

Joëlle Zimmerli

# Demografie und Wohnungswirtschaft

Seniorenfreundliche Zugänge zum Mietwohnungsmarkt

Band 3



Swiss Real Estate Institute  
Institut der Schweizer Immobilienwirtschaft  
L'Institut Suisse de l'Economie Immobilière  
Istituto Svizzero dell'Economia Immobiliare  
**Forschung für die Praxis**

**Zimraum**  
Raum + Gesellschaft

## Impressum

Herausgegeben von  
Joëlle Zimmerli

Copyright  
2019 Zimraum GmbH

Zimraum GmbH  
Müllerstrasse 48  
8004 Zürich  
www.zimraum.ch

Swiss Real Estate Institute  
Lagerstrasse 5  
8001 Zürich  
www.swissrei.ch

Grafiken: Marcel Schneeberger, anamorph  
Korrektorat: Nicole Habermacher, punkto  
Druck: Druckhaus Nomos  
ISBN 978-3-033-07263-3

### Platin-Partner:



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für  
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF  
Bundesamt für Wohnungswesen BWO



Immobilien Basel-Stadt

**MOBIMO**  
Leidenschaft für Immobilien

### Gold-Partner:

**Age —  
Stiftung**

DR. STEPHAN À PORTA-STIFTUNG

Kreuzstrasse 31 · 8008 Zürich

**gaiwo**   
Genossenschaft für  
Alters- und Invalidenwohnungen

Stadt Winterthur



  
**SVIT**  
SENIOR ZÜRICH

# Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung</b>	<b>7</b>
<b>1 Seniorenfreundliche Zugänge zum Mietwohnungsmarkt</b>	<b>9</b>
1.1 Pensionierte als normales, aber besonderes Marktsegment	10
1.2 Aufbau und Inhalt der Studie	12
<b>Hindernisse auf dem Mietwohnungsmarkt</b>	<b>15</b>
<b>2 Pensionierte auf dem Mietwohnungsmarkt in Zahlen</b>	<b>17</b>
2.1 Sesshaftigkeit und Umzugsbereitschaft	17
2.2 Situation im Mietverhältnis	19
2.3 Anteil Pensionierte auf Wohnungssuche	20
2.4 Zu- und Umzüge nach Eigentübertypen	22
2.5 Abhängigkeit von bezahlbaren Wohnungen	23
<b>3 Segmentierung in Zielgruppen</b>	<b>29</b>
3.1 Veränderungsbereite Pensionierte anwerben	29
3.2 Betroffene von Erneuerungen erreichen	31
3.3 Betroffene im Kündigungsfall unterstützen	31
3.4 Identifikation von Zielgruppen	33
<b>Sicht der Wohnungsanbieter</b>	<b>37</b>
<b>4 Profil der Befragten</b>	<b>39</b>
4.1 Grundgesamtheit	39
4.2 Befragte Akteure der Immobilienwirtschaft	40
<b>5 Umgang mit Sesshaftigkeit bei Mietern im Pensionsalter</b>	<b>45</b>
5.1 Einschätzung von Sesshaftigkeit bei Neumieter im Pensionsalter	45
5.2 Anreize für mehr Umzugsmobilität bei Senioren	47
<b>6 Seniorenfreundliche Bewirtschaftung</b>	<b>53</b>
6.1 Seniorenfreundliche Vermietungsmassnahmen	53
6.2 Weiterbildung im Umgang mit Pensionierten	56
<b>7 Angebot und Vermietungsgünstiger Wohnungen</b>	<b>59</b>
7.1 Preisgünstige Wohnungen im Portfolio	59
7.2 Interesse am Bau bezahlbarer Wohnungen	60
7.3 Einkommensschwache Senioren als Mieter	62
<b>8 Vorgehen bei Leerkündigungen</b>	<b>67</b>
8.1 Vorgehensweisen	67
8.2 Abfederungen bei Leerkündigungen	69
<b>9 Entwickeln von Angeboten zum Wohnen im Alter</b>	<b>71</b>
9.1 Einflussmöglichkeiten von Bereichen	71
9.2 Herausforderungen in der Angebotsentwicklung	74

<b>Fallstudien</b>	<b>77</b>
<b>10 Pensionierte als Zielgruppe von Erstvermietungen</b>	<b>79</b>
10.1 Ausgangslage	79
10.2 Dokumentation der Fokusgruppengespräche	82
10.3 Zielgruppenorientierte Erstvermietung	87
10.4 Kriterien für «altersfreundliche» Projekte und ihre Vermietung	89
10.5 Erkenntnisse	91
<b>11 Umzugsangebot «Sicheres Wohnen im Alter»</b>	<b>95</b>
11.1 Ausgangslage	95
11.2 Das Modell «Sicheres Wohnen im Alter»	96
11.3 Dokumentation der ersten Fälle	99
11.4 Umzugsmodell als Basis für Begleitangebote	103
11.5 Erkenntnisse	106
<b>12 Pensionierte als Betroffene von Leerkündigungen</b>	<b>109</b>
12.1 Ausgangslage	109
12.2 Herausforderungen von Mietern und Eigentümern	110
12.3 Quantifizierung der Abbrüche und der Betroffenen	113
12.4 Umgang mit Leerkündigungen	121
12.5 Erkenntnisse	126
<b>13 Vermittlung finanzieller Härtefälle für günstige Wohnungen</b>	<b>127</b>
13.1 Ausgangslage	127
13.2 Wohnungsangebot für finanzschwache Senioren	129
13.3 Erkenntnisse zur Vermittlung von Härtefällen	131
13.4 Ein prozess- und rollenbasiertes Vermittlungsmodell	135
13.5 Ausblick	138
<b>Erkenntnisse und Ausblick</b>	<b>141</b>
<b>14 Erkenntnisse</b>	<b>143</b>
14.1 Die Paraten	144
14.2 Die Offenen	146
14.3 Die Überforderten	148
14.4 Die Unbeteiligten	150
<b>15 Ausblick</b>	<b>152</b>
<b>16 Literatur</b>	<b>154</b>
<b>Porträts der Partner</b>	<b>156</b>