

Wohneigentum im Alter

Private Vorsorge Eine Studie zeigt: Mit zunehmendem Alter steigt die emotionale Bindung zum Wohneigentum. Eine entscheidende Rolle spielt die Finanzierung.



Im Alter stellt sich für viele Menschen die Frage, ob sie ihr Wohneigentum verkaufen, vererben oder behalten wollen.

Bild: Adobe Stock

Ronald Joho-Schumacher

Durch die steigende Lebenserwartung, die Negativzinsen sowie Unsicherheiten in Bezug auf die staatliche und die berufliche Altersvorsorge (AHV und BVG) nimmt die Bedeutung der privaten Vorsorge stark zu. Für Personen mit Wohneigentum ist die Pensionierung primär mit der Finanzierung des Wohneigentums, mit den veränderten Wohnbedürfnissen und dem veränderten Lebensstil verbunden. Vor diesem Hintergrund hat

Das Treffen der Wirtschaft im KKL Luzern

Am Donnerstag, 31. Oktober 2019, werden an der Veranstaltung «Perspektiven 2020» im KKL Luzern Informationen und Meinungen zur Entwicklung der Zentralschweizer Wirtschaft diskutiert.

Mit Martin Eichler, Chefökonom BAK Economics AG, und Gastreferent Prof. Dr. Thierry Carrel, Klinikdirektor Universitätsklinik für Herz- und Gefässchirurgie am Inselspital Bern. Beginn: 17.30 Uhr Anmeldung online unter www.perspektiven-zentral.ch (Vermerk «eingeladen durch andere»).

www.perspektiven-zentral.ch

die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) im Auftrag des Bundesamtes für Wohnungswesen (BWO) rund 1600 Mitglieder der Generation 50+ des Hauseigentümerversands Schweiz (HEV) zu den Wohneigentumsplänen befragt. Untersucht wurde dabei, ob Eigentümer ihr Haus oder ihre Wohnung dereinst verkaufen, vererben oder behalten wollen.

Starke Bindung an das Wohneigentum

Das Resultat der Befragung repräsentiert auch eine helvetische Denkweise: Die Bindung zum Wohneigentum steigt mit der Länge der Wohndauer und «den damit verbundenen persönlichen Erinnerungen», wie der HEV in einer Mitteilung schreibt. Dies verdeutliche auch die geringe Verkaufsbereitschaft von durchschnittlich 26 Prozent, hält der HEV weiter fest. Der Studie nach sind durchschnittlich 71 Prozent der Befragten bereit, das Wohneigentum dereinst zu vererben. Lediglich persönliche Risikoereignisse beeinflussen die Verkaufsbereitschaft der Befragten signifikant. «Beim Tod des Partners oder der Partnerin steigt die Verkaufsbereitschaft auf rund 38 Prozent, bei einer Pflegebedürftigkeit gar auf 48 Prozent», hält der HEV fest. Thomas Peter, Vorsitz GL der Luzerner Immobiliendienstleisterin Arlewo AG, kann den Trend der Studie bestäti-

gen. Arlewo bewirtschaftet in der Zentralschweiz über 10 000 Wohneinheiten (Miete und Stockwerkeigentum) und beschäftigt in Luzern, Stans und Zug 100 Mitarbeitende. «Der emotionale Wert des Wohneigentums wird anhand von Erinnerungen bestimmt, die am Wohneigentum hängen. Erinnerungen wiederum werden durch Lebensereignisse geprägt. Vor allem sind es familiäre und soziale Komponenten, die eine Rolle spielen. Dazu gehören beispielsweise Kinder, welche diese Erlebnisse prägen.»

Dauerbrenner Finanzierbarkeit

Bekanntlich sinkt das bisherige Einkommen im Rentenalter. Für Personen mit Wohneigentum stellt sich damit die Frage, ob dieses im hohen Alter noch finanzierbar und als private Vorsorge geeignet ist. Damit Eigentümer bis ins hohe Alter selbstständig in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben können, ist es wichtig, dass sie sich frühzeitig mit der Finanzierung ihres Wohneigentums auseinandersetzen. Hypothekengeber, die oft über Jahrzehnte von den Zinsen von Krediten mit sehr tiefem Risiko profitieren, sollten ihre Kunden daher deutlich vor dem Eintritt in die Pensionierung aufgrund des geringeren Renteneinkommens auf die veränderte Tragbarkeitsituation aufmerksam machen. Von einer frühen Auseinandersetzung mit dem Thema würden

alle profitieren: Der Hypothekendarbieter kann den Eigentümer auch für die Zukunft an sich binden, der Eigentümer selber kann eine fundierte Entscheidung treffen und falls nötig rechtzeitig für eine allfällige Rückzahlung der Hypothek noch Kapital ansparen. Und nicht zuletzt profitiert auch die ganze Gesellschaft davon, wenn Heimeintritte möglichst spät erfolgen. Die Ergebnisse der Studie zeigen aber, dass die Sensibilisierung durch die Hypothekendarbieter längst nicht immer stattfindet.

Für den Arlewo-GL-Vorsitzenden und Marktkenner Thomas Peter steht fest: «Damit die Tragbarkeit der Immobilie auch mit den gegenüber dem Gehalt geringeren Pensionsbezügen gewährleistet ist, ist es ratsam, die Hypothek stärker zu amortisieren als auf die geforderten zwei Drittel des Immobilienwerts.» Als Dauermenregel würden, so Thomas Peter weiter, 50 Prozent genannt. Ausschlaggebend sei jedoch die individuelle persönliche Situation, so Peter, der abschliessend rät: «Eine ausreichende finanzielle Flexibilität ist alles. Das gegenüber der Miete ersparte Geld sollte genutzt werden, um ein finanzielles Polster aufzubauen oder vorbezogene Beträge aus der Pensionskasse wieder zurückzahlen – so lassen sich sinkende Immobilienpreise, eine teure Sanierung oder steigende Hypothekarzinsen in der dritten Lebensphase besser verdauen.»

Die Pensionskasse für KMU

Vorsorge Die PKG Pensionskasse ist bei der beruflichen Vorsorge der ideale Partner für KMU. Eine hohe Flexibilität für unternehmens- und branchenspezifische Lösungen sowie fortschrittliche Leistungen zeichnen sie aus. Rund 1700 Unternehmen mit 34 605 Destinatären sind der PKG Pensionskasse seit ihrer Gründung 1972 angeschlossen. Die Gemeinschaftsstiftung wurde speziell für kleine und mittlere Unternehmen errichtet. Sie zählt heute zu den fortschrittlichsten und mit einem Anlagevermögen von rund 7,2 Milliarden Franken auch zu den grössten privatrechtlichen Vorsorgeeinrichtungen der Schweiz.

Der Unabhängigkeit verpflichtet

Eine ihrer überzeugendsten Pluspunkte: Die PKG Pensionskasse ist weder für sich noch für Dritte profitorientiert, sondern ausschliesslich den Interessen ihrer Versicherten und deren Arbeitgebern gegenüber verpflichtet. Jeder Vorsorgefranken bleibt ein Vorsorgefranken. Der Stiftungsrat als oberstes Organ der PKG Pensionskasse setzt sich ausschliesslich aus Vertretern der angeschlossenen Arbeitgeber und der Versicherten zusammen. Diese Unabhängigkeit schafft Vertrauen und Transparenz.

Eine hohe Flexibilität für unternehmens- und branchenspezifische Vorsorgelösungen, bedarfsgerechte Mitarbeiterpläne mit fortschrittlichen Leistungen und tiefe Administrationskosten zeichnen die PKG Pensionskasse besonders aus. Arbeitgeber können jederzeit ihren Mitarbeiterbestand online abfragen und mutieren, Versicherte ihre persönlichen Daten einsehen und Simulationen wie etwa Pensionierungsplanungen oder Einkaufsberechnungen vornehmen.

Steckbrief



PENSIONS KASSE FÜR KMU

Aktive Versicherte per 31.12. 2018:
34 605

Rentnerinnen und Rentner per 31.12. 2018:
4 763

Anlagevermögen per 30.6. 2019:
CHF 7,2 Mia.

Mitarbeitende:
31

PKG Pensionskasse
Zürichstrasse 16
Postfach
6000 Luzern 6
Telefon 041 418 50 00
info@pkg.ch

www.pkg.ch

IMPRESSUM Kommerzielle Serie zur Veranstaltung «Perspektiven» im KKL Luzern vom 31. Oktober 2019
Verlagsredaktion Luzerner Zeitung, verlagsredaktion@lzmedien.ch, Koordination: Yvonne Imbach, Telefon 041 429 52 52, Werbemarkt: CH Regionalmedien AG, inserate@lzmedien.ch, Telefon 041 429 52 52

Diese Unternehmen unterstützen im Jahr 2019 die Veranstaltung Perspektiven

ARLEWO
arbeiten leben wohnen

CSS
Versicherung

EY
Building a better
working world

Obwaldner
Kantonalbank

Schindler

Technikpartner
auvivo
audio visual solutions

Mediensponsor

Luzerner
Zeitung tele 1
Zentralschweizer Fernsehen

CKW.

Luzerner
Kantonalbank

PKG
PENSIONS KASSE FÜR KMU

The PORT
Technology