

Es gilt das gesprochene Wort

Wissenschaftliche Tagung des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln:

Immobilien 2025: Die demographische Herausforderung

28. Mai 2009

## „Demographie und Immobilien: Nur Risiken oder auch Chancen?“

*von Wijnand Donkers*

Vorsitzender der Geschäftsführung Deutsche Annington Immobilien Gruppe, Bochum

### 1. Einleitung

Sehr geehrter Dr. von Freyend, sehr geehrter Professor Hüther,  
sehr geehrte Damen und Herren,

danke für die Gelegenheit, heute über das Thema Demographie sprechen zu dürfen. Die Einladung habe ich gern angenommen, denn der Umgang mit dem demographischen Wandel kann nur dann optimal gelingen, wenn alle wichtigen *Stakeholder* möglichst an einem Strang ziehen – Unternehmen, Politik, Wissenschaft, und Verbände.

Der Titel meines Vortrags fragt nach Risiken und Chancen, die sich aus den absehbaren demographischen Veränderungen ergeben. Die meisten dieser demographischen Trends, die unser Geschäft in den kommenden 15 Jahren beeinflussen, sind schon heute in unserem Unternehmensalltag sehr präsent. Wir müssen also gar nicht versuchen, gleich bis in das Jahr 2025 zu schauen.

Gleichzeitig beschränkt sich unsere Verantwortung nicht auf den Bereich Demographie. Wir leisten als führendes deutsches Wohnungsunternehmen einen bedeutenden gesellschaftlichen Beitrag.

- Wir wollen Siedlungen haben, in denen die Menschen gerne und lange leben.
- Wir wollen Häuser haben, in denen die Nebenkosten sinken, damit wir unsere Mieter finanziell entlasten.
- Wir wollen Wege finden, um auch weiterhin unseren Beitrag zum Klimaschutz zu leisten.
- Wir leisten mit einem Einkaufsvolumen von fast 300 Millionen Euro pro Jahr einen Beitrag zur Sicherung vieler Arbeitsplätze.
- Wir haben in den letzten Jahren mehr als 50.000 Familien den Erwerb von Wohneigentum ermöglicht.
- Wir unterstützen unsere Mieter, wenn sie in eine Notlage kommen, mit zwei Stiftungen.

Es gilt das gesprochene Wort

Die Deutsche Annington ist ein langfristig engagiertes Unternehmen. Deshalb ist es für uns wichtig, Trends zu erkennen. Wir wollen wissen, in welche Richtung das träge Dickschiff „Demographie“ auf Dauer weiterfährt. Wir beobachten daher Entwicklungen und Projektionen sehr aufmerksam. Und wir sind für Studien wie die hier vorgestellte sehr dankbar, denn für uns sind das wichtige mittel- und langfristige Marktindikatoren.

Die Deutsche Annington bietet Wohnraum als elementares Gut an, inmitten von gesamtgesellschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen.

## **2. Als Unternehmen Chancen ergreifen: Zwei grundsätzliche Anmerkungen**

Wo sehen wir also in Bezug auf die Demographie Chancen und Risiken? – Bitte gestatten Sie mir dazu eingangs zwei grundsätzliche Anmerkungen:

1. Die Deutsche Annington ist ein modernes privatwirtschaftliches Unternehmen. Wir entwickeln uns dynamisch. Ständige Veränderung ist ganz normal für uns, denn Veränderungsfähigkeit ist Grundlage für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Man kann in jeder Veränderung sowohl Chancen als auch Risiken sehen. Wir richten unseren Blick in erster Linie auf die Chancen, die sich daraus ergeben. Mögliche Risiken behalten wir im Auge und stellen uns rational darauf ein – aber immer mit dem Ziel, die Chancen wahrnehmen zu können.

Viele Diskussionen in Deutschland und Europa drehen sich nur um das Risiko und sind überladen mit Angst und Sorge. Risikoscheu und Angst sind keine guten Ratgeber, wenn es um Fortschritt und wirtschaftlichen Erfolg geht. In letzter Konsequenz ist die risikofixierte Angstperspektive lebensfeindlich, denn Leben heißt Veränderung, heißt Wandel, Entwicklung, Mut, und: Chancen ergreifen.

2. Ich will es klar sagen: Wir verdienen nur dann nachhaltig Geld, wenn unsere Mieter zufrieden sind. Das Ziel der „nachhaltigen Profitabilität“ können wir als Dienstleister nur dann erreichen, wenn wir Menschen – unseren Kunden – einen Mehrwert bieten, der die Mieten rechtfertigt. Wir müssen im Interesse unserer Kunden handeln. Und wenn sich unsere Kunden im Zuge demographischen Wandels verändern, dann stellen wir uns positiv darauf ein. Ein konkretes Stichwort: Mieterfluktuation ist sehr teuer. Wenn zum Beispiel ein älterer Mieter auszieht, weil seine Wohnung nicht altersgerecht ausgebaut ist, oder weil er in ein Pflegeheim muss, dann entstehen uns hohe Kosten für Leerstand und Neuvermietung. Und die Siedlung oder das Haus verliert oft einen Bewohner, der sich um sein Umfeld gekümmert hat, der seit Jahren in der Nachbarschaft bekannt war und der sich in seiner Wohnung zuhause fühlte. Schon allein deshalb unternehmen wir große Anstrengungen, um unseren älteren Kunden so lange wie möglich ein selbst bestimmtes Leben in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen.

Es gilt das gesprochene Wort

### 3. Fünf Arbeitsfelder sozio-demographischen Wandels

Welches sind also aus unserer Sicht die wesentlichen demographischen Herausforderungen? – Ich sehe dabei fünf Themenbereiche. Um unsere Siedlungen intakt zu halten, müssen wir alle fünf Bereiche betrachten. Wir versuchen heute, ganzheitliche Ansätze zu finden, um hier unsere Chancen zu nutzen. Lassen Sie mich trotzdem die fünf Felder vorstellen:

1. **Wohnen im Alter.** Die Alterspyramide verschiebt sich. Das ist der langfristig dominierende demographische Trend. Er betrifft nicht allein Deutschland, sondern alle westlichen Industriegesellschaften. Menschen im Alter von 65 oder mehr Jahren werden schon bald mehr als ein Viertel der gesamten Wohnungsnachfrage ausmachen. Für die Bedürfnisse dieser Menschen müssen wir passende Angebote machen können, sonst ziehen sie aus. Viele Länder gehen unterschiedliche Wege bei der Lösung dieser Herausforderung. In Japan gibt es mittlerweile Pflegeroboter. Das würde ich meinen Eltern nicht zumuten.
2. **Migration und Integration.** Dies ist ebenfalls ein europäisches Phänomen. Insgesamt kann man Migration als Chance sehen, negativen Folgen der Demographie zumindest partiell entgegenzuwirken. Ein Beispiel: wenn es in einer Siedlung weniger deutsche Mieter gibt, dann gibt es vielleicht mehr Holländer, Italiener oder Türken. Schon hier sehen Sie, wie die Themen zusammenhängen. In jedem Fall ergeben sich aber aus Migration und Integration eigene Herausforderungen und Chancen. Bis 2025 wird im Schnitt mit 100.000 Zuwanderern pro Jahr gerechnet. Schon heute liegt der Migrantenanteil in Deutschland bei ca. 20 Prozent, Tendenz steigend. Bei Kindern bis zwei Jahre sind es schon 34 Prozent. Unter Migranten liegt die Zahl der Personen ohne Berufsabschluss bei 44 Prozent; im Alter zwischen 22 und 24 Jahren haben hier sogar 54 Prozent keinen Abschluß. Und noch steigt der Anteil von Migranten mit niedrigem Bildungsstand und damit geringem erwartbaren Einkommen.
3. **Zunahme von Single-Haushalten:** Dieser Trend ist aktuell sehr stark. Heute wohnen in 38% aller deutschen Haushalte Singles. In Metropolen wie Berlin bzw. Hamburg liegt der Anteil mit ca. 50% noch weit höher. Dies betrifft alle erwachsenen Alterskohorten; Junge Menschen gründen zu wenige Familien und leben lieber allein; Viele werden bis ins hohe Alter Singles bleiben. Und alte Menschen leben zum Glück länger und überleben dabei häufiger ihre Partner, sodass sie in ihrem letzten Lebensabschnitt wieder allein wohnen.  
Ebenso steigt mit der Flexibilisierung der Arbeitswelt der Anteil derer, die kurzfristig und für kurze Zeiträume arbeitsplatznah wohnen wollen. Mit weiteren Veränderungen der Arbeitswelt werden schon heute Wohnort- und damit Wohnungswechsel häufiger. Bis 2025 dürfte daher insgesamt die Zahl der Haushalte trotz schrumpfender Gesamtbevölkerung per Saldo um 4% zunehmen.
4. **Junge Familien mit Kindern.** Ja, auch das gibt es noch, obwohl die Gesellschaft insgesamt älter wird und die Geburtenrate niedrig ist. Und wir müssen uns auch um Familien mit Kindern kümmern: Junge Eltern werden zu einer Minderheit werden – schon heute deutlich unter 30% aller Haushalte- Damit wird es auch immer schwieriger für sie, ein entsprechendes Wohnumfeld zu finden. Als Stichwort soll hier der Hinweis auf diverse kinderfeindliche Urteile zum „Lärmschutz“ genügen, die früher – als Eltern mit Kindern noch eine allgegenwärtige Selbstverständlichkeit waren – schwer denkbar gewesen wären. Wem es als Anbieter von Mietwohnungen gelingt, diesem Trend entgegenzuwirken, der stößt in eine potentiell lukrative

Es gilt das gesprochene Wort

Marktlücke vor. Wir fördern daher das Umfeld für Kinder mit regelmäßigen Investitionen in die Renovierung öffentlicher Kinderspielplätze und die Arbeit von Kindertagesstätten sowie in den Jugendsport in der Nähe entsprechender Standorte.

5. **Mieter in Not.** Unter dieser Überschrift fasse ich mehrere durchaus unterschiedliche, oft aber ebenfalls zusammenhängende sozio-demographische Problemstellungen zusammen, z. B.:

- schwer körperlich erkrankte oder behinderte Mieter;
- Mieter, die dauerhaft auf Transferleistungen angewiesen sind, oder
- Menschen mit Demenzerkrankungen.

Bereits bei diesen drei Beispielen dürfte jedem von Ihnen sofort klar sein, wie vielfältig die Zusammenhänge auch zu den vier erstgenannten Themenfeldern sind. So sind nicht alle Rentner heute und künftig wohlhabend. Erheblicher Druck auf Mieten im unteren Preissegment entsteht auch durch steigende Wohn-Nebenkosten und Lebenshaltungskosten bei sinkenden Realeinkommen. Wer bei entsprechend steigender Nachfrage nach günstigem Wohnraum und kleineren Wohnungen ein passendes Angebot bereithält, dem eröffnen sich ebenfalls Chancen. Zudem fördern wir die Arbeitsaufnahme junger Menschen in unseren Siedlungen. Beispiel: In Aachen unterstützen wir mit Geld und mietfreien Geschäftsräumen ein Bürgercafé, in dem ein entsprechender Verein Jugendlichen eine neue berufliche Perspektive vermittelt und ihnen hilft, im sog. „ersten Arbeitsmarkt“ Fuß zu fassen.

Für uns als Bestandwohnungshalter liegt ganz allgemein eine Chance in den derzeit sehr geringen Neubauzahlen: Trotz sinkender Einwohnerzahl in Deutschland wird von Marktbeobachtern insgesamt eine Lücke von bis zu 200.000 Wohnungen pro Jahr gesehen. Dies ist für uns kein Großthema. Zum Einen ist nämlich nicht abzusehen, ob diese Lücke mittelfristig so bestehen bleibt. Größere Nachfrage dürfte auch wieder auf ein wachsendes Angebot hinwirken; in den Boomregionen ist das längst der Fall.

Zum Anderen wirkt auch hier ein ganz anderer Trend, der auch die genannten fünf demographischen Themen erheblich relativieren kann: Die Märkte werden immer differenzierter. Ich kann z.B. nicht mehr sagen „Essen hat ein Problem“. Denn eigentlich ist nur der Essener Norden schwierig, weil das Durchschnittseinkommen gering ist. Aber in Wirklichkeit ist das geringe Durchschnittseinkommen kein großes Problem, denn der Altersdurchschnitt im Essener Norden ist etwa 10 Jahre geringer als im Rest von Essen. Und damit hat der Essener Norden Zukunft.

Zuvor aber einige wenige Schlagworte zu den Risiken:

#### 4. Risiken

Die Risiken aus den fünf Großtrends liegen auf der Hand, und auch sie können zusammenhängen:

- **Leerstände:** Wer die Trends verpasst und sein Angebot nicht nachfragegerecht entwickelt, dem drohen überdurchschnittliche Leerstände, und damit gravierende Einnahmeausfälle sowie erhöhter Aufwand für die Vermarktung.

Es gilt das gesprochene Wort

- **Zu niedrige Kaltmietenniveaus:** Passt sich das Angebot nicht an demographisch bedingte Nachfrageveränderungen an, lassen sich am Markt keine optimalen Mieten mehr durchsetzen.
- **Fluktuation:** Wenn Ihre Wohnung oder Ihr Service nicht den Anforderungen der Mieter entspricht, ziehen sie aus. Fluktuation ist sehr teuer, denn sie bedeutet Leerstand sowie Sanierungs- und Neuvermarktungskosten.
- **Ghettoisierung:** Gelingt es nicht, das Angebot in einzelnen Siedlungen so auszurichten, dass es möglichst vielen der genannten Trends gerecht wird, drohen sehr einseitige Quartiere. Das dürfte für die Mehrheit der Kunden nicht attraktiv sein: Jeder von Ihnen würde zum Beispiel im Alter sicher gern in passend ausgebauten Wohnungen leben. Aber wer von Ihnen möchte dabei ausschließlich andere alte Menschen als Nachbarn haben?
- **Abgleiten von Quartieren:** Sozio-demographisch nicht gut ausbalancierte Quartiere am unteren Ende der Wohlstandsskala können leicht abgleiten. Armut, Kriminalität und Vandalismus ziehen nicht nur Schäden an der Substanz nach sich, sondern schrecken auch zahlungskräftigere Kunden ab und erhöhen Fluktuation sowie Leerstandsquoten. Es droht ein Teufelskreis des Abstiegs.

## 5. Der Trend zur kleinteiligen Differenzierung

Alle genannten demographischen Trends sowie mögliche Risiken und Chancen sind für ein Unternehmen unserer Größe immer relativ zu betrachten. Dies liegt nicht nur an den offensichtlichen Zusammenhängen und teilweisen Widersprüchen zwischen den Trends. Es liegt auch nicht allein an Problemen, sich mit Globalstrategien auf diese Trends einzustellen und Chancen zu nutzen.

Vielmehr kommt hier ein weiterer, vielleicht kulturell und sicher auch sozio-demographisch bedingter Großtrend zum Tragen: die immer stärker werdende Binnendifferenzierung in Deutschland. Nicht nur Regionen, Bundesländer oder Städte entwickeln sich auseinander. Selbst innerhalb einzelner Städte differenzieren sich nicht mehr nur Stadtteile, sondern einzelne Quartiere immer stärker und zum Teil sehr kleinräumig. „*One size fits all*“ gibt es längst nicht mehr, und wird es auch nicht mehr geben. Entscheidend für die Nutzung von Chancen aus demographischen Trends ist also die Fähigkeit, sich den spezifischen, oft komplexen Situationen konkret vor Ort zu stellen.

Wir kennen kein bundesweites Gesamtkonzept zum Umgang mit demographischem Wandel. Statt einer bundesweit anwendbaren Lösung entwickeln wir viele verschiedene Einzelansätze und -maßnahmen. Wir sind heute an rund 650 Standorten in Deutschland aktiv. Nicht an allen davon können wir den demographischen Wandel gleichgut bewältigen. Natürlich kann ich in einer Stadt wie Dortmund, wo wir über 18.000 Wohneinheiten halten, größere und mehr Projekte umsetzen als an einem Standort, wo wir nur mit ein paar einzelnen Wohnungen vertreten sind.

In diesem Sinne analysieren wir derzeit unsere zwanzig größten Standorte, an denen wir Probleme mit Fluktuation, Leerstand, Migrationsfolgen oder Überalterung sehen und organisieren Pilotprojekte. Gelingt es uns, erfolgreiche Strategien für diese Standorte zu entwickeln, dann wollen wir daraus ein skalierbares, ganzheitliches Modell ableiten.

Es gilt das gesprochene Wort

Was tun wir heute schon konkret, um sich ergebende Chancen mit einem stabilen, marktgerecht ausgerichteten Angebot zu nutzen?

Grundsätzlich sollte man klarstellen: Eine aktive Steuerung der sozio-demographischen Zusammensetzung unserer Mieterschaft nehmen wir nicht vor. Weder ist das unsere Aufgabe, noch dürfen wir das überhaupt: Aus gutem Grunde verbietet geltendes Recht Diskriminierungen aufgrund der Merkmale, die mit den meisten großen Themenfeldern verbunden sind. Wir können und wollen nicht zum Beispiel sagen: „*Sie sind zu alt*“ oder „*Sie haben zu viele Kinder, das passt nicht gut in unseren Standort*“, selbstverständlich auch nicht bei Neuvermietungen. Jeder, der unsere Miete zahlen kann, darf unser Kunde werden. Die Deutsche Annington führt übrigens auch keine konzernweite sozio-demographische Binnenstatistik über ihre Mieterschaft, denn dem steht das Datenschutzrecht entgegen.

Dies beschränkt uns grundsätzlich auf eine eher reagierende Rolle. Wir steuern nicht. Der Wandel in unserer Mieterschaft ist da, bzw. wird weiter kommen, und wir unternehmen Schritte, um darauf im besten Interesse der jeweiligen Gruppen und unserer konkreten Standorte – und damit unserem Eigeninteresse – zu reagieren.

## 6. Das Beispiel Wohnen im Alter

Das Thema Wohnen im Alter ist natürlich das größte – auch was die wirtschaftlichen Chancen angeht. **Unsere Kunden wollen gern in ihrer Wohnung alt werden, und wir wollen sie gern halten.** Zudem stabilisieren gerade ältere Menschen oft das soziale Miteinander in einem Haus oder einer Nachbarschaft; auch das kann nur in unserem Interesse sein. Auch unsere Mieter werden im Durchschnitt immer älter. Sie versuchen alles, um möglichst lange ein eigenständiges Leben zu führen und in ihrem Zuhause zu bleiben. Denn für viele Menschen ist das Wohnen im Alten- und Pflegeheim keine attraktive Zukunftsvision. Was können wir also tun, um unsere Kunden beim möglichst langen angenehmen Verbleib in den eigenen vier Wänden zu unterstützen?

Die Deutsche Annington hat derzeit Expertise in der Bewirtschaftung von Wohnungen. Eigenes Know-how in der sozialen oder gar gesundheitlichen Betreuung alternder Menschen haben wir nicht, und wir streben es auch nicht an. Dafür suchen wir **starke Partner**, die uns vor Ort unterstützen können. Wir wollen gegebenenfalls **notwendige Pflegeleistungen vermitteln**, aber auch haushaltsnahe Dienstleistungen und bundesweite Beratung. Zugleich denken wir darüber nach, wie wir durch **Technologieinsatz in den Wohnungen das Altern erleichtern** und die Selbständigkeit der Menschen bewahren können. Stichworte wären hier Telemedizin oder Assistenzdienste.

Schon 2005 haben wir das Programm „Annington Wohnen Plus“ für selbstbestimmtes Wohnen im Alter aufgelegt. Seit Ende 2007 bieten wir es unseren Kunden bundesweit an und entwickeln es kontinuierlich weiter. Hier bieten wir unter anderem Beratung und Vermittlung an für:

- Gesundheitsdienste
- Einkaufs- und Haushaltshilfen

Es gilt das gesprochene Wort

- Wäschedienste
- Essen auf Rädern
- Hausnotruf
- Umbaumöglichkeiten wie z. B. die Beseitigung von Stolperkanten und Schwellen, den Einbau von Haltegriffen oder bodengleichen Duschen.

Dabei stellen wir sicher, dass die gleichbleibend hohe Qualität der verschiedenen Serviceleistungen gewährleistet ist.

Weitere konkrete Beispiele:

- In Duisburg-Wedau haben wir schon 2006 insgesamt 24 Wohnungen altersgerecht umgebaut und mit barrierefreien Bädern ausgestattet. Die Wohnungen sind seitdem sowohl über Aufzüge als auch über Stege an der Rückseite begehbar.
- In Gladbeck bieten wir unseren älteren Kunden finanzielle Unterstützung bei der Wahrnehmung spezieller Angebote für Seniorensport.
- In Gelsenkirchen stellen wir der Caritas zwei Wohnungen für zwei Jahre mietfrei zur Verfügung. Wir haben den gesamten Umbau und die Zusammenlegung der Wohnungen bezahlt. Die Caritas eröffnet in wenigen Wochen dort einen alten- und behindertengerechten Beratungspunkt. In Gelsenkirchen Hassel leben ca. 7.000 Menschen in unseren Wohnungen. Mit dem Partner Caritas arbeiten wir daran, die zunehmende Versorgungslücke für ältere Menschen, für Menschen mit gesundheitlichen Einschränkungen sowie mit Demenzerkrankungen zu schließen.
- Und – zum Schluss vielleicht das Wichtigste – mit der Umstellung unserer internen Prozesse verfügen wir jetzt bald über einen mobilen Außendienst. Wir haben von Opel fast 200 Fahrzeuge erworben, die unseren Mitarbeitern zur Verfügung stehen. Unsere Mitarbeiter werden mit moderner Technologie ausgestattet (Tablet PC, Digitaler Kugelschreiber, ...) und verbringen den Großteil ihres Arbeitstages künftig vor Ort bei den Mietern. Was heißt das für unsere Kunden? Sie müssen nicht mehr zu uns kommen, sondern wir kommen zu ihnen.

Grundsätzlich schultern wir als Unternehmen unsere Aufgaben ohne staatliche Hilfe.

Wünschenswert wäre es aber, wenn der barrierearme Umbau von Wohnraum stärker öffentlich bezuschußt würde. Seit April fördert die KfW mit zinsverbilligten Darlehen die alten- und behindertengerechte Anpassung (z.B. Gebäudezugang, Aufzüge oder Bäder) von Wohnungen.

Gespannt sind wir in diesem Zusammenhang auf die Handlungsempfehlungen für einen umfassenden Ansatz zum barrierearmen und kostengünstigen Wohnen. Gespannt sind wir auf die Ergebnisse der Expertenkommission „Wohnen im Alter“, bei der wir auch mitarbeiten. Hier werden in Kooperation mit dem Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung Lösungsansätze erarbeitet.

## **7. Schlußbemerkung**

Lassen Sie mich den Kreis schließen und auf die Ausgangsfragestellung klar antworten: Selbstverständlich ergeben sich aus dem demographischen Wandel, wie aus jedem Wandel, nicht nur Risiken, sondern vor allem viele Chancen. Zum Erkennen der Chancen bedarf es einer soliden wissenschaftlichen Bestandsaufnahme sowie entsprechender Prognosen. Dazu leisten Sie, sehr geehrter Dr. Voigtländer, einen wichtigen Beitrag, den wir gern aufgreifen. Sie machen

Es gilt das gesprochene Wort

die Prognosen. Wir entwickeln auf Basis solcher Prognosen und unserer eigenen Erfahrung Modelle.

Dies ist keine einmalige, sondern eine Daueraufgabe. Prognosen sind keine hellseherischen Vorhersagen. Natürlich wird sich der heute prognostizierte Wandel selbst noch wandeln, und mit ihm unsere Antworten.

Heute reagieren wir auf die Bedürfnisse alternder Kunden durch vielfältige Projekte:

- Wir vermitteln Serviceleistungen über unsere Expertenhotline (Annington Wohnen Plus)
- Wir testen mehrere Pilotprojekte mit Pflegeverbänden wie der Caritas
- Wir kommen zu den Kunden und bestellen sie nicht mehr zu uns.

Insofern dürfen Sie von uns erwarten, dass wir auch künftig den demographischen Wandel auf der Agenda behalten werden. Dabei werden wir nicht nur mit der Wissenschaft, sondern auch mit der Politik auf Bundes-, Landes- und kommunaler Ebene sowie mit den anderen *Stakeholdern* gern zusammenarbeiten. Nur so lassen sich mögliche Risiken nachhaltig minimieren und Chancen für Alle nutzen.

Wenn ich jetzt drei Wünsche frei hätte, würden mir folgende Punkte einfallen:

1. Wohnungsunternehmen, Mieterverbände und die Politik müssen sich auf Rahmenbedingungen verständigen und der Gesetzgeber sollte **Investitionsanreize schaffen**. Wenn eine Wohnung barrierefrei umgebaut oder mit Assistenzsystemen ausgestattet werden soll, brauchen wir als Privatunternehmen Investitionsanreize. Zuschüsse sollten nicht nur für private Kleinvermieter zugänglich sein, sondern auch für langfristige Bestandshalter wie uns.
2. Das **Zusammenleben in den Siedlungen muss durch privates Engagement gestärkt werden**. Nicht alleine die Wohnungseigentümer sind für die Quartiersentwicklung zuständig, sondern auch die anderen Stakeholder wie Politik, Kirche, Pflegeverbände oder ehrenamtliche Helfer.
3. **Entscheidungswege sollten verkürzt werden**. Wenn ein Mieter in eine Pflegestufe fällt bzw. nicht mehr alleine wohnen kann, sollte er rasche Unterstützung erhalten. Die Feststellung einer Pflegebedürftigkeit bzw. Anträge aus Leistungen aus der Pflegeversicherung sollten leichter verständlich gemacht und schneller bewilligt werden.

Meine Damen und Herren, ich persönlich bin darauf konditioniert die Chancen zu sehen und mit den Risiken umzugehen. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf die Diskussion!