

## **Artikel Immobilien September 2019**

### **Wohnpolitik**

#### **Mietwohnungen für finanzschwache Senioren**

**In einer Fallstudie untersucht SVIT Senior Zürich ein Modell, wie für Pensionierte mit bescheidenen Mitteln ein Zugang zu bezahlbaren Wohnungen auf dem Mietwohnungsmarkt geschaffen werden kann, und welche Rolle Eigentümer und Liegenschaftsverwaltungen übernehmen.**

#### **Senioren ticken anders**

Im Kanton Zürich leben rund 33'000 alleinstehende Senioren mit wenig Einkommen und Vermögen, die sich nicht mehr als 1'000 Franken Miete leisten können und rund 8'000 Paare, bei denen die Grenze bei 1'500 Franken liegt, wenn sie ein Drittel des steuerbaren Einkommens ausgeben (Tabelle 1). Müssen sie aufgrund einer Erneuerung, aus gesundheitlichen, persönlichen oder finanziellen Gründen umziehen, tun sie sich schwer mit der Wohnungssuche – besonders in der Stadt Zürich, aber auch in vielen anderen Gemeinden im Kanton, die bei Wohnungssuchenden beliebt sind.

Trotzdem viele Senioren heute sehr fit und auch versiert im Internet sind, können sie bei der Wohnungssuche häufig nicht mit den jüngeren Generationen mithalten. Das hängt damit zusammen, dass sie sich im Bewerbungs- und Entscheidungsprozess für eine Wohnung in verschiedenen Aspekten grundsätzlich anders verhalten als jüngere Generationen:

- Pensionierte entscheiden bewusster und haben deshalb ein grösseres Informationsbedürfnis als Jüngere. Sie möchten ihre Entscheidung zum Wohnungswechsel breit absichern. Das braucht Zeit, die häufig nicht verfügbar ist.
- Veränderungen haben eine höhere Tragweite, weil sich die meisten Senioren vorstellen, eine lange Zeit in der neuen Wohnung zu leben. Bestehen Zweifel am Wohnungsangebot, entscheiden sie sich eher dagegen.
- Senioren mit tiefen Renten und bescheidenen Vermögen sind verwundbar. Sie können höhere Mieten im Gegensatz zu Jüngeren nur mit Verzicht in anderen Lebensbereichen kompensieren, und nicht etwa mit einem höheren Arbeitspensum.
- Pensionierte machen sich andere Gedanken zur Tragbarkeit. Mit zunehmendem Alter suchen Paare Wohnungen, die sich der hinterbliebene Partner auch mit einem kleineren Einkommen noch leisten kann.
- Viele Senioren sind lange nicht mehr umgezogen. Das äussert sich häufig in marktfernen Vorstellungen davon, was eine Mietwohnung kosten darf oder leisten muss. Häufig sind Senioren nicht mit den heutigen Bewerbungsabläufen vertraut.

Der SVIT Zürich hat den Handlungsbedarf erkannt. Er engagiert sich deshalb seit einiger Zeit mit der Aktionsgruppe SVIT Senior Zürich für Senioren und berät sie zu Fragen der Wohnungssuche und zum Mietverhältnis.

#### **Pilotprojekt mit Härtefällen**

Angefangen hat es mit einem Pilotprojekt mit Pro Senectute. Pensionierte SVIT-Mitglieder aus Zürich haben als Freiwillige sogenannte Härtefälle – Senioren mit bescheidenen Mitteln und fehlenden sozialen Netzwerken – persönlich bei der Wohnungssuche begleitet. Sie ha-

ben sie nicht nur bei der Zusammenstellung des Bewerbungsdossiers inklusive Bonitätsprüfung unterstützt, sondern mit ihnen den ganzen Prozess der Anpassung von marktfernen Vorstellungen zum Wohnungsangebot an die Realität über die Wohnungssuche bis zur Wohnungsbesichtigung begleitet. Dieses Engagement hat sehr viel (Frei-)Zeit und Nerven gekostet und SVIT Senior Zürich zur Erkenntnis geführt, dass es nicht die Rolle der Wohnungsanbieter und Immobilienwirtschaft sein kann, Härtefälle in diesem Anpassungs- und Entscheidungsprozess zu begleiten. SVIT Senior Zürich und der SVIT Zürich können aber durchaus eine Rolle übernehmen, um paraten und offenen Senioren mit bescheidenen Mitteln den Zugang zu preisgünstigen Wohnungen zu erleichtern. Parat und offen heisst, dass sich Senioren bereits mit dem Wohnungsmarkt auseinandergesetzt haben und das Angebot kennen oder offen für die Beratung zur Wohnungssuche sind (Abbildung 1). Es ist die Rolle von sozialen Institutionen, Härtefälle im Anpassungsprozess zu begleiten.

### **Ausloten der Rahmenbedingungen und Rollen**

Im Rahmen der Fallstudie «Vermittlung finanzieller Härtefälle für günstige Wohnungen» haben SVIT Senior Zürich und die Studienautorin Gespräche mit Wohnungsanbietern und sozialen Institutionen geführt und ausgelotet, wo die Schnittstellen zwischen Wohnungseigentümern, Liegenschaftsverwaltungen, Senioren mit knappen finanziellen Mitteln, den Verbänden und sozialen Institutionen sind und die Rollen der einzelnen Akteure geklärt.

Grundsätzlich geht es bei einem Vermittlungsmodell darum, dass Liegenschaftsverwaltungen freigewordene Wohnungen unter 1000 bis 1500 Franken (mit dem Einverständnis der Eigentümer) dem direkten Nachmieter entziehen respektive nicht auf einer Inserateplattform aufschalten und stattdessen die Wohnung unter Senioren mit bescheidenen Mitteln, die dringend auf Wohnungssuche sind, ausschreibt. Solche Senioren könnten beispielsweise von sozialen Institutionen vermittelt werden, oder aber Liegenschaftsverwaltungen koordinieren sich untereinander und helfen sich beispielsweise bei der Wohnungssuche für ältere Mieterinnen und Mieter, die aufgrund von Erneuerungsprojekten umziehen müssen, oder die freiwillig in eine kleinere und günstigere Wohnung umziehen möchten.

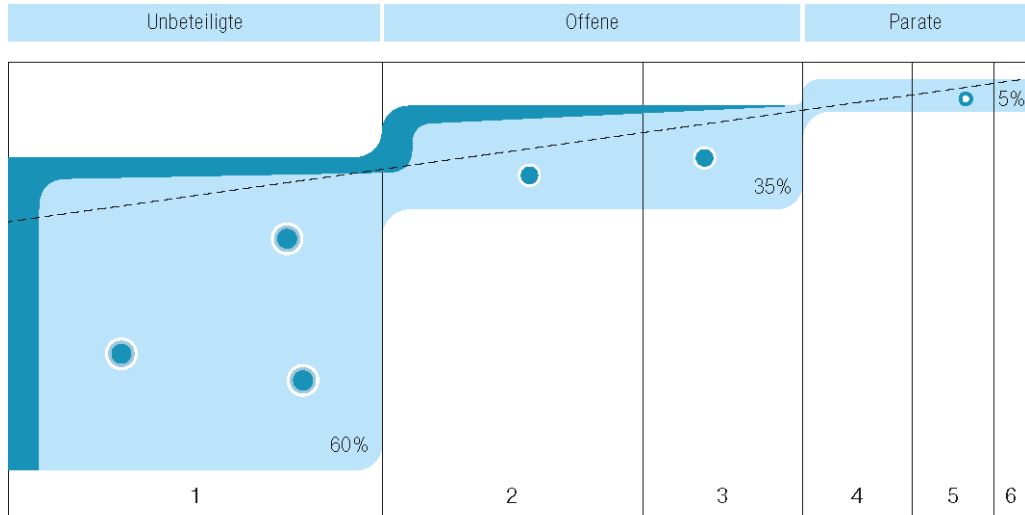
### **Anpassungen zahlen sich aus**

Eine solche Vermittlung erfordert Anpassungen: Eigentümer müssen ihrer Verwaltung den Auftrag erteilen, unter welchen Voraussetzungen eine solche Vermittlung erfolgen kann. Liegenschaftsverwaltungen müssen ihre Prozesse anpassen, die Sonderbehandlung muss im Team festgelegt werden (Abbildung 2). SVIT Senior Zürich kann Wohnungsanbieter unterstützen, indem er Best Practice zur Verfügung stellt, Richtlinien für die Bonitätsprüfung erstellt oder «Seniorenfreundliche Eigentümer» und «Seniorenfreundliche Liegenschaftsverwaltungen» zertifiziert. Und er kann weiterhin offene und parate Senioren in der Wohnungssuche beraten. Von den Wohnungsbewerbern auf preisgünstige Wohnungen wird erwartet, dass sie die Marktrealität anerkennen und sich schnell entscheiden, wenn ihnen eine zumutbare preisgünstige Mietwohnung angeboten wird.

Der SVIT Zürich und die Studienautorin sind überzeugt, dass es sich für Eigentümer und Bewirtschafter lohnen kann, die Kosten für den Aufbau und die Bewirtschaftung eines Vermittlungsmodells für offene und parate Senioren mit bescheidenen Mitteln zu übernehmen. Eigentümer können damit die Lösung für ein gesellschaftliches Problem mitgestalten, anstatt darauf zu warten, dass ihr Spielraum durch die Politik oder Gerichte eingeschränkt wird. Denn mit dem demografischen Wandel, dem Druck zur baulichen Verdichtung nach innen und der Erneuerung des Gebäudebestands werden in Zukunft mehr ältere Mieter mit wenig finanziellen Möglichkeiten auf den Markt gedrängt, auf dem sie kaum Chancen haben, und der deshalb politisch in Frage gestellt wird. Ein proaktives Vorgehen der Wohnungsanbieter hilft nicht nur Schwächeren, sondern auch der Immobilienwirtschaft.

Dr. Joëlle Zimmerli. Die Autorin ist Geschäftsführerin von Zimraum GmbH  
 Pascal Stutz. Der Autor ist CEO von SVIT Zürich und Vorsitz von SVIT Senior Zürich

Abbildung 1: Zielgruppen im 65plus-Segment (Darstellung: Zimraum/anamorph)



● Ereignis / Kündigung / Überforderte

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

Abbildung 2: Modell für die Vermittlung preisgünstiger Wohnungen an finanzielle Härtefälle (Darstellung: Zimraum/anamorph)

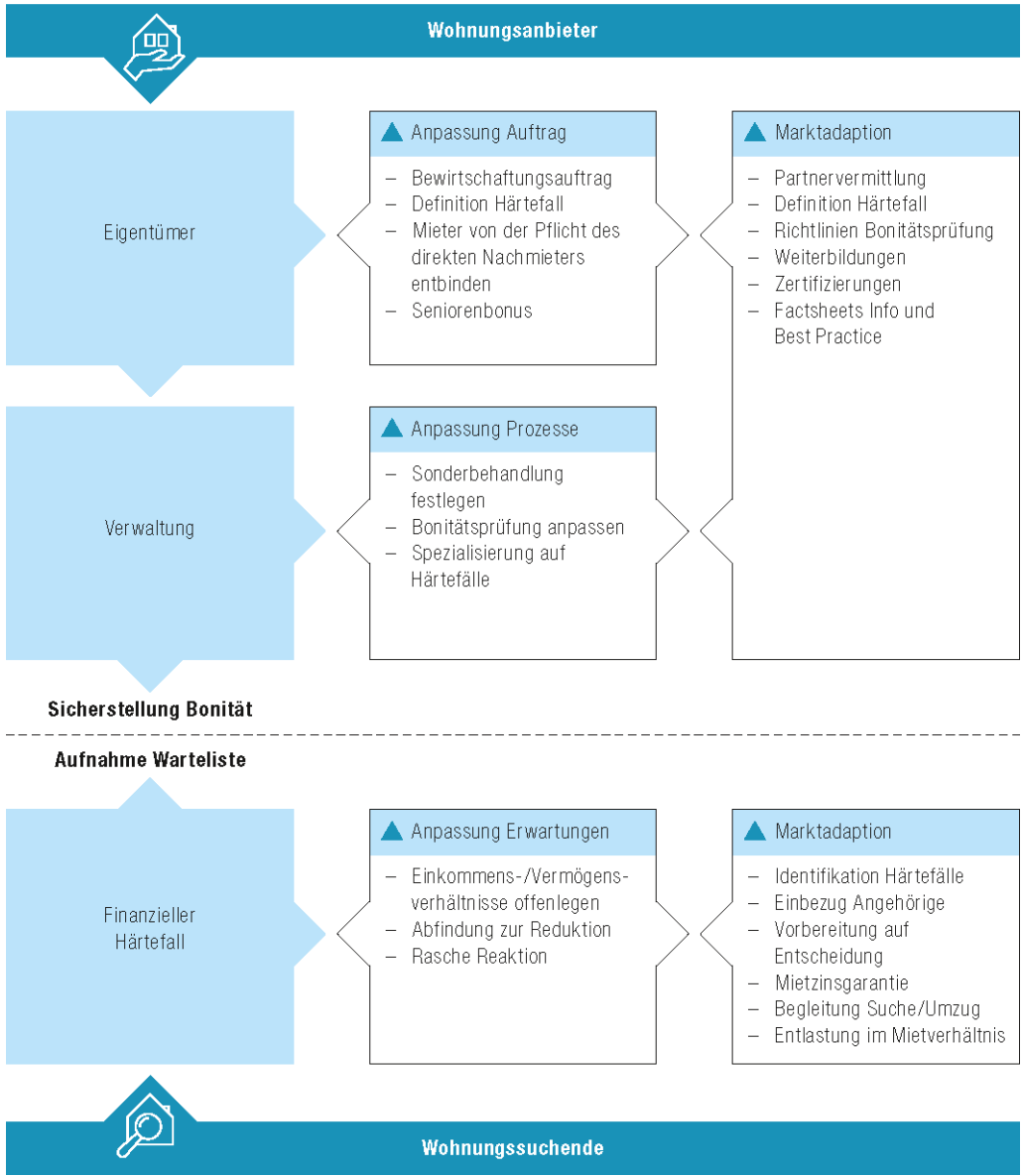


Tabelle 1: Verteilung der Steuerpflichtigen mit Einkommen unter CHF 55'000, Kanton Zürich, 2015 (Daten: Statistisches Amt Kanton Zürich)

<b>Einkommen (CHF)</b>	<b>0-35'000 (Miete CHF 1'000)</b>		<b>35'001-54'000 (Miete CHF 1'500)</b>	
	0-99	> 100	0-99	> 100
Vermögen in Tsd. (CHF)				
<b>Grundtarif</b>				
Anzahl 65 plus	32'742	24'468	8'797	18'724
Anteil innerhalb der Altersgruppe	27%	21%	7%	16%
Anteil an allen Steuerpflichtigen	7%	4%	1%	3%
<b>Verheiratet</b>				
Anzahl 65 plus	4'951	5'980	3'032	9'796
Anteil innerhalb der Altersgruppe	6%	7%	4%	12%
Anteil an allen Steuerpflichtigen	1%	2%	1%	3%