

## TERRANUS Pflege Report 2021

### **Die „neuen“ Alten sind eine Herausforderung für die Branche**

**Köln, 27. September 2021. „Generation Gold“, „Silver Ager“, „die neuen Alten“: Die aktuelle und künftigen Generation 65+ bringt den Markt für Seniorenimmobilien stark in Bewegung. Welche Bedürfnisse und Ansprüche die neuen Alten haben und wie Wohnungswirtschaft, Betreiber und Investoren diesen gerecht werden, analysiert der Sozialimmobilien-Experte TERRANUS in seinem aktuellen Pflege Report**

„Im Markt für Seniorenimmobilien findet auf der Nachfrageseite aktuell und in den nächsten Jahren eine massive Veränderung statt“, betont TERRANUS-Geschäftsführerin Anja Sakwe Nakonji. „Die heutige und künftige Generation 65+ ist individueller, aktiver und digitaler als jede Generation von Alten zuvor. Wer heute eine Einrichtung plant, die auf eine Lebensdauer von 30 bis 40 Jahren konzipiert ist, muss sich auf eine neue und anspruchsvolle Zielgruppe einstellen.“

Vielfältige Aktivitäten, Gesundheitspflege und Gemeinschaft stehen weit oben auf der Wunschliste dieser Generation. Der Boom der relativ jungen Asset-Klasse „Betreutes Wohnen“ belegt dies deutlich. Für Investoren, Entwickler und Betreiber von Seniorenwohnen kommt es also künftig darauf an, die differenzierten Bedürfnisse der neuen Zielgruppe zu erkennen und entsprechend vielfältige Angebote zu entwickeln. „In Zukunft genügt nicht mehr nur noch eine solide Standortanalyse“, so Sakwe Nakonji. „Nötig ist vor allem auch eine vertiefte Betrachtung dessen, was der jeweiligen Zielgruppe wichtig ist“, so Sakwe Nakonji.

Nicht nur die Wünsche und Anforderungen, auch die finanziellen Möglichkeiten unterscheiden sich stark: Zwar wird das Rentenniveau langfristig sinken. Zugleich verfügt vor allem die Babyboomer-Generation über mehr angespartes Vermögen als jede Generation zuvor. Neben günstigem altersgerechtem Wohnraum sind also auch sehr hochwertige Angebote des Servicewohnens mit einem umfassenden Dienstleistungsspektrum gefragt.

Innerhalb dieses breiten Spektrums werden im kommenden Jahrzehnt viele neue, individuelle Lösungen und Quartiere für Seniorenwohnen entstehen müssen, die die bisherige Angebotslandschaft erheblich verändern werden. „Die Welt der Seniorenimmobilien wird bunter, differenzierter und vielfältiger werden“, betont Sakwe Nakonji. „Lassen sich Immobilienwirtschaft, Investoren und vor allem Betreiber auf den Wandel ein, verspricht dies einen spannenden Wettbewerb, aus dem neue und kreative Konzepte hervorgehen werden.“

Wie die Branche dem Wandel auf der Spur bleibt und welche Konzepte sich langfristig rechnen, analysiert TERRANUS in der aktuellen Ausgabe des Pflege Reports. Der Pflege Report wird am 7. Oktober veröffentlicht und kann unter [www.terrainus.de/publikationen](http://www.terrainus.de/publikationen) kostenlos angefordert werden.



**Über Terranus:**

TERRANUS gehört zu den führenden Spezialmaklern und Beratungsgesellschaften für Sozialimmobilien in Deutschland. Seit über 20 Jahren berät das Unternehmen Investoren und Betreiber in allen Fragen um den wirtschaftlichen Betrieb von Sozialimmobilien.

[www.terranus.de](http://www.terranus.de)

**Pressekontakt:**

Sebastian Glaser

Fon: 0221 / 80 10 87 - 80

Mail: [sg@moeller-pr.de](mailto:sg@moeller-pr.de)

Web: [www.moeller-pr.de](http://www.moeller-pr.de)