Universität Zürich[UZH]

Abschlussarbeit

zur Erlangung des

Master of Advanced Studies in Real Estate

Immobilienkauf oder -miete: Die finanziellen und nicht-finanziellen Entscheidungsfaktoren im Lebenszyklus von Haushalten

Verfasserin: Käufeler
Benjamin
Hardstrasse 49a, 5430 Wettingen
Benj.kaeufeler@gmx.net
076 561 30 13

Eingereicht bei: Herr Prof. Dr. Roland Füss

Abgabedatum: 04.09.2025

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung
1.1. Problemstellung und Zielsetzung der Arbeit S. 1
1.2. Relevanz der Forschung S. 2
1.3. Aufbau der Arbeit S. 3

2. Theoretische Grundlagen
2.1. Theorien der Entscheidungsfindung S. 4
2.2. Finanzielle Faktoren bei der Entscheidung zwischen Mieten und Kaufen S. 6
2.3. Nicht-finanzielle Faktoren und deren Einfluss auf die Wohnentscheidung S. 8
2.4. Rechtliche Rahmenbedingungen und Besonderheiten des Schweizer Immobilienmarktes S. 11

3. Forschungsdesign und Methodik
3.1. Forschungsfragen und Hypothesen S. 13
3.2. Wahl des Forschungsdesigns: Qualitatives Design S. 14
3.3. Auswahl der Experten S. 15
3.4. Datenerhebungsinstrument: Leitfaden für Expertenumfrage S. 16
3.5. Durchführung der Expertenumfrage S. 18
3.6. Auswertungsmethoden: Qualitative Inhaltsanalyse S. 19

4. Ergebnisse der Expertenumfrage
4.1. Überblick der Umfragepartner und deren Perspektiven S. 20
4.2. Ergebnisse zu den Finanzielle Faktoren S. 22
4.3. Ergebnisse zu den Nicht-finanzielle Faktoren S. 25
4.4. Unterschiede in den Lebensphasen und deren Einfluss auf die Entscheidungen S. 27
4.5. Zusammenfassung der Hauptergebnisse S. 32

5. Diskussion der Ergebnisse
5.1. Implikationen für Theorie und Praxis S. 34
5.2. Übereinstimmungen und Abweichungen von bestehenden Theorien und Forschungsergebnissen S. 35
5.3. Relevanz des Schweizer Immobilienmarktes in der Entscheidungsfindung S. 38
5.4. Limitationen der Studie und mögliche Verzerrungen S. 40

6. Schlussfolgerungen und Empfehlungen
6.1. Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse S. 42
6.2. Empfehlungen für die Praxis: Entscheidungsträger, Banken, Immobilienentwickler und Privatpersonen S. 43
6.3. Ausblick auf zukünftige Forschungen und offene Fragen S. 44

Literaturverzeichnis S. 45

Anhang
A.1. Leitfaden für Expertenumfrage S. 47
A.2. Resultate der Expertenumfrage S. 55
Ehrenwörtliche Erklärung S. 65

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Positionen und Funktionen S. 20

Abbildung 2: Berufserfahrung S. 21

Abbildung 3: Tätigkeitsschwerpunkt S. 21

Abbildung 4: Finanzelle Kriterien S. 22

Abbildung 5: Lebensphasen S. 23

Abbildung 6: Steuern oder staatliche Vorgaben S. 24

Abbildung 7: Nicht-finanzielle Gründe S. 25

Abbildung 8: Faktoren in späteren Lebensphasen S. 26

Abbildung 9: Wohneigentumspräferenz S. 27

Abbildung 10: Geschlechtsbedingte Unterschiede S. 29

Abbildung 11: Familienstandsbedingte Unterschiede S. 29

Abbildung 12: Familiäre Umstände S. 30

Abbildung 13: Einfluss auf Hauseigentümerquote S. 31

Abbildung 14: Entwicklung Eigentumsquote in der Schweiz S. 32

Executive Summary

Die vorliegende Abschlussarbeit untersucht die Entscheidungsfaktoren für oder gegen den Erwerb von Wohneigentum im Vergleich zur Miete im Schweizer Kontext. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, wie sich finanzielle und nicht-finanzielle Motive im Lebensverlauf von Haushalten verändern und welche Rahmenbedingungen diese Entscheidungen prägen. Grundlage der Analyse bilden die Lebenszyklustheorie (Modigliani & Brumberg, 1954) sowie die Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991), die gemeinsam ein hybrides Modell der Wohnentscheidung darstellen.

Im Rahmen einer qualitativen, schriftlichen Expertenumfrage wurden 41 Fachpersonen aus verschiedenen Bereichen der Immobilienwirtschaft befragt. Die Ergebnisse zeigen, dass in frühen Lebensphasen vor allem finanzielle Aspekte, wie Eigenkapital, Tragbarkeit und Zinsumfeld, entscheidend sind. In späteren Lebensabschnitten hingegen gewinnen emotionale, psychologische und soziale Faktoren, etwa Sicherheit, Ortsbindung oder familiäre Stabilität, zunehmend an Bedeutung. Auch institutionelle Faktoren wie die Eigenmietwertbesteuerung und die regulatorische Tragbarkeitsvorgaben wirken sich hemmend auf den Erwerb von Eigentum aus.

Die Untersuchung belegt, dass die Wohnentscheidung nicht als rein ökonomische Kalkulation zu verstehen ist, sondern als komplexer Abwägungsprozess, der stark vom jeweiligen Lebenskontext abhängig ist. Besonders in der Schweiz, wo die Wohneigentumsquote im internationalen Vergleich tief liegt, sind neben der Finanzierbarkeit auch kulturelle und strukturelle Hürden ausschlaggebend. Die Ergebnisse stützen die aufgestellten Hypothesen zur Lebensphasenabhängigkeit von Entscheidungsfaktoren und verdeutlichen den Bedarf nach flexiblen, lebensphasengerechten Strategien in der Wohnraumförderung und Finanzberatung.

Auf Grundlage dieser Erkenntnisse werden Handlungsempfehlungen für Politik, Finanzinstitute, Projektentwickler und Privatpersonen abgeleitet. Zudem wird ein Ausblick auf zukünftige Forschung gegeben, die insbesondere die Rolle von Generationenwandel, Nachhaltigkeit und digitaler Transformation im Wohnverhalten adressieren sollte.

1. Einleitung

1.1 Problemstellung und Zielsetzung der Arbeit

Jeder Haushalt stellt sich heutzutage die Frage, ob man sich eine Wohnliegenschaft mieten oder kaufen soll. Dieser Entscheid ist nicht nur von finanziellen Faktoren abhängig, sondern auch von emotionaler Prägung. Kurzfristig ist es eine Lebensentscheidung, welche eine grosse Auswirkung auf die unmittelbare Wohnsituation hat. Langfristig jedoch Folgen auf Vermögensaufbau, Standorttreue, Lebensqualität und soziale Einbindung hat. Mit 36% Anteil an Wohneigentum ist die Schweiz im Vergleich zu dem europäischen Durschnitt deutlich niedriger. Daher gewinnt dieses Thema an immenser Bedeutung und gibt eine spannende Ausgangslage für diese Arbeit. (Bundesamt für Statistik [BFS], 2023, S. 12).

Lange wurde über die Thematik nur auf finanzieller Ebene diskutiert. Die Hauptgründe dafür lagen grösstenteils auf den Zinsraten, welche man für die Hypotheken bezahlen muss oder den Eigenkapitalanteil, welcher man als Haushalt einbringen musste um eine Wohnliegenschaft zu erwerben. Nebenbei auch steuerliche Vorteile, welche ein Erwerb mit sich bringt. Jedoch zeigen neue Untersuchungen auf, dass neben den immer noch präsenten monetären Themen auch die emotionalen, sozialen und psychologischen Aspekte einen grossen Einfluss auf den Entscheidungsprozess haben (Dietz & Haurin, 2003; Mulder, 2013, S. 360). Dazu gehört das Sicherheitsgefühl, das Bedürfnis nach Flexibilität, die soziale Anerkennung durch das Umfeld, aber auch die Verbundenheit zur Heimat oder Ortschaft und intergenerationale Elemente wie Erbschaftsansprüche.

Im Rahmen der Arbeit fokussiert sich der Autor auf die Untersuchung und Analyse der Faktoren, die die Haushalte in der Schweiz, über verschiedene Lebensphasen hinweg betrachtet, dazu bewegen, eine Wohnliegenschaft zu kaufen oder zu mieten – sei es aus finanziellen oder nicht-finanziellen Gründen. Dabei werden die Haushalte in verschiedenen Lebensphasen unterteilt: der frühen Lebensphase, der Familienphase und der späteren Lebensphase.

Die zentrale Forschungsfrage lautet:

«Welche finanziellen und nicht finanziellen Faktoren beeinflussen die Entscheidung von Haushalten in der Schweiz im Lebensverlauf zwischen dem Kauf und der Miete von Wohnimmobilien?»

Diese Fragestellung wird mit Hilfe theoretischer Grundlagen und einer empirischen Analyse unter der Verwendung einer qualitativen Expertenumfrage erforscht. Das Ziel ist ein umfassendes Verständnis für den Entscheidungsprozess auf dem Schweizer Wohnungsmarkt zu gewinnen, um daraus praxisnahe Erkenntnisse für die Marktteilnehmer und Finanzdienstleister bereitstellen zu können.

1.2 Relevanz der Forschung

Die Bedeutung des Themas manifestiert sich aus einer Vielzahl von Blickwinkeln. Als erstes ist klarzustellen, dass es sich bei der Entscheidung zwischen Kaufen oder Mieten für die Vielzahl der Schweizer Haushalte um eine langfristige finanzielle Verpflichtung und Vermögensbindung handelt. Zusätzlich ist die Altersvorsorge auch ein Teil der Thematik, was neuste Studien belegen. Es gehört zu den zentralen Bausteinen von der privaten Vorsorge (vgl. Bourassa & Yin, 2008, S. 53; Hegedüs & Somogyi, 2020, S. 85).

Des Weiteren ist der Entscheidungsprozess in signifikantem Masse vom gesellschaftlichen und institutionellen Kontext determiniert. In der Schweiz beeinflussen spezifische Rahmenbedingungen, wie der Eigenmietwert, die Tragbarkeit der Hypothek oder das Mietrecht, die Wohnformwahl wesentlich die Entscheidung (vgl. Bruder, 2020, S. 214; Hauri et al., 2016, S. 21). Dazu kommt die volkswirtschaftliche Relevanz vom Wohnimmobilienmarkt, da dieser mit einem Drittel des gesamten Anlagevermögens von privaten Haushalten einen wesentlichen Bestandteil der Kapitalallokation bildet (Swissbanking, 2022, S. 11).

Obwohl das Thema in der Fachliteratur präsent ist, fehlt häufig eine integrative Perspektive, die sowohl ökonomische als auch verhaltensbezogene Entscheidungsmodelle einbezieht. Insbesondere im Schweizer Kontext ist die Forschungslage eingeschränkt. Die vorliegende Untersuchung baut auf die bestehende Forschung auf, wie beispielsweise die Studien von Hauri et al. (2016) oder Hilber (2015) mit deren wertvollen Einzelbefunde. Allerdings besteht weiterhin ein Mangel an systematischen Kombinationen von quantitativen Marktinformationen, verhaltensökonomischen Theorien und qualitativer Praxiswahrnehmung. Diese Abschlussarbeit soll einen Beitrag zur Schliessung dieser Lücke leisten.

1.3 Aufbau der Arbeit

Die Arbeit ist in sechs Kapitel gegliedert:

Das zweite Kapitel legt den Fokus auf die theoretischen Grundlagen. Dazu gehört die Erläuterung von der Lebenszyklustheorie und der Theory of Planned Behavior (Theorie des geplanten Verhaltens). Weiter erfolgt eine Differenzierung der finanziellen und nicht-finanziellen Faktoren in der Entscheidung zum Kauf oder zur Miete einer Wohnimmobilie. Eine Analyse der rechtlichen und institutionellen Besonderheiten im Schweizer Immobilienmarkt vervollständigt dieses Kapitel.

Das methodische Vorgehen wird im dritten Kapitel erläutert. Hier werden die Forschungsfragen konkretisiert und das qualitative Forschungsdesign, sowie die Durchführung der Expertenumfrage dargestellt und dokumentiert. Weiter wird in diesem Kapitel das gewählte Auswertungsverfahrens zur qualitativen Inhaltsanalyse beschrieben.

Im vierten Kapitel werden die Ergebnisse der Expertenumfrage präsentiert. Die Experten geben hier Einblicke in ihre Sichtweise auf finanzielle und nicht-finanzielle Aspekte. Dabei zeigt sich auch inwieweit sich die Sicht der verschiedenen Experten mit Bezug auf den Entscheid zwischen Kaufen und Mieten in den drei vordefinierten Lebensphasen decken oder unterscheiden.

Im fünften Kapitel erfolgt eine Erörterung der Ergebnisse im Rahmen der bestehenden Forschung. Es wird validiert, inwieweit sich die empirischen Ergebnisse mit der Theorie decken.

Im sechsten Kapitel wird eine Zusammenfassung der wichtigsten Befunde gemacht. praxisnahe Empfehlungen ausgearbeitet und einen Ausblick auf zukünftige Forschungsbedarfe.

2. Theoretische Grundlagen

2.1 Theorien der Entscheidungsfindung

Wohnentscheidungen zwischen Eigentum und Miete zählen zu den langfristigsten und folgenreichsten Entscheidungen im Lebensverlauf privater Haushalte. Die vorliegenden Untersuchungen zeigen, dass die genannten Faktoren nicht nur die unmittelbare Wohnsituation beeinflussen, sondern auch signifikante Auswirkungen auf Vermögensentwicklung, Standortbindung und Lebensqualität haben. Um die Entscheidungsgründe zu verstehen, eignet sich ein theoretischer Ansatz, der die sich ergänzenden Ansätze, Lebenszyklustheorie (Modigliani & Brumberg, 1954, S. 389) und die Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991, S. 182), miteinander kombiniert.

Gemäss der ursprünglichen Lebenszyklustheorie agieren Haushalte als rationale Optimierer. Sie planen Konsum und Ersparnisse über die verschiedenen Lebensphasen hinweg so, dass sie ihren Lebensstandard möglichst konstant halten können (vgl. Modigliani & Brumberg, 1954, S. 389). In Zeiten mit hohen Einkommen, meist während der Erwerbsjahre, werden Mittel zur Seite gelegt, um diese in einkommensschwächeren Phasen, wie etwa im Ruhestand, zu kompensieren.

Bezogen auf Wohnentscheidungen bedeutet dies, dass Haushalte Wohneigentum tendenziell in Lebensphasen mit stabilem Einkommen und langfristiger Planung erwerben, beispielsweise bei Familiengründung oder beruflicher Etablierung. Eigentum wird dabei nicht nur als Konsumgut, sondern auch als Vermögensgut verstanden (vgl. Haurin, Hendershott & Kim, 1993, S. 623). Es dient sowohl der Selbstnutzung als auch der Kapitalbildung und ist ein integraler Bestandteil der Altersvorsorge (vgl. Hegedüs & Somogyi, 2020, S. 85).

Eine Weiterentwicklung der klassischen Lebenszyklustheorie stellt das Modell von Fischer und Stamos (2013, S. 2312) dar, das zyklische Schwankungen auf den Immobilienmärkten berücksichtigt. Die Autoren zeigen, dass Immobilien nicht nur als stabiler Bestandteil der Altersvorsorge fungieren, sondern auch erheblich zur Diversifikation des Gesamtportfolios beitragen können – insbesondere in volatilen Marktphasen. Dies erweitert die rein konsumbezogene Perspektive um finanzmarkttheoretische Aspekte, was für moderne Entscheidungsmodelle zunehmend relevant wird.

Einen umfassenden Ansatz bieten Cocco, Gomes und Maenhout (2005, S. 493), die Wohneigentum explizit als Bestandteil intertemporaler Konsum- und Investitionsentscheidungen modellieren. Ihre Ergebnisse zeigen, dass Haushalte Immobilien nicht nur als Konsumgut betrachten, sondern als risikoarmes Anlageinstrument mit Nutzen über den gesamten Lebensverlauf hinweg. Die Wohnformwahl wird somit auch unter Renditegesichtspunkten optimiert – insbesondere im Hinblick auf Unsicherheiten bei Einkommen und Kapitalmärkten.

Die zentralen Annahmen dieses Modells lassen sich wie folgt zusammenfassen. Haushalte handeln rational und streben eine Maximierung ihres Nutzens über den Lebenszyklus hinweg an. Dabei wird unterstellt, dass ihnen vollständige Information zur Verfügung steht. Alle Kosten, Nutzen, Steuern, Opportunitätskosten und Unterhaltsaufwände sind bekannt und einkalkuliert. Darüber hinaus geht das Modell von uneingeschränktem Zugang zum Kapitalmarkt aus, sofern die Finanzierung wirtschaftlich tragbar erscheint. Diese Annahmen sind jedoch empirisch nicht unbestritten. Studien zeigen, dass Unsicherheiten beim Einkommen, emotionale Präferenzen und institutionelle Barrieren, wie hohe Eigenkapitalanforderungen, die Realität oft komplexer gestalten (vgl. Hilber, 2015, S. 6).

Im Rahmen dieser Arbeit wird zudem die Theorie des geplanten Verhaltens (Theory of Planned Behavior) als psychologisches Modell herangezogen, das sich mit den Ursachen menschlichen Verhaltens befasst (vgl. Ajzen, 1991, S. 182). Sie erweitert das klassische rational-ökonomische Modell, indem sie auch psychologische und soziale Einflussgrössen berücksichtigt. Nach Ajzen hängt das Verhalten, wie der Erwerb von Wohneigentum, von drei Hauptkomponenten ab. Der individuellen Einstellung zum Verhalten, der subjektiven Norm und der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle.

Die persönliche Einstellung bezieht sich darauf, wie eine Person das Verhalten selbst bewertet, also ob man Eigentum als sinnvoll, sicher oder erstrebenswert empfindet. Die subjektive Norm beschreibt, inwieweit das Verhalten durch die wahrgenommenen Erwartungen relevanter sozialer Gruppen, wie Familie, Partner oder Kollegenkreis, beeinflusst wird. Die wahrgenommene Verhaltenskontrolle bezeichnet das subjektive Gefühl, die Handlung tatsächlich umsetzen zu können, bezogen auf Eigenmittel, Kreditwürdigkeit oder Marktzugang.

Dieses Modell erklärt, warum zwei wirtschaftlich vergleichbare Haushalte unterschiedliche Wohnentscheidungen treffen können. So kann es sein, dass ein Haushalt

trotz finanzieller Machbarkeit Eigentum ablehnt, wenn er es als kulturell überbewertet oder psychologisch belastend empfindet. Umgekehrt können andere Haushalte Eigentum als sicherheitsorientiert oder familiär wahrnehmen und entsprechend die Entscheidungsneigung beeinflussen (vgl. Mulder, 2013, S. 360; Leder, 2018, S. 121).

In Ländern mit hoher Mietquote, wie die Schweiz, kommt der Theory of Planned Behavior eine besondere Bedeutung zu. Wo kein starker gesellschaftlicher Druck zum Eigentum besteht, gewinnen subjektive Bewertungen und psychologische Aspekte an Gewicht (vgl. Bourassa & Hoesli, 2010, S. 17).

Die vorliegende Arbeit verbindet beide theoretischen Modelle miteinander. In der empirischen Wohnforschung wird zunehmend ein sogenanntes Hybridmodell verwendet, das finanzielle, psychologische und soziale Einflussgrössen integriert. Dabei dient die Lebenszyklustheorie als analytischer Rahmen für die ökonomische Machbarkeit, während die Theory of Planned Behavior das reale Entscheidungsverhalten abbildet (vgl. Clark et al., 2017, S. 346). Laut Leder (2018, S. 125) erwerben Schweizer Haushalte Wohneigentum typischerweise dann, wenn finanzielle Stabilität mit einem positiven subjektiven Nutzenbild, zu dem Sicherheit, Zugehörigkeit oder Anerkennung gehören, zusammentrifft.

Diese theoretische Kombination erlaubt es, Eigentumsneigung nicht nur anhand objektiver Kennzahlen zu analysieren, sondern auch auf Basis individueller Wertvorstellungen, Lebenskonzepte und Normen. Dies ist besonders für die Schweiz relevant, wo institutionelle und soziale Rahmenbedingungen, wie Regulierung, Mietmarktstruktur oder steuerliche Besonderheiten, einen grossen Einfluss haben (vgl. Hilber, 2015, S. 9; Hauri et al., 2016, S. 25).

2.2 Finanzielle Faktoren bei der Entscheidung zwischen Mieten und Kaufen

Die Entscheidung zwischen Mieten und Kaufen wird im Allgemeinen als finanzielle Überlegung verstanden. Die Aspekte wie Einkommen, Eigenkapital, Kreditbedingungen und steuerliche Regelungen spielt bei dieser Entscheidung eine zentrale Rolle. In der Schweiz sind die Anforderungen für Wohneigentum im internationalen Vergleich besonders hoch. Dies zeigt sich deutlich in der geringen Wohneigentumsquote. Gemäss den jüngsten Erhebungen des Bundesamts für Statistik beläuft sich dieser Anteil in der Schweiz auf etwa 36% (BFS, 2023, S. 12). Im Rahmen des Vergleichs ist festzustellen,

dass der Durchschnitt innerhalb der Europäischen Union bei circa 70% liegt (vgl. Eurostat, 2022, S. 9).

Ein weiterer entscheidender Bereich ist die Entwicklung der Immobilienpreise und der Mietkosten. Die Preise im Wohneigentumssegment befinden sich seit mehreren Jahren in einem kontinuierlichen Aufwärtstrend. Laut dem Immobilienpreisindex des Bundesamts für Statistik stieg der Preisindex für Eigentumswohnungen im vierten Quartal 2024 gegenüber dem Vorquartal um +1,8% und gegenüber dem Vorjahresquartal um +2,4% (BFS, 2025a, S. 3). In Städten wie Zürich, Genf oder Lausanne zeigt sich diese Preisentwicklung in besonderer Weise. So lag der durchschnittliche Quadratmeterpreis im Jahr 2024 in Zürich bei rund CHF 13’500 und in Genf bei über CHF 14’000 (Wüest Partner, 2024, S. 25).

Im Gegensatz zum Wohneigentum, haben auch die Mietpreise einen Anstieg zu verzeichnen. Laut dem Mietpreisindex des Bundesamts für Statistik lag der Durchschnittswert für Mieten in der Schweiz 2024 bei 111,6 Punkten, was einem Anstieg von 3,2% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Auch im Jahr 2023 war bereits ein deutlicher Anstieg um 3,6% zu verzeichnen (BFS, 2025b, S. 2). Insgesamt sind die Mietpreise seit 2020 kontinuierlich gestiegen, mit durchschnittlichen Erhöhungen von rund 2–3 % pro Jahr (BFS, 2024; HEV Schweiz, 2024). Diese Entwicklung impliziert, dass sowohl Miet- als auch Kaufpreise tendenziell zu einer zunehmenden finanziellen Belastung für Haushalte werden.

Ein zentrales Element für den Erwerb von Wohneigentum in der Schweiz stellt die sogenannte Tragbarkeitsberechnung dar. Banken verlangen, dass die Wohnkosten – bestehend aus einem kalkulatorischen Hypothekarzins von rund 5 %, Amortisation und Nebenkosten – insgesamt nicht mehr als ein Drittel des Bruttoeinkommens ausmachen dürfen (vgl. Bruder, 2020, S. 145). Darüber hinaus müssen mindestens 20 % des Kaufpreises durch Eigenmittel finanziert werden, wobei mindestens 10 % nicht aus der Pensionskasse stammen dürfen (vgl. Hauri et al., 2016, S. 33). Diese Anforderungen führen dazu, dass insbesondere junge Haushalte häufig nicht über die notwendigen Mittel verfügen, um Wohneigentum zu erwerben. Eine aktuelle Analyse von UBS (2024) zeigt beispielhaft, dass für eine typische 4-Zimmer-Wohnung in einer Stadt wie Zürich Eigenkapital zwischen CHF 250’000 und CHF 300’000 benötigt wird. Die monatliche Belastung für Hypothek, Nebenkosten und Amortisation liegt dann zwischen CHF 3’000 und CHF 3'500. Dies unter der Annahme, dass 80% des Kaufpreises über eine Hypothek finanziert wird und ein kalkulatorischer Zinssatz von 5% gilt. Damit müsste das

Bruttoeinkommen eines Haushalts rund CHF 10’000 betragen, was nur auf etwa 25% der Schweizer Haushalte zutrifft (BFS, 2023, S. 28).

Auch die steuerlichen Rahmenbedingungen wirken sich erheblich auf die Entscheidung zwischen Eigentum und Miete aus. In der Schweiz unterliegt selbstgenutztes Wohneigentum der sogenannten Eigenmietwertbesteuerung. Wer eine selbstgenutzte Immobilie besitzt, muss ein fiktives Einkommen versteuern, dies wird als den Eigenmietwert bezeichnet. Im Gegenzug sind Hypothekarzinsen und Unterhaltskosten steuerlich abziehbar (vgl. Eberle & Hensler, 2019, S. 76). Gerade in Zeiten tiefer Zinsen überwiegt allerdings der Nachteil, da der steuerbare Eigenmietwert relativ hoch bleibt (vgl. Bourassa & Yin, 2008, S. 1148). Diese Besteuerung gilt für viele Haushalte beim Eigentumserwerb als zusätzliche finanzielle Hürde. Obwohl dieses Thema seit Jahren politisch diskutiert wird, konnte sich bisher keine Reform durchsetzen.

Insgesamt zeigt sich, dass der Zugang zu Wohnraum in der Schweiz durch eine Reihe finanzieller Hürden erschwert wird. Hohe Immobilienpreise, steigende Mieten, strenge Tragbarkeitsanforderungen und steuerliche Besonderheiten wie der Eigenmietwert verstärken sich gegenseitig. Für viele Haushalte ist es daher finanziell kaum machbar Wohneigentum zu erwerben. Dies trotz des historisch tiefen Zinsumfelds, in welchem wir uns momentan befinden.

2.3 Nicht-finanzielle Faktoren und deren Einfluss auf die Wohnentscheidung

Auch wenn sich wirtschaftliche Analysen primär auf finanzielle Faktoren wie Hypothekarzinsen, Eigenkapital oder Steuerlast konzentrieren, zeigen empirische Untersuchungen klar, dass nicht-finanzielle Beweggründe eine ebenso zentrale Rolle spielen, insbesondere in Phasen der Unsicherheit, Veränderung oder bei biografischen Übergängen (vgl. Mulder, 2013, S. 360). Zu diesen Einflüssen zählen psychologische Bedürfnisse, soziale Erwartungen, emotionale Bindungen, Lebensstile, kulturelle Prägungen sowie das subjektive Empfinden von Sicherheit und Kontrolle.

In diesem Kapitel der Arbeit werden insbesondere die psychologischen Einflussfaktoren „Sicherheit“, „Kontrolle“ und „Identifikation“ beleuchtet. Ein zentrales Motiv für den Erwerb von Wohneigentum ist das Bedürfnis nach Stabilität und Kontrolle über das eigene Wohnumfeld. Eigentümerinnen und Eigentümer empfinden ihre Wohnsituation häufig als planbarer und weniger abhängig von externen Einflüssen wie Mieterhöhungen oder Kündigungen durch Vermietende (vgl. Dietz & Haurin, 2003, S. 404). Die

Möglichkeit, selbst über das Wohnobjekt zu bestimmen, wird vielfach als Ausdruck von Selbstbestimmung und Autonomie gewertet (vgl. Rohe & Stegman, 1994, S. 49). Darüber hinaus hat Wohneigentum eine symbolische Funktion. Es steht für Unabhängigkeit, Lebensleistung und soziale Zugehörigkeit zur „Mitte der Gesellschaft“ (vgl. Müller, 2020, S. 15). Studien zeigen zudem, dass Menschen signifikant zufriedener mit ihrer Wohnsituation sind, wenn sie diese aktiv und individuell gestalten können (vgl. Elsinga & Hoekstra, 2005, S. 193).

Aus verhaltensökonomischer Perspektive lassen sich solche Präferenzen unter dem Konzept des sogenannten „psychologischen Eigentums“ fassen. Dieses beschreibt die emotionale Verbundenheit mit einem Ort oder Objekt, die unabhängig vom juristischen Besitzstatus besteht (vgl. Pierce, Kostova & Dirks, 2001, S. 299).

Soziale Normen und kulturelle Prägung

Entscheidungen im Wohnkontext sind auch stark durch soziale Vergleichsprozesse und kulturelle Erwartungen beeinflusst. In vielen Ländern, wie in Südeuropa, Nordamerika oder Osteuropa, gilt Wohneigentum als gesellschaftliches Ideal (vgl. Hilber, 2015, S. 6). In der Schweiz hingegen herrscht traditionell eine hohe Akzeptanz gegenüber Mietverhältnissen. Der stark regulierte Mietmarkt, rechtliche Sicherheit und ein breites Angebot führen dazu, dass Mieten nicht mit sozialem Statusverlust assoziiert wird (vgl. Bourassa & Hoesli, 2010, S. 17). Der soziale Druck, Eigentum zu erwerben, variiert deutlich nach Herkunft, Bildungsstand und sozialem Milieu. Leder (2018, S. 132) zeigt, dass bildungsferne Haushalte mit Kindern Wohneigentum häufiger als Zeichen sozialen Aufstiegs sehen, während urbane, hochgebildete Haushalte häufiger bewusst zur Miete tendieren.

Lebensphasen und biografische Übergänge

Die vorliegende Arbeit betrachtet Wohnentscheidungen im Lebensverlauf. Daraus lässt sich ein Strukturmuster ableiten, wonach sich die Relevanz nicht-finanzieller Entscheidungsfaktoren mit dem Alter, der Haushaltsform und einschneidenden Lebensereignissen verändert (vgl. Feijten & Mulder, 2002, S. 220). So zeigen junge Erwachsene gemäss Mulder (2013, S. 361) eine ausgeprägte Präferenz für Mietwohnungen, bedingt durch Mobilitätsansprüche, berufliche Unsicherheiten und Flexibilitätswünsche. In späteren Phasen, insbesondere während der Familiengründung, stehen hingegen Stabilität, Verwurzelung im Wohnumfeld und ein erhöhter Platzbedarf im Vordergrund (vgl. Clark et al., 2017, S. 349). Diese Motive korrelieren stark mit dem

Wunsch nach Eigentum. Im höheren Alter ist hingegen ein Trend zur Rückkehr zur Miete zu beobachten. Gründe dafür sind Barrierefreiheit, reduzierte Instandhaltungsverantwortung sowie die Nähe zu medizinischer oder pflegerischer Infrastruktur (vgl. Blaauboer, 2011, S. 57). Leder (2018, S. 134) spricht in diesem Zusammenhang vom Konzept der „Wohnkarriere“, die nicht zwingend im Eigentum endet, sondern verschiedene Wohnformen im Lebensverlauf kombiniert.

Emotionale Bindung und Ortsloyalität

Neben rationalen und sozialen Motiven ist die emotionale Beziehung zum Wohnort ein wichtiger Einflussfaktor. Menschen mit familiären, sozialen oder kulturellen Wurzeln in einem bestimmten Quartier oder einer Gemeinde entwickeln häufig den Wunsch nach langfristiger Sesshaftigkeit, was sich in einer erhöhten Eigentumsneigung niederschlägt (vgl. Lu, 1999, S. 476). Diese Ortsloyalität wird sowohl durch Herkunft als auch durch Lebensereignisse, wie die Einschulung von Kindern oder die Nähe zu Angehörigen, verstärkt. Leder (2018, S. 166) betont, dass insbesondere Familien mit Kindern und Zweitgenerations-Migrantinnen und -Migranten eine starke Bindung zur Gemeinde aufweisen. Diese wirkt sich signifikant auf die Eigentumsentscheidung aus, unabhängig vom objektiven Preisniveau oder Haushaltseinkommen.

Wohnstile und Lebenskonzepte

Nicht zuletzt beeinflussen auch individuelle Wohnstile und Lebenskonzepte die Entscheidung zwischen Eigentum und Miete. Eigentum wird oft mit traditionellen Familienbildern, Gartenpflege oder Heimwerkeraktivitäten assoziiert, während Miete stärker mit Mobilität, Urbanität und geringer Verantwortung verknüpft ist (vgl. Baum & Hassid, 1999, S. 29). Diese Zuschreibungen prägen die Selbstbilder der Haushalte und wirken insbesondere in Zeiten sozialer und demografischer Umbrüche als Entscheidungshilfe.

2.4 Rechtliche Rahmenbedingungen und Besonderheiten des Schweizer Immobilienmarktes

Der Schweizer Immobilienmarkt weist im internationalen Vergleich mehrere rechtliche und institutionelle Besonderheiten auf, die direkten Einfluss auf die Wohnentscheidungen von Haushalten haben. Zu den relevanten Rahmenbedingungen zählen insbesondere das Mietrecht, die Eigenmietwertbesteuerung, die Tragbarkeitskriterien bei der Vergabe von Hypotheken sowie raumplanerische Vorgaben.

Eigenmietwertbesteuerung

Ein zentrales Element ist in diesem Kontext die bereits erwähnte Eigenmietwertbesteuerung. Während in vielen Ländern selbstgenutztes Wohneigentum steuerlich privilegiert oder gar nicht erfasst wird, gilt in der Schweiz das Prinzip der Gleichbehandlung von Mietenden und Eigentümerinnen und Eigentümern. Letztere müssen ein fiktives Einkommen, den sogenannten Eigenmietwert, versteuern, welcher dem Betrag entspricht, den sie bei Vermietung ihrer Immobilie als Einnahme erzielen würden. Gleichzeitig können Hypothekarzinsen und Unterhaltskosten vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden (vgl. Eberle & Hensler, 2019, S. 76). In der wissenschaftlichen Literatur ist dieses System umstritten. Befürworter verweisen auf fiskalische Fairness, während Kritiker eine Verzerrung der Investitionsanreize sowie eine Förderung von Überschuldung diagnostizieren (vgl. Bruder, 2020, S. 211).

Hypothekarvergabe

Ein weiteres zentrales Merkmal betrifft die Hypothekarvergabe. Seit regulatorischen Verschärfungen durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) und die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) gelten hohe Anforderungen an die Tragbarkeit von Hypotheken. Wie Hauri et al. (2016, S. 34) festhalten, wird für die Tragbarkeitsberechnung ein kalkulatorischer Zinssatz von 5 % angesetzt, unabhängig vom aktuellen Marktzins. Diese konservative Praxis zielt auf die Vermeidung systemischer Risiken ab, erschwert jedoch insbesondere einkommensschwächeren oder jungen Haushalten den Zugang zu Wohneigentum.

Raumplanerische Regulierung

Auch raumplanerische Regelungen beeinflussen die Wohnraumentwicklung wesentlich. Die schweizweite Bauzonengesetzgebung limitiert die Erweiterung bebaubarer Flächen stark, was insbesondere in wirtschaftlich dynamischen Regionen wie Zürich oder Genf zu Engpässen und Preissteigerungen führt (vgl. Wüest Partner, 2024, S. 14). Darüber hinaus bestehen auf kommunaler Ebene oft restriktive Vorschriften hinsichtlich Nutzung, Gestaltung oder Verdichtung, was Bauprozesse verlangsamt und verteuert. Diese Regulierung führt zu einer geringen Angebotselastizität: Preisanstiege können nicht rasch durch zusätzlichen Wohnungsbau kompensiert werden (vgl. Hilber, 2015, S. 7).

Mietrecht

Auch das Mietrecht hat einen relevanten Einfluss auf die Entscheidung zwischen Eigentum und Miete. Bourassa und Hoesli (2010, S. 19) weisen darauf hin, dass Mietende in der Schweiz im internationalen Vergleich einen hohen Kündigungsschutz geniessen und die Möglichkeit haben, Mietzinserhöhungen rechtlich anzufechten. Diese Schutzmechanismen machen das Mietverhältnis zu einer risikoarmen und attraktiven Option. Gleichzeitig fördern sie Langfristverhältnisse, was wiederum dazu führen kann, dass der Schritt ins Eigentum aufgeschoben oder ganz vermieden wird.

Wohnraumförderung

In den letzten Jahren ist ausserdem eine Intensivierung der politischen Diskussion zur Wohnraumförderung zu beobachten. Während auf Bundesebene nur punktuelle Programme existieren, unterstützen einige Kantone und Städte aktiv genossenschaftliches Bauen oder schaffen gezielt preisgünstige Mietwohnungen. Diese Fördermassnahmen wirken dämpfend auf die Nachfrage nach Eigentum und zeigen exemplarisch, wie institutionelle Anreize Wohnentscheidungen prägen (vgl. Leder, 2018, S. 178).

Die Analyse der einschlägigen Literatur ergibt, dass der Schweizer Immobilienmarkt stark reguliert ist, sowohl rechtlich als auch institutionell. Diese Rahmenbedingungen tragen zu einer stabilen Mietstruktur bei, wirken sich jedoch oft erschwerend auf den Erwerb von Wohneigentum aus. Dabei bleibt in der Forschung umstritten, ob diese Regelungen zu mehr sozialer Gerechtigkeit beitragen oder strukturelle Barrieren für die Vermögensbildung durch Eigentum darstellen (vgl. Hilber, 2015, S. 10; Leder, 2018, S. 178).

3. Forschungsdesign und Methodik

3.1 Forschungsfragen und Hypothesen

Um dieser komplexen Fragestellung gerecht zu werden, wird ein interdisziplinärer Forschungsansatz verfolgt, der wirtschaftswissenschaftliche Theorien mit sozialwissenschaftlichen Perspektiven verbindet. Die theoretische Grundlage bildet dabei eine Kombination aus der Lebenszyklustheorie (vgl. Modigliani & Brumberg, 1954, S. 389) und der Theory of Planned Behavior (vgl. Ajzen, 1991, S. 182). Während die Lebenszyklustheorie den Fokus auf die ökonomische Machbarkeit legt, ermöglicht die Theory of Planned Behavior eine differenzierte Betrachtung psychologischer und sozialer

Einflussgrössen auf individuelle Entscheidungen. Diese Kombination erlaubt es, sowohl rationale als auch emotionale und normative Aspekte im Entscheidungsverhalten zu erfassen.

Im Zentrum der empirischen Untersuchung steht eine qualitative Expertenumfrage. Ziel ist es, fundierte Einschätzungen von Fachpersonen aus der Immobilien-, Finanz- und Beratungspraxis zu erheben, die täglich mit Entscheidungssituationen von Haushalten konfrontiert sind. Diese Experten verfügen über detailliertes Erfahrungswissen zu den Beweggründen von Käuferinnen und Käufern sowie Mieterinnen und Mietern in verschiedenen Lebensphasen und sind somit in der Lage, differenzierte Rückmeldungen zu geben, die über rein theoretische Annahmen hinausgehen.

Der methodische Fokus liegt auf der strukturieren Auswertung geschlossener und halb-offener Fragen, um sowohl standardisierte Einschätzungen als auch individuelle Argumentationsmuster erfassen zu können. Die Umfrage umfasst folgende Themenfelder:

- Bedeutung von Eigenkapital, Tragbarkeit und Hypothekarzinsen
- Wahrnehmung emotionaler Faktoren wie Sicherheit, Kontrolle und Zugehörigkeit
- Unterschiede in der Wohnpräferenz entlang des Lebenszyklus
- Relevanz institutioneller Rahmenbedingungen wie Mietrecht, Steuerpolitik oder Wohnbauförderung

Durch die Kombination aus quantitativen Bewertungsskalen und offenen Antwortfeldern entsteht ein datengestütztes, zugleich jedoch interpretierbares Meinungsbild. Die Auswertung erfolgt systematisch entlang der in Kapitel 2 vorgestellten theoretischen Konzepte und ermöglicht so eine überprüfbare Ableitung zentraler Einflussfaktoren in der Praxis. Diese Herangehensweise erlaubt nicht nur eine differenzierte Analyse der Entscheidungsmuster über verschiedene Lebensphasen hinweg, sondern trägt auch zur Diskussion bei, wie sich politisch-regulatorische Rahmenbedingungen und gesellschaftliche Trends auf das Wohnverhalten auswirken. Damit liefert die Untersuchung sowohl für die Wissenschaft als auch für die Praxis konkrete Erkenntnisse über die Motive und Barrieren, die Haushalte bei der Wahl zwischen Miete und Eigentum leiten.

Auf Basis des theoretischen Rahmens, insbesondere der Lebenszyklustheorie und der Theory of Planned Behavior, wurden folgende Hypothesen formuliert:

H1: Je früher sich eine Person in ihrem Lebenszyklus befindet, desto stärker beeinflussen finanzielle Faktoren, wie Einkommensniveau, Finanzierungskosten oder Eigenkapital-verfügbarkeit, die Entscheidung zwischen Mieten und Kaufen.

H2: In späteren Lebensphasen gewinnen nicht-finanzielle Einflussfaktoren wie Sicherheit, Stabilität und Lebenskomfort im Vergleich zu finanziellen Aspekten an Bedeutung.

Die genannten Hypothesen reflektieren die Annahme, dass sich die Prioritäten von Haushalten im Zeitverlauf verschieben, von einer zunächst dominierenden ökonomischen Betrachtung hin zu emotionalen, sozialen und alltagspraktischen Motiven.

3.2 Wahl des Forschungsdesigns: Qualitatives Design

Für die vorliegende Arbeit wurde ein qualitatives Forschungsdesign gewählt, das auf einer schriftlich durchgeführten, standardisierten Expertenumfrage basiert. Dieses Vorgehen zielt darauf ab, komplexe Entscheidungsmechanismen bei der Wohnortwahl im Spannungsfeld von Miete und Eigentum im Schweizer Kontext differenziert zu analysieren. Qualitative Forschung eignet sich besonders für Fragestellungen, bei denen es weniger um die Messung von Häufigkeiten, sondern um das Verständnis von Zusammenhängen, Bedeutungen und Bewertungen geht (vgl. Lamnek & Krell, 2016, S. 148).

Die Wahl eines Expertenansatzes ist durch den explorativen Charakter der Forschungsfrage begründet. Fachpersonen aus den Bereichen Immobilien, Finanzierung und Wohnberatung verfügen über fundierte Kenntnisse zu Entscheidungsprozessen, institutionellen Rahmenbedingungen und strukturellen Barrieren. Durch die gezielte Befragung dieser Personen können praxisnahe, kontextbezogene Einschätzungen generiert werden, die über individuelle Einzelfälle hinausreichen (vgl. Gläser & Laudel, 2010, S. 117).

Das qualitative Design ist theoriebasiert konzipiert und folgt der Prämisse, dass sowohl finanzielle als auch nicht-finanzielle Faktoren, wie psychologische, soziale oder kulturelle Einflussgrössen, über den Lebensverlauf hinweg unterschiedliche Relevanz aufweisen. Diese Grundannahme basiert auf der Lebenszyklustheorie (vgl. Modigliani & Brumberg, 1954, S. 389) sowie auf der Theory of Planned Behavior (vgl. Ajzen, 1991, S. 182), die gemeinsam als theoretisches Fundament dieser Arbeit dienen. Die

Verbindung beider Modelle ermöglicht es, ökonomische Machbarkeiten und individuelle Verhaltensmuster in einem konsistenten Rahmen zu analysieren, ohne sie gegeneinander auszuspielen.

Das gewählte Forschungsdesign ermöglicht eine strukturierte, aber zugleich flexible Erfassung der Einschätzungen der Fachpersonen. Dabei stand nicht die repräsentative Abbildung der Gesamtbevölkerung im Vordergrund, sondern die Generierung tiefgehender, praxisnaher Perspektiven.

3.3 Auswahl der Experten

Die Auswahl der Expertinnen und Experten erfolgte gezielt nach dem Prinzip der theoretischen Relevanz. Im Mittelpunkt stand die fachliche Expertise der Befragten in Bezug auf Entscheidungsprozesse rund um den Erwerb und die Nutzung von Wohnimmobilien im Schweizer Markt. Die Auswahl richtete sich daher nicht nach Zufall oder Repräsentativität, sondern nach der Relevanz der beruflichen Erfahrung für die Fragestellung dieser Arbeit (vgl. Gläser & Laudel, 2010, S. 117; Meuser & Nagel, 2009, S. 24).

Ziel war es, Perspektiven von Fachpersonen zu integrieren, die in ihrer täglichen Arbeit mit Entscheidungen rund um Miete und Kauf konfrontiert sind und somit über ein vertieftes Verständnis dieser Prozesse verfügen. Die beruflichen Profile der befragten Personen umfassten unterschiedliche Bereiche der Immobilienpraxis, um ein möglichst breites Meinungsspektrum abzudecken. Dazu zählten unter anderem:

- Immobilienmaklerinnen und -makler
- Finanzierungsberaterinnen und -berater im Banken- und Hypothekenwesen
- Fachkräfte in der Projektentwicklung im Wohnbau
- Immobilienbewirtschafterinnen und -bewirtschafter
- Eigentümerinnen und Eigentümer von immobilienwirtschaftlich tätigen Unternehmen
- Stadtentwicklerinnen und -entwickler
- Immobilieninvestorinnen und -investoren
- Architektinnen und Architekten

Die Rekrutierung der Teilnehmenden erfolgte über persönliche Netzwerke, Fachkontakte sowie gezielte Direktansprachen per E-Mail. Dabei wurde bewusst auf berufliche und

thematische Diversität geachtet, um unterschiedliche Teilmärkte, Unternehmensformen und Rollen im Entscheidungsprozess abzubilden. Durch diese Heterogenität wurde sichergestellt, dass sowohl mikro- als auch makroökonomische Perspektiven in die Einschätzungen einflossen.

Ein weiterer Auswahlfaktor war die Berufserfahrung der Befragten. Die grosse Mehrheit verfügte über mehrere Jahre Praxis im jeweiligen Tätigkeitsbereich. Dies stellte sicher, dass nicht nur punktuelle Eindrücke, sondern langfristig beobachtete Entwicklungen und wiederkehrende Entscheidungsmuster in die Beantwortung der Fragen einflossen.

Insgesamt wurden rund 65 Fachpersonen zur Teilnahme eingeladen. Die Rücklaufquote lag bei rund zwei Dritteln, was im Rahmen schriftlicher Expertenbefragungen als angemessen gilt (vgl. Meuser & Nagel, 2009, S. 28). Die Umfrage wurde anonym durchgeführt, sodass keine Rückschlüsse auf Einzelpersonen oder spezifische Organisationen möglich sind. Die Auswertung erfolgte auf aggregierter Ebene.

Die Zusammenstellung der Expertengruppe erfolgte vor dem Hintergrund des methodischen Anspruchs, theoriebasierte Forschung mit anwendungsbezogenem Fachwissen zu verbinden. Die Einschätzungen der Praxisakteure bilden die empirische Grundlage für die Beantwortung der Forschungsfrage und leisten einen wesentlichen Beitrag zur Reflexion bestehender theoretischer Modelle im Kontext realer Entscheidungssituationen (vgl. Gläser & Laudel, 2010, S. 118).

3.4 Datenerhebungsinstrument: Leitfaden für Expertenumfrage

Das zentrale Instrument der Datenerhebung stellte ein strukturierter Umfragebogen dar, der auf Grundlage der Forschungsfrage und der theoretischen Fundierung entwickelt wurde. Ziel war es, zentrale Einschätzungen von Expertinnen und Experten zu relevanten Entscheidungsfaktoren beim Immobilienkauf oder -miete in einem standardisierten Format vergleichbar zu erfassen. Der Fragebogen diente somit als Leitfaden für eine systematische, aber zugleich inhaltlich offene Erhebung.

Erstellt wurde der Fragebogen mit dem Online-Tool Google Forms. Er umfasste insgesamt 19 Fragen, die thematisch in drei Hauptabschnitte gegliedert waren. Der erste Abschnitt enthielt soziodemografische Angaben zur Person und beruflichen Einordnung. Im zweiten Abschnitt wurden finanzielle und nicht-finanzielle Einflussfaktoren auf Wohnentscheidungen adressiert, wie etwa Einkommenssituation, Eigenkapital,

Sicherheitsbedürfnis oder Lebensstilpräferenzen. Im dritten Abschnitt wurden offene Einschätzungen zu Marktentwicklungen sowie individuelle Handlungsempfehlungen abgefragt.

Die Gestaltung der Fragen erfolgte methodisch als Kombination aus geschlossenen Formaten, vor allem Likert-Skalen („sehr wichtig“ bis „unwichtig“), sowie Single-Choice-Fragen und offenen Antwortfeldern. Diese Verbindung ermöglicht sowohl eine quantitative Auswertung als auch eine qualitative Kontextualisierung. Der Einsatz von Skalenfragen dient der Standardisierung und Vergleichbarkeit, während offene Felder Raum für individuelles Erfahrungswissen schaffen (vgl. Schnell, Hill & Esser, 2018, S. 332).

Der Fragebogen wurde vor dem Einsatz im Rahmen eines Pretests durch zwei externe Fachpersonen auf Verständlichkeit, logische Struktur und technische Umsetzbarkeit überprüft. Auf Basis des erhaltenen Feedbacks erfolgten kleinere Anpassungen, insbesondere in der sprachlichen Präzisierung einzelner Fragen sowie bei den Antwortoptionen. Der Pretest trug dazu bei, Missverständnisse zu minimieren und die Benutzerfreundlichkeit zu erhöhen.

Die Entwicklung des Instruments orientierte sich an zentralen Einflussgrössen aus der einschlägigen Literatur (vgl. Brueggeman & Fisher, 2019, S. 114–117; Dinkel & Ritz, 2022, S. 47 ff.), wobei sowohl ökonomische, psychologische als auch institutionelle Aspekte berücksichtigt wurden. Grundlage für die thematische Gewichtung der Fragen waren unter anderem folgende Dimensionen:

- Einfluss der Einkommenssituation und Finanzierungsmöglichkeiten
- Bedeutung psychologischer Faktoren wie Sicherheitsbedürfnis und Kontrollwahrnehmung
- Zusammenhang zwischen Haushaltsstruktur, Lebenszyklus und Wohnpräferenz
- Relevanz von Hypothekarzinsen, steuerlichen Aspekten, Eigenkapital und regulatorischen Vorgaben

Die Bearbeitungszeit des Fragebogens betrug im Durchschnitt etwa 20 Minuten. Dieser Umfang wurde bewusst gewählt, um eine ausgewogene Balance zwischen Tiefe der Befragung und Teilnahmebereitschaft sicherzustellen. Die Befragung wurde im Juni 2025 durchgeführt.

3.5 Durchführung der Expertenumfrage

Die Kontaktaufnahme erfolgte primär über persönliche Netzwerke sowie gezielt durch Direktansprachen auf professionellen Plattformen wie LinkedIn oder per Mailkontakt über die Unternehmenswebseiten. Insgesamt wurden 60 Expertinnen und Experten aus verschiedenen Bereichen der Immobilienwirtschaft zur Teilnahme eingeladen. Zu den vertretenen Professionen zählten unter anderem Immobilienmakler, Finanzberater, Projektentwickler und institutionelle Marktakteure.

Die Rücklaufquote von 41 Teilnehmerinnen und Teilnehmer kann als zufriedenstellend bezeichnet werden, sodass eine fundierte inhaltliche Analyse ermöglicht wurde. Die Fragebögen wurden vollständig ausgefüllt und alle Fragen beantwortet. Die Antworten wurden sukzessive über die Google-Forms-Oberfläche dokumentiert und im Anschluss zur Auswertung in eine Exceldatei übertragen. Die standardisierte Struktur des Fragebogens erlaubte eine quantitative Beschreibung und einen quantitativen Vergleich des Grossteils der Daten, während die offenen Textantworten zusätzlich einer qualitativen Auswertung unterzogen wurden.

Zur Gewährleistung von Datenschutz und wissenschaftlicher Integrität wurde auf die Erhebung personenbezogener Daten bewusst verzichtet. Gemäss den Angaben enthielt die Umfrage keine Felder, die eine Nennung von Namen, Arbeitgebern oder konkreten Projekten ermöglicht hätten. Die Ergebnisse der Untersuchung dienen ausschliesslich der Bearbeitung der zugrunde liegenden Forschungsfrage und werden nicht extern publiziert.

Der methodische Ablauf der Durchführung orientierte sich an gängigen Empfehlungen für Online-Befragungen im Expertenkontext und folgte dem Anspruch an Transparenz, Nachvollziehbarkeit und ethischer Sorgfalt (vgl. Gläser & Laudel, 2010, S. 128).

3.6 Auswertungsmethoden: Qualitative Inhaltsanalyse

Für die systematische Auswertung der offenen Textantworten der durchgeführten Expertenumfrage wurde die qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring herangezogen. Diese Methode eignet sich insbesondere zur strukturierenden Analyse textbasierter Daten, bei der sowohl theoriegeleitete Kategorien als auch induktiv entwickelte Subkategorien kombiniert zum Einsatz kommen (vgl. Mayring, 2015, S. 66). Ziel war es, zentrale Themen, wiederkehrende Argumentationsmuster und Bewertungen der befragten Fachpersonen sichtbar zu machen, die über die standardisierten Antwortformate hinausgehen.

Die qualitative Inhaltsanalyse wurde in mehreren methodischen Schritten durchgeführt:

1. Festlegung des Analysematerials: Grundlage der Auswertung bildeten sämtliche offenen Textantworten der Befragung. Diese wurden vollständig in die Analyse einbezogen, wobei insbesondere die Fragen zu Markteinschätzungen, Entscheidungslogiken und Handlungsempfehlungen berücksichtigt wurden.
2. Bestimmung der Analyseeinheiten: Als Auswertungseinheiten wurden vollständige Antwortsätze oder sinngeschlossene Textsegmente definiert, um inhaltlich zusammenhängende Aussagen einheitlich zu erfassen.
3. Kategorienbildung: Im ersten Schritt wurde ein deduktiver Kategoriensatz auf Basis der theoretischen Grundlagen erstellt. Hierzu zählten beispielsweise Faktoren wie Eigenkapital, Sicherheitsbedürfnis, Lebensphasen oder institutionelle Rahmenbedingungen. Ergänzend dazu wurden im Verlauf der Analyse induktiv weitere Subkategorien entwickelt, die sich direkt aus dem empirischen Material ergaben.
4. Kodierung: Die codierten Textstellen wurden den jeweiligen Kategorien zugeordnet. In Fällen von Unklarheit oder Mehrdeutigkeit erfolgte eine Peer-Validierung. (vgl. Kuckartz, 2018, S. 55).
5. Analyse und Interpretation: Die kodierten Daten wurden entlang der Kategorien systematisch ausgewertet. Es wurden Mehrfachnennungen, widersprüchliche Bewertungen und exemplarische Aussagen identifiziert, um qualitative Muster sichtbar zu machen.

Die qualitative Inhaltsanalyse ermöglicht es, die erhobenen Daten differenziert zu interpretieren und individuelle Sichtweisen systematisch vergleichbar zu machen. Sie ergänzt die quantitativen Ergebnisse der geschlossenen Fragen um eine vertiefende inhaltliche Dimension und trägt wesentlich dazu bei, die Komplexität der Entscheidungsmotive in unterschiedlichen Lebensphasen besser zu verstehen. Diese Kombination qualitativer und quantitativer Ansätze folgt dem Anspruch eines methodischen Mehrwerts und einer möglichst umfassenden Beantwortung der Forschungsfrage.

4. Ergebnisse der Expertenumfrage

4.1 Überblick der Umfragepartner und deren Perspektiven

Für die vorliegende Untersuchung wurden insgesamt 41 Fachpersonen aus der Immobilienpraxis befragt. Die Auswahl der Teilnehmenden erfolgte gezielt mit dem Ziel, ein möglichst breites Spektrum an beruflichen Perspektiven und Marktkenntnissen abzubilden. Der Fokus lag dabei auf Personen, die in ihrer täglichen Praxis regelmässig mit Entscheidungen rund um den Erwerb oder die Nutzung von Wohnimmobilien in der Schweiz konfrontiert sind.

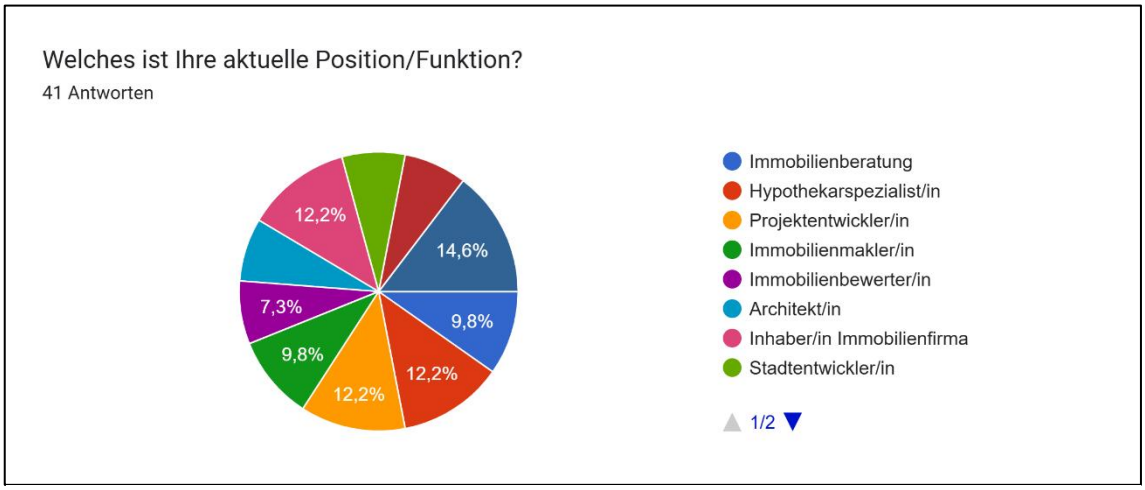


Abbildung 1: Positionen und Funktionen

Die teilnehmenden Expertinnen und Experten verteilen sich auf unterschiedliche berufliche Profile. Diese Diversität an Rollen ermöglicht einen multiperspektivischen Zugang zur zentralen Forschungsfrage und gewährleistet, dass sowohl die mikroökonomische Sicht einzelner Haushalte als auch makroökonomische und strukturelle Zusammenhänge berücksichtigt werden können.

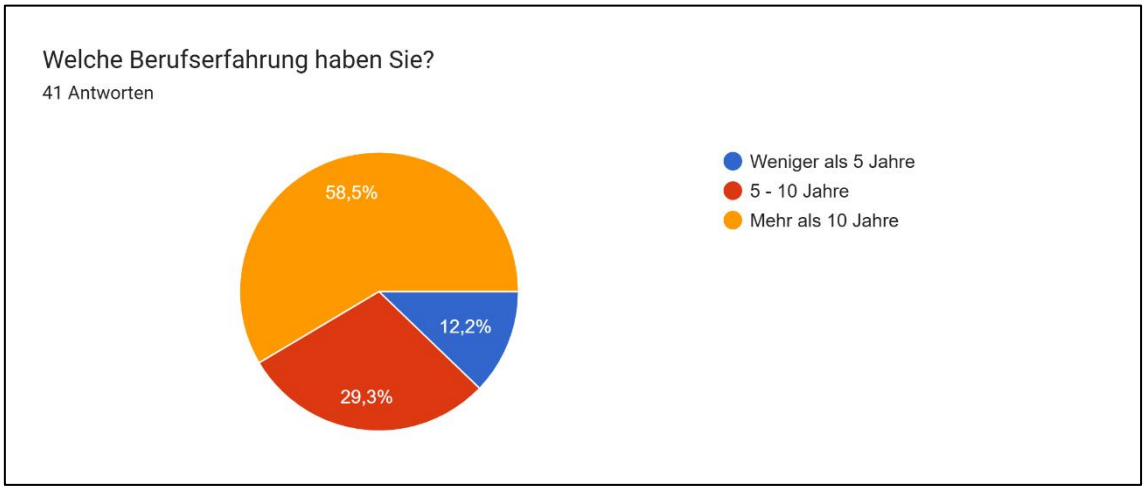


Abbildung 2: Berufserfahrung

In Bezug auf die berufliche Erfahrung zeigt sich ein deutlich erfahrungsgeprägtes Bild. Der grosse Teil der Befragten verfügt über mehr als zehn Jahre Praxiserfahrung, wodurch eine fundierte Beurteilung langfristiger Entwicklungen im Immobilienmarkt sichergestellt ist. Lediglich eine kleine Minderheit der Befragten weist eine kürzere Berufserfahrung auf (unter fünf Jahren), was jedoch durch deren spezifisches Fachwissen kompensiert wird.

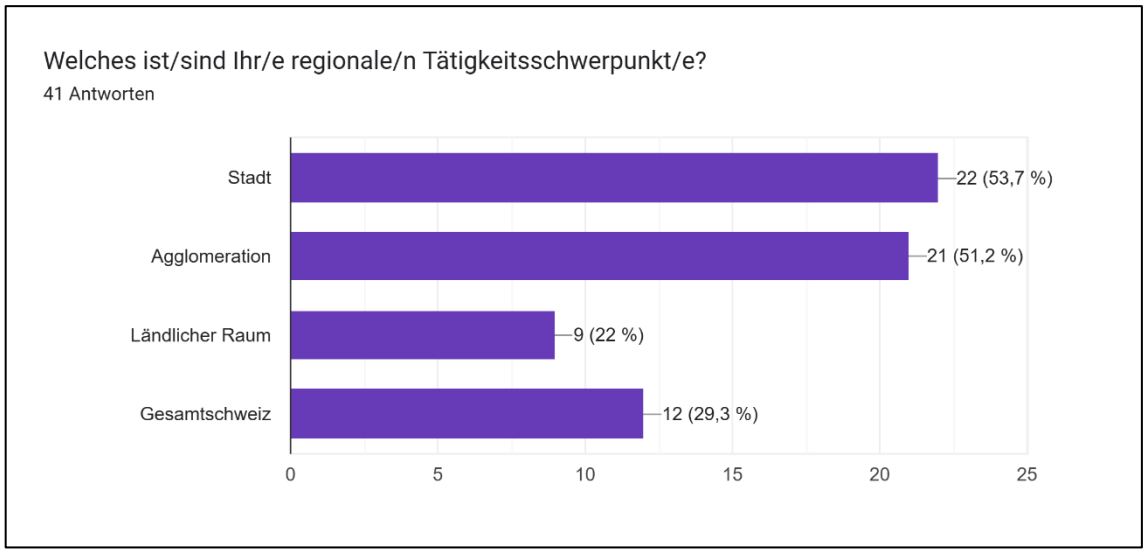


Abbildung 3: Tätigkeitsschwerpunkt

Auch in regionaler Hinsicht waren unterschiedliche Marktsegmente abgedeckt: Die Mehrheit der Fachpersonen ist in städtischen oder urban geprägten Regionen tätig, wobei auch Expertinnen und Experten mit Schwerpunkten in der Agglomeration oder im ländlichen Raum vertreten waren. Dadurch konnten regionale Unterschiede in der Einschätzung von Miet- und Kaufentscheidungen berücksichtigt werden.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die befragten Expertinnen und Experten durch ihre berufliche Nähe zu wohnrelevanten Entscheidungssituationen sowie durch ihre langjährige Erfahrung eine hohe fachliche Relevanz aufweisen. Ihre Einschätzungen bieten eine wertvolle Grundlage, um die zentralen Einflussfaktoren im Entscheidungsprozess zwischen Kaufen und Mieten differenziert zu analysieren.

4.2 Ergebnisse zu den finanziellen Faktoren

Die Ergebnisse der Umfrage zeigen deutlich, dass finanzielle Überlegungen nach wie vor als zentrale Einflussgrösse bei der Entscheidung zwischen Miete und Eigentum wahrgenommen werden. In der Bewertung verschiedener Finanzfaktoren stufen die befragten Fachpersonen insbesondere Eigenkapital, Tragbarkeit und Finanzierungskosten als besonders relevant ein.

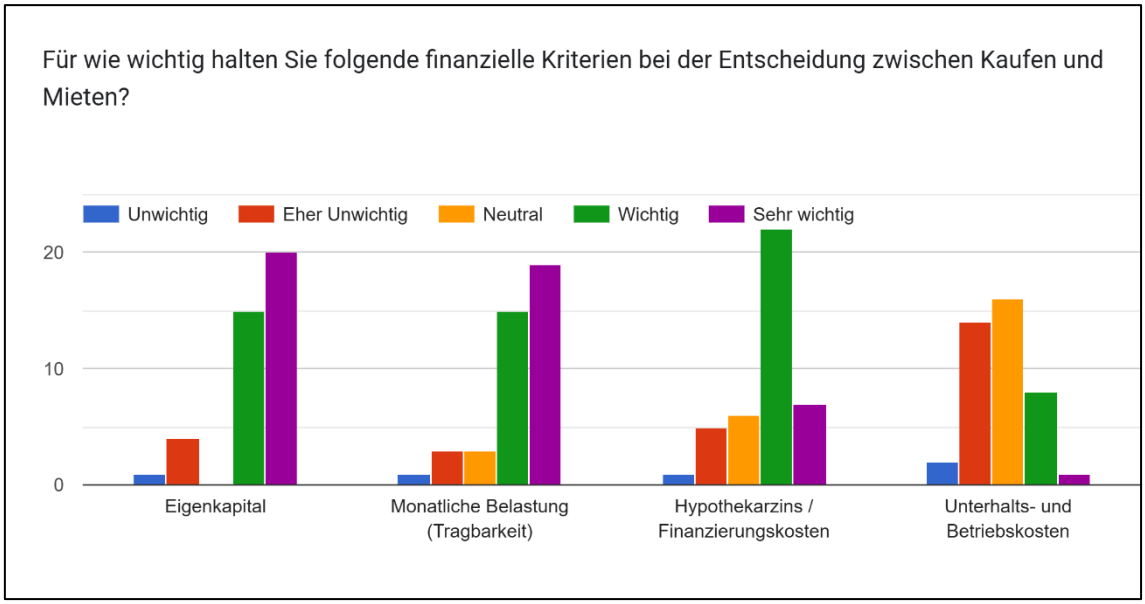


Abbildung 4: Finanzelle Kriterien

Bei der Einschätzung zur Bedeutung des Eigenkapitals bewerten 20 der 41 Teilnehmenden diesen Faktor als „sehr wichtig“, weitere 15 als „wichtig“. Nur ein kleiner Teil stuft diesen Aspekt als unwichtig oder eher unwichtig ein. Ähnlich fällt das Ergebnis bei der monatlichen Belastung (Tragbarkeit) aus. Auch hier bezeichnen 19 Befragte die Tragbarkeit als „sehr wichtig“ und 15 als „wichtig“. Dies bestätigt, dass Tragbarkeit und Eigenkapital eng miteinander verknüpfte Zugangshürden darstellen, die insbesondere für junge Haushalte entscheidend sind.

Beim Hypothekarzins ergibt sich ein leicht differenzierteres Bild. Zwar wird dieser von 22 Befragten als „wichtig“ eingestuft, jedoch deutlich weniger als „sehr wichtig“. Dies könnte darauf hindeuten, dass die aktuell moderaten Zinsniveaus oder die kalkulatorische Betrachtung von Zinsen (z. B. bei der Tragbarkeitsrechnung mit 5 %) zu einer gewissen Entkopplung zwischen Marktzins und wahrgenommener Relevanz geführt haben.

Wenig überraschend wird der Punkt „Unterhalts- und Betriebskosten“ weniger gewichtet. Diese wurden mehrheitlich als „neutral“ (16 Stimmen) oder „eher unwichtig“ (14 Stimmen) eingeschätzt. Dies deutet darauf hin, dass Nebenkosten zwar eine Rolle spielen, jedoch im Vergleich zu den grossen Kapital- und Finanzierungsfragen weniger entscheidungsrelevant sind.

In Bezug auf konkrete Zugangshürden bestätigen sich die oben genannten Einschätzungen. „Tragbarkeit“ und „Eigenkapital“ wurden praktisch von allen Teilnehmenden als eine der zwei wichtigsten finanziellen Barrieren genannt. Daneben wurde auch das Einkommen mehrfach genannt, was die enge Verbindung zwischen Einkommenshöhe und Finanzierungskapazität nochmals unterstreicht.

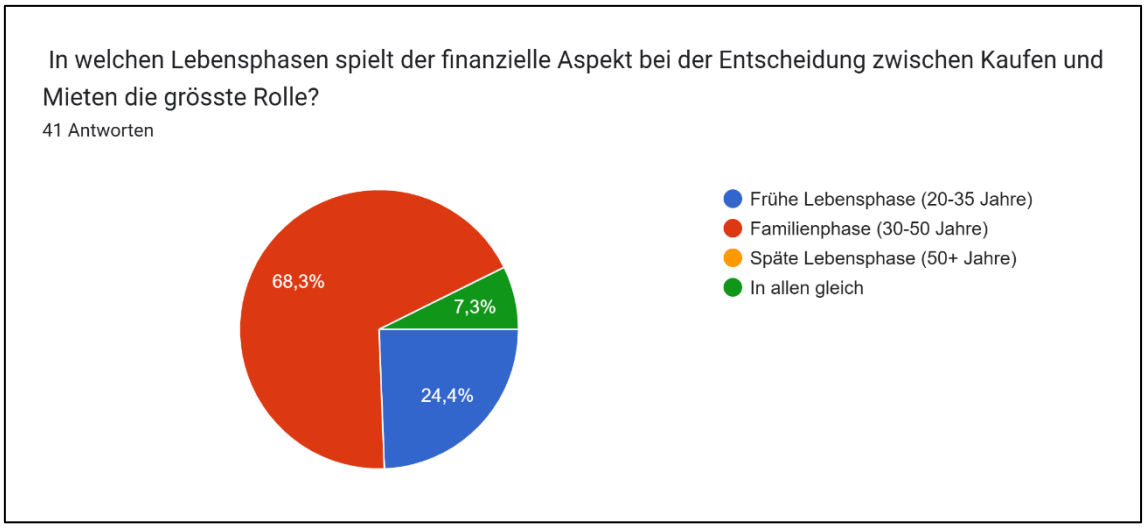


Abbildung 5: Lebensphasen

Bezüglich der Lebensphasen geben die Expertinnen und Experten mehrheitlich an, dass finanzielle Aspekte insbesondere in der Familienphase (30-50 Jahre) eine dominierende Rolle spielen. Dies ist konsistent mit den theoretischen Annahmen der Lebenszyklustheorie, wonach Haushalte in frühen Phasen verstärkt mit Zugangshürden wie fehlendem Eigenkapital oder geringer Kreditwürdigkeit konfrontiert sind. Hier ist spannend zu sehen, dass die späte Lebensphase von keinem Experten genannt wurde. Die Familienphase ist klar die meistgenannte Lebensphase mit 68%. Die frühe Lebensphase von 20 bis 30 Jahre wurde noch von 24% als Hauptphase für finanzielle Aspekte gewählt. Eine kleine Anzahl von 7% ist der Meinung, dass die finanziellen Faktoren in allen Lebensphasen gleich relevant sind.

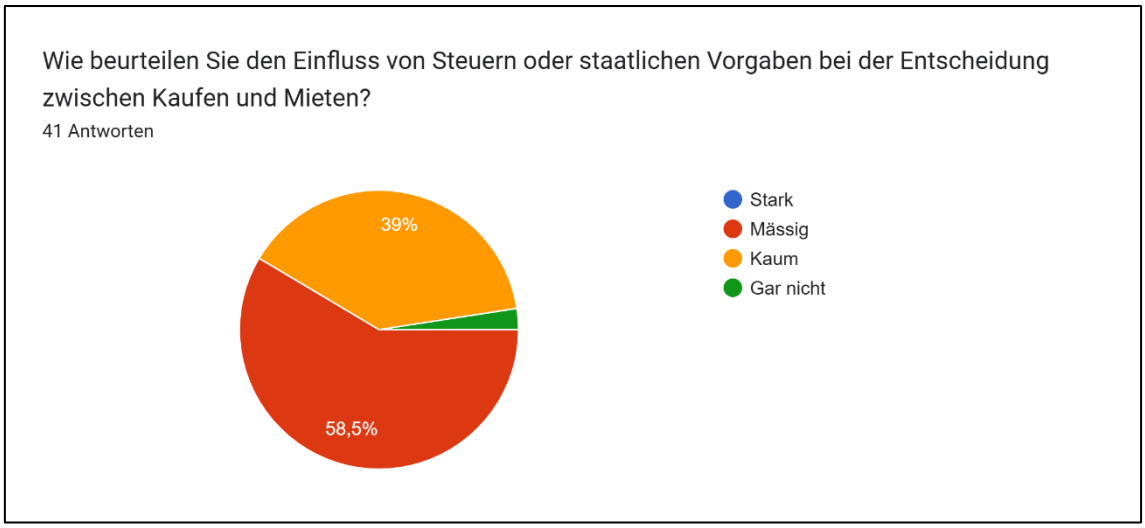


Abbildung 6: Steuern oder staatliche Vorgaben

Die steuerlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen wurden differenziert bewertet. Die Mehrheit der Experten und Expertinnen erkennt zwar einen gewissen Einfluss, jedoch nicht in vergleichbarer Stärke wie bei den oben genannten Faktoren. Die Aufteilung ist fast 40% zu 60%, zwischen „kaum“ und „mässig“ mit der Meinung, dass Steuern oder staatliche Vorgaben bei der Entscheidung einen Einfluss haben.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die finanzielle Tragfähigkeit und das Vorhandensein von Eigenkapital als die entscheidenden Zugangsfaktoren zum Wohneigentum gewertet werden. Die Ergebnisse bestätigen die hohe Bedeutung klassischer Finanzparameter für die Wohnentscheidung, insbesondere in den ersten beiden Lebensphase, und verweisen auf strukturelle Barrieren, die von vielen Haushalten trotz Niedrigzinsumfeld nicht überwunden werden können.

4.3 Ergebnisse zu den nicht-finanzielle Faktoren

Neben klassischen Finanzkriterien wurden im Rahmen der Expertenumfrage auch nicht-finanzielle Motive untersucht, die bei der Entscheidung zwischen Miete und Eigentum eine Rolle spielen. Diese Faktoren umfassen insbesondere emotionale, soziale und lebensstilbezogene Aspekte, deren Bedeutung sich häufig in späteren Lebensphasen verstärkt. Die Befragung zeigt, dass auch diese weichen Faktoren eine erhebliche Rolle spielen und häufig entscheidungsleitend sein können.

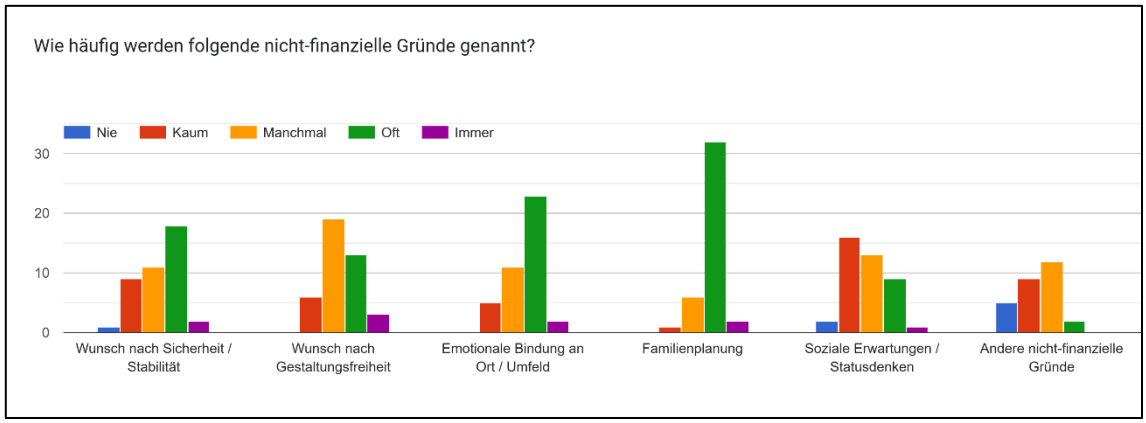


Abbildung 7: Nicht-finanzielle Gründe

Sicherheit und Stabilität stellen zwar ein häufig genanntes, aber nicht durchgehend dominantes Motiv dar. 18 der 41 befragten Expertinnen und Experten gaben an, dass dieser Aspekt „oft“ geäussert werde, während 11 ihn als „manchmal“ und 9 als „kaum“ relevant einschätzten. Lediglich 2 Teilnehmende bewerteten ihn mit „immer“. Diese Einschätzungen deuten darauf hin, dass der Wunsch nach Sicherheit zwar ein verbreitetes Argument für Wohneigentum ist, jedoch nicht von allen Haushalten gleich stark gewichtet wird. Insbesondere in Lebensphasen mit zunehmendem Bedürfnis nach Stabilität, etwa bei Familiengründung oder Eintritt ins Rentenalter, scheint dieser Faktor an Bedeutung zu gewinnen, bleibt aber individuell unterschiedlich ausgeprägt.

Ein weiterer zentraler Aspekt ist der Wunsch nach Gestaltungsfreiheit, der in 19 Fällen mit „manchmal“ und in 13 Fällen mit „oft“ bewertet wurde. Die Möglichkeit, Wohnräume individuell anzupassen und langfristig zu gestalten, wird als wichtiger Vorteil von Wohneigentum gegenüber Mietverhältnissen verstanden – besonders bei Eigentümern mit handwerklichem Interesse oder bei Haushalten mit Kindern.

Auch die emotionale Bindung an Ort und Umfeld wurde häufig genannt. 23 Experten und Expertinnen gaben an, dieser Aspekt werde „oft“ als Beweggrund für Wohneigentum geäussert. Diese Bindung ergibt sich häufig aus sozialer Verankerung, familiären Bezügen oder der Nähe zu Schule, Arbeitsplatz oder Pflegeinfrastruktur. Sie wird als

entscheidendes Motiv für Sesshaftigkeit wahrgenommen, das über rationale Erwägungen hinausgeht.

Im Bereich Familienplanung wurden ebenfalls hohe Werte verzeichnet. 32 der Befragten schätzten diesen Aspekt als „oft“ genannt ein. Die Entscheidung für Wohneigentum fällt laut der Einschätzung häufig dann, wenn Kindererziehung, räumliche Stabilität und langfristige Planung relevant werden. Dies deckt sich mit der theoretischen Annahme, dass in der Familienphase der Wunsch nach Eigentum besonders ausgeprägt ist.

Deutlich zurückhaltender fiel die Bewertung des Motivs „soziale Erwartungen / Statusdenken“ aus. Während 16 Befragte diesen Aspekt als „kaum relevant“ einstuften, sahen ihn nur 9 als „oft“ relevant an. Dies weist darauf hin, dass Statusmotive zwar punktuell auftreten, jedoch kein zentrales Entscheidungsmotiv darstellen, insbesondere im schweizerischen Kontext, wo Mietverhältnisse gesellschaftlich stark akzeptiert sind (vgl. Bourassa & Hoesli, 2010, S. 17).

Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass nicht-finanzielle Motive, insbesondere Sicherheit, emotionale Bindung und Familienorientierung, einen substanziellen Einfluss auf die Entscheidung für oder gegen Wohneigentum haben. Diese Faktoren sind zwar individuell unterschiedlich ausgeprägt, zeigen jedoch klare Muster entlang des Lebenszyklus. Sie ergänzen finanzielle Überlegungen und tragen dazu bei, die Komplexität von Wohnentscheidungen besser zu verstehen.

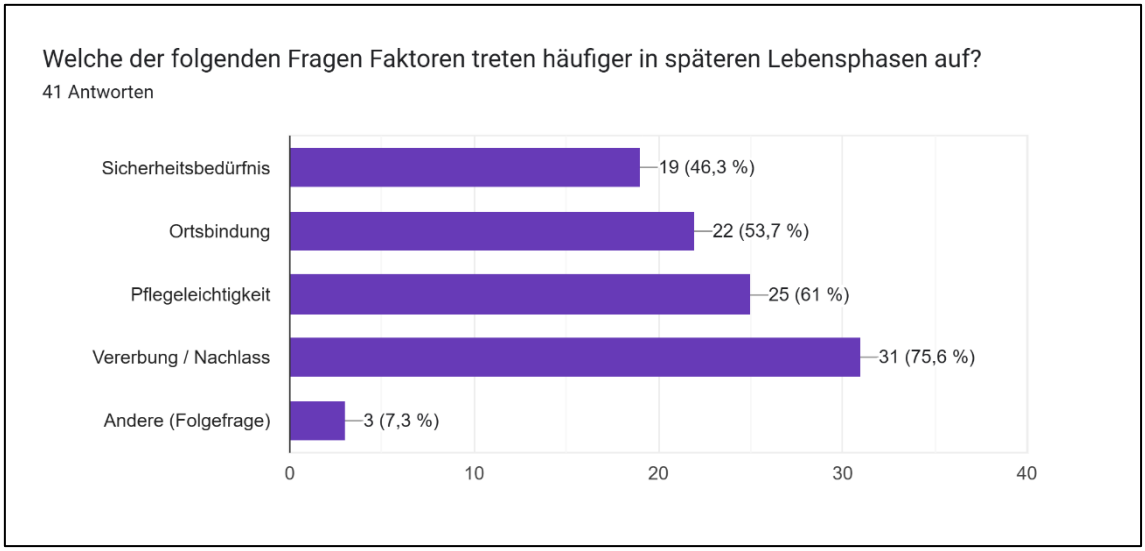


Abbildung 8: Faktoren in späteren Lebensphasen

Ein weiteres zentrales Ergebnis ergibt sich aus der Frage, welche nicht-finanziellen Entscheidungsfaktoren in späteren Lebensphasen besonders häufig auftreten. Dabei

wurden von den Expertinnen und Experten vor allem auf vier Aspekte eingegangen. Pflegeleichtigkeit, Vererbung/Nachlass, Ortsbindung und Sicherheitsbedürfnis. Besonders Pflegeleichtigkeit und Vererbung wurden in Kombination am häufigsten aufgeführt. Diese Resultate deuten darauf hin, dass in späteren Lebensphasen praktische Erwägungen, wie der reduzierte Instandhaltungsaufwand und generationenbezogene Überlegungen, wie das Weitergeben von Vermögen, zunehmend in den Vordergrund treten.

Auch das Sicherheitsbedürfnis wird, im Kontrast zu jüngeren Lebensphasen, in späteren Abschnitten des Lebens als wichtiger empfunden. In Kombination mit Ortsbindung zeigt sich ein starkes Bedürfnis nach Sesshaftigkeit, Planbarkeit und Nähe zum vertrauten Umfeld, was besonders bei älteren Eigentümerinnen und Eigentümern oder pflegenahen Haushalten relevant sein kann.

4.4 Unterschiede in den Lebensphasen und deren Einfluss auf die Entscheidungen

Ein zentrales Ziel der Expertenumfrage bestand darin, herauszufinden, wie sich Entscheidungsfaktoren im Verlauf des Haushaltslebenszyklus verschieben. Die Einschätzungen der befragten Fachpersonen bestätigen, dass sowohl finanzielle als auch nicht-finanzielle Motive je nach Lebensphase in unterschiedlicher Intensität zum Tragen kommen.

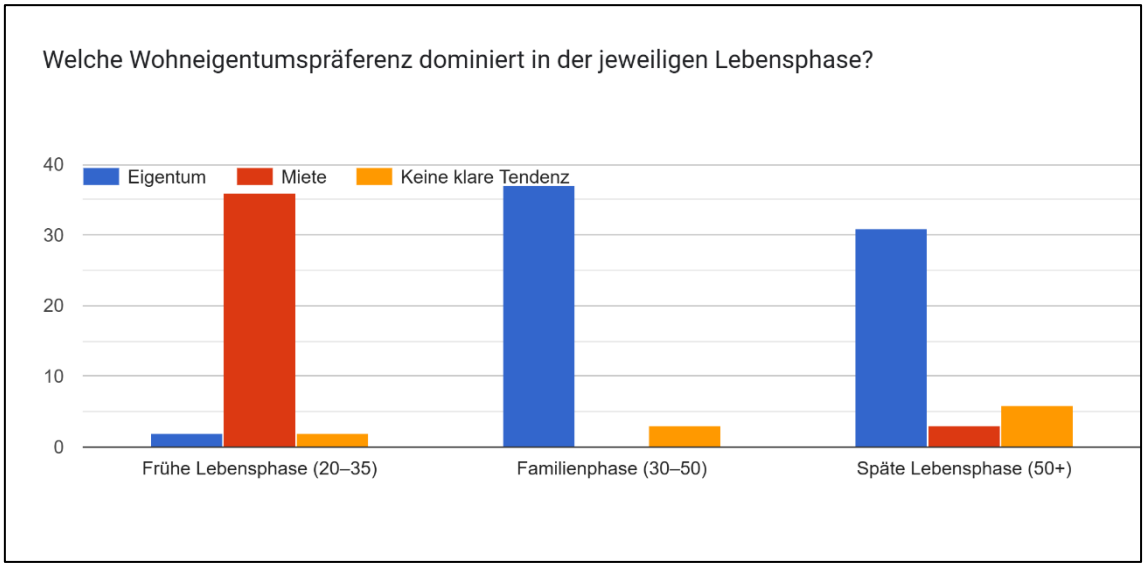


Abbildung 9: Wohneigentumspräferenz

Ein weiteres Element der Expertenumfrage war die Einschätzung, welche Wohnform, Eigentum, Miete oder keine klare Tendenz, typischerweise in den unterschiedlichen Lebensphasen dominiert. Die Ergebnisse zeigen ein ausgeprägt phasenabhängiges

Entscheidungsverhalten, das die Bedeutung des Lebenszyklus für die Wohnwahl deutlich unterstreicht.

In der frühen Lebensphase (20–35 Jahre) sehen 36 von 41 befragten Expertinnen und Experten die Miete als dominante Wohnform. Nur zwei Personen schätzen, dass in dieser Phase bevorzugt Wohneigentum angestrebt wird. Weitere zwei Stimmen entfielen auf „keine klare Tendenz“. Diese Einschätzungen deuten auf eine klare Ausrichtung zugunsten flexibler Wohnformen in jungen Jahren hin.

In der Familienphase (30–50 Jahre) dominiert laut Einschätzung von 37 Expert:innen eindeutig das Wohneigentum. Nur drei Personen gaben an, dass in dieser Lebensphase keine eindeutige Präferenz zu beobachten sei. Keine der befragten Fachpersonen nannte Miete als vorherrschende Wohnform.

In der späten Lebensphase (ab 50 Jahren) bleibt die Präferenz für Eigentum weiterhin stark ausgeprägt. 31 Expertinnen und Experten sehen Eigentum als dominierende Wohnform. Allerdings zeigt sich hier ein differenzierteres Bild: Sechs Teilnehmende gaben an, dass es keine klare Tendenz gebe, während drei Befragte angaben, dass in dieser Phase wieder vermehrt Miete bevorzugt werde.

Diese Ergebnisse zeigen eine deutliche Dynamik über den Lebensverlauf hinweg. Während Miete in jungen Jahren klar überwiegt, verlagert sich die Wohnformpräferenz ab der Familienphase deutlich in Richtung Eigentum. In späteren Jahren bleibt diese Präferenz mehrheitlich bestehen, wird jedoch in Einzelfällen zugunsten von Miete oder neutraler Bewertung aufgeweicht.

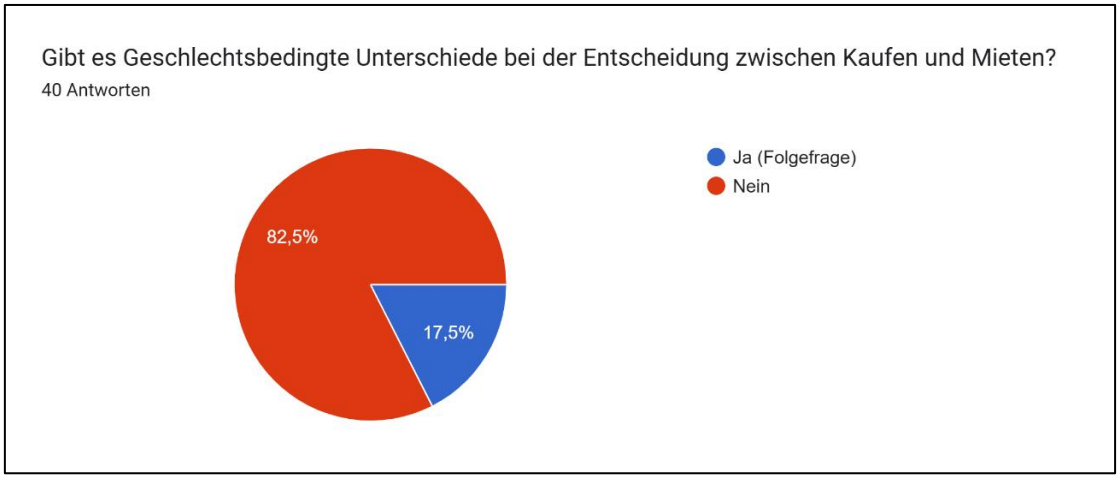


Abbildung 10: Geschlechtsbedingte Unterschiede

Weiter in der Expertenumfrage wurde auch erfragt, ob die Entscheidung für Miete oder Eigentum geschlechtsspezifische Unterschiede aufweise. Die Ergebnisse zeigen ein klares Bild. 33 der 41 befragten Expertinnen und Experten verneinen einen solchen Zusammenhang. Sie gaben an, dass sie in ihrer beruflichen Praxis keine systematischen Unterschiede zwischen Männern und Frauen bei der Wohnentscheidung feststellen können.

Lediglich acht Teilnehmende beantworteten die Frage mit Ja und führten in einer Folgefrage teilweise differenzierte Einschätzungen aus. Bei den meisten Experten, welche einen Unterschied sehen, sind die Männer das dominierende Geschlecht, welche eher auf Eigentum tendieren.

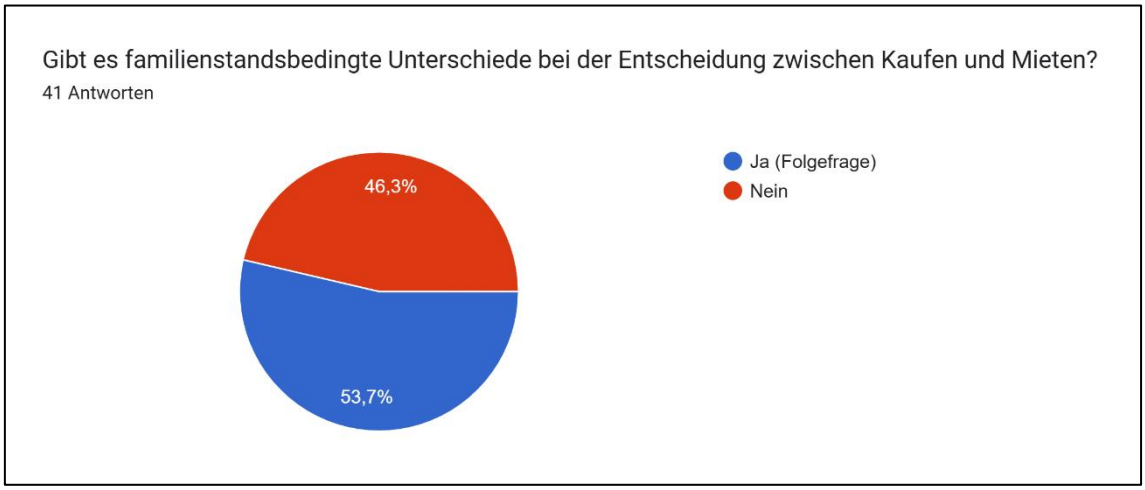


Abbildung 11: Familienstandsbedingte Unterschiede

Ein signifikanter Teil der befragten Expertinnen und Experten erkennt familienstandsbedingte Unterschiede im Entscheidungsverhalten von Haushalten. 22 von 41 Befragten bejahten die Frage, dass der Familienstand einen Einfluss auf die Wohnpräferenz zwischen Miete und Eigentum habe. 19 Teilnehmende verneinten diese Aussage.

Die Antworten deuten darauf hin, dass sich der Familienstand, etwa Alleinlebende, Paare ohne Kinder, verheiratete Paare oder Familien mit Kindern, häufig in der Art und Weise widerspiegelt, wie Wohnentscheidungen getroffen werden. Auch wenn diese Einschätzung nicht von allen Experten und Expertinnen geteilt wird, deutet die relative Mehrheit auf beobachtbare Unterschiede hin. Eine detaillierte Auswertung der Folgefrage gibt Aufschluss, dass Single-Haushalte eher zu Mieten und Familien zu Eigentum tendieren.

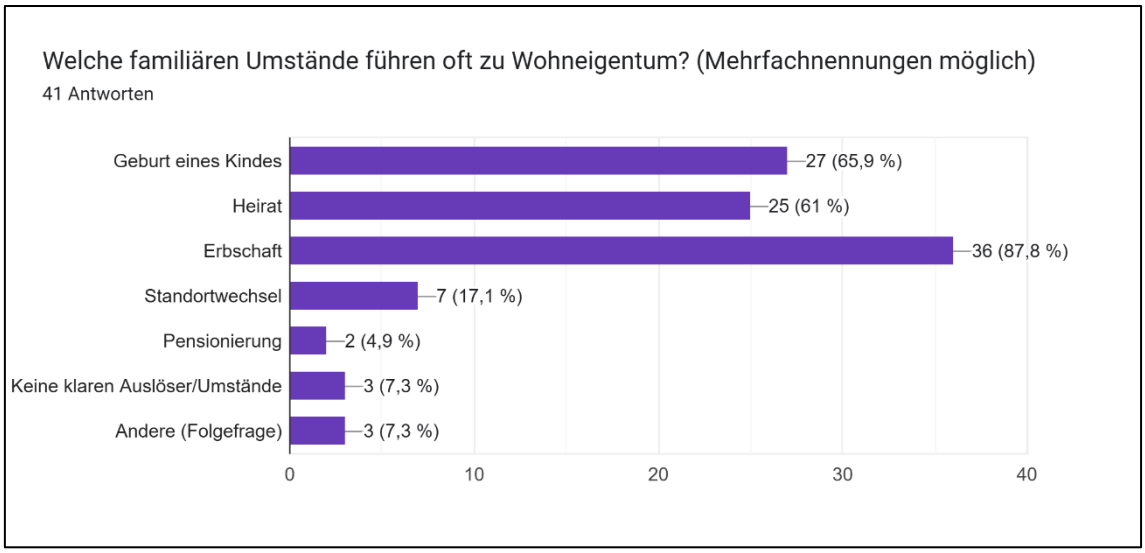


Abbildung 12: Familiäre Umstände

Die Befragten hatten die Möglichkeit, mehrere familiäre Umstände anzugeben, die ihrer Erfahrung nach häufig zum Erwerb von Wohneigentum führen. Die Auswertung zeigt eine klare Gewichtung bestimmter Lebensereignisse.

Erbschaft wurde mit Abstand am häufigsten genannt (36 Nennungen). Dies weist auf die zentrale Rolle ausserordentlicher Kapitalzuflüsse beim Erwerb von Eigentum hin. Geburt eines Kindes wurde von 27 Teilnehmenden als häufiger Auslöser genannt. Damit wird die Familienerweiterung als ein klassischer Wendepunkt für die Eigentumsbildung identifiziert. Heirat wurde in 25 Fällen aufgeführt. Auch hier scheint die formale Lebenspartnerschaft mit dem Wunsch nach langfristiger Wohnstabilität verbunden zu sein. Standortwechsel (z. B. Rückkehr in die Heimatregion oder Wohnsitzverlagerung aus beruflichen Gründen) wurde in 7 Fällen genannt. Weitere Nennungen betrafen Pensionierung, unspezifische Umstände oder „Andere“. Diese spielten im Vergleich jedoch eine untergeordnete Rolle.

Die Angaben zeigen, dass Wohneigentum häufig im Kontext bedeutender familiärer Übergänge oder finanzieller Zuwendungen realisiert wird. Besonders Heirat, Kinder und Erbschaften markieren dabei wiederkehrende Konstellationen für den Eigentumserwerb.

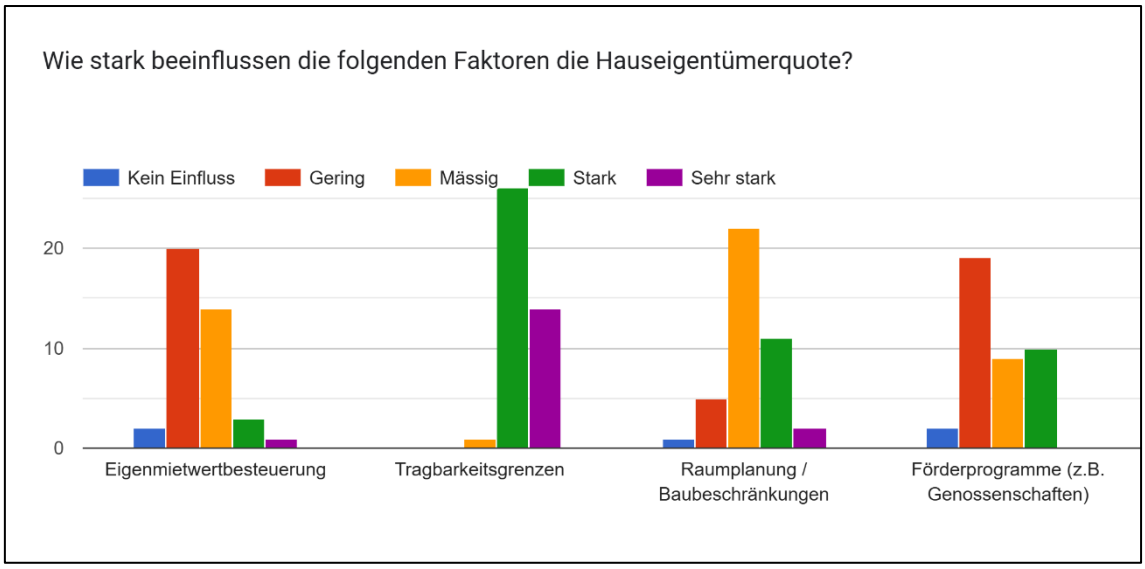


Abbildung 13: Einfluss auf Hauseigentümerquote

Darüber hinaus wurde im Rahmen der Umfrage auch untersucht, welche strukturellen Rahmenbedingungen aus Sicht der Fachpersonen einen Einfluss auf die Eigentümerquote in der Schweiz ausüben. Die befragten Expertinnen und Experten schätzten die Relevanz verschiedener institutioneller Faktoren ein.

Die Tragbarkeitsgrenzen wurden von 26 Personen als „stark“ und von weiteren 14 Personen als „sehr stark“ beeinflussend eingestuft. Kein einziger Befragter gab an, dass diese keinen Einfluss auf die Eigentümerquote hätten. Diese Einschätzung unterstreicht die restriktive Wirkung der kalkulatorischen Zinssätze und strengen Finanzierungskriterien.

Die Eigenmietwertbesteuerung wurde differenzierter eingeschätzt: 20 Teilnehmende sehen nur einen „geringen Einfluss“, 14 einen „mässigen“. Nur eine Person bewertete den Einfluss als „sehr stark“. Das Resultat legt nahe, dass die steuerliche Belastung als hinderlich wahrgenommen wird, jedoch nicht als alleiniger Treiber für niedrige Eigentumsquoten gilt.

Die Raumplanung und bauliche Einschränkungen wurden mehrheitlich als „mässig“ (22 Nennungen) oder „stark“ (11 Nennungen) beeinflussend eingeschätzt.

Förderprogramme wie etwa genossenschaftliches Wohnen wurden überwiegend als „gering“ (19 Nennungen) oder „mässig“ (9 Nennungen) einflussreich bewertet. Nur 10 Experten sahen darin eine „starke“ Wirkung.

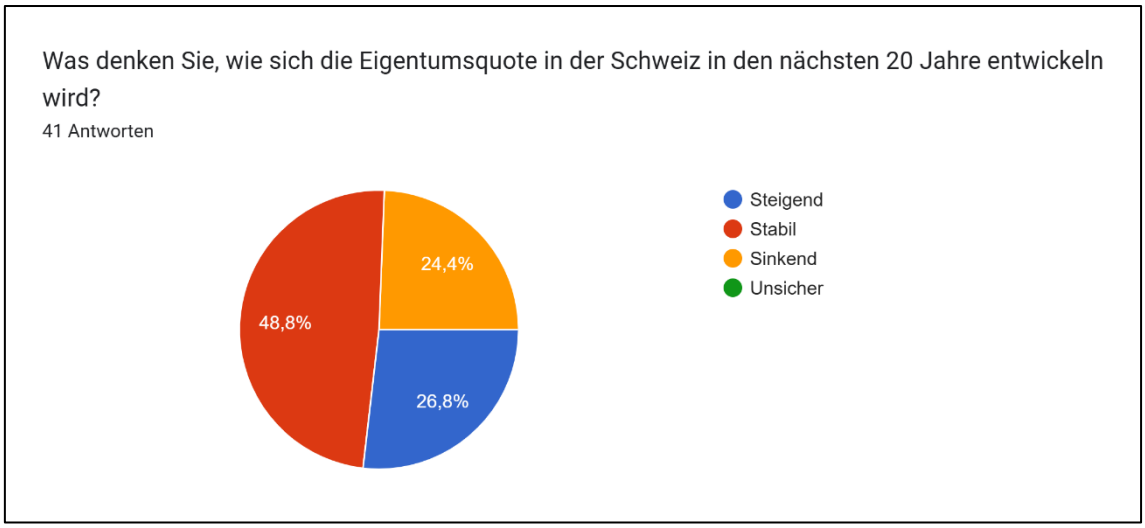


Abbildung 14: Entwicklung der Eigentumsquote in der Schweiz

Zur Frage der zukünftigen Entwicklung der Eigentumsquote in der Schweiz zeigten sich die Teilnehmer und Teilnehmerinnen gespalten.

20 von 41 Teilnehmenden erwarten, dass die Eigentumsquote in den kommenden 20 Jahren stabil bleiben wird. 11 Experten prognostizieren einen Anstieg, während 10 von einer sinkenden Eigentumsquote ausgehen.

Diese Einschätzungen zeigen, dass trotz bestehender politischer und wirtschaftlicher Diskussionen keine einheitliche Erwartung hinsichtlich der Entwicklung der Wohneigentumsquote besteht. Die Resultate verdeutlichen jedoch, dass regulatorische Hürden, insbesondere die Tragbarkeitskriterien, aus Sicht der Praxisakteure eine zentrale Rolle spielen, während steuerliche Faktoren oder Förderinstrumente als weniger einflussreich eingeschätzt werden

4.5 Zusammenfassung der Hauptergebnisse aus der Umfrage

Die Auswertung der Expertenumfrage mit 41 Fachpersonen aus verschiedenen Bereichen der Schweizer Immobilienwirtschaft zeigt ein konsistentes und zugleich differenziertes Bild der zentralen Entscheidungsfaktoren im Spannungsfeld zwischen Miete und Wohneigentum. Dabei bestätigen die Ergebnisse den hohen Einfluss des Lebenszyklus auf die Wohnpräferenzen sowie die starke Gewichtung finanzieller Rahmenbedingungen.

Finanzielle Faktoren gelten aus Sicht der Befragten als zentrale Determinanten der Wohnentscheidung. Insbesondere das verfügbare Eigenkapital und die Tragbarkeitsanforderungen werden als häufige Hürden für den Erwerb von

Wohneigentum genannt. Auch die Finanzierungskosten spielen eine wesentliche Rolle, wenngleich deren Relevanz etwas weniger stark ausgeprägt ist. Als Lebensphase mit dem stärksten Einfluss finanzieller Aspekte wurde mehrheitlich die Familienphase (30–50 Jahre) genannt.

Nicht-finanzielle Faktoren wie Sicherheitsbedürfnis, Gestaltungsfreiheit, emotionale Bindung an Ort und Umfeld sowie Familienplanung werden ebenfalls häufig von Haushalten als Gründe für Wohneigentum genannt. Diese Faktoren gewinnen besonders in späteren Lebensphasen an Gewicht. Aspekte wie Pflegeleichtigkeit, Vererbung oder Ortsbindung werden laut Umfrage vor allem im Alter entscheidungsleitend.

Die Ergebnisse zeigen zudem eine deutliche Präferenzverschiebung entlang des Lebenslaufs. Während in der frühen Lebensphase (20–35 Jahre) die Miete klar dominiert, wird in der Familienphase (30–50 Jahre) Wohneigentum als bevorzugte Wohnform wahrgenommen. In der späten Lebensphase (50+) bleibt Eigentum weiterhin relevant, wobei einzelne Experten hier wieder einen Trend zur Miete beobachten.

Hinsichtlich möglicher Differenzierungen nach Geschlecht verneinten die meisten Befragten einen systematischen Unterschied. Im Gegensatz dazu wurden familienstandsbedingte Unterschiede häufiger bejaht. Insbesondere Heirat, Geburt eines Kindes und Familiengründung wurden als typische Auslöser für den Eigentumserwerb genannt. Als häufigster struktureller Auslöser wurde jedoch die Erbschaft identifiziert, was auf die anhaltende Relevanz ausserordentlicher Kapitalzuflüsse für die Eigentumsbildung hinweist.

Insgesamt bestätigen die Umfrageergebnisse, dass Wohnentscheidungen in der Schweiz wesentlich durch finanzielle Voraussetzungen, familiäre Ereignisse und psychologische Bedürfnisse geprägt sind und dass sich deren Gewichtung im Laufe des Lebens deutlich verändert. Die erhobenen Einschätzungen der Expertinnen und Experten bieten eine fundierte Grundlage für die anschliessende Diskussion und Interpretation im Rahmen der folgenden Kapitel.

5. Diskussion der Ergebnisse

5.1 Implikationen für Theorie und Praxis

Die Ergebnisse der vorliegenden Expertenbefragung zeigen, dass wohnbezogene Entscheidungen über den Lebenszyklus hinweg von einem dynamischen Zusammenspiel finanzieller, psychologischer und institutioneller Faktoren geprägt sind. Für die theoretische Einordnung bedeutet dies, dass sowohl die Lebenszyklustheorie als auch die Theory of Planned Behavior in ihrer Anwendung bestätigt, aber auch erweitert werden müssen.

Die Lebenszyklustheorie (vgl. Modigliani & Brumberg, 1954, S. 389) postuliert, dass Haushalte ihre Konsum- und Investitionsentscheidungen unter der Annahme intertemporaler Nutzenmaximierung treffen. Diese Logik zeigt sich insbesondere in der empirisch bestätigten Verlagerung der Eigentumspräferenz in die Familienphase (30–50 Jahre), in die Haushalte über eine konsolidierte Einkommensbasis verfügen. Die Mehrheit der befragten Experten sieht in dieser Lebensphase die stärkste Ausprägung der Eigentumsneigung. In der frühen Lebensphase (20–35 Jahre) hingegen dominiert klar die Miete, was mit erhöhtem Mobilitätsbedarf und eingeschränkter finanzieller Tragfähigkeit zusammenfällt.

Gleichzeitig lassen sich Entscheidungsfaktoren identifizieren, die sich nicht rein ökonomisch erklären lassen, sondern auf psychologische und soziale Einflussgrössen verweisen. Hier bietet die Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991, S. 182) eine geeignete Ergänzung. Die erhobenen Daten zeigen, dass insbesondere Sicherheitsbedürfnis, emotionale Bindung an Ort und Umfeld, sowie Gestaltungsfreiheit in späteren Lebensphasen an Bedeutung gewinnen. Diese Faktoren entsprechen den Theory of Planned Behavior Komponenten „Einstellung zum Verhalten“ und „subjektive Norm“. Auch die wahrgenommene Verhaltenskontrolle, durch institutionelle Hürden wie Tragbarkeitsgrenzen oder Eigenkapitalanforderungen, findet in der Umfrage empirische Entsprechung.

Die Kombination dieser beiden Modelle, Lebenszyklus und Theory of Planned Behavior, wird in der Literatur als Hybridmodell bezeichnet (vgl. Clark et al., 2017, S. 346). Die Ergebnisse der Expertenumfrage stützen die Aussagekraft eines solchen konzeptionellen Zugangs. Einerseits lassen sich strukturelle Lebensphasenmuster erkennen, andererseits zeigen sich individuelle und kontextbezogene Differenzierungen, die über das klassische ökonomische Modell hinausgehen. So wurde etwa die Bedeutung von familiären

Auslösern wie Heirat oder Geburt eines Kindes von der Mehrheit der Befragten bestätigt. Gleichzeitig wurde Erbschaft als häufigster struktureller Zugang zum Eigentum genannt. Ein Faktor, der in rationalen Nutzenmodellen nicht explizit vorgesehen ist.

Schliesslich zeigt die Verteilung der Antworten zur erwarteten Entwicklung der Eigentumsquote, dass keine einheitliche Prognose herrscht. Während 20 Experten von einer stabilen Entwicklung ausgehen, erwarten andere einen Rückgang oder moderaten Anstieg. Diese uneinheitliche Einschätzung unterstreicht die Komplexität des Entscheidungsverhaltens und die Grenzen rein prognostischer Modellansätze.

Insgesamt zeigt die Auswertung, dass sich bestehende theoretische Modelle durch die Integration qualitativer Einschätzungen aus der Praxis empirisch ergänzen und verfeinern lassen. Das Ergebnis ist ein differenziertes Bild, das die Entscheidung zwischen Miete und Eigentum als vielschichtigen Prozess über den Lebensverlauf hinweg erfasst.

5.2 Übereinstimmungen und Abweichungen von bestehenden Theorien und Forschungsergebnissen

Die Ergebnisse der Expertenbefragung lassen sich in mehrfacher Hinsicht mit den bestehenden theoretischen Ansätzen und empirischen Studien zur Wohnentscheidung in Beziehung setzen. Insgesamt zeigt sich eine hohe Übereinstimmung mit zentralen Annahmen der Lebenszyklustheorie und der Theory of Planned Behavior. Gleichzeitig treten jedoch in einzelnen Aspekten deutliche Abweichungen auf, die auf kontextspezifische Bedingungen des Schweizer Wohnungsmarktes sowie auf veränderte gesellschaftliche Rahmenbedingungen hinweisen.

Übereinstimmungen mit der Lebenszyklustheorie

Die in Kapitel 2 dargestellte Lebenszyklustheorie geht davon aus, dass Haushalte über den Lebensverlauf hinweg Konsum- und Investitionsentscheidungen so treffen, dass der individuelle Nutzen maximiert und der Lebensstandard über die Zeit hinweg geglättet wird (vgl. Modigliani & Brumberg, 1954, S. 389). Diese Annahme wird durch die Befragungsergebnisse weitgehend bestätigt. Die Experten sind sich darin einig, dass der Erwerb von Wohneigentum typischerweise in Phasen stabiler Einkommensverhältnisse und langfristiger Planung erfolgt, insbesondere in der Familienphase zwischen 30 und 50 Jahren. Diese Phase wurde von 37 der 41 Befragten als typische Eigentumsphase identifiziert.

Ebenso konsistent mit dem Modell ist die Beobachtung, dass in der frühen Lebensphase (20–35 Jahre) finanzielle Unsicherheit, eingeschränkte Mobilität und berufliche Orientierungssuche dominieren. Die Miete wird in dieser Lebensphase klar bevorzugt, mit 36 Nennungen von 41 Befragten, was mit der Annahme übereinstimmt, dass der Erwerb von Eigentum in der frühen Erwachsenenphase selten realisiert wird, sei es aufgrund fehlender finanzieller Mittel oder mangelnder Planungssicherheit.

Auch die Bedeutung von Ersparnissen und Kapitalzugang als zentrale Voraussetzung für Wohneigentum deckt sich mit der Annahme rationaler intertemporaler Planung. Die Umfrage zeigt, dass Eigenkapital, Tragbarkeitsvorgaben und Finanzierungskosten als zentrale Einflussfaktoren benannt wurden, was mit den klassischen Finanzierungsmodellen (z. B. Haurin et al., 1993, S. 623) korrespondiert.

Übereinstimmungen mit der Theory of Planned Behavior

Die Theory of Planned Behavior beschreibt die Entscheidungsfindung als Resultat von individueller Einstellung, sozialer Norm und wahrgenommener Kontrolle (vgl. Ajzen, 1991, S. 182). Die Expertenantworten bestätigen, dass nicht-finanzielle Entscheidungsfaktoren, wie Sicherheitsbedürfnis, emotionale Bindung, Prestige oder Identifikation mit dem Objekt, in allen Lebensphasen, insbesondere aber in späteren, eine erhebliche Rolle spielen. Diese Aspekte wurden von der Mehrheit der Befragten als häufig genannte Entscheidungsmotive identifiziert.

Besonders auffällig ist die Rolle von emotionaler Ortsbindung und sozialer Zugehörigkeit, die mit Ajzens Konzept der subjektiven Norm in Zusammenhang stehen. Die Ergebnisse stimmen auch mit den Befunden von Mulder (2013, S. 360) überein, der die Bedeutung biografischer Übergänge, wie Partnerschaft, Familiengründung oder Pensionierung. als Auslöser für veränderte Wohnpräferenzen hervorhebt.

Ein weiterer Aspekt, der die Theory of Planned Behavior stützt, ist die wahrgenommene Verhaltenskontrolle, die in der Befragung über die Hürden durch institutionelle Rahmenbedingungen, insbesondere Eigenmietwertbesteuerung, Tragbarkeitsgrenzen und strikte Regulierung, wiederholt angesprochen wurde. Die Experten deuten hier auf strukturelle Hemmnisse hin, die trotz grundsätzlich positiver Einstellung zum Eigentum zu einer Entscheidung gegen den Erwerb führen können.

Abweichungen und kontextspezifische Besonderheiten

Trotz der hohen Übereinstimmung mit theoretischen Modellen zeigen sich auch Abweichungen und Besonderheiten, die spezifisch für den Schweizer Kontext sind oder auf aktuelle Entwicklungen hindeuten.

Hohes Vertrauen in Mietverhältnisse

In der Schweiz wird Miete laut Bourassa & Hoesli (2010, S. 17) historisch nicht als Nachteil oder Zeichen sozialen Rückstands wahrgenommen. Die Experten bestätigen dies indirekt, indem sie Miete nicht nur als Übergangslösung, sondern auch als bewusste und dauerhafte Wohnform beschreiben, insbesondere bei urbanen, gut ausgebildeten Haushalten.

Erbschaft als zentraler Eigentumshebel

Anders als in klassischen Lebenszyklusmodellen, in denen Eigentum durch eigene Sparleistung aufgebaut wird, nennen die befragten Fachpersonen Erbschaft als den am häufigsten beobachteten konkreten Auslöser für Eigentumserwerb. Diese Beobachtung deutet auf eine Verschiebung von Eigentumserwerb hin zu vermögensabhängiger Weitergabe, ein Trend, der in Modellen bisher nur unzureichend berücksichtigt wird.

Rolle institutioneller Hürden stärker als erwartet

Während Modelle wie die Theory of Planned Behavior den Fokus auf individuelle Wahrnehmung und Motivation legen, zeigen die Umfrageergebnisse, dass strukturelle Faktoren, speziell regulatorische Beschränkungen, von zentraler Bedeutung sind. Die Tragbarkeitsgrenzen wurden von 40 von 41 Befragten als stark einflussreich bewertet, ein Befund, der auf eine systematische Begrenzung des Wohneigentumszugangs hinweist (vgl. Hauri et al., 2016, S. 34).

Zukunftserwartungen uneinheitlich

Während theoretische Modelle oft von stabilen langfristigen Verläufen ausgehen, zeigt die Umfrage eine geteilte Einschätzung über die zukünftige Entwicklung der Eigentumsquote. Während 20 Experten eine stabile Entwicklung erwarten, rechnen 11 mit einem Anstieg und 10 mit einem Rückgang. Diese Heterogenität lässt auf eine grosse Unsicherheit in der Einschätzung zukünftiger Rahmenbedingungen schliessen.

Einordnung im Forschungsstand

Die Ergebnisse stimmen in weiten Teilen mit aktuellen empirischen Studien überein. Studien wie jene von Leder (2018, S. 125 ff.) und Clark et al. (2017, S. 346) betonen, dass Wohnentscheidungen zunehmend durch eine Kombination aus rationalen, emotionalen und normativen Motiven geprägt sind. Ein Befund, der durch die Experteneinschätzungen klar bestätigt wird.

Gleichzeitig ergänzen die vorliegenden Resultate den Forschungsstand um konkrete Einschätzungen aus der Praxis, die in quantitativen Bevölkerungsstudien häufig nicht erfasst werden. Die Erkenntnisse zur Relevanz biografischer Trigger wie Heirat, Familiengründung oder Pensionierung, zur Bedeutung institutioneller Hürden, aber auch zur Rolle langfristiger emotionaler Bindung liefern wertvolle Impulse für eine realitätsnahe Weiterentwicklung bestehender Modelle.

5.3 Relevanz des Schweizer Immobilienmarktes in der Entscheidungsfindung

Die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung zeigen deutlich, dass die Wohnentscheidung in der Schweiz nicht losgelöst vom spezifischen institutionellen und regulatorischen Kontext beurteilt werden kann. Der Schweizer Immobilienmarkt weist im internationalen Vergleich eine Reihe von Besonderheiten auf, die sowohl den Zugang zu Wohneigentum als auch die Motivation zum Verbleib in Mietverhältnissen massgeblich beeinflussen.

Regulatorische Rahmenbedingungen

Ein zentrales Merkmal des Schweizer Immobilienmarktes ist die strikte Regulierung der Hypothekarvergabe. Wie bereits in Kapitel 4.2 aufgezeigt, gelten konservative Tragbarkeitskriterien, bei denen mit einem kalkulatorischen Zinssatz von 5 % gerechnet wird, unabhängig vom aktuellen Marktumfeld. Diese Praxis wurde von fast allen Experten in der Umfrage als wesentlicher Hinderungsgrund beim Eigentumserwerb genannt. Die damit verbundene Zugangshürde betrifft insbesondere junge Haushalte, selbst dann, wenn diese nominal über ausreichendes Einkommen verfügen (vgl. Hauri et al., 2016, S. 34).

Zudem führt die Vorschrift, mindestens 20 % Eigenkapital einzubringen, zu einer hohen Einstiegshürde (vgl. Bruder, 2020, S. 145). Diese Bedingungen grenzen den Käuferkreis

stark ein und verstärken die soziale Selektion beim Eigentumserwerb, was in der Befragung auch als problematisch gewertet wurde.

Besteuerung und Förderpolitik

Ein weiterer Schweizer Sonderfall ist die Eigenmietwertbesteuerung, die von der Mehrheit der Befragten als wenig entscheidungsleitend eingestuft wurde, aber dennoch eine zusätzliche Belastung für Eigentümer darstellt. Insbesondere in Niedrigzinsphasen, in denen der steuerlich abziehbare Hypothekarzins tief ist, stellt der Eigenmietwert faktisch eine Zusatzsteuer auf Eigentum dar (vgl. Eberle & Hensler, 2019, S. 76; Bourassa & Yin, 2008, S. 1148). Die politischen Diskussionen über eine Reform oder Abschaffung dieser Regelung wurden von einigen Experten als dringend und überfällig bezeichnet.

Im Gegensatz zu anderen Ländern existieren in der Schweiz kaum breit angelegte staatliche Förderprogramme zur Eigentumsbildung. Während genossenschaftliches Wohnen punktuell unterstützt wird, zielen diese Programme in erster Linie auf bezahlbaren Mietwohnraum ab. Die Eigentumsbildung bleibt weitgehend eine private Angelegenheit, was sich ebenfalls in der grossen Rolle von Erbschaften zeigt, die als häufigster Eigentumshebel genannt wurden.

Mietkultur und soziale Akzeptanz

Ein strukturelles Charakteristikum des Schweizer Wohnungsmarkts ist die gesellschaftlich hohe Akzeptanz des Mietens. Anders als in Ländern mit starkem Eigentumsideal, gilt das Mietverhältnis in der Schweiz nicht als Übergangslösung, sondern als langfristig tragfähige Wohnform (vgl. Bourassa & Hoesli, 2010, S. 17). Dies zeigt sich auch in der hohen Mietquote von rund 64 % (BFS, 2023, S. 12) und wurde in der Umfrage mehrfach bestätigt.

Der gut funktionierende Mietwohnungsmarkt mit stabilem Kündigungsschutz, geregelten Mietzinsmechanismen und hoher Wohnqualität sorgt dafür, dass der Druck zum Eigentumserwerb geringer ist als in vergleichbaren Märkten. Dies führt dazu, dass Haushalte nicht aus ökonomischer Not, sondern eher aus positiver Nutzenabwägung, wie z.B. aufgrund individueller Identifikation, Gestaltungsfreiheit oder familiärer Stabilität, Eigentum erwerben.

Marktseitige Dynamiken

In urbanen Regionen wie Zürich, Genf oder Lausanne erschweren zusätzlich knappe Bodenreserven, strikte Bauvorschriften und eine geringe Angebotselastizität den Erwerb von Wohneigentum. Die kontinuierlich steigenden Immobilienpreise, die in Zürich im Jahr 2024 bei durchschnittlich CHF 13'500/m² lagen (vgl. Wüest Partner, 2024, S. 25), führen dazu, dass selbst Haushalte mit solidem Einkommen Schwierigkeiten haben, Zugang zum Markt zu erhalten.

Gleichzeitig sorgt die hohe Nachfrage nach Wohneigentum in periphereren Lagen dafür, dass Eigentum zunehmend räumlich selektiv wird. In ländlichen Gebieten ist Eigentum häufiger realisierbar, jedoch mit Einbussen bei Infrastruktur, Arbeitsplatznähe und Wertentwicklung verbunden.

5.4 Limitationen der Studie und mögliche Verzerrungen

Obwohl die vorliegende Untersuchung durch eine breite und differenzierte Einschätzung von Expertinnen und Experten wertvolle Einsichten in die Entscheidungsprozesse beim Immobilienerwerb liefert, sind mit dem gewählten Studiendesign auch gewisse methodische Einschränkungen und potenzielle Verzerrungen verbunden. Diese sollten im Sinne wissenschaftlicher Transparenz kritisch reflektiert werden.

Beschränkung auf eine qualitative Expertenumfrage

Die Erhebung basiert auf einer standardisierten qualitativen Expertenbefragung, die darauf abzielt, praxisnahes Erfahrungswissen systematisch zu erfassen. Zwar wurde ein strukturierter Fragebogen mit 19 geschlossenen und offenen Fragen verwendet, doch ist das Ziel der Befragung nicht Repräsentativität, sondern inhaltliche Tiefe. Die Aussagen und Einschätzungen lassen sich daher nicht ohne Weiteres auf die gesamte Branche oder Bevölkerung verallgemeinern. Vielmehr handelt es sich um subjektive Bewertungen, die von Berufserfahrung, Marktregion, Tätigkeitsschwerpunkt und institutioneller Perspektive der Befragten geprägt sind (vgl. Meuser & Nagel, 2009, S. 33).

Antwortverzerrung durch soziale Erwünschtheit

Ein weiteres Risiko besteht in möglichen sozial erwünschten Antwortmustern, etwa bei heiklen Themen wie Steuerpolitik, Regulierung oder sozialer Ungleichheit. Auch wenn die Anonymität der Befragung gewährleistet wurde, kann nicht ausgeschlossen werden,

dass einige Antworten tendenziell normkonform formuliert wurden, um berufliche Positionierungen oder institutionelle Rahmenbedingungen nicht zu unterminieren. Besonders bei offenen Antwortfeldern ist die Gefahr einer strategischen Formulierung nicht auszuschliessen.

Begrenzte Aussagekraft bei offenen Freitextfeldern

Die inhaltliche Tiefe der offenen Antworten variierte deutlich. Während einige Experten differenzierte Einschätzungen abgaben, blieben andere bei knappen Stichworten. Dies erschwerte teilweise die konsistente Kategorisierung im Rahmen der qualitativen Inhaltsanalyse (vgl. Mayring, 2015, S. 66). In der Folge mussten gewisse Aussagen zusammengefasst oder interpretiert werden, was zu einer subjektiven Einflussnahme bei der Auswertung führen kann, trotz methodischer Sorgfalt.

Zeitlicher und konjunktureller Einfluss

Die Befragung fand im Sommer 2025 statt, in einem Zeitpunkt mit spezifischem wirtschaftlichem, regulatorischem und zinspolitischem Umfeld. Einschätzungen zum Zinsniveau, zur Preisentwicklung oder zur Zukunft der Eigentumsquote sind daher zeitgebunden und könnten sich unter anderen konjunkturellen Bedingungen anders darstellen. Die Ergebnisse geben somit vor allem eine Momentaufnahme wieder, deren Gültigkeit in einem volatilen Immobilienmarkt begrenzt sein kann.

Fokus auf Expertensicht – keine Haushaltsdaten

Die Studie konzentriert sich ausschliesslich auf die Sichtweise von Expertinnen und Experten. Die Perspektive der betroffenen Haushalte wurde nicht direkt erhoben. Es kann daher zu einer Diskrepanz zwischen professioneller Einschätzung und realem Entscheidungsverhalten kommen. Insbesondere emotionale, informelle oder kulturell geprägte Einflussfaktoren könnten von den Fachpersonen unterschätzt oder anders gewichtet worden sein.

6. Schlussfolgerungen und Empfehlungen

6.1 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

Die vorliegende Arbeit hat gezeigt, dass die Entscheidung zwischen Mieten und Kaufen von Wohnraum im Schweizer Kontext nicht monokausal erfolgt, sondern auf einem komplexen Zusammenspiel aus finanziellen, nicht-finanziellen und institutionellen Faktoren beruht, deren Relevanz sich über den Lebenszyklus hinweg stark verändert.

Finanziell dominieren eindeutig Eigenkapitalverfügbarkeit und Tragbarkeitsanforderungen als Haupthindernisse für den Eigentumserwerb. Besonders in der Familienphase (30–50 Jahre) erleben Haushalte den grössten Entscheidungsdruck, gleichzeitig jedoch auch die grösste Motivation, Eigentum zu erwerben, sofern die ökonomischen Rahmenbedingungen dies zulassen. Die Hypothekarzinsen wurden zwar als relevant eingeschätzt, jedoch etwas geringer gewichtet, was auf die stabile Zinspolitik und die kalkulatorische Betrachtung im Schweizer Markt zurückzuführen ist.

Auf der nicht-finanziellen Seite dominieren in der späten Lebensphase Aspekte wie emotionale Ortsbindung, Pflegeleichtigkeit, Vererbung und Sicherheitsbedürfnis. Die Ergebnisse unterstreichen damit die zunehmende Bedeutung weicher Faktoren im Alter und bestätigen die Hypothese einer Lebensphasendynamik.

Wichtige familiäre Übergänge wie Heirat, Geburt eines Kindes oder Erbschaften wirken als Triggerpunkte für die Eigentumsbildung. Dabei zeigt sich, dass besonders Erbschaften als zentrale Voraussetzung für den Eigentumserwerb genannt wurden, ein Hinweis auf die Rolle intergenerationaler Kapitaltransfers im heutigen Immobilienmarkt.

Die institutionellen Rahmenbedingungen, besonders die Tragbarkeitsgrenzen und das konservative Schweizer Finanzierungsmodell, wurden in der Praxis als wesentlich einflussreicher bewertet als beispielsweise steuerliche Faktoren wie der Eigenmietwert. Auch die Frage nach der Entwicklung der Eigentumsquote wurde uneinheitlich beantwortet, was auf eine gewisse Unsicherheit im Markt verweist.

Die Ergebnisse stützen die aufgestellten Hypothesen weitgehend:

Hypothese H1, wonach in frühen Lebensphasen finanzielle Faktoren wie Einkommen, Eigenkapital und Tragbarkeit dominieren, konnte durch die Experteneinschätzungen eindeutig bestätigt werden. Besonders das Fehlen ausreichender Eigenmittel sowie die

Tragbarkeitsvorgaben wurden als häufigste Kaufhindernisse bei jungen Haushalten genannt (vgl. Kapitel 4.2, 4.4).

Auch Hypothese H2 findet Bestätigung: In der späten Lebensphase wurde der Einfluss nicht-finanzieller Faktoren wie Sicherheit, Pflegeleichtigkeit, emotionale Bindung und Vererbung mehrfach betont (vgl. Kapitel 4.3, 4.4). Die Experteneinschätzungen zeigen, dass emotionale und soziale Motive hier zunehmend die Entscheidungslogik prägen.

Damit bestätigen die empirischen Ergebnisse die Lebensphasendynamik und stützen das zugrunde liegende Hybridmodell zwischen ökonomischer Rationalität und psychologischer Motivation.

6.2 Empfehlungen für die Praxis: Entscheidungsträger, Banken, Immobilienentwickler und Privatpersonen

Für politische Entscheidungsträger und Regulatoren:

Die Umfrage verdeutlicht, dass insbesondere die hohen Einstiegshürden durch Tragbarkeitsregeln und Eigenmittelanforderungen viele Haushalte vom Eigentumserwerb abhalten. Hier könnten gezielte Massnahmen wie Eigenkapitalersatzmodelle, Stufenhypotheken oder Förderprogramme für Ersterwerber Abhilfe schaffen (vgl. Hauri et al., 2016, S. 34). Eine Reform der Eigenmietwertbesteuerung, die laut Befragten nur mässig als Entscheidungsbarriere wahrgenommen wird, sollte dennoch im Rahmen einer Gesamtreform des Wohnbausektors geprüft werden (vgl. Eberle & Hensler, 2019, S. 76).

Für Banken und Finanzdienstleister:

Die Beratung sollte stärker an den Lebensphasen orientiert sein. Während junge Haushalte flexible, niedrigschwellige Produkte benötigen, braucht es in der Familienphase stabile, planungssichere Modelle. Eine differenziertere Bonitätsprüfung unter Einbezug der tatsächlichen Konsumstruktur und Lebensrealität wäre eine wichtige Weiterentwicklung.

Für Immobilienentwickler und -investoren:

Die Umfrage belegt, dass in späteren Lebensphasen wieder Mietmodelle attraktiver werden**, speziell** wenn Barrierefreiheit, Nähe zur Infrastruktur und Wartungsfreiheit gegeben sind. Es empfiehlt sich, altersgerechte Mietmodelle oder

gemeinschaftsorientierte Wohnformen mit Serviceangeboten zu entwickeln, die gezielt auf die Bedürfnisse älterer Eigentümer eingehen (vgl. Blaauboer, 2011, S. 57).

Für private Haushalte:

Privatpersonen sollten die Entscheidung zwischen Miete und Eigentum nicht allein auf Basis kurzfristiger finanzieller Überlegungen treffen, sondern über den gesamten Lebensverlauf hinweg planen. Gerade in jüngeren Jahren empfiehlt sich eine sorgfältige Abwägung von Flexibilität versus Bindung, während im mittleren Lebensabschnitt Sicherheitsbedürfnisse und Raumansprüche stärker gewichtet werden können. Ältere Haushalte profitieren möglicherweise von einer Rückkehr zur Miete, sofern damit Belastung und Komplexität reduziert werden können.

6.3 Ausblick auf zukünftige Forschungen und offene Fragen

Trotz der gewonnenen Erkenntnisse bleiben zentrale Fragen offen:

Regionale Differenzierung: Inwiefern unterscheiden sich die Entscheidungsfaktoren zwischen städtischen und ländlichen Regionen? Die Auswertung bietet Hinweise, jedoch keine systematische Analyse.

Perspektive der Haushalte: Die vorliegende Arbeit basiert ausschliesslich auf Experteneinschätzungen. Eine Ergänzung durch Befragungen von Haushalten würde allenfalls ein erweitertes Bild ermöglichen und könnte insbesondere emotionale oder kulturelle Einflussfaktoren differenzierter erfassen.

Langfristige Zinsentwicklung: Die Befragung fand in einem relativ stabilen Zinsumfeld statt. Wie sich ein erneuter Zinsanstieg auf die Eigentumspräferenzen auswirkt, wäre ein lohnender Forschungsansatz für kommende Arbeiten (vgl. Hilber, 2015, S. 10).

Veränderung familiärer Strukturen: Mit wachsender Zahl an Einpersonenhaushalten, Patchwork-Familien und neuen Arbeitsmodellen könnte sich auch das Wohnverhalten signifikant verändern. Dies eröffnet ein breites Feld für weitere qualitative und quantitative Forschung.

Literaturverzeichnis

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.

Baum, S., & Hassid, J. (1999). Housing aspirations of Australian households. *Urban Policy and Research*, 17(1), 27–38.

Blaauboer, M. (2011). The impact of childhood experiences and family members on residential environment choices. *Housing Studies*, 26(4), 547–567.

Bourassa, S. C., & Hoesli, M. (2010). Why do the Swiss rent? *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 40(3), 286–309.

Bourassa, S. C., & Yin, M. (2008). Tax deductions, tax burdens and homeownership. *Journal of Housing Research*, 17(1), 117–137.

Bruder, C. (2020). *Wohnimmobilienfinanzierung in der Schweiz*. Zürich: ImmoVerlag.

Bundesamt für Statistik (BFS). (2023). *Wohnverhältnisse der Bevölkerung 2023*. Neuchâtel: BFS.

Bundesamt für Statistik (BFS). (2025a). *Immobilienpreisindex – Viertes Quartal 2024*. Neuchâtel: BFS.

Bundesamt für Statistik (BFS). (2025b). *Mietpreisindex Schweiz – Jahresbericht 2024*. Neuchâtel: BFS.

Clark, W. A. V., Deurloo, M. C., & Dieleman, F. M. (2017). Housing consumption and residential crowding. *Urban Studies*, 54(2), 342–357.

Cocco, J. F., Gomes, F. J., & Maenhout, P. J. (2005). Consumption and portfolio choice over the life cycle. *The Review of Financial Studies*, 18(2), 491–533

Dietz, R. D., & Haurin, D. R. (2003). The social and private micro-level consequences of homeownership. *Journal of Urban Economics*, 54(3), 401–450.

Eberle, D., & Hensler, M. (2019). *Schweizer Steuerrecht kompakt*. Zürich: Schulthess Verlag.

Elsinga, M., & Hoekstra, J. (2005). Homeownership and housing satisfaction. *Journal of Housing and the Built Environment*, 20(4), 401–424.

Eurostat. (2022). *Housing Statistics in the EU 2022*. Luxemburg: Europäische Kommission.

Feijten, P., & Mulder, C. H. (2002). The timing of household events and housing events in the Netherlands: A longitudinal perspective. *Housing Studies*, 17(2), 221–242.

Fischer, M., & Stamos, M. Z. (2013). Optimal life cycle portfolio choice with housing market cycles. *The Review of Financial Studies*, 26(9), 2311–2352

Gläser, J., & Laudel, G. (2010). *Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse* (4. Aufl.). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

HEV Schweiz. (2024). *Mietpreisentwicklung in der Schweiz – Jahresbericht 2024*. Zürich: Hauseigentümerverband Schweiz.

Hauri, H., Müller, A., & Wenger, M. (2016). *Wohnungseigentum in der Schweiz: Herausforderungen und Perspektiven*. Bern: Haupt Verlag.

Haurin, D. R., Hendershott, P. H., & Kim, D. (1993). The impact of real rents and wages on household formation. *Review of Economics and Statistics*, 75(2), 284–293.

Hegedüs, J., & Somogyi, E. (2020). Housing wealth and retirement strategies. *International Journal of Housing Policy*, 20(1), 81–101.

Hilber, C. A. L. (2015). The economic implications of housing supply. *Oxford Review of Economic Policy,* 31(1), 5–25.

Kuckartz, U. (2018). *Qualitative Inhaltsanalyse. Methoden, Praxis, Computerunterstützung* (4. Aufl.). Weinheim: Beltz Juventa.

Lamnek, S., & Krell, C. (2016). *Qualitative Sozialforschung* (6. Aufl.). Weinheim: Beltz Juventa.

Leder, S. (2018). *Wohnpräferenzen und Eigentumsbildung in der Schweiz*. Zürich: Seismo Verlag.

Lu, M. (1999). Determinants of residential satisfaction: Ordered logit vs. regression models. *Growth and Change*, 30(2), 264–287.

Mayring, P. (2015). *Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken* (12. Aufl.). Weinheim: Beltz.

Meuser, M., & Nagel, U. (2009). *Experteninterviews – konzipiert, durchgeführt, analysiert*. Wiesbaden: Springer VS.

Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. In K. Kurihara (Hrsg.), *Post-Keynesian Economics* (S. 388–436). New Brunswick: Rutgers University Press.

Mulder, C. H. (2013). Family dynamics and housing: Conceptual issues and empirical findings. *Demographic Research*, 29, 355–378.

Müller, M. (2020). *Statussymbol Eigentum? Zur sozialen Bedeutung von Wohnformen*. Berlin: Springer VS.

Pierce, J. L., Kostova, T., & Dirks, K. T. (2001). Toward a theory of psychological ownership in organizations. *Academy of Management Review*, 26(2), 298–310.

Rohe, W. M., & Stegman, M. A. (1994). The impact of homeownership on the social and political involvement of low-income people. *Urban Affairs Quarterly*, 30(1), 152–172.

Schnell, R., Hill, P., & Esser, E. (2018). *Methoden der empirischen Sozialforschung* (9. Aufl.). München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag.

Sinai, T., & Souleles, N. S. (2005). Owner-occupied housing as a hedge against rent risk. *Quarterly Journal of Economics*, 120(2), 763–789.

SwissBanking. (2022). *Hypothekarmarkt Schweiz – Zahlen und Fakten 2022*. Zürich: Schweizerische Bankiervereinigung.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven: Yale University Press.

UBS. (2024). *UBS Real Estate Focus 2024: Wohneigentum in der Schweiz*. Zürich: UBS Chief Investment Office.

Wüest Partner (2024). *Immobilienmarktbericht Schweiz 2024*. Zürich: Wüest Partner AG.

Anhang

A.1. Leitfaden für Expertenumfrage

Expertenbefragung – Wohnentscheidungen im Lebenszyklus

Diese Befragung richtet sich an Fachpersonen aus der Immobilien-, Finanz- oder Stadtentwicklungspraxis und untersucht Einflussfaktoren bei der Entscheidung zwischen Miete und Eigentum. Die Beantwortung dauert ca. 25–30 Minuten. Ihre Antworten werden anonymisiert behandelt.

1. Ich danke Ihnen herzlich, dass Sie sich die Zeit nehmen, an dieser Umfrage teilzunehmen. Ihre Einschätzungen als Fachperson leisten einen wertvollen Beitrag zur Analyse der Entscheidungsfaktoren beim Immobilienkauf oder -miete im Schweizer Kontext.

   Die Resultate der Umfrage können den Teilnehmenden auf Wunsch zur Verfügung gestellt werden. Untenstehend haben Sie die Möglichkeit, eine E-Mail-Adresse anzugeben, wenn Sie die Ergebnisse erhalten möchten.

   Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

   Benjamin Käufeler
   Master of Advanced Studies in Real Estate

2. Welches ist Ihre aktuelle **Position/Funktion**?

   Markieren Sie nur ein Oval.

   - Immobilienberatung
   - Hypothekarspezialist/in
   - Projektentwickler/in
   - Immobilienmakler/in
   - Immobilienbewerter/in
   - Architekt/in
   - Inhaber/in Immobilienfirma
   - Stadtentwickler/in
   - Immobilieninvestor/in
   - Andere Funktion

3. Welches ist/sind Ihr/e **regionale/n Tätigkeitsschwerpunkt/e**?

Wählen Sie alle zutreffenden Antworten aus.

- [ ] Stadt
- [ ] Agglomeration
- [ ] Ländlicher Raum
- [ ] Gesamtschweiz

4. Welche **Berufserfahrung** haben Sie?

Markieren Sie nur ein Oval.

- ( ) Weniger als 5 Jahre
- ( ) 5 - 10 Jahre
- ( ) Mehr als 10 Jahre

5. Für wie wichtig halten Sie folgende finanzielle Kriterien bei der Entscheidung zwischen **Kaufen und Mieten**?

Markieren Sie nur ein Oval pro Zeile.

	Unwichtig	Eher Unwichtig	Neutral	Wichtig	Sehr wichtig
Eigenkapital	( )	( )	( )	( )	( )
Monatliche Belastung (Tragbarkeit)	( )	( )	( )	( )	( )
Hypothekarzins / Finanzierungskosten	( )	( )	( )	( )	( )
Unterhalts- und Betriebskosten	( )	( )	( )	( )	( )

6. In welchen Lebensphasen spielt der **finanzielle Aspekt** bei der Entscheidung zwischen Kaufen und Mieten die grösste Rolle?

Markieren Sie nur ein Oval.

- Frühe Lebensphase (20-35 Jahre)
- Familienphase (30-50 Jahre)
- Späte Lebensphase (50+ Jahre)
- In allen gleich

7. Welches sind die **zwei** am häufigsten auftretende, finanzielle Hürden? 1. Antwort

_____

8. Welches sind die **zwei** am häufigsten auftretende, finanzielle Hürden? 2. Antwort

_____

9. Wie beurteilen Sie den **Einfluss von Steuern oder staatlichen Vorgaben** bei der Entscheidung zwischen Kaufen und Mieten?

Markieren Sie nur ein Oval.

- Stark
- Mässig
- Kaum
- Gar nicht

10. Wie häufig werden folgende **nicht-finanzielle Gründe** genannt?

Markieren Sie nur ein Oval pro Zeile.

	Nie	Kaum	Manchmal	Oft	Immer
Wunsch nach Sicherheit / Stabilität	◯	◯	◯	◯	◯
Wunsch nach Gestaltungsfreiheit	◯	◯	◯	◯	◯
Emotionale Bindung an Ort / Umfeld	◯	◯	◯	◯	◯
Familienplanung	◯	◯	◯	◯	◯
Soziale Erwartungen / Statusdenken	◯	◯	◯	◯	◯
Andere nicht-finanzielle Gründe	◯	◯	◯	◯	◯

11. Falls "Andere nicht-finanzielle Gründe" ausgewählt, welche?

_____

12. Welche der folgenden Fragen Faktoren treten häufiger in **späteren Lebensphasen** auf?

Wählen Sie alle zutreffenden Antworten aus.

- ☐ Sicherheitsbedürfnis
- ☐ Ortsbindung
- ☐ Pflegeleichtigkeit
- ☐ Vererbung / Nachlass
- ☐ Andere (Folgefrage)

13. Falls "Andere" ausgewählt, welche?

14. Gibt es **Geschlechtsbedingte Unterschiede** bei der Entscheidung zwischen Kaufen und Mieten?

Markieren Sie nur ein Oval.

- Ja (Folgefrage)
- Nein

15. Wenn "Ja" welche?

16. Gibt es **familienstandsbedingte Unterschiede** bei der Entscheidung zwischen Kaufen und Mieten?

Markieren Sie nur ein Oval.

- Ja (Folgefrage)
- Nein

17. Wenn "Ja" welche?

18. Welche **Wohneigentumspräferenz** dominiert in der jeweiligen Lebensphase?

Markieren Sie nur ein Oval pro Zeile.

	Eigentum	Miete	Keine klare Tendenz
Frühe Lebensphase (20–35)			
Familienphase (30–50)			
Späte Lebensphase (50+)			

19. Welche **familiären Umstände** führen oft zu Wohneigentum? (Mehrfachnennungen möglich)

Wählen Sie alle zutreffenden Antworten aus.

- [ ] Geburt eines Kindes
- [ ] Heirat
- [ ] Erbschaft
- [ ] Standortwechsel
- [ ] Pensionierung
- [ ] Keine klaren Auslöser/Umstände
- [ ] Andere (Folgefrage)

20. Wenn "andere", welche?

21. Welches sind die typischen Argumente junger Haushalte **gegen Kauf**?

22. Welches sind die typischen Argumente junger Haushalte **gegen Mieten**?

23. Wie stark beeinflussen die folgenden Faktoren die **Hauseigentümerquote**?

Markieren Sie nur ein Oval pro Zeile.

	Kein Einfluss	Gering	Mässig	Stark	Sehr stark
Eigenmietwertbesteuerung					
Tragbarkeitsgrenzen					
Raumplanung / Baubeschränkungen					
Förderprogramme (z.B. Genossenschaften)					

24. Was denken Sie, wie sich die **Eigentumsquote in der Schweiz** in den nächsten 20 Jahre entwickeln wird?

Markieren Sie nur ein Oval.

- Steigend
- Stabil
- Sinkend
- Unsicher

25. Was würden Sie einem typischen Haushalt mit 2 Kindern in einer **Stadt** empfehlen?

Markieren Sie nur ein Oval.

- Kaufen
- Mieten

26. Was würden Sie einem typischen Haushalt mit 2 Kindern in einem **Dorf** empfehlen?

Markieren Sie nur ein Oval.

- Kaufen
- Mieten

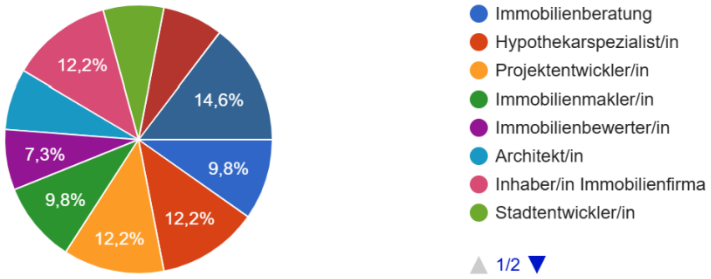
27. Weitere Anmerkungen oder Hinweise? Zum Thema "Kaufen oder Mieten"

A.2. Resultate der Expertenumfrage

Welches ist Ihre aktuelle **Position/Funktion**?

Diagramm kopieren

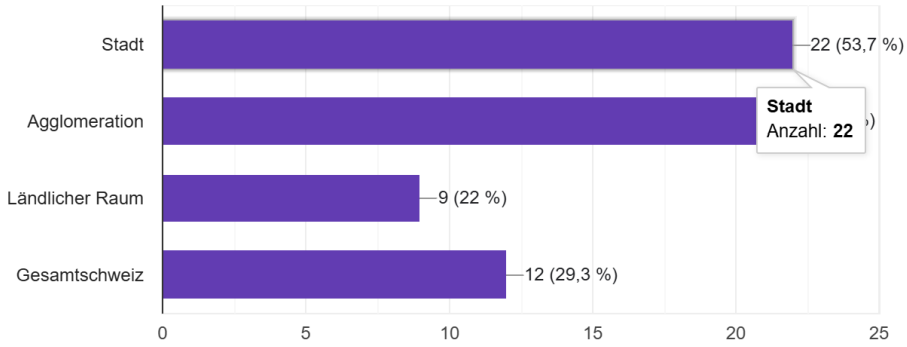
41 Antworten



Welches ist/sind Ihr/e **regionale/n Tätigkeitsschwerpunkt/e**?

Diagramm kopieren

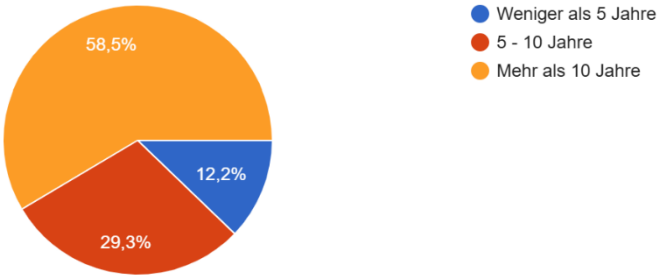
41 Antworten



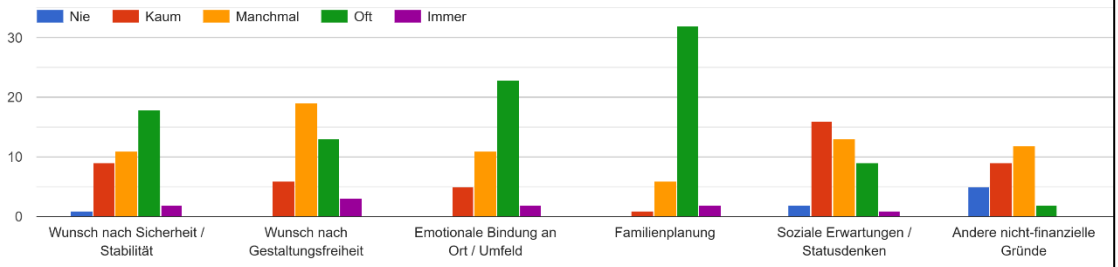
Welche **Berufserfahrung** haben Sie?

Diagramm kopieren

41 Antworten



Wie häufig werden folgende nicht-finanzielle Gründe genannt?



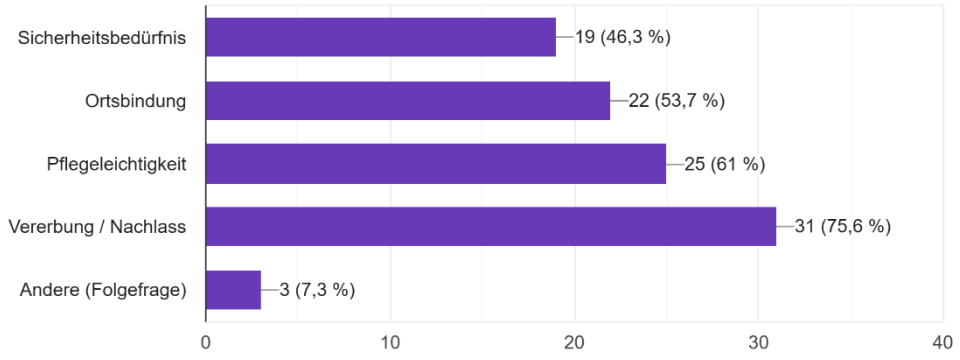
Falls "Andere nicht-finanzielle Gründe" ausgewählt, welche?

8 Antworten

- Erbschaft einer Wohnung oder eines EFH
- .
- Lage
- Weitergabe an Kinder / Vermächtnis
- Wunschtraum EFH
- gewuenschtes Wohnobjekt selbst
- Traum vom Eigenheim
- Wohnstil, soziale Infrastruktur, Nachbarschaft, Verfügbarkeit von Kita/Schulen

Welche der folgenden Fragen Faktoren treten häufiger in späteren Lebensphasen auf?

41 Antworten



Falls "Andere" ausgewählt, welche?

7 Antworten

Tragbarkeit

Tragbarkeit der Kreditzinsen und des Unterhalts

.

Kosten (Eigentum günstiger sofern Hypothek stark amortisiert)

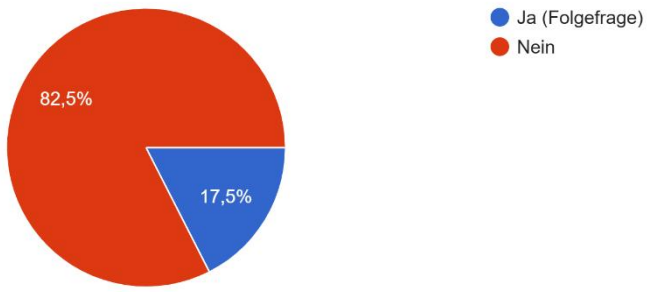
Nähe zu guter Infrastruktur, Verkleinerung (Wohnflächenmässig, aber auch finanziell / Hypothek soll kleiner werden)

-

Bedürfnis nach Ruhe, Nähe zu medizinischer Infrastruktur, Rückzug ins Umland

Gibt es Geschlechtsbedingte Unterschiede bei der Entscheidung zwischen Kaufen und Mieten?

40 Antworten



Wenn "Ja" welche?

9 Antworten

tendenziell eher grösseres Vorkommen bei Männern

Männer forcieren eher den Kauf

Risikobereitschaft bei Männer höher,

.

Rein aus dem persönlichen Umfeld ist der Wunsch nach Eigentum stärker bei männlichen Kollegen. Ob dies bei weiblichen Kolleginnen nicht so stark gezeigt wird oder weniger wichtig ist kann ich nicht beurteilen - rein persönliches Empfinden. Zudem habe ich das Empfinden, dass weibliche Kolleginnen mehr Zeit in die Entscheidungsfindung investieren und sich mehr Gedanken machen.

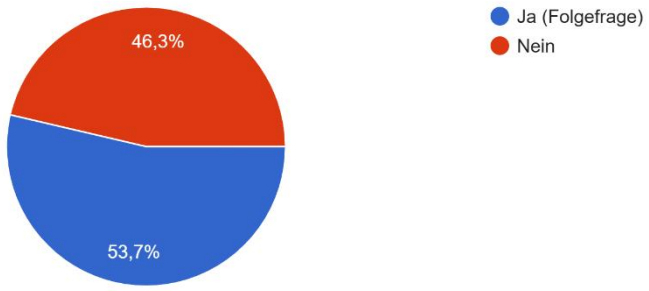
Finanzielle Aspekte gegenüber Ästhetik

Bei Männer ist Eigentum ein grösseres Thema

Gesellschaftliche Entwicklung

Gibt es familienstandsbedingte Unterschiede bei der Entscheidung zwischen Kaufen und Mieten?

41 Antworten



Wenn "Ja" welche?

23 Antworten

ledige eher in der Unterzahl

Bei Heirat wird man "Häuslich"

Tragbarkeit wird schwieriger mit Kindern (grössere Wohnfläche nötig > teurer)

Kinder, Umfeld

Verheiratete tendieren eher dazu etwas zu kaufen um sich sesshaft zu machen und eine familie planen zu können. Es gibt wahrscheinlich das Gefühl von Sicherheit und Bindung.

Alleinstehende Personen ziehen eher vom EFH in eine Wohnung, Pensionierte Paare mit Kindern wollen das EFH / die ETW eher halten und vererben

Kinderplanung

Einkommensbasis, Vermögensherkunft

Familien mit Kinder.

.

Finanzielle

Als Single würde ich eher Mieten

Oftmals neigen verheiratete Paare zu Wohneigentum sowie Paare die verheiratet sind (oder nicht) mit Kindern - meinem persönlichen Empfinden nach.

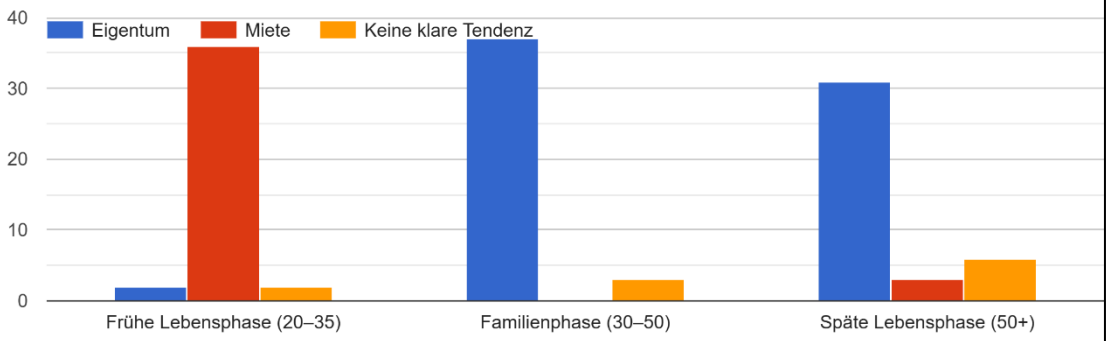
Einzelhaushalt eher Mieter

Singel-Haushalt sind öfters Mieter

Familien mit Kindern wollen stabilitaet, kaufen eher

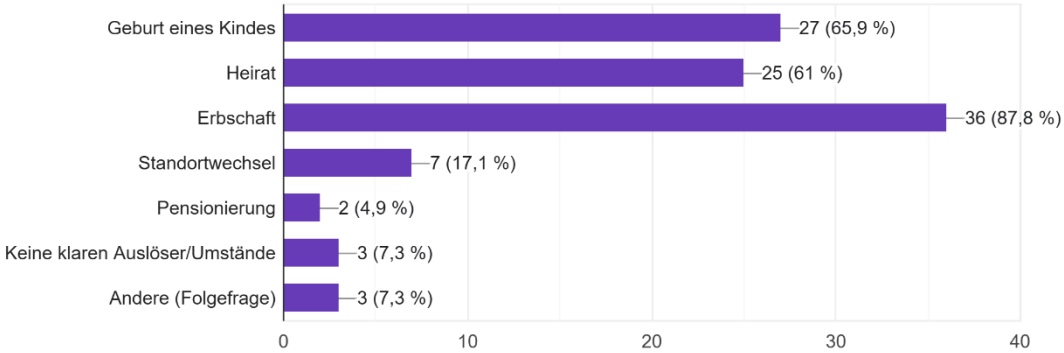
Junge Familien sind oft auf der Suche nach Eigentum, da es kalkulatorisch günstiger ist.

Welche Wohneigentumspräferenz dominiert in der jeweiligen Lebensphase?



Welche familiären Umstände führen oft zu Wohneigentum? (Mehrfachnennungen möglich)

41 Antworten



Wenn "andere", welche?

5 Antworten

Anlage

Es sind aus meiner Sicht nicht die familiären Umstände, die zum Entscheid von Wohneigentum führen. Ich bin der Ansicht, wenn die finanziellen Möglichkeiten vorhanden sind, sind viele am Kauf eines Eigenheims interessiert (egal in welcher Lebenssituation).

-

Wohnen im Alter, idR wohnen diese dann bereits in einem Eigenheim und möchten sich verkleinern

Rückkehr aus dem Ausland

Welches sind die typischen Argumente junger Haushalte **gegen Kauf**?

41 Antworten

Flexibilität

Flexibilität

Fehlende finanzielle Mittel

zu wenig finanzielle Mittel

weniger Flexibilität

Eigrnkapital

Finanzierbarkeit und Verfügbarkeit

Man möchte flexibel bleiben und die wohnung schnell wechseln können, falls sich was verändert.

fehlendes Eigenkapital

Kapital

flexible Standortwahl

Hohe finanzielle Belastung

Flexibilität, Eigenkapital nicht vorhanden, Weiterbildungen

Zu wenig Eigenkapital angespart.

Finanzielle und Abhängigkeit/Gebunden

Tragbarkeit und Eigenkapital

Wollen sich nicht binden / Flexibilität

Flexibilität (z.B Weltreise)

zu grosse Verpflichtung, keine Flexibilität

Denke bei ganz jungen Haushalten möchte man noch nicht ganz so fest an einen Ort "binden". Beim Mieten bleibt man flexibler.

Verfügbarkeit von Kapital

Finanzierung

Zu Teuer

Die Finanzierung ist nicht möglich

Flexibilitaet, Erschwinglichkeit

Bindung

Bankkriterien nicht erfüllt, Miete = flexibel

zuviel Verantwortung, oder Kosten die Aufkommen könnten wenn zB. ein Gerät defekt ist. Bei Miete ist dies Vermieters sache

Flexibilität, Finanzielle Hürden

fehlendes Eigenkapital, Ortabhängigkeit,

Unzureichendes Eigenkapital, Flexibilität, Unklare Lebensplanung

Fehlendes Eigenkapital

nicht genügend EK

Familienplanung noch unklar, Flexibilität für künftigen Arbeitsort, wenig Eigenkapital

zu hohe Preise

Welches sind die typischen Argumente junger Haushalte **gegen Mieten**?

39 Antworten

Kosten

Vermögensaufbau

Wenn finanziell möglich, wieso nicht etwas kaufen?

Höhere Wohnkosten

mangelnder Vermögensaufbau, gewünschte Wohnform nicht verfügbar

Die Miete ist zu teuer und lohne sich nicht. Wenn man ein Eigenheim kauft, hat man bereits ausgesorgt.

Lärm (Kinder), Platzverhältnisse, zuwenig Sicherheit bezüglich Kündigung der WHG

Zu hohe Mietzinsen

Geldanlage

teure Mieten

Hohe Kosten

Kosten, Erbschaften

Anlage

Miete zu teuer.

Finanzielle (teilweise billiger als Mieten)

Kauf günstiger als Miete

Höhere Kosten als Eigentum

Investitionsobjekt, Sparen (sofern günstiger aufgrund Zins)

Miete ist verlorenes Geld

Man "verliert" Geld. Kauft man, hat man allenfalls etwas tiefere Wohnkosten, plus erzielt man bei einem allfälligen Verkauf vermutlich einen Gewinn.

Einsparungen

Zu hohe Mieten

Immobilie als Anlage

Ich will keine Miete zahlen

Erschwinglichkeit von Wohneigentum in Zukunft noch schwieriger;

Keine, jedermann kann es sich leisten

Sicherheit

Keine Kündigung durch Vermieter, Partizipation an Wertsteigerung durch Eigentum

Abhängig vom Vermieter/Verwaltung, wollen selbstständig entscheiden können

Eigentum wird als Anlagevehikel angesehen, Statussymbol

Preis / Leistungsverhältnis

Eigentum oder Geld geerbt

Einsparungen, Steigende Mietpreise, Miete ist verlorenes Geld

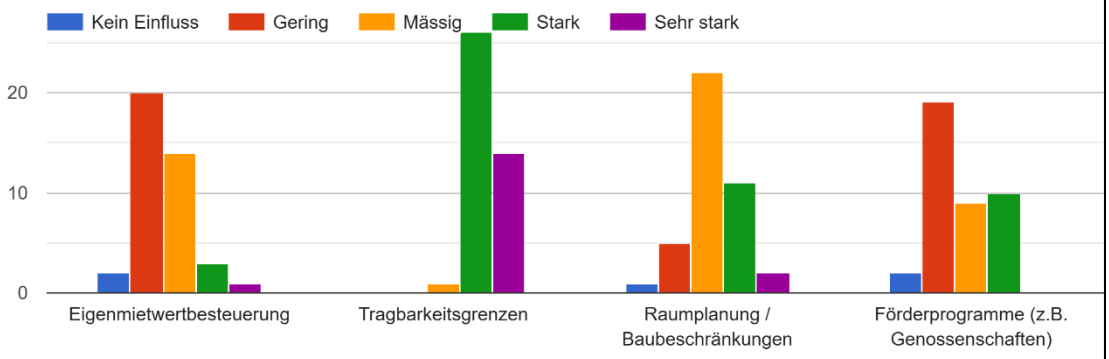
Möchten sich verwirklichen

Miete zu teuer so kann ich nie etwas auf die Seite legen.

Lebensziel Eigenheim, kaum Gestaltungsspielraum

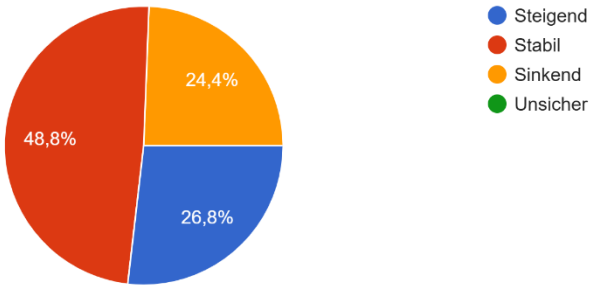
hohe monatliche Kosten

Wie stark beeinflussen die folgenden Faktoren die Hauseigentümerquote?



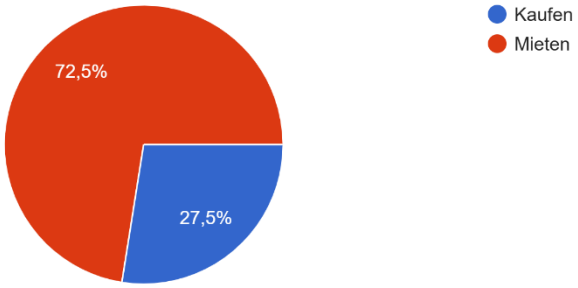
Was denken Sie, wie sich die Eigentumsquote in der Schweiz in den nächsten 20 Jahre entwickeln wird?

41 Antworten



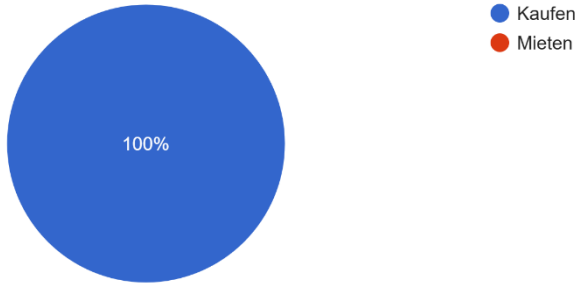
Was würden Sie einem typischen Haushalt mit 2 Kindern in einer Stadt empfehlen?

40 Antworten



Was würden Sie einem typischen Haushalt mit 2 Kindern in einem Dorf empfehlen?

40 Antworten



Weitere Anmerkungen oder Hinweise? Zum Thema "Kaufen oder Mieten"

7 Antworten

Rat gegen Kaufen in der Stadt liegt an der konstant zu hohen Bewertung der Immobilien

Treiber für Kauf von Eigentum kann sehr subjektive und irrationale Gründe haben, welche jedoch nur relevant sind, wenn finanziell tragbar.

Momentan tiefe Hypozinse

In der Tendenz besteht der Wunsch nach Wohneigentum, ist aber aus finanziellen Gründen nicht machbar (im Alter stimmt das Einkommen nicht mehr und in jungen Jahren das Eigenkapital, was durch steigende Preise verstärkt wird). In einem Land wie der Schweiz mit knappem Boden und steigenden Wohnflächen / Person wird es Lösungen brauchen, da dies das Problem verschärft.

Zur letzten Frage: Siehe meine Vorlesung zum Thema Wohneigentum und die wichtige Rolle vom Immobilientyp (single family vs. multi family)

Land, eher günstig Kaufen und Finanzieren_ Stadt teurer eher Mieten

Demografische Entwicklung - Babyboomer verkaufen irgendwann

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.

Wettingen, den 4. September 2025

Benjamin Käufeler

Deklaration KI-Nutzung

Im Rahmen der Erstellung dieser Arbeit wurden KI-gestützte Hilfsmittel ausschließlich zur Unterstützung bei sprachlicher Überarbeitung, Rechtschreibkontrolle sowie stilistischen und formalen Korrekturen eingesetzt. Inhaltliche Entscheidungen, die Auswahl und Bewertung wissenschaftlicher Literatur sowie die Analyse und Interpretation der Ergebnisse erfolgten eigenständig durch den Verfasser. Die Verantwortung für wissenschaftliche Qualität, inhaltliche Richtigkeit und Quellenverwendung liegt vollständig bei dem Verfasser.

Wettingen, den 4. September 2025

Benjamin Käufeler