

Attraktiv für Senioren, Familien und Manager

Die Zahl der Menschen im Pensionsalter wird in den kommenden Jahrzehnten steigen. Das stellt Gemeinden vor neue Herausforderungen, weil Alters- und Pflegeheime für so viele Personen nicht mehr finanzierbar sein werden. Als Alternative bietet sich Wohnen mit Service an, ein Modell, das auch für Manager sehr attraktiv ist. Von Susanna Vaneck



So soll der «Sunne-park» in Egerkingen dereinst aussehen.

Bild: Bonacasa

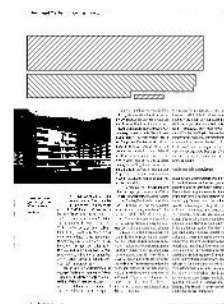
Der Anteil der 65-Jährigen und Älteren an der Wohnbevölkerung wird von 14,5 Prozent, die er im Jahr 1970 betrug, auf 27,9 Prozent im Jahre 2050 steigen. Davon wird sich der Anteil der Personen 80+ auf 41,9 Prozent belaufen. Bei den Erwerbstätigen verläuft die Entwicklung genau umgekehrt. Immer weniger Werktätige werden immer mehr Pensionierten gegenüberstehen. Diese demografische Tendenz wird für die Entscheidungsträger des öffentlichen Dienstes noch eine Knacknuss darstellen. So wie es aussieht, wird das heutige Modell mit Altersheimen in Zukunft wohl nicht mehr finanzierbar sein.

Doch es gibt noch andere Gründe, die heutigen Modelle mit Alters- und Pflege-

heimen zu überdenken. Sonja Muheim* erzählt: «Meine Mutter hat Parkinson. Obwohl sie seit Jahren Medikamente nimmt und gut auf diese anspricht, beansprucht sie immer mehr Pflege. So muss sie beim Gehen gestützt werden. Nachts fiel sie immer wieder aus dem Bett. Mein Vater vermochte sie nicht aufzurichten. So musste er jeweils die ganze Nacht warten, bis er Hilfe organisieren konnte. Deshalb kam meine Mutter vor einem halben Jahr in ein Pflegeheim. Darüber ist sie sehr unglücklich, denn sie und mein Vater sind seit über 60 Jahre verheiratet und sind einander noch immer sehr verbunden. Aber mein Vater ist noch zu fit und zu selbst-

ständig für ein Pflegeheim. Es wäre ohnehin ein Unsinn, denn ein Aufenthalt im Pflegeheim ist teuer, zudem braucht mein Vater die Betreuung in einer solchen Institution gar nicht.»

Die demografische Entwicklung und Fälle wie diejenigen der betagten Parkinsonkranken waren mit ein Grund, warum sich Ivo Bracher, Geschäftsführer von Bra-



cher und Partner AG, ein neues Modell überlegte. Ausschlaggebend war für ihn zudem ein Schlüsselerlebnis. «Ich war jahrelang für eine Gemeinde ehrenamtlich für das dortige Altersheim tätig. Eines Tages fragte ich die anderen, die sich auch um das Altersheim kümmerten, ob sie ihre Eltern dorthin schicken würden. Keiner wollte das. Noch weniger waren sie bereit, dereinst selber in ein Altersheim zu gehen. Ich selber musste mir eingestehen, dass ich Altersheime zwar für sinnvoll hielt – aber nur für andere, nicht für mich oder meine Familie. Das gab mir zu denken. Ich sagte mir, dass es keinen Sinn mache, meine Freizeit in etwas zu investieren, an das ich nicht glaube.» Allerdings war für Bracher auch klar, dass nicht alle Personen das Glück haben, im Alter zu Hause bleiben zu können.

Die Lösung für die Zukunft, die Bracher fand, ist in Wirklichkeit ein Blick zurück, in eine Welt, in der es in den Wohnblöcke Conciergen hatte, zumindest im Ausland. «Bonacasa, vivre avec service», nennt Bracher das Projekt. Konkret kombiniert er ein qualitativ hochstehendes Bauen mit einem 24-Stunden-Sicherheits- und Dienstleistungsnetz. Er hat dazu ein Konzept entwickelt, das auf den drei Säulen Bau, Sicherheit und Dienstleistung beruht.

Wohnen mit Concierge

Neubauwohnungen werden mit einem hohen Ausbaustandard realisiert, der auf die Ansprüche im Alter zugeschnitten ist. Das umfasst beispielsweise die Hinderungsfreiheit, die Rollstuhlgängigkeit oder grosszügige Grundrisse. Die Bestellung von Dienstleistungen erfolgt über ein Callcenter, einem eigens entwickelten Home Service Portal oder über den Concierge. Das heisst, die Bewohner bekommen bei einem Notfall rund um die Uhr Hilfe, sie können zudem Dienstleistungen wie Putzen, Einkaufen oder Kochen delegieren. Erbracht werden sie von regionalen Partnern und sie werden separat verrechnet. Jeder bezahlt also nur das,

was er auch wirklich beansprucht. Dass die Möglichkeit da ist, einen Dienstleistungs- oder Sicherheitservice anzurufen, schlägt sich in einem um circa zehn Prozent höheren Mietpreis nieder. Bonacasa hat bereits mehrere solcher Überbauungen realisiert, zum Beispiel im «Schüspark» in Biel oder im «Läbesgarten» in Biberist. Das Modell ist sicher auch für andere Bauherren interessant.

Generationenübergreifendes Wohnen haben sich viele Gemeinden auf ihre Fahnen geschrieben. Im bereits erwähnten «Läbesgarten» klappt es. Dort wohnen Manager Tür an Tür mit Familien und Senioren. Denn auch Familien und Manager sind froh, wenn sich mal andere um ihre Belange kümmern. So organisiert der Concierge gerne auch Babysitter oder giesst während der Ferienabwesenheit die Pflanzen.

In Egerkingen SO fand am 13. November ein besonderer Spatenstich statt. Auf dem Baugelände an der Einschlagstrasse in Egerkingen entsteht das neue Alters- und Pflegeheim «Sunnepark». Dieses soll im 2011 von den Bewohnerinnen und Bewohnern bezogen werden können. In einer zweiten Bauetappe soll der «Sunnepark» um fünf Gebäude mit insgesamt 75 Wohnungen nach dem Bonacasa-System erweitert werden. «Damit soll verhindert werden, dass sich Ehepaare im Alter trennen müssen. Im «Sunnepark» kann der fitere der beiden, so er noch selbstständig bleiben möchte, einfach in eine Wohnung ziehen und ist doch in der Nähe des Partners im Alters- oder Pflegeheim», erzählt Stephanie Logassi Kury von Bracher und Partner AG, «weil so nur noch diejenigen Personen ins Altersheim gehen, die das wirklich brauchen, werden Kosten eingespart.»

In der Zürcher Gemeinde Egg macht Bracher und Partner AG derzeit eine Bedarfsanalyse zur Thematik Wohnen mit Dienstleistungen für «Jung und Alt». Ziel ist es, zu eruieren, welche Bedürfnisse in der Bevölkerung vorhanden sind, wie

diese einem Projekt «Wohnen mit Dienstleistungen» gegenübersteht und welche Anforderungen die Wohnungen haben sollten. Nebst diesen ersten Abklärungen wird auch eine Areal- und Bebauungsstrategie entwickelt. Geplant ist es, an die bestehende Struktur und Umgebung anzuknüpfen und ein attraktives Angebot zu schaffen, das Wohnungen für alle Generationen anbietet. Ergänzt wird das Konzept durch Geschäfts- und Einzelhandelsbereiche, öffentlichen Plätzen zum Zusammensein sowie einen bequemen Zugang zum öffentlichen Verkehr. Die entsprechende Bevölkerungsumfrage lief bis Ende August 2009 und wird derzeit ausgewertet.

Kury betont, dass Bracher und Partner AG ein grosses Interesse daran hat, besser mit Gemeinden in Kontakt zu kommen. «Wir müssen nicht selber als Investor fungieren, sondern können auch Investoren vermitteln», sagt sie, «denn das Wohnen im Alter ist wichtig.»

Das Projekt Bonacasa wurde dieses Jahr mit dem Anerkennungspreis der Schweizerischen Vereinigung für Standortmarketing SVSM ausgezeichnet.

*Name von der Redaktion geändert