

50-plus-Service in Hamburg

Mit besonderen Serviceangeboten Älteren die Rückkehr in die Stadt erleichtern

Unterschiedliche Wohnformen bedürfen unterschiedlicher Services: Die Generation 50 plus wird analysiert und umworben. Die Wohnwünsche älterer Menschen stehen zunehmend im Fokus. Eine Immobilienmaklerin aus Hamburg hat die aktuellen Untersuchungen ausgewertet und bietet einen speziellen 50-plus-Service.

Der Wohlstand, die Pendler und die Stadt – der Zukunftsforscher Professor Dr. Horst Opaschowski sorgte mit seinen zehn Thesen zur Zukunft der Stadt für Aufmerksamkeit bei einer Veranstaltung der Reihe „Verantwortung für die Stadt“, die die degewo 2007 in Berlin initiierte. Die Wohnflächen der einzelnen Mieter würden zunehmen, die Nachfrage nach Wohnungen in zentralen Lagen ebenso. Zukünftig werde gleichzeitig der Wunsch nach Eigentum abnehmen – „Städter mieten Lebensstile“ lautet eine der Thesen Opaschowskis. Die Rückkehr der Pendler in die Stadt, der zunehmende Trend zu exklusiven Lebensstilen, aber auch zu mehr Nachbarschaft und „Wahlverwandtschaft“, zum Beispiel Wohnprojekten, sind die Kernthemen seiner Thesen.

Stellen Wohnungsunternehmen sich nach und nach auf die Wünsche älterer Menschen ein und bauen Wohnungen und ganze Einrichtungen entsprechend den aktuellen Anforderungen an „seniorengerechtes Wohnen“, so stehen sie verblüfft vor weiteren Umfrageergebnissen: Wohnformen ausschließlich für Ältere sind wenig beliebt. Wissenschaftler des Leipzig-Instituts für ökologische Raumentwicklung (IÖR) befragten 2.400 Senioren. Ziel war die Erkundung der Anforderungen an den Wohnungsbestand einer Großstadt, resultierend aus der zunehmenden Zahl älterer Einwohner.

Seit Längerem bekannt ist das Festhalten älterer Menschen an der ihnen bekannten Wohnung, etwas weniger bekannt (oder berücksichtigt?) ist die deutliche Ablehnung von Wohnparks und eigens für Senioren ausgestalteten Wohnquartieren. Nur knapp 20 Prozent der Befragten wünschte sich diese Art des Wohnens. Deutlich wurde aber auch bei dieser Untersuchung, dass Angebote neuer Wohnformen im „Seniorentrend“ liegen und Wohnungsanpassungen mit Hilfeleistungen auf Abruf das so oft gewünschte Verbleiben in der eigenen Wohnung bis ins hohe Alter ermöglichen



Stefanie Hirsch
Quelle: Stefanie Hirsch Immobilien

nach selbstbestimmten Wohnen hat eine junge Immobilienmaklerin aus Hamburg aufgegriffen und zu einem pffiffigen Geschäftskonzept gemacht: Die Immobilienfachwirtin Stefanie Hirsch bezieht sich auf Studien der Deutschen Gesellschaft für Demografie und bietet ein Servicepaket an, das genau auf den wohlhabenden Teil der Generation 50 plus abgestellt sein will. „Diese Generation hat den Anspruch, das Leben zu genießen, viele Reisen zu unternehmen und sich den Hobbys zu widmen.“ Eine Immobilie mit großem Gartengrundstück bedeute viel Arbeit und Verantwortung. Deshalb haben überschaubare, komfortable Immobilien mit guter Infrastruktur in Stadtnähe bei der älteren Generation nach Hirsch' Ansicht größere Zukunft.

Hirsch' Service endet nicht mit dem Verkauf einer Immobilie. Sie bietet den „Best Agern“ Unterstützung bei der Organisation des Umzugs und hilft, Renovierungsarbeiten für die alte und neue Immobilie zu koordinieren. Sie kooperiert dazu mit Umzugsunternehmen und lokalen Auktionshäusern, bietet Hilfe beim Veräußern von Möbeln und bei Formalien wie An- oder Ummeldung. Hirsch berechnet diese Leistungen nicht, sie werden als kostenfreier Service angeboten.

Die heutigen Senioren schätzt sie als eine heterogene Gruppe ein und wendet sich

oder zumindest erleichtern können.

Diese Einschätzungen sind nur zwei Beispiele von vielen Studien zum Thema. Einen Aspekt von Wanderungsbewegung und dem Wunsch

mit ihren Angeboten vor allem an die Immobilienbesitzer/Kunden im Alter von 50 bis 65 Jahren. Diese gelten als sehr vermögend und sind, im Gegensatz zu den älteren Jahrgängen, recht mobil. „Und anspruchsvoll“, ergänzt die 30-jährige Maklerin. „Standard ist nicht mehr gefragt, diese Kunden sind wählerisch.“ 2007 hat sie ihr Unternehmen gegründet, das Servicepaket für die Generation 50 plus wird seit April 2008 Immobilienverkäufern angeboten. Allein in Hamburg sei bereits jeder Dritte über 50, stellt sie fest und merkt an, dass sich Immobilienunternehmen selten darauf einstellen.

Hirsch stellt bei ihren Kunden fest, dass der Bedarf an Komfort enorm gewachsen ist. Wer es sich leisten könne, verwirkliche seine Ansprüche auch architektonisch: ein Kunde habe sich beispielsweise einen Fahrstuhl an ein Einfamilienhaus bauen lassen. Größere Räume, auch Badezimmer, seien gefragt. Sicherheit sei beim Umzug ins neue innerstädtische Heim/Zuhause ein wichtiges Thema, der Einsatz von Sicherheitselementen werde zunehmend gefordert. Dieses neu entwickelte Angebot für Immobilienverkäufer im besten Alter erfreut sich reger Nachfrage, das betrifft vor allem die Dienstleistungen für die Renovierung wie auch den Umzugservice.

Bärbel Wegner

Quellen:
www.opaschowski.de
www.serviceseiten50plus.de
www.meinemaklerin.de

Verbr. Auflage 4.851