

**Zeitschrift:** Wohnen  
**Band:** 94 (2019)  
**Heft:** 7-8: Wohnen im Alter

**Artikel:** Umziehen im Alter als Chance  
**Autor:** Zimmerli, Joëlle  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-867780>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 24.11.2024

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Umziehen im Alter als Chance

Oft leben Seniorinnen und Senioren in zu grossen Wohnungen, weil die Anreize für einen Umzug fehlen. Immobilien Basel-Stadt erprobt ein neues Modell, um dies zu ändern. Eine Begleitstudie zeigt allerdings: Sollen ältere Menschen zum Wechsel in eine kleinere Wohnung bewegt werden, spielen viele Faktoren mit.

Von Joëlle Zimmerli

Genossenschaften bieten traditionellerweise Wohnraum für Familien. Da nachbarschaftliche Netzwerke häufig eng und Wohnungsmieten preiswert sind, ist der Anreiz für viele «Emptynester» allerdings gering, nach dem Auszug der Kinder in eine Wohnung mit weniger Zimmern umzuziehen. Erfahrungen zeigen aber auch, dass mehr Komfort durchaus einen Beweggrund zum Umzug schaffen kann. Weniger Zimmer werden eher akzeptiert, wenn die neue Wohnung dafür besseren Lärm-, Kälte- und Wärmeschutz bietet, modern ausgestattet ist und wenn es einen Lift gibt. Ein grosser Hebel, ältere Personen «in Gang zu setzen», ist also ein Angebot an modernen (Klein-)Wohnungen. Der Spielraum für Neubauprojekte ist allerdings bei vielen Baugenossenschaften beschränkt.

## Basler Umzugsmodell

Immobilien Basel-Stadt (IBS) versucht mit einem weniger zeit- und kapitalintensiven Ansatz, mehr Wohnmobilität bei Senioren zu erreichen. Die Immobilieneigentümerin des Kantons Basel-Stadt bietet mit dem Modell «Sicheres Wohnen im Alter» ihren über 65-jährigen Mieterinnen und Mietern an, fast zum selben Quadratmeterpreis von einer grösseren in eine kleinere Wohnung umzuziehen. Das bedeutet, dass Senioren nach einem Umzug je nach Wohnflächenreduktion höchstens gleich viel, meistens sogar weniger bezahlen als vorher.

IBS macht dieses Angebot aus drei Gründen: Sie möchte ihren älteren Mieterinnen und Mietern die Möglichkeit geben, zu einem moderaten Mietzins in eine moderne Wohnung in einem Stadtquartier nach eigener Wahl zu ziehen. Im Hinblick auf Gesamterneuerungen kann so für betroffene ältere Mieterinnen und Mieter frühzeitig

eine gute Lösung gefunden werden. Und das Modell bietet IBS die Möglichkeit, die ältere Wohnung für eine Familie instand zu setzen.

## Bevorzugte Behandlung

Senioren gehen dabei vor wie alle anderen Wohnungssuchenden: Sie suchen nach einer freien Wohnung im ausgeschriebenen Angebot von Immobilien Basel-Stadt. Um den Wohnungspool an modernen Wohnungen zu vergrössern, hat IBS Partner eingeladen, am Modell teilzunehmen. Bisher sind die Gebäudeversicherung und die Pensionskasse Basel-Stadt mit im Boot. Interessieren sich ältere Mieterinnen und Mieter für eine ausgeschriebene Wohnung, können sie bei der Wohnungsbewerbung den «Seniorenbonus» geltend machen und werden gegenüber anderen Interessenten bevorzugt behandelt.

Das auf vorerst drei Jahre ausgerichtete Pilotprojekt wurde im Rahmen der Studie «Seniorenfreundliche Zugänge

zum Mietwohnungsmarkt» untersucht. Dazu wurden die Senioren, die das Angebot seither in Anspruch nahmen, befragt. Um die Akzeptanz des Modells auf Anbieterseite zu testen, wurde eine Befragung von gemeinnützigen, privaten und öffentlichen Wohnungsanbietern durchgeführt.

## Noch wenig Wirkung

Die Untersuchung zeigt, dass das Angebot in den ersten beiden Pilotjahren kaum gegriffen hat. Nur wenige zogen seither um. Bei diesen Senioren handelte es sich um die in der Studie identifizierte Zielgruppe der «Paraten», die sowieso auf Wohnungssuche waren (siehe Abbildung 1). Sie waren darauf eingestellt, die Wohnung zu wechseln, und hatten bereits festgestellt, dass das Angebot auf dem freien Wohnungsmarkt ihre finanziellen Möglichkeiten überstieg.

Die Betroffenen waren nicht nur dankbar für das finanziell attraktive Angebot, in eine moderne Wohnung zu zie-

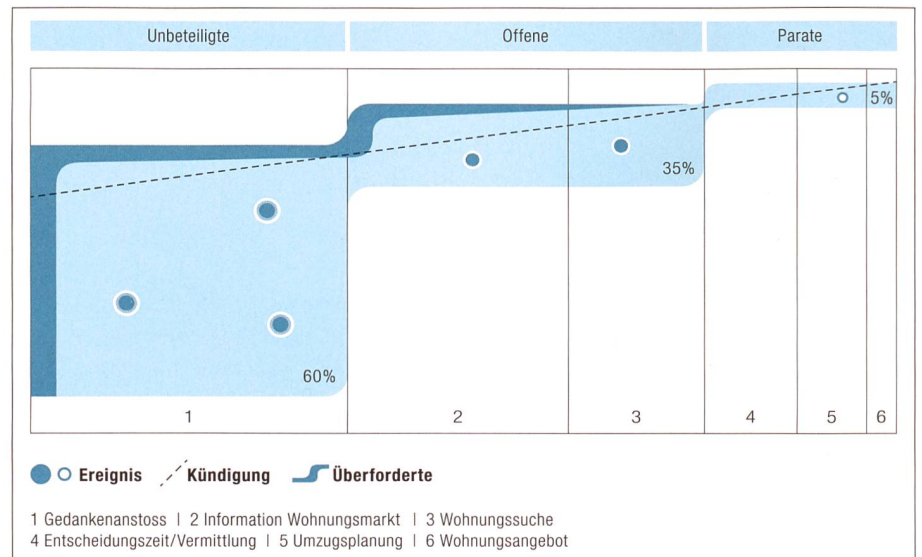
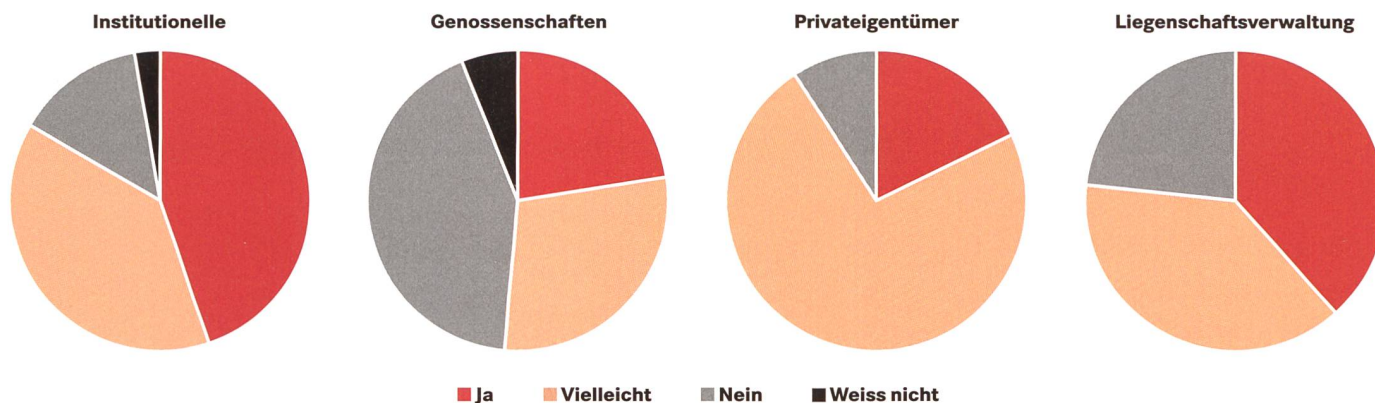


Abbildung 1: Zielgruppen im Segment der 65plus.



**Abbildung 2: So antworteten die verschiedenen Wohnungsanbieter auf die Frage: «Könnten Sie sich generell vorstellen, sich einem Modell mit einem Transfer der tiefen Quadratmeterpreise von grossen auf kleine Wohnungen anzuschliessen?»**

hen. Sie profitierten auch davon, dass sie genügend Zeit für die Wohnungsübergabe erhielten. Die Befragten waren auch deshalb parat, weil sie Unterstützung durch ihre Kinder erhielten. Diese halfen nicht nur beim Verständnis des Angebots – das für Fremdsprachige nicht einfach zu erfassen war –, sondern engagierten sich auch bei der Wohnungssuche im Internet, der Wohnungsbesichtigung, beim Aussortieren des Hausrats und beim Umzug.

### Zusätzliche Massnahmen nötig

Das Angebot greift also besser, wenn Wohnungsanbieter zusätzliche Massnahmen treffen, um Umzugswillige, die wegen fehlender Unterstützung im privaten Umfeld von einem Umzug überfordert sind, zu unterstützen: bei der Wohnungssuche, der Wohnungsbesichtigung oder beim Umzug. Die Gespräche mit IBS zeigten allerdings, dass solche Angebote die Kapazitäten der Bewirtschaftung übersteigen. Gefragt wären also Kooperationen mit sozialen Institutionen, die solche Begleitungen durchführen könnten.

Darüber ist das Modell wirksamer, wenn auch die «Offenen» in den Fokus genommen werden (Abbildung 1). Diese spielen mit dem Gedanken (oder müssen sich mit dem Gedanken auseinandersetzen), einmal umzuziehen, sind aber noch nicht bereit. Diese Zielgruppe hat IBS zwar über persönliche Gespräche erreicht. Sie konnte sie in den zwei Pilotjahren allerdings noch nicht für einen Umzug motivieren.

### Hoher Beratungsaufwand

IBS unterschätzte, dass diese Zielgruppe «Bearbeitungszeit» beansprucht: Offene nehmen Kontakt mit der Verwaltung auf und fragen nach, sind aber im persönlichen Prozess, sich auf einen Um-

zug einzulassen, erst am Anfang. Zu den Offenen zählen auch diejenigen, die sich nicht mit Angehörigen über eine Veränderung beraten können. Damit Offene zu Paraten werden, braucht es also motivierende und informierende Massnahmen. Diese Zeit zur Beratung müssen sich Wohnungsanbieter nehmen können, entweder im Team der Bewirtschaftung oder durch delegierte Stellen.

Neben den Paraten, den Überforderten und den Offenen gibt es schliesslich die Unbeteiligten. Diese setzen sich entweder nicht mit dem Wohnen im Alter auseinander oder haben sich gegen einen Umzug entschieden (Abbildung 1). Unbeteiligte sind nur schwer zu erreichen. Sie können sensibilisiert werden, indem ihnen eine Kultur des Umziehens als Norm vorgelebt wird.

### Sicht der Genossenschaften

Bei der Befragung von Wohnungsanbietern haben sich auch Genossenschaften geäussert. Rund die Hälfte könnte sich vorstellen, bei einem solchen Modell sicher oder vielleicht mitzumachen (Abbildung 2). Einige merkten an, dass sie solche Wechsel bereits ermöglichen. Andere wiesen darauf hin, dass das Modell zwar toll, aber nicht mit den Statuten kompatibel oder auch nicht notwendig sei, da sie über einen Solidaritätsfonds verfügen.

Die Genossenschaften äusserten sich auch zu den notwendigen Rahmenbedingungen zur Umsetzung eines solchen Modells. An erster Stelle stand, Ältere zum Umzug zu motivieren, ihnen die Möglichkeiten bekanntzumachen, sie an das Angebot heranzuführen oder ihnen Hilfe beim Umziehen zu bieten. Ein weiteres Thema war die Breite des Wohnungspools. Genossenschaften mit kleinen oder einseitigen Wohnungsbe-

ständen wären auf eine Vernetzungsplattform mit weiteren Wohnungsanbietern angewiesen. Einige weisen darauf hin, dass die öffentliche Hand eingebunden werden könnte.

### Schlüssel zu mehr Wohnmobilität

Das Modell «Sicheres Wohnen im Alter» spielt mit Anreizen, die auf unterschiedlichen Ebenen greifen: mit dem Preis, der Wahlmöglichkeit und dem zusätzlichen Komfort. Das Modell ist für Genossenschaften nicht uninteressant, da es nicht nur hilft, Wohnraum für Familien freizuschaffen. Es fördert auch das selbstbestimmte Wohnen bis ins hohe Alter. Auch Genossenschaften sind mit Erneuerungsprozessen konfrontiert, bei denen frühzeitige Lösungen für ältere Mieterinnen und Mieter hilfreich sind. Das Modell ist allerdings wirksamer, wenn es auf Kooperationen aufbaut: um den Wohnungspool zu erweitern, aber auch um flankierende Angebote anzubieten. Partner für Pooling, Beratung, Begleitung und Motivation können Quartierakteure, andere Genossenschaften, soziale Institutionen, aber auch Stiftungen oder kommunale Wohnungsanbieter sein. Wichtig sind ähnliche Wertvorstellungen.

Nicht zu unterschätzen sind schliesslich psychologische Faktoren: Das Modell greift umso mehr, wenn Umzüge positiv assoziiert werden und an der Chance auf ein sorgenfreies Wohnen im hohen Alter anknüpfen – anstatt beim schlechten Gewissen, Platz für jüngere Generationen zu machen und den Flächenverbrauch zu reduzieren. ■

Die soeben erschienene Studie «Seniorenfreundliche Zugänge zum Mietwohnungsmarkt» kann zum Preis von 45 Franken im Buchhandel (Amazon) oder per E-Mail (buch@zimraum.ch) bestellt werden.