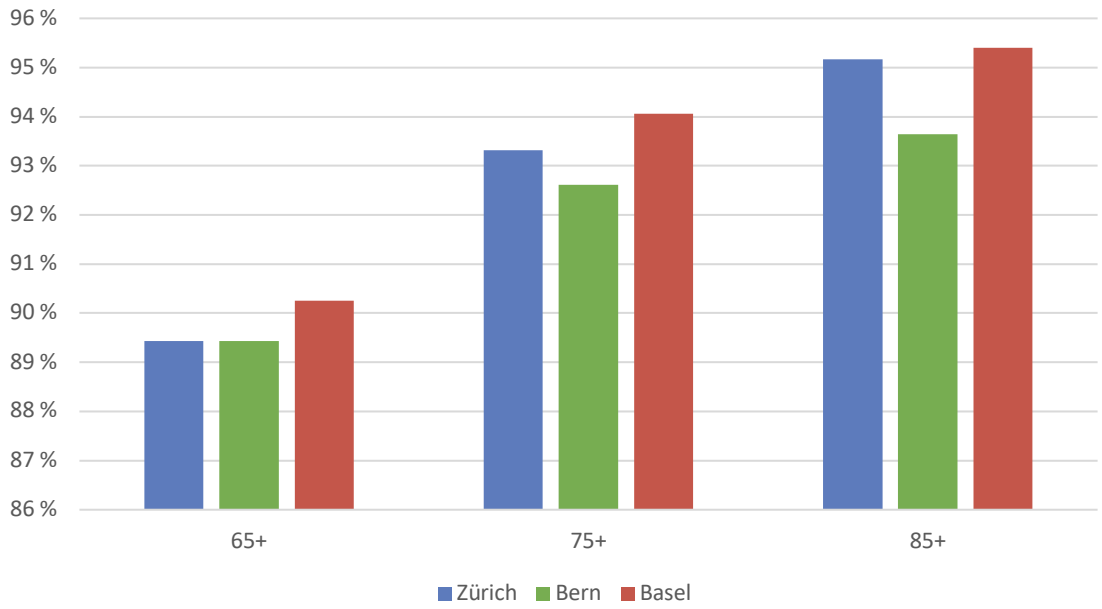


Abbildung 4: Personen ab 65, 75 und 85 Jahren in Ein- und Zweipersonenhaushalten, Zürich, Bern und Basel, 2024 (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, STATPOP, ständige Wohnbevölkerung in Privathaushalten nach institutionellen Gliederungen, Geschlecht, Altersgruppen und Haushaltsgrösse, 2024, Datenstand 31.12.2024; eigene Berechnungen und Darstellung)

Die folgenden schweizweiten bzw. deutschschweizerischen Studienbefunde ergänzen die städtischen BFS-Auswertungen, sind jedoch nicht als städtespezifische Nachweise zu verstehen.

Ergänzend zur Haushaltsgrösse ist die Wohnflächeninanspruchnahme älterer Menschen relevant. Diesbezüglich zeigt die Studie von HSLU und BWO, dass die Haushaltsgrösse mit zunehmendem Alter stark abnimmt, während die bewohnte Gesamtwohnfläche nur vergleichsweise wenig zurückgeht. Entsprechend steigt die Wohnfläche pro Person mit zunehmendem Alter deutlich an (Fister et al., 2025, S. 27–29, vgl. Anhang C.4). Wüest Partner kommt inhaltlich zu einem vergleichbaren Befund und zeigt, dass Personen ab 65 Jahren im Durchschnitt den meisten Wohnraum pro Kopf nutzen. Bei den über 85-Jährigen sind es im Mittel 2.6 Zimmer und mehr als 60 m² pro Person. Als Erklärung verweist Wüest Partner unter anderem darauf, dass viele ältere Menschen trotz veränderter Lebensumstände, etwa nach dem Auszug der Kinder oder Verwitwung, in ihrer langjährigen Eigentums- oder Mietwohnung verbleiben (Wüest Partner, 2025b).

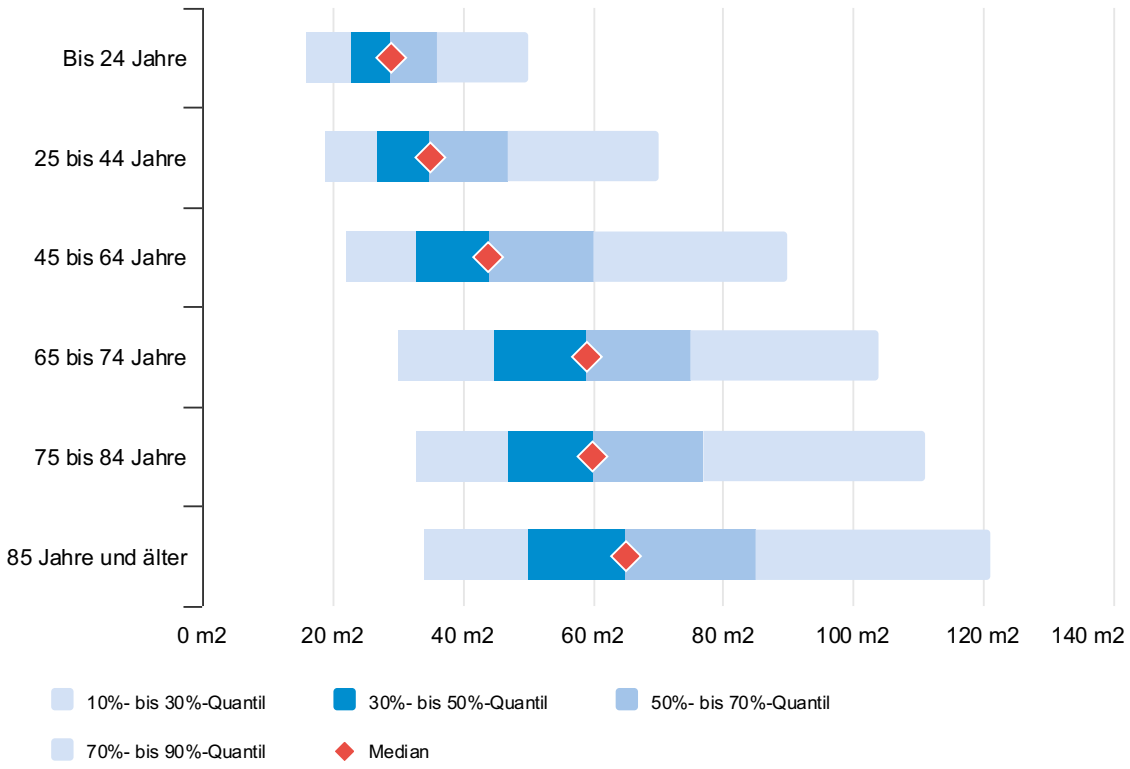


Abbildung 5: Wohnfläche pro Person nach Altersklasse, Stand 2023 (Quelle: Wüest Partner, 2025b, Abbildung 4)

Der hohe Wohnflächenverbrauch älterer Haushalte ist dabei nicht als Fehlbelegung zu interpretieren. Dieser Zusammenhang weist auf ein mögliches Anpassungspotenzial hin, sofern geeignete Wohnalternativen verfügbar sind.

Im Zeitvergleich hat sich der Anteil Alleinlebender erhöht. Bei Personen im Alter von 65–79 Jahren stieg der Anteil Alleinlebender von 28 % im Jahr 2003 auf 38 % im Jahr 2023, bei den Personen ab 80 Jahren von 42 % auf 53 %. Gleichzeitig sank bei Personen ab 80 Jahren der Anteil in Alters- und Pflegeheimen von 22 % im Jahr 2003 auf 15 % im Jahr 2023 (Höpflinger, 2025, S. 5).

Der Zeitvergleich weist darauf hin, dass sich die Wohnsituation im hohen Alter zunehmend an zwei Polen konzentriert: Einerseits leben ältere Menschen vermehrt in privaten Kleinhaushalten, andererseits bleibt die kollektive Wohnform bei höherer Unterstützungsbedürftigkeit der institutionelle Gegenpol. Höpflinger fasst diesen Befund wie folgt zusammen: «Dennoch verbleibt die Tatsache, dass sich im hohen Lebensalter die Haushaltssituation alter Menschen sozusagen polarisiert zwischen Leben in einem privaten Kleinhaushalt und Leben in einer kollektiven Wohnform.» (Höpflinger, 2025, S. 6) Diese Polarisierung macht die Bedeutung eines Zwischenbereichs zwischen klassischer Privatwohnung und institutioneller Pflege sichtbar. Altersgerechte

Wohnformen können in diesem Zwischenbereich ansetzen, sofern sie selbständiges Wohnen ermöglichen und zugleich Sicherheit, Hindernisfreiheit, soziale Einbindung oder optionale Unterstützung bieten (vgl. Anhang C.5).

Die Grösse dieser strukturellen Nachfragebasis darf jedoch nicht mit effektiver Marktnachfrage gleichgesetzt werden. So wechselten 2022 lediglich 5.1 % der Personen ab 76 Jahren die Wohnung. Rund die Hälfte dieser Umzüge führte in Alters- oder Pflegeheime, sodass im freien Wohnungsmarkt nur etwa 2.5 % dieser Altersgruppe aktiv waren. Auch der räumliche Bewegungsradius bleibt klein: Bei Personen ab 76 Jahren liegt die Umzugsdistanz im Median bei rund 2 km, 75 % der Umzüge erfolgen innerhalb von rund 8 km (Fister et al., 2025, S. 35–36, 47–48).

Zusammenfassend besteht in Zürich, Bern und Basel bereits heute eine bedeutende altersbezogene Nachfragebasis, auch wenn deren Wachstum seit 2012 deutlich moderater verläuft als im schweizweiten Vergleich. Kennzeichnend sind kleine Haushaltsformen, eine hohe Wohnflächeninanspruchnahme und geringe Wohnmobilität, während die schweizweite demografische Entwicklung auf eine weiter zunehmende Bedeutung älterer Haushalte hinweist. Aus der Grösse dieser Bevölkerungsgruppe lässt sich allerdings noch keine effektive Nachfrage nach altersgerechtem Wohneigentum ableiten. Entscheidend ist deshalb im nächsten Schritt, welche älteren Haushalte hinsichtlich Haushaltsform, Kaufkraft, Eigentumsnähe und Lebensstilorientierung überhaupt als potenzielle Zielgruppen infrage kommen.

3.4 Zielgruppen und Nachfragersegmente im urbanen Raum

Die altersbezogene Nachfragebasis wird nachfolgend im Rahmen einer haushaltsbezogenen Zielgruppen- und Potenzialanalyse differenziert. Dazu werden Lebensphase, Lebensstil, Kaufkraft, Eigentumsnähe und Standortorientierung zusammengeführt, um jene Haushalte einzugrenzen, die für altersgerechte Wohneigentumsformen grundsätzlich infrage kommen.

Für diese Differenzierung wird das Modell der Nachfragersegmente von Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE) und sotomo verwendet. Es ordnet Haushalte entlang der Dimensionen soziale Schicht, Lebensstil und Lebensphase und unterscheidet sie unter anderem hinsichtlich Zahlungsbereitschaft, Zahlungsfähigkeit, bevorzugter Wohnform, Flächenbedarf, Wohnungsgrösse und Standortansprüchen. Methodisch ist dabei zwischen Nachfragersegmenten und Lebensphasen zu unterscheiden: Die Angaben zu älteren Singles und Paaren stammen aus den Lebensphasen-Daten der FPRE-Gemeindechecks,

nicht aus den Nachfragersegmenten selbst (FPRE & sotomo, 2009, S. 1–5; FPRE, 2024, S. 5–6).

Während die Unterkapitel 3.2 und 3.3 die Relevanz der Fragestellung anhand der drei Kernstädte Zürich, Bern und Basel hergeleitet haben, wird die Zielgruppen- und Potenzialanalyse ab diesem Unterkapitel räumlich erweitert. Das ist methodisch angezeigt, weil altersgerechte Wohneigentumsformen nicht zwingend innerhalb der politischen Stadtgrenzen realisiert oder nachgefragt werden. Durch die Einbeziehung angrenzender urbaner Teilräume kann geprüft werden, ob dort aufgrund abweichender Zielgruppenstrukturen und Marktbedingungen zusätzliche Such- und Angebotsräume bestehen. Wie in Unterkapitel 3.1 festgelegt, werden deshalb neben den Kernstädten auch MS-Regionen berücksichtigt, soweit entsprechende Daten verfügbar sind.

In einem ersten Schritt wird die Nachfragebasis über die FPRE-Lebensphasen «ältere Singles 55+» und «ältere Paare 55+» eingegrenzt. Die in Abbildung 6 dargestellten Werte zeigen, dass ihr gemeinsamer Anteil in den Kernstädten mit 29.2–36.7 % unter dem Schweizer Vergleichswert von 39.2 % liegt. Gleichzeitig sind die städtischen Strukturen stärker durch ältere Singlehaushalte geprägt, während ältere Paarhaushalte untervertreten sind. In den MS-Regionen Bern und Basel nähert sich der gemeinsame Anteil dieser beiden Lebensphasen dem Schweizer Vergleich stärker an. Für Zürich ergibt sich keine Erweiterung, da die MS-Region Zürich dem Stadtgebiet entspricht. Damit zeigt sich bereits auf Ebene der Lebensphasen, dass relevante Zielgruppen nicht in allen untersuchten Räumen gleich verteilt sind. Dies spricht dafür, den funktionalen urbanen Raum für altersgerechte Wohneigentumsformen mitzudenken, weil entsprechende Haushalte nicht ausschliesslich innerhalb der Kernstadtgrenzen liegen (FPRE, 2025a, S. 11; FPRE, 2025b, S. 10; FPRE, 2025c, S. 11; eigene Berechnungen).

Die Eingrenzung nach Alter und Haushaltsform allein sagt jedoch noch nichts darüber aus, ob diese Gruppen hinsichtlich des Lebensstils, der Kaufkraft und der Wohnpräferenzen für altersgerechte Wohneigentumsformen infrage kommen. Deshalb wird ergänzend die Verteilung der FPRE-Nachfragersegmente betrachtet. Aus Abbildung 6 wird zudem ersichtlich, dass die Oberschichtsegmente 7–9 in den drei Kernstädten mit Anteilen von 51.0–57.1 % deutlich stärker vertreten sind als im Schweizer Vergleich mit 33.2 %. Auch die urban individualisierten Segmente 6/8/9 weisen überdurchschnittliche Anteile auf. Diese ergänzende Perspektive dient nicht als weiterer Oberschichtsnachweis, sondern als Hinweis auf Urbanitätsnähe, Individualisierung und eine potenzielle Offenheit gegenüber neuen Wohnformen. Damit stützt sie die Einordnung der

untersuchten Räume als Standorte mit einem erhöhten Potenzial kaufkraftstarker und urban orientierter Zielgruppen. Allerdings beziehen sich die Segmentwerte auf sämtliche Haushalte und nicht spezifisch auf ältere Singles oder Paare und sind deshalb als räumlicher Kontext für Kaufkraft, Lebensstil und Urbanitätsorientierung zu interpretieren, nicht als direkter Nachweis der finanziellen Situation älterer Haushalte (FPRE, 2025a, S. 3, 9; FPRE, 2025b, S. 3, 8; FPRE, 2025c, S. 3, 8–9; eigene Berechnungen).

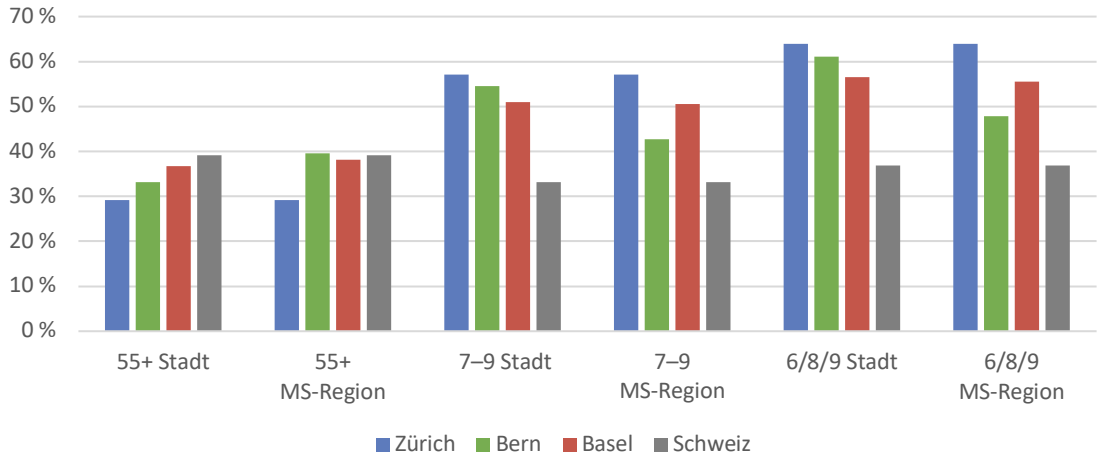


Abbildung 6: Zielgruppenfilter für altersgerechtes Wohneigentum im urbanen Raum, 2023. Dargestellt sind ältere Singles und Paare 55+, Oberschichtsegmente 7–9 sowie individualisierte und urban orientierte Segmente 6/8/9 (Daten: Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE, Gemeindechecks Wohnen Zürich, Bern und Basel, Lebensphasen und Nachfragersegmente 2023, eigene Berechnungen und Darstellung)

Der Wohn- und Lebensqualitätsindex WLQI stützt diese lebensstilbezogene Einordnung. So weisen die untersuchten Städte für mittlere und ältere aufgeschlossene sowie individualisierte Singles und Paare hohe Bewertungen auf. Damit bestätigen sich die urbanen Räume als grundsätzlich geeignete Standorte für die betrachteten Zielgruppen. Da Wohnpreise und Steuerbelastung im WLQI nicht berücksichtigt werden, sagt die lebensstilbezogene Eignung noch nichts über die finanzielle Erreichbarkeit altersgerechten Wohneigentums aus. Zwar weisen die Gemeindechecks überdurchschnittliche Anteile oberer Nachfragersegmente auf, bei den Einkommen der Nichterwerbstätigen und Personen im Rentenalter zeigt sich jedoch ein differenzierteres Bild. Zürich liegt bei dieser Einkommensgrösse unter dem Schweizer Vergleichswert, Bern und Basel liegen darüber. Damit muss das strukturelle Zielgruppenpotenzial über Einkommen, Vermögen und Eigentumsvorgeschichte weiter eingegrenzt werden (FPRE, 2025a, S. 9, 13; FPRE, 2025b, S. 8, 11; FPRE, 2025c, S. 9, 13; eigene Berechnungen).

Wüest Partner weist darauf hin, dass der Übergang in den Ruhestand meist mit deutlichen Einkommenseinbussen verbunden ist. Ein Paar im Rentenalter verfügt im Durchschnitt über rund 85’000 CHF pro Jahr, eine alleinstehende Person über rund 50’000 CHF. Für die Beurteilung von Wohneigentum ist die Haushaltsebene massgebend, da Wohnkosten, Tragbarkeit und Finanzierung haushaltsbezogen beurteilt werden. Paare verfügen damit über ein höheres gemeinsames Budget und profitieren zugleich von Skaleneffekten bei den Wohnkosten, während alleinstehende ältere Personen eine höhere Belastungsanfälligkeit aufweisen (Wüest Partner, 2025b).

Neben dem Einkommen ist das Vermögen entscheidend. Wüest Partner verweist darauf, dass Haushalte im Rentenalter im Mittel zwar über ein höheres Nettovermögen verfügen, dieses allerdings ungleich verteilt ist. 15 % der Haushalte im Rentenalter besitzen kein Vermögen. Zudem ist ein erheblicher Teil des Vermögens im Wohneigentum gebunden und nicht kurzfristig verfügbar. Das liquide Vermögen liegt überdies deutlich tiefer als das gesamte Nettovermögen (Wüest Partner, 2025b). Für altersgerechte Wohneigentumsformen bedeutet dies, dass Eigentumsvorgeschichte und Vermögen zwar eine wesentliche Rolle spielen, aber nicht automatisch in frei verfügbare Zahlungsfähigkeit für einen Neukauf, Servicekosten oder höhere laufende Belastungen übersetzt werden können.

Die Wohnkostenbelastung wirkt deshalb als weiterer Zielgruppenfilter. Gemäss Wüest Partner überschreiten Paare im Rentenalter die Ein-Drittel-Schwelle der Wohnkostenbelastung im Median selten. Alleinstehende ältere Personen sind dagegen deutlich stärker belastet, insbesondere wenn sie zur Miete wohnen. Auch alleinstehende Eigentümerhaushalte weisen im Vergleich zu Paarhaushalten eine höhere Belastung und grössere Streuung auf (Wüest Partner, 2025b).

Aus diesen Befunden ergibt sich eine abgestufte Zielgruppenstruktur. Primär relevant erscheinen ältere Paare mit ausreichendem Einkommen, Vermögen oder Eigentumsvorgeschichte. Sie sind mengenmässig weniger dominant als ältere Singles, verfügen haushaltsbezogen jedoch über günstigere finanzielle Voraussetzungen. Sekundär relevant sind kaufkräftige ältere Singles, sofern ausreichendes Vermögen, Eigentumsnähe oder eine erhöhte Zahlungsbereitschaft vorhanden sind. Einkommensschwächere ältere Haushalte und Personen mit hoher laufender Wohnkostenbelastung sind für klassische Eigentumsmodelle dagegen nur eingeschränkt erreichbar.

Insgesamt zeigt sich, dass das Nachfragepotenzial für altersgerechte Wohneigentumsformen nicht aus der älteren Bevölkerung insgesamt abgeleitet werden kann. Relevant ist vielmehr eine verdichtete Zielgruppe, bei der altersbezogene Bedarfslage, urbane Standortorientierung, ausreichende Kaufkraft, Eigentumsnähe und finanzielle Tragbarkeit zusammenfallen. Ob diese Haushalte tatsächlich zu einem Wohnungswechsel bewegt werden können, hängt wiederum davon ab, welchen Mehrwert ein konkretes Angebot gegenüber der bisherigen Wohnsituation schafft. Dies wird im folgenden Unterkapitel anhand von Wohnpräferenzen, Wechselhürden und Angebotsmerkmalen untersucht.

3.5 Wohnpräferenzen, Bedarfslagen und Angebotsmerkmale

Nachdem Unterkapitel 3.4 die potenziellen Zielgruppen eingegrenzt hat, richtet sich der Blick nun auf die Bedingungen eines freiwilligen Wohnungswechsels. Untersucht wird, welche Wohnpräferenzen, Bedarfslagen und Wechselhürden für ältere Haushalte relevant sind und welche Anforderungen sich daraus an altersgerechte Wohneigentumsangebote ableiten lassen. Entscheidend ist dabei, ob ein neues Angebot gegenüber der bisherigen Wohnsituation einen wahrnehmbaren Mehrwert schafft.

Die in Unterkapitel 3.3 dargestellte demografische Entwicklung erhöht zwar langfristig die Relevanz geeigneter Wohnformen für ältere Haushalte. Gleichzeitig bleibt die ältere Bevölkerung heterogen und lebt mehrheitlich lange selbständig. Für die Angebotsentwicklung ist deshalb nicht allein die Zunahme älterer Personen entscheidend, sondern ebenso die Frage, wie selbständiges Wohnen auch bei veränderten Anforderungen an Alltagstauglichkeit, Sicherheit und Unterstützung erhalten werden kann. Altersgerechte Wohnformen sind in diesem Verständnis nicht primär Pflegeangebote, sondern Wohnangebote für eine längere selbständige Lebensphase (Wüest Partner, 2025b).

Ein wesentlicher Ausgangspunkt für die Angebotsentwicklung ist der in Unterkapitel 3.3 aufgezeigte hohe Wohnflächenverbrauch älterer Haushalte. Für die vorliegende Fragestellung wird dieser dann relevant, wenn Wohnfläche, Haushaltsgrösse, Mobilität und Anforderungen an die Alltagstauglichkeit im Lebensverlauf zunehmend auseinanderfallen. Daraus entsteht ein mögliches Anpassungspotenzial, allerdings nur dann, wenn ein alternatives Angebot gegenüber der bestehenden Wohnsituation einen erkennbaren qualitativen Mehrwert schafft (vgl. Kapitel 3.3).

Hinweise auf ein solches Potenzial ergeben sich aus realisierten Umzügen. Wenn ältere Personen tatsächlich umziehen, erfolgt häufig eine Verkleinerung. Mehr als die Hälfte der Personen ab 65 Jahren zieht bei einem Wohnungswechsel in eine Wohnung mit mindestens einem Zimmer weniger. Zudem ist Altersgerechtigkeit ein besonders starkes Motiv: So geben 81 % der über 65-Jährigen an, dass Barrierefreiheit und eine an das Alter angepasste Ausstattung ihre Umzugsneigung in eine kleinere Wohnung deutlich erhöhen würden. Die Befunde zeigen damit, dass Verkleinerung allein keinen ausreichenden Umzugsanreiz darstellt. Relevant wird sie vielmehr in Verbindung mit einer besser nutzbaren und langfristig geeigneten Wohnung (Wüest Partner, 2025b).

Wie Unterkapitel 3.3 gezeigt hat, wird dieses Potenzial aufgrund geringer Wohnmobilität und kleinräumiger Suchradien nur begrenzt als effektive Nachfrage sichtbar. Dies verweist auf eine starke räumliche, emotionale und soziale Bindung an das bisherige Wohnumfeld. Diese Bindung ist für die Angebotsentwicklung zentral. Ein Umzug im Alter bedeutet nicht nur den Wechsel eines Objekts, sondern häufig das Zurücklassen vertrauter Alltagsroutinen, gewachsener Nachbarschaften und biografischer Erinnerungen. Gerade bei älteren Eigentümerhaushalten kann der bisherige Wohnort Teil der eigenen Lebensgeschichte sein. Ein altersgerechtes Wohneigentumsangebot muss deshalb mehr leisten als bauliche Eignung. Es muss den Verlust an Vertrautheit, sozialer Nähe und Sicherheit durch neue Qualitäten kompensieren.

Hinzu kommt eine finanzielle Hürde. Ältere Mietende profitieren oft von langjährigen Bestandesmieten. Die Studie von HSLU und BWO zeigt, dass Personen ab 76 Jahren im Median tiefere Nettomieten pro Quadratmeter bezahlen als jüngere, mobilere Haushalte. Auch Eigentümerhaushalte verfügen häufig über tiefe laufende Wohnkosten, weil Liegenschaften früher günstiger erworben und Hypotheken teilweise amortisiert wurden. Steiner zeigt ergänzend anhand der Zu- und Wegzugsbefragung 2019, dass realisierte Umzüge von Personen über 60 Jahren zwar mit einer Reduktion der Wohnfläche einhergehen können, die absolute Nettomiete jedoch annähernd stabil bleibt und die Nettomiete pro m² steigt. Ein Wohnungswechsel führt daher häufig nicht zu einer finanziellen Entlastung, sondern kann mit höheren Quadratmeterkosten, höheren Nebenkosten oder neuen Servicekosten verbunden sein. Finanzielle Planbarkeit wird damit selbst zu einem Angebotsmerkmal (Fister et al., 2025, S. 26; Steiner, 2021, S. 30–34, 37–38; Wüest Partner, 2025b).

Neben emotionalen und finanziellen Hürden bestehen praktische Hemmnisse. So ist die Suche nach einem passenden Angebot bei kleinem Suchradius, angespanntem

Wohnungsmarkt und altersspezifischen Anforderungen schwierig. Digitale und schnelle Suchprozesse können ältere Personen zusätzlich benachteiligen. Für Wohneigentum lässt sich diese Logik auf Beratung, Finanzierung und Kaufentscheid übertragen. Ein geeignetes Angebot ist daher nur dann wirksam, wenn es sichtbar, verständlich und mit ausreichender Entscheidungszeit zugänglich ist (Fister et al., 2025, S. 48–49).

Aus diesen Bedarfslagen und Hürden lassen sich mehrere Angebotsmerkmale ableiten. Baulich stehen stufenloser Zugang, Lift, schwellenarme Innenräume, funktionale Badezimmer, gute Begehbarkeit mit Mobilitätshilfen und langfristige Nutzbarkeit im Vordergrund. Diese Merkmale sind nicht als Zusatzkomfort zu verstehen, sondern als Voraussetzung dafür, dass ein Wohnungswechsel im Alter als zukunftssichere Entscheidung wahrgenommen wird. Ergänzend muss die Wohnungsgrösse stimmen. Der hohe Wohnflächenverbrauch spricht nicht für möglichst kleine Wohnungen, sondern für passende, gut geschnittene und flächeneffiziente 2- bis 3-Zimmerwohnungen. Downsizing darf entsprechend nicht als Verlust erscheinen, sondern muss als qualitative Verbesserung gegenüber einer zu gross, zu aufwendig oder nicht mehr passend gewordenen Wohnsituation erfahrbar werden (Wüest Partner, 2025a; Wüest Partner, 2025b).

Auch die Lage ist Teil der Nutzungsqualität. Gute Erreichbarkeit von Einkaufsmöglichkeiten, ÖV, medizinischer Versorgung und Dienstleistungen unterstützt selbständiges Wohnen. Ebenso bedeutsam ist die Nähe zum bisherigen Wohnumfeld, weil ältere Menschen bei Umzügen häufig kleinräumig gebunden bleiben. Eine gute Mikrolage kann einen Wohnungswechsel deshalb erleichtern, weil sich zwar die Wohnung oder die Wohnform verändert, vertraute Alltagsräume, Versorgungsangebote und soziale Bezüge jedoch weitgehend erhalten bleiben können (Fister et al., 2025, S. 23–25; Wüest Partner, 2025a).

Ein wesentliches Argument für neue Wohnformen liegt in der sozialen Dimension. Der Age Report V beschreibt Nachbarschaft und Quartier als relevante Ressourcen für soziale Beziehungen, Unterstützung und Zugehörigkeit im Alter. Gleichzeitig wird soziale Isolation älterer Menschen als gesellschaftliches Problem thematisiert. Einsamkeit darf zwar nicht pauschal aus Alter oder Alleinleben abgeleitet werden. Dennoch kann das Risiko sozialer Isolation zunehmen, wenn Mobilität, Partnerschaft, Nachbarschaft oder gewohnte Alltagskontakte wegfallen (Seifert, 2024, S. 119; Hugentobler et al., 2024, S. 164–165; Fister et al., 2025, S. 15–16).

Altersgerechte Wohneigentumsformen können hier einen eigenständigen Mehrwert schaffen. Gemeinschaftlich nutzbare Räume, Sharing Rooms, Schwellenräume und freiwillige Aktivitätsangebote können Gelegenheiten für Begegnung, Austausch und Teilhabe schaffen. Relevant sind dabei nicht nur formelle Gemeinschaftsräume, sondern auch halbprivate und halböffentliche Übergangszonen wie Eingangsbereiche, Laubengänge, Innenhöfe, Waschküchen, Gärten oder Siedlungscafés. Solche Räume ermöglichen beiläufige Kontakte, ohne Gemeinschaft zu erzwingen. Ihr Potenzial liegt darin, dem Risiko von Vereinsamung entgegenzuwirken, ohne den privaten Rückzug aufzugeben (Hugentobler et al., 2024, S. 164–165; Wüest Partner, 2025b).

Für die Zielgruppe kann diese soziale Qualität ein starkes Umzugsargument sein. Während die bisherige Wohnung zwar vertraut ist, kann sie im höheren Alter auch isolierend wirken, insbesondere bei Alleinleben, eingeschränkter Mobilität oder nach Verwitwung. Eine neue Wohnform kann demgegenüber ermöglichen, selbständig zu wohnen und zugleich leichter mit Gleichgesinnten in Kontakt zu kommen. Dieses Argument ist für altersgerechtes Wohneigentum besonders relevant, weil es über reine Funktionalität hinausgeht. Damit wird der Umzug nicht nur als Verzicht auf Fläche, sondern als Gewinn an sozialer Einbindung, Sicherheit und Lebensqualität interpretierbar.

Neben baulichen und sozialen Merkmalen können optionale Services die Attraktivität eines Wohnangebots erhöhen. Wüest Partner beschreibt Alterswohnen mit Service als eigenständiges Wohnen mit ergänzenden Leistungen wie Gastronomie, Reinigung, Wäscheservice, Freizeit und Bewegungsangeboten oder administrativer Unterstützung. Für altersgerechtes Wohneigentum sind derartige Services vor allem dann relevant, wenn sie freiwillig, modular und klar von professioneller Pflege getrennt bleiben. Eine Ansprechperson, Notruf, Kooperationen mit Spitex, Unterstützung im Alltag oder organisierte Aktivitäten können den Übergang in eine neue Wohnform erleichtern. Der Mehrwert liegt dabei nicht in einem umfassenden Betreuungsversprechen, sondern in der Kombination aus Selbständigkeit und Absicherung. Services können damit sowohl praktische Hürden als auch emotionale Unsicherheit reduzieren (Wüest Partner, 2025a; Wüest Partner, 2025b).

Gleichzeitig erzeugen Services und gemeinschaftliche Infrastruktur Kosten. Die FHNW Studie zum frei verfügbaren Einkommen älterer Menschen zeigt, dass selbstgetragene Betreuungs- und Pflegekosten die finanzielle Situation von Haushalten im Rentenalter stark beeinflussen können. Besonders Betreuungskosten fallen ins Gewicht, weil

Pflegekosten in grösserem Umfang durch Krankenkassen übernommen werden. Deshalb muss ein altersgerechtes Wohneigentumsangebot nicht nur beim Erwerbspreis, sondern auch bei laufenden Kosten, Nebenkosten, Servicekosten, Unterhalt und künftigen Unterstützungsleistungen planbar sein. Finanzielle Planbarkeit ist folglich kein nachgelagertes Finanzierungsthema, sondern Bestandteil der Angebotsqualität (Knöpfel et al., 2019, S. 2–3).

Die Analyse zeigt damit, dass altersgerechtes Wohneigentum die Umzugsbereitschaft nur dann fördern kann, wenn mehrere Angebotsdimensionen zusammenwirken. Der hohe Wohnflächenverbrauch und veränderte Bedarfslagen begründen ein mögliches Anpassungspotenzial, während emotionale Bindung, günstige Bestandskosten, geringe Mobilität, kleine Suchräume und organisatorische Hürden einen Wechsel erschweren. Ein mobilisierendes Angebot muss diesen Wechselhürden einen wahrnehmbaren Mehrwert gegenüberstellen. Dieser kann in einer langfristig nutzbaren und hindernisfreien Wohnung, einer passenden Wohnungsgrösse, einer gut versorgten und vertrauten Lage und in freiwilligen Begegnungsmöglichkeiten, modularen Services und transparenter finanzieller Planbarkeit liegen. Besonders die soziale Dimension erweitert den Angebotsmehrwert über die reine Funktionalität hinaus, indem selbständiges Wohnen mit sozialer Einbindung und Sicherheit verbunden werden kann. Abbildung 7 verdichtet diese Zusammenhänge zu fünf Angebotsdimensionen und zeigt, welche Merkmale zur Reduktion bestehender Wechselhürden beitragen können (vgl. Anhang E.7).

Wohnung und Gebäude	**Lage und Wohnumfeld**	**Gemeinschaft und soziale Einbindung**	**Services und Unterstützung**	**Finanzielle Planbarkeit**
kompakt und gut nutzbar hindernisfrei stufenloser Zugang / Lift funktionale Badezimmer	vertrautes Umfeld Nähe zum bisherigen Quartier kurze Wege Einkauf, ÖV, Versorgung	Schwellenräume Gemeinschaftsräume freiwillige Aktivitäten soziale Anschlussfähigkeit	modulare Services Ansprechperson Notruf Alltagshilfen / Spitex	transparente Gesamtbelastung Kaufpreis und Nebenkosten Unterhalt und Services Tragbarkeit
qualitative Verbesserung statt Verlust	Erhalt vertrauter Alltagsbezüge	zusätzlicher sozialer Mehrwert	Selbständigkeit mit Absicherung	geringere finanzielle Unsicherheit

Möglicher Mehrwert gegenüber der bisherigen Wohnsituation und mögliche Reduktion bestehender Wechselhürden

Abbildung 7: Angebotsdimensionen und mögliche Beiträge zur Reduktion von Wechselhürden älterer Haushalte (Quelle: eigene Darstellung auf Basis der in Kapitel 3.5 ausgewerteten Quellen)

3.6 Räumliche Einordnung urbaner Nachfrage- und Marktpotenziale

Während im vorangehenden Unterkapitel die Anforderungen an ein altersgerechtes Wohneigentumsangebot aus Bedarfslagen, Wechselhürden und Wohnpräferenzen abgeleitet wurden, richtet sich der Blick nun auf dessen räumliche Marktbedingungen. Untersucht wird, in welchen urbanen Teilräumen ein solches Angebot grundsätzlich positioniert werden kann. Dazu werden die bisherigen Befunde zum Zielgruppenpotenzial mit dem Preisniveau, der Marktaktivität kleiner Eigentumswohnungen, der Insertionsdauer, der Preisentwicklung und dem strukturellen Bedarf zusammengeführt.

Die Kernmärkte Zürich, Bern und Basel weisen grundsätzlich relevante Zielgruppenpotenziale und Standortqualitäten auf. Sie verfügen über urbane Infrastruktur, hohe Erreichbarkeit, dichte Versorgungsangebote und eine altersbezogene Nachfragebasis. Gleichzeitig relativiert das Eigentumspreisniveau diese Potenziale deutlich. Neubau-Eigentumswohnungen kosten gemäss FPRE in Zürich rund 22’500 CHF/m², in Bern 13’350 CHF/m² und in Basel 13’850 CHF/m². Zürich stellt damit einen ausserordentlich hochpreisigen Markt dar. Bern und Basel sind im Vergleich zwar günstiger, aber keineswegs niederschwellig. In Verbindung mit den in Unterkapitel 3.4 dargestellten finanziellen Voraussetzungen konzentriert sich die erreichbare Zielgruppe für altersgerechtes Wohneigentum in den Kernstädten daher auf vermögende Haushalte, Haushalte mit Eigentumsvorgeschichte oder sehr kaufkräftige urbane Zielgruppen (FPRE, 2025c, S. 2–3; FPRE, 2025b, S. 2–3; FPRE, 2025a, S. 2–3; vgl. Kapitel 3.4).

Um zu prüfen, ob angrenzende urbane Räume günstigere Marktbedingungen für entsprechende Angebote aufweisen, wird die räumliche Perspektive auf urbane Gürtelräume erweitert. Die Auswertung basiert auf von Wüest Partner bereitgestellten Daten auf der Ebene regionaler Teilräume. Für die Interpretation wurden diese Teilräume getrennt als Kernmärkte und als urbane Gürtelräume ausserhalb der jeweiligen Kernmärkte gruppiert. Die nachfolgend als urbane Gürtelräume bezeichneten Raumgruppen bilden die operative Datengruppierung der vorliegenden Marktauswertung. Sie dienen der empirischen Annäherung an funktionale urbane Ergänzungsräume ausserhalb der politischen Kernstädte, ohne mit diesen vollständig gleichgesetzt zu werden. Für Zürich wird zusätzlich zwischen einem engen Gürtel in unmittelbarer Nähe zur Kernstadt und einem erweiterten Gürtel mit stärker eigenständigen Teilräumen unterschieden. Diese Abgrenzung erlaubt eine erste

marktlogische Einordnung der untersuchten Teilräume. Die Preisindizes sind qualitätsbereinigte Transaktionspreisindizes und eignen sich für relative Verlaufsvergleiche. Die Preise in CHF/m² dienen dagegen der Einordnung des absoluten Preisniveaus kleiner Eigentumswohnungen im Zeitraum Q4/2023–Q4/2025 (Wüest Partner, 2026).

Besonders deutlich zeigt sich die Relevanz im Raum Zürich. So weist der Zürcher Kernmarkt im Zeitraum Q4/2023–Q4/2025 534 Transaktionen kleiner Eigentumswohnungen mit weniger als vier Zimmern auf. Der enge Zürcher Gürtel erreicht 848 Transaktionen, der erweiterte Gürtel weitere 725 Transaktionen. Die Insertionsdauer bleibt mit 49.4 Tagen im Kernmarkt, 56.9 Tagen im engen Gürtel und 61.3 Tagen im erweiterten Gürtel moderat. Zugleich verteuerten sich kleine Eigentumswohnungen zwischen Q1/2020 und Q4/2025 im Kernmarkt um 25.4 %, im engen Gürtel um 30.7 % und im erweiterten Gürtel um 29.0 %. Die hohe Marktaktivität geht zugleich mit einer ausgeprägten Preisdynamik einher, was die Frage der finanziellen Tragbarkeit zusätzlich verschärft. Die Preisniveaus differenzieren dieses Bild: Der Medianpreis liegt im Zürcher Kernmarkt bei 19’400 CHF/m², im engen Gürtel bei 14’315 CHF/m² und im erweiterten Gürtel bei 9’543 CHF/m². Damit erscheint der erweiterte Gürtel preislich deutlich plausibler als die Kernstadt, während der enge Gürtel trotz tieferem Niveau weiterhin hochpreisig bleibt (Wüest Partner, 2026; eigene Berechnungen).

Für Bern ist das Bild vorsichtiger zu interpretieren. Hier weist der Kernmarkt 244 Transaktionen kleiner Eigentumswohnungen, eine Insertionsdauer von 50.6 Tagen, eine Preisindexentwicklung von 13.9 % und einen Medianpreis von 8’000 CHF/m² auf. Der im Datensatz abgebildete urbane Gürtel umfasst dagegen nur 47 Transaktionen und wird im Wesentlichen durch das Aaretal getragen. Mit einem Medianpreis von 6’600 CHF/m² erscheint der Berner Gürtel zwar preislich attraktiv. Aufgrund der geringen Fallzahl lässt sich seine Marktfähigkeit mit den vorliegenden Daten jedoch nur eingeschränkt beurteilen. Der Gürtel bleibt damit als potenzieller Ergänzungsraum zwar relevant, erfordert aber eine besonders standortspezifische Prüfung (Wüest Partner, 2026; eigene Berechnungen).

Basel nimmt eine Zwischenstellung ein. Basel-Stadt weist 282 Transaktionen kleiner Eigentumswohnungen, 49.0 Tage Insertionsdauer, eine Preisentwicklung von 14.5 % und einen Medianpreis von 10’800 CHF/m² auf. Der Basler Gürtel erreicht mit 419 Transaktionen eine relevante Marktaktivität und liegt mit einem Medianpreis von

8’870 CHF/m² unter dem Kernmarkt. Die längere Insertionsdauer von 72.6 Tagen deutet allerdings auf eine geringere Marktdynamik als im Kernmarkt hin. Der Basler Gürtel lässt sich damit als plausibler Ergänzungsraum einordnen, dessen Marktfähigkeit stärker von Mikrolage, Erreichbarkeit und konkretem Produktkonzept abhängt als im Zürcher Gürtel (Wüest Partner, 2026; eigene Berechnungen).

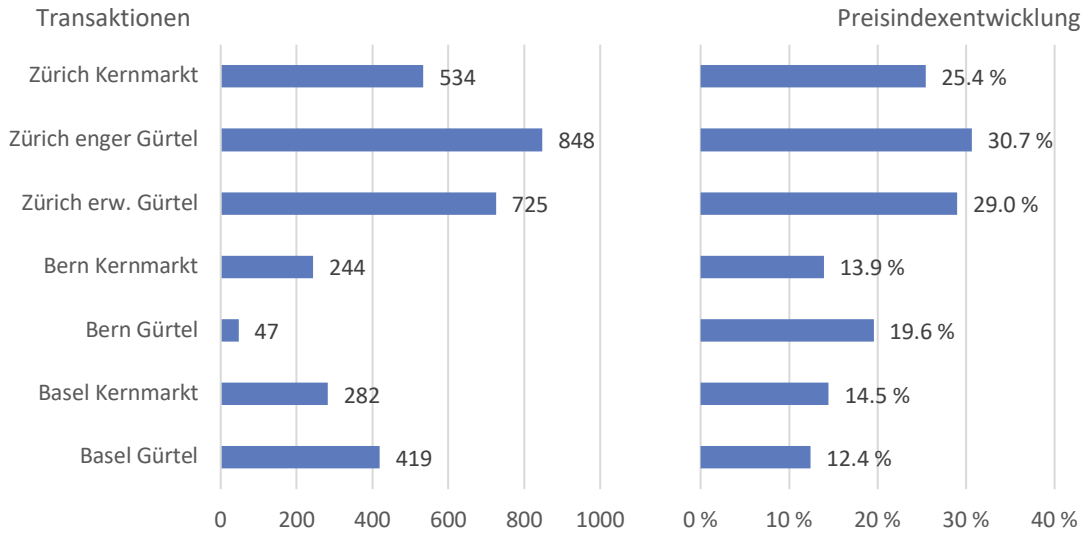


Abbildung 8: Marktindikatoren kleiner Eigentumswohnungen in Kernmärkten und urbanen Gürtelräumen Links: Transaktionen kleiner Eigentumswohnungen, Q4/2023–Q4/2025. Rechts: Preisindexentwicklung kleiner Eigentumswohnungen, Q1/2020–Q4/2025 (Daten: Wüest Partner, unveröffentlichte Datenlieferung 2026, Datenstand Q4/2025; eigene Berechnungen und Darstellung)

Abbildung 8 verdichtet die Marktaktivität und Preisentwicklung in den untersuchten Kernmärkten und urbanen Gürtelräumen. Die Transaktionsdaten zeigen, dass kleine Eigentumswohnungen in mehreren Teilmärkten ein aktives Marktsegment bilden. Eine altersbezogene Kaufnachfrage lässt sich daraus nicht ableiten. Die Preisniveaus zeigen zugleich, dass die räumlichen Voraussetzungen stark differieren. Besonders im erweiterten Zürcher Gürtel und im Basler Gürtel liegen die Medianpreise deutlich unter den jeweiligen Kernmärkten. Für die Marktfähigkeit reicht Marktaktivität allein jedoch nicht aus. Entscheidend bleibt, ob ein konkretes Angebot für die relevante Zielgruppe finanzierbar, erreichbar, altersgerecht und gegenüber der bisherigen Wohnsituation mehrwertstiftend ist (Wüest Partner, 2026; eigene Berechnungen).

Der strukturelle Bedarf ergänzt die räumliche Marktanalyse um eine längerfristige Perspektive. Schweizweit erwartet Wüest Partner zwischen 2023 und 2040 eine Zunahme der Bevölkerung ab 65 Jahren um nahezu 37 % und leitet daraus einen Zusatzbedarf von rund 393’000 für ältere Menschen geeigneten Wohnungen ab. Gleichzeitig ist das

schweizweite Angebot kompakter 2- bis 3-Zimmerwohnungen zwischen Q2/2021 und Q2/2025 um 41 % zurückgegangen. Damit treffen eine stark wachsende ältere Bevölkerung und ein erheblicher zusätzlicher Wohnungsbedarf auf ein bereits deutlich rückläufiges Angebot kompakter Wohnungen. Diese gegenläufige Entwicklung verdeutlicht eine ausgeprägte strukturelle Schere zwischen künftigem Bedarf und aktuellem Angebot. Die beiden Entwicklungen beziehen sich zwar auf unterschiedliche Zeiträume und Messgrössen und lassen sich deshalb nicht unmittelbar quantitativ miteinander verrechnen. In ihrer Richtung verstärken sie jedoch die strukturelle Herausforderung deutlich. Daraus lässt sich kein spezifischer Bedarf an altersgerechtem Wohneigentum ableiten. Die Befunde stützen jedoch die Relevanz kompakter, gut erschlossener und altersgerechter Wohnangebote in einem angespannten Marktumfeld (Wüest Partner, 2025a).

Zusammenfassend erscheint altersgerechtes Wohneigentum im urbanen Raum nicht breit, sondern selektiv marktfähig. Die Kernstädte bieten hohe Standortqualität und Zielgruppenpotenzial, sind aber durch sehr hohe Eigentumspreise limitiert. Gut erschlossene urbane Ergänzungsräume kommen deshalb besonders als Realisierungsräume infrage, sofern sie funktionale Urbanität, Marktaktivität, tiefere CHF/m²-Preise, altersgerechte Produktqualität, soziale Mehrwerte, Services und finanzielle Planbarkeit verbinden. Mit den vorhandenen Daten lässt sich eine plausible Marktchance begründen, jedoch keine direkt gemessene Kaufbereitschaft älterer Haushalte nachweisen.

3.7 Zwischenfazit der empirischen Analyse

Dieses Unterkapitel verdichtet die empirischen Untersuchungsergebnisse und führt sie auf die Forschungsfrage zurück. Im Zentrum steht die Frage, welche Angebotsmerkmale altersgerechter Wohneigentumsformen die Umzugsbereitschaft von Personen ab 60 Jahren im urbanen Raum der Schweiz beeinflussen können, wenn zielgruppenspezifische Unterschiede und finanzielle Rahmenbedingungen berücksichtigt werden.

Die empirische Analyse zeigt zunächst, dass altersgerechte Wohneigentumsformen in Zürich, Bern und Basel unter angespannten Marktbedingungen zu beurteilen sind. Die untersuchten Kernstädte sind durch tiefe Leerstände, hohe Wohnkosten, knappe Verfügbarkeit und einen stark bestandsorientierten Wohnungsmarkt geprägt. Damit bestehen für ältere Haushalte nur begrenzte Ausweichmöglichkeiten. Ein Wohnungswechsel im Alter ist unter diesen Bedingungen nicht allein eine Frage individueller Präferenz, sondern auch abhängig davon, ob überhaupt lokal verfügbare,

geeignete und finanziell tragbare Alternativen vorhanden sind. Damit können die Marktbedingungen bestehende Wechselhürden zusätzlich verstärken (vgl. Kapitel 3.2).

Gleichzeitig besteht eine relevante ältere Nachfragebasis. Diese ergibt sich weniger aus einer besonders dynamischen Alterung der Kernstädte, sondern aus dem bereits heute bedeutenden Bestand älterer Personen in privaten Haushalten. Die Nachfragebasis ist stark durch kleinere Haushaltsformen geprägt, da ein grosser Teil der älteren Bevölkerung in Haushalten mit einer oder zwei Personen lebt. Ergänzende Befunde zu Wohnflächenverbrauch, selbständigem Wohnen im Alter und geringer Wohnmobilität zeigen jedoch, dass diese strukturelle Nachfragebasis nicht mit effektiver Marktnachfrage gleichzusetzen ist. Ältere Menschen wohnen häufig lange selbständig, nutzen überdurchschnittlich viel Wohnraum pro Kopf und bleiben räumlich stark an ihr bisheriges Umfeld gebunden. Daraus entsteht zwar ein mögliches Anpassungspotenzial, aber keine automatische Nachfrage nach altersgerechtem Wohneigentum (vgl. Kapitel 3.3).

Die Zielgruppe darf deshalb nicht pauschal als alle Personen ab 60 Jahren verstanden werden. Empirisch relevant ist eine enger gefasste Teilgruppe, bei der Alter, Haushaltsform, urbane Orientierung, Kaufkraft, Eigentumsnähe und finanzielle Tragbarkeit zusammenfallen. Primär relevant erscheinen ältere Paare mit ausreichendem Einkommen, Vermögen oder Eigentumsvorgeschichte. Sie verfügen haushaltsbezogen eher über finanzielle Spielräume und profitieren von Skaleneffekten bei den Wohnkosten. Sekundär relevant sind kaufkräftige ältere Singles, sofern das Angebot einen klaren Zusatznutzen bietet. Für einkommensschwächere ältere Singles und Haushalte mit hoher laufender Wohnkostenbelastung sind klassische Eigentumsmodelle dagegen nur eingeschränkt erreichbar (vgl. Kapitel 3.4).

Aus der Analyse der Bedarfslagen und Wohnpräferenzen folgt, dass altersgerechte Wohneigentumsformen bestehende Wechselhürden reduzieren müssen. Relevante Angebotsmerkmale sind Hindernisfreiheit, eine passende Wohnungsgrösse, gute Grundrisse, eine geeignete Mikrolage, Nähe zu Versorgung und öffentlichem Verkehr, soziale Einbindung, aktivierte Schwellenräume, freiwillige Gemeinschaftsangebote und optionale Services. Entscheidend ist, dass das neue Angebot nicht lediglich kleiner ist, sondern gegenüber der bisherigen Wohnsituation als qualitativ besser, sicherer und langfristig nutzbarer wahrgenommen wird. Entsprechend wird ein Wohnungswechsel im Alter nur dann plausibel, wenn der erwartete Nutzen den Verlust an Vertrautheit, Fläche, biografischer Bindung und gewachsenen Alltagsroutinen überwiegt (vgl. Kapitel 3.5).

Besondere Bedeutung kommt der sozialen Dimension zu. Gemeinschaftliche Räume, Begegnungsangebote und gut gestaltete Übergangszonen können ein eigenständiges Umzugsargument bilden, wenn sie soziale Einbindung ermöglichen, ohne Gemeinschaft zu erzwingen. Damit kann altersgerechtes Wohneigentum einen Mehrwert schaffen, der über bauliche Funktionalität hinausgeht. Es verbindet selbständiges Wohnen mit erhöhter Sicherheit, besserer Alltagsorganisation und niederschwelligen Kontaktmöglichkeiten. Gerade für ältere Singles kann dieser soziale Zusatznutzen entscheidend sein, sofern er freiwillig, alltagsnah und nicht institutionell wirkt (vgl. Kapitel 3.5).

Die finanzielle Tragbarkeit ist dabei kein nachgelagertes Finanzierungsthema, sondern Teil der Angebotsqualität. Kaufpreis, Nebenkosten, Unterhalt, Servicekosten und spätere Unterstützungsleistungen müssen transparent und langfristig planbar sein. Andernfalls erhöhen neue Angebote die Wechselhürden, statt Umzüge zu erleichtern. Dies gilt besonders im Vergleich zur bisherigen Wohnsituation, die für ältere Haushalte häufig mit günstigen Bestandesmieten, amortisiertem Wohneigentum oder tiefen laufenden Wohnkosten verbunden ist. Deshalb muss ein altersgerechtes Wohneigentumsangebot nicht nur objektiv finanzierbar sein, sondern subjektiv als finanziell kontrollierbare und sichere Entscheidung erscheinen (vgl. Kapitel 3.4 und 3.5).

Räumlich bilden die Kernstädte Zürich, Bern und Basel die Referenzmärkte der Untersuchung. Aufgrund der hohen Eigentumspreise sind altersgerechte Wohneigentumsangebote dort jedoch nur selektiv marktfähig. Gut erschlossene urbane Ergänzungsräume erscheinen als plausible Realisierungsräume, sofern sie funktionale Nähe zur Kernstadt, Versorgungsqualität, Marktaktivität kleiner Eigentumswohnungen, geeignete Mikrolagen und finanzielle Erreichbarkeit verbinden. Die schweizweite Entwicklung verschärft diese Ausgangslage zusätzlich, da eine wachsende ältere Bevölkerung und ein erheblicher zusätzlicher Wohnungsbedarf auf ein deutlich rückläufiges Angebot kompakter Wohnungen treffen. Die empirischen Befunde sprechen daher nicht für eine ausschliessliche Konzentration auf die politischen Kernstädte, sondern für eine funktionale Betrachtung urbaner Teilräume. Für altersgerechtes Wohneigentum ist entscheidend, dass Standortqualität, Erreichbarkeit, soziale Einbindung und Preisniveau in einem tragfähigen Verhältnis stehen (vgl. Kapitel 3.6).

Zusammenfassend zeigt die empirische Analyse ein relevantes, aber begrenztes Potenzial. Aus dem demografischen und strukturellen Bedarf allein lässt sich keine Umzugsbereitschaft für altersgerechte Wohneigentumsformen ableiten. Eine Aktivierung latenter Nachfragepotenziale erscheint vielmehr dann plausibel, wenn strukturelle

Nachfragebasis, Zielgruppenpassung, Angebotsmehrwert, Standortqualität und finanzielle Tragbarkeit zusammenkommen. Altersgerechtes Wohneigentum ist im urbanen Raum daher nicht als breite Alterswohnlösung zu verstehen, sondern als selektiv marktfähiges Angebot für klar eingegrenzte und finanziell tragfähige Zielgruppen. Für die weitere Arbeit folgt daraus, dass geeignete Modelle nicht nur eine altersgerechte Wohnung anbieten, sondern ein überzeugendes Gesamtangebot aus baulicher Eignung, sozialem Mehrwert, geeigneter Lage und finanzieller Planbarkeit schaffen müssen.

4. Ableitung marktfähiger Angebots- und Eigentumsmodelle

4.1 Synthese aus theoretischen und empirischen Erkenntnissen

Die theoretische Einordnung und die empirische Analyse führen für die Modellableitung zu einer klaren Ausgangslage: In den untersuchten urbanen Märkten besteht eine relevante ältere Nachfragebasis, die auf knappe Verfügbarkeit und hohe Eigentumspreise sowie auf die für Immobilienmärkte charakteristische geringe Angebotselastizität trifft. Zugleich weist die schweizweite demografische Entwicklung auf eine weiter zunehmende Bedeutung älterer Haushalte hin. Aus dieser strukturellen Konstellation folgt jedoch noch keine effektive Nachfrage nach altersgerechtem Wohneigentum (vgl. Kapitel 3.2 und 3.3).

Aus immobilienökonomischer Sicht entsteht effektive Nachfrage erst, wenn eine passendere Alternative verfügbar, auffindbar, finanzierbar, erreichbar und subjektiv vorteilhaft ist. Lebenszyklusveränderungen können Anpassungsbedarf zwar auslösen, führen aber nicht automatisch zu einem Wohnungswechsel. Such- und Matchingprozesse sowie die verfügbare Angebotsstruktur begrenzen die Umsetzung dieses Bedarfs (DiPasquale & Wheaton, 1996, S. 6–11 und 216–224; Wheaton, 1990, S. 1270–1273; Clark & Onaka, 1983, S. 47–57; Speare, 1974, S. 173–186; vgl. Kapitel 2.2).

Bei älteren Eigentümerhaushalten erhöht sich diese Schwelle zusätzlich. Die bisherige Wohnsituation verbindet Stabilität und biografische Kontinuität häufig mit vergleichsweise tiefen laufenden Kosten, während Wohnvermögen gebunden bleibt und vertraute Nachbarschaft sowie Wohnumgebung einen eigenständigen Wert besitzen. Die geringe Wohnmobilität älterer Eigentümerhaushalte ist deshalb nicht allein als Präferenz zu verstehen, sondern als Ergebnis finanzieller, emotionaler und organisatorischer Wechselhürden (Venti & Wise, 2000, S. 2–5; Seifert, 2024, S. 75–112; vgl. Kapitel 2.3).

Die empirische Analyse konkretisiert diese Schwellenlogik für die untersuchten urbanen Märkte. So besteht eine relevante altersbezogene Nachfragebasis, jedoch kein breites unmittelbar aktivierbares Marktpotenzial. Hohe Preisniveaus und geringe Verfügbarkeit begrenzen die Realisierung in den Kernstädten. Gut erschlossene urbane Ergänzungsräume erscheinen daher teilweise plausibler als ausschliessliche Kernstadtlagen, sofern Erreichbarkeit, Versorgungsqualität, soziale Einbindung und Preisniveau in einem tragfähigen Verhältnis stehen (vgl. Kapitel 3.2, 3.4 und 3.6).

Für die Modellableitung folgt daraus, dass selektive Marktfähigkeit erst entsteht, wenn strukturelle Nachfragebasis, Zielgruppenpassung, die Reduktion bestehender

Wechselhürden, Standortqualität, Angebotsmehrwert und finanzielle Tragbarkeit zusammenwirken. Eigentumsmodell und Finanzierung müssen diese Passung unterstützen. Ein altersgerechtes Angebot muss gegenüber der bisherigen Wohnsituation einen klar erkennbaren Mehrwert bieten, der bauliche, räumliche, soziale, servicebezogene und finanzielle Dimensionen verbindet (vgl. Kapitel 3.5 und Anhang E). Deshalb ist altersgerechtes Wohneigentum nicht als breit skalierbares Standardangebot, sondern als selektiv marktfähiges Angebot für klar umrissene, zahlungsfähige und urban orientierte Zielgruppen zu verstehen. Ob daraus zugleich ein Beitrag zur besseren Nutzung bestehenden Wohnraums entsteht, wird in Unterkapitel 4.6 eingeordnet.

Die nachfolgende Modellableitung folgt vier aufeinander aufbauenden Leitfragen. *Wer* kommt für altersgerechte Wohneigentumsformen grundsätzlich infrage und zu welchem Zeitpunkt ist eine Ansprache sinnvoll? Diese Frage wird in Unterkapitel 4.2 anhand der Zielgruppen und des Aktivierungszeitpunkts eingeordnet. *Wo* können entsprechende Angebote räumlich plausibel positioniert werden? Unterkapitel 4.3 untersucht hierzu die Standortlogik von Kernstädten und urbanen Ergänzungsräumen. *Was* muss ein altersgerechtes Wohneigentumsangebot leisten, um gegenüber der bisherigen Wohnsituation einen wahrnehmbaren Mehrwert zu schaffen? Die relevanten Angebotsbausteine auf Ebene von Wohnung, Gebäude, Quartier und Services werden in Unterkapitel 4.4 verdichtet. *Wie* können diese Anforderungen schliesslich über geeignete Eigentums-, Beteiligungs- und Finanzierungsmodelle umgesetzt werden? Dieser Frage widmet sich Unterkapitel 4.5.

4.2 Zielgruppen und Aktivierungszeitpunkt

Die vorangehende Synthese zeigt, dass altersgerechtes Wohneigentum nicht für die ältere Bevölkerung insgesamt, sondern nur für klar abgrenzbare Haushalte marktfähig erscheint. Gerade deshalb sind Zielgruppe, Nachfragepotenzial und effektive Nachfrage zu unterscheiden. Als Zielgruppe gelten jene Haushalte, bei denen Alter, Haushaltsform, urbane oder stadtnahe Orientierung, Eigentumsnähe und finanzielle Tragbarkeit zusammenfallen. Nachfragepotenzial bezeichnet die daraus ableitbare, aber noch nicht aktivierte Marktchance. Effektive Nachfrage entsteht demnach erst, wenn ein konkretes Angebot gegenüber der bisherigen Wohnsituation als vorteilhaft, finanzierbar und erreichbar wahrgenommen wird. Damit bildet dieses Unterkapitel die zielgruppenseitige Grundlage für die nachfolgende Modellbildung.

Die Unterscheidung zwischen Zielgruppe, Nachfragepotenzial und effektiver Nachfrage folgt aus der theoretischen Mobilitätslogik. Wohnbedürfnisse verändern sich im

Lebensverlauf durch Veränderungen der Haushaltsform, der Lebensphase oder der gesundheitlichen Situation. Daraus entsteht jedoch zunächst nur ein möglicher Anpassungsbedarf. Ob daraus ein Wohnungswechsel folgt, hängt wesentlich von der Wohnzufriedenheit und vom wahrgenommenen Nutzen einer Alternative ab. Speare zeigt in diesem Zusammenhang, dass Wohnzufriedenheit als vermittelnde Variable zwischen Haushaltsmerkmalen, Wohnsituation und Mobilität wirkt und ein Umzug erst erwogen wird, wenn die bestehende Wohnsituation eine individuelle Zufriedenheitsschwelle unterschreitet bzw. eine Alternative als hinreichend vorteilhaft erscheint (Speare, 1974, S. 173–181; vgl. Kapitel 2.2). Bei Eigentümerhaushalten erhöhen gebundenes Wohnvermögen, finanzielle Wechselhürden, Verlustaversion und die Bindung an das vertraute Umfeld diese Schwelle zusätzlich (Venti & Wise, 2000, S. 2–5; Ferreira et al., 2010, S. 34–35; Genesove & Mayer, 2001, S. 1233–1238; Costa-i-Font & Vilaplana-Prieto, 2022, S. 4–8; vgl. Kapitel 2.3). Für die Zielgruppenbildung ist deshalb nicht das Alter allein entscheidend, sondern ebenso die Kombination aus verändertem Wohnbedarf, bestehender Wohnzufriedenheit, Eigentumsnähe und finanzieller Handlungsfähigkeit.

Primär geeignet erscheinen ältere Paare mit Eigentumsvorgeschichte oder gebundenem Immobilienvermögen. Diese Gruppe ist zwar nicht zwingend die mengenmässig grösste, weist aber haushaltsbezogen eher günstigere finanzielle Voraussetzungen für Wohneigentum auf als viele Einpersonenhaushalte (Wüest Partner, 2025b; vgl. Kapitel 3.4 und Anhang D). Besonders relevant sind Haushalte, deren bisherige Wohnsituation durch hohe Wohnflächeninanspruchnahme, Unterhaltsaufwand, abnehmenden Flächenbedarf oder steigende Anforderungen an Alltagstauglichkeit geprägt ist. Für diese Haushalte kann altersgerechtes Wohneigentum plausibel werden, wenn es Selbständigkeit, Komfort, Sicherheit, gute Erreichbarkeit und finanzielle Planbarkeit verbindet. Hierbei muss der Wechsel als qualitative Verbesserung gegenüber dem bisherigen Wohneigentum erscheinen.

Sekundär geeignet sind kaufkräftige ältere Singles. Sie sind in den untersuchten urbanen Räumen zahlenmässig bedeutsam, im klassischen Eigentumsmodell aber stärker selektiv zu beurteilen. Ihre Eignung hängt besonders von Vermögen, Eigentumsvorgeschichte, Zahlungsbereitschaft und Sicherheitsbedürfnis ab. Ein Angebot kann für diese Gruppe attraktiv sein, wenn es Wohnsicherheit, hindernisfreie Ausgestaltung, soziale Einbindung und optionale Services kombiniert, ohne institutionell zu wirken. Gerade alleinstehende Personen können einen Mehrwert in freiwilligen Begegnungsmöglichkeiten,

niederschwelliger Unterstützung und einer überschaubaren Wohnumgebung sehen. Voraussetzung bleibt, dass Kaufpreis, Nebenkosten und Servicebestandteile langfristig transparent und tragbar bleiben (vgl. Kapitel 3.4 und 3.5).

Wiederum eingeschränkt geeignet sind einkommensschwächere ältere Haushalte ohne ausreichendes Eigenkapital, Personen mit hoher laufender Wohnkostenbelastung sowie Haushalte, deren heutige Wohnsituation durch günstige Bestandesmieten oder weitgehend amortisiertes Wohneigentum geprägt ist. Auch stark lokal gebundene Eigentümerhaushalte sind nur erreichbar, wenn ein passendes Ersatzangebot im vertrauten oder funktional gleichwertigen Umfeld vorhanden ist. Bei Haushalten mit hoher Wohnzufriedenheit und starker Bindung an die bestehende Wohnsituation bleibt das Aktivierungspotenzial ebenfalls begrenzt. Bei fortgeschrittenem Unterstützungsbedarf reicht ein reguläres Eigentumsangebot zudem nicht aus, sofern kein verlässlicher Zugang zu weitergehenden Unterstützungsleistungen gewährleistet ist (vgl. Anhang E).

Neben der Zielgruppeneignung ist der Aktivierungszeitpunkt ein eigenständiges Ableitungskriterium. Die geringe Wohnmobilität im höheren Alter und die in Unterkapitel 2.3 beschriebene Tendenz zu späten, teilweise ereignisgetriebenen Wohnungsanpassungen sprechen dafür, Wohnoptionen bereits vor stark ausgeprägtem Unterstützungsbedarf zu thematisieren. Eine späte Ansprache kann die Freiwilligkeit eines Wechsels reduzieren, wenn gesundheitliche, organisatorische oder emotionale Hürden bereits stärker ausgeprägt sind. Plausibler erscheint deshalb eine vorgelagerte Ansprache in einer noch selbständigen Lebensphase, in der Haushalte ihre Wohnzukunft, Vermögensdisposition und gewünschte Lebensqualität vorausschauend planen können (vgl. Kapitel 2.3 und 3.3).

Konzeptionell kann eine solche Ansprache bereits in den 50er Jahren einsetzen. Diese Einordnung stellt keine empirisch bestimmte Altersgrenze dar, sondern bezeichnet eine vorgelagerte Lebensphase, in der Wohnentscheidungen noch unabhängig von akutem Unterstützungsbedarf vorbereitet werden können. Die Forschungszielgruppe der Arbeit bleibt unverändert bei Personen ab 60 Jahren. Daher erweitert die frühere Ansprache den Untersuchungsgegenstand nicht, sondern ist als Erkenntnis für Produktentwicklung und Kommunikation zu verstehen. Für die Ansprache folgt daraus zudem eine zurückhaltende Begrifflichkeit. Steiner weist darauf hin, dass eine starke Vermarktung über Begriffe wie Alter, Seniorinnen und Senioren oder Rentnerinnen und Rentner nicht empfehlenswert

ist, weil hindernisfreie Wohnungen und Wohnen mit Services auch jüngeren Zielgruppen einen Mehrwert bieten können (Steiner, 2021, S. 49).

Für die folgenden Unterkapitel ergibt sich daraus eine klare Zielgruppen- und Aktivierungslogik. Marktfähige Modelle müssen primär für zahlungsfähige, urban orientierte ältere Paare mit Eigentumsnähe plausibilisiert werden und sekundär für kaufkräftige ältere Singles mit hohem Sicherheits-, Komfort- und Einbindungsbedarf. Eine breite Skalierung über die gesamte ältere Bevölkerung ist nicht zu erwarten. Entscheidend ist vielmehr, diese Haushalte in einer noch selbständigen Lebensphase zu erreichen und Modelle so auszugestalten, dass sie die spezifischen Mobilitätshemmnisse der jeweiligen Zielgruppe reduzieren und gleichzeitig finanzielle Tragbarkeit, Wohnsicherheit und Angebotsmehrwert überzeugend verbinden. Altersgerechte Wohneigentumsformen müssen damit nicht nur zielgruppen-, sondern auch lebensphasengerecht positioniert werden.

4.3 Standortlogik: Kernstädte und urbane Ergänzungsräume

Aus den bisherigen Analysen folgt, dass altersgerechtes Wohneigentum nicht standortunabhängig beurteilt werden kann. Standortqualität ist für die relevante Zielgruppe nicht nur eine immobilienwirtschaftliche Lageeigenschaft, sondern Teil der wahrgenommenen Alltagstauglichkeit. Ein Angebot kann baulich geeignet und finanziell grundsätzlich erreichbar sein, verliert aber an Marktfähigkeit, wenn Versorgung, Mobilität, soziale Anschlussmöglichkeiten oder vertraute Alltagsräume fehlen. Für die Modellbildung ist deshalb nicht die politische Stadtgrenze entscheidend, sondern die funktionale Urbanität eines konkreten Standorts. Funktionale Urbanität meint hier die Verbindung von Erreichbarkeit, Versorgungsdichte, Alltagsqualität und sozialer Anschlussfähigkeit. Damit schliesst die Standortlogik unmittelbar an die im vorangehenden Unterkapitel entwickelte Zielgruppenlogik an.

Die Kernstädte Zürich, Bern und Basel bleiben zentrale Referenzmärkte. Ihre sehr gute Erreichbarkeit, kurzen Wege sowie dichten Versorgungsstrukturen und medizinischen, sozialen und kulturellen Angebote entsprechen vielen Bedarfslagen älterer urban orientierter Haushalte. Gleichzeitig begrenzen hohe Eigentumspreise und knappe Verfügbarkeit die Realisierbarkeit eigentumsbasierter Angebote deutlich (vgl. Kapitel 3.2 und 3.6). Kernstädte stellen daher qualitativ attraktive, jedoch wirtschaftlich und angebotsseitig stark begrenzte Premiumstandorte dar.

Urbane Ergänzungsräume können unter diesen Bedingungen besonders relevante Realisierungsräume darstellen, sofern sie funktionale Urbanität aufweisen. Damit sind nicht beliebige Vororte gemeint, sondern gut erschlossene, versorgungsstarke und sozial anschlussfähige Teilräume mit Nähe zur bisherigen Wohnregion. Sie können gegenüber Kernstädten eine bessere Verbindung von Standortqualität, Preisniveau und Realisierungschance bieten. Die Auswertung kleiner Eigentumswohnungen stützt diese Einordnung. In Zürich weist der erweiterte Gürtel bei relevanter Marktaktivität ein deutlich tieferes Preisniveau als die Kernstadt und der enge Gürtel auf. In Bern ist der Gürtel preislich interessant, aufgrund der geringen Fallzahl jedoch standortspezifisch zu prüfen. In Basel bildet der Gürtel einen plausiblen Ergänzungsraum, dessen Marktfähigkeit stark von Mikrolage, Erreichbarkeit und Produktkonzept abhängt (vgl. Kapitel 3.6 und Anhang F; Wüest Partner, 2026; eigene Berechnungen).

Damit rücken Mikrolage und Nachbarschaft als zentrale Eignungsfilter in den Vordergrund. Für altersgerechtes Wohneigentum genügt eine grundsätzlich urbane Adresse nicht. Relevanter sind konkrete Qualitäten im unmittelbaren Wohnumfeld: Nähe zu Haltestellen des öffentlichen Verkehrs, Einkaufsmöglichkeiten, medizinische Versorgung, Dienstleistungen, sichere und kurze Wege sowie eine ruhige, aber nicht isolierte Lage. Hinzu kommt die soziale Anschlussfähigkeit des Quartiers. Alltagsnahe Begegnungsorte im Quartier, etwa Läden, Cafés, Quartiertreffpunkte, Bibliotheken oder gut nutzbare öffentliche Räume, können einen Standortwechsel erleichtern. Gleiches gilt für die Nähe zu vertrauten Quartieren oder bestehenden sozialen Netzwerken.

Diese Standortlogik wird auch durch realisierte Umzüge gestützt. Steiner zeigt für Personen ab 60 Jahren eine starke räumliche Bindung an die eigene oder eine benachbarte Gemeinde. Der Age Report V unterstreicht entsprechend die Bedeutung von Wohnumgebung und Nachbarschaft für die Wohnqualität im Alter (Steiner, 2021, S. 48; Höpflinger, 2024, S. 11; vgl. Kapitel 3.5).

Der ländliche Raum wird damit nicht als ungeeignet ausgeschlossen. Aufgrund tieferer Bodenpreise und besserer Flächenverfügbarkeit könnten eigentumsbasierte Modelle dort teilweise einfacher realisierbar sein. Diese Frage liegt jedoch ausserhalb des Untersuchungsraums und der Forschungsfrage. Für die Modellbildung ergibt sich daraus eine klare Standortlogik: Kernstädte bleiben wichtige Referenz- und Premiumstandorte. Gut erschlossene urbane Ergänzungsräume können allerdings bessere Realisierungschancen bieten, wenn sie funktionale Urbanität, ein für die Zielgruppe tragbares Preisniveau und den möglichst weitgehenden Erhalt vertrauter sozialer und

alltäglicher Bezüge verbinden. Standortqualität ist damit nicht allein eine Frage der Zentralität, sondern der Passung zwischen räumlichen Qualitäten und den Bedürfnissen der Zielgruppe.

4.4 Angebotsbausteine: Wohnung, Gebäude, Quartier und Services

Für die Angebotsableitung folgt daraus, dass altersgerechtes Wohneigentum nicht auf eine kleinere oder hindernisfreie Wohnung reduziert werden kann. Marktfähigkeit entsteht vielmehr erst durch ein Angebotsbündel, das Wohnung, Gebäude, Quartier, soziale Einbindung, optionale Services und finanzielle Planbarkeit zusammenführt. Entscheidend ist nicht ein einzelnes Merkmal, sondern die wahrgenommene Gesamtverbesserung gegenüber der bisherigen Wohnsituation. Das Angebot muss Selbständigkeit sichern, Alltag vereinfachen, Vertrautheitsverluste reduzieren und spätere Unterstützungsbedürfnisse antizipieren, ohne institutionell zu wirken. Finanzielle Planbarkeit ist dabei als übergreifende Anforderung mitzudenken und wird im folgenden Unterkapitel vertieft.

Auf Wohnungsebene stehen Hindernisfreiheit, Alltagstauglichkeit und Grundrissqualität im Vordergrund. Dazu gehören stufenlose Zugänge, Lifts, schwellenarme Innenräume, gut nutzbare Badezimmer, ausreichende Bewegungsflächen, gute Belichtung und einfache Möblierbarkeit. Für die untersuchte Zielgruppe erscheinen 2- bis 3-Zimmerwohnungen als plausible Zielgrösse, weil sie Verkleinerung ermöglichen, ohne den Wechsel als reinen Flächenverlust erscheinen zu lassen. Hierbei muss die Verkleinerung als qualitative Verbesserung erfahrbar sein und nicht als blosser Verzicht auf Wohnfläche wahrgenommen werden. Die Wohnung muss kompakter, aber nicht beengend ausfallen. Stauraum, flexible Grundrisse sowie Möglichkeiten für Gäste, Hobby, private Administration oder temporäre Betreuungssituationen erhöhen die Nutzungsqualität. Entscheidend ist, ob eine kompaktere Wohnung als komfortabler, einfacher nutzbar und langfristig passender wahrgenommen wird (vgl. Kapitel 3.5 und Anhang E).

Auf Gebäudeebene muss sich die Alltagstauglichkeit fortsetzen. Überschaubare Gebäudestrukturen, gut auffindbare Zugänge, sichere Erschliessung, gute Beleuchtung und einfache Orientierung reduzieren Nutzungshürden. Praktische Nebenräume wie Waschräume, Keller, Veloräume, Entsorgungsräume oder Paketbereiche sollten hindernisfrei und ohne grossen Aufwand erreichbar sein. Ergänzend können Gemeinschaftsbereiche, Gästezimmer oder flexibel nutzbare Räume einen Mehrwert

schaffen. Sie dürfen jedoch nicht als Pflicht zur Gemeinschaft ausgestaltet werden, sondern müssen Begegnung ermöglichen, ohne Privatheit zu relativieren.

Die quartierbezogene Ebene schliesst direkt an die Standortlogik des vorangehenden Unterkapitels an. Ein baulich geeignetes Angebot verliert an Wirkung, wenn das Wohnumfeld nicht alltagstauglich ist. Relevant sind kurze und sichere Wege, Einkaufsmöglichkeiten, Nähe zu Haltestellen des öffentlichen Verkehrs, medizinische Angebote, Dienstleistungen und gut nutzbare öffentliche Räume. Ebenso bedeutsam ist eine vertraute oder zumindest vertrautheitsfähige Umgebung. Gerade ältere Eigentümerhaushalte geben mit einem Wechsel nicht nur Wohnfläche auf, sondern auch Alltagsroutinen, Nachbarschaften und räumliche Sicherheit. Quartierqualität ist deshalb nicht Beiwerk, sondern Teil des Angebots. Sie verbindet die Wohnung mit Versorgung, Mobilität und sozialer Anschlussfähigkeit (vgl. Kapitel 3.5 und Anhang E).

Soziale Einbindung kann ein eigenständiger Angebotsmehrwert sein, muss aber freiwillig bleiben. Sie ist besonders für ältere Singles und alleinlebende Personen relevant, eröffnet allerdings auch Paarhaushalten zusätzliche Möglichkeiten für soziale Kontakte und Teilhabe. Nachbarschaftliche Kontakte, vertraute Alltagsräume und niedrigschwellige Begegnungsmöglichkeiten können soziale Isolation und Einsamkeitsrisiken reduzieren, ohne Privatheit aufzugeben (vgl. Kapitel 3.5 und Anhang E; Seifert, 2024, S. 128–139). Begegnung entsteht jedoch nicht allein durch Räume, sondern durch gute Nutzbarkeit, klare Organisation und realistische Erwartungen. Gemeinschaftsräume, Sharing Rooms, Gästezimmer oder Aktivitäten im Quartier können beiläufige Kontakte erleichtern, wobei Gemeinschaft nicht als Ersatzfamilie oder Verpflichtung inszeniert werden darf. Räume können in diesem Sinne soziale Kontakte ermöglichen, garantieren diese allerdings nicht.

Services bilden eine weitere Angebotsdimension, sind aber klar von Pflege zu unterscheiden (vgl. Kapitel 2.5 und 3.5). Gemeint sind modulare und freiwillige Leistungen, die Selbständigkeit stabilisieren und Alltagssicherheit erhöhen. Dazu gehören eine Ansprech- oder Koordinationsstelle, ein Notrufangebot, Kooperationen mit Spitex oder lokalen Dienstleistern, Haushaltsunterstützung, administrative Hilfe, Gastronomie oder organisierte Aktivitäten. Solche Leistungen können Unsicherheit über spätere Unterstützungsbedürfnisse reduzieren, wenn sie transparent, finanzierbar und organisatorisch klar geregelt sind. Sie dürfen das Angebot jedoch nicht institutionalisieren. Für die Modellbildung folgt daraus, dass altersgerechtes Wohneigentum als kombinierte Angebotslogik zu verstehen ist. Hindernisfreiheit ist demnach notwendig, reicht allein aber nicht aus. Der relevante Mehrwert entsteht durch

Alltagstauglichkeit, Sicherheit, soziale Einbindung, freiwillige Services, Standortqualität und finanzielle Planbarkeit. Diese Bausteine bilden die Grundlage für die Eigentums-, Beteiligungs- und Finanzierungsmodelle sowie die kompakte vergleichende Einordnung im folgenden Unterkapitel.

4.5 Eigentums-, Beteiligungs- und Finanzierungsmodelle

Die vorangehenden Unterkapitel haben gezeigt, dass altersgerechtes Wohneigentum nicht allein über Grundriss, Lage oder Serviceangebot marktfähig wird. Entscheidend ist ebenso, wie Nutzung, Kapitalbindung, Wohnsicherheit, Mitsprache, laufende Kosten, Wertentwicklung, Austritt und Nachfolge organisiert werden. Die folgenden Modelle werden deshalb nicht binär nach Eigentum und Nicht-Eigentum beurteilt. Im Zentrum steht vielmehr, ob sie die identifizierten Mobilitätshemmnisse älterer Haushalte reduzieren und eine gegenüber der bisherigen Wohnsituation verständliche, sichere und finanziell planbare Alternative schaffen können.

Diese funktionale Betrachtung erweitert den klassischen Eigentumsgedanken, ohne den Untersuchungsrahmen der Arbeit zu verlassen. Altersgerechte Wohneigentumsformen werden hier nicht ausschliesslich als Erwerb einer einzelnen Eigentumswohnung verstanden, sondern als Wohnformen, die eigentumsnahe Funktionen erfüllen können. Dazu gehören langfristige Wohnsicherheit, Kapitalbindung, Mitwirkung, klare Nutzungsrechte, planbare Kosten sowie geregelte Austritts- und Nachfolgemechanismen. Diese Erweiterung ist sachlich begründet, weil die bisherigen Befunde zeigen, dass ältere Eigentümerhaushalte nicht nur eine neue Wohnung, sondern eine Wohnform suchen, die Sicherheit, Selbständigkeit, soziale Einbindung und finanzielle Planbarkeit glaubwürdig verbindet. Entsprechend werden vier Modellfamilien betrachtet: klassisches Stockwerkeigentum als Referenzmodell, Stockwerkeigentum mit Service- und Gemeinschaftsbausteinen als Weiterentwicklung des Referenzmodells, Genossenschaften mit erhöhtem Anteilskapital als Beteiligungs- und Nutzungsmodell sowie die Bewohner-AG als hybride Form mit stärkerer vertraglicher Steuerbarkeit.

Ausgangspunkt bleibt das klassische Stockwerkeigentum. Rechtlich handelt es sich in der Schweiz nicht um Alleineigentum an einer Wohnung, sondern um einen Miteigentumsanteil an einem Grundstück, verbunden mit dem Sonderrecht, bestimmte Gebäudeteile ausschliesslich zu benutzen und innen auszubauen (Art. 712a Abs. 1 ZGB). Damit bietet Stockwerkeigentum eine bekannte und marktgängige Struktur. Es ermöglicht hohe Privatheit, eine dinglich gesicherte Rechtsstellung, individuelle Verwertbarkeit und eine für viele eigentumsorientierte Haushalte verständliche Logik.

Für altersgerechte Wohneigentumsformen ist dies ein zentraler Referenzpunkt, weil die Zielgruppe häufig aus bestehendem Eigentum kommt und Wohnsicherheit sowie Vermögensbindung nicht vollständig aufgeben möchte.

Gleichzeitig weist das klassische Stockwerkeigentum unter den untersuchten Marktbedingungen deutliche Grenzen auf. Hohe Einstiegspreise in urbanen Räumen schränken die erreichbare Zielgruppe ein. Zusätzlich kann die Finanzierung im Alter anspruchsvoll sein, weil Banken Tragbarkeit, Eigenmittel, Amortisation und laufende Kosten nach vorsichtigen Kriterien beurteilen. Bei selbstgenutztem Wohneigentum werden in der Praxis neben Zinsen auch Amortisationen sowie Neben- und Unterhaltskosten berücksichtigt, wobei die Tragbarkeit langfristig gegeben sein muss (SBVg, 2023a, S. 4; SBVg, 2023b, S. 5–6). Das klassische Stockwerkeigentum kann deshalb als flexible Wohnform auch ohne ausdrückliche Altersspezialisierung funktionieren. Sobald jedoch eine dauerhafte altersgerechte Zielgruppenlogik angestrebt wird, stösst das Modell an organisatorische Grenzen.

Eine erste Weiterentwicklung liegt im Stockwerkeigentum mit Service- und Gemeinschaftsbausteinen. Diese Modellfamilie wird betrachtet, weil die theoretischen und empirischen Befunde zeigen, dass eine kleinere oder hindernisfreie Wohnung allein die Umzugsbereitschaft älterer Haushalte kaum ausreichend aktiviert. Gegenüber der bisherigen Wohnsituation muss ein neues Angebot demnach einen erkennbaren Mehrwert schaffen. Dieser kann in Komfort, Sicherheit, Alltagserleichterung, sozialer Einbindung und optionalen Dienstleistungen liegen. Stockwerkeigentum mit Service- und Gemeinschaftsbausteinen verbindet deshalb die bekannte Eigentumslogik mit zusätzlichen Angebotsmerkmalen wie gemeinschaftlich nutzbaren Räumen, Ansprechperson, optionalen Dienstleistungen, Sicherheitselementen oder professioneller Bewirtschaftung. Es erscheint besonders plausibel für kaufkräftige ältere Paare und Singles, die Eigentumsnähe, Privatheit und Komfort beibehalten möchten, zugleich aber Alltagserleichterung und soziale Anschlussfähigkeit suchen.

Die Stärke liegt in der Kombination aus bekannter Eigentumslogik und erhöhtem Angebotsmehrwert. Kritisch bleiben jedoch die dauerhafte Organisation und Finanzierung der Zusatzleistungen. Werden Services freiwillig ausgestaltet, kann ihre Finanzierung unsicher werden. Werden sie stark reglementarisch verankert, kann dies die Verständlichkeit und Akzeptanz des Eigentumsmodells belasten. Besonders anspruchsvoll ist die Zielgruppenbindung nach Eigentümerwechseln. Bei frei veräusserbarem Stockwerkeigentum lässt sich nur begrenzt steuern, wer eine Einheit

später erwirbt oder erbt. Damit besteht das Risiko, dass gemeinschaftliche und servicebezogene Elemente langfristig an Verbindlichkeit verlieren oder nicht mehr von einer passenden Zielgruppe getragen werden.

Das Genossenschaftsmodell erweitert den Blick, weil es nicht den Erwerb einer einzelnen Eigentumswohnung, sondern Mitgliedschaft, Anteilscheine und ein Miet- oder Nutzungsverhältnis verbindet. Nach Art. 828 Abs. 1 OR ist die Genossenschaft eine körperschaftlich organisierte Verbindung einer nicht geschlossenen Zahl von Personen, die wirtschaftliche Interessen ihrer Mitglieder in gemeinsamer Selbsthilfe fördert oder gemeinnützig ausgerichtet ist (OR Art. 828 Abs. 1). In der klassischen Ausprägung stehen somit nicht die individuelle Verwertbarkeit, sondern langfristige Wohnsicherheit, Kostenmiete, Mitwirkung und gemeinschaftliche Trägerschaft im Vordergrund.

Besondere Bedeutung gewinnt das Modell, wenn das Pflichtanteilskapital erhöht wird. Dadurch kann eine stärkere Kapitalbindung und Identifikation entstehen, ohne klassisches Stockwerkeigentum zu schaffen. Das Modell verschiebt sich damit näher an eine eigentumsähnliche Beteiligungslogik, bleibt aber rechtlich und wirtschaftlich ein Nutzungs- und Beteiligungsmodell. Für die Fragestellung ist daher nicht die Genossenschaft als klassisches Mietmodell entscheidend, sondern ihre mögliche Ausgestaltung als beteiligungsorientierte Wohnform mit erhöhter Kapitalbindung. Plausibel ist es vor allem für gemeinschaftsorientierte Zielgruppen, die langfristige Planbarkeit und Mitwirkung höher gewichten als individuelle Wertsteigerung. Finanzierungslogisch ist zudem bedeutsam, dass die Bewohnenden keine einzelne Wohnung über eine eigene Hypothek erwerben, sondern sich über Anteilscheine beteiligen und die Objektfinanzierung indirekt über Miet- bzw. Kostenmietzahlungen mittragen. Dies kann die individuelle Finanzierungshürde reduzieren, macht aber klare Regeln zu Kapitalbindung, Rückzahlung und laufender Belastung umso bedeutsamer.

Die Grenzen liegen bei Wertentwicklung, Verzinsung, Rückzahlung und Nachfolge. Anteilscheine sind kein frei handelbares Wohneigentum und bilden in der Regel keine individualisierte Wertentwicklung der bewohnten Einheit ab. Rückzahlung und Verzinsung richten sich nach Statuten und Anteilscheinlogik, nicht nach dem Verkehrswert einer einzelnen Wohnung. Austritt, Tod und Nachfolge müssen daher klar geregelt sein, damit aus finanzieller Planbarkeit keine neue Unsicherheit entsteht. Auch die demokratische Governance ist ambivalent. Das Kopfstimmprinzip stärkt Mitwirkung und Gleichbehandlung, kann aber Entscheidungsprozesse verlangsamen und kapitalbezogene Steuerungsfragen erschweren. Deshalb muss bei hohen Anteilscheinen

transparent bleiben, ob das Modell als gemeinnützige Wohnlogik, als Beteiligungsmodell oder als eigentumsähnliche Alternative verstanden werden soll.

Eine besonders interessante hybride Variante bildet die Bewohner-AG. Gemeint ist eine von den Bewohnenden getragene Aktiengesellschaft, bei der die Beteiligung über Aktien erfolgt, während die Wohnnutzung über Mietverträge oder vergleichbare vertragliche Nutzungsrechte gesichert wird. Die Siedlung Winkelhalden in Oberrieden, einem urbanen Ergänzungsraum Zürichs, zeigt exemplarisch, wie dieses Modell funktionieren kann. Dort liegt das Eigentum bei einer Aktiengesellschaft. Die Bewohnenden mieten ihre Wohnungen, beteiligen sich aber über Aktien und Kapitaleinlagereserven an der Gesamtanlage. Hierbei regelt der Aktionärsbindungsvertrag zentrale Punkte wie Nachfolge, Fluktuation und Aktienhandel. Die Wohnungen werden nicht gekauft, sondern gemietet. Zugleich entsteht über den Aktienanteil eine eigentumsähnliche Bindung an die gesamte Siedlung (Stünzi, 2024, Folien 4–7; Winkelhalden AG, 2021, S. 3–7; Winkelhalden AG, 2023).

Für die vorliegende Arbeit ist dieses Modell deshalb relevant, weil es Eigentumsnähe, Nutzungssicherheit, Kostenmietlogik, Mitwirkung und Zielgruppenbindung stärker vertraglich bündeln kann als klassisches Stockwerkeigentum. So kann der Aktionärsbindungsvertrag den Ein- und Austritt sowie die Rückgabe, Preisbildung und Nachfolge präziser regeln als eine reine Eigentümergemeinschaft. Damit erscheint die Bewohner-AG tendenziell besser steuerbar als die Genossenschaft, wenn Wertentwicklung, Rückgabe und Todesfall geordnet werden sollen. Finanzierungslogisch knüpft sie an die zuvor beschriebene Verlagerung von der individuellen Erwerbsfinanzierung hin zur Trägerschaftslogik an. Anstelle einer Hypothek auf eine einzelne Wohnung treten Aktienkapital, Mietzins, Rückgaberegeln und Governance stärker in den Vordergrund. Gleichzeitig bleibt das Modell erklärungsbedürftig. Es verlangt professionelle Konzeption, rechtliche Beratung, sorgfältige Governance und eine Zielgruppe, die Kapital einbringen möchte, ohne eine einzelne Wohnung im Stockwerkeigentum zu erwerben. Daher ist es nicht als Standardmodell, sondern als anspruchsvolle hybride Variante einzuordnen.

Die Finanzierungslogik unterscheidet sich je nach Modellfamilie. Die konventionelle Hypothek bleibt insbesondere für klassisches und serviceorientiertes Stockwerkeigentum zentral. Für ältere Haushalte ist jedoch nicht allein der Kaufpreis entscheidend, sondern die gesamte laufende Belastung aus Zins, Amortisation, Unterhalt, Nebenkosten, Erneuerungsfonds und Servicekosten. Nach der Pensionierung kann die Tragbarkeit

aufgrund tieferer anrechenbarer Einkommen neu beurteilt werden, weshalb frühzeitige Finanzplanung ausschlaggebend ist (SBVg, 2023a, S. 4; SBVg, 2023b, S. 5–6; UBS, 2024). Demgegenüber tritt bei Genossenschaft und Bewohner-AG die individuelle Hypothek auf eine einzelne Wohnung in den Hintergrund. Die Bewohnenden erwerben keine einzelne Einheit, sondern beteiligen sich über Anteilscheine oder Aktien an der Trägerschaft. Die Finanzierung der Liegenschaft erfolgt auf Ebene der Trägerschaft und wird von den Bewohnenden indirekt über Miet- bzw. Kostenmietzahlungen mitgetragen.

Finanzierungs- und Verwertungsinstrumente wie Immobilienrente bzw. Umkehrhypothek, Immobilienverrentung oder Verkauf mit Wohnrecht sind keine eigenständigen Wohnmodelle. Sie können aber ergänzende Bausteine darstellen, um gebundenes Immobilienvermögen teilweise verfügbar zu machen, die bisherige Wohnnutzung abzusichern oder einen späteren Wohnungswechsel finanziell vorzubereiten. Je nach Ausgestaltung können sie aber auch den Verbleib im bisherigen Eigentum fördern und damit Lock-in-Effekte verstärken (VZ VermögensZentrum, 2025; HEV Schweiz, 2025; Raiffeisen Schweiz, 2024, S. 22–24). Deshalb sind sie kritisch und zurückhaltend als Finanzierungsbausteine zu behandeln. Sie lösen keine Umzugsbereitschaft aus, sondern können nur dann mobilitätswirksam werden, wenn sie mit einem überzeugenden, erreichbaren und finanziell planbaren Wohnangebot verbunden sind.

Modellfamilie	zentrale Stärke	zentrale Grenze	Plausibilität für die Arbeit
klassisches, altersgerecht ausgestaltetes Stockwerkeigentum	hohe Marktgängigkeit, Privatheit und individuelle Verwertbarkeit	hohe Preise, begrenzte Zielgruppensteuerung und geringe Serviceverbindlichkeit	plausibles Referenzmodell für kaufkräftige eigentumsorientierte Haushalte
Stockwerkeigentum mit Service- und Gemeinschaftsbausteinen	verbindet bekannte Stockwerkeigentumslogik mit Komfort, Sicherheit und freiwilliger sozialer Einbindung	dauerhafte Organisation, Finanzierung und Verbindlichkeit der Zusatzleistungen anspruchsvoll	plausibel als selektiv marktfähiges Angebot bei professioneller Bewirtschaftung
Genossenschaft mit erhöhtem Anteilskapital	Wohnsicherheit, Kostenmiete, Mitwirkung und gemeinschaftliche Trägerschaft	Wertentwicklung, Rückzahlung, Austritt und Nachfolge erklärungsbedürftig	plausibel für gemeinschaftsorientierte Zielgruppen mit Planbarkeitsfokus
Bewohner-AG	verbindet Beteiligung, gesicherte Mietnutzung, eigentumsähnliche Bindung und vertragliche Steuerbarkeit	komplex, beratungsintensiv und stark abhängig von Governance	besonders interessante hybride Variante, aber nicht ohne Weiteres skalierbar

Tabelle 1: Einordnung plausibler Eigentums- und Beteiligungsmodelle für altersgerechte Wohneigentumsformen (Quelle: eigene Darstellung)

Aus der Modellprüfung folgt, dass kein Modell allein einem anderen überlegen ist. Das klassische Stockwerkeigentum bleibt verständlich und marktgängig, ist im urbanen Raum aber preislich selektiv und organisatorisch begrenzt. Serviceorientiertes Stockwerkeigentum erhöht wiederum den Angebotsmehrwert, bleibt jedoch bewirtschaftungsintensiv. Genossenschaft und Bewohner-AG erweitern schliesslich den Möglichkeitsraum, weil sie Kapitalbindung und Nutzung stärker kollektiv organisieren. Entscheidend bleibt die Abstimmung von Zielgruppe, Standort, Angebotsmehrwert, Governance und Finanzierung.

4.6 Aussagegrenzen und Beitrag zum angespannten Wohnungsmarkt

Die vorangehende Modellprüfung hat gezeigt, dass Marktfähigkeit nicht aus einem einzelnen Modell oder Angebotsmerkmal entsteht, sondern aus der Abstimmung von Zielgruppe, Standort, Angebotsmehrwert, Eigentums- bzw. Beteiligungsmodell und finanzieller Planbarkeit. Gerade weil diese Abstimmung anspruchsvoll ist, sind die Aussagekraft der Modellableitung und der mögliche Beitrag zum angespannten Wohnungsmarkt zurückhaltend einzuordnen.

Die abgeleiteten Modelle sind nicht als allgemein gültige Produkttypen oder unmittelbar umsetzbare Projektvorlagen zu verstehen. Vielmehr verdichten sie die zuvor identifizierten Anforderungen zu funktionalen Modellfamilien und zeigen, wie Wohnsicherheit, Kapitalbindung, Mitwirkung, Serviceorganisation und Finanzierung unterschiedlich ausgestaltet werden können. Ob daraus an einem konkreten Standort ein marktfähiges Angebot entsteht, hängt von der jeweiligen Zielgruppe, Mikrolage, Preisstruktur, konkreten Ausgestaltung und Projektwirtschaftlichkeit ab und ist projektspezifisch zu prüfen.

Auch die modellbezogene Aussagekraft bleibt begrenzt. Die rechtlichen Hinweise zu Stockwerkeigentum, Genossenschaft und Bewohner-AG dienen der Einordnung, nicht der juristischen Detailprüfung (vgl. Kapitel 4.5). Vertragswerke, Reglemente, Statuten, Aktionärsbindungsverträge oder konkrete Finanzierungsstrukturen werden nicht abschliessend beurteilt. Als Referenzbeispiel zeigt die Wohnsiedlung Winkelhalden, dass eigentumsnahe und beteiligungsorientierte Wohnformen praktisch denkbar sind. Sie belegt jedoch nicht, dass solche Modelle in allen urbanen Teilräumen replizierbar oder breit marktfähig sind. Die Erweiterung auf eigentumsnahe und beteiligungsorientierte Modelle ist funktional zu verstehen. Sie öffnet den Untersuchungsrahmen nicht auf den allgemeinen Mietwohnungsmarkt, sondern berücksichtigt Wohnformen, die

Wohnsicherheit, Kapitalbindung, Mitwirkung und langfristige Planbarkeit eigentumsähnlich organisieren.

Dementsprechend bleibt die Übertragbarkeit der Ergebnisse begrenzt. Die Arbeit bezieht sich auf urbane Räume der Schweiz und auf altersgerechte Wohneigentumsformen bzw. eigentumsnahe Beteiligungsmodelle. Daher lassen sich die Befunde nicht ohne Weiteres auf ländliche Räume, rein mietbasierte Wohnformen, institutionelle Altersangebote oder Pflegeimmobilien übertragen. Auch innerhalb urbaner Räume bleibt die Marktfähigkeit standortabhängig. Entscheidend sind Mikrolage, Erreichbarkeit, Preisniveau, Zielgruppenstruktur, Angebotsmehrwert und langfristige Finanzierung.

Vor diesem Hintergrund ist auch der Beitrag zur Entlastung des angespannten Wohnungsmarkts begrenzt. Altersgerechte Wohneigentumsformen können die Wohnraumknappheit nicht lösen. Ein Beitrag entsteht nur dann, wenn ältere Haushalte freiwillig aus grösseren, häufig familiengeeigneten Wohnungen oder Häusern ausziehen und dadurch Wohnraum für andere Haushalte frei wird (vgl. Kapitel 3.3 und 3.5). Dieser Effekt ist jedoch an mehrere Bedingungen geknüpft. Er hängt davon ab, dass ein passendes Angebot im gewünschten oder funktional vergleichbaren Umfeld verfügbar ist, dass eine tragbare finanzielle Lösung vorliegt und dass ein wahrnehmbarer Mehrwert gegenüber der bisherigen Wohnsituation entsteht.

Gerade diese Voraussetzungen begrenzen die Breitenwirkung. Ältere Haushalte ziehen selten um, bestehende Wohnsituationen sind häufig emotional, räumlich und finanziell attraktiv, und geeignete Angebote sind in urbanen Märkten knapp und teuer. Finanzierungsbausteine allein lösen keine Umzugsbereitschaft aus. Sie können gebundenes Immobilienvermögen verfügbar machen oder die finanzielle Tragbarkeit verbessern, schaffen aber noch keinen ausreichenden Grund für einen Wohnungswechsel. Mobilitätswirksam werden sie erst, wenn sie mit Wohnsicherheit, sozialem Mehrwert, guter Lage und einem verständlichen Angebotskonzept verbunden sind.

Der mögliche Beitrag liegt deshalb weniger in einer messbaren Entspannung des Gesamtmarkts als in einer punktuell besseren Nutzung bestehenden Wohnraums. Immobilienwirtschaftlich bleibt dies dennoch relevant. So zeigt die Arbeit, dass ältere Haushalte differenziert anzusprechen sind und bei marktfähigen Angeboten Zielgruppe, Standort, Angebotsmerkmale, Eigentums- bzw. Beteiligungsmodell und Finanzierung gemeinsam zu denken sind. Für bestimmte Zielgruppen kann altersgerechtes

Wohneigentum dennoch einzelne Umzugsentscheidungen erleichtern und die strategische Angebotsplanung verbessern.

Die Ergebnisse sprechen folglich nicht gegen altersgerechtes Wohneigentum, sondern gegen eine Überschätzung seiner Breitenwirkung im urbanen Raum. Der Beitrag altersgerechten Wohneigentums zur Entlastung des angespannten Wohnungsmarktes bleibt selektiv, an Bedingungen gebunden und standortabhängig. Genau darin liegt der Erkenntniswert der Arbeit: Marktfähigkeit ist nicht als allgemeine Eigenschaft eines Modells zu verstehen, sondern als Ergebnis der Abstimmung von Zielgruppe, Standort, Angebotsmerkmalen und finanzieller Tragbarkeit. Die Schlussbetrachtung greift diese Einordnung auf und beantwortet die Forschungsfrage.

5. Schlussbetrachtung

5.1 Beantwortung der Forschungsfrage

Im Zentrum dieser Arbeit stand die Frage, welche Angebotsmerkmale altersgerechter Wohneigentumsformen die Umzugsbereitschaft von Personen ab 60 Jahren im urbanen Raum der Schweiz beeinflussen. Hierbei waren zielgruppenspezifische Unterschiede und finanzielle Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. Die Ergebnisse zeigen, dass diese Frage nicht durch ein einzelnes Angebotsmerkmal beantwortet werden kann. Weder die altersgerechte Qualität der Wohnung noch eine zentrale Lage oder ein bestimmtes Eigentumsmodell bilden für sich allein einen hinreichenden Umzugsanreiz. Entscheidend ist vielmehr die Abstimmung von Zielgruppe, Standort, Angebotsqualität und finanzieller Tragbarkeit.

Wohnmobilität im Alter ist in diesem Zusammenhang nicht als automatische Reaktion auf veränderte Wohnbedürfnisse zu verstehen. Ältere Haushalte können auch dann in einer Wohnsituation verbleiben, wenn ein kleineres oder altersgerechteres Angebot grundsätzlich sinnvoll wäre. Wohnzufriedenheit, biografische Bindung, Vermögensbindung, Transaktionskosten, Unsicherheit gegenüber neuen Wohnformen und fehlende attraktive Alternativen erhöhen die Schwelle für einen Wohnungswechsel. Umzugsbereitschaft entsteht daher erst, wenn ein neues Angebot gegenüber der bisherigen Wohnsituation als klarer Gewinn wahrgenommen wird. Altersgerechtes Wohneigentum muss folglich nicht nur funktional geeignet sein, sondern den erwarteten Verlust an Vertrautheit, Wohnfläche und wahrgenommener Sicherheit durch erkennbare Vorteile kompensieren.

Die empirische Analyse bestätigt diese Einordnung. Im urbanen Raum bildet die ältere Bevölkerung eine relevante Nachfragebasis, während die schweizweite demografische Entwicklung auf eine weiter zunehmende Bedeutung älterer Haushalte hinweist. Zugleich ist das unmittelbar aktivierbare Potenzial im Eigentumssegment begrenzt. Hohe Preisniveaus, geringe Verfügbarkeit kleiner Eigentumswohnungen, tiefe Wohnmobilität älterer Haushalte und starke Bindungen an den bisherigen Wohnort schränken die Marktfähigkeit deutlich ein. Daraus folgt, dass altersgerechtes Wohneigentum im urbanen Raum nicht als breit skalierbares Standardprodukt verstanden werden sollte. Plausibler ist ein selektives Projektentwicklungssegment, das nur bei klar adressierbaren Zielgruppen, an geeigneten Standorten und mit einem überzeugenden Angebotsmodell nachfragewirksam werden kann.

Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht lassen sich die Ergebnisse als Projektfilter verdichten. Altersgerechte Wohneigentumsformen sind nicht bereits deshalb marktfähig, weil die ältere Bevölkerung wächst oder weil ältere Haushalte häufig in grossen Wohnungen oder Häusern verbleiben. Ein konkretes Projekt muss vielmehr drei Bedingungen gleichzeitig erfüllen.

Erstens muss es eine klar adressierbare Zielgruppe ansprechen. Primär relevant sind zahlungsfähige, urban orientierte ältere Paare mit Eigentumsnähe, sekundär kaufkräftige ältere Singles mit hohem Sicherheits-, Komfort- und Einbindungsbedarf. Diese Haushalte sollten in einer noch selbständigen Lebensphase erreicht werden, in der sie mobil, finanziell handlungsfähig und offen für eine vorausschauende Wohnentscheidung sind.

Zweitens muss der Standort alltagstauglich, erreichbar und sozial anschlussfähig sein. Vertrautheit bedeutet dabei nicht zwingend dieselbe Adresse oder dasselbe Quartier. Gemeint sind Standorte, die bestehende Alltagsbezüge, soziale Kontakte und Versorgungsroutinen weitgehend erhalten oder glaubwürdig ersetzen können. Lagen in den Kernstädten bleiben dafür wesentliche Referenzstandorte, sind aufgrund des Preisniveaus jedoch nur eingeschränkt realisierbar. Urbane Ergänzungsräume können eine tragfähige Alternative darstellen, sofern sie funktionale Urbanität, gute Erreichbarkeit, Nahversorgung, medizinische und soziale Infrastruktur sowie eine für die Zielgruppe akzeptable Wohnumgebung verbinden.

Drittens muss das Angebot selbst gegenüber der bisherigen Wohnsituation einen klaren Mehrwert schaffen. Dieser entsteht nicht allein durch Flächenreduktion oder hindernisfreie Bauweise. Er ergibt sich aus der Kombination von altersgerechter Wohnung, gut nutzbarem Gebäude, hochwertigem Wohnumfeld, freiwilliger sozialer Einbindung, optionalen Services und finanzieller Planbarkeit. Eigentumsmodelle, Beteiligungsmodelle oder finanzielle Konstruktionen sind dabei nicht Selbstzweck. Sie müssen verständlich, rechtlich nachvollziehbar und für ältere Haushalte als sicher wahrnehmbar sein. Modelle, die hohe Komplexität erzeugen oder die langfristige Wohnsicherheit nicht klar vermitteln, dürften die Umzugsbereitschaft eher hemmen als fördern.

Die Forschungsfrage lässt sich damit wie folgt beantworten: Für die Umzugsbereitschaft sind nicht einzelne Angebotsmerkmale isoliert massgebend. Ausschlaggebend ist vielmehr deren zielgruppen- und standortgerechtes Zusammenspiel mit der finanziellen Tragbarkeit. Zentrale Angebotsmerkmale sind bauliche Alltagstauglichkeit, räumliche

Anschlussfähigkeit, freiwillige soziale Einbindung, optionale Services, finanzielle Planbarkeit sowie ein verständliches und als sicher wahrgenommenes Eigentums- oder Beteiligungsmodell. Sie können einen freiwilligen Wohnungswechsel begünstigen, wenn sie bestehende Wechselhürden reduzieren und gegenüber der bisherigen Wohnsituation einen klaren Mehrwert schaffen. Damit bleibt altersgerechtes Wohneigentum ein selektives Segment. Ein Beitrag zum angespannten Wohnungsmarkt entsteht indirekt und punktuell, wenn durch freiwillige Umzüge grössere, teilweise familiengeeignete Wohnflächen freiwerden. Deshalb liegt der immobilienwirtschaftliche Nutzen vor allem in einer präziseren Zielgruppenansprache, Produktentwicklung und strategischen Angebotsplanung.

5.2 Kritische Würdigung der Untersuchung

Die Untersuchung führt zu einer deutlich engeren Einordnung des urbanen Marktpotenzials, als die demografische Nachfragebasis zunächst vermuten lässt. Entsprechend übersetzen sich eine wachsende ältere Bevölkerung und ein möglicher Anpassungsbedarf im bestehenden Wohnraum nicht automatisch in ein breites Potenzial für altersgerechte Wohneigentumsformen. Diese Relativierung ist ein wesentliches Ergebnis der Arbeit. Gerade die Konzentration auf urbane Räume und Wohnformen mit Eigentumsbezug macht sichtbar, wie stark hohe Preisniveaus, knappe Verfügbarkeit, geringe Wohnmobilität und bestehende Wechselhürden die Marktfähigkeit begrenzen.

Die Sekundärdatenanalyse ist dabei zugleich Stärke und Grenze des gewählten Untersuchungsansatzes. Sie ermöglicht, demografische Entwicklungen, Wohnmobilität, Zielgruppenstrukturen, Wohnpräferenzen, Marktbedingungen und finanzielle Rahmenbedingungen aus unterschiedlichen Quellen zusammenzuführen und daraus ein konsistentes Gesamtbild abzuleiten. Da die Umzugsbereitschaft jedoch nicht direkt erhoben wird, bleibt die Untersuchung auf eine strukturierte Plausibilisierung der relevanten Einflussfaktoren beschränkt. Insbesondere lässt sich nicht bestimmen, wie stark einzelne Angebotsmerkmale im Entscheidungsprozess gewichtet werden oder welche Kombination für unterschiedliche Teilgruppen ausschlaggebend ist. Offen bleibt damit beispielsweise, ob finanzielle Planbarkeit, Standortnähe, soziale Einbindung oder bauliche Alltagstauglichkeit im konkreten Umzugsentscheid jeweils den grössten Einfluss ausüben. Diese Aussagegrenze folgt unmittelbar aus dem gewählten Untersuchungsansatz.

Auch die räumliche Aussagekraft ist begrenzt. So fokussiert die empirische Analyse auf ausgewählte urbane Räume und nutzt Zürich, Bern und Basel als Referenzmärkte. Diese

Städte sind für die Fragestellung besonders relevant, weil sie angespannte Wohnungsmärkte, hohe Preisniveaus und urbane Zielgruppenstrukturen aufweisen. Gleichwohl bilden sie nicht den gesamten urbanen Raum der Schweiz ab. Auch die einbezogenen urbanen Ergänzungsräume erlauben keine vollständige Übertragung auf sämtliche Agglomerationsräume oder auf ländliche Gebiete. Andere Preisniveaus, Eigentumsquoten, lokale Bindungen und Angebotsstrukturen können zu abweichenden Einschätzungen führen.

Die Modellableitung ist vor diesem Hintergrund als vorgelagerte Prüflogik zu verstehen. Ihr Erkenntniswert liegt im funktionalen Vergleich unterschiedlicher Eigentums- und Beteiligungsmodelle und in der systematischen Verknüpfung von Zielgruppe, Standort, Angebotsmehrwert, Governance und Finanzierung. Daraus lässt sich keine unmittelbar übertragbare Projektvorlage ableiten. Für konkrete Projektentwicklungen müssen die identifizierten Zusammenhänge vielmehr projektspezifisch vertieft und insbesondere rechtlich, wirtschaftlich und finanzierungstechnisch geprüft werden. Die Arbeit schafft damit keine abschliessende Umsetzungslösung, sondern einen strukturierten Bezugsrahmen für die Beurteilung, unter welchen Voraussetzungen altersgerechte Wohneigentumsformen marktfähig ausgestaltet werden können.

5.3 Ausblick

Die Arbeit zeigt, dass altersgerechtes Wohneigentum im urbanen Raum der Schweiz nur unter bestimmten Voraussetzungen marktfähig ist. Gleichzeitig gewinnt die Frage geeigneter Wohnalternativen angesichts der wachsenden älteren Bevölkerung weiter an Bedeutung. Gerade die begrenzte Breitenwirkung der untersuchten Eigentumsmodelle eröffnet daher weiterführende Forschungs- und Praxisfragen. Besonders naheliegend ist zunächst eine stärkere Betrachtung altersgerechter Mietmodelle im urbanen Raum. Wenn hohe Eigentumspreise, begrenzte Finanzierbarkeit und geringe Marktverfügbarkeit die Breitenwirkung eigentumsbasierter Modelle einschränken, könnten mietbasierte Wohnformen für grössere Teile der älteren Bevölkerung an Relevanz gewinnen. Zu prüfen wäre etwa, wie altersgerechte Mietangebote mit Standortqualität, sozialer Einbindung, optionalen Services und langfristiger Wohnsicherheit verbunden werden können, ohne den Charakter selbständigen Wohnens zu verlieren oder die laufende Wohnkostenbelastung zu stark zu erhöhen. Weiterführend wäre zu untersuchen, ob und unter welchen Bedingungen solche Modelle in grösserem Umfang skalierbar sind und freiwillige Wohnungswechsel älterer Haushalte unterstützen können.

Ein zweites Anschlussfeld betrifft eigentumsbasierte Modelle ausserhalb der untersuchten Räume. Kleinere Städte, ländliche Räume und erweiterte Agglomerationsräume können andere Voraussetzungen aufweisen als die hier betrachteten urbanen Referenzräume. Tiefere Bodenpreise, höhere Eigentumsquoten, stärkere lokale Bindungen und grössere Flächenverfügbarkeit könnten die Realisierbarkeit altersgerechter Eigentumsmodelle erleichtern. Gleichzeitig stellen sich dort andere Fragen der Erreichbarkeit, Nahversorgung, medizinischen Infrastruktur und sozialen Einbindung. Weiterführende Arbeiten könnten deshalb untersuchen, ob klassische Eigentumsmodelle, Stockwerkeigentum mit Servicebausteinen, Genossenschaften mit erhöhtem Anteilskapital oder Modelle der Bewohner-AG ausserhalb angespannter urbaner Kernräume tragfähiger ausgestaltet werden können. Vertiefungsbedarf besteht dabei insbesondere bei hybriden Beteiligungs- und Nutzungsmodellen sowie bei der Ausgestaltung von Nutzungsrechten, Rückgabe- und Nachfolgeregelungen und der langfristigen Zielgruppenbindung.

Ein dritter Ausblick betrifft die präzisere Bestimmung des Aktivierungszeitpunkts. Die vorliegende Arbeit legt qualitativ nahe, dass altersgerechte Wohnentscheidungen nicht erst bei eingetretenem Unterstützungsbedarf relevant werden, sondern in einer noch selbständigen und handlungsfähigen Lebensphase vorbereitet werden sollten. Nicht abschliessend geklärt ist jedoch, wann innerhalb dieser vorgelagerten Lebensphase Haushalte besonders empfänglich für solche Angebote sind und welche Ereignisse einen vorausschauenden Wohnentscheid auslösen können. Dazu zählen etwa der Auszug der Kinder, zunehmender Unterhaltsaufwand im bisherigen Wohneigentum, erste wahrgenommene Einschränkungen im Alltag oder Überlegungen zur Vermögens- und Nachfolgeplanung bereits vor dem Eintritt ins Rentenalter. Weiterführende Forschung könnte diesen Aktivierungszeitpunkt zielgruppenspezifisch und empirisch genauer bestimmen.

Für die Immobilienwirtschaft folgt daraus, dass altersgerechtes Wohnen weiterhin ein relevantes Entwicklungsfeld bleibt, allerdings differenzierter gedacht werden muss als über ein einzelnes Standardmodell. Künftige Konzepte sollten demnach stärker zwischen Eigentum, Miete, Beteiligung, Standorttyp und Lebensphase unterscheiden. Der Beitrag der vorliegenden Arbeit liegt dabei in einer Prüflogik für das urbane Eigentumssegment. Weitere Forschung kann diese Logik auf andere Wohnformen, andere Räume und präziser bestimmte Entscheidungsphasen übertragen.

Literaturverzeichnis

Bohn, F. (2014). *Planungsrichtlinien Altersgerechte Wohnbauten: Der Schweizer Planungsstandard*. 2., erweiterte und überarbeitete Auflage. Zürich: Schweizerische Fachstelle für behindertengerechtes Bauen.

Bundesamt für Statistik BFS (2025a). *Leerwohnungszählung vom 1. Juni 2025. Leer stehende Wohnungen nach Gemeinde und Zimmerzahl. Neuchâtel: Autor.* Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/leerwohnungen.html

Bundesamt für Statistik BFS (2025b). *Privathaushalte nach Gemeinde und Haushaltsgrösse. STATPOP 2010–2024, Datenstand 31.12.2024.* Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home.assetdetail.36139706.html

Bundesamt für Statistik BFS (2025c). *Ständige und nichtständige Wohnbevölkerung nach institutionellen Gliederungen, Staatsangehörigkeit (Kategorie), Geschlecht und Alter, 2010–2024. STATPOP, Datenstand 31.12.2024.* Gefunden unter https://www.pxweb.bfs.admin.ch/pxweb/de/px-x-0102010000_101/px-x-0102010000_101/px-x-0102010000_101.px

Bundesamt für Statistik BFS (2025d). *Ständige Wohnbevölkerung in Privathaushalten nach institutionellen Gliederungen, Geschlecht, Altersgruppen und Haushaltsgrösse. STATPOP 2012–2024, Datenstand 31.12.2024*. Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung.assetdetail.36134594.html

Bundesamt für Statistik BFS (2025e). *Szenarien zur Bevölkerungsentwicklung der Schweiz und der Kantone 2025–2055.* Neuchâtel: Autor. Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung/zukuenftige-entwicklung/schweiz-szenarien.assetdetail.34687099.html

Bundesamt für Statistik BFS (2025f). *Wohnungen nach institutionellen Gliederungen (Kanton, Gemeinde), Gebäudekategorie, Anzahl Zimmer und Bauperiode. Gebäude- und Wohnungsstatistik GWS 2010–2024, Datenstand 31.12.2024.* Gefunden unter https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home.assetdetail.36162971.html

Clark, W. A. V. & Onaka, J. L. (1983). *Life cycle and housing adjustment as explanations of residential mobility*. Urban Studies, 20(1), 47–57.

Costa-i-Font, J. & Vilaplana-Prieto, C. (2022). *Health shocks and housing downsizing: How persistent is ageing in place?* CESifo Working Paper No. 10022. Munich: CESifo.

DiPasquale, D. & Wheaton, W. C. (1996). *Urban economics and real estate markets.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE (2024). *FPREview Q2 2024. Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt.* Zürich: Autor.

Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE (2025a). *Gemeindecheck Wohnen Basel. Datenstand 4. Quartal 2025.* Zürich: Autor.

Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE (2025b). *Gemeindecheck Wohnen Bern. Datenstand 4. Quartal 2025.* Zürich: Autor.

Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE (2025c). *Gemeindecheck Wohnen Zürich. Datenstand 4. Quartal 2025.* Zürich: Autor.

Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE & sotomo GmbH (2009). *Nachfragersegmente im Wohnungsmarkt. Konzeption & Überblick.* Zürich/Bern: Fahrländer Partner Raumentwicklung.

Ferreira, F., Gyourko, J. & Tracy, J. (2010). *Housing busts and household mobility*. Journal of Urban Economics, 68(1), 34–45.

Fister, L., Kraft, C., Maras, V. & Steffen, D. (2025). *Wohnen im Alter. Eine empirische Untersuchung der Wohnsituation und -mobilität älterer Menschen in der Schweiz.* Bern: Bundesamt für Wohnungswesen.

Genesove, D. & Mayer, C. (2001). *Loss aversion and seller behavior: Evidence from the housing market*. The Quarterly Journal of Economics, 116(4), 1233–1260.

Gyourko, J. & Molloy, R. (2015). Regulation and housing supply. In G. Duranton, J. V. Henderson & W. C. Strange (Hrsg.), *Handbook of regional and urban economics*, Vol. 5B (S. 1289–1337). Amsterdam: Elsevier. doi: 10.1016/B978-0-444-59531-7.00019-3

Hafen, M. (2025). *Die präventive Wirkung guter Betreuung im Alter: Warum sich Investitionen in eine psychosoziale Betreuung im Alter lohnen – eine systemische Betrachtung*. Zürich: Paul Schiller Stiftung.

HEV Schweiz (2025). *So bleiben Sie im Alter liquide*. Gefunden unter https://www.hev-schweiz.ch/news/detail/News/so-bleiben-sie-im-alter-liquide

Höpflinger, F. (2019). Demografische Entwicklungen – demografische Alterung und Langlebigkeit. In F. Höpflinger, V. Hugentobler & D. Spini (Hrsg.), *Age Report IV: Wohnen in den späten Lebensjahren. Grundlagen und regionale Unterschiede* (S. 13–23). Zürich: Seismo Verlag.

Höpflinger, F. (2024). Vorwort. In V. Hugentobler & A. Seifert (Hrsg.), *Age Report V: Wohnen und Nachbarschaft im Alter* (S. 10–12). Zürich: Seismo Verlag.

Höpflinger, F. (2025). *Wohnen im Alter in der deutschsprachigen Schweiz im Zeitvergleich 2003–2023.* Zürich: Age-Stiftung.

Hugentobler, V., Pillonel, A. & Seifert, A. (2024). Lebensumfeld und Nachbarschaftsbeziehungen. In V. Hugentobler & A. Seifert (Hrsg.), *Age Report V: Wohnen und Nachbarschaft im Alter* (S. 161–171). Zürich: Seismo Verlag.

Knöpfel, C., Leitner, J., Meuli, N. & Pardini, R. (2019). *Das frei verfügbare Einkommen älterer Menschen in der Schweiz. Eine vergleichende Studie unter Berücksichtigung des Betreuungs- und Pflegebedarfs*. Muttenz: Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Soziale Arbeit.

Meier, F., Brunner, B., Lenzin, G., Heiniger, S., Carlander, M. & Huber, A. (2020). *Betreuung von Seniorinnen und Senioren zu Hause: Bedarf und Kosten*. Winterthur: Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Winterthurer Institut für Gesundheitsökonomie.

Raiffeisen Schweiz Genossenschaft (2024). *Immobilien Schweiz – 3Q 2024: Einkommensquelle Eigenheim*. Zürich-Flughafen: Raiffeisen Economic Research. Gefunden unter https://www.raiffeisen.ch/content/dam/www/rch/privatkunden/wohnen-und-hypotheken/kampagnen/2024/immobilienstudie/3q24/de-pdf-immostudie-3q24_chl.pdf

Rottke, N. B. (2017). Immobilienwirtschaftslehre als wissenschaftliche Disziplin. In N. B. Rottke & M. Thomas (Hrsg.), *Immobilienwirtschaftslehre – Management* (S. 27–71). Wiesbaden: Springer Gabler.

Schuler, M., Dessemontet, P. & Joye, D. (2005). *Die Raumgliederungen der Schweiz. Eidgenössische Volkszählung 2000*. Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.

Schweizerische Bankiervereinigung SBVg (2023a). *Richtlinien betreffend Mindestanforderungen bei Hypothekarfinanzierungen*. Dezember 2023. Basel: Autor.

Schweizerische Bankiervereinigung SBVg (2023b). *Richtlinien für die Prüfung, Bewertung und Abwicklung grundpfandgesicherter Kredite*. Dezember 2023. Basel: Autor.

Seifert, A. (2024). Aktuelle Daten zum Wohnen und Leben im Alter. In V. Hugentobler & A. Seifert (Hrsg.), *Age Report V: Wohnen und Nachbarschaft im Alter* (S. 13–158). Zürich: Seismo Verlag.

Speare, A. Jr. (1974). *Residential satisfaction as an intervening variable in residential mobility*. Demography, 11(2), 173–188.

Steiner, L. (2021). *Untersuchung von Wohnpräferenzen und Umzugsmotiven für Ü60-Personen* [Abschlussarbeit MAS Real Estate, CUREM, Universität Zürich].

Stünzi, B. (2024). *Anders Wohnen im Alter*. Präsentation an CUREM Horizonte, 11. Juni 2024 [Präsentationsfolien].

UBS Switzerland AG (2024). *Die Immobilienfinanzierung im Alter: Herausforderungen und Tipps*. Gefunden unter https://www.ubs.com/ch/de/services/guide/mortgages-and-financing/articles/tips-for-pension-planning.html

Venti, S. F. & Wise, D. A. (2000). *Aging and housing equity.* NBER Working Paper No. 7882. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

VZ VermögensZentrum (2025). *Immo-Rente: Was ist das?* Gefunden unter https://www.vermoegenszentrum.ch/wissen/immo-rente-was-ist-das

Wheaton, W. C. (1990). *Vacancy, search, and prices in a housing market matching model*. Journal of Political Economy, 98(6), 1270–1292.

Winkelhalden AG (2021). *Factsheet – Stand Oktober 2021. Überblick über das Projekt Winkelhalden – Anders Wohnen im Alter*. Oberrieden: Autor.

Winkelhalden AG (2023). *Siedlungsflyer Winkelhalden – anders wohnen im alter*. Oberrieden: Autor.

Wüest Partner AG (2025a). *Wohnen im Alter: Künftiger Bedarf, Angebotslücke, Optionen*. Gefunden unter https://wuestpartner-202510-de-alterswohnen-2.webflow.io

Wüest Partner AG (2025b). *Wohnen im Alter: Realitäten und Perspektiven der über 65-*Jährigen *in der Schweiz.* Gefunden unter https://wuestpartner-202510-dt-alterswohnen-1.webflow.io

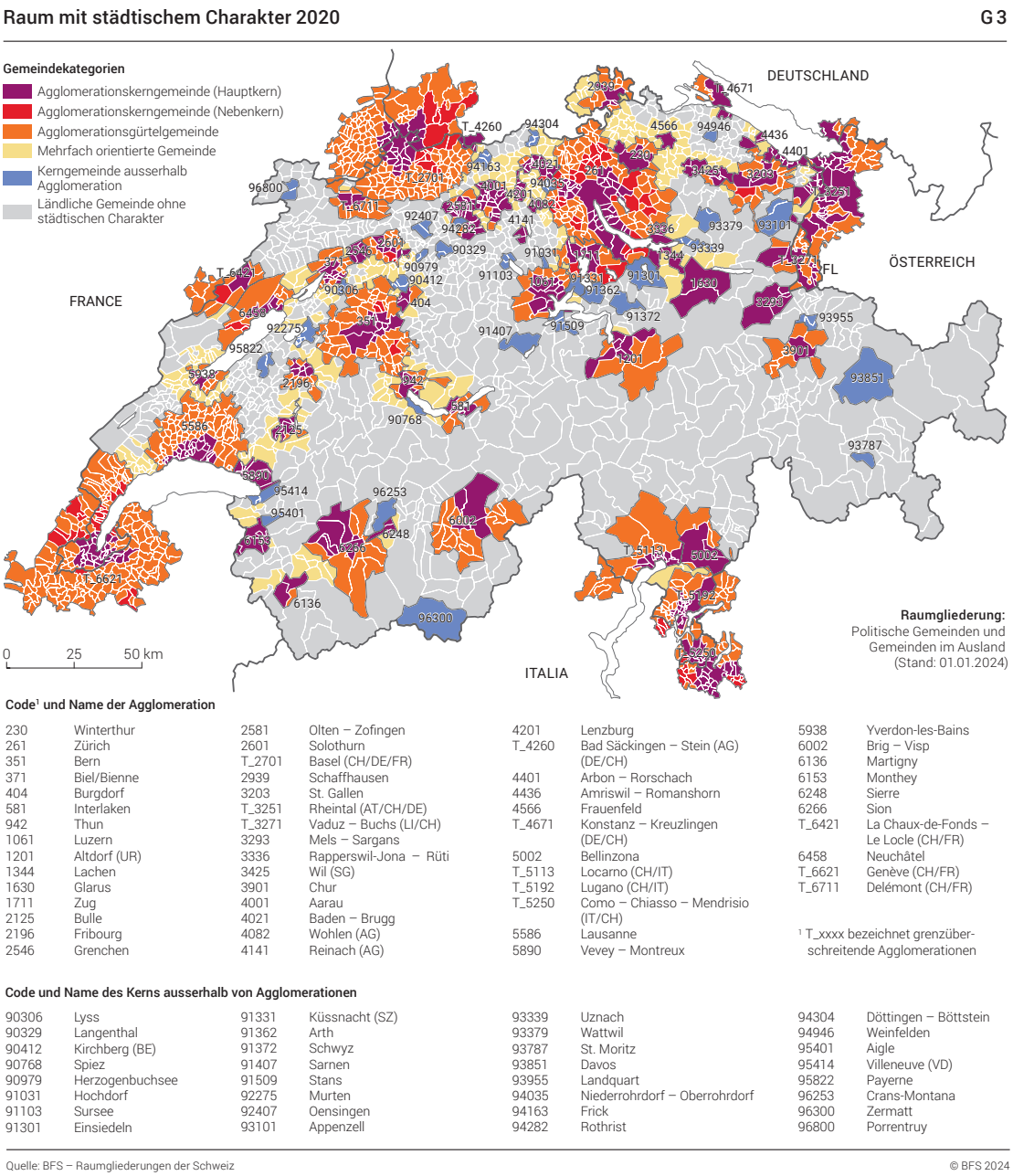
Wüest Partner AG (2025c). *Wohnungsmarkt: Gewandelte Haushaltsbildung und nachlassende Nachfrage*. Gefunden unter https://wuestpartner-202510-dt-wohnen.webflow.io/

Wüest Partner AG (2026). *Datenlieferung Marktindikatoren und Preisniveaus kleiner Eigentumswohnungen in ausgewählten regionalen Teilräumen, Q1/2020–Q4/2025* [unveröffentlichter Excel-Datensatz]. Zürich: Wüest Partner AG.

Anhang

Anhang A: Räumliche Abgrenzung des Untersuchungsraums

A.1 Raumtypologie und urbaner Raum



Code[1] und Name der Agglomeration

230	Winterthur	2581	Olten – Zofingen	4201	Lenzburg	5938	Yverdon-les-Bains
261	Zürich	2601	Solothurn	T_4260	Bad Säckingen – Stein (AG) (DE/CH)	6002	Brig – Visp
351	Bern	T_2701	Basel (CH/DE/FR)			6136	Martigny
371	Biel/Bienne	2939	Schaffhausen	4401	Arbon – Rorschach	6153	Monthey
404	Burgdorf	3203	St. Gallen	4436	Amriswil – Romanshorn	6248	Sierre
581	Interlaken	T_3251	Rheintal (AT/CH/DE)	4566	Frauenfeld	6266	Sion
942	Thun	T_3271	Vaduz – Buchs (LI/CH)	T_4671	Konstanz – Kreuzlingen (DE/CH)	T_6421	La Chaux-de-Fonds – Le Locle (CH/FR)
1061	Luzern	3293	Mels – Sargans				
1201	Altdorf (UR)	3336	Rapperswil-Jona – Rüti	5002	Bellinzona	6458	Neuchâtel
1344	Lachen	3425	Wil (SG)	T_5113	Locarno (CH/IT)	T_6621	Genève (CH/FR)
1630	Glarus	3901	Chur	T_5192	Lugano (CH/IT)	T_6711	Delémont (CH/FR)
1711	Zug	4001	Aarau	T_5250	Como – Chiasso – Mendrisio (IT/CH)		
2125	Bulle	4021	Baden – Brugg				
2196	Fribourg	4082	Wohlen (AG)	5586	Lausanne	[1] T_xxxx bezeichnet grenzüberschreitende Agglomerationen	
2546	Grenchen	4141	Reinach (AG)	5890	Vevey – Montreux		

Code und Name des Kerns ausserhalb von Agglomerationen

90306	Lyss	91331	Küssnacht (SZ)	93339	Uznach	94304	Döttingen – Böttstein
90329	Langenthal	91362	Arth	93379	Wattwil	94946	Weinfelden
90412	Kirchberg (BE)	91372	Schwyz	93787	St. Moritz	95401	Aigle
90768	Spiez	91407	Sarnen	93851	Davos	95414	Villeneuve (VD)
90979	Herzogenbuchsee	91509	Stans	93955	Landquart	95822	Payerne
91031	Hochdorf	92275	Murten	94035	Niederrohrdorf – Oberrohrdorf	96253	Crans-Montana
91103	Sursee	92407	Oensingen	94163	Frick	96300	Zermatt
91301	Einsiedeln	93101	Appenzell	94282	Rothrist	96800	Porrentruy

Quelle: BFS – Raumgliederungen der Schweiz

© BFS 2024

Abbildung A1: Raum mit städtischem Charakter 2020 (Daten und Darstellung: Bundesamt für Statistik BFS, Raumgliederungen der Schweiz, Stand 01.01.2024)

Anhang B: Ergänzende Auswertungen zu Kapitel 3.2

B.1 Bevölkerungsentwicklung Schweiz

Jahr	Referenzszenario A-00-2025	hohes Szenario B-00-2025	tiefes Szenario C-00-2025	Anteil 65+ gemäss Referenzszenario	Anteil 80+ gemäss Referenzszenario
2025	9.11 Mio.	9.17 Mio.	9.05 Mio.	19.9 %	6.0 %
2035	9.75 Mio.	10.19 Mio.	9.31 Mio.	23.0 %	7.3 %
2045	10.16 Mio.	10.98 Mio.	9.34 Mio.	24.2 %	9.1 %
2055	10.47 Mio.	11.68 Mio.	9.27 Mio.	25.5 %	9.9 %

Tabelle B1: Bevölkerungsentwicklung und Altersstruktur der Schweiz gemäss BFS-Szenarien, 2025–2055 (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, Szenarien zur Bevölkerungsentwicklung der Schweiz und der Kantone 2025–2055, Tabellen T7 und TA7; eigene Zusammenstellung)

B.2 Haushaltsstruktur

Stadt	Privathaushalte total	1-Personen-haushalte	2-Personen-haushalte	1- bis 2-Personen-haushalte total	Anteil 1- bis 2-Personen-haushalte	3+-Personen-haushalte	durchschnittliche Haushaltsgrösse
Zürich	211’408	94’859	62’584	157’443	74.5 %	53’965	2.00
Bern	68’178	31’957	20’086	52’043	76.3 %	16’135	1.96
Basel	90’755	44’567	25’334	69’901	77.0 %	20’854	1.91

Tabelle B2: Privathaushalte nach Haushaltsgrösse in Zürich, Bern und Basel, 2024 (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, STATPOP 2024; eigene Berechnungen und Darstellung)

B.3 Wohnungsbestand

Stadt	Wohnungen total	Anteil 1–2-Zimmer-wohnungen	Anteil 1–3-Zimmer-wohnungen	Anteil Einfamilien-häuser	Anteil Mehrfamilien-häuser	Anteil Bauperiode bis 1980	Anteil Bauperiode ab 2001
Zürich	237’386	35.5 %	70.8 %	4.0 %	61.5 %	70.7 %	20.8 %
Bern	82’242	34.0 %	71.1 %	4.9 %	67.0 %	86.4 %	7.7 %
Basel	105’190	37.1 %	74.4 %	6.0 %	53.3 %	84.9 %	8.6 %

Tabelle B3: Wohnungsbestand nach Zimmerzahl, Gebäudekategorie und Bauperiode in Zürich, Bern und Basel, 2024 (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, Gebäude- und Wohnungsstatistik GWS 2024; eigene Berechnungen und Darstellung)

B.4 Leerwohnungen

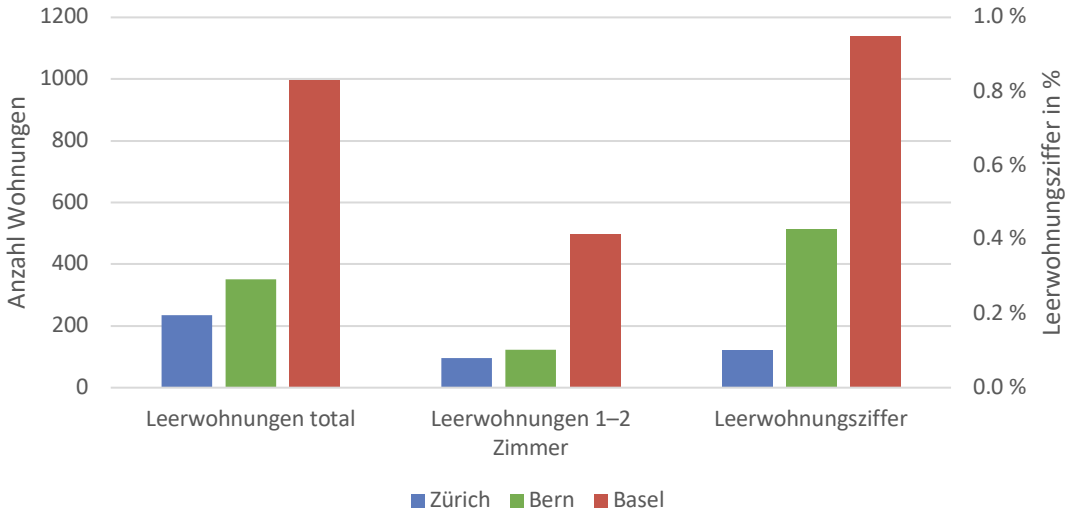


Abbildung B1: Leer stehende Kleinwohnungen und Leerwohnungsziffer in Zürich, Bern und Basel, 2025 (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, Leerwohnungszählung 2025 und Gebäude- und Wohnungsstatistik GWS 2024; eigene Berechnungen und Darstellung)

Stadt	Wohnungen total	Leerwohnungen total	Leerwohnungsziffer	Leer stehende 1–2-Zimmerwohnungen	Anteil 1–2-Zimmer
Zürich	237’386	235	0.1 %	95	40.4 %
Bern	82’242	351	0.4 %	122	34.8 %
Basel	105’190	997	1.0 %	497	49.8 %

Tabelle B4: Leerwohnungen und Leerwohnungsziffer in Zürich, Bern und Basel, 2025 (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, Leerwohnungszählung 2025 und Gebäude- und Wohnungsstatistik GWS 2024; eigene Berechnungen und Darstellung)

B.5 Preisniveau und Marktmieten

Kennzahl	Zürich	Bern	Basel
EWG Neubau CHF/m²	22’500	13’350	13’850
EWG Altbau CHF/m²	19’655	11’655	12’100
MWG Neubau CHF/m²a	472	338	300
MWG Altbau CHF/m²a	406	292	258
Preisveränderung EWG 5 Jahre	35.4 %	18.8 %	32.3 %
Preisveränderung MWG 5 Jahre	22.6 %	9.7 %	8.1 %

Tabelle B5: Preisniveau von Eigentumswohnungen, Marktmieten und Preisentwicklung in Zürich, Bern und Basel (Daten: Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE, Gemeindechecks Wohnen Zürich, Bern und Basel, Datenstand 4. Quartal 2025; eigene Darstellung)

Anhang C: Ergänzende Auswertungen zu Kapitel 3.3

C.1 Entwicklung der Personen ab 65 Jahren in Privathaushalten

Jahr	Schweiz	Zürich	Bern	Basel
2012	100.0	100.0	100.0	100.0
2013	102.5	99.4	99.0	100.1
2014	105.0	99.5	98.6	100.1
2015	107.2	99.5	100.9	99.9
2016	109.4	99.5	99.3	99.9
2017	111.4	99.8	99.9	99.8
2018	113.4	99.9	99.1	99.5
2019	115.4	100.1	99.0	99.4
2020	117.5	100.3	99.9	99.4
2021	119.8	101.0	100.4	100.6
2022	121.9	101.0	100.4	100.7
2023	124.7	102.0	101.8	101.4
2024	127.5	102.6	103.0	102.2

Tabelle C1: Entwicklung der Personen ab 65 Jahren in Privathaushalten, 2012–2024, Index 2012 = 100 (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, STATPOP, ständige Wohnbevölkerung in Privathaushalten nach institutionellen Gliederungen, Geschlecht, Altersgruppen und Haushaltsgrösse, 2012–2024, Datenstand 31.12.2024; eigene Berechnungen und Darstellung)

C.2 Altersstruktur der Bevölkerung in den Kernstädten

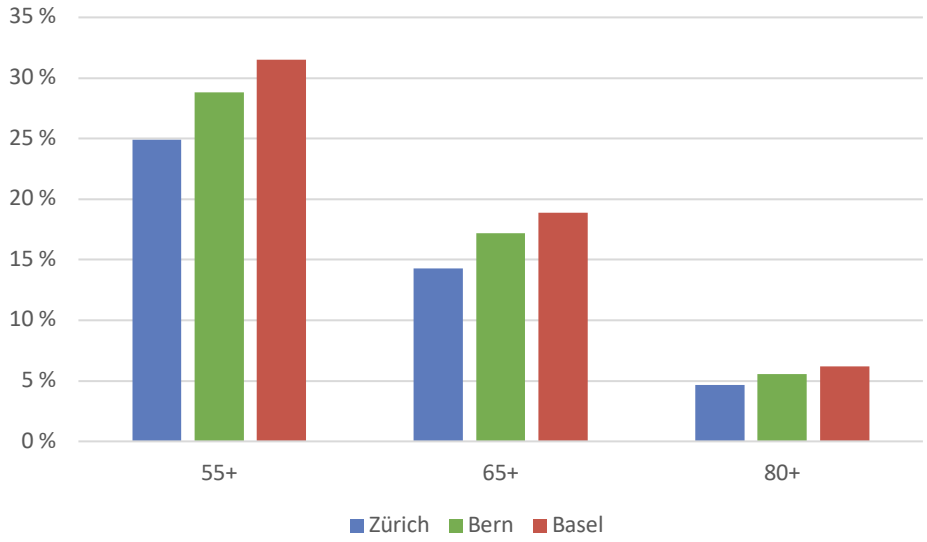


Abbildung C1: Altersanteile 55+, 65+ und 80+ in Zürich, Bern und Basel, 2024 (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, STATPOP 2024; eigene Berechnungen und Darstellung)

C.3 Personen ab 65, 75 und 85 Jahren in Ein- und Zweipersonenhaushalten

Raum	Altersgruppe	Personen in Privathaushalten total	Davon in Ein- und Zweipersonen-haushalten	Anteil in Ein- und Zweipersonen-haushalten
Zürich	65+	57’585	51’503	89.4 %
Zürich	75+	28’397	26’500	93.3 %
Zürich	85+	8’058	7’668	95.2 %
Bern	65+	21’827	19’521	89.4 %
Bern	75+	10’780	9’983	92.6 %
Bern	85+	2’818	2’639	93.6 %
Basel	65+	31’244	28’197	90.2 %
Basel	75+	15’508	14’586	94.1 %
Basel	85+	4’629	4’416	95.4 %

Tabelle C2: Personen ab 65, 75 und 85 Jahren in Ein- und Zweipersonenhaushalten, Zürich, Bern und Basel, 2024 (Daten: Bundesamt für Statistik BFS, STATPOP, ständige Wohnbevölkerung in Privathaushalten nach institutionellen Gliederungen, Geschlecht, Altersgruppen und Haushaltsgrösse, 2024, Datenstand 31.12.2024; eigene Berechnungen und Darstellung)

C.4 Wohnfläche gesamt und pro Person nach Alterskategorie

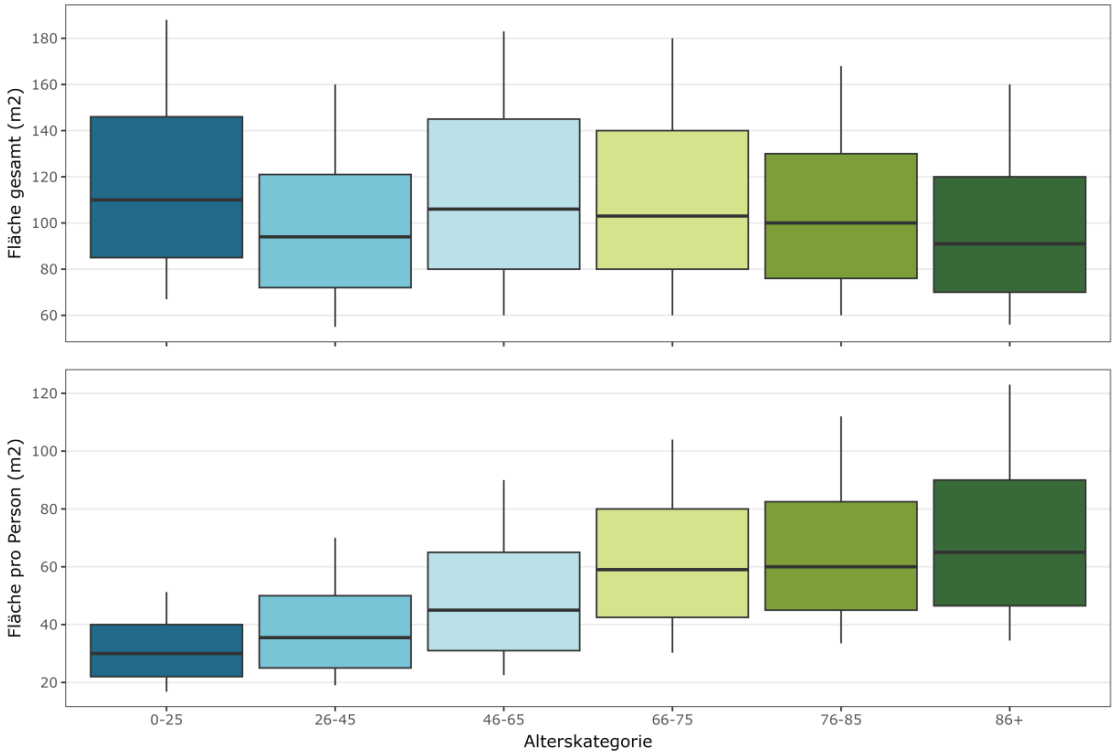


Abbildung C2: Wohnfläche gesamt (oben) und pro Person (unten) nach Alterskategorie der Bewohnenden, Stand 31.12.2022 (Quelle: Fister et al., 2025, S. 29, Abbildung 16; Daten: Bundesamt für Statistik BFS)

C.5 Wohnformen im Alter nach Betreuungs- und Pflegebedarf

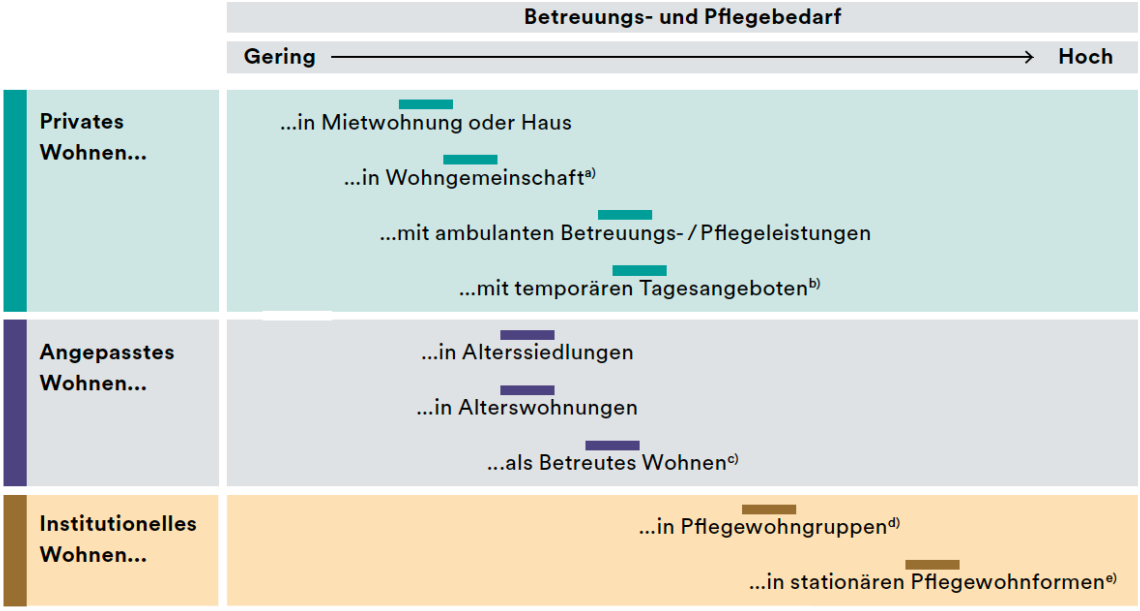


Abbildung C3: Beliebte Wohnformen im Alter nach Betreuungs- und Pflegebedarf (Quelle: Seifert, 2024, S. 21, Abbildung 1.4)

Anhang D: Ergänzende Auswertungen zu Kapitel 3.4

D.1 Nachfragersegmente nach FPRE

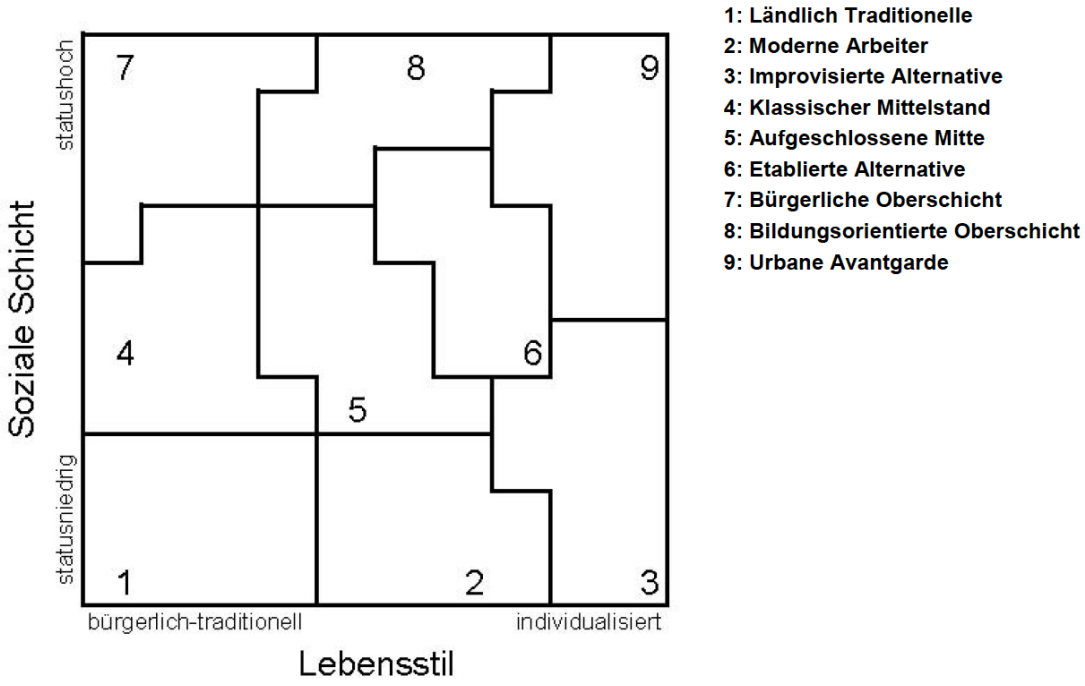


Abbildung D1: Nachfragersegmente nach FPRE (Quelle: Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE, Methodenbeschrieb Nachfrage Wohnen bzw. Gemeindechecks Wohnen Zürich, Bern und Basel)

D.2 Haushalte in den Lebensphasen «ältere Singles 55+» und «ältere Paare 55+»

Raum	Anteil ältere Singles 55+	Anteil ältere Paare 55+	Anteil Singles und Paare 55+	Abweichung zur Schweiz in PP
Zürich Stadt	18.2 %	11.0 %	29.2 %	-10.0 PP
Zürich MS-Region	18.2 %	11.0 %	29.2 %	-10.0 PP
Bern Stadt	20.6 %	12.6 %	33.2 %	-6.0 PP
Bern MS-Region	21.2 %	18.4 %	39.6 %	+0.4 PP
Basel Stadt	23.3 %	13.4 %	36.7 %	-2.5 PP
Basel MS-Region	23.6 %	14.5 %	38.1 %	-1.1 PP
Schweiz	19.7 %	19.5 %	39.2 %	Referenzwert

Tabelle D1: Haushalte in den Lebensphasen «ältere Singles 55+» und «ältere Paare 55+», Zürich, Bern, Basel und MS-Regionen, 2023 (Daten: Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE, Gemeindechecks Wohnen Zürich, Bern und Basel, Lebensphasen 2023; eigene Berechnungen und Darstellung)

D.3 Segmentfilter für Kaufkraft und Urbanitätsorientierung

Raum	Oberschicht 7–9	Abweichung zur Schweiz in PP	Urban individualisierte Segmente 6/8/9	Abweichung zur Schweiz in PP
Zürich Stadt	57.1 %	+23.9 PP	64.0 %	+27.2 PP
Zürich MS-Region	57.1 %	+23.9 PP	64.0 %	+27.2 PP
Bern Stadt	54.5 %	+21.3 PP	61.1 %	+24.3 PP
Bern MS-Region	42.7 %	+9.5 PP	47.9 %	+11.1 PP
Basel Stadt	51.0 %	+17.8 PP	56.5 %	+19.7 PP
Basel MS-Region	50.5 %	+17.3 PP	55.5 %	+18.7 PP
Schweiz	33.2 %	Referenzwert	36.8 %	Referenzwert

Tabelle D2: Segmentfilter für Kaufkraft und Urbanitätsorientierung, Zürich, Bern, Basel und MS-Regionen, 2023 (Daten: Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE, Gemeindechecks Wohnen Zürich, Bern und Basel, Nachfragersegmente 2023; eigene Berechnungen und Darstellung)

D.4 Wohn- und Lebensqualitätsindex WLQI für relevante Nachfragegruppen

Raum	ÖV-Zentralität	Infrastruktur / Dienstleistungen	Image	Sicherheit	Soziale und finanzielle Gleichheit	WLQI ältere aufgeschlossene Singles/Paare
Zürich Stadt	5.0	5.0	5.0	2.5	2.5	++++
Zürich MS-Region	5.0	5.0	5.0	2.5	2.5	++++
Bern Stadt	5.0	5.0	4.5	3.0	3.5	++++
Bern MS-Region	nicht verfügbar	nicht verfügbar	nicht verfügbar	nicht verfügbar	nicht verfügbar	+++
Basel Stadt	5.0	5.0	4.5	2.5	2.0	++++
Basel MS-Region	nicht verfügbar	nicht verfügbar	nicht verfügbar	nicht verfügbar	nicht verfügbar	++++

Tabelle D3: Wohn- und Lebensqualitätsindex WLQI für relevante Nachfragegruppen in Zürich, Bern, Basel und MS-Regionen (Daten: Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE, Gemeindechecks Wohnen Zürich, Bern und Basel, Wohn- und Lebensqualitätsindex WLQI, Datenstand 4. Quartal 2025; eigene Zusammenstellung)

D.5 Kaufkraftpotenzial, soziale Schicht und Einkommen

Raum	Unterschicht 1–3	Mittelschicht 4–6	Oberschicht 7–9	Abweichung Oberschicht zu Schweiz in PP	Ø Einkommen Nichterwerbstätige und Personen im Rentenalter in CHF	Abweichung Einkommen zu Schweiz in CHF
Zürich Stadt	24.0 %	18.9 %	57.1 %	+23.9 PP	68’940	-2’337
Zürich MS-Region	24.0 %	18.9 %	57.1 %	+23.9 PP	68’940	-2’337
Bern Stadt	27.5 %	18.0 %	54.5 %	+21.3 PP	75’838	4’561
Bern MS-Region	30.6 %	26.7 %	42.7 %	+9.5 PP	79’760	8’483
Basel Stadt	31.5 %	17.6 %	51.0 %	+17.8 PP	82’579	11’302
Basel MS-Region	30.7 %	18.7 %	50.5 %	+17.3 PP	84’289	13’012
Schweiz	35.0 %	31.8 %	33.2 %	Referenzwert	71’277	Referenzwert

Tabelle D4: Kaufkraftpotenzial, soziale Schicht und Einkommen der Nichterwerbstätigen und Personen im Rentenalter, Zürich, Bern, Basel und MS-Regionen (Daten: Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE, Gemeindechecks Wohnen Zürich, Bern und Basel, Datenstand 4. Quartal 2025; eigene Berechnungen und Darstellung)

D.6 Finanzielle Einordnung von Singles und Paaren im Alter

Indikator	Alleinstehende Personen im Alter	Paare im Alter	Bedeutung für die Zielgruppenanalyse
Durchschnittliches Jahreseinkommen	rund CHF 50’000	rund CHF 85’000	Paare verfügen haushaltsbezogen über höhere finanzielle Spielräume
Monatliche Medianmiete in gewöhnlichen Mietwohnungen	CHF 1’310	CHF 1’560	langjährige Mietverhältnisse reduzieren die Wechselanreize
Monatliche Medianmiete in Genossenschaftswohnungen	CHF 1’170	CHF 1’350	günstige Bestandsmieten verstärken Lock-in-Effekte
Tragfähigkeit im Eigentum	stärker eingeschränkt	tendenziell besser	klassische Eigentumsmodelle sind für Paare plausibler als für viele Singles

Tabelle D5: Finanzielle Einordnung von Singles und Paaren im Alter (Daten: Wüest Partner, 2025b; eigene Zusammenstellung)

D.7 Wohnkostenbelastung nach Haushaltsgrösse, Alter und Wohnungstyp

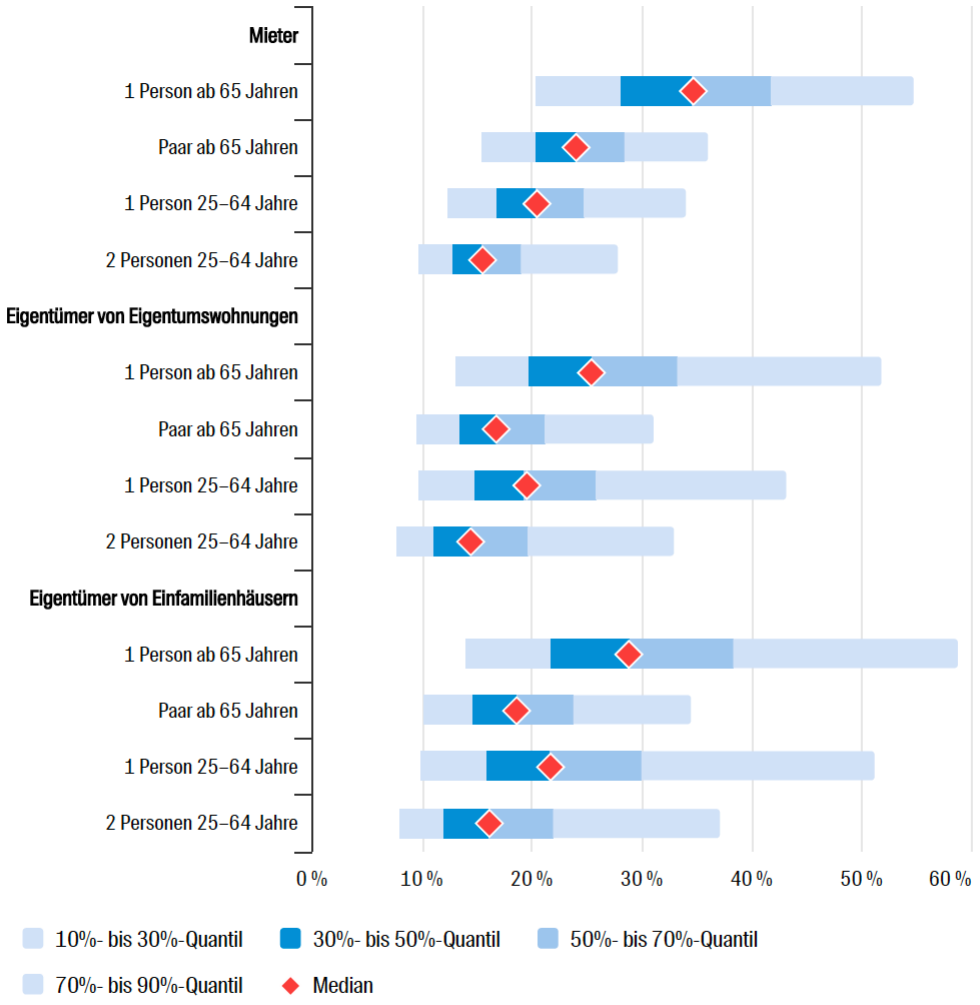


Abbildung D2: Wohnkostenbelastung nach Haushaltsgrösse, Alter und Wohnungstyp, Haushalte ohne Kinder, 2025 (Quelle: Wüest Partner, 2025b; Daten: Bundesamt für Statistik BFS und Wüest Partner)

Anhang E: Ergänzende Auswertungen zu Kapitel 3.5

E.1 Wohnflächenverbrauch, Downsizing und latente Umzugsbereitschaft

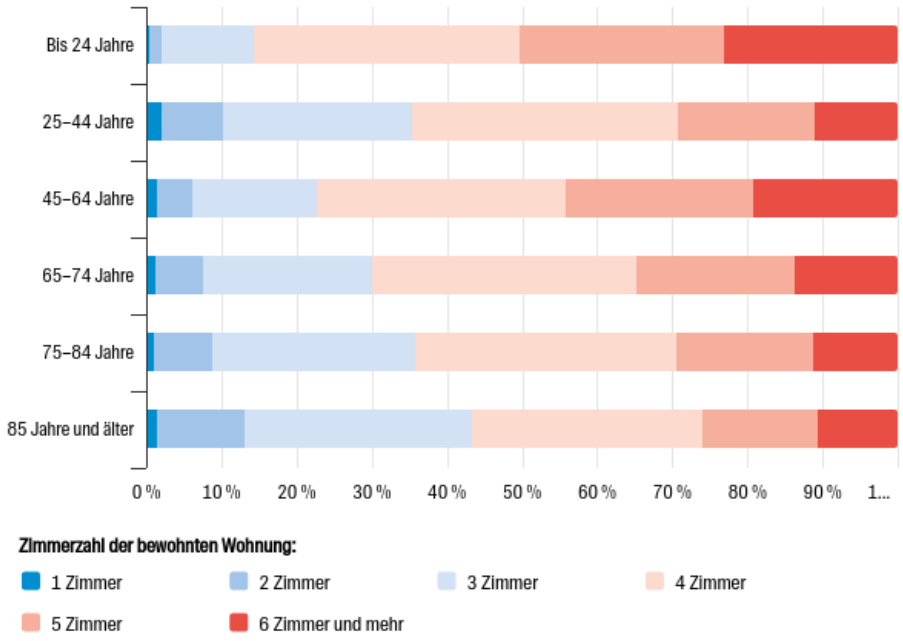


Abbildung E1: Wohnungsgrösse nach Altersklasse in der Schweiz, 2023 (Quelle: Wüest Partner, 2025b, auf Basis von BFS-Daten 2023)

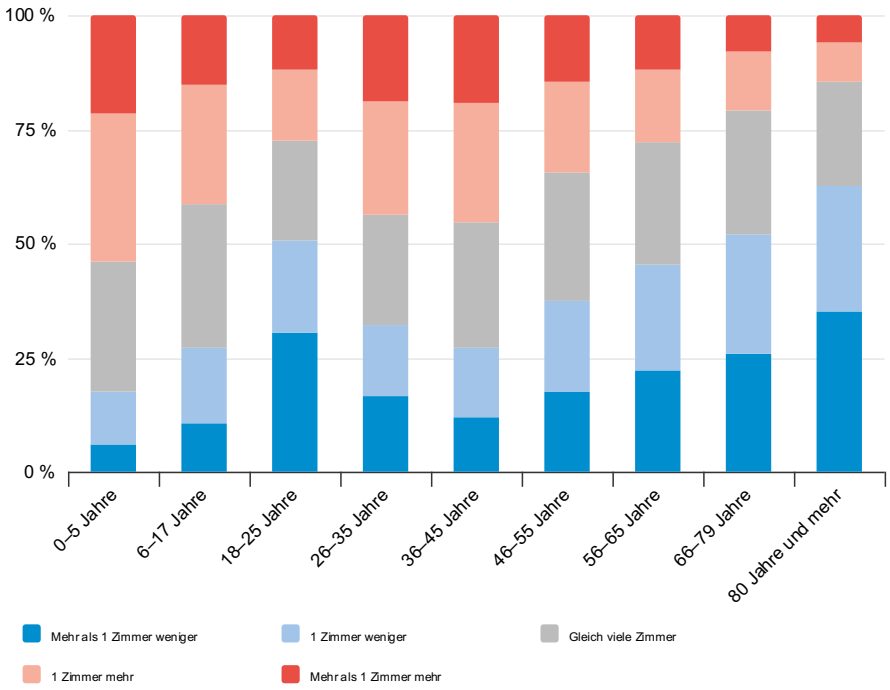


Abbildung E2: Veränderung der Wohnungsgrösse beim Umzug älterer Personen (Quelle: Wüest Partner, 2025b)

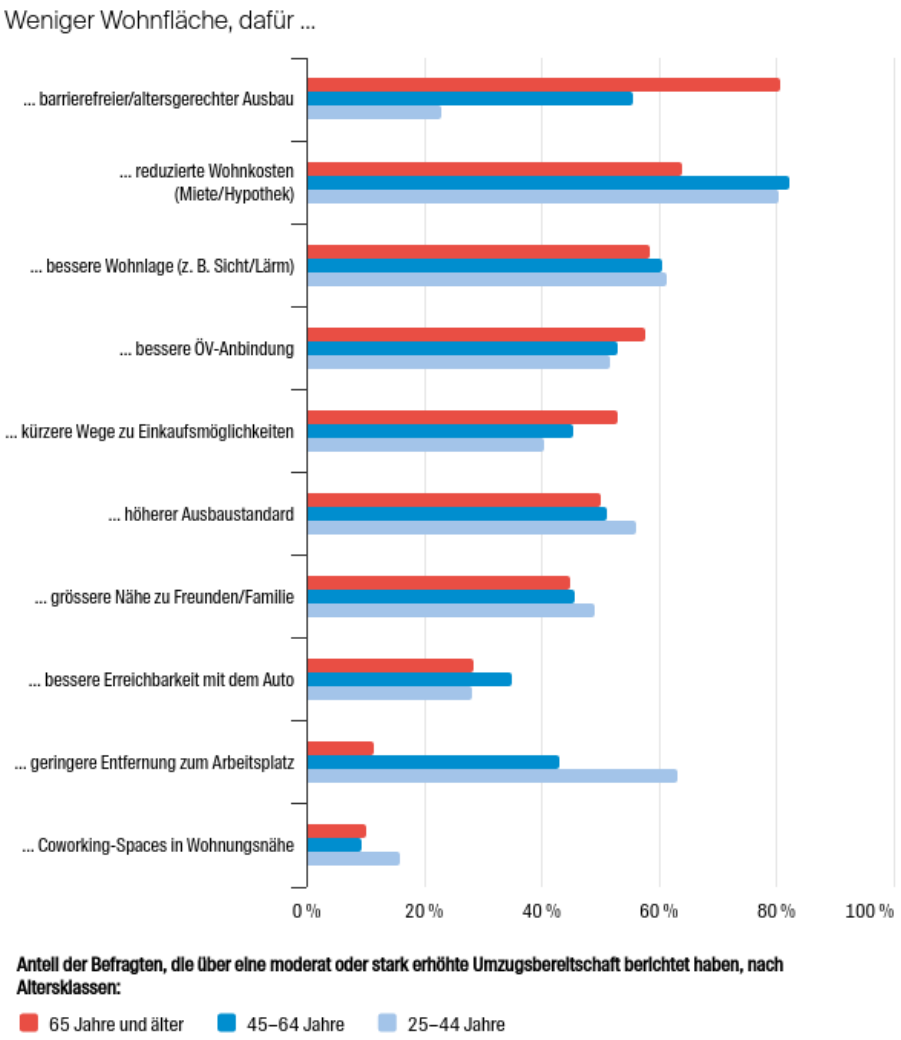


Abbildung E3: Faktoren zur Erhöhung der Umzugsbereitschaft in eine kleinere Wohnung im Alter (Quelle: Wüest Partner, 2025b)

E.2 Wohnmobilität, Umzugsdistanz und räumliche Bindung

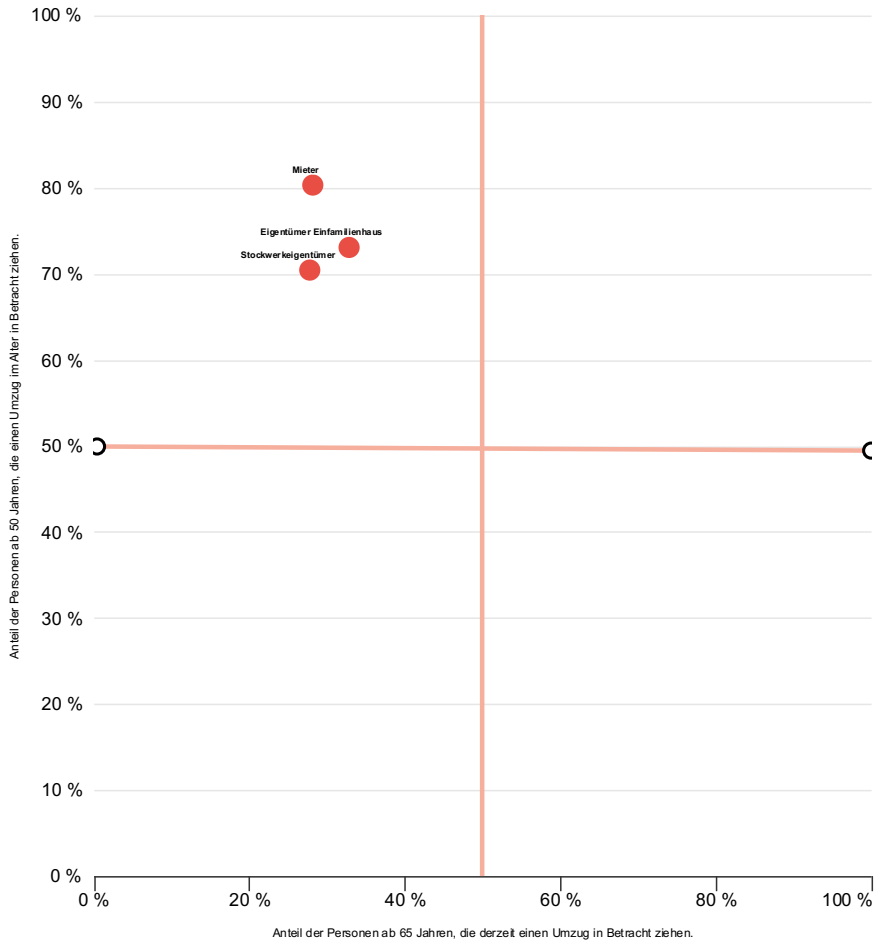


Abbildung E4: Erwartete Umzugsbereitschaft und tatsächliche Wohnmobilität im Alter (Quelle: Wüest Partner, 2025b)

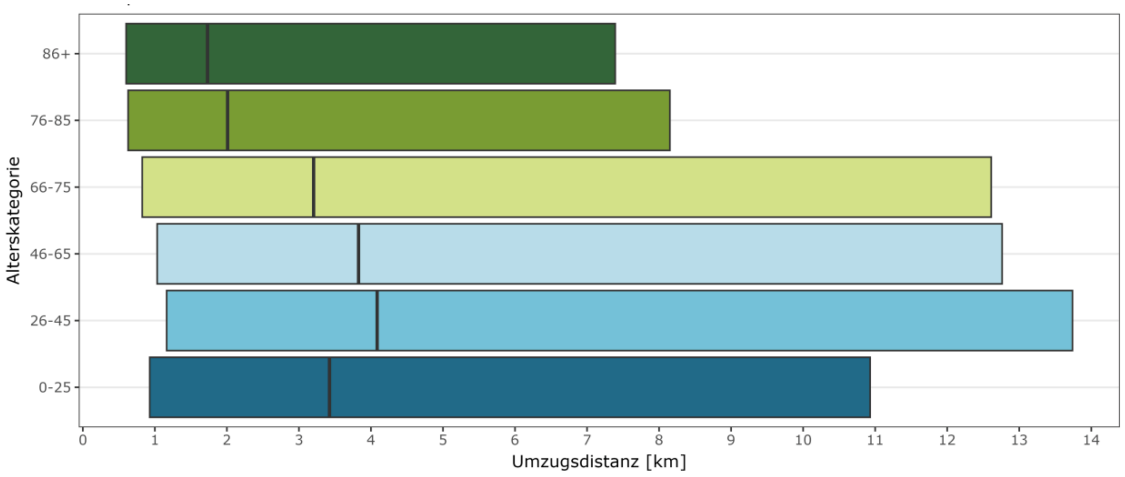
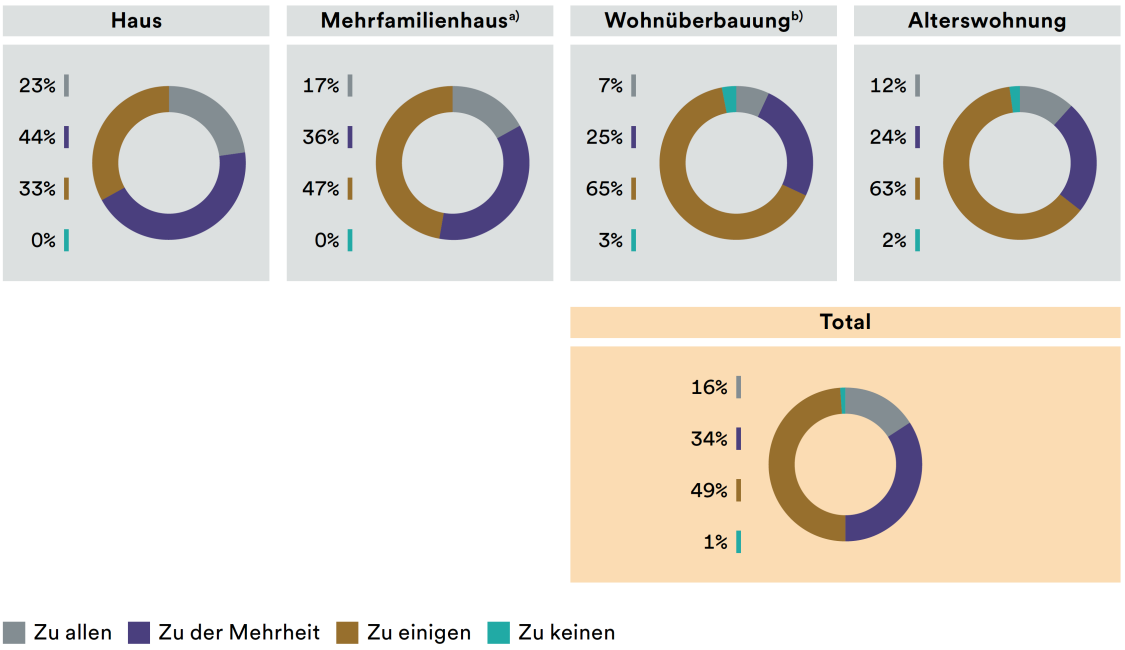


Abbildung E5: Umzugsdistanz nach Alterskategorie in der Schweiz, Umzüge 2012–2022 (Quelle: Fister et al., 2025, S. 35, Abb. 24)

E.3 Lage, Quartierbindung und Nachbarschaft



[a)] Bis 10 Wohnungen. [b)] Ab 10 Wohnungen. Personen ab 65 Jahren. Quelle: Age-Report-Befragung 2023.

Abbildung E6: Kontakt zu Nachbarinnen und Nachbarn nach Wohnform, 2023 (Quelle: Seifert, 2024, S. 135, Abb. 7.11)

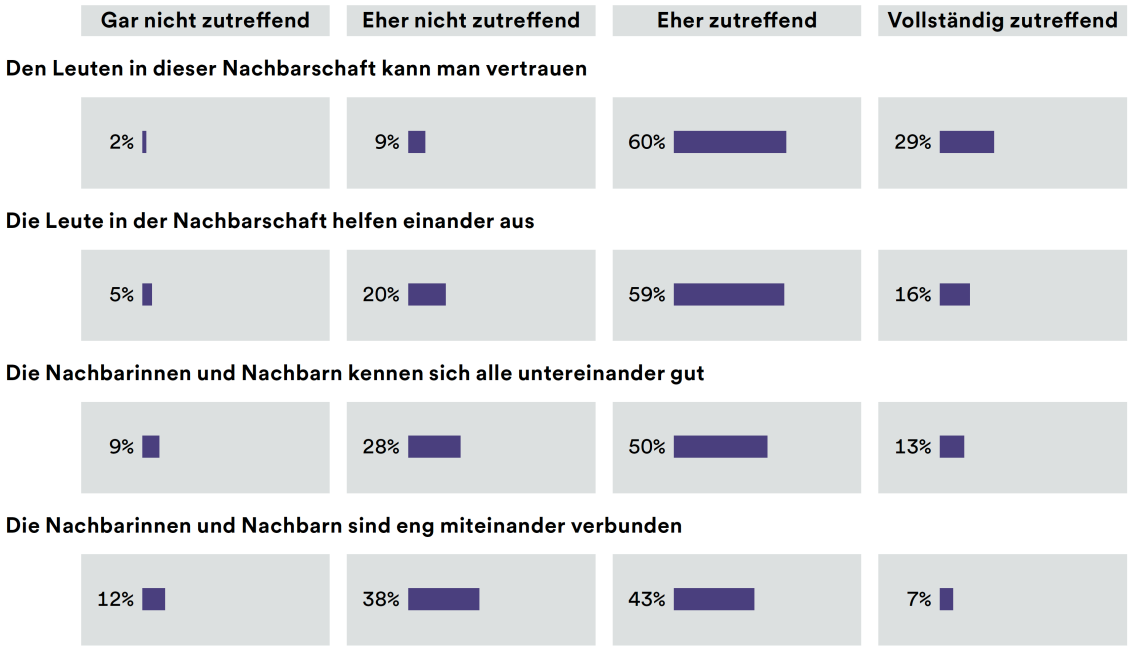


Abbildung E7: Verbundenheit mit der Nachbarschaft, 2023 (Quelle: Seifert, 2024, S. 135, Abb. 7.12)

E.4 Soziale Einbindung, Einsamkeit und Nachbarschaft als Ressource

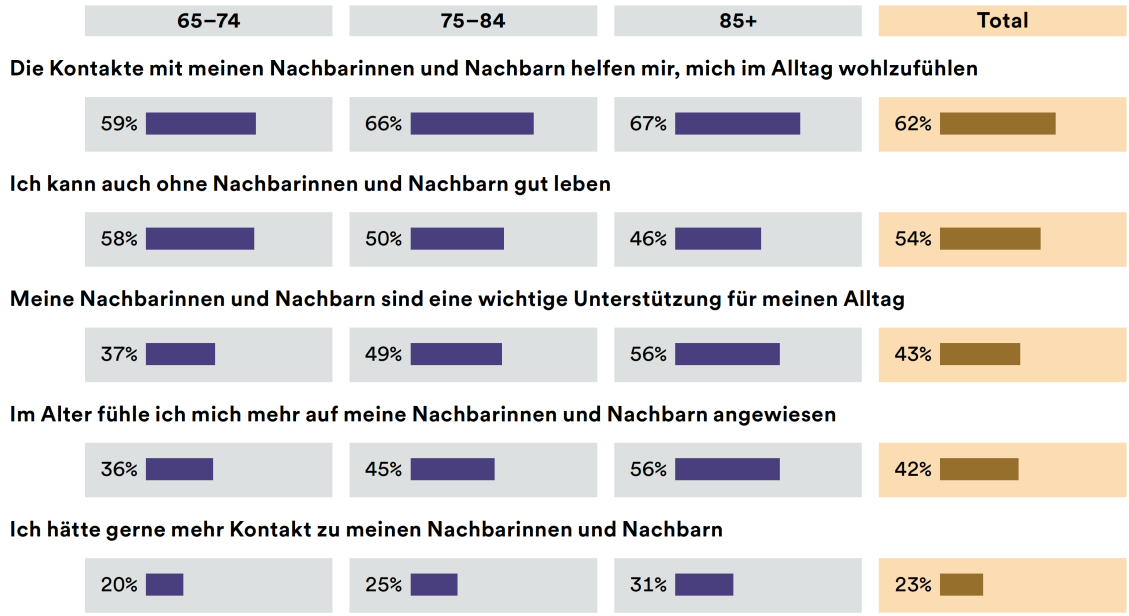


Abbildung E8: Nutzen von Nachbarschaft nach Altersgruppe, 2023 (Quelle: Seifert, 2024, S. 139, Abb. 7.15)

E.5 Finanzielle Planbarkeit und Tragbarkeit

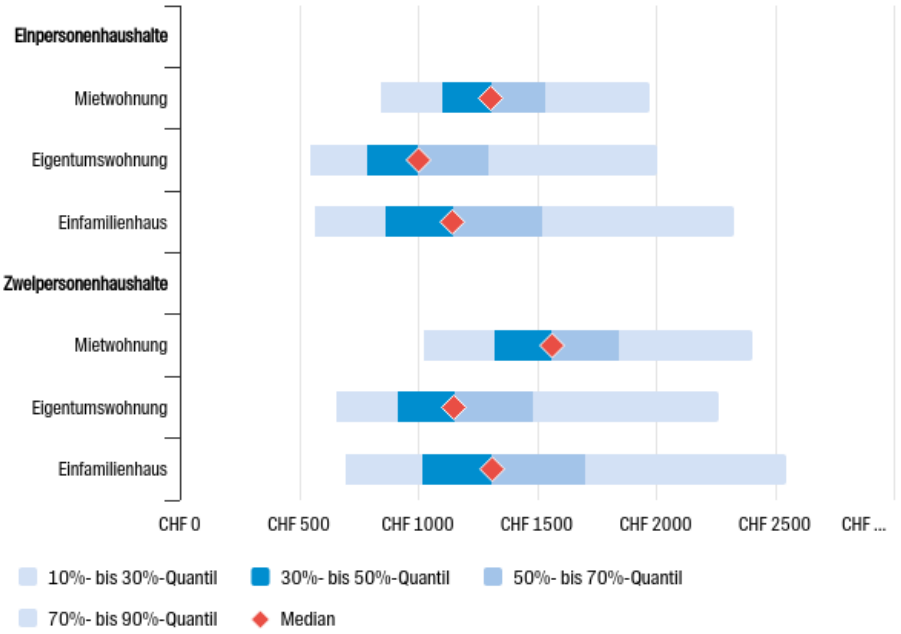


Abbildung E9: Wohnkosten älterer Ein- und Zweipersonenhaushalte nach Wohnungstyp, 2025 (Quelle: Wüest Partner, 2025b)

E.6 Typische Wohnbedürfnisse als Überblick über Angebotsdimensionen

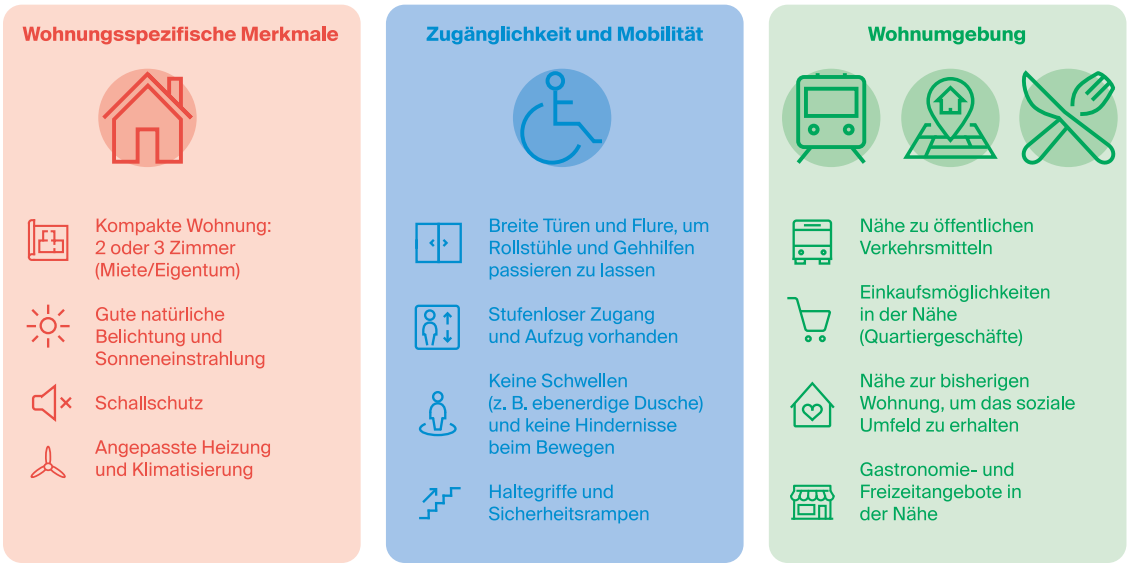


Abbildung E10: Typische Wohnbedürfnisse von Personen ab 65 Jahren (Quelle: Wüest Partner, 2025a)

E.7 Gesamtsynthese Angebotsmerkmale

Dimension	Ausgangsbefund	Angebotsantwort	Wirkung auf Umzugsbereitschaft	Grenze der Aussage
Wohnfläche und Downsizing	Ältere Haushalte weisen einen hohen Wohnflächenverbrauch auf, realisierte Umzüge gehen häufig mit Verkleinerung einher.	Passende, gut geschnittene und flächeneffiziente 2- bis 3-Zimmerwohnungen.	Verkleinerung kann als qualitative Verbesserung statt als Verlust wahrgenommen werden.	Hoher Wohnflächenverbrauch belegt keine automatische Umzugsabsicht.
Altersgerechtigkeit und Alltagstauglichkeit	Mit zunehmendem Alter steigen Anforderungen an Hindernisfreiheit, Sicherheit und Nutzbarkeit.	Stufenloser Zugang, Lift, schwellenarme Innenräume, funktionale Badezimmer und gute Begehbarkeit.	Wohnungswechsel kann als zukunftssichere Entscheidung erscheinen.	Bauliche Eignung allein erzeugt keine Nachfrage.
Bindung und Vertrautheit	Geringe Wohnmobilität und kleinräumige Suchradien weisen auf starke Bindung an das bisherige Wohnumfeld hin.	Gute Mikrolage, Nähe zum bisherigen Quartier und Erhalt vertrauter Alltagsräume.	Verlust von Vertrautheit kann reduziert werden.	Nähe zum bisherigen Wohnort ist nicht für alle Zielgruppen gleich wichtig.
Gemeinschaft und soziale Einbindung	Einsamkeit darf nicht pauschal aus Alter abgeleitet werden, soziale Isolation kann jedoch bei sinkender Mobilität und Verlust von Kontakten relevanter werden.	Schwellenräume, Sharing Rooms, Gemeinschaftsräume und freiwillige Aktivitäten.	Soziale Einbindung kann zum positiven Umzugsargument werden.	Begegnungsräume ermöglichen soziale Kontakte, garantieren diese aber nicht.
Services und Unterstützung	Späterer Unterstützungsbedarf ist unsicher und kann Umzugsentscheidungen belasten.	Modulare Services, Ansprechperson, Notruf, Spitex-Kooperation und Alltagshilfen.	Selbständigkeit kann mit Absicherung verbunden werden.	Services dürfen nicht mit professioneller Pflege gleichgesetzt werden.
Finanzielle Planbarkeit	Bestandesmieten, tiefe laufende Eigentumskosten und zusätzliche Servicekosten können Umzüge finanziell unattraktiv machen.	Transparente Gesamtbelastung aus Kaufpreis, Nebenkosten, Unterhalt, Services und künftiger Unterstützung.	Planbarkeit wird zur Voraussetzung für die Wahrnehmung als tragfähige Alternative.	Finanzielle Planbarkeit allein genügt nicht zur Aktivierung latenter Nachfrage.

Tabelle E1: Angebotsmerkmale zur Aktivierung latenter Umzugsbereitschaft älterer Haushalte (Eigene Synthese auf Basis der Auswertungen in Kapitel 3.5)

Anhang F: Ergänzende Auswertungen zu Kapitel 3.6

F.1 Räumliche Alterungsdynamik

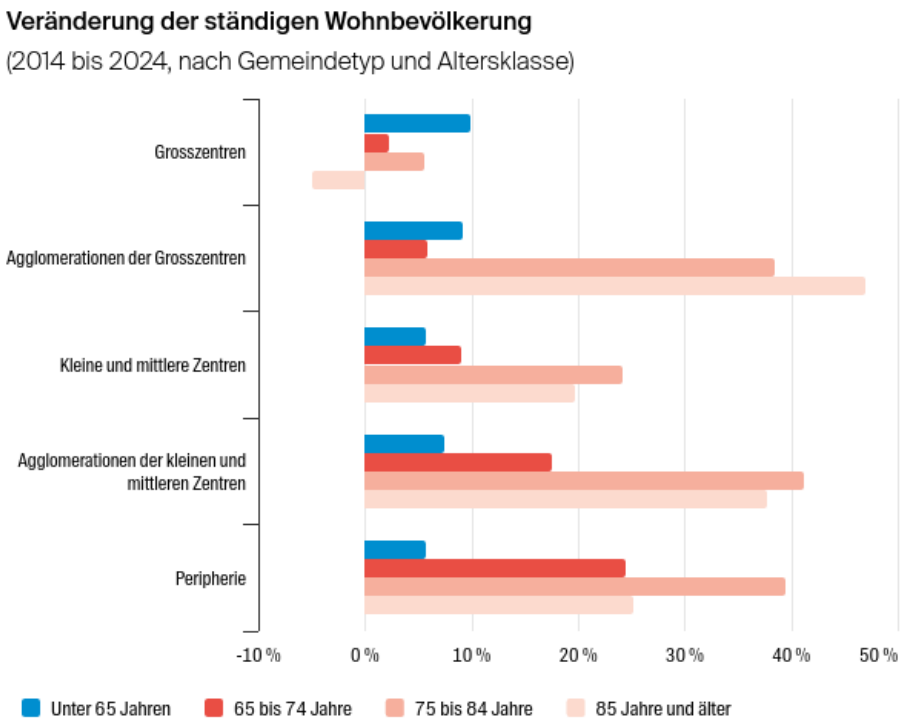


Abbildung F1: Alterungsdynamik nach Gemeindetyp und Altersklasse, 2014–2024 (Quelle: Wüest Partner, 2025b, Abb. 6; Daten: Bundesamt für Statistik BFS und Wüest Partner, Stand 2024)

F.2 Marktindikatoren kleiner Eigentumswohnungen nach Raumgruppe

Raumgruppe	Transaktionen EWG <4 Zimmer Q4/2023–Q4/2025	Insertionsdauer EWG	Preisindexentwicklung kleine EWG Q1/2020–Q4/2025
Zürich Kernmarkt	534	49.4 Tage	25.4 %
Zürich enger Gürtel	848	56.9 Tage	30.7 %
Zürich erweiterter Gürtel	725	61.3 Tage	29.0 %
Bern Kernmarkt	244	50.6 Tage	13.9 %
Bern urbaner Gürtel	47	60.6 Tage	19.6 %
Basel Kernmarkt	282	49.0 Tage	14.5 %
Basel urbaner Gürtel	419	72.6 Tage	12.4 %

Tabelle F1: Marktindikatoren kleiner Eigentumswohnungen nach Raumgruppe (Daten: Wüest Partner, unveröffentlichte Datenlieferung 2026, Datenstand Q4/2025; eigene Berechnungen und Darstellung)

F.3 Preisniveau kleiner Eigentumswohnungen nach Raumgruppe

Raumgruppe	Transaktionen	Ø Preis CHF/m²	25 %-Quantil CHF/m²	Median CHF/m²	75 %-Quantil CHF/m²
Zürich Kernmarkt	534	19’400	16’600	19’400	22’400
Zürich enger Gürtel	848	14’687	11’520	14’315	17’498
Zürich erweiterter Gürtel	725	9’834	8’293	9’543	11’143
Bern Kernmarkt	244	8’900	6’600	8’000	10’900
Bern urbaner Gürtel	47	6’900	5’500	6’600	8’200
Basel Kernmarkt	282	11’100	9’300	10’800	12’900
Basel urbaner Gürtel	419	9’121	7’438	8’870	10’602

Tabelle F2: Preisniveau kleiner Eigentumswohnungen nach Raumgruppe, Q4/2023–Q4/2025 (Daten: Wüest Partner, unveröffentlichte Datenlieferung 2026, Datenstand Q4/2025, transaktionsgewichtete Raumgruppenwerte, eigene Berechnungen und Darstellung)

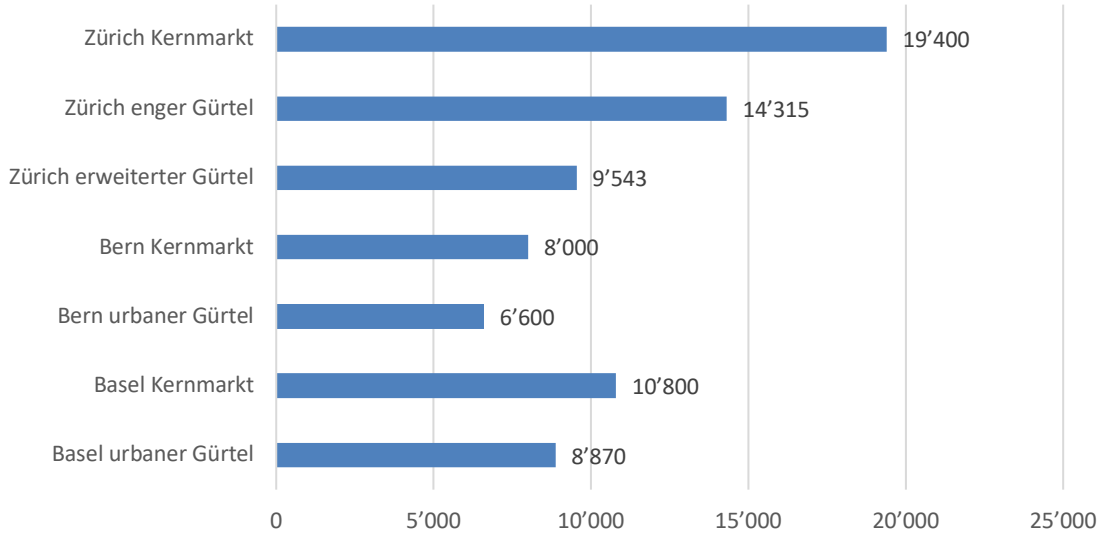


Abbildung F2: Medianpreis kleiner Eigentumswohnungen nach Raumgruppe, Q4/2023–Q4/2025 (Daten: Wüest Partner, unveröffentlichte Datenlieferung 2026, Datenstand Q4/2025; eigene Berechnungen und Darstellung)

F.4 Insertionsdauer kleiner Eigentumswohnungen nach Raumgruppe

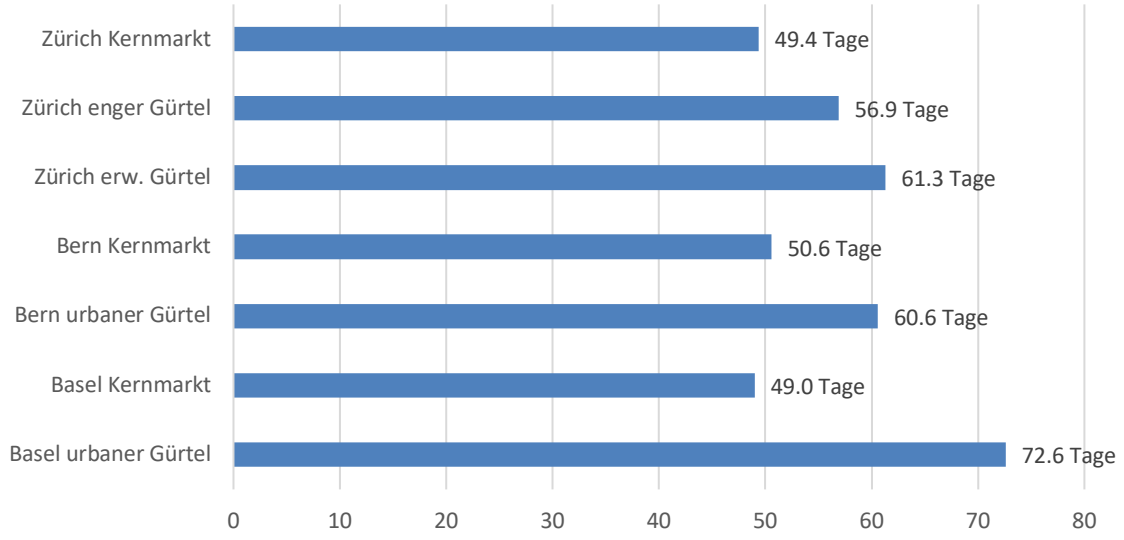


Abbildung F3: Insertionsdauer kleiner Eigentumswohnungen nach Raumgruppe, Q4/2023–Q4/2025 (Daten: Wüest Partner, unveröffentlichte Datenlieferung 2026, Datenstand Q4/2025; eigene Berechnungen und Darstellung)

F.5 Einzelregionen der Kern- und Gürtelräume

Stadtregion	Raumgruppe	Enthaltene regionale Teilräume	Funktion für Kapitel 3.6	Grenze der Aussage
Zürich	Kernmarkt	Zürich	Referenzmarkt mit hoher urbaner Standortqualität, hoher Marktaktivität und sehr hohem Preisniveau kleiner Eigentumswohnungen.	Die Werte belegen Marktaktivität und Preisniveau, aber keine breite Leistbarkeit und keine altersbezogene Käuferstruktur.
Zürich	Urbaner Gürtel eng	Glattal-Furttal, Limmattal, Zimmerberg, Pfannenstiel	Unmittelbarer Ergänzungsraum Zürichs mit funktionaler Nähe zur Kernstadt, hoher Marktaktivität und tieferem Preisniveau als im Kernmarkt.	Das Preisniveau liegt unter Zürich, bleibt aber hoch. Eine breite Tragbarkeit für ältere Haushalte ist daraus nicht ableitbar.
Zürich	Urbaner Gürtel erweitert	Knonaueramt, Zürcher Oberland, Winterthur, Zürcher Unterland, Baden, Mutschellen	Erweiterter urbaner Such- und Ergänzungsraum mit relevanter Marktaktivität und deutlich tieferem Preisniveau als im Zürcher Kernmarkt.	Die Teilräume sind heterogen und nicht einheitlich als kernstadtnaher Gürtel zu interpretieren.
Bern	Kernmarkt	Bern	Referenzmarkt der Stadtregion Bern mit aktiver, aber deutlich kleinerer Marktgrösse als Zürich und moderaterem Preisniveau.	Die begrenzte Marktgrösse schränkt die Übertragbarkeit ein.
Bern	Urbaner Gürtel	Aaretal, Schwarzwasser	Ergänzungsraum Berns mit tiefem Preisniveau, wobei die Marktaktivität im Datensatz stark durch das Aaretal getragen wird.	Aufgrund geringer Fallzahlen ist die Interpretation vorsichtig vorzunehmen.
Basel	Kernmarkt	Basel-Stadt	Referenzmarkt der Stadtregion Basel mit relevanter Aktivität kleiner Eigentumswohnungen und mittlerem Preisniveau zwischen Zürich und Bern.	Die Werte belegen Marktaktivität und Preisniveau, aber keine Aussage zur altersbezogenen Käuferstruktur.
Basel	Urbaner Gürtel	Unteres Baselbiet, Oberes Baselbiet, Laufental, Fricktal	Ergänzungsraum Basels mit relevanter Marktaktivität und tieferem Preisniveau als im Kernmarkt.	Die längere Insertionsdauer und die heterogene Raumstruktur relativieren die Marktdynamik.

Tabelle F3: Einzelregionen der Kern- und Gürtelräume (Daten: Wüest Partner, unveröffentlichte Datenlieferung 2026; eigene Gruppierung und Darstellung)

F.6 Operationalisierung der Marktfähigkeit

Indikator	Aussagefunktion	Datengrundlage	Grenze der Aussage
Transaktionen kleiner Eigentumswohnungen	Marktaktivität des kompakten Eigentumssegments	Wüest Partner, Datenlieferung 2026	Keine Aussage zur altersbezogenen Käuferstruktur
Insertionsdauer Eigentumswohnungen	Hinweis auf Marktliquidität und Vermarktungsgeschwindigkeit	Wüest Partner, Datenlieferung 2026	Keine direkte Aussage zur Zahlungsfähigkeit
Preisindexentwicklung kleiner Eigentumswohnungen	Preisdynamik und Nachfrage bzw. Angebotsdruck im Segment	Wüest Partner, Datenlieferung 2026	Die Indizes zeigen relative Entwicklungen, nicht absolute Preisniveaus
Preisniveau kleiner Eigentumswohnungen	Einordnung der absoluten CHF/m²-Preise in Kern- und Gürtelräumen	Wüest Partner, Datenlieferung 2026	Die Werte ersetzen keine individuelle Tragfähigkeitsprüfung und zeigen keine Käuferstruktur nach Alter
Räumliche Gruppierung	Vergleich von Kernmarkt, engem Gürtel und erweitertem urbanem Gürtel	eigene Gruppierung auf Basis der Wüest Partner Räume	Teilräume sind heterogen und nicht überall gleich kernstadtnah
Zielgruppen- und Standortbezug	Plausibilisierung der Marktfähigkeit im Zusammenspiel von Markt, Lage, Preisniveau und Angebotsmehrwert	eigene Synthese auf Basis von Kapitel 3.4–3.6	Keine Primärerhebung und kein Nachweis effektiver Kaufnachfrage

Tabelle F4: Operationalisierung der Marktfähigkeit über Marktindikatoren (Eigene Zusammenstellung auf Basis der Auswertungen in Kapitel 3.6)

F.7 Gesamtsynthese zur Marktfähigkeit altersgerechter Wohneigentumsformen

Synthesepunkt	Ergebnis für Marktfähigkeit	Einschränkung	Schlussfolgerung für Kapitel 3.6
Operationalisierung	Marktfähigkeit wird nicht als direkt gemessene Kaufnachfrage verstanden, sondern als plausible Passung von Zielgruppe, Standort, Preisniveau, Marktaktivität und Angebotsmehrwert.	Die Operationalisierung ersetzt keine Primärerhebung und keinen Business Case.	Die Ergebnisse sind als Plausibilisierung der Marktfähigkeit zu interpretieren, nicht als Nachweis effektiver Nachfrage.
Kernmärkte	Zürich, Bern und Basel weisen relevante Zielgruppenpotenziale und Standortqualitäten auf, sind im Eigentumssegment aber preislich unterschiedlich stark limitiert.	Die Analyse zeigt Preisbarrieren, aber keine individuelle Finanzierungsfähigkeit einzelner Haushalte.	Die Kernstädte sind wichtige Referenzmärkte, aber nur für klar eingegrenzte, zahlungsfähige Zielgruppen plausibel.
Urbaner Gürtel	Die urbanen Gürtelräume weisen gegenüber den Kernmärkten teilweise deutlich tiefere CHF/m²-Preise auf und bleiben zugleich funktional an die Kernstädte angebunden.	Die Preisniveaus unterscheiden sich stark nach Teilraum. Zudem fehlen direkte Daten zur Kaufbereitschaft älterer Haushalte.	Gut erschlossene urbane Ergänzungsräume erscheinen als plausiblere Standorte als die teuersten Kernstadtlagen.
Kleine Eigentumswohnungen	Kleine Eigentumswohnungen bilden in mehreren untersuchten Räumen ein aktives und preislich differenziertes Marktsegment.	Die Daten belegen Marktaktivität, Preisentwicklung und Preisniveau, aber keine altersbezogene Käuferstruktur.	Das Produktsegment stützt die Plausibilität kompakter altersgerechter Wohneigentumsformen, verschärft aber zugleich die Frage der individuellen Tragbarkeit.
Struktureller Bedarf	Wachsende ältere Bevölkerung und zusätzlicher Wohnungsbedarf treffen auf ein deutlich rückläufiges Angebot kompakter Wohnungen.	Unterschiedliche Zeiträume und Messgrössen. Der Zusatzbedarf betrifft geeignete Wohnungen allgemein, nicht spezifisch Wohneigentum.	Die strukturelle Schere stärkt die Relevanz kompakter, altersgerechter Wohnangebote, belegt aber keine effektive Nachfrage nach Wohneigentum.
Gesamtergebnis	Altersgerechtes Wohneigentum erscheint im urbanen Raum nicht breit, sondern selektiv marktfähig.	Es fehlen direkte Daten zur Kaufbereitschaft älterer Haushalte und zur individuellen Finanzierungsfähigkeit.	Marktfähigkeit ist dort plausibel, wo zahlungsfähige Zielgruppen, gut erschlossene urbane Lagen, kompakte altersgerechte Produkte, sozialer Mehrwert, Services, tragbare CHF/m²-Preise und finanzielle Planbarkeit zusammenfallen.

Tabelle F5: Gesamtsynthese zur Marktfähigkeit altersgerechter Wohneigentumsformen (Eigene Synthese auf Basis der Auswertungen in Kapitel 3.6)

Ehrenwörtliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Mir ist bekannt, dass ich die volle Verantwortung für die Wissenschaftlichkeit des vorgelegten Textes selbst übernehme, auch wenn KI-Hilfsmittel eingesetzt und deklariert wurden. Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäss aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Schriften entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit ist in gleicher oder ähnlicher Form oder auszugsweise im Rahmen einer anderen Prüfung noch nicht vorgelegt worden.

Zürich, den 07.09.2026

_____

Jochen Hien