

> UNTERNEHMEN UND MÄRKTE

Service-Wohnen entwickelt sich zur neuen Form integrierter Versorgung

Service-Wohnen heißt das neue Schlagwort in der Immobilienwirtschaft. Geprägt von der Idee, am Kapitalmarkt neue Assetklassen zu entwickeln und Renditeobjekte zu akquirieren, sind die Alten- und Pflegeheime in den Fokus von Projektentwicklern, Bauunternehmen und kapitalkräftigen Investoren gerückt.

Das ist eine gute und längst überfällige Entwicklung. Denn nun kommen bauwirtschaftlich neue Konzepte auf den Markt, die tatsächlich in die mengenrelevante Realisation gelangen können und Themen wie Barrierefreiheit, assistive Technologien und Smart Home als neue Selbstverständlichkeit in Wohngebäuden verankern.

Service-Wohnen ist die Antwort auf die jahrelang misslungenen Versuche, erwähnte Technologien als singuläre Marktösungen in die Wohnungs- oder in die Pflegebranche zu integrieren; von einer Etablierung ganz abgesehen. Der Vorteil des Service-Wohnens gegenüber anderen Wohnformen – wie Senioreneinrichtungen, Wohngemeinschaften, Betreutes Wohnen oder ambulanten Pflegeeinrichtungen – liegt im Service-Charakter des Angebotes. Während die Immobilien bereits barrierefrei gebaut und mit modernster technischer Infrastruktur ausgerüstet sind, lassen sich individuelle Service-Leistungen modular und zeitlich begrenzt von den Bewohnern, Mietern oder Patienten hinzubuchen – beispielsweise einen Einkaufs-, Fahr- oder Reinigungsdienst, Handwerks- oder Gärtnerleistungen, einen Pflegedienst oder eine telemonitorische Arztkonsultation. Abgerechnet wird nach individueller Buchung und Leistung.

Ein übersichtlicher Service, der das Leben und Wohnen von Generationen einfacher und komfortabler gestaltet – ohne das Stigma von Alter oder Krankheit.

Im Grunde keine bahnbrechende Lösung. Allein: Die Kombination der Einzelösungen generiert das Besondere. **Service-Wohnen** wird sich aus diesem Grund **in der integrierten Versorgung der Zukunft durchsetzen.**



Bild: © bonacasa

STRATEGIEN

Dissertation: Geschäftsmodelle Service-Wohnen

Die wirtschaftliche Tragbarkeit von Geschäftsmodellen entscheidet über deren Implementierung: Dr. Alain Benz hat in seiner im Jahr 2013 publizierten [Dissertation „Geschäftsmodell für das Service-Wohnen – Fallstudien, Handlungsoptionen und Gestaltungsvorschläge“](#) verschiedene Geschäftsmodelle von Anbietern des Service-Wohnens in Deutschland, der Schweiz und in den Niederlanden untersucht und auf das wirtschaftliche Potenzial geprüft. Mit der Erkenntnis: Geschäftsmodelle des Service-Wohnens sind vernetzt, konsumenten- statt produktorientiert und nutzen IKT-Strukturen. Sie basieren auf hybriden Erlösmodellen und sind mittel- bis langfristig ausgerichtet.



Dr. Alain Benz

Bild: © bonainvest

bonacasa wächst mit Service-Wohnen in der Schweiz

Das Konzept des Service-Wohnens findet in der Schweiz wachsende Akzeptanz – und Angebote. Führend auf dem Gebiet der sogenannten ‚Living-Services‘ ist das Bauunternehmen bonainvest AG, Solothurn, das 100 % der Anteile an der Service- und Konzeptgesellschaft bonacasa AG, Solothurn, hält.

[bonacasa](#) ist spezialisiert auf das Service-Wohnen für Generationen und bietet mit einer eigenen Service-Organisation Dienstleistungen für den Eigen- und Fremdbestand an. Mit wachsender Nachfrage, so Dr. Alain Benz, Leiter Unternehmensentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung bonainvest Holding AG: „Mit unserem Konzept des Service-Wohnens sind wir seit dem Jahr 2001 auf dem Markt, anfänglich noch unter der Positionierung ‚Wohnen im Alter‘. Die Erfahrung zeigte jedoch, dass dieses Wording für einen Markteintritt hinderlich war; es fand keine Akzeptanz. Den Durchbruch vor rund zwei Jahren erzielten wir mit einer strategischen Repositionierung und der Einführung des Begriffs Service-Wohnen – unsere ‚Living-Services‘ werden nun auch verstärkt von Institutionellen eingekauft, die das bonacasa-Konzept in das Portfolio ihrer Immobilienfonds einbinden; aktuell rund 2.000 Wohneinheiten.“ Akzeptanz findet das Konzept auch bei der öffentlichen Hand, bei Pensionskassen und Erbgemeinschaften.

Ziel der Leistungen, die vor allem Concierge-, Wäsche- und Reinigungsdienste umfassen, ist es, den Bewohnern ein unabhängiges und längeres Wohnen im eigenen Zuhause zu ermöglichen und dabei Komfort und Sicherheit zu bieten. Dr. Benz: „Unsere Gebäude sind grundsätzlich barrierefrei. Seit 2016 werden zudem alle Neubauten digital vernetzt.“