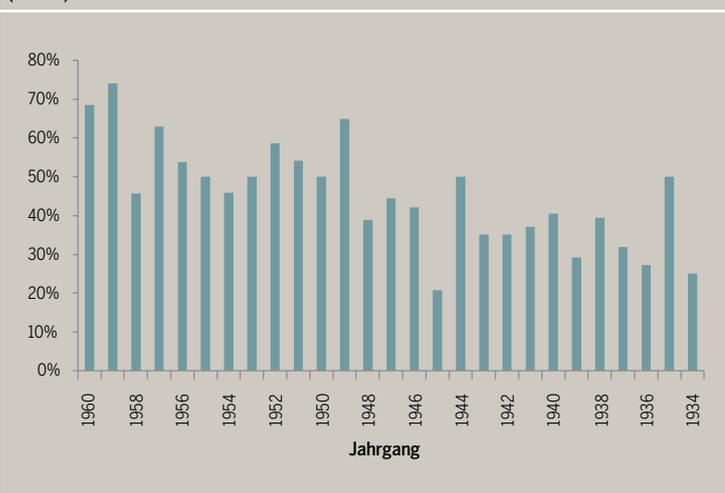


# Babyboomer wohnen anders

Die Babyboomer kommen ins Rentenalter. Ihre Wohnbedürfnisse unterscheiden sich von jenen ihrer Vorgängergeneration. Sie sprechen kaum auf Alterswohnungen an. Dies zeigt eine aktuelle Erhebung im Auftrag des Kantons Zürich.

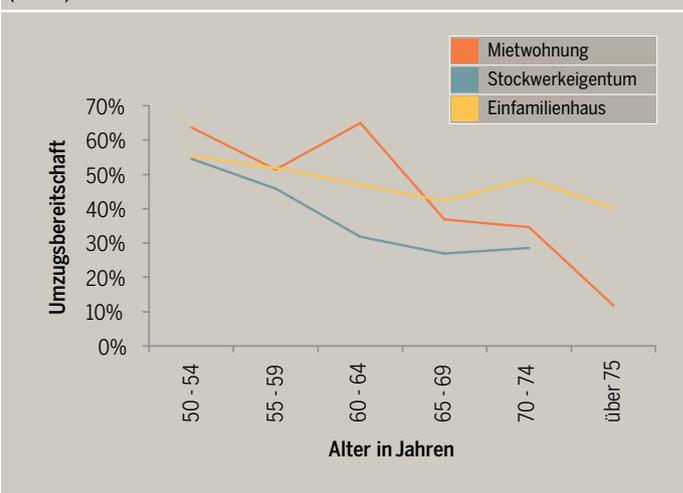
**DARSTELLUNG 1: UMZUGSBEREITSCHAFT NACH ALTER**

(n=660)



**DARSTELLUNG 2: UMZUGSBEREITSCHAFT NACH ALTER UND WOHNFORM**

(n=660)



Mieter sehen mit der Pensionierung einen Anlass zum Umzug, Hauseigentümer vor allem mit steigendem Alter.

JOËLLE ZIMMERLI\*

**VERÄNDERTE LEBENSITUATION DER «KÜNFTIGEN ALTEN».** Die geburtenstarke Generation der Babyboomer, also die zwischen 1943 und 1963 Geborenen, kommt ins Pensionsalter. Sie werden die Nachfrage nach Wohnraum in den nächsten zehn Jahren spürbar mitprägen. Babyboomer haben andere Ansprüche an den Wohnraum als die Vorkriegsgeneration, die heute im hohen Alter ist. Sie sind häu-

sionierung, wenn also eine Veränderung im Leben ansteht, zu Umzügen führt. Wer aufgrund einer aufgelösten Partnerschaft im Alter dagegen nochmals umziehen musste, zeigt anschliessend wenig Bereitschaft für eine weitere Veränderung.

Die Umzugsbereitschaft ist bei älteren Menschen grösser, je stärker das soziale Umfeld regional oder national verstreut ist, also je weiter weg Freundeskreis oder Kinder wohnen. Bei den Babyboomern

haupt nicht mehr vorstellen. Die Sesshaftigkeit hängt oft mit einer hohen Wohnzufriedenheit oder mit Erinnerungen zusammen, die mit der Wohnsituation zusammenhängen. Sie ist generell höher in ländlichen Gemeinden.

Babyboomer mit Hauseigentum werden in den nächsten Jahren grössere Beiträge in Erneuerungsarbeiten investieren, mit denen sie ihre Wohnqualität zu Hause erhöhen oder den Wert des Hauses steigern. Dies wird vor allem bei Haushalten mit höheren Einkommen der Fall sein. Solche Erneuerungsarbeiten halten die Eigentümerinnen und Eigentümer jedoch nicht davon ab, einen Verkauf des Hauses in Erwägung zu ziehen.

**» Im Gegensatz zur Vorkriegsgeneration dominieren bei den Babyboomern selbstbestimmte Gründe. Sie wollen nochmals eine neue Wohnsituation gestalten und sich neu erfinden.«**

figer ledig, getrennt, geschieden oder in neuer Partnerschaft, womit «ältere Haushalte» künftig anders zusammengesetzt sind und sich häufiger nochmals verändern werden. Die Umzugsbereitschaft der Babyboomer wird künftig grösser sein als jene der heutigen alten Generation (siehe Darstellung 1). Allerdings zeigen sich Unterschiede.

Gut gebildete Babyboomer zeigen beispielsweise eine grosse Umzugsbereitschaft, die vor allem im Zeitraum der Pen-

trifft dies auf rund 45% zu, während der Wert bei der Vorkriegsgeneration lediglich bei einem knappen Drittel liegt. Dies bedeutet auch, dass ein Grossteil der umzugsbereiten Babyboomer als Zielgruppe von anderen Wohnstandorten «abgeworben» werden kann.

**ERFÜLLTE WOHNBEDÜRFNISSE.** Über ein Drittel der heute über 50-Jährigen kann sich einen Auszug aus dem Haus oder der Wohnung aus freiwilligen Gründen über-

**WOHNMOBILITÄT IM ALTER.** Die Wohnmobilität im Alter erfolgt sowohl aus selbstbestimmten als auch fremdbestimmten Gründen. Im Gegensatz zur Vorkriegsgeneration dominieren bei den Babyboomern selbstbestimmte Gründe. Sie wollen nochmals eine neue Wohnsituation gestalten und sich neu erfinden. Bei der Vorkriegsgeneration stehen praktische Gründe wie die Verkleinerung des Wohnraums oder der Umzug aus gesundheitlichen Gründen im Vordergrund. Es ist eine Generation, die noch immer sehr haushälterisch mit den eigenen Mitteln umgeht.

Viele ältere Mieterinnen und Mieter ziehen nach dem Auszug der Kinder oder nach der Pensionierung in kleinere Woh-

nungen und passen damit ihre Wohnsituation veränderten Bedürfnissen an. Motiviert wird der Umzug häufig dadurch, dass das Haushaltsbudget kleiner wird und so die Wohnkosten gesenkt werden können. Weil der finanzielle Aspekt im Vordergrund steht, erfolgt der Umzug relativ früh mit der Veränderung der Haushaltsgrösse oder mit dem Eintritt ins Rentenalter (siehe Darstellung 2).

Für Hauseigentümer verhält es sich gerade umgekehrt. Je älter sie werden, desto günstiger wird das Wohnen im bald abgezahlten Haus. Eine finanzielle Einbusse durch die Pensionierung hat deshalb keinen direkten Anreiz für eine Wohnsitzenveränderung und ist vielmehr ein Grund zum Bleiben. Mit dem Auszug der Kinder wird der Freiraum und Wohnkomfort noch grösser, als er vorher schon war. Ein Auszug drängt sich deshalb erst aus gesundheitlichen Gründen in den Vordergrund, wenn der Unterhalt des Haushalts mühseliger wird.

Nicht alle älteren Hauseigentümer bewegen sich aber innerhalb dieses Schemas. Viele verheiratete Paare verkaufen ihre Häuser – entledigen sich des grossen Haushalts nach der Familienphase – und kaufen sich stattdessen Stockwerkeigentum an zentraler Lage.

Der Standortwettbewerb der Gemeinden und Städte funktioniert vor allem bei den jüngeren Babyboomern mit einem hohen sozialen Status. Diese würden bei einem Umzug die beste Wohnung auf dem Wohnungsmarkt wählen, unter Berücksichtigung weiterer Standortvorteile wie Erreichbarkeit und Infrastrukturen in der Gemeinde. Die ältere Generation mit tiefem sozialem Status zieht es dagegen vor, bei einem Umzug innerhalb der Wohngemeinde zu bleiben.

Babyboomer stellen hohe Ansprüche an das Wohnungsangebot, und über ein Drittel derjenigen, die in der Umbruchphase sind, schätzen das Angebot im Kanton Zürich als ungenügend ein (siehe Tabelle 1).

**DER WEG AUS DEM EIGENTUM UND IN DAS EIGENTUM.** Bereits heute haben mehr ältere Babyboomer Wohneigentum veräussert als die Vorkriegsgeneration. Insgesamt sind es etwa 20% der Einfamilienhausbesitzenden. Ein weiterer Generationenwandel zeigt sich beim weiteren Vorgehen: Ein beträchtlicher Teil der Babyboomer (43%) hat mit dem Erlös aus der verkauften Immobilie eine neue Wohnimmobilie erworben. Personen aus der Vorkriegsgeneration, die heute noch in Einfamilienhäusern

leben, erwägen einen Verkauf hauptsächlich, um das grosse Haus «loszuwerden» (51%) oder um mit dem Erlös Gesundheits- und Pflegedienstleistungen bezahlen zu können (34%) (siehe Tabelle 2).

Unterschiede gibt es im Umgang mit eigenen Immobilien auch nach sozialem Status. Wer eine höhere Bildung und höheres Einkommen hat, erwägt eher den Verkauf als die Vererbung der Liegenschaft und zieht aus der Gemeinde weg. Personen mit geringerem Status und vor allem Personen aus der Vorkriegsgeneration geben die Liegenschaft eher in der Familie weiter und bleiben in der Gemeinde in einer Mietwohnung wohnen. Ein weiterer Unterschied zeigt sich bei den Raumtypen: Wer in einer Stadt oder in einer gut erschlossenen Gemeinde wohnt, ist weniger bereit, das (wertvolle) Haus zu veräussern. Hingegen ziehen ältere Leute in ländlichen Gemeinden einen Verkauf viel eher in Betracht.

Eine kleine Minderheit von 5% baut im Alter nochmals selbst. Während die Vorkriegsgeneration vor allem auf bisherigen Grundstücken neu baute, erwerben wohlhabendere Babyboomer häufiger neue Grundstücke, auf denen sie bauen können. Während die 50- bis 60-Jährigen hauptsächlich für sich oder als Investiti-

ANZEIGE



**Internorm®**

## **FENSTERAKTION!**

**AKTION: 15. MÄRZ – 15. JUNI 2013**

**3fach-Verglasung zum Preis  
der 2fach-Verglasung.**

Zusätzlich erhalten Sie den  
**ISO Abstandhalter GRATIS** dazu!

Mehr Informationen bei Ihrem **Internorm-Fachhändler**,  
im Internet unter [www.internorm.ch](http://www.internorm.ch) oder am  
**Internorm-Fenster-Telefon 0800 910 920**

**TAB. 1: EINSCHÄTZUNG DES IMMOBILIEN- UND WOHNUNGSMARKT**  
(n=221)

	Babyboomer		Vorkriegsgeneration
	50-59 Jahre	60-68 Jahre	über 68 Jahre
Es gibt ein grosses Angebot	13%	13%	12%
Wenn man genügend lange sucht, findet man etwas	67%	52%	65%
Auch wenn man angestrengt sucht, findet man nichts	20%	36%	23%

**TAB. 2: GRÜNDE FÜR DEN VERKAUF ODER DIE VERERBUNG VON WOHNHEIGENTUM**  
Mehrfachantworten möglich

	Babyboomer (50 - 68 Jahre)	Vorkriegsgeneration (über 68)
<b>Gründe sind gewesen (rückblickend, n=83):</b>		
Pflegeintensiven Garten und grosses Haus «loswerden»	50%	45%
Erwerb andere Wohnimmobilie	43%	22%
Verwendung Erlös als Altersvorsorge	12%	13%
Für Dienstleistungen, z.B. für Hilfs- und Pflegedienste	2%	5%
Reisen	2%	8%
Sich mehr leisten können	0%	8%
<b>Gründe wären (vorausschauend, n=154):</b>		
Pflegeintensiven Garten und grosses Haus «loswerden»	42%	51%
Erwerb andere Wohnimmobilie	46%	22%
Für Dienstleistungen, z.B. für Hilfs- und Pflegedienste	20%	34%
Verwendung Erlös als Altersvorsorge	38%	27%
Reisen	18%	0%
Sich mehr leisten können	8%	2%



**Tabelle: Babyboomer haben hohe Ansprüche an einen Umzug und wollen nochmals Eigentum bilden. Bild: Mehrgenerationenhaus Giesserei der Genossenschaft Gesewo in Winterthur (Foto: Gesewo).**

on für andere bauen, setzen ältere Babyboomer (60 bis 68 Jahre) häufiger Projekte um, bei denen auch Freunde oder Bekannte beteiligt sind. Gebaut wird eher in kleinen Gemeinden, in solchen mit geringerer Steuerkraft oder in Gemeinden, die in den letzten zwanzig Jahren eine hohe Bevölkerungsdynamik erlebt haben.

**POSITIONIERUNG VON WOHNUNGEN FÜR DIE ZIELGRUPPE DER BABYBOOMER.** Mit einem Umzug nach der Familienphase wird der individuelle Wohnflächenbedarf reduziert, und es wird Wohnraum für junge Familien frei. Die bedürfnisgerechtere Nutzung von bestehendem Wohnraum ist ein grosses Anliegen der Raumplanung, denn damit findet eine Verdichtung der Wohnbevölkerung ohne Bautätigkeiten statt. Und wenn Babyboomer vorsorgen, indem sie ihre Wohnumgebung veränderten Bedürfnissen anpassen, können sie mit grosser Autonomie im eigenen Haushalt alt werden. Mit dem Umzug an eine zentrumsnahe Lage und in ein belebtes nachbarschaftliches Umfeld können sich ältere Menschen auch nach der Pensionierung einfacher in das gesellschaftliche Leben einfügen. Dies ist wichtig für die steigende Zahl Alleinstehender im Alter.

Werden Wohnungen für ältere Personen auf dem Markt angeboten, müssen

diese allerdings verschiedene Aspekte berücksichtigen. Ein Umzug in eine neue Wohnung muss hohen Ansprüchen gerecht werden. Dabei ist nicht nur die Helligkeit, ein moderner Wohnungsgrundriss oder ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis wichtig, sondern auch ein generationen-gemischtes nachbarschaftliches Umfeld und die Versorgung und Erschliessung in Gehdistanz. Eine schwellenlose Wohnung und ein Lift genügen nicht, um das Wohnen im Alter attraktiv zu machen.

Von «Alterswohnungen» fühlen sich ältere Personen angesprochen, die einen unmittelbaren Unterstützungsbedarf haben. Aktive und gesunde Ältere, welche die Mehrheit ausmachen, legen Wert auf ein selbstbestimmtes, lebendiges Umfeld. Sollen sie als Zielgruppe für «altersgerechten» Wohnraum gewonnen werden, müssen entsprechende Miet- oder Eigentumswohnungen mit einem neuen Lebensgefühl in Verbindung gesetzt werden, das sich von der vorherigen Wohnsituation unterscheidet. Wer vorher in einem grossen Familienhaus im Grünen gewohnt hat, möchte nachher nicht wenige Strassen davon entfernt in einer Wohnung in einem Haus voller Alten wohnen, sondern an einem anderen Ort etwas Neues erleben. Dieses Bedürfnis sollte ernst genommen werden.

Ein Grossteil der Nachfrage geht von älteren Einzelhaushalten aus. Diese treffen ihre Entscheidung zum Wohnungswechsel ohne Verhandlung in einer Partnerschaft. Sie sind flexibler und häufiger offen für etwas Neues. Wichtig ist also ein gutes Angebot an Kleinwohnungen, die von älteren Einzelhaushalten finanziell getragen werden können.

**«WOHNBEDÜRFNISSE UND WOHNMOBILITÄT IM ALTER»**

Die Studie «Wohnbedürfnisse und Wohnmobilität im Alter» wurde im Auftrag des Amtes für Raumentwicklung des Kantons Zürich verfasst. Als Datengrundlage wurde eine repräsentative telefonische Befragung bei über 700 Personen über 50 Jahren durchgeführt. Die empirischen Ergebnisse wurden in einem Fachbericht aufgearbeitet. In einer Pressekonferenz vom 14. Dezember 2012 hat Regierungsrat Markus Kägi mitgeteilt, dass das Amt für Raumentwicklung die Gemeinden dabei unterstützt, die Wohnmobilität im Alter zu fördern. Dazu wird das Amt das grundlegende Wissen zu diesem Thema vertiefen, den regional unterschiedlichen Handlungsbedarf aufzeigen und gute Beispiele bereitstellen.



**\*JOËLLE ZIMMERLI**

Die Autorin ist Soziologin und Inhaberin des Büros Zimraum. Zimraum ist ein sozialwissenschaftliches Planungsbüro. Es erstellt strategische Grundlagen und Instrumente für die Stadt- und Regionalentwicklung sowie für die Immobilienwirtschaft. Das Büro moderiert Prozesse und unterstützt Bauherren dabei, gesellschaftliche Bedürfnisse in die Planung zu integrieren. [www.zimraum.ch](http://www.zimraum.ch)