

# Win-Win der Generationen

**Wohnimmobilien** – Der demografische Wandel ist der wichtigste Treiber beim Seniorenwohnen. Dabei geht es längst nicht mehr nur um schwellenfreie Objekte. Vielmehr sind clevere Grundrisse und digitale Ausrichtung genauso wichtig wie vielfältige Service-Angebote – und das Miteinander von Jung und Alt.

Von Susanne Osadnik – Bilder: zVg



Altersresidenz BonaLiving (oben im Bild): Zukunftsorientiertes Wohnen am Ägerisee

Der Tag beginnt mit einem feinen Kaffee in der gemütlichen Wohnung mit direktem Blick auf den Ägerisee. Oder auch im öffentlichen Café im Erdgeschoss, wo man mit anderen Bewohnern ins Plaudern kommt und sich für später im Fitnessbereich verabredet. Anschließend bespricht man sich mit der Concierge wegen einer kleiner Veranstaltung, die man in einem der multifunktionalen Räume im Haus organisieren möchte. Am Nachmittag geht's nach draussen auf einen Spaziergang – so stört man auch die Reinigungskraft nicht, die für zwei Stunden die Wohnung auf Vordermann bringt – das ist einmal die Woche im Preis inkludiert. Abends wird ein Dampfbad in der Wellnessoase genossen. Oder man genießt in der Living Kitchen eines der Kochevents, die alle

drei Monate stattfindet. So geht Seniorenleben heutzutage.

Zumindest für diejenigen, die vom kommenden Jahr an eine der 44 Wohnungen in der Altersresidenz BonaLiving Ägerisee in der 9.000 Einwohner zählenden Gemeinde Unterägeri im Kanton Zug beziehen können – ein Pilotprojekt der Immobiliengruppe Bonainvest. Die kleinste Wohnung mit 63 Quadratmetern Wohnfläche für eine Person kostet rund 4.420 Franken monatlich, inklusive der Nebenkosten. Wer zu zweit einzieht, legt noch mal knapp 600 Franken obendrauf. Neben einer schicken neuen Wohnung mit bis zu vier Zimmern werden auch gleich jede Menge Service-Angebote mitgemietet: Es gibt einen hauseigenen Fitnessbereich mit Gesundheitsangeboten wie Physiotherapie und Massage,

täglich 12 Stunden Concierge-Service, eine Wellnessoase zur Entspannung, ein öffentliches Café mit einer Living Kitchen, eine Mieterlounge, auf Wunsch Wäscheservice, ein Mahlzeitendienst, administrative Unterstützung, Einkaufsbegleitungen und einen gut durchdachten 24-Stunden-Notrufdienst.

## Smart Living für Jung und Alt

«Jeder Bewohner kann sich in seiner Wohnung, im ganzen Haus und auch ausserhalb rund um die Uhr sicher fühlen, weil professionelle Hilfe sofort zur Stelle ist, wenn sie benötigt wird», sagt Ivo Bracher, Präsident des Verwaltungsrats der Bonainvest Holding AG und der Bonacasa Holding AG. In der Überbaugabe es einen zentralen Schlüs-



«Das Interesse an schwellenfreier Bauweise, Smart Homes und Buildings sowie sozialer Vernetzung ist nicht zwangsläufig eine Frage des Alters.»

Ivo Bracher, Bonacasa Holding

seltresor, der Rettungskräften unter Koordination der Notrufzentrale im Bedarfsfall Zugang zur Wohnung ermöglichen. Mit Blick auf das Thema Komfort werde das Gebäude in der Wohnungssteuerung mit Smart Home-Komponenten ausgestattet; darüber hinaus gebe es 800 Quadratmeter Gemeinschaftsfläche für die Bewohner.

«BonaLiving Ägerisee versteht sich als ganzheitliches Konzept für Wohnen, das zusätzlich zu hochwertigen Wohnungen sowohl Gesellschaft und Gemeinschaft als auch körperliche und geistige Gesundheit miteinbezieht und damit Lebensfreude aktiv fördert. Das Angebot richtet sich hauptsächlich an Menschen ab 60 Jahren», erklärt Bracher. Für den Mann, der sich seit mehr als 30 Jahren leidenschaftlich für generationengerechte Wohnimmobilien einsetzt, ist «Smart Living und Services» die Zukunft – und zwar massgeschneidert für Jung und Alt. Denn schwellenfreie Bauweise, Smart Home und Building sowie soziale Vernetzung sind für den Wohnmodell-Pionier nicht zwangsläufig eine Frage des Alters. Auch für jüngere Menschen und Familien seien viele zusätzliche Angebote willkommen.

«Generationentauglicher Wohnraum hilft allen. Der viel reisende und oft abwesende Single schätzt die Wohnungsreinigungs-, Wäsche- und Abwesenheitsservices genauso wie die berufstätigen Eltern, die durch Verpflegungs- und haushaltsnahe Dienstleistungen entlastet werden», so Bracher. «Das Notrufkonzept, passive und aktive Alarmierung und die Concierge-Dienstleistungen bieten hingegen den Senio-

ren Sicherheit und Geborgenheit. In jedem Lebensabschnitt über den richtigen Living Service zu verfügen ist ein Wohnmodell, das immer mehr nachgefragt wird.»

### Weiterhin hohe Nachfrage nach seniorengerechtem Wohnraum

Dennoch ist der demografische Wandel einer der wichtigsten Treiber in dem Geschäft. Immerhin nimmt der Anteil betagter und hochbetagter Menschen in der Schweiz stetig zu. Für die alternde Gesellschaft stellt es daher eine zentrale Herausforderung dar, auch künftig geeigneten Wohnraum anzubieten – die Gestaltung der Wohnung gewinnt dadurch an Bedeutung. Dasselbe gilt für die Wohnkosten und die Wohnsicherheit. Auch der Standort des Wohngebäudes und die unmittelbare Umgebung werden als Faktoren immer wichtiger, da sie grossen Einfluss auf die Möglichkeiten haben, sich am gesellschaftlichen Leben zu beteiligen, Besorgungen zu machen oder alltägliche Dienstleistungen zu nutzen, weiss man auch beim Bundesamt für Wohnungswesen (BWO).

«Eine der wichtigsten Aufgaben wird es daher künftig sein, den Wohnungsbestand in der Schweiz so anzupassen, dass er seniorengerecht wird. Denn zehn Prozent oder eine Million der Bevölkerung werden in den nächsten 25 Jahren zusätzlich über 65 Jahre alt sein, davon zwei Drittel zusätzlich über 80-jährig, somit anderthalbmal die Stadt Zürich», sagt Bracher. «Gleichzeitig muss ein Neubau von Anfang an so geschickt geplant werden, dass er bei-

## KOLUMNE

### Die Crux mit der Schätzung



Philippe Mueller  
CEO SRI Swiss  
Realty Investment AG

Gibt man drei Schätzungen in Auftrag, bekommt man mit allerhöchster Sicherheit drei verschiedene Werte. Wieso ist das so? Weil man vieles schätzen oder nach eigener Beurteilung einsetzen muss. Wie schätze ich einen potenziellen Leerstand in fünf Jahren? Welchen Zinssatz setze ich ein? Worauf stütze ich mich bei der Beurteilung des Gebäudezustandes etc.? Wie viel Erfahrung steckt in einem Schätzer? Beruht diese auf der hohen Anzahl Schätzungen, die er schon erstellt hat? Zu welchen Daten mit welcher Relevanz hat er Zugang?

Die beste Quelle sind erfolgte Transaktionen. Leider sind solche Zahlen je nach Kanton nicht oder nur schwer zu bekommen. Im Gegensatz zu den USA etwa, wo diesbezüglich eine viel grössere Transparenz herrscht. Grundverschieden ist auch die Ausgangslage: Braucht man eine Schätzung eines grösseren Portfolios aus bilanztechnischen Gründen oder will man ein Einfamilienhaus kaufen? Bei grösseren Gewerbeimmobilienportfolios sind die Datenquellen grösserer Büros richtig, bei Einzelobjekten rate ich zur Wahl von Maklern, die an der Front tätig sind und das Handwerk des Schätzens ebenfalls beherrschen. Leider gibt es von denen in der Schweiz noch zu wenig. Was ist zuverlässiger als kürzlich erfolgte Transaktionen mit vergleichbaren Objekten? Wenn die Immobilie mit einer anderen nicht vergleichbar ist, ist es zumindest der Landwert. Wolfgang Naegeli hat vor vielen Jahren Lehrbücher über das Verhältnis von Land- zu Ertrags- zu Anlagewert geschrieben, die ich bis heute für sehr lesenswert halte. Fast immer sind markant steigende Immobilienwerte markante Steigerungen des Landwertes und nicht der Baumasse.

Die vorgängig beschriebenen Szenarien führen leider dazu, dass man sich die Schätzung dort bestellt, wo man sich das gewünschte Resultat erhofft. Zurzeit sind wir, was Umwelteinflüsse auf Neubauten betrifft, auf einer 8-spurigen Autobahn, wo sich alles schnell ändert oder alles schnell vorbeizieht. Diese marktgerecht zu schätzen ist etwa gleich anspruchsvoll wie eine historische Liegenschaft oder eine Autogarage.

Ich empfehle, Schätzungen sehr kritisch mit dem Schätzer zu hinterfragen, um herauszufinden, welche Annahmen er aufgrund welcher Informationen getroffen hat – und im Zweifel ein zweites oder drittes Gutachten zu veranlassen.

spielsweise auch Gemeinschaftsräume anbietet, die das Kennenlernen und Treffen aller Anwohner ermöglichen.» So könnten ältere und jüngere Mieter zueinanderfinden und voneinander profitieren. Jüngere können Auto fahren und Besorgungen erledigen, der Ältere auf die Katze des Jüngeren aufpassen, wenn der übers Wochenende zum Klettern ins Gebirge fährt – eine «generationsübergreifende Win-win-Situation». Auch das Projekt Langmoos ist für Bonainvest ein Schritt in die richtige Richtung – zu mehr seniorengerechtem und smartem Wohnraum. Die mitten in einem Naherholungsgebiet gelegene Gemeinde Langnau am Albis im Kanton Zürich, nur wenige Kilometer ausserhalb der Städte Zürich und Zug, ist bestens mit dem öffentlichen wie auch mit dem Individualverkehr erschlossen. Nahe am Dorfkern von Langnau ist in enger Zusammenarbeit mit der Gemeinde direkt neben dem Wohn- und Pflegezentrum Sonnegg eine Liegenschaft mit 52 Altersmietwohnungen entstanden. Über eine überdachte Passa-

relle sind die Gebäude miteinander verbunden. Das Projekt umfasst ein Wohngebäude inklusive eines Multifunktionsraums, einer Lounge, zwei Dienstleistungsflächen für einen Spitex-Stützpunkt und das Tagaktiv Sonnegg sowie eine Tiefgarage mit 63 Einstellhallenplätzen. Alle 1,5- bis 5,5-Zimmer-Mietwohnungen und ein Ferienzimmer an der Langmoosstrasse verfügen über durchdachte Grundrisse. Allen Bewohnenden stehen bei Bedarf ein Sicherheitsangebot und der Bonacasa-Service zur Verfügung, wenn es gewünscht wird. «Unser Projekt Langmoos in Langnau am Albis ist ein weiterer wichtiger Meilenstein in der Geschichte von Bonainvest», sagt Bracher. «Wir können damit eine weitere Gemeinde in der Schweiz darin unterstützen, ihren Bewohnerinnen und Bewohnern massgeschneiderte Wohnungen für das selbstbestimmte Wohnen im Alter zu entwickeln und anzubieten. Gleichzeitig begegnen wir damit erfolgreich der Überalterung der Gesellschaft, nutzen die Chancen der Digitalisierung und Konnektivität und

schaffen aber auch Möglichkeiten der sozialen Vernetzung: Das schafft Lebensfreude.»

### Hohe Nachfrage nach Smart-Living-Wohnangeboten

Das Bonacasa-Konzept von Smart-Living-Wohnangeboten werde weiterhin «auf eine starke Nachfrage am Immobilienmarkt stossen», ist Bracher überzeugt. In den grossen Städten wie auch im ländlichen Raum, wie die jüngsten Projekte zeigten – wenngleich auch dort an zentralen Lagen. «Wir zeigen, dass es möglich und nötig ist, dass die Menschen vor Ort in ihrer gewohnten Umgebung alt werden können – und dennoch nicht auf modernen Wohnraum, Sicherheit und digitale Angebote verzichten müssen», sagt Bracher. Die Bonacasa Holding, die seit 2009 mit ihren Tochterunternehmen Immobilien für zukunftsorientiertes Wohnen entwickelt und realisiert, arbeitet aktuell für 53 Investoren an 203 Standorten und betreut 10.000 Wohnungen. ▲

ANZEIGE

# Falls Mieter mal wieder aus dem Häuschen sind.



Einfach und  
schnell mit  
FLEX Abo  
inserieren!

**newhome**  
Das Immobilienportal