

Immobilien kaufen und verkaufen: Ein Generationenvergleich

Während die Nachfrage das Angebot an Immobilien weiter übersteigt, verändern sich gleichzeitig die Bedürfnisse von Eigentümern und Bewohnern unterschiedlicher Generationen. Von den sicherheitsorientierten Baby-Boomern über die strategisch denkende Generation X bis hin zu den anspruchsvollen Millennials und den flexiblen Gen Z: Jede Altersgruppe verfolgt eigene Prioritäten und bringt spezifische Erwartungen mit. Diese Entwicklungen stellen den Immobilienmarkt vor neue Herausforderungen, bieten jedoch auch Chancen.

Baby-Boomer (1946–1964): Sicherheit und Lebensqualität im Fokus

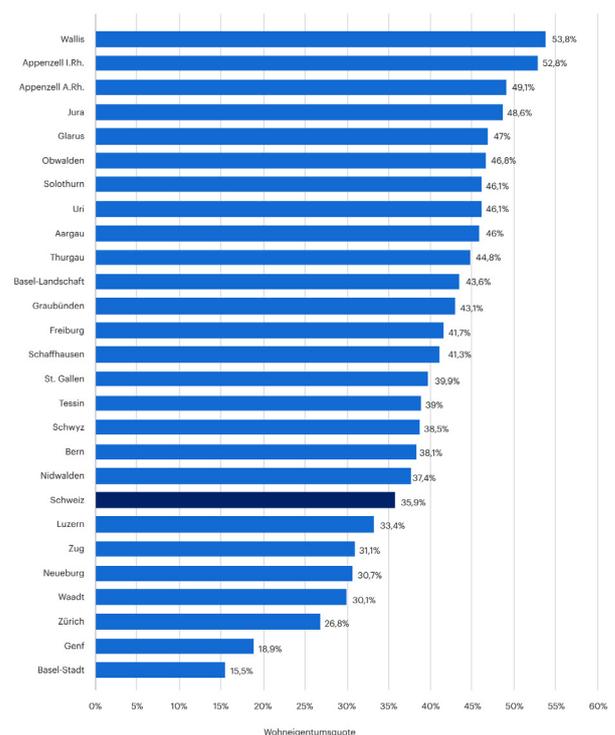
Die Boomer sind stark von den Erfahrungen ihrer Eltern aus der sogenannten Silent Generation beeinflusst, die den Zweiten Weltkrieg miterlebt haben. Das hat bei dieser Generation ein ausgeprägtes Bedürfnis nach Sicherheit und Beständigkeit im Leben hervorgebracht. Sie besitzen einen Grossteil des Wohneigentums – oft über Jahrzehnte hinweg erworben und gepflegt. Laut einer BWO liegt die Wohneigentumsquote bei über 40%. Besonders in ländlichen Regionen, wo grössere Grundstücke und Einfamilienhäuser dominieren. Mit zunehmendem Alter ändern sich die Bedürfnisse: zentralere Lage, geringerer Pflegeaufwand bis Barrierefreiheit rücken in den Vordergrund.

Baby-Boomer stehen heute vor der Frage, wie sie ihre Immobilie in Zukunft sinnvoll nutzen oder den Besitz gestalten sollen. Der Verkauf und die Verkleinerung auf eine altersgerechte Wohnung sind oft eine Lösung, die Lebensqualität und finanzielle Flexibilität schafft. Alternativ ermöglicht die Vermietung ihres Eigentums ein passives Einkommen und die Immobilie für die Nachkommen zu halten. Vielfach aber halten die Eigentümer an der Immobilie fest - oft aus emotionalen Gründen, aber auch aus Mangel an Ersatz.

Markt Chancen und Herausforderungen: Die Freigabe grösserer Wohnflächen erleichtert jüngeren Familien den Zugang zu geeignetem Wohnraum. Gleichzeitig sind mehr seniorengerechte Wohnformen gefragt. Shared Communities gewinnen dabei zunehmend an Beliebtheit als innovative Wohnkonzepte.



Wohneigentumsquote in der Schweiz nach Kantonen im Jahr 2022



⚠️ Eigenheim im Alter: Was tun mit der geliebten Immobilie?

Das Eigenheim stellt für Viele eine zentrale Investition in ihrem Leben dar und ist mehr als nur ein Haus oder eine Wohnung. Soll die Immobilie verkauft, vermietet oder weiterhin selbst bewohnt werden? Mehr dazu im Blog

Generation X (1965–1980): Stabilität und strategische Investments

Als junge Erwachsene erlebte die Generation X die Auswirkungen der Finanzkrise, was ihr ein starkes Bewusstsein für die Unsicherheiten des Marktes vermittelte und Sicherheit für sie zu einer zentralen Priorität machte. Gleichzeitig zeichnet sie sich durch ihren Fokus auf Individualität und die bewusste Abgrenzung von den Lebenswegen ihrer Eltern aus. Mit ihrer strategischen Denk- und Handlungsweise nutzte diese Generation in den vergangenen Jahrzehnten die günstigen Zinsen, um in Immobilien zu investieren – sei es als Eigenheim oder Kapitalanlage. Zentral gelegene Wohnungen, die eine einfache Anbindung an Arbeitsplätze und Freizeitmöglichkeiten bieten, bleiben dabei gefragt.

Wer bereits Wohneigentum besitzt, nutzt seine finanziellen Ressourcen, um in weitere Objekte zu investieren. Diese Investments zielen häufig auf Regionen ab, wo die Immobilienpreise erschwinglich sind und langfristige Wertsteigerungen möglich erscheinen.

Markt Herausforderungen: Die hohen Immobilienpreise in Städten wie Agglomerationen bleiben für viele Gen-X Käuferinnen eine unüberwindbare Hürde, was zu einer verstärkten Abwanderung ins Umland führt. Dort jedoch hält die Infrastruktur häufig nicht mit der steigenden Nachfrage Schritt. Gleichzeitig sehen sich viele Eigentümer mit der Herausforderung konfrontiert, ihre Immobilien steuerlich und finanziell besser zu gestalten – insbesondere im Hinblick auf Erbschafts- und Vermögenssteuer

Millennials (1981–1996): Selbstverwirklichung und urbane Lebensräume

Die Millennials bringen eine ganz eigene Perspektive auf Immobilien mit. Geprägt von der digitalen Welt unterscheidet sich ihre Denk- und Arbeitsweise grundlegend von früheren Generationen. Selbstverwirklichung, Freizeit und persönliches Wohlbefinden stehen für sie im Vordergrund – Prioritäten, die sich auch in ihren Anforderungen an Wohnraum widerspiegeln. Sie bevorzugen energieeffiziente Gebäude, Smart-Home-Technologien und nachhaltige Baumaterialien. Doch das knappe Angebot und die hohen Einstiegshürden erschweren den Immobilienkauf erheblich, wodurch oft eine grosse Lücke zwischen Ansprüchen und Möglichkeiten entsteht.

Wohnformen wie Shared-Living sind für Millennials zunehmend an Bedeutung, da sie sowohl Flexibilität

als auch Gemeinschaft bieten und finanzierbar sind. Viele aus dieser Generation ziehen es vor, in persönliche Erlebnisse wie Reisen oder Weiterbildung zu investieren, anstatt sich langfristig an einen Immobilienkredit zu binden.

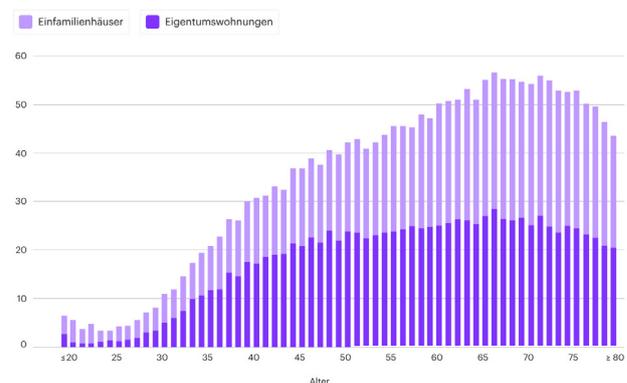
Markt Herausforderungen: Die Generation Millennials steht vor erheblichen Einstiegshürden beim Erwerb von Wohneigentum. Während früher ein mittleres Gehalt oft ausreichend war, reicht dies heute bei weitem nicht mehr aus. Es bedarf langfristiger Lösungen, die sowohl alternative Investitionsmöglichkeiten bieten als auch die Schaffung von geeignetem Wohnraum fördern, um den Zugang zu Eigentum zu erleichtern.

Generation Z (1997–2012): Digital Natives und urbane Flexibilität

Die Gen Z, aufgewachsen mit digitaler Technologie, legt grossen Wert auf schnelle, unkomplizierte Lösungen - Lösungen per Klick. Ihr Alltag ist geprägt von Mobilität, Flexibilität und einem technologiegetriebenen Lebensstil. Obwohl die meisten Gen Z aktuell noch in Ausbildung oder im Studium sind, zeichnen sich klare Trends in ihrem Bezug zu Wohnraum ab. Nachhaltigkeit, zentrale Lagen und moderne Technologien wie Smart Home spielen eine zentrale Rolle in ihren Wohnvorstellungen. Langfristiges Eigentum ist für die Mehrheit dieser Generation noch kein Thema, doch Mietmodelle mit flexiblen Konditionen und innovativen Wohnformen wie Co-Living sind attraktiv.

Herausforderungen und Chancen: Die Gen Z befindet sich in einem Spannungsfeld zwischen hohen Erwartungen an Wohnraum, finanziellen Möglichkeiten und einem knappen Angebot. Solange das Immobilienangebot geringer ist als die Nachfrage, muss sie sich den Gegebenheiten des Marktes anpassen.

Anteil Wohneigentümer nach Alter
In %



Quelle: CS/ Grafik: sbr

Sollte sich die Marktlage ändern, stehen Anbieter vor der Herausforderung, ihre Angebote an die Ansprüche dieser Generation neu auszurichten. Vorausschauende Planung und zukunftsorientierte Immobilienkonzepte bieten Chancen – sowohl für heute als auch für die Zukunft.

Fazit: Individuelle Bedürfnisse der Generationen

Die Wohneigentumsquote in der Schweiz lag 2022 bei etwa 37% und bleibt damit im internationalen Vergleich niedrig. Die Generationen stehen vor der Herausforderung, die Balance zwischen ihren vielfältigen Bedürfnissen, individuellen Prioritäten und den bestehenden Marktbedingungen zu finden.

Hohe Immobilien-Einstiegskosten stellen nach wie vor eine erhebliche Hürde dar, da sie heute deutlich höher sind als in der Vergangenheit. Gleichzeitig machen steigende Mietkosten alternative Wohnformen wie Shared- oder Co-Living, insbesondere für jüngere Generationen, weiter attraktiver.

Zukunftsfähige Immobilienstrategien müssen sowohl die Herausforderungen knapper Angebote und hoher Einstiegskosten angehen als auch ein Marktangebot schaffen, das sich an den wandelnden Prioritäten der Generationen orientiert. Technologische Fortschritte und nachhaltige Ansätze bieten hierbei die Chance, nicht nur die aktuellen Anforderungen zu erfüllen, sondern auch den Immobilienmarkt langfristig resilient und gerechter zu gestalten.

Jetzt kostenlose Beratung buchen



Immobilienexpertise. Einfach, unverbindlich und kostenlos.

Code scannen oder Seite aufrufen:

qr.properti.ch/beratung13

Kennen Sie den Marktwert Ihrer Immobilie?



Berechnen Sie jetzt kostenlos den Marktwert Ihrer Immobilie.

Code scannen oder Seite aufrufen:

qr.properti.ch/berechnung1