

Boomer, X, Y und Z : Immobilientransaktionen der Generationen

Mit den sich verändernden Bedürfnissen der verschiedenen Generationen gilt es, Immobilientransaktionen generationsübergreifend neu zu denken. Das Ökosystem mit einem 360-Grad-Ansatz spielt dabei eine entscheidende Rolle, aber auch das Verständnis der Bedürfnisse, gepaart mit der aktuellen Marktwirtschaft.

In der Schweiz übersteigt die Nachfrage nach Immobilien weiterhin das Angebot. Trotz 420.000 freiwerdenden Eigenheimen in der Schweiz bis 2045, bleibt fraglich, ob sich die jüngeren Generationen dies leisten können und auch wollen. Pandemie, Klimakrise und die Suche nach dem Sinn des Lebens haben die Bedürfnisse der jüngeren Generationen verändert. Umweltfreundliche und "smarte" Immobilien sind wichtiger als grosse Häuser und Sharing Economy sowie Mobilität für viele die neue Normalität. Erschwerend kommt die Finanzierung dazu, laut einer Studie von Swisslife ist der durchschnittliche Immobilienerstkäufer in der Schweiz 48 Jahre alt, 17 Jahre älter als der europäische Durchschnitt.

Die Generation Eigentum: Baby-Boomer zwischen Dekadenz und Sicherheit

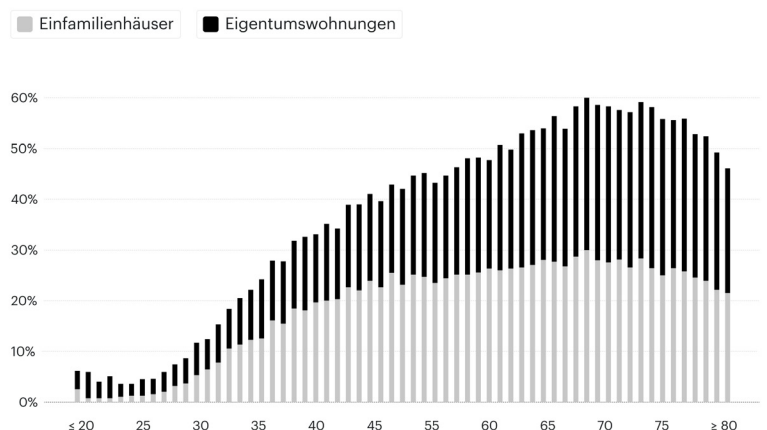
Baby-Boomer (1946 - 1964) suchen aufgrund der Kriegserfahrungen ihrer Eltern, der Silent Generation, nach Sicherheit und Stabilität. Sie betrachten Immobilien als Zeichen des Erfolgs. Ihre Bedürfnisse ändern sich mit zunehmendem Alter. Eine Studie prognostiziert, dass bis 2045 420.000 Eigenheime von dieser Generation frei werden. Sie pflegen ein tiefes Verständnis für den Immobilienmarkt und informieren sich umfassend. Baby-Boomer legen Wert auf eine offene Kommunikation, transparente Dienstleistungen und erwarten Beratung zu allen Aspekten des Kaufs, Verkaufs oder der Instandhaltung einer Immobilie.

Die Gen X: Individualisten zwischen Boomern und Millennials

Die Gen X (1965 - 1979) hat sich in Abgrenzung zu ihren Eltern auf einen Kurs der Individualisierung und Differenzierung begeben. Als junge Erwachsene haben sie die Finanzkrise miterlebt und wissen um die Volatilität des Marktes, weshalb Sicherheit für sie besonders wichtig ist.



Anteil Wohneigentümer nach alter, in %



Quelle: Bundesamt für Statistik; CS; 2019

Ähnlich wie die Boomer schätzt die Gen X den Besitz eines Eigenheims, bevorzugt Immobilien mit zeitgemäsem und funktionalem Design sowie optimaler Anbindung an Verkehrswege und öffentliche Infrastrukturen. Eine moderne und energieeffiziente Gebäudetechnik mit smarten Funktionen wird zunehmend wichtiger. Die Gen X ist skeptisch gegenüber Immobilienagenturen oder Berater:innen, versucht ihr Glück oft

selbst und lernt meist erst daraus, wenn der finanzielle Schaden durch die nicht fachgerechte Handhabung bereits zu verbuchen ist.

Millennials: Umbruch und Selbstverwirklichung

Millennials (1980 - 1995) haben spezifische Immobilienstandards und -bedürfnisse. Als Digital Natives denken, lernen und arbeiten sie anders als die Generationen vor ihnen. Sie legen grossen Wert auf Selbstverwirklichung, Freizeit und persönliches Glück. Die Hochschule Luzern bestätigt, dass die Ansprüche der Millennials die Zukunft des Wohnungsmarktes stark beeinflussen werden. Dabei liegt der Fokus auf Flexibilität, Gemeinschaft, alternative Formen des Wohnens und Nachhaltigkeit.

Aufgrund ihrer finanziellen Lage entscheiden sich viele Millennials für Shared Living-Optionen, wie WGs oder Co-Living-Spaces.

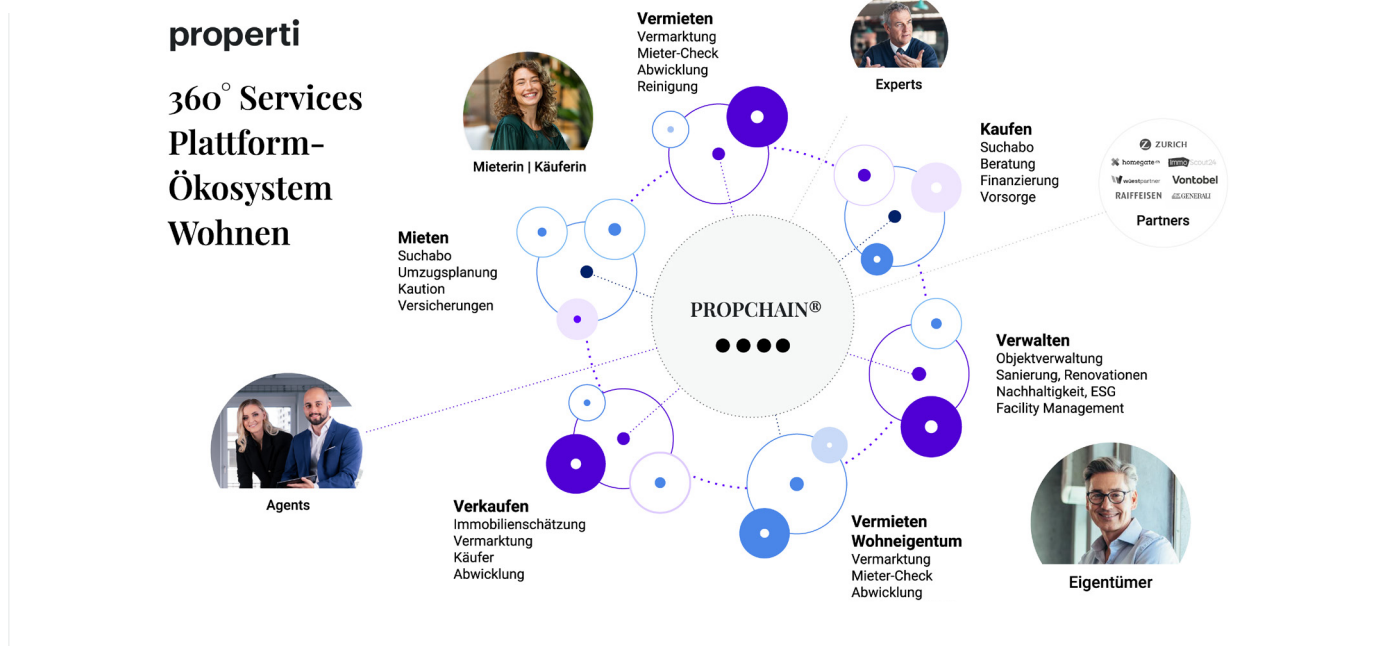
Sie bevorzugen urbanen Wohnraum aufgrund kultureller und sozialer Möglichkeiten, die Nähe zu Arbeit, ÖV und Freizeitmöglichkeiten. Diese Generation sucht den Kontakt zu Berater:innen, um sich vor finanziellen Schäden zu schützen. Dabei sind für sie digitale Services, die Nachhaltigkeit und Unternehmenswerte der Anbieter von Bedeutung.

Gen Z: Wohn(t)räume einer jungen Generation

Die Gen Z (1996 - 2010) bevorzugt smarte Wohnlösungen. Obwohl viele Gen Zers noch nicht über den Kauf einer Immobilie nachdenken, gibt es Bedarf an Alternativen zum herkömmlichen Wohneigentum. Studien zeigen die Skepsis der jungen Generation gegenüber dem Immobilienerwerb. Nur 25 Prozent glauben, dass sie sich später eine Immobilie leisten können. Steigende Zinsen und die Inflation beeinflussen diesen Trend. Alternative Formen des Wohnens wie Co-Living und Mikroapartments sind eine Alternative. Der Wunsch nach Vernetzung und Community ist genauso wichtig wie die Zentrumsnähe. Die Lebensmodelle und Ansprüche variieren so stark wie in keiner anderen Zielgruppe. Die Gen Z ist anspruchsvoll und daran gewöhnt, dass alles zu jederzeit verfügbar ist. Genau diese Erwartungen haben sie gegenüber Dienstleistern. Die Generation ist offen für professionelle Beratung, dann aber gerne mit Online-Angeboten und zeitlich flexibel.

Immobilientransaktionen 360-Grad

Immobilienunternehmen müssen sich anpassen. Um erfolgreiche Immobiliengeschäfte zu gewährleisten, sind ein 360-Grad-Service und eine massgeschneiderte Beratung durch Expertinnen entscheidend. Dabei spielen digitale Plattformen eine entscheidende Rolle. Wie z.B. die PROPCHAIN. Erfahren Sie mehr auf www.properti.ch



Jetzt Newsletter abonnieren



Keine Insights zum Thema Immobilien mehr verpassen!

Code scannen oder Seite aufrufen:
qr.properti.ch/nwsltr

Immobilienexpertise



Jetzt kostenloses Beratungsgespräch buchen

Code scannen oder Seite aufrufen:
qr.properti.ch/beratung2