



Torsten Bölting, Dr. Dieter Kraemer

# Der demografische Wandel – Herausforderungen für die Wohnungswirtschaft



Seit Jahren wird der demografische Wandel heiß diskutiert – „wir werden weniger, älter und bunter“ lautet die eingängige Kurzformel. Auch in Wohnungswesen und Immobilienwirtschaft kommen kein Vortrag, kein Geschäftsbericht und keine Argumentation ohne den demografischen Wandel aus. Das Phänomen ist so vielschichtig und gleichzeitig über Grafiken und Bilder gut zu präsentieren, dass es schnell als Ursache oder Ausrede für alles Mögliche zur Hand ist. Doch unabhängig davon bleiben Herausforderungen an die Wohnungswirtschaft bestehen – und gehen weiter, als viele glauben. Wer einfache strategische Antworten sucht, wird enttäuscht.

## Ausgangslage

Seit Jahrhunderten vollzieht sich ein natürlicher, selbsterhaltender Wandel (sozio)demografischer Faktoren, der unsere Lebensweise in vielfältiger Hinsicht verändert und somit auch Produkte und Märkte beeinflusst. Das gilt besonders für das Wohnen. Die Wohnung als Sozial- und Wirtschaftsgut zugleich ist ein Ort, an dem wir viel Zeit unseres Lebens verbringen und die wir daher mit besonderer Sorgfalt auswählen und gestalten. Sie ist das Zuhause, in dem man sich wohl fühlen will und gleichzeitig ein Schaufenster der Persönlichkeit – denn mit der Art zu wohnen können wir besonders gut zeigen, wer wir sind oder sein wollen.

Oft synonym für den demografischen Wandel wird das Phänomen der Alterung herausgestellt (vgl. etwa Birg 2005 oder auch BIB), dass einerseits die Menschen, andererseits auch die Gesellschaft als Ganze immer älter werden. Aufgrund rückläufiger Geburtenzahlen und einer steigenden Lebenserwartung wird die Zahl älterer Menschen absolut (und auch relativ zur Gesamtbevölkerung) in den nächsten Jahrzehnten deutlich zunehmen. Bis 2030 geht etwa das Statistische Bundesamt von ca. 38% mehr Personen über 60 Jahren und sogar 73% mehr Personen über 80 aus.<sup>1</sup>

Eine rückläufige Geburtenzahl und stagnierende oder sinkende Zuwanderungszahlen führen dazu, dass in vielen Regionen Schrumpfung in bislang unbekanntem Ausmaß stattfindet. Große Teile Ostdeutschlands, aber auch viele Regionen in Westdeutschland sind betroffen. Städte wie Gelsenkirchen

oder Hagen werden aktuellen Vorausberechnungen (IT.NRW 2010) zufolge 2030 rund ein Drittel weniger Einwohner haben als rund 50 Jahre vorher. Gleichzeitig gibt es jedoch auch in Zukunft Regionen, die weiterhin Bevölkerungswachstum melden.

Unter dem Schlagwort „Wir werden bunter“ kann man verschiedene Trends zusammenfassen. In Deutschland als wichtigem Zuwanderungsland leben viele ausländische Haushalte und Haushalte mit Migrationshintergrund. In einigen Städten liegt allein schon der Ausländeranteil deutlich über 15%, in vielen Stadtteilen stellt die wachsende Gruppe von Haushalten mit Zuwanderungsgeschichte bereits die Mehrheit. Doch es müssen weitere Differenzierungen vorgenommen werden – und das nicht nur nach der Nationalität des Herkunftslandes. Wenn auch viele Haushalte mit Migrationshintergrund von Arbeitslosigkeit, niedrigem Einkommen und Bildungsferne betroffen und schwierig in die Gesellschaft zu integrieren sind, so etabliert sich mancherorts dennoch eine migrantische Mittelschicht. In Universitätsstädten etwa bildet sich oftmals zudem eine akademisch geprägte Gruppe mit Migrationshintergrund heraus.

Gleichzeitig kann „bunt“ aber auch auf die Resultate eines fortschreitenden Wertewandels in allen Gesellschaftsteilen bezogen werden. In den vergangenen Jahren und Jahrzehnten zeigte sich immer deutlicher die Individualisierung und Pluralisierung von Lebensentwürfen und Lebensstilen (vgl. Schäfers/Hradil 1995) sowie eine fortschreitende Singularisierung („Vereinzelung“) (vgl. Glatzer 2001), die Haushalte unterschiedlicher Altersgruppen und Lebensphasen (vgl. Heitkamp/BBR 2002) betrifft. Insgesamt zeigt sich in vielen Schichten

<sup>1</sup> Siehe 11. Koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung – Basisjahr 2005; vgl. [www.destatis.de](http://www.destatis.de) bzw. Destatis 2008

und Altersklassen der Bevölkerung, dass sich unterschiedliche Milieus oder Lebensstile herausbilden. Verschiedene Teams aus Wissenschaft und Praxis haben diese Phänomene in den vergangenen Jahren untersucht, auch hinsichtlich Wohnungswesen und Immobilienwirtschaft.<sup>2</sup>

## Bedeutung für die Wohnungswirtschaft

Dass diese Entwicklungen Auswirkungen auf die Wohnungsmärkte und damit auch auf die Anbieter an Wohnungsmärkten haben, ist unstrittig. Ältere Menschen benötigen andere Wohnungen als jüngere und insgesamt werden (solange die Zahl der Haushalte noch zunimmt) mehr, in vielen Regionen mit Schrumpfungstendenzen aber auch weniger Wohnungen benötigt. Die differenzierten Wohnwünsche und die Tatsache, dass heutige Generationen diese (zumindest in entspannten Wohnungsmärkten) deutlicher artikulieren und einfordern können, zeigen aber auch, dass sich insbesondere die in der Tradition quantitativer Bereitstellung von Wohnraum verhafteten Teile der Wohnungswirtschaft radikal umstellen müssen, um zukünftig am Markt bestehen zu können. Viele Wohnungsunternehmen haben letztlich nicht nur zu wenige (oder zu viele), sondern auch gemessen an der aktuellen lokalen Nachfrage unattraktive oder gar unpassende Wohnungen – und das zu allem Überfluss manchmal auch noch am falschen Ort!

Als wären diese Herausforderungen nicht schon groß genug, kommen immer mehr politische Investitionsanforderungen hinzu, die nicht „demografisch“ begründet sind, aber aufgrund ihrer Auswirkungen auch starken Einfluss auf die Zukunft der Immobilienmärkte nehmen. Zu nennen sind hier z.B. die stetig steigenden energetischen Anforderungen an das Bauen und Modernisieren. Schwierig ist, dass die Ziele auch noch größtenteils im Bestand umgesetzt werden müssen, denn angesichts stetig rückläufiger Neubaulzahlen und wegen des teuren Bauens in Deutschland ist die Konzentration nur auf den Wohnungsneubau nicht ausreichend. Hilfe von außen ist nicht zu erwarten. Im Gegenteil werden Fördermittel angesichts der Schieflage öffentlicher Haushalte radikal gekürzt oder gestrichen, wie z.B. die aktuelle Diskussion über das Energieeinsparpaket der Bundesrepublik Deutschland zeigt. Für die nachhaltig agierende Wohnungswirtschaft entsteht vielerorts ein scheinbar unauflösbares Dilemma zwischen der notwendigen nachhaltigen Bestandsanpassung an die Bedürfnisse des demografischen Wandels und den geforderten energetischen Maßnahmen bei gleichzeitig rückläufiger Unterstützung der öffentlichen Hand.

Eines ist sicher: Mit „Standardlösungen“ wird die Wohnungswirtschaft den geschilderten Entwicklungen und Herausforderungen kaum wirksam entgegen treten können. Bei der Entscheidung, was zu tun ist, hilft ein Blick auf die Kundenbedürfnisse.

<sup>2</sup> Genannt seien hier Sinus Sociovision mit den Sinus-Milieus, Schneider/Spellerberg 1999, Wahl sowie InWIS F&B und Analyse & Konzepte 2009.

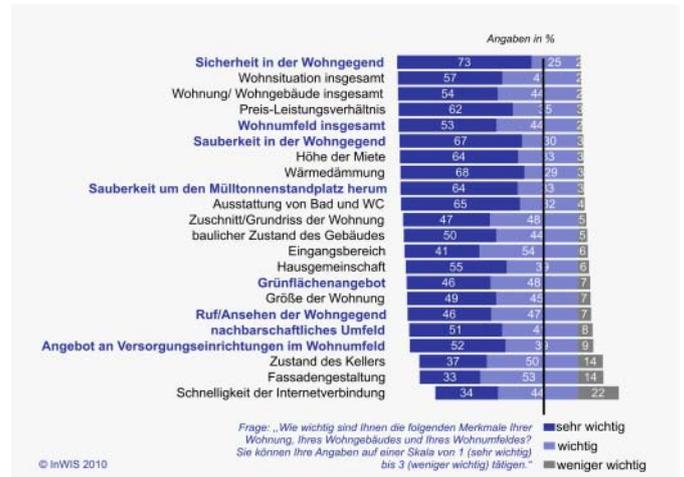


Abb. 1: Relevanz verschiedener Merkmale in Mieterbefragungen (blau = Wohnumfeld/Quartiersbezug); Quelle: InWIS Forschung & Beratung GmbH

Kunden geben in Befragungen regelmäßig an, dass ihnen die Sicherheit und Ausstattung des Wohnquartiers besonders wichtig ist. Faktoren wie etwa eine barrierefreie Ausstattung werden explizit kaum genannt; selbst eine gute Wärmedämmung kommt in der Rangfolge erst hinter quartiersbezogenen Merkmalen.<sup>3</sup> Gleichzeitig zeigen Studien (z.B. Fehr 2000, Schneiders/Ley 2010), dass die Bedeutung von Dienstleistungen in der Wohnungswirtschaft für Kunden zukünftig mehr Bedeutung gewinnen wird. Der Bedarf an solchen Dienstleistungen – eng verbunden mit der Qualität der Infrastruktur im Quartier – wird in Mieterbefragungen auch immer wieder deutlich artikuliert. Das Produkt, das Wohnungswirtschaft heute anbieten muss, ist somit offenbar nicht nur eine Wohnung, sondern das Wohnen und Leben im Quartier.

## Das Quartier als strategischer Handlungsrahmen

Noch wichtiger als bisher ist es, den Markt genau zu kennen. Dabei geht es natürlich auch um eine sinnvolle Preisgestaltung. Doch zunächst gilt es zu klären, welche Zielgruppen in dem jeweiligen Marktgebiet überhaupt vorhanden sind und in welcher Weise das Potenzial bislang ausgeschöpft wird. Eine sorgfältige Stärken- und Schwächen-Analyse des eigenen Portfolios<sup>4</sup> und eine Überprüfung, für welche Zielgruppen die jeweiligen Wohnungen und Quartiere geeignet sind, hilft dabei und bietet gleichzeitig vielfältige Ansatzpunkte, für eine (kleinteilige) treffsichere Weiterentwicklung des Bestands.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> InWIS Forschung & Beratung GmbH; div. Mieterbefragungen in Unternehmen aus ganz Deutschland mit ca. 15.000 befragten Personen aus den Jahren 2007-2010.

<sup>4</sup> Kook/Sydow (2003) legen in einem umfangreichen Überblick dar, wie die aus der Finanzwirtschaft stammende Methode des Portfoliomanagements in der Immobilienwirtschaft angewendet wird.

<sup>5</sup> Hier setzt z.B. das im Auftrag des GdW von InWIS Forschung & Beratung und Analyse & Konzepte gemeinsam entwickelte „WohMatrix®-Modell“ an, das mit einer (kleinteiligen) Zielgruppenanalyse und im Rahmen von portfoliostrategischen Konzeptionen hinsichtlich Haushaltstyp und Alter, Kaufkraft und Lebensstil gebildete Zielgruppen bestimmten Bestandstypen zuordnet.



Damit dies funktioniert, muss man allerdings auch die Kunden genau kennen – und bestenfalls auch die Kunden der Zukunft, denn immobilienwirtschaftliche Investitionen sind aufgrund des hohen Aufwands meist langfristig angelegt und daher bestenfalls auch langfristig wirksam. Die Kenntnis über Kundenwünsche, wie in Abbildung 1 dargestellt, lässt sich am besten über Kundenzufriedenheits- und -bindungsanalysen gewinnen. Zumindest vordergründig beruhigen mag die Tatsache, dass viele Kunden von morgen schon heute bei den Anbietern wohnen. Besonders bei älteren Menschen gibt es nur selten ausgeprägte Umzugswünsche. „Beunruhigen“ können aber Erkenntnisse aus der Lebensstilforschung, die besagen, dass die zukünftig älter werdenden Menschen emancipierter ihre Wohnwünsche formulieren und (zumindest in Nachfragermärkten) einfordern werden.

Diese Ergebnisse deuten schon darauf hin, dass eine alleinige Betrachtung von Wohnungen und Wohngebäuden bzw. deren barrierefreie oder barriere-reduzierte Umgestaltung nicht falsch, aber mit Sicherheit nicht die einzige Maßnahme zu einer demografiefesten Bestandsentwicklungsstrategie sein kann – nicht zuletzt auch, weil ein solcher Bestandsumbau im großen Stil für die meisten Unternehmen und für den Kunden finanziell kaum tragbar wäre. Vielmehr kommt es darauf an, den sich ausdifferenzierenden Zielgruppen Wohnperspektiven in einem generationenfreundlichen Quartier zu ermöglichen. Das muss nicht heißen, dass dort an jedem Haus ein Aufzug angebracht wird. Es bedeutet aber, dass die Menschen aus dem Quartier sich in jedem Alter dort sicher und zuhause fühlen können.

Es kommt also darauf an, demografische Prozesse in den eigenen Beständen zu kennen und zu verstehen und mit zielgruppen- und bestandsstrategischen Überlegungen zu verknüpfen. Wenn das der Fall ist, können Wohnungsunternehmen zusammen mit anderen Partnern die Alterungs- und Veränderungsprozesse in ihren Quartieren aufnehmen und begleiten. Das sorgt für zufriedene (alte und neue) Mieter und hilft, Bestände in stabilen Quartieren am Markt zu halten.

## Wie sehen Erfolg versprechende Modelle aus?

Eine wichtige Voraussetzung, damit die geschilderten Maßnahmen Wirkung zeigen, ist die Kooperation mit den Städten und Gemeinden. Letztlich kann es nicht ausreichen, wenn nur wenige Akteure in einem Markt versuchen, demografiefeste Quartiere für die Zukunft umzusetzen. Den größten Erfolg bringen langfristig gesamtstädtische oder sogar regionale Strategien, mit denen versucht wird, möglichst flächendeckend das Thema Demografie bei der Quartiersentwicklung zu berücksichtigen. Mittlerweile gibt es einige Beispiele, die in diese Richtung gehen. Bekannt sind die erfolgreichen Bestrebungen aus Bielefeld, in einer konzertierten Aktion flächendeckend integrierte Quartiersversorgungsnetzwerke zu

etablieren. Ohne Zweifel haben es die Kollegen in Bielefeld frühzeitig verstanden, mit diesem zukunftsweisenden Modell auf die oben geschilderten Entwicklungen zu reagieren. Hilfreich war, dass dort auch die Kommune das Modell mitgetragen und konsequent in städtische Planungen eingeflochten hat. Doch auch andernorts und unter teils anderen Voraussetzungen entstehen kreative Lösungen, die versuchen, auf die geschilderte Ausgangslage zu reagieren.

## Kombinierte Wohn- und Pflegeeinrichtung Hiltroper Landwehr in Bochum

Die VBW Bauen und Wohnen GmbH hat in den Jahren 2006 bis 2009 im Bochumer Stadtteil Gehrte eine intergenerationelle Wohnanlage in einem bestehenden Quartier aus den 1950er Jahren errichtet. Ziel war, mit der Mischung aus 25 barrierefreien Mietwohnungen, 18 barrierefreien Eigentumswohnungen sowie 31 Pflegewohnplätzen durch eine Kooperation mit dem „Katholischen Klinikum Bochum“ vielfältige Wohnformen für ältere Menschen und für Menschen mit körperlicher Beeinträchtigung bereitzustellen. Erstmals in NRW konnten hier sog. „Pflegewohnplätze“ mit Landesförderung erbaut werden – aufgrund der guten Erfahrungen wurde dieser Fördertatbestand später in die Landesförderung aufgenommen.



Abb. 2: Wohn-Café im Wohnpark „Hiltroper Landwehr“ der VBW Bauen und Wohnen GmbH, Bochum (Foto: Frauke Schumann)

Die Verknüpfung dieser neuartigen Konzeption ermöglicht ein „älter werden im Quartier“. Das gelingt, weil sich der neu errichtete Teil auch konzeptionell gut in das modernisierte Bestandsquartier der VBW und die weitere Umgebung einfügt. Ein neu eingerichtetes großzügiges Wohn-Café steht den Bewohnern des gesamten Quartiers als Treffpunkt offen. Dort werden außerdem optional unterschiedliche Dienstleistungen für Menschen aller Altersgruppen angeboten. Die Verknüpfung mit dem Umfeld wird auch durch einen gefälligen Städtebau und eine klare Architektursprache bei Neubau und Modernisierung unterstützt – jüngst wurde das Projekt mit dem Preis „Vorbildliche Bauten in NRW“ ausgezeichnet.



## WIR – Wohnen im Revier: Programm Generationengerecht Wohnen

Seit einigen Jahren kooperieren im Ruhrgebiet neun kommunal(nah)e Wohnungsunternehmen mit zusammen rund 80.000 Wohnungen in dem Verein „WIR – Wohnen



Abb. 3: Preisgekrönt: Wohnpark „Hiltroper Landwehr“ der VBW Bauen und Wohnen GmbH, Bochum (Foto: VBW)

im Revier“. Das Thema „Generationen-Wohnen“ steht weit oben auf der Agenda. In einer Arbeitsgruppe wurde ein eigener Standard für barriere-reduziertes Umbauen aus den KfW-Kriterien zum Programm „Altersgerecht Umbauen“ abgeleitet. Ziel war, die Anforderungen nicht zu hoch anzusetzen, um möglichst viele Wohnungen nach dem Standard anbieten zu können, gleichzeitig aber auf die wichtigsten Bedürfnisse der Bewohner eingehen zu können. Schon heute erfüllen rd. 10.000 Wohnungen der WIR-Unternehmen diesen Standard. Künftig soll er, wenn Umbauten stattfinden, in möglichst vielen Wohnungen eingehalten werden.

In der nächsten Zeit werden die WIR-Unternehmen darüber hinaus „Generationengerechte Quartiere“ präsentieren. Das sind Quartiere, in denen viele Wohnungen den genannten



Abb. 4: WIR – Wohnen im Revier: Logo „Generationengerecht Wohnen“

Standards genügen und wo Menschen im Quartier alt werden können und entsprechende Unterstützung finden. Damit ist ein erster regionaler Ansatz im Ruhrgebiet gelungen, mit dem verschiedene Unternehmen ihren Kunden an vielen Orten eine gute Möglichkeit bieten, „zu Hause alt zu werden“. Denn das ist es, was sich die meisten Kunden wünschen und was auch für die Wohnungswirtschaft den Vorteil bietet, Kunden lange an sich binden zu können.

Dipl.-Ing. Torsten Bölting

Leiter „Wohnen im Alter“ bei InWIS Forschung & Beratung GmbH, Bochum

Dr. Dieter Kraemer

Geschäftsführer VBW Bauen und Wohnen GmbH, Bochum

### Quellen:

Birg, Herwig (2005): Die demografische Zeitenwende. Der Bevölkerungsrückgang in Deutschland und Europa. München: Verlag C. H. Beck (Beck'sche Reihe)

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (BIB), Wiesbaden: [www.bibdemografie.de](http://www.bibdemografie.de)

Destatis: 11. Koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung – Basisjahr 2005; vgl. [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

Destatis (2008): Reihe „Demografischer Wandel in Deutschland“ – Heft 2: Auswirkungen auf Krankenhausbehandlungen und Pflegebedürftige

IT.NRW – Landesbetrieb Information und Technik NRW (2010): Bevölkerungsfortschreibung 1975-heute/Bevölkerungsvorausberechnung bis 2030

Schäfers, Bernhard/Hradil, Stefan (1995): Gesellschaftlicher Wandel in Deutschland. Ein Studienbuch zur Sozialstruktur und Sozialgeschichte. Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag

Glatzer, Wolfgang (2001): Neue Wohnformen für Junge und Alte. Haushaltstechnisierung in der Generationenperspektive. In: Schader Stiftung (2001): wohn:wandel. Szenarien, Prognosen, Optionen zur Zukunft des Wohnens. Darmstadt (Reihe Gesellschaftswissenschaften – Praxis)

Heitkamp, Thorsten/BBR (2002): Motivlagen der Stadt-Umland-Wanderung und Tendenzen der zukünftigen Wohnungsnachfrage. In: BBR (Hg.) (2002): Perspektiven der Wohnungsmärkte. Bonn (Reihe Informationen zur Raumentwicklung 3.2002)

Schneider, Nicole/Spellerberg, Anette (1999): Lebensstile, Wohnbedürfnisse und Mobilität. Leske+Budrich, Opladen

Wahl, Anke: Die Veränderung von Lebensstilen. Generationenfolge, Lebenslauf und sozialer Wandel. Frankfurt am Main: Campus Verlag GmbH – Reihe Campus Forschung 860)

InWIS F&B und Analyse & Konzepte (2009) „Wohntrends“. GdW-Branchenbericht 3: Wohntrends 2020. Hammonia-Verlag, Hamburg

Fehr, Peter (2000). Dienstleistungsmanagement in der Wohnungswirtschaft – Wohnbegleitende Dienstleistungen für Mieter und Eigentümer, Gabler Verlag Wiesbaden

Schneiders, Katrin/Ley, Catherine LEY (2010): Service4home – Dienstleistungen für eine älter werdende Gesellschaft-Bochum, InWIS-Berichte Nr. 34

Kook, Heiner/Sydow, Manfred (2003): Strategisches Portfoliomanagement in der Immobilienwirtschaft. Hammonia-Verlag, Hamburg