



## Einzelhandel findet langsam zu alter Stärke zurück

Die aktuelle Wirtschaftslage ist zwar aufgrund der gedämpften Konsumstimmung, gestörter Lieferketten und hoher Energiepreise eher schwierig, dennoch gibt es auf dem Retailmarkt Grund zum Optimismus. Denn im Gegensatz zu den zwei Covid-Jahren sind die Umsatzerwartungen aufgrund stärkerer Passantenfrequenzen und höherer Hotelauslastungen wieder etwas positiver geworden, geht aus dem

aktuellen Retail-Marktbericht von OTTO Immobilien hervor. Laut Anthony Crow, Teamleiter Geschäftsflächen bei OTTO Immobilien, haben diese Parameter das Vor-Corona-Niveau erreicht: „Die wieder zunehmenden Passantenfrequenzen in den Einkaufsstraßen beflügeln die Nachfrage nach Geschäftsflächen und wirken sich positiv auf den Vermietungsmarkt aus. Das Vermietungsvolumen liegt bislang rund zwölf Prozent über dem Vorjahreswert. Aufgrund der durchaus regen Dynamik des Markts konnten vor allem in Premium-Lagen zeitnahe Nachvermietungen gewährleistet und somit übermäßiger Leerstand verhindert werden.“ Derzeit setze sich die Fokussierung auf A-Lagen stärker fort und konzentriere sich zunehmend auf absolute Premium-Lagen – dort werden Flächen zwischen 150 und 300 Quadratmetern gesucht. Demgegenüber stehen Nebenlagen, vor allem bei Großflächen, noch stärker unter Druck.



## REALE FRAUENSACHE

# Wie Generationen wohnen (wollen)

Die Vorteile des integrierten Wohnens verschiedener Altersgruppen liegen auf der Hand, im Besonderen für Frauen, die immer noch die Hauptlast der Care-Arbeit tragen.

**B**etreuungsmöglichkeiten für Kinder durch die Großeltern, Pflege und Versorgung von Familienmitgliedern, die dies nicht (mehr) selbst können, Familienanschluss und Gesellschaft auf Abruf für Singles, all dies ohne lange Wege, die Zeit, Geld und Ressourcen kosten. Aber trotzdem: In der Praxis stellt Generationenwohnen die deutliche Ausnahme von der Regel dar. Liegt dies am fehlenden Angebot passender Wohnungen, die die Bedürfnisse verschiedener Generationen hinsichtlich Größe, Ausstattung, Erreichbarkeit und Umfeld erfüllen können? Oder ist der urbane Mensch vom Modell Kleinfamilie so stark geprägt, dass der

„Rückzug“ in die eigenen vier Wände wünschenswerter ist als das Leben in einem größeren Verbund. Und wie gut ist Homeoffice mit Generationenwohnen vereinbar?

Neben diesen Überlegungen ist ein wesentlicher Aspekt in der Inflexibilität klassischer Wohnungen und Miet-

vertragsstrukturen zu sehen, die den Veränderungen, die in einer größeren Gemeinschaft naturgemäß häufiger auftreten, nicht Rechnung trägt. Eine Lösung stellen modulare Strukturen dar, die es erlauben, ohne Wohnungswechsel das Raumangebot anzupassen, und in ein großzügiges Angebot von Gemeinschaftseinrichtungen für alle Hausbewohner:innen eingebettet sind. Gelingt es Bauträger:innen, Planer:innen und Jurist:innen, diese nicht geringen Herausforderungen zu meistern, wird Generationenwohnen für immer mehr Menschen eine attraktive Alternative zu klassischen Wohnformen darstellen.



**Daniela Witt-Döring,**  
Partnerin bei Weber  
Rechtsanwälte GmbH  
und  
Salon-Real-Vorständin