

Die Generation «60 plus» und ihre Wohn- und Immobilienwünsche



Thomas Köstner
ist Gründer und CEO
der Immoline-Basel AG
www.immoline-basel.ch

von Thomas Köstner

Die Nachfrage nach Formen neuen Wohnens wird aufgrund der ansteigenden Lebenserwartung der Gesellschaft weiter zunehmen. Aus diesem Grund sollte sich die Immobilienbranche auf eine steigende Nachfrage nach hochwertigem und altersgerechtem Wohneigentum einstellen. Aktuell sind zum Beispiel Attikawohnungen mit Lift, Gartenmaisonnettes sowie Wohnungen in Altersresidenzen sehr gefragt.

Die Generation «60 plus» will ihren neuen Lebensabschnitt aktiv und – im Gegensatz zu früheren Generationen – hedonistisch und damit konsumfreundlich gestalten. Dabei fällt die Staffelübergabe an die nächste Generation heute weitgehend weg. Früher wurde das Familiendomizil meist von einem der Kinder übernommen, sobald die Eltern in eine altersgerechte Wohnung wechselten. Heute ist der Nachwuchs schon lange aus dem Haus und hat oft schon eigenes Wohneigentum erworben. Die eigenen Wünsche können im Vordergrund stehen.

Allerdings stellen sich einige Herausforderungen: Einfach mal die Haustüre abschliessen und sich auf Weltreise begeben – dies ist bei einem schmucken Einfamilienhaus mit pflegeverwöhntem Garten nur schwer möglich. Die zentrale Frage lautet: Wie sieht eine altersgerechte Wohnung für mich aus?

Der Wandel der Altersstruktur hat schon in den letzten Jahrzehnten zu einem Anstieg der Seniorenhaushalte geführt. Die Grossfamilie unter einem Dach hat drastisch an Bedeutung verloren. Ein- und Zweipersonenhaushalte sind heute die übliche Wohnform für ältere Menschen.

Bei aller Lebensfreude und der momentanen Gesundheit bleibt jedoch der besorgte Blick in die Zukunft bestehen: Was passiert, wenn das Treppensteigen trotz aller Gesundheit plötzlich Mühe bereitet oder einer von den Eheleuten krank wird? So schwer die Entscheidung, das geliebte Heim zu verkaufen, auch ist – schlussendlich müssen die Weichen für ein neues kleineres Zuhause gestellt werden, und dies möglichst frühzeitig.

Dennoch will auch der grösste Teil der älteren Menschen auch in Zukunft weiter ein unabhängiges Leben führen und später nur stellenweise auf fremde Unterstützung angewiesen sein. Flexible Lösungen sind daher das Gebot der Stunde. Dazu gehören unter anderem pflegerische und hauswirtschaftliche Dienste. Zu den wichtigen Qualitätsmerkmalen zählen Barrierefreiheit, eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr und ein einfacher Zugang zu Konsummöglichkeiten.

Der Wechsel aus dem Familiendomizil in das altersgerechte Zuhause beinhaltet aber auch organisatorische, steuerliche, juristische und bürokratische Herausforderungen. Professionelle Unterstützung ist dann das Gebot der Stunde.

Wollen Sie Ihre Liegenschaft zum richtigen Zeitpunkt und innert geplantem Zeitraum verkaufen und parallel Ihr neues Zuhause finden, ist die ganze Erfahrung eines professionellen Immobilienpartners entscheidend.

Der reibungslose und stressfreie Übergang von einem Lebensabschnitt zum anderen ist die Basis, um die Lebensqualität bis ins hohe Alter zu erhalten.

Lassen Sie sich also frühzeitig von einem Immobilienpartner Ihres Vertrauens beraten. Und wie immer mein Rat: Gehen Sie keine exklusiven Zeitverträge beim Verkauf Ihrer Liegenschaft ein, denn Zeit ist Ihr kostbarstes Gut.

Beim Verkauf eines Lebenswerkes darf es keine Fehlzündungen geben.