

Wohnen heute und morgen: Singles suchen Service

Ivo Bracher, Präsident des Verwaltungsrats der bonainvest Holding AG

Singles und vitale Senioren prägen die Nachfrage nach Wohnraum von morgen: Immobilien mit Serviceangeboten werden immer gefragter. Bereits heute reagieren Immobiliengesellschaften und Investoren darauf.



© fotolia

Via Telefonzentrale können Bewohnerinnen und Bewohner rund um die Uhr Unterstützung anfordern.

Zwischen 2010 und 2030 wird die Schweizer Bevölkerung um fast eine Million ansteigen. So die Prognose des Bundesamts für Statistik in seinem mittleren Szenario. Das heisst, 50 000 Menschen brauchen jedes Jahr zusätzlich Wohnraum. Der steigende Druck auf die Immobilienmärkte und die Zersiedelung der Landschaft mit Wohnbauten rief die Politik auf den Plan. Initiativen zu Landschaftschutz und Raumplanung wurden lanciert. Verdichtung und Urbanisierung lautet das Gebot der Stunde.

Dies entspricht auch dem Nachfragetrend. Denn wer sich unter dem heutigen durchschnittlichen Mieterhaushalt eine vierköpfige

Familie mit Kindern vorstellt, liegt falsch. Ende 2010 bestanden 1,3 Millionen der insgesamt 3,4 Millionen Haushalte aus einer einzigen Person. Das entspricht einem Anteil von 37,5 Prozent. In Stadtkantonen wie Basel Stadt erreichte der Anteil bereits 2005 die 50-Prozent-Marke. In 70 Prozent der Haushalte in der Schweiz lebten Ende 2010 nur noch eine oder zwei Personen. Dieser Anteil wird bis 2030 auf 77 Prozent ansteigen. Allein die Einpersonenhaushalte werden bis 2030 um 300 000 zunehmen.

Der Wohnungsmarkt reagiert auf neue Lebensstile

Für das Bevölkerungswachstum sind primär Zuwanderer aus dem Ausland verantwortlich. Diese besiedeln vor allem die städtischen Ballungsräume, wo sie Arbeitsplätze finden. Sie sind in der Regel jung, ungebunden und urban ausgerichtet. Diese Zielgruppen sind unabhängig, beruflich stark beansprucht, und sie nehmen durch ihren Lebensstil immer mehr externe Dienstleistungen in Anspruch. Wohnformen mit integrierten Serviceangeboten liegen daher voll im Trend. Dabei übernehmen männliche oder weibliche Concierges kleinere Handreichungen oder organisieren Dienstleistungen durch Dritte, wie das Giesen der Pflanzen oder das Füttern der Katze bei Abwesenheit, den Wäsche- oder Bügelservice oder die Wohnungsreinigung. Wer sich diese Dienstleister als permanent anwesende Pförtner vorstellt, liegt in der Regel falsch. Denn Zürich oder Basel sind nicht Manhattan. Meist stehen hierzulande Concierges zu Geschäftszeiten per Telefon, Smartphone oder Internet zur Verfügung.

Überalterte Gesellschaft braucht betreute Wohnangebote

Neben der Singularisierung sollten sich Investoren in Wohnimmobilien einen noch weit stärkeren Trend vergegenwärtigen. Die Über-

alterung wird den Immobilienmarkt in den nächsten Jahren wesentlich prägen: Waren Ende 2011 17,1 Prozent der Bevölkerung über 65, werden es Ende 2030 bereits 24,2 Prozent sein, und im Jahr 2060 sogar 28,3 Prozent. Der Anteil der über 80-Jährigen steigt bis 2030 von unter 5 auf knapp 8 Prozent. Seniorinnen und Senioren möchten möglichst lange in den eigenen vier Wänden leben. Dazu müssen sie aber über die geeignete Infrastruktur verfügen. Noch viel zu wenig neue Wohnungen werden heute konsequent altersgerecht gebaut. Zudem wird auch der Bedarf an betreuten Wohnangeboten für Hochbetagte markant zunehmen.



© Fotolia

Concierges übernehmen kleine Handreichungen.

Die Anforderungen an Sicherheit und Komfort sind hoch

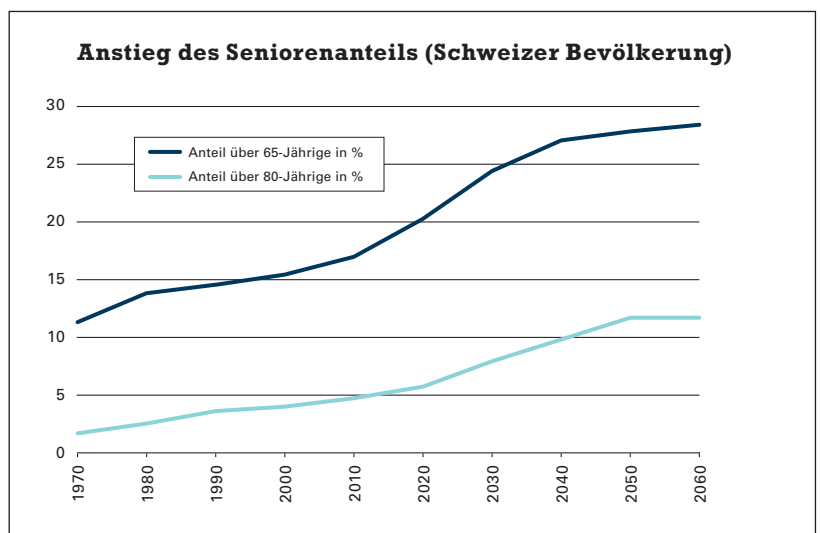
Wohnneubauten, die den Anforderungen von «Wohnen mit Service» gerecht werden wollen, sollten sich an einem angemessenen Baustandard orientieren, der unter anderem die vollständige Schwellenlosigkeit und Hindernisfreiheit umsetzt. Zweitens braucht jede Wohnung oder jedes Haus ein eigenes Sicherheitssystem mit einer Telefonzentrale, die rund um die Uhr Hilfe und Unterstützung in Notfällen garantiert. Drittens sollten die Bewohner bei Bedarf über eine Betreuungsperson oder einen Concierge auf eine umfassende Palette von Komfort-, Alltags-, Begleit-, Sicherheits- und Betreuungsservices zurückgreifen können: Pflege-, Mahlzeiten- und Fahrdienste, Einkäufe, Organisieren von Arzt- und Coiffeurterminen oder Freizeitaktivitäten.

Investoren setzen auf Wohnen mit Service

Investoren, die gezielt von diesem Trend profitieren möchten, finden erst wenige Anlagemöglichkeiten: Unter dem Namen «James» hat der UBS-Anlagefonds «Sima» 2007 ein Angebot von Überbauungen mit Service lanciert, das derzeit drei Liegenschaften in Zürich, Winterthur und Lausanne umfasst. Im Fonds selbst machen die Wohnliegenschaften mit Serviceleistungen aber nur einen kleinen Anteil aus. Der Anlagefonds CS REF LivingPlus hat sich ganz auf altersgerechte Wohnbauten, Seniorenresidenzen, Alters- und Pflegeheime sowie Wohnformen mit Serviceangeboten spezialisiert. Seit der Lancierung im Jahr 2007 ist der Fonds auf ein Vermögen von mehr als 2 Milliarden Franken angewachsen und hält Objekte in der ganzen Schweiz.

Die Immobilienanlagegesellschaft bonainvest ist ebenfalls ausschliesslich im Segment «Wohnen mit Service» tätig und hat sich auf die Entwicklung von nachhaltigen Minergie-Bauten spezialisiert. Eigens dafür hat das Unternehmen das Gütezeichen «bonacasa» eingeführt, das seit über zehn Jahren markenrechtlich geschützt ist. bonainvest hat bereits über 700 Wohnungen in der ganzen Schweiz nach diesem Standard erstellt und hat jahrzehntelange Erfahrung im Bau von Altersheimen und altersorientierten Wohnüberbauungen. Private und institutionelle Investoren wie Pensionskassen und Anlagestiftungen oder Versicherungen investieren zunehmend im Bereich der Immobilien mit Service. Dabei zählt das Argument, dass sie in ein demografisch optimal positioniertes Immobilienportfolio investieren.

Die Grafik zeigt, wie stark der Anteil der Senioren in der Schweizer Bevölkerung bis 2060 ansteigen wird.



Quelle: BFS, Prognosen 2020–2060 gemäss mittlerem Szenario.