

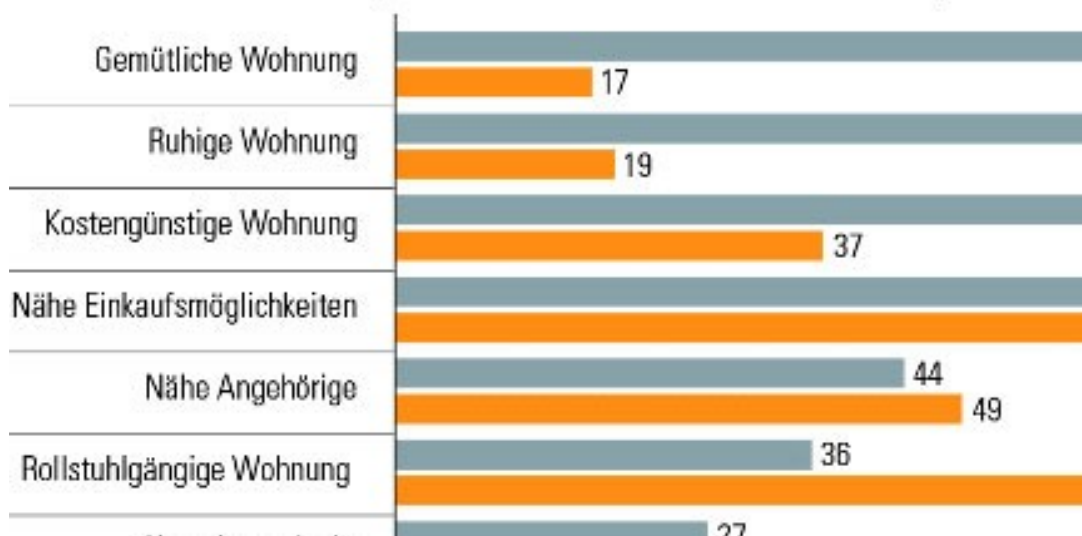
Wohnungsmarkt ist nicht auf Pensionierte vorbereitet

Die Pensionierten entwickeln sich langsam, aber sicher zur wichtigsten Nachfragergruppe am Wohnungsmarkt. Ihre Bedürfnisse werden jedoch noch ungenügend berücksichtigt.

Man muss keine Hellseherin sein, um vorauszusagen, dass Pensionierte die Nachfrage nach Wohnraum in der Schweiz zunehmend prägen. Bis im Jahr 2020 wird jede fünfte Person über 65 Jahre alt sein, bis im Jahr 2030, wenn die letzten Babyboomer in Rente gehen, gar jede vierte. Angesichts dieser Tatsache müsste eigentlich davon ausgegangen werden, dass das Wohnungsangebot zunehmend auf Senioren ausgerichtet wird. Gemäss einer Studie der Hochschule Luzern ist dies jedoch nicht der Fall. Die Wohnungswirtschaft sei schlecht auf Mieter im Pensionsalter vorbereitet, heisst es in der Analyse.

Was älteren Pensionierten* beim Wohnen wichtig ist

In % ■ Selbsteinschätzung älterer Pensionierter ■ Fremdeinschätzung durch Wohn



Gemütlichkeit wichtiger als Betreuung

Ein erstes Problem ist laut Studienleiterin Joëlle Zimmerli, dass die Immobilienbranche Pensionierte klischeehaft einschätze. Das tradierte Bild von gebrechlichen und hilfsbedürftigen älteren Menschen dominiere die Vorstellung vom Wohnen im Alter. Dies führe dazu, dass Wohnungsanbieter den Fokus vor allem auf «Wohnen mit Betreuung» richteten. Mit den Babyboomern komme jedoch eine freiheitsliebende, individualisierte und bis ins hohe Alter fitte Generation ins Pensionsalter. Diese möchte nicht umsorgt werden, stellt aber hohe Ansprüche an Wohnqualitäten wie Ruhe, Gemütlichkeit und langfristige Finanzierbarkeit (vgl. Grafik).

Von den Wohnungsanbietern überschätzt werde in diesem Zusammenhang auch die Nachfrage finanziell gut versorgter älterer Personen nach Wohnen mit fixen

Dienstleistungspaketen, wie es in der Studie heisst. Wohnen mit Service werde von den Pensionierten privat gelöst, denn der Markt biete – zumindest an gut erschlossenen Standorten – Dienstleistungsangebote für alle Lebensbereiche.

Mensch statt Technik

Die Autoren warnen die Wohnungsanbieter davor, ihr Heil vor allem in der Technologie zu suchen. Vom Hauswart und von der Verwaltung erwarteten Pensionierte keine digitalisierten Lösungen. Im Gegenteil: Sie suchten nette Ansprechpersonen, die Anliegen entgegennehmen und bei Kleinigkeiten weiterhelfen. Die Erwartung an die Liegenschaftsverwaltungen sei also, dass sie persönlicher und nicht technischer würden. Dies erfordere nicht nur Gesprächsbereitschaft am Telefon, sondern auch Personen vor Ort.

Barrierefreiheit genügt meistens

Was den Bau spezieller Wohnungen für für Ältere anbelangt, reicht es nach Ansicht von Zimmerli, sich auf Pflegeplätze zu konzentrieren. Wo der Markt funktioniert, Quartiere gut versorgt und erschlossen sind und individuelle Betreuung durch Case-Management oder Spitex verfügbar ist, decken hindernisfreie Wohnungen – wie es Neubauten mittlerweile grösstenteils sind – den Löwenanteil des Bedarfs ab, auch bei Betreuungs- und Pflegebedürftigkeit.

Dass der Markt teilweise nicht spielt, ist laut der Studie tatsächlich der Fall. Dabei geht es nicht darum, dass die passenden Wohnungen nicht existieren. Aber so, wie heute die Vermarktung läuft – «first come, first serve», übers Internet und möglichst rasch –, schaffen es Senioren kaum, an diese Wohnungen heranzukommen. So werden gerade die hindernisfreien neu gebauten Quartiere vorwiegend von Jüngeren bewohnt. Ältere Personen brauchen laut Zimmerli länger, um sich zu entscheiden, weil sie sich von einer vertrauten Umgebung lösen müssen und weil das Auflösen eines langjährigen Haushalts mit viel zeitlichem und emotionalem Aufwand verbunden ist.

Ältere Mieter wären attraktiv

Um die Bedürfnisse der Pensionierten besser abzudecken, sind somit nicht in erster Linie bauliche Massnahmen oder neu konzipierte Wohnungen vonnöten, sondern neue Ansätze in der Vermarktung und Vermietung. Für Zimmerli ist es unverständlich, dass sich die Eigentümer und Liegenschaftsverwaltungen nicht vermehrt um ältere Mieter bemühen, bleiben diese doch in der Regel nach dem Einzug lange in der Wohnung und ziehen nicht nach wenigen Jahren wieder aus. Dies mag dort ein Nachteil sein, wo der Vermieter von stark steigenden Marktmieten ausgeht, die sich nur bei regelmässigen Mieterwechseln monetarisieren lassen. Typischerweise sind treue Mieter ein Vorteil, denn jeder Wechsel ist aufwendig und kostet eine Stange Geld. Ältere Mieter zahlen zudem in der Tendenz zuverlässig die Miete, behandeln ihre Wohnung mit Sorgfalt und tragen zu einer stabilen Nachbarschaft bei.

Zu wenig Kleinwohnungen

Neben der Art der Vermarktung lässt der Wohnungsmix teilweise ebenfalls zu wünschen übrig. Das Alleinwohnen bleibe mit der Generation der Babyboomer im Trend, weshalb es künftig noch mehr 2 1/2-Zimmer-Wohnungen brauche, heisst es in der Studie. In den Grossstädten habe die Immobilienwirtschaft dies zwar erkannt. Für die Agglomeration und im ländlichen Raum gingen die Anbieter jedoch nach wie vor davon aus, dass auch in Zukunft eine grosse Nachfrage nach 4 1/2- bis 5 1/2-Zimmer-Wohnungen bestehe.

Wohnbaugenossenschaften können die Lösung sein

„Der Trend geht weg vom nur schönen Wohnen hin zum individuellen, gesunden und glücklichen Wohnen“, sagte Karin Frick, Leiterin des Think Tank beim Gottlieb Duttweiler Institut. Nachhaltig wohnen mit einer ökologisch korrekten Bewirtschaftung werde immer wichtiger. Auch andere Komponenten würden in Zukunft anders gewichtet. „Nachbarschaft wird wieder hip.“ Ins Gewicht falle nicht nur, wie ich wohne, sondern auch wer mein Nachbar ist. Neue Wohngemeinschaften entstünden, weil zusammen wohnen ökologisch und sozial nachhaltiger sei als alleine wohnen. Allerdings werde das Wohnen von morgen auch Widersprüche beinhalten. Der Einzelne beanspruche immer mehr Raum für sich allein, suche gleichzeitig aber mehr soziale Nähe. Renaissance der Genossenschaft Karin Frick zeigte sich überzeugt, dass das über 100-jährige Modell des genossenschaftlichen Wohnens eine Renaissance erleben wird. Viele Wohntrends und Werte der Gesellschaft von morgen könnten von Wohnbaugenossenschaften am besten umgesetzt werden. Sie bezeichnete die Genossenschaft als eine spannende Rechtsform, „die sich den bisweilen zynischen Interessen des Kapitalmarkts entzieht“. Bei keinem anderen Immobilienträger gebe es eine weitgehende Gleichheit der Interessen zwischen Kunde und Eigentümer. Und: „Wohnbaugenossenschaften denken nicht in Quartalszahlen, sondern in Generationen.“

Die Aussage von Karin Frick unterstütze ich voll und ganz. Ich durfte in den letzten Jahren eigene Erfahrungen mit dem Aufbau und der Führung von Wohnbaugenossenschaften sammeln. Zwei Genossenschaften habe ich mitbegründet und in drei Genossenschaften bin ich als Vizepräsident tätig.



Herzliche Grüsse
Charles Hirschi