

WOHNEN 50 PLUS

**Neue Herausforderungen und Perspektiven
für eine nachhaltige Immobilienwirtschaft**

**Kurzpräsentation auf dem Workshop
„Nachhaltigkeitssiedlung Bad Fredeburg“
am 20. August 2004**

Dr. Lutz H. Michel
Rechtsanwalt

WOHNEN 50 PLUS

0. Vorab: Zur Person Dr. Lutz H. Michel

- > Wirtschaftsberatender Rechtsanwalt seit 1986
- > Breitgefächerte Unternehmensleitungsfunktionen in der Finanzdienstleistungsbranche und insbes. der Immobilienwirtschaft
- > Mitwirkung und Beratung in diversen Foren, Organisationen und Entwicklungsprojekten mit dem Schwerpunkt komplexe integrierte Immobilienprojekte (PPP, Politikberatung pp.)

WOHNEN 50 PLUS

1. Wohnen für die Generation 50 plus heißt:

- > Leben und Wohnen in einer baulich und infrastrukturell den Bedürfnissen der wachsenden Zielgruppe 50 + angepaßten Form
- > Planerische und bauliche Vorwegnahme der Bedürfnisse Älterer (DIN 18025, Gütesiegel Betreutes Wohnen NRW etc., Flexibilität der Grundrisse und zukünftigen Nutzungsoptionen pp.)
- > Vorhalten der erforderlichen Service – Infrastruktur (Netzwerke, DIN – Norm „Betreutes Wohnen“, Pflege und Hauswirtschaft etc.)

WOHNEN 50 PLUS

2. Wohnen für die Generation 50 plus ist die „dynamische“ Antwort auf

- > den demographischen Wandel, der geprägt ist von der Alterung der Bevölkerung und der Abnahme der Bevölkerung
- > die wirtschaftliche Entwicklung, die „Metropolen“ stärkt und die „Fläche“ schwächt
- > die neuen alten Werte und Haltungen der zukünftigen, kaufkraftstarken Zielgruppe der über 50 jährigen

WOHNEN 50 PLUS

3. Wohnen für die Generation 50 plus ist kein einheitliches Produkt

- > Es wird bestimmt durch Menschen mit höchst differenzierten Bedürfnissen
- > Es ist eine Gestaltungsaufgabe im Wohnungsbestand wie auch im Neubaubereich
- > Es ist die Antwort auf das Risiko der „Entvölkerung“ von Städten und Regionen, damit Standortfaktor und USP

WOHNEN 50 PLUS

4. Soft Factors konkurrieren mit Hard Facts

- > Die Wünsche und Ansprüche der potentiellen Kunden werden komplexer, Wohnen wird zunehmend „Service – Thema“
- > Der Renditedruck auf Investoren, Kapitalanleger und deren Finanziers steigt stetig
- > Langfristige Wirtschaftlichkeit ist wichtiger als der kurzfristige Profit (wirtschaftliche Nachhaltigkeit)

WOHNEN 50 PLUS

5. Wohnen für die Generation 50 plus ist ein Spezialisten - Thema auf der Anbieterseite

- > Es stellen sich anspruchsvolle technische wie konzeptionelle Aufgaben
- > Vernetztes Arbeiten tut Not (Gewerke, Dienstleistungsverbünde etc.)
- > Wohnen 50 plus ist „kommunale Gemeinschaftsaufgabe“

WOHNEN 50 PLUS

6. Wohnen 50 plus trifft auf eine wachsende Nachfrage im Markt für Wohnraum

- > Der Bedarf an Wohnraum für alle Lebenslagen wächst stetig
- > Der öffentliche Erwartungsdruck an Eigentümer und Vermieter steigt
- > Wohnen 50 plus als Angebot an eine kaufkraftstarke Zielgruppe wird zum Standortfaktor für Städte, Kreise und Gemeinden

WOHNEN 50 PLUS

7. Wohnen 50 plus ist wirtschaftlich sinnvoll

- > Wohnraumoptimierung ist Werterhaltung und Wertsteigerung für die Immobilie
- > Die Schaffung optimierten Wohnraums beim Neubau vermeidet späterer Zusatzkosten und erhöht die Marktfähigkeit von Wohnraum
- > Das Vorhandensein von den Bedürfnissen der Generationen 50 plus angepaßten Wohnraums verhindert Entvölkerung und bindet Kaufkraft

WOHNEN 50 PLUS

8. Wohnen 50 plus ist gut für alle Generationen

- > Wohnungen für alle Lebenslagen sind Wohnungen für alle Generationen
- > Stabile Generationenstrukturen in der Kommune unterstützen die Ziele der Stadt- und Gemeindeentwicklung
- > "Design for the Old and you include Everybody"
(Jean Paul Treguét, CEO, Senioragency International, Paris)

WOHNEN 50 PLUS

9. Resumé:

- > Wohnen 50 plus ist die Antwort auf die steigende Nachfrage nach adäquatem Wohnraum angesichts der aktuellen demographischen Entwicklung
- > Wohnen 50 plus ist eine große Chance für die Bau- und Immobilienwirtschaft
- > Wohnen 50 plus ist ein USP in der strategischen Stadt- und Gemeindeentwicklung („Fächerwirkung“)

WOHNEN 50 PLUS

**Herzlichen Dank für Ihr Interesse und Ihre
Aufmerksamkeit!**

Kontakt: Dr. Lutz H. Michel
Rechtsanwalt
Broichstraße 2
52393 Hürtgenwald - Gey
Fon: + 49 (0) 2429 - 90 363 90
Fax: + 49 (0) 2429 - 90 363 99
E-mail: Dr.Michel@RADrMichel.de
info@dis-institut.de