



Medienmitteilung

Zürich, 27. Juni 2019

Studie: Seniorenfreundliche Zugänge zum Mietwohnungsmarkt

Obwohl über 80 Prozent der Wohnungsanbieter die hohe Sesshaftigkeit von Senioren schätzen, kennen sie die spezifischen Bedürfnisse dieses interessanten Marktsegmentes kaum. Senioren müssen sich bei der Wohnungssuche nicht mehr an den Einschränkungen durch den Erwerbsalltag orientieren und verbringen mehr Zeit zu Hause, sie müssen in der Regel auch mit tieferen Einkommen zurechtkommen. Die Entscheidung, wo sie alt werden möchten, erhält dadurch eine höhere Tragweite. Um ihnen den Zugang zum Mietwohnungsmarkt zu erleichtern, sind die Wohnungsanbieter gefordert: Senioren brauchen mehr Zeit für den Bewerbungsprozess, Anreize zum Verlassen von Familienwohnungen und bevorzugte Kanäle zu den kleinen, preisgünstigen Wohnungen. Im Gegenzug erhalten Wohnungsanbieter langjährige, treue Mieter, die im Schweizer Mietwohnungsmarkt mit seinen über 75'000 leeren Mietwohnungen immer wichtiger werden.

Senioren sind nicht gleich Senioren

Senioren gehen mit unterschiedlichen Erwartungen, Erfahrungshintergründen und finanziellen Möglichkeiten auf die freiwillige oder unfreiwillige Wohnungssuche. Eine zentrale Erkenntnis der Studie «Demografie und Wohnungswirtschaft: Seniorenfreundliche Zugänge zum Mietwohnungsmarkt» ist, dass sich dieses Marktsegment in vier Gruppen teilt: Die «Paraten» kennen den Markt und reagieren zeitnah auf Angebote. Die «Offenen» spielen mit dem Gedanken, ihre Wohnsituation zu optimieren, brauchen aber Zeit, um sich auf die Marktrealitäten einzulassen. «Überforderte» müssten ihre Wohnsituation verändern, brauchen aber Unterstützung, um einen Umzug vorzubereiten.

Herausforderungen und Chancen

Vier Fallstudien dokumentieren die Handlungsfelder, in denen Wohnungsanbieter auf die Bedürfnisse der unterschiedlichen Zielgruppen eingehen können: «Parate» und «Offene» können bei Erstvermietungen als Ankermieter gewonnen werden, wenn sie früh angesprochen werden. Langjährigen Mietern von Familienwohnungen kann ein Umzug in kleinere, modernere Wohnungen schmackhaft gemacht werden. Umzüge aufgrund von Sanierungen oder Neubauten können durch langfristig vorbereitete und zielgruppenspezifische Massnahmen erleichtert werden.

Handlungsbedarf besteht auch, wenn es darum geht, finanziellen Härtefällen einen Zugang zu preisgünstigen Wohnungen zu verschaffen. Obwohl sich viele Senioren Marktmieten leisten können, sind vor allem Alleinstehende auf kleinen, günstigen Wohnraum angewiesen. Allein im Kanton Zürich können sich 18 Prozent der Pensionierten nicht mehr als 1000 Franken Miete leisten.

Die Studie bietet Wohnungsanbietern Ideen, wie sie den Markt für Senioren segmentieren können und Checklisten, die ihnen helfen, sich zu positionieren und Mieter aus diesem stabilen und oft problemlosen Segment zu gewinnen. Die Fallstudien zeigen auch, dass ein seniorenfreundlicher Zugang zum

Mietwohnungsmarkt von einem partnerschaftlichen Umgang zwischen Wohnungsanbietern, Verbänden, sozialen Institutionen und der öffentlichen Hand abhängt.

Die Studie «Demografie und Wohnungswirtschaft: Seniorenfreundliche Zugänge zum Mietwohnungsmarkt» entstand als Kooperationsprojekt des Swiss Real Estate Institutes (SwissREI) und Zimraum GmbH mit den Partnern Age Stiftung, Bundesamt für Wohnungswesen, gaiwo, Immobilien Basel-Stadt, Mobimo, SVIT Senior Zürich, Stadt Winterthur und Dr. Stephan à Porta-Stiftung. Sie kann für 45 Franken per Mail an buch@zimraum.ch oder über [Amazon.de](https://www.amazon.de) bestellt werden.

Kontakt für Medienschaffende:

Swiss Real Estate Institute, Prof. Dr. Peter Ilg, 043 322 26 84, peter.ilg@swissrei.ch

Zimraum GmbH, Dr. Joëlle Zimmerli, 078 734 79 74, zimmerli@zimraum.ch

Das **Swiss Real Estate Institute** ist eine Stiftung der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich und des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz. Das Institut konzentriert sich neben der Forschung auf die Bereiche Lehre und Dienstleistung/Beratung für die Schweizer Immobilienwirtschaft. www.swissrei.ch

Zimraum ist ein 2011 gegründetes sozialwissenschaftliches Planungs- und Entwicklungsbüro. Das von Joëlle Zimmerli geführte Büro forscht, berät und begleitet private und gemeinnützige Institutionen und die öffentliche Hand. Zimraum unterstützt die Entwicklung von Regionen, Städten, Ortschaften, Quartieren, Arealen und einzelnen Liegenschaften. www.zimraum.ch

Grafiken und Tabellen

Abb. 1: «Ältere Personen ziehen tendenziell nicht mehr so schnell wieder aus. Wie schätzen Sie aus Unternehmenssicht die Sesshaftigkeit bei der Vermietung einer Wohnung an eine ältere Person ein?» (n=132)

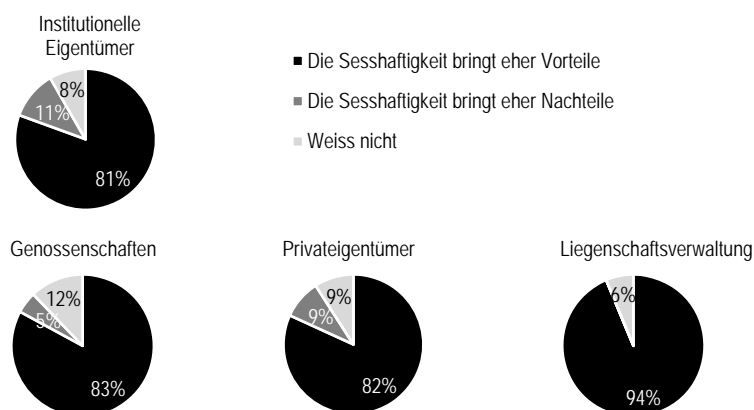
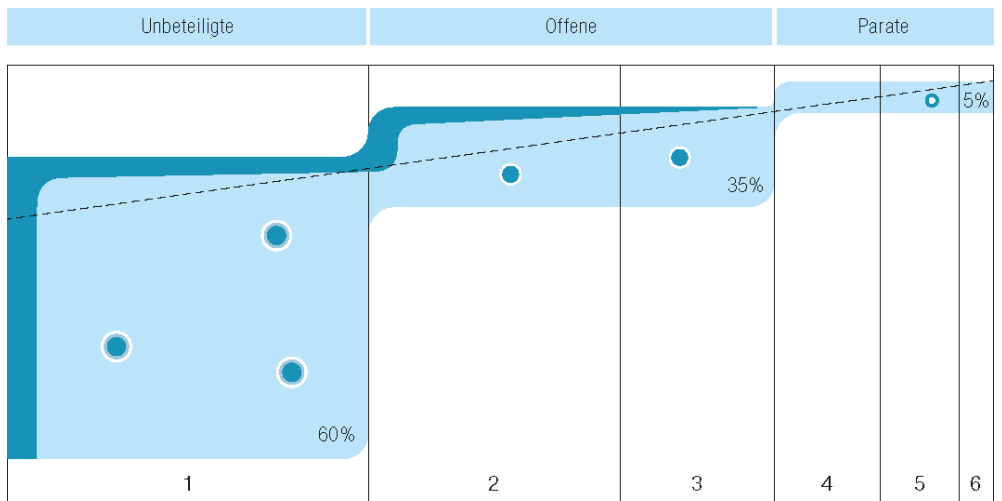


Abb. 2: Zielgruppen 65plus (Darstellung: Zimraum/anamorph)



● Ereignis / - Kündigung / Überforderte

1 Gedankenanstoss | 2 Information Wohnungsmarkt | 3 Wohnungssuche
 4 Entscheidungszeit/Vermittlung | 5 Umzugsplanung | 6 Wohnungsangebot