



Baugruppen und Wohngruppenprojekte

Ein Handbuch für Kommunen



Baugruppen und Wohngruppenprojekte erfreuen sich eines zunehmenden Interesses und finden heute parteiübergreifend Unterstützung. Dies hat sicherlich mit den veränderten familiären und demografischen Strukturen unserer Gesellschaft zu tun – die Themen „Wahlfamilie“ und „soziale Nachbarschaften“ spielen eine immer größere Rolle. Das Bauministerium unterstützt daher seit Jahren die Entstehung solcher Projekte, indem es eine Moderation zur notwendigen Qualifizierung solcher Gruppen fördert. Im Ergebnis entstehen Wohnanlagen mit hohem sozialem Anspruch, besonderen Architektur- und Nutzerqualitäten und oft in einem Mix aus geförderten und frei finanzierten Wohnungen, die auch von einer vorbildlichen sozialen Mischung zeugen.

Dreh- und Angelpunkt für die Realisierung solcher Projekte sind jedoch die Kommunen. Sie können Baugruppen und Wohngruppenprojekte auf unterschiedliche Arten unterstützen, denn sie bringen auch für Städte und Gemeinden viele Vorteile mit sich:

- Wohnprojekte genießen hohe Aufmerksamkeit. Der Imagegewinn für eine Stadt oder z. B. auch für ein kommunales Wohnungsunternehmen kann kaum hoch genug eingeschätzt werden
- Insbesondere Mehrgenerationen-Wohnprojekte integrieren Alleinstehende, Ältere und Behinderte und leisten damit wichtige gesellschaftliche Aufgaben
- Wohngruppenprojekte bieten häufig soziale Räume und Angebote, die auch dem umliegenden Quartier zu Gute kommen und Stadtteile stabilisieren
- Sie sind oft die Pioniere bei der Wiederbesiedlung von Brachflächen
- Teilnehmer von Baugruppen kommen vielfach aus der gut verdienenden Mittelschicht mit hoher Eigentumsbildungsorientierung. Sie lassen sich über die Wohnprojekte an die Gemeinde binden

Dieses Handbuch gibt Kommunen viele praxisnahe Hinweise und Anregungen, wie sie solche Projekte, je nach ihren finanziellen und personellen Möglichkeiten, mit unterschiedlichsten Ansätzen und Maßnahmen unterstützen können.

Das Handbuch ist dazu gezielt in Form eines Baukastensystems aufgebaut. Jede Kommune kann sich zu dem Thema, das sie interessiert oder angehen will, unterschiedliche Ideen und Themen aus dem Baukasten herausnehmen.

Ich hoffe, mit diesem Buch den Kommunen eine echte Hilfestellung für ihre Beratungstätigkeiten von Wohnprojekten zu geben.

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Harry Voigtsberger'. The signature is fluid and cursive, with a large initial 'H'.

Harry K. Voigtsberger

Minister für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen

Baugruppen und Wohngruppenprojekte

Ein Handbuch für Kommunen

	Vorwort
5	Inhaltsverzeichnis
7	Einleitung Ein Ratgeber im Baukastensystem
8	Kapitel 1 Der Gewinn von Wohngruppenprojekten für die Stadt
8	Grundlagen und Begriffsbestimmungen
8	Aufbau von besonderen Unterstützungsstrukturen
8	Neue Wohnformen und neue Bauherren: Ein Gewinn für die Stadt
9	Neue Aufgaben brauchen neue Formen kommunaler Unterstützung
10	Definitionen – Was versteht man alles unter Neuen Wohnformen?
10	Das gemeinschaftliche Wohngruppenprojekt
11	Die Baugemeinschaft und/oder Baugruppe
11	Abgrenzung zu den pflegeorientierten Wohnformen
12	Kapitel 2 Vorbereitung auf neue Kunden und Investoren – sich intern aufstellen
12	Neue Bauherren kennenlernen
13	Machen Sie sich ein Bild von Ihren neuen Kunden – Exkursionen und Gespräche
14	Ziele stecken und Gleichgesinnte in der Verwaltung suchen
17	Politik begeistern und politische Fürsprecher gewinnen
20	Kapitel 3 Interessieren und informieren – neue Wege der Kommunikation
20	Eine Internetseite ‚Neue Wohnformen‘ aufbauen
22	Newsletter/Presse-Infos/Mailings versenden
23	Eine Materialsammlung zusammenstellen
24	Thematische Ausstellungen in die Stadt holen
24	Kontaktbörsen und Datenbanken aufbauen
25	Informationsveranstaltungen anbieten
26	An Fachmessen teilnehmen
27	Runde Tische und Stammtische für Interessierte bilden
27	Marktplatz Baugemeinschaften veranstalten
27	Kontakt- und Anlaufstelle schaffen

30 **Kapitel 4**
Zuständigkeiten und Spielräume in der Verwaltung klären

- 30 Ansprechperson als Lotsen festlegen
- 31 Verwaltungsinterne Kooperationen anstreben
- 34 Ansprechperson zu Förderfragen festlegen
- 34 Ausübung von Belegungsrechten regeln
- 35 Anschubförderung für Pilotprojekte erwägen

36 **Kapitel 5**
Investoren ansprechen

- 36 Die neuen Kundengruppen und die Vorteile für Investoren
- 37 Investoren gezielt ansprechen und umwerben
- 38 Runde Tische und/oder Expertengespräche durchführen
- 38 Messen besuchen
- 39 Exkursionen für Investoren organisieren
- 39 Investorentag veranstalten

40 **Kapitel 6**
Grundstücke finden und vergeben

- 40 Grundstücksanforderungen klären
- 41 Suche nach städtischen und privaten Flächen kreativ gestalten
- 42 Flächenreserve bilden
- 42 Grundstücksoption auf Zeit anbieten
- 43 Spezielle Vergabeverfahren entwickeln
- 45 Fazit

46 Bildnachweis

47 Impressum

Einleitung

Ein Ratgeber im Baukastensystem



Das vorliegende Handbuch stellt in Form eines Baukastensystems gute Beispiele, Methoden, Verfahren, Arbeitsschritte einzeln vor. Es ermöglicht damit jederzeit einen schnellen Zugriff auf die Themen, die die Mitarbeiterin oder Mitarbeiter im eigenen Fachbereich gerade benötigen, ohne erst den gesamten Text durcharbeiten zu müssen. Es soll im Sinne eines „Wikipedia für Wohngruppenprojekte“ unkomplizierte Unterstützung für Neulinge, Erstinsteiger und am Thema interessierte Menschen bieten – ohne Anspruch auf Vollständigkeit oder jeweilige hundertprozentige Passgenauigkeit.

Die Kapitel des Ratgebers orientieren sich an den Aufgabenfeldern, die auf Kommunen zukommen, wenn sie Baugruppen und Wohngruppenprojekte unterstützen und beraten möchten. Jedes Kapitel bietet allgemeine Informationen zur Thematik. Darüber hinaus werden konkrete Anleitungen zur Umsetzung als einzelne Bausteine vorgestellt. In diese Bausteine fließen Erfahrungen und Empfehlungen aus erprobten und erfolgreichen Verfahren ein. Diese Vorstellung guter Beispiele bildet Herangehensweisen und Instrumente aus schon aktiven Städten in NRW ab.

Mit diesem Baukastensystem werden die unterschiedlichen Ausgangssituationen in den Kommunen in NRW berücksichtigt. In kleinen und mittleren Kommunen ist die Verwaltungshierarchie flacher als in Großstädten, die Bearbeitungswege unterscheiden sich. Der Handlungsspielraum für freiwillige Aufgaben ist in Kommunen mit Haushaltssicherung deutlich geringer als in finanziell stabilen/starken Städten. Eines allerdings ist in allen Städten gleich: Die personellen Ressourcen sind knapp; neue Stellen zu schaffen ist schwierig. Es gilt daher, kostengünstige Formen zur Unterstützung zu finden und bestehende Strukturen in der Verwaltung zu nutzen.

Mit der Auswahl passender Bausteine ist dies möglich.

Kapitel 1

Der Gewinn von Wohngruppenprojekten für die Stadt

Grundlagen und Begriffsbestimmungen

Das gemeinschaftliche Bauen und Wohnen hat sich in den letzten Jahren in vielen westdeutschen Metropolen und Mittelstädten entwickelt und stößt bei verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen auf Interesse. Der Wunsch nach Neuen Wohnformen, dem Neuen Wohnen mit Nachbarschaft äußert sich in zahlreichen Varianten: ob zur Miete oder im Eigentum, ob als Verein, Genossenschaft, Eigentümergemeinschaft, Stiftung oder GbR, ob im Bestand oder als Neubau – und natürlich quer durch verschiedenste Milieus, Lebensformen und Altersstrukturen.



Aufbau von besonderen Unterstützungsstrukturen

Zahlreiche Städte auch in Nordrhein-Westfalen haben mit Angeboten, Verfahren und Konzepten bereits auf diese neue Nachfrage reagiert. In den Kommunen sind Projektinitiativen zur Realisierung von Wohngruppenprojekten in unterschiedlichen Eigentums- und Finanzierungsformen entstanden. Oftmals wollen die Initiatorinnen und Initiatoren gezielt mit mehreren Generationen unter einem Dach wohnen, oder sie versuchen kinderfreundliches Wohnen umzusetzen u. a. auch, indem sie ökologischen Anforderungen gerecht werden und sich ganz besonders um nachhaltige Konzepte bemühen. Ziele, denen sich auch die Kommunen verpflichtet fühlen. Deswegen stellt sich für manche Kommunen die Frage nach dem Unterstützungsbedarf für die Projektinitiativen. In den einzelnen Fachbereichen Wohnen, Soziales, Stadtentwicklung, Planung, Liegenschaft sind die kommunalen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen dadurch mit neuen Nachfragern beziehungsweise Bauherrnengruppen konfrontiert.

Ohne Unterstützung durch die Verwaltung sind die Baugemeinschaften gegenüber anderen Bauherren benachteiligt. Sie benötigen zum Beispiel in der Startphase mehr Zeit für die Organisation und Abstimmung von Entscheidungen. Mit gezielten Informationen und fachlicher Beratung, durch Kontakte zu innovationsbereiten Investoren, mit besonderen Grundstücksvergabe-Modalitäten können Baugemeinschaften und Wohngruppenprojekte gezielt gefördert werden – zum Nutzen der Stadt.

Neue Wohnformen und neue Bauherren: Ein Gewinn für die Stadt

Für die Kommunen lohnt es sich, diese Neuen Wohnformen und ihre Akteure in die Stadt zu holen und in der Stadt zu halten: Wohnprojekte schaffen sozial stabile Nachbarschaften. Es mischen sich in der Regel unterschiedliche Haushaltsformen, Generationen und Nationalitäten – und harmonisieren miteinander. Es kommen

Familien, ältere Menschen, Singles oder Paare aus unterschiedlichen Einkommensverhältnissen zusammen und realisieren – oft in gemischten Finanzierungsformen vom öffentlich geförderten Wohnungsbau über die freifinanzierte Mietwohnung bis hin zum Eigentum – ihre Vorstellungen vom gemeinschaftlichen Wohnen. Sie mischen sich ein, gestalten und prägen ihre Umgebung und leisten so einen positiven Beitrag zu Stadtentwicklung und Baukultur.

Der Mehrwert von Wohnprojekten für Kommunen kann u. a. in folgenden Aspekten liegen:

- neue Akteure treten als neue Investoren in der Stadt auf und schaffen nachfrageorientierte Wohnraumangebote auf dem Wohnungsmarkt
- neue Bauherren und Eigentümer, die aus fiskalischen Erwägungen interessant sind, werden an die Stadt gebunden
- es entsteht höherwertige und nachhaltige Architektur: ein Stück Baukultur
- nachbarschaftliche Selbsthilfe entlastet kommunale Hilfesysteme
- integrative Ansätze in gemischten Förderstrukturen beleben und stabilisieren Quartiere
- bürgerschaftliches Engagement wird durch Veranstaltungen in Gemeinschaftsräumen gelebt und schafft lebendige (Wohn-)Quartiere
- der überwiegende Teil der Mehrgenerationen-Wohnprojekte leistet einen Beitrag zur Bewältigung der Probleme des demografischen Wandels und damit zur Integration alter und behinderter Menschen
- ein Nischenangebot ‚Baugemeinschaften‘ kann zum Markenprofil einer Stadt werden. Ein erstes Baugemeinschaftsprojekt bringt in der Regel Nachahmer mit sich. Städte wie Hamburg, Tübingen, Freiburg oder auch Dortmund haben viele Baugemeinschaftsprojekte realisiert und sich mit diesem Spezialangebot einen Namen bei der Wohnraumversorgung von besonderen Zielgruppen gemacht.

Will sich eine Kommune für dieses neue Marktsegment in der Wohnraumversorgung öffnen, ist sie mit zusätzlichen Aufgaben konfrontiert. Da die neuen Akteure auf dem Wohnungsmarkt größtenteils wohnungswirtschaftliche Laien sind, ist der Unterstützungsbedarf groß, müssen neue Wege der Information und Beratung gefunden und praktiziert werden. Und das möglichst kostenneutral in den vorhandenen kommunalen Strukturen und Arbeitsbedingungen. Gute Ideen, Strukturen und passgenaue Maßnahmen können dabei helfen, Finanz- und Personalbedarfe in überschaubaren Grenzen zu halten.

Neue Aufgaben brauchen neue Formen kommunaler Unterstützung

Man kann drei Rollen unterscheiden, die Kommunen übernehmen, um private Wohnprojekte zu unterstützen:

Die Kommune als zentrale Akteurin

Verstehen Kommunen sich als Aktivierer und zentrale Akteure, ist dies auch mit einem umfassenden Paket an Methoden und Unterstützungsstrukturen verbunden. Mit dem größeren finanziellen Einsatz von Seiten der Kommune geht häufig auch eine konsequente Beteiligung zukünftiger Bewohnergruppen einher. Ausschlaggebend ist, dass die Stadt im gesamten Prozess die entscheidenden Fäden in der Hand hält. Als Ergebnis zeigt sich überwiegend: Städte, die diesen Weg konsequent beschritten haben, profitieren durch den Schneeballeffekt der zunehmenden Zahl engagierter Wohngruppenprojekte.

Das Tandem-Modell: Die Kommune überträgt die Begleitung auf externe Partner

Vorteilhaft kann es für Städte auch sein, im Tandem zu agieren und externe Partner für die Unterstützung und Moderation zu engagieren. Verwaltungsexterne sind organisatorisch und zeitlich flexibler und bringen fachliches Know-how ein. Im Prozess übernimmt der Partner die gesamte Durchführung oder auch nur einzelne Aufgaben wie z. B. die Moderation oder das Vergabeverfahren (z. B. Köln oder Unna). Dieses Kooperationsmodell hat sich ebenfalls bewährt. Vor allem im Anfangsprozess entsteht durch das Tandem Sicherheit bei allen Beteiligten. Das weitere Vorgehen hängt davon ab, in welcher Rolle die jeweilige Stadt sich sieht und über welche personellen und ökonomischen Mittel sie verfügt.

Die Kommune unterstützt die Initiative privater Akteure und Eigentümer

Städte reagieren auf das wachsende Interesse an Baugemeinschaften, indem sie beratend die Initiative von Gruppen unterstützen. Die Kommunen werden nicht von selbst aktiv, sondern reagieren auf Anfragen von Interessenten. Meist kommen dann kommunikative Verfahren zur Informationsweitergabe zum Einsatz, die innerhalb bestehender Verwaltungsstrukturen angeboten werden können oder bewegen sich im Bereich „normaler“ Investorengespräche.

Wählen Sie aus, was Sie übernehmen wollen

Je nachdem, welche Rolle Ihre Stadt bei der Unterstützung von Baugemeinschaften und Wohngruppenprojekten spielen will, sind die nachfolgenden Tipps als Orientierung und als Auswahl gedacht. Sie stellen ein Angebot dar, aus dem Sie einzelne Aktivitäten wählen können.

Definitionen – Was versteht man alles unter Neuen Wohnformen?

Was verbindet und was unterscheidet die einzelnen Typen und welche Wohnformen werden in diesem Zusammenhang nicht betrachtet? Vorab sei gesagt: Jede hat ihre eigene Definition. Bestimmte Definitionen haben sich durchgesetzt, andere werden regional anders benutzt und verstanden wie z. B. der Begriff ‚Baugemeinschaften‘. Die Übergänge sind fließend – und es gibt keine klaren Abgrenzungen oder gar Legaldefinitionen.



Das Verbindende bei allen in diesem Handbuch behandelten Neuen Wohnformen ist, dass es sich immer um selbst gewählte Nachbarschaften sowie um unterschiedliche Formen der Selbstorganisation handelt: Menschen, die in selbst gewählter guter Nachbarschaft zusammen wohnen wollen, nehmen ihre Wohnraumversorgung in die eigene Hand, wobei der Grad der Selbstorganisation wiederum differieren kann. Immer organisieren sich Menschen selbst, bilden Gruppen, gründen Vereine oder GbRs zur Realisierung einer bestimmten Wohnform. Unterschiede bestehen darin, wann die Selbstorganisation jeweils beginnt, wie z. B. bei der gemeinsamen Grundstückssuche, dem gemeinsamen miteinander Bauen, der Suche nach einem Investor oder gar im Rahmen eines Top-down-Projektes erst wenige Monate vor Bezug des Wohnprojektes.

Verschiedene Aspekte spielen eine Rolle bei der Definition der jeweiligen Gruppe:

- selbst initiiert oder professionell initiiert – Bottom-up oder Top-down
- Eigeninitiative und Organisation der Gruppe

- Intensität der gewünschten Nachbarschaft
- ökonomische Gründe: Kostenersparnis durch gemeinsames Bauen
- gemeinschaftlicher Anspruch – sozialpolitische Orientierung/Gemeinwesenbezug
- verbindendes Motto: Wohnen im Alter, Mehrgenerationen-Wohnen, Wohnen mit Frauen, Freunden etc.
- Lebensstil bzw. Lebenssituationsgruppen
- Eigentum oder Miete
- Rechtsform (Verein, WEG, Genossenschaft, GbR)

Im Folgenden werden die beiden bekanntesten und gebräuchlichsten Begriffe unter den Neuen Wohnformen näher beschrieben.

Das gemeinschaftliche Wohngruppenprojekt

Hier handelt es sich im Schwerpunkt um das gemeinsame WOHNEN und darüber hinaus manchmal auch noch um gemeinsames LEBEN. Menschen unterstützen sich, um ihren Alltag gemeinsam besser organisieren zu können (z. B. unter dem Motto „Wohnen mit Kindern“ oder „Wohnen im Alter“), um gesellschaftliche Alternativen des Miteinanders zu erproben, um sich nachhaltig und umweltgerecht zu verhalten (z. B. autoarm/-frei oder energiebewusst, gesund und ökologisch Wohnen).

Die Leitmotive sind den Strömungen des Zeitgeistes unterworfen und variieren dementsprechend. So ist zurzeit sicherlich das intergenerative Wohnen als Mehrgenerationen-Wohnprojekt eine sehr verbreitete Wunschform des gemeinschaftlichen Wohnens. Es bietet die Chance, unter der Idee ‚gemeinsam statt einsam‘ in einer menschlichen Gemeinschaft alt werden zu können, wenn die familiären Netze durch Berufstätigkeit oder auch zunehmende Kinderlosigkeit diese Aufgabe nicht mehr übernehmen können. Hier kann man gemeinsam in einem altersgerechten barrierefreien Objekt in guter Nachbarschaft leben, auf engagierte Unterstützung verschiedener Generationen bauen und selber Verantwortung für die Wohngruppenmitglieder übernehmen.

Die Eigentums- und Finanzierungsform kann variieren. Gemeinschaftliche Wohngruppenprojekte werden zur Miete, als Wohneigentum oder auch in genossenschaftlicher Rechtsform realisiert. Häufig möchten Projektgruppen, die generationsgemischt zusammen leben wollen allerdings zur Miete wohnen. Sie benötigen einen Investor, der bereit ist, einen Mietwohnungsbau nach den Vorstellungen der Gruppe zu errichten (Wohnen von alt + jung Köln, Wohnen mit Freu(n)den Aachen, alle Beginenprojekte in NRW wie z. B. Beginenhof Essen etc.). Die Suche nach einem geeigneten Investor verzögert die Realisierung.

sierung der Wohnvorstellungen allerdings häufig, da die Initiatoren selten über gute Kontakte zur Bau- und Wohnungswirtschaft verfügen.

Die Baugemeinschaft und/oder Baugruppe

Auch bei dem Projekttyp der Baugruppe ist das Wohnen in guter lebendiger Nachbarschaft eine wichtige Motivation für das gemeinsame Bauen. Eine Baugruppe oder Baugemeinschaft ist ein Zusammenschluss von bauwilligen Familien und Einzelpersonen, die eine Alternative zum „klassischen“ Eigentum suchen. Sie erwerben auf eigenes Risiko ein Baugrundstück, planen und bauen zusammen und schaffen so gemeinsames Wohneigentum. Die klassische Form ist die Baugemeinschaft mit Architektur bzw. von einem Architekten initiiert.

An das gemeinsame BAUEN werden häufig hohe Qualitätsanforderungen in Punkten Baukultur, Energiestandard, Kosteneffizienz, Lage und Infrastruktur gestellt. In der Regel organisieren Baugemeinschaften sich als Planungs- und Bau-GbR und vollziehen nach abgeschlossener Teilungserklärung die Umwandlung in eine Wohnungseigentümergeinschaft (WEG). In Bundesländern und Städten, die eine besondere Unterstützung bei der Neugründung von Genossenschaften anbieten, wird von Baugemeinschaften zunehmend die Rechtsform der „eigentumsähnlichen“ Nutzergenossenschaft zur Umsetzung ihrer Ziele gewählt.

Fazit für die Kommune

Je nachdem, ob ein Wohngruppen-Projekt im Eigentum oder im Mietwohnungsbau realisiert werden soll, es sich mehr um den Projekttyp des gemeinschaftlichen Wohngruppenprojektes oder um den der Baugemeinschaft handelt, sind verschiedene Ressorts in der Verwaltung beteiligt. Häufig besteht allerdings der Wunsch der gemischten Finanzierung, d. h. es geht z. B. sowohl um Unterstützung bei Grundstückssuche und -erwerb als auch um Investorenabsprache, Wohnungsbauförderung und Belegung etc..

Es ist also für jede Kommune durchaus sinnvoll und empfehlenswert, bei der Beratung und Unterstützung von Baugruppen und gemeinschaftlichen Wohngruppenprojekten ressortübergreifend zu kooperieren und nicht etwa die „reinen Baugruppen“ der Liegenschaft, dem Planungsamt und der Stadtentwicklung zuzuschreiben und die Mietobjekte im Bereich ‚Soziales‘ anzusiedeln. Es handelt sich in der Regel um die gleichen Wohnwünsche. Allerdings unterscheiden sich die Vorstellungen darüber, ob man im Eigentum oder zur Miete wohnen will. Das kommunale Know-how im Umgang mit den Wohn- und Bau-

gruppen – mit den neuen Kunden – kann in allen angestrebten Realisierungsformen eingesetzt werden.

Abgrenzung zu den pflegeorientierten Wohnformen

Das Thema Pflege wird von einigen gemeinschaftlichen Gruppenprojekten bei der Diskussion darüber, wie man im Alter wohnen möchte, schon mitgedacht. Es gibt Mehrgenerationen-Projekte, die von Anfang an Pflegewohnungen einplanen und damit einen Verbleib im Falle von Pflegebedürftigkeit im Projekt sicherstellen (Begienhof Essen, Wohnen von alt + jung, Köln).

Eine Sonderform stellt die in Bielefeld verbreitete Form des Selbstbestimmten Wohnens mit Versorgungssicherheit ohne Betreuungspauschale dar (Bielfelder Modell). Hier bieten Wohnungsunternehmen den organisatorischen und wohnungsbaulichen Rahmen für ein bestimmtes Maß an Selbstorganisation, indem die Bewohner und Bewohnerinnen in dem geschaffenen Rahmen Freizeit, Geselligkeit und Gemeinschaft selbst organisieren können. Um selbstgewählte Nachbarschaften handelt es sich hier jedoch nicht.

Der Bedarf an Neuen Wohnformen für alterskranke Menschen hat zu zahlreichen Formen und Produkten geführt, die einen Bereich des Wohnens im Alter darstellen und häufig in einem Atemzug mit den gemeinschaftlichen Wohnprojekten genannt werden. Es handelt sich hier z. B. um die in stattlicher Zahl in NRW realisierten Gruppenwohnungen (mehr als 300), um Formen des betreuten Wohnens oder Service Wohnens. Diese Wohnformen für mehrheitlich Hochbetagte, Menschen mit starken Handicaps und alterskranken Menschen werden in der Regel von Wohnungsunternehmen und/oder sozialen Trägern für bestimmte Zielgruppen initiiert, die hier zwar gemeinschaftlich wohnen und betreut werden – z. B. in Gruppenwohnungen – aber nur über ein geringes Maß an Selbstorganisation verfügen. Bei den pflegeorientierten Wohnformen handelt es sich nicht um Projektinitiativen in selbst gewählten Nachbarschaften. Sie sind insoweit nicht Gegenstand dieses Handbuches.

Kapitel 2

Vorbereitung auf neue Kunden und Investoren – sich intern aufstellen



Das Interesse von Baugruppen an städtischen Liegenschaften konfrontiert die Verwaltung mit neuen Kundengruppen. Auch die Anfrage von Wohngruppeninitiativen nach einem bauwilligen Investor landet häufiger bei einzelnen Verwaltungsstellen und Beschäftigten. Wer sich als Kommune ganz neu zu gemeinschaftlichen Wohnformen kundig machen und MitarbeiterInnen in den unterschiedlichen Fachbereichen für das Thema sensibilisieren möchte, kann unterschiedliche Wege gehen. Wenn eine Kommune sich entscheidet, Neue Wohnformen zum Thema zu machen und eine entsprechende Nachfrage vorhanden ist, ist es förderlich, Gleichgesinnte und Befürworter in vielen Disziplinen zu finden, mit denen die neuen Aufgaben gemeinsam strukturiert und angegangen werden können.

Neue Bauherren kennenlernen

Ist eine ämterübergreifende Zusammenarbeit zum Thema innerhalb der Kommune sinnvoll – und wie wäre sie zu organisieren? Wie kann man geeignete Mitarbeitende innerhalb der Verwaltung finden, die das Thema besetzen wollen? Denn neue Stellen sind rar. Deswegen heißt es: Wie kann eine Kommune mit den vorhandenen Personalressourcen diese neuen Aufgaben bewältigen und welche Qualifizierung ist sinnvoll?

Wie bereitet man sich auf diese „unbekannten Kunden“ vor?

- Suchen Sie nach Verbündeten: Wer könnte in der Verwaltung noch Interesse an dem Thema haben?
- Welche Fachbereiche sind bereits involviert? Welche sollten angesprochen werden?
- Welchen Gewinn hat die Kommune, wenn das Thema Neue Wohnformen in der Stadt angesiedelt würde?
- Welche Mitarbeitende haben schon mal von sich aus Interesse an dem Thema geäußert?

- Versuchen Sie eine Interessensgemeinschaft zu bilden – z. B. in Form einer Arbeitsgruppe!
- Empfehlenswert ist, zu einem ersten Austausch einzuladen und vorzustellen, was Sie persönlich an diesem Thema interessiert
- Wenn möglich, qualifizieren Sie sich und die Interessensgemeinschaft bzw. interne Arbeitsgruppe, indem Sie sich mit dem Thema und der Bedeutung von Neuen Wohnformen bekannt machen und Lösungen für eine mögliche Abwicklung suchen

Welche Formen der Qualifizierung sind zu empfehlen?

- Ein Einstieg ist der Besuch von realisierten und schon länger bezogenen Wohngruppenprojekten in vergleichbaren Kommunen, denn Exkursionen, das Anfühlen und Ansehen bringt mehr als 1000 Seiten intensiven Lese Studiums
- Zahlreiche Beratungsnetzwerke bieten zu den verschiedenen Themenschwerpunkten regelmäßig Tagungen und Workshops an. Auf diesen Veranstaltungen können Sie weitere Anregungen finden

- Über die Newsletter der Organisationen werden Sie regelmäßig informiert
- Bewährt hat sich, Kontakt zu Kollegen aus anderen Kommunen aufzunehmen, die bereits über Erfahrungen und Projekte verfügen (Kontaktadressen finden Sie im Anhang)
- Hilfreich ist ein kollegialer Austausch mit einer anderen Stadt und die anschauliche Einführung in die Thematik
- Solch ein Infogespräch lässt sich gut mit einer kleinen Exkursion zu dort bereits realisierten Objekten kombinieren
- Kolleginnen und Kollegen können Ihnen eventuell Kontaktdaten von Ansprechpartnern in den Wohnprojekten vermitteln
- Nützlich ist es, wenn Sie die Projektbesichtigungen dokumentieren und Sie dies den anderen Fachbereichen im Hause zur Verfügung stellen

Fortbildungen, Tagungen, Informationen bieten u. a. an:

WohnBund-Beratung NRW

Tel.: 0234/90440-0

E-Mail: kontakt@wbb-nrw.de

www.wohnbund-beratung-nrw.de

Stiftung trias: Gemeinnützige Stiftung für Boden, Ökologie und Wohnen

Tel.: 02324/9022213

E-Mail: info@stiftung-trias.de

www.stiftung-trias.de

Wohnprojekte-Portal

www.wohnprojekte-portal.de/fortbildung.html

Forum Gemeinschaftliches Wohnen e. V.

Bundesvereinigung

Tel.: 0511/4753253

E-Mail: info@fgw-ev.de

www.fgw-ev.de

Schader Stiftung

Tel.: 06151/1759-0

E-Mail: kontakt@schader-stiftung.de

www.schader-stiftung.de

Beratungsnetzwerk zum gemeinschaftlichen und innovativen Wohnen

www.kompetenznetzwerkwohnen.de

Akademie der Architektenkammer NRW gGmbH

Tel.: 0211/496745, -48, -58, -74

E-Mail: anmeldung@akademie-aknw.de

www.akademie-aknw.de

Auf Gemeinschaftsorientiertes Wohnen spezialisierte Büros unter www.aknw.de/wir_ueber_uns/architekten-liste/index.phtml

- Ein kompetente Unterstützung wäre der Vortrag eines kundigen Mitarbeiters von der anderen Kommune in Ihrem Ausschuss, Runden Tisch, Ihrer Verwaltungskonferenz

Machen Sie sich ein Bild von Ihren neuen Kunden – Exkursionen und Gespräche

Wer sind sie, die neuen Kunden? Was wollen sie bauen? Wie wollen diese neuen Stadtbewohner wohnen und wie später in der neuen selbstbestimmten Nachbarschaft leben?

Die Gruppe der nachbarschaftlich Interessierten ist vielschichtig und wächst ständig. Sie werden einerseits Menschen finden, die Geld in die Hand nehmen können und wollen und andererseits Interessierte, die auf keinen Fall selbst bauen wollen, die kein Geld haben – oder keines mehr ausgeben möchten. Grundsätzlich findet man in allen Wohnformen alle Themen. So gibt es in den Mehrgenerationen-Wohnprojekten sicherlich mehrheitlich ältere Leute, die kein eigenes Geld mehr für die Wohnung ausgeben wollen oder können. Hier handelt es sich häufig um alleinlebende Frauen. Andererseits finden sich aber genau unter diesem Wohnmotiv Menschen, die gerade zur Sicherung ihres Alters Wohneigentum erwerben wollen, um unkündbar und nicht mehr finanziell belastet zu sein. Es hat also Sinn, sich mit den Wohnbedürfnissen und den Motiven der neuen Kundengruppen zu konfrontieren.

Hier stehen im Wesentlichen zwei Verfahren zur Wahl:

- Vereinbaren Sie mit realisierten Wohnprojekten einen Termin zur Besichtigung. Viele Projekte bieten inzwischen feste Jour fixe entweder monatlich oder quartalsmäßig für Nachahmer an. Diese Termine sind über die Internetseiten der Projekte zu erfahren. Man muss sich anmelden und manchmal auch einen minimalen Obolus für Kaffee und Kuchen bzw. die Beratung entrichten. Mehrere Bewohnerinnen und Bewohner führen durch den Tag und stehen für alle Fragen bereit.
- Laden Sie einfach die Sprecher oder Multiplikatoren aus bekannten Initiativen und Baugruppen zu einem gemeinsamen Gespräch in die Verwaltung ein. Thema sind neben dem Kennenlernen der Unterstützungsbedarf und die Erwartungen der Gruppen an die Stadt. Sie sollten in der schriftlichen Einladung beschreiben, welchem Zweck das erste Treffen dienen soll.

Ziele stecken und Gleichgesinnte in der Verwaltung suchen

Welche Wohnbedürfnisse wollen Sie als Kommune vorrangig bedienen?

- Verständigen Sie sich innerhalb der involvierten Fachbereiche auf gemeinsame Definitionen! Unter dem Begriff der Neuen Wohnformen sind viele Konzepte unterwegs. In manchen Kommunen wird nur das Baugruppenthema für junge Familien darunter behandelt und gesehen. Anderswo versteht man darunter vor allem alles rund um das Wohnen im Alter, z. B. als Mehrgenerationen-Wohnprojekte



- Klären Sie, welches Segment des großen Themenbereiches Sie in Ihrer Verwaltung gemeinsam interessiert:
 - Neue Wohnformen für das Alter (50+)
 - Mehrgenerationen-Projekte
 - Baugruppen und Baugemeinschaften, die Eigentum bilden wollen
 - Investoren-Mietobjekte für unterschiedliche Zielgruppen und Initiativen
- Prüfen Sie gemeinsam, wo in Ihrer Kommune der größere Bedarf, die größeren Chancen liegen. Gibt es geeignete Grundstücke, Brachen, Bestände, aufgegebene Schulgebäude etc., die sich wegen ihrer Lage z. B. besonders für das Mehrgenerationen-Wohnen eignen?
- Versuchen Sie, die verschiedenen Wohnformen als eine Nachfrage zu begreifen. Trennen Sie die Segmente im Kopf nicht zu stark, denn es geht immer um ein Thema: „Das Nachbarschaftliche Wohnen“. Der Wunsch nach familiengerechter und altenfreundlicher Infrastruktur ist bei allen Projekt-Initiativen der gleiche. Daher sollten Sie auch verwaltungsintern die Nachfrage nach gemeinschaftlichem Wohnen – unabhängig von Bau-, Wohn- und Rechtsformen – gleich behandeln.

Definieren Sie die stadtpolitischen Zielsetzungen, die Sie mit der Unterstützung von Wohngruppenprojekten verfolgen

Wenn Sie sich auf Definitionen zu den Neuen Wohnformen verständigt haben, sollten Sie Ziele diskutieren, die wichtig sind. Hilfreich ist dabei, eine Verbindung mit aktuellen Themen in Ihrer Stadt zu suchen.

Übergeordnete Definitionen zu gemeinschaftlichen Wohnformen

Gruppenorientierte Wohnprojekte sind „dauerhafte Zusammenschlüsse von Menschen, die freiwillig und bewusst bestimmte Bereiche ihres Lebens räumlich und zeitlich miteinander teilen. Im Gegensatz zu einer Nachbarschaft, die sich eher zufällig bildet, nehmen Mitglieder von Wohnprojekten aktiv Einfluss auf die Zusammensetzung der Gruppen (Belegung) und verständigen sich über verbindliche Grundlagen und Regeln des Miteinanders (Konzept). Wichtige Merkmale sind Selbstorganisation, Partizipation und Bürgerschaftliches Engagement. Auf der Basis der Gemeinsamkeiten entfalten sich – je nach Standort und Rahmenbedingungen – ein breites Spektrum von Bau-, Wohn- und Rechtsformen“. (Raus aus der Nische – rein in den Markt. Stiftung trias, 2008, S. 13)

Neue Wohnprojekte als Sammelbegriff für gemeinschaftlich organisierte Formen des Zusammenplanens, -bauens, -wohnens und des Zusammenlebens werden nachgefragt. Sie sind attraktiv – als Wohnform für den dritten Lebensabschnitt, für Paare, für alleinstehende Frauen, aber auch für junge Familien mit Kindern und andere Lebensformen. Es handelt sich in der Regel um abgeschlossene Wohneinheiten in einer Haus- oder Siedlungsgemeinschaft oder um Reihenhäuser in der Gruppe. Eine eigens verfasste Gemeinschaftsordnung regelt die Belange untereinander. Die Bewohner und Bewohnerinnen verbindet der Wunsch, in guter lebendiger Nachbarschaft zu leben, sich in definierten Grenzen zu unterstützen und sich gemeinsam eine projektbezogene Infrastruktur und Gemeinschaftsflächen im Innen- und Außenbereich zu teilen. Engagierte Menschen aller Altersgruppen bestimmen also zunehmend, wo sie wie mit wem wohnen möchten und nehmen ihre Wohnraumversorgung gemeinsam in die Hand. (Neues Wohnen mit Nachbarschaft. MBV, 2008, S. 6)

Vereinbaren Sie die Ziele und verankern Sie Zielsetzungen in der Verwaltung.

Sehen Sie in der Beschäftigung mit dieser neuen Nachfrage ...

- eine Möglichkeit der Schaffung neuer attraktiver Wohnangebote?
- ganz einfach eine neue zusätzliche Form der Wohnraumversorgung?
- eine Möglichkeit zur Bindung bestimmter Ziel- und Bewohnergruppen an die Stadt?
- eine Reaktion auf die veränderte Nachfrage der älter werdenden Gesellschaft?
- eine gute Möglichkeit, Quartiere zu stabilisieren?
- eine allgemeine Profilierung und Imagekomponente?
- eine grundsätzliche Chance für die Stadtentwicklung?

Was können und wollen Sie den Baugruppen im Rahmen der gesetzten Bedingungen anbieten? Welche Ressourcen stehen zur Verfügung?

- Entscheiden Sie zuerst, welche Rolle Ihre Kommune in der Beratung einnehmen will und kann:
 - 1) Als zentraler Akteur (initiiieren)
 - 2) Im Tandemmodell mit externen Partnern (externe Unterstützung)
 - 3) Informieren und beraten
- Werden Sie sich klar darüber, was Sie mit dem Thema erreichen wollen, denn wer Baugemeinschaften und Wohngruppenprojekte ausschließlich mit kommunikativen Verfahren unterstützt (3), wird die Potenziale, die in nachbarschaftlichen Wohnprojekten für die Stadterneuerung und Quartiersentwicklung liegen, nicht ausschöpfen. Eine Kommune verliert unter Umständen gerade die aktiven Bürger, die sich als Be-

Ablauf von Wohngruppenprojekten und Unterstützungsbedarf

Arbeitsschritte	Baugruppe oder Genossenschaft	Investorenprojekt	Unterstützungsbedarf?
Initiative	Initiative häufig durch Architekten	Ein kleiner Initiativkreis	nein
Interessentensuche	z. B. durch VHS-Veranstaltungen	Veranstaltungen, Mund zu Mund	ja
Rechtsform-Entscheidung	Planungs GbR	Verein, GbR	nein
Grundstückssuche	Option, Anhandgabe		ja
Investorensuche		Kontakte herstellen	ja
Wohn- und Architekturkonzept	mit Architekt	Architekt, Projektentwicklung, Moderation	nein
Nutzungskonzept Gemeinschaftsräume	Gruppe	Gruppe	nein
Finanzierungskonzept	Eigentum – Finanzberater	Öffentlich gefördert A, B, frei finanziert, Eigentum – Investor	nein
Planung Grundrisse	Architekt	Architekt	nein
Entscheidung öff. gef. Wohnungen		Investor und Architekt	ja
Belegungsfragen		Investor und Gruppe	ja
Stellplatzfragen	Architekt	Investor und Architekt	ja
Bauantrag	Architekt	Architekt	ja

In welchem organisatorischen und wirtschaftlichen Rahmen soll die Behandlung des Themas stattfinden?

Wenn Sie neue attraktive Wohnangebote in Ihrer Stadt schaffen wollen, wägen Sie vorher ab, welchen Umfang und welchen Stellenwert die Betreuung von Wohngruppen im Rahmen des täglichen Alltagsgeschäftes haben soll und kann. Durchaus berechnete Befürchtungen, dass man von der erweckten Nachfrage „überraunt“ werden könnte, sollten ernst genommen werden. Deshalb steht an erster Stelle die Überlegung:

wohner für ihr Wohnumfeld interessieren und bei der Gestaltung der Quartiere Verantwortung übernehmen und mitgestalten wollen, an die Nachbargemeinde.

- Überlegen Sie, in welchen Phasen eines Wohngruppenprojektes

- Gruppenfindung
- Planung
- Bauen
- Wohnen

welcher Unterstützungsbedarf besteht und welche Leistungen von welchen Fachbereichen und Mitarbeitern erbracht werden könnten.

Entwickeln Sie strategische Vorgehensweisen – z. B. das Profilpapier

Entscheiden Sie im nächsten Schritt, ob Sie sich nur auf Baugemeinschaften, die sich im Eigentum selbst versorgen wollen oder eher auf Mehrgenerationen-Projekte mit Investor oder auch beide Formen der Realisierung des nachbarschaftlichen Wohnens konzentrieren werden: Sie sollten das städtische Angebot definieren, formulieren und schriftlich verankern.

Denkbar wäre das z. B. in Form eines Profilpapiers, das

- die verschiedenen Formen des gemeinschaftlichen Wohnens beschreibt
- die Bedingungen und Voraussetzung für eine Begleitung durch die Stadt formuliert

- die Form und Intensität einer möglichen Unterstützung benennt
- Ansprechperson in der Kommune benennt – je nach Wohnkonzept und der Realisierungsform in Miete oder Eigentum, Mitgliederprofil und Standortwünschen
- die Funktion einer möglicherweise einzurichtenden Kontaktstelle beschreibt
- Zeiträume und Termine kommuniziert

Formulieren Sie Voraussetzungen für die kommunale Unterstützung

Indem Sie als Kommune klare Voraussetzungen für die kommunale Unterstützung von Wohngruppeninitiativen formulieren, vermeiden Sie Frustration bzw. zu hohe Erwartungshaltungen auf beiden Seiten. Anfragende Initia-

Beispiel

Die Stadt **Hamburg**, die bereits seit nunmehr 30 Jahren Baugemeinschaften – insbesondere in genossenschaftlicher Rechtsform – fördert, hat sich auf den Grundsatz „Geld, Gruppe, Grundstück“ als Voraussetzung verständigt. Nur wer in einer festen Gruppenstruktur mit einer bestimmten Mitgliederzahl, einem Wohnkonzept, das die Zie-

le und Besonderheiten der Gruppe festgelegt hat, sich eine Verfassung bzw. Rechtsform gegeben hat (Verein oder GbR), feste Ansprechpartner benennt und über die Finanzierungswege und Finanzmittel Auskunft geben kann, wird mit weiterer Unterstützung durch die ‚Agentur für Baugemeinschaften‘ rechnen können.

Beispiel

Förderung von sozialen Wohngruppenprojekten in NRW

Die Bausteine zur Förderung von sozialen Wohngruppenprojekten in NRW durch das MWEBWV formulieren als Voraussetzung für die Unterstützung der Projektentwicklung die 3 Bausteine Gruppe, Grundstück, Geld. Bei Mietobjekten gilt die Voraussetzung, einen Investor benennen zu können, der das Bauvorhaben gemeinsam mit der Initiativgruppe bzw. nach deren Vorstellungen realisieren wird.

Eine Antragstellung auf anteilige Kostenübernahme für eine Projektbegleitung muss folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Gruppe: Wie groß ist die Gruppe? Seit wann besteht die Grup-

pe? Wann wurde der Verein gegründet? Was hat die Gruppe bislang für das Erreichen ihres Zieles getan?

- Geld: Wurde bereits Eigenkapital im Rahmen der Wohnprojektplanung eingesetzt? Wurde vorab grob geprüft, ob und wie die finanziellen Mittel für das geplante Bauvorhaben aufgebracht werden können?
- Grundstück: Auf welchem Grundstück (Adresse, Gemarkung) soll das Wohnprojekt gebaut werden? Wie ist die Lage des Grundstücks? Wer ist Eigentümerin/Eigentümer des Grundstücks? Gibt es Angaben über den Kaufpreis? Wie viele Wohneinheiten (davon öffentlich gefördert) sind geplant? Ist hierfür vorab das Baurecht geplant?



tiven können dann ermitteln, wann die Kommune sie mit welchen Hilfeleistungen unterstützen kann. Ist das Prozedere seitens der Stadt schriftlich formuliert und z. B. auf einer themenspezifischen Internetseite abrufbar, minimiert sich der tägliche Aufwand durch Telefongespräche und persönliche Anfragen.



Es kann durchaus sinnvoll sein, vorsprechenden Initiativen und Baugruppen klare Bedingungen zu benennen, die erfüllt sein müssen, bevor die Stadt ihrerseits in irgendeiner Form aktiv werden kann.

- Zu den möglichen Voraussetzungen können gehören:
 - feste (legitimierte) Ansprechperson in der Initiative
 - eine Organisationsform, z. B. in Form eines Vereins
 - die Gruppen- und Mitgliederstruktur
 - formulierte Zielsetzungen (Wohn- und Gemeinschaftskonzept)
 - Entscheidung Miete oder Eigentum
 - Standortprioritäten und Grundstücksgröße
 - beabsichtigte Wohnfläche
 - Finanzvolumen

Politik begeistern und politische Fürsprecher gewinnen

Je nachdem, ob es sich um eine kleine Kommune oder eine große Stadt handelt, wie die Aufgaben der Stadtentwicklung und des Wohnungsbaus geregelt sind – und wie die politische Mehrheit dem Thema Neue Wohnformen gegenüber eingestellt ist – ist eine politische Absicherung der neuen Aufgaben und Aktivitäten sinnvoll oder auch notwendig. Wenn es einen politischen Auftrag zu Neuen Wohnformen in einer Stadt gibt, hat sich das als wichtig und förderlich für die kommunale Unterstützung von Wohnprojekten herausgestellt. Dabei müssen Sie in der jeweiligen Gemengelage vor Ort entscheiden, ob erst der Ratsbeschluss erfolgen sollte oder ob aus konkretem Handeln ein politischer Ratsbeschluss erfolgen kann.

Einzelne Fraktionen gewinnen

Versuchen Sie, einzelne Fraktionen, Ausschussmitglieder, sachkundige Bürger, Mitglieder des Gestaltungsbeirates etc. für das Thema der Neuen Wohnformen zu interessieren. Sprechen Sie einzelne Personen an und geben die Idee weiter. Der „Aufhänger“ ist in jeder Stadt ein anderer: Viele Städte haben über „Wohnen im Alter“ und den Auswirkungen des demografischen Wandels die ersten Berührungspunkte mit gemeinschaftlichen Wohnformen oder Alternativen Wohnmodellen. Anderswo erhält das Thema Wohnen z. B. über die Neunutzung von Brachen eine Aktualität. Es gibt also viele Ansatzpunkte, das Thema politisch und gesellschaftlich aufzuhängen. Die Aktivierung von Unterstützern sollte in politisch schwierigen Kommunen gegebenenfalls vor der Einbringung einer politischen Beratungsvorlage erfolgen.

Pilotprojekte sind Vorreiter für weitere Vorhaben

Die Städte, die nicht einschätzen können, ob es überhaupt eine Nachfrage für gemeinschaftliche Wohnformen gibt, ob das Thema bei ihnen auf Interesse stoßen würde, könnten für sehr attraktive städtische Grundstücke ein Pilotprojekt anstrengen, für das sich Baugemeinschaften bewerben können. Zum Verfahren sollten sie sich bei anderen Kommunen, Beratern und Projektentwicklern beraten lassen. So wird das Thema publik und die Kommune kann den Bedarf eruieren. Es entsteht ein Beispiel, welches sich vorzeigen, verbessern und wiederholen lässt.

So wurde zum Beispiel in Köln mit den Grundstücken des Kinderheims am Sülzgürtel verfahren, wo jetzt sechs Baugruppen ihre Vorstellungen vom gemeinsamen Bauen realisieren können. Es gab für das Grundstück am Sülzgürtel einen politischen Beschluss, darüber hinaus wird grundsätzlich ein allgemeiner Beschluss über die Förderung von besonderen Wohnformen verfolgt, der aber zu allgemein ist, als dass sich daraus konkrete Handlungen ableiten ließen. Insofern sind für jedes Grundstück aufs

Neue die Beteiligung von Baugemeinschaften auszuhandeln bzw. einzufordern. Dafür ist es wichtig, die auf dem Markt kommenden Grundstücke und Entwicklungsgebiete zu kennen und eine Einschätzung über ihre Eignung für Baugemeinschaften zu machen.

Ratsvorlagen schaffen Verbindlichkeit

In allen Städten, die über eine politische Willensbekundung in unterschiedlicher Form verfügen, konnte das

Thema des nachbarschaftlichen gemeinschaftlichen Bauens, Wohnens und Lebens entwickelt und verankert werden. So gelten heute Städte wie Aachen und Dortmund in NRW als Vorreiterinnen für Neue Wohnformen und als gute Exkursionsziele mit einer beachtlichen Projektlandschaft und guter Beratungsinfrastruktur.

Beispiel

Die 2003 in **Hamburg** eingerichtete Agentur für Baugemeinschaften hat den Auftrag, Wohngruppen intensiv zu unterstützen. In Hamburg stehen hohe Grundstückskontingente für Baugemeinschaften und Wohngruppenprojekte im Eigentum unter dem Dach einer Traditionsge-
nossenschaft oder in eigens gegrün-

deten Kleingenossenschaften zur Verfügung: 20 Prozent der städtischen Wohnbaufläche im Geschosswohnungsbau sind ausschließlich für Baugemeinschaften vorgesehen und reserviert.

Beispiel

In **Dortmund** gibt es einen Ratsbeschluss zur Einführung eines Informations- und Beratungsangebotes aus einer Hand zur Unterstützung gemeinschaftlicher Wohnprojekte. Darüber hinaus existieren Ratsbe-

schlüsse zum Masterplan Wohnen und zum Kommunalen Wohnkonzept. Die Politik konnte durch positive Beispiele überzeugt werden und unterstützt nunmehr die Umsetzung neuer Wohnformen.

Beispiel

Die Kontaktstelle ‚Neues Wohnen‘ in **Aachen** wurde auf politischen Wunsch hin aufgebaut, 2006 offiziell eingerichtet und als Projekt eingeführt. Seit Juli 2010 wurde die Kontaktstelle durch politischen Beschluss unbefristet beim Fachbereich Wohnen installiert. Aus Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der

Fachbereiche Wohnen, Soziales und Immobilien Management wurde eine bereichsübergreifende Hauptarbeitsgruppe gebildet, die im Wesentlichen die Zielsetzungen und Rahmenbedingungen umsetzt sowie die von der Projektlenkungsgruppe erteilten Arbeitsaufträge erfüllt.



Nicht nur Baugruppen, auch gemeinschaftliche Wohnprojekte als Investoren-Mietmodelle werden in **Köln** durch einen Ratsbeschluss unterstützt, der die Förderung und Umsetzung von zunächst 9 Mehrgenerationen-Wohnprojekten vorsieht: Der Beschluss strebt eine flächendeckende Versorgung in 9 Stadttei-

len an. Er wird von allen Fraktionen getragen. Eine Besonderheit bei den ersten zurzeit im Bau befindlichen Projekten ist die Übernahme der Moderationskosten zur Projektbegleitung sowie die Förderung des Gemeinschaftsraumes in Form einer Einmalzahlung als kapitalisierte Miete.

Beispiel



Aus dem Kölner Ratsbeschluss:

■ Ziel

- Erweiterung des Wohnungsangebotes für Personen aller Altersgruppen, die generationenübergreifend eine gemeinschaftliche Wohnform auf der Basis gegenseitiger Unterstützung suchen
- Selbstbestimmtes Wohnen in Mietwohnungen innerhalb eines Gebäudekomplexes im Rahmen einer organisierten Bewohnergemeinschaft

■ Antragsberechtigt

- Investoren, Wohnungsgesellschaften und Bauherren mit der erforderlichen Eignung/ Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit

■ Gefördert wird

- Bau eines Gebäudekomplexes mit ca. 10-20 barrierefreien und altersgerechten Wohneinheiten
- Bevorzugt gefördert wird eine Mischung der Wohneinheiten aus Fördergruppe A und B sowie freifinanzierten Wohnungen
- Ergänzend kann eine Gruppenwohnung innerhalb des Gebäudes mit bis zu 8 Einzelappartements als ambulant betreute Wohngemeinschaft für pflegebedürftige ältere Menschen gefördert werden

■ Art der Förderung

- Investitionskostenzuschlag je WE
- Zusätzlicher Zuschuss für öffentlich geförderten Wohnraum
- Förderung Gemeinschaftsraum als kapitalisierte Miete / Einmalzahlung
- Förderung für externe Projektmoderation

■ Wesentliche Bedingungen:

- Das Projekt sollte eine Größe von 10-20 WE nicht überschreiten
- Das Grundstück befindet sich in zentraler Lage mit guter ÖPNV Anbindung und bietet auch gemeinsam nutzbare Außenflächen
- Das Gebäude sollte altengerecht ausgestattet sein. Die Barrierefreiheit ist u. a. durch den Einbau von Aufzügen zu gewährleisten
- Die Kosten für den Gemeinschaftsraum werden als kapitalisierte Miete für die Dauer von 20 Jahren von der Stadt übernommen, sofern die Größe des Raumes 60 qm nicht überschreitet, und eine problemlose Umwandlung in eine Wohneinheit jederzeit möglich ist
- Eine bestimmte Altersstruktur sollte gewährleistet sein (z. B. 2/3 unter 60jährige und 1/3 über 60jährige, oder im Rahmen von „Alt hilft Alt“ eine homogene Gruppe über 60 jähriger Personen)
- Die Bewohner sollten organisiert sein (beispielsweise in einem Bewohnerverein) und möglichst bereits in die Planung mit eingebunden werden
- Jeder Bewohner schließt einen Einzelmietvertrag mit dem Investor ab



Kapitel 3

Interessieren und informieren – neue Wege der Kommunikation



Fast alle Städte, die sich mit dem Thema Neue Wohnformen beschäftigen, stehen anfangs vor der Aufgabe, dass Interessenten für Baugruppen und Wohngruppenprojekte auf sie zukommen und Informationen nachfragen. Vor allem in großen Städten mit starker Nachfrage wenden sich Einzelne und Gruppen mit konkreten Fragen zur Organisation, zur Grundstückssuche, zur Wohnraumförderung an die Verwaltung. Immer häufiger werden Kommunen auch selber aktiv, um Baugruppen oder Wohngruppen zu initiieren. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, diese Interessenten zu finden und anzusprechen, Informationen an sie weiterzugeben und sie zu vernetzen.

Das Sammeln und Weitergeben von allgemeinen Informationen und gezieltem Material zu gemeinschaftlichen Wohnformen wird von vielen Akteuren als kommunale Aufgabe im Rahmen solcher Erstinformationen für Wohngruppen-Interessierte verstanden. Darüber hinaus werden speziellere Themen wie Aufbau, Planung und Umsetzung eines Wohnprojektes mit Nachbarschaft nachgefragt, ebenso Informationen zu geeigneten Rechtsformen oder Finanzierungsmöglichkeiten. Kontakte herzustellen und Netzwerke zwischen Interessenten und Akteuren aller Professionen aufzubauen, stellt sich immer wieder als eine zentrale Aufgabe dar, die eine Stadt gut wahrnehmen kann. Mit gezielter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit kann eine Kommune die Umsetzung von Wohngruppenprojekten über die Medien unterstützen. Die Beratung und die Vermittlung von verschiedenen mit dem Thema betrauten Expertinnen und Experten und intermediären Organisationen stellen weitere Aufgaben dar, die übernommen werden können.

Falls auf kommunaler Ebene keine Beratungsstelle für diese Aufgabe eingerichtet werden kann, um Wohnpro-

jekte zu unterstützen, sollte auf jeden Fall eine feste Ansprechperson vorhanden sein, an die sich Initiativgruppen, Interessenten und Investoren im Bedarfsfall wenden können. Diese Aufgaben können Kommunen gut und kostenneutral übernehmen.

Im Folgenden werden verschiedene Herangehensweisen und Methoden vorgestellt, wie diese Aufgaben mit unterschiedlichem personellen und finanziellen Aufwand erfüllt werden können.

Eine Internetseite ‚Neue Wohnformen‘ aufbauen

Die kostengünstigste und gleichzeitig am weitesten verbreitete Form der Informationsweitergabe an einen großen Personenkreis geschieht in Kommunen über eigene Internetseiten zum Thema Neue Wohnformen.

Auf einer solchen Internetseite sollten aufgeführt sein

- die konkrete Ansprechperson bei der Stadt
- ihre Zuständigkeiten, Kontaktdaten und Kontaktzeiten
- Informationen oder Links zu schon realisierten Wohngruppenprojekten, gegebenenfalls mit Benennung dortiger Ansprechperson
- Hinweise auf weiterführende Informationen wie Literatur, Internetseiten, zu bundesweiten Verbänden, Vereinen und Interessensgemeinschaften, die Angebote einer städtischen Internetseite ergänzen
- Veranstaltungshinweise zu Wohnprojekttagen, zu fachlichen Vorträgen oder Angeboten aus den Wohnprojekten, die Suchende beim Einstieg ins Thema unterstützen.

Alle Informationen über realisierte Wohnprojekte bieten Internetnutzern die Chance, selber aktiv zu werden und Exkursionen zu gebauten Projekten und konkreten Anschauungsbeispielen zu unternehmen. Zusätzliche Pressemitteilungen können das eigene Handeln dokumentieren und zeigen, wie gemeinschaftliche Wohnformen in der eigenen Stadt schon verankert sind.

In NRW informieren die Internetseiten der Städte Dortmund und Aachen umfangreich und übersichtlich. Übersichtliche Rubriken und gut sortierte Inhalte leiten die Suchenden schnell zum Ziel. Weitere Städte bauen derzeit eigene Internetseiten auf.

Die Internetseite der Stadt **Aachen** zu Neuen Wohnformen ist einfach über Suchmaschinen zu finden. Neben allgemeinen Informationen zur ‚Kontaktstelle Neue Wohnformen‘

- kündigt sie regelmäßig aktuelle ‚Veranstaltungen‘ an
- bietet sie einen Überblick zu vergangenen Tagungen an
- beschreibt sie fertiggestellte und in der Entwicklung befindliche ‚Wohnprojekte in Aachen‘, die noch Mitbewohner oder Käufer suchen, mit Adresse, Ansprechperson, Architektin oder Architekt, Investoren und Bauträgern

- nennt sie Anlaufstellen für Projekte, die sich gerade neu in Aachen gründen unter dem Schlagwort ‚Angebote für neue Wohnprojekte‘
 - führt sie unter ‚Barrierefrei wohnen‘ die richtige Ansprechperson in städtischen Fachbereichen für Hausbesitzer, die Wohnraum barrierefrei umbauen wollen, auf
 - bringt sie eine umfangreiche Materialsammlung unter ‚Infomaterialien‘ und aktuellen Medienberichten im ‚Presseecho‘
- www.aachen.de/de/stadt_buerger/Wohnen/wohnen_neue_wohnformen/index.html

Beispiel

Die Stadt **Dortmund** präsentiert auf ihrer Internetseite das Service-Team ‚... anders wohnen – anders leben ...‘. Man kann sich ausführlich zur Vielzahl der aktuellen Dortmunder Projekte sowie zu bereits realisierten Wohnprojekten informieren. Weiterführende Auskünfte zu bundesweit agierenden Organisationen finden sich ebenfalls. Die Literatursammlung bietet einen Querschnitt über aktuelle Broschüren aus Ministerien und verweist z. B. auf die Arbeitsmappe für Initiativen, die das Forum Gemeinschaftliches Wohnen e. V. kostenlos herausgibt. Unter der Rubrik ‚Öffentlichkeitsarbeit/Veranstaltungen‘ gibt es Hinweise dazu,

wann und wo Informationstage zum Thema ‚Wohngruppenprojekte‘ stattfinden.

dev.wohnungswesen.dortmund.de

Die Kontaktstelle des **Rhein-Sieg-Kreises** bietet auf ihrer Internetseite zusätzlich

- eine Liste mit Investoren und Architekturbüros sowie
 - Grundstücksangebote aus dem Kreis, die für Baugemeinschaften geeignet sind.
- www.rhein-sieg-kreis.de/cms100/buergerservice/aemter/amt50/artikel/15788/

Beispiel



Wie finden Interessenten die Internetseite ‚Neue Wohnformen‘ in ihrer Stadt?

Wesentlich für das leichte Finden einer städtischen Internetseite zu gemeinschaftlichen Wohnformen ist eine sinnvolle Verschlagwortung. Geeignete Begriffe sind z. B.

- Neue Wohnformen
- Baugemeinschaften, Baugruppen
- Gemeinsam Bauen, Gemeinsam Wohnen, gemeinschaftliches Wohnen
- Wohngruppenprojekte, Wohnprojekt, Alternatives Wohnen, Selbstbestimmt Wohnen
- Wohnen im Alter, Generationsübergreifendes Wohnen, Mehrgenerationenwohnen
- Kontaktstelle, Koordinierungsstelle, Beratung

Weitere Internetseiten von Kommunen finden Sie

z. B. unter

- Münster: www.gemeinsambauen-muenster.de/
- Düsseldorf: www.duesseldorf.de/wohnen/wohnen_in_gemeinschaft/index.shtml
- Bonn: www.bonn.de/rat_verwaltung_buergerdienste/buergerdienste_online/buergerservice_a_z/01628/index.html?lang=de
- Unna: www.nwf-unna.de/index.html
- Unna: www.unna.de/kreisstadt+unna/kreisstadt-unna/stadtverwaltung-virtuelles-rathaus/alle-bereiche-von-a-z/wohnen-soziales-u.-senioren/neue-wohnformen/neue-wohnformen.html
- Viersen: www.viersen.de/C1257519002D75EF/html/ECF38C4C86F75032C125770A0048025A?opendocument
- Arnsberg: www.arnsberg.de/zukunft-alter/index.php

Newsletter/Presse-Infos/Mailings versenden

Mit Hilfe von Mailing-Aktionen können aktuelle Informationen wie z. B. Veranstaltungshinweise mit wenig Aufwand gezielt und kostenfrei an Interessenten herangetragen werden. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit wird damit erheblich erleichtert und beschleunigt. Voraussetzung dafür ist ein Verteilerkreis mit E-Mail-Adressen. Dieser baut

Beispiel

Städte wie **Aachen** verbreiten mit ihren Mailaktionen regelmäßige und sporadische Informationen:

- Pressemitteilungen zum Thema Neue Wohnformen und aktuelle Entwicklungen hierzu, die innerhalb der Stadt Aachen stattfinden
- Regelmäßige Weitergabe von Informationen über Veranstaltungen aus bundesweiten Netz-

werken wie z. B. dem Forum für Gemeinschaftliches Wohnen, der WohnBund-Beratung NRW und anderen

- Die Annonce von frei gewordenen Wohnungen in Baugruppen und Wohngruppenprojekten. Damit wird eine schnelle Vermietung oder ein Verkauf unterstützt und die projektinternen Wartelisten durch einen größeren Adressatenkreis erweitert

Beispiel

In **Köln** informiert der Verteiler des Netzwerkes für Baugemeinschaften des hda, Haus der Architektur Köln, regelmäßig Interessierte, um sie über das monatliche Programm und neue Veranstaltungen explizit zum Thema Baugemeinschaften in

Kenntnis zu setzen. Damit erreicht man auch kurzfristig noch Teilnehmende mit aktuellen Ankündigungen für zusätzliche Ereignisse. www.hda-koeln.de/baugemeinschaften.html

sich in der Regel schnell auf, sobald man als Stadt mit einer eigenen Internetseite an die Öffentlichkeit gegangen ist.

Eine Materialsammlung zusammenstellen

Eine Materialsammlung ist in verschiedenen Formen denkbar: Sie kann der allgemeinen Einführung ins Thema Baugemeinschaften ebenso wie der konkreten Beratung von Gruppen dienen. Um die Kosten möglichst gering zu halten, bietet es sich an, Informationen ausschließlich zum Herunterladen (download) auf der Internetseite bereitzustellen. Diese Infothek mit entsprechendem Informationsmaterial kann kontinuierlich weiter ausgebaut werden. Möchte man zusätzlich schriftliche Materialien verteilen, kann man vorwiegend kostenlose Broschüren und ansonsten kopierte Materialien in einer Mappe bereithalten. Weitgehend akzeptiert bei Interessierten wäre ebenso die Weitergabe von Informationen gegen eine geringe Schutzgebühr.

Eine Zusammenstellung allgemeiner Informationen zu Neuen Wohnformen ist ebenso sinnvoller Bestandteil

einer solchen Materialsammlung wie weiterführende Literaturhinweise oder Verweise zu Internetseiten. Vorhandene Arbeitshilfen von bundesweit agierenden Organisationen können damit ebenso weitergegeben werden wie Kopien von Vorträgen oder Artikeln aus Fachzeitschriften. Darüber hinaus erweisen sich spezielle Unterlagen zu den Rahmenbedingungen in der eigenen Stadt als hilfreich. Auch wenn Unterlagen kostenfrei erhältlich sind, empfiehlt sich eine Abgabe umfangreicher Dokumentationen in Kombination mit einem ersten Bera-



Nachgefragte Unterlagen im **Starterkit der Stadt Aachen**, einer Materialsammlung der Kontaktstelle sind z. B.:

- Eigener Flyer der Kontaktstelle Neue Wohnformen
- Fördermöglichkeiten im Wohnungsbestand zum Barrierefreien Wohnen für die Stadt, Flyer für Mieter listet Ansprechpartner aller Fachbereiche in der Stadt auf
- Aktuelle Liste mit Wohnprojekten, deren Ansprechpartner und Kontaktmöglichkeiten
- Zusammenarbeit mit Wohnprojekten, Broschüre der Stiftung trias
- Rechtsformen für Wohnprojekte, Broschüre der Stiftung trias
- Literaturliste: Aktuelle Titel zum gemeinschaftlichen Wohnen und Wohnalternativen, zu Wohnen im Alter
- Genossenschaftsgründung: Klassische Genossenschaftssatzung
- Vereinsgründung: Zusammenstellung von typischen Fragen, eine beispielhafte Vereinssatzung, Informationen zum Gründungsprozess
- Leitfaden: Wie starte ich ein Gruppenwohnprojekt? Zusammenstellung verschiedener Vorschläge, z. B. Forum Gemeinschaftliches Wohnen, Hannover 2009, WohnBund-Beratung NRW, Georg-Kraus-Stiftung
- Fragenbogen für Interessierte: Was sind meine Beweggründe für ein Wohnen in selbstbestimmten Gemeinschaften?
- Neues Wohnen mit Nachbarschaft, Broschüre des damaligen Ministeriums für Bauen und Verkehr NRW, 2008 (kostenlos zu bestellen, Neuauflage in Vorbereitung)

Beispiel

tungsgespräch. Damit wird die Weitergabe an ernsthafte Interessenten gewährleistet und bei einer gezielten Anfrage bietet sich die Möglichkeit, gleichzeitig Fragen zu beantworten. Zudem gilt: Eine Infomappe sollte sich immer auf die selbst gestellten Ziele einer Stadt und damit zusammenhängende Aufgaben beziehen (siehe Kapitel 2).

Thematische Ausstellungen in die Stadt holen

Eine Ausstellung mit guten gebauten Beispielen motiviert Besucher durch die plakative und bildliche Form der Informationsweitergabe. Wer sie themenspezifisch und stadtbezogen erstellt, kann mit einer Ausstellung in öffentlichen Räumen wie z. B. dem Rathaus, der VHS, öffentlichen Veranstaltungsräumen oder Sparkassen in kurzer Zeit breite Bevölkerungsgruppen erreichen und auf ansprechende Form für das Thema gemeinschaftliche Wohnformen sensibilisieren. Für den Erstkontakt auf lokalen Wohnungsmessen sind Ausstellungswände im Hintergrund des Standes geeignet. Als Wanderausstellung wirbt eine Ausstellung sogar mehrmals stadtintern an verschiedenen Plätzen. Ist eine Bildergalerie einmal angefertigt, hält sich der Personaleinsatz in Grenzen, da eine solche Ausstellung nur Aufbau- und Abbauzeit erfordert.

Kontaktbörsen und Datenbanken aufbauen

Der Wohnungsmarkt für gemeinschaftliche Wohnformen ist noch nicht etabliert; Angebot und Nachfrage treffen nur schwer zusammen. Viele Städte bieten daher Kontaktbörsen, in denen sich Anbieter und Nachfrager treffen können. Das Suchen und Finden von passenden Wohnungen in Baugruppen oder anderen Wohngruppenprojekten ist hiermit ebenso möglich wie die Vermittlung von passender Bewohnerschaft in bereits bezogene Pro-

jekte. Auch Informationen über Investoren können gesammelt und zur Verfügung gestellt werden.



Die meisten Städte installieren interne Datenbanken zum Sammeln von Interessenten und Informationen über bestehende Wohngruppenprojekte:

- In solchen Datenbanken können detaillierte Angaben über Projekte und Personen sortiert und mit geringem technischen Aufwand auf dem aktuellen Stand gehalten werden
- Die Vermittlung von Kontakten zwischen Bauwilligen und Wohninteressierten, Wohninitiativen, Einzelpersonen oder Gruppen, Haus- und Grundstückseigentümern, Architekten, Investoren, Banken oder Beratungseinrichtungen wird hiermit erleichtert und systematisiert
- Damit eine kontinuierliche Aktualisierung von Informationen zur sinnvollen Nutzung garantiert ist, sollte die Bedienung dieser Datenbank von den Ansprech-

Beispiel

Baugruppen in Köln konnten ihre Gruppen und Entwürfe z. B. mit Hilfe von Plakaten für eine Ausstellung im Haus der Architektur Köln vorstellen. Vorgefertigte Musterblätter in digitaler Form erleichterten die Umsetzung und Abwicklung mit vielen Beteiligten. Kostengünstiger und weniger arbeitsintensiv ist das Lei-

hen einer thematisch und zeitlich passenden Ausstellung wie z. B. ‚Zusammen planen – Gemeinsam wohnen‘ des Forum Gemeinschaftliches Wohnen e. V., Hannover. Sie kann unter www.fgwa.de kostenfrei angefordert werden.

personen einer Fachstelle eigenverantwortlich ausgeführt werden

- Der Zugriff für unterschiedliche Verwaltungsabteilungen muss vorher hausintern geregelt werden
- Auch gibt es Unterschiede hinsichtlich der Zugänglichkeit von außen, z. B. für verwaltungsexterne Nutzer

Langfristig ist es wichtig, solche Informationen einem breiten Kreis von Nutzern via Internet zur Verfügung zu stellen und damit die Verbreitung Neuer Wohnformen zu unterstützen. Die Entwicklung solcher webfähigen Lösungen für Externe stellt derzeit oft noch ein finanzielles und personelles Problem dar.

In der Regel können Anfragen zu Investoren oder zu bestehenden Projekten direkt an die jeweilige Kontaktstelle gerichtet werden, die nach dem Zugriff auf die stadtinterne Datenbank persönlich antwortet. So wird es z. B. in Münster praktiziert und als gut funktionierend beschrieben. Städte wie Dortmund oder Aachen bieten über ihre Internetseite gleichzeitig den direkten Weg zu Ansprechpersonen in Projekten. Die Kontaktstelle in Bonn plant die Erarbeitung eines sukzessiv zu erweiternden Infor-

mationsangebotes. Damit greift sie die Idee einer dynamischen Datenbank auf, die als ämterübergreifendes Informationsangebot zu Marktakteuren, Standort- und Projektpotenzialen sowie zur Darstellung geplanter, in Umsetzung befindlicher und bereits fertig gestellter Projekte aufgebaut werden soll. Hier ist jeweilig zu klären, ob die Belange des Datenschutzes ausreichend berücksichtigt werden.

Informationsveranstaltungen anbieten

Die Erfahrung zeigt, dass der Einstieg in das Thema Neue Wohnformen für große und kleine Kommunen sehr gut über öffentliche Veranstaltungen gelingt. Aufhänger sind häufig Veranstaltungen der VHS zum Wohnen im Alter, zum demografischen Wandel oder zu anderen Wohnthemen wie z. B. Wohnformen der Zukunft oder Baufinanzierungsseminare. Bewährt haben sich auch Auftaktveranstaltungen mit großer Öffentlichkeitsbeteiligung, die vorab in den lokalen Medien angekündigt werden.

In **Viersen** hat das Stadtplanungsamt gute Erfahrungen mit einer Auftaktveranstaltung gemacht. Im Stadtteil Dülken organisierte sie in Kooperation mit einem externen Moderator eine erste Veranstaltung zum gemeinschaftlichen Wohnen als Wohnform der Zukunft:

- Vorab wurde in der Zeitung und mit Handzetteln geworben
- Die Veranstaltung fand in attraktiven innerstädtischen Räumlichkeiten statt
- Über 100 interessierte Menschen nahmen teil
- Eine externe Projektentwicklerin stellte in einem einführenden Vortrag die Bandbreite aktueller Projekte in NRW vor
- Initiatoren aus zwei Wohnprojekten berichteten von ihren Erfahrungen im Zusammenleben und beantworteten Fragen der Zuhörerschaft
- Das Wohnungsamt präsentierte die Ergebnisse einer Bürgerbefragung zum Wohnen im Alter und

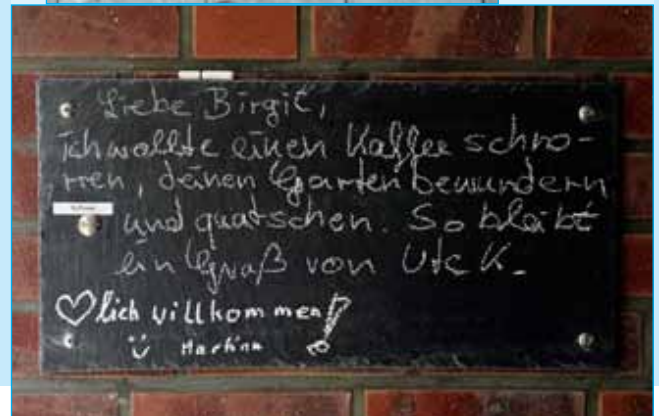
- stellte großformatige Plakate mit vier potenziellen Baugrundstücken vor
- Das Planungsamt warb im Rahmen einer lokalen Wohnungsmesse einen Monat später mit einer Ausstellung für das Thema „Zusammen planen – gemeinsam wohnen*“
- Auf einer weiterführenden moderierten Veranstaltung haben sich Interessierte kennengelernt, ausgetauscht und
- direkt einen monatlichen Stammtisch zur weiteren Organisation verabredet

Als weitere Bausteine wurden gemeinsame Exkursionen zu den angebotenen Grundstücken sowie zu Wohnprojekten in der Umgebung unternommen. Aus der Auftaktveranstaltung, die von der Stadtplanung initiiert und organisiert wurde, entwickelten sich Schritt für Schritt das nächste Vorgehen und die Bildung einer Interessentengruppe.

Beispiel

An Fachmessen teilnehmen

Immobilientage haben großen Zulauf bei Familien und älteren Menschen mit Veränderungsbedarf, die eine neue Wohnung suchen. Kommunen können sich erfolgreich auf Verbrauchermessen zum Bauen und Wohnen mit einem eigenen Stand zum Thema Neue Wohnformen darstellen. Dies erweist sich zunehmend als erfolgreiches und niedrigschwelliges Instrument, um außerhalb von Verwaltungszeiten gezielt Interessenten vor Ort in der eigenen Stadt zu erreichen. Auf Messen werden neue Kontakte zu Menschen hergestellt, die mit dem Thema vorher noch nicht in Berührung gekommen sind, derzeit aber auf der Suche nach neuen nachbarschaftlichen Wohnmöglichkeiten sind. In persönlichen Gesprächen können kommunale Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus unterschiedlichen Fachabteilungen Besucher ansprechen, für ihre Themen werben und offene Fragen beantworten. Zu berücksichtigen sind hierbei allerdings die insgesamt hohen Kosten für den Messestand und die Standmiete, die Vorbereitungen und das Werbematerial. Zusätzlich müssen Mitarbeiter für die eher verwaltungsgewohnten Arbeitszeiten am Wochenende geworben werden. Langfristige Planung und mehrmalige Durchführung sind für das Gelingen dieses Vorgehens eine Voraussetzung. Kommunen, die diesen Weg schon gegangen sind, sind von ihrem Erfolg überzeugt.



Beispiel

Die Stadt **Duisburg** veranstaltet zusammen mit der Kooperationsgemeinschaft ‚Wohnen und Leben in Duisburg‘ WOLEDU, einem Zusammenschluss der Wohnungswirtschaft, jährlich eine eigene Wohnungsbörse. Mitten in der Innenstadt findet sie jeweils im Duisburger Norden und im Duisburger Süden statt. Gute Ergebnisse zeigten sich schon nach der ersten Durchführung: Kontakte zwischen Wohnungsunternehmen und Nachfragern führten zur erfolgreichen Vermittlung von passenden Wohnungen. Junge Familien interessierten sich für städtische Grundstücke. Bei der letzten Messe fand ein Wohnprojekt einen Investor, der für die Gruppe bauen will. Die Messe WOLEDU wird weiter fortgesetzt.

Die Stadt **Hennef** warb 2009 auf der Immobilienmesse in Siegburg mit Grundstücken für nachbarschaftliches Wohnen. Interessierte konnten gezielt angesprochen und eingeworben werden. Anwesende Vertreterinnen der Liegenschaft, der Bauaufsicht und der Stadtplanung informierten über den aktuellen Stand der Grundstücksreservierung ebenso wie zu bautechnischen und baurechtlichen Fragen. Das vorab erstellte Infomaterial legte die Vorteile der geplanten Baugruppen dar, die sich als Wohnhöfe im Siegbogen zusammenschließen und individuelle Gestaltungswünsche umsetzen konnten.

Runde Tische und Stammtische für Interessierte bilden

Für die Kontaktaufnahme, den Austausch und die Information von an Wohnprojekten interessierten Menschen haben sich Runde Tische als überaus förderliches Instrument erwiesen. In der Regel von einem kommunalen Mitarbeiter initiiert, treffen sich hier feste Kreise von Interessierten, zu denen jederzeit Neue hinzustoßen können.

- Für solche Treffen bieten sich attraktive Räume in der Verwaltung an.
- Beliebte und bekannte Veranstaltungsorte, die außerhalb der städtischen Verwaltungsgebäude liegen, sind ebenfalls geeignete Räumlichkeiten für die Stammtische. Häufig sind dies z. B. Räume der VHS, Räume von Kirchengemeinden oder Vereinen, die gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen sind.
- Finden Runde Tische im regelmäßigen Turnus und in gleichen Räumlichkeiten statt, erleichtert dies ein spontanes Dazustoßen von Neuen mit unterschiedlichem Wissensstand ohne vorherige Einweisung.
- Solche Stammtisch-Treffen erreichen schneller eine Bekanntheit bei allen Beteiligten und etablieren sich einfacher als unregelmäßige Veranstaltungen.

Gute Beispiele dafür sind die derzeit monatlich stattfindenden Treffen, z. B. der Runde Tisch in Münster oder der Stammtisch in Unna. Beide finden unter Beteiligung von städtischen Mitarbeiterinnen statt. In Unna wird der Stammtisch von einer externen Moderation geleitet. Der

eigens gegründete Verein „Neues Wohnen Unna e. V.“ ist erfolgreich bei der Moderation und Vernetzung bestehender Mitglieder und der Aufnahme von Neuen. Der Verein garantiert das Fortbestehen der Treffen und die Informationsweitergabe.

Marktplatz Baugemeinschaften veranstalten

Aus Süddeutschland bekannt sind Marktplätze als offene Form des Kontakts. Bei diesem speziellen Angebot in Form eines „Marktplatzes“ können sich Besucher, einzelne Interessierte, Wohnprojekte und Fachleute in entspannter Atmosphäre an kleinen Ständen informieren und gleichzeitig untereinander austauschen.

Kontakt- und Anlaufstelle schaffen

Mit dem Aufbau einer Kontaktstelle bündeln sich viele der Aufgaben des Informierens und Vernetzens in einer Informations- und Anlaufstelle. In Nordrhein-Westfalen sind in den Städten Aachen, Unna, Münster, Dortmund, Düsseldorf, Bonn, Köln und im Rhein-Sieg-Kreis solche Stellen geschaffen und kompetente Ansprechpersonen gefunden worden. Ihr Aufgabenspektrum ist breit und unterscheidet sich in den Städten voneinander.

Mit dem **Marktplatz Baugemeinschaften Köln** hat das Netzwerk Baugemeinschaften einen wichtigen Knotenpunkt geschaffen, zu dem sich einmal jährlich alle am Thema Interessierten treffen können. In zwangloser Atmosphäre präsentieren sich in der Innenstadt auf einem zentral gelegenen Platz

- Wohngruppenprojekte, die noch Mitbewohner suchen
- Dienstleister z. B. aus den Bereichen Architektur, Finanzberatung und Projektentwicklung, die ihre Angebote präsentieren
- Anbieter von Grundstücken wie das Liegenschaftsamt der Stadt Köln

- Investoren, Wohnungsunternehmen oder auch junge Nutzer*innen, die Mietwohnungen in geplanten Wohngruppenprojekten offerieren.

Jede teilnehmende Gruppe stellt sich und ihr Anliegen an einem eigenen „Marktstand“ vor. Diese Stände werden individuell gestaltet mit Fotos, Texten, Plakaten, Plänen oder gebauten Modellen. Auf der halbtägigen Veranstaltung finden parallel zu den persönlichen Gesprächen und Präsentationen an den Marktständen Fachvorträge statt. Experten referieren zu Themen wie Rechtsformen, Organisation oder Finanzierung von Wohngruppenprojekten und beantworten Fragen.

Beispiel

Wichtige Funktionen solcher Kontaktstellen sind

- das Lotsen von Interessierten durch die Fachabteilungen der Verwaltung und
- das Klären von Zuständigkeiten.

Initiatoren von Wohnprojekten, die sich als Außenstehende mit den Strukturen innerhalb der Verwaltung nicht auskennen, irren häufig mit ihren Anliegen zwischen den einzelnen Fachbereichen herum und nehmen städtische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als „die Verwaltung“ wahr. Hier können konkrete Ansprechpersonen mit Namen und Zuständigkeiten Abhilfe schaffen und die Anliegen kompetent bearbeiten.

Wer über die Grenzen von NRW hinaus schaut, findet in **Hamburg** mit der Agentur für Baugemeinschaften eine

Kontakt- und Informationsstelle, die umfassend zu allen Belangen von Wohngruppenprojekten, Baugruppen, Genossenschaftsneugründungen informiert. Sie ist Anlaufstelle für alle Akteure und wird seit Jahren gut angenommen. In ihr bündeln sich zahlreiche Aktivitäten. www.hamburg.de/baugemeinschaften/25004/start.html

Auch in **Berlin** hat eine Agentur ihre Arbeit aufgenommen, um Beratung und Unterstützung zur Umsetzung von Wohnprojekten anzubieten. Die Netzwerkagentur GenerationenWohnen der Stadt Bau Berlin ging 2008 als Beratungsstelle für generationenübergreifendes Wohnen an den Start und übernimmt in Berlin Aufgaben der Vernetzung und Beratung. Das vierköpfige Team gibt sowohl in baufachlichen, finanzierungstechnischen als auch in

Beispiel

Die Kontaktstelle ‚Neue Wohnformen **Aachen**‘ nimmt von Anfang an die Information und Vernetzung von Interessierten engagiert als wichtige Aufgabe wahr. Als Ansprechpartnerin vor Ort und in zahlreichen Außenterminen garantiert sie die Verbreitung von Baugruppen und Wohngruppenprojekten in Aachen und unterstützt bei der Umsetzung. Um den Prozess zu aktivieren und für alle Generationen zufriedenstellende Lösungen zu finden, übernimmt die Kontaktstelle im Fachbereich Wohnen folgende Aufgaben:

- Zusammenarbeit mit dem Sozialamt („Leitstelle älter werden in Aachen“) und dem Fachbereich Immobilienmanagement (Grundstücksverkauf)
- Zusammenarbeit mit externen Fachleuten
- Vernetzung von Interessengruppen
- Anregen neuer Wohnprojekte,

aktuelle Vorhaben erörtern und Lösungen finden

- Lotsendienst im eigenen Haus sein
- Aufbau einer Datenbank zur Vermittlung von Kontakten zwischen Bauwilligen und Wohninteressierten, Wohninitiativen, Einzelpersonen oder Gruppen, Haus- und Grundstückseigentümern, Architekten, Investoren, Banken oder Beratungseinrichtungen
- Aufbau einer Infothek mit entsprechendem Informationsmaterial

Wenn in einem der zahlreichen Wohngruppenprojekte eine Mietwohnung oder Eigentumswohnung frei wird, wird diese über die Kontaktstelle ins Netz gestellt und vermittelt zügig – über die eigenen Wartelisten hinaus – Nachfrager. Ein Service, der von der Bau- und Wohngruppenszene sehr geschätzt wird.

Beispiel

Im Rahmen eines Wohnraumversorgungskonzeptes des Amtes für Soziales und Wohnen in **Bonn** wurde 2009 eine Beratungs- und Lotsenstelle zur Information und Vernetzung verankert.

- Die Kontaktstelle ‚Innovative Wohnformen‘ will bei der Umset-

zung gemeinschaftlicher Wohnprojekte unterstützen.

- Sie übernimmt die Beratung von interessierten Bürgerinnen und Bürgern, Investoren, Vereinen, Initiativen und Dienstleistern zur Entwicklung, Konzeption und Umsetzung von innovativen Wohnformen.

rechtlichen und organisatorischen Fragen Auskunft. Zudem wirkt es an der Umsetzung von Projekten mit. Die MitarbeiterInnen sind an fünf Tagen die Woche ganztags ansprechbar für alle Fragen rund um die Baugemeinschaft.

www.stattbau.de/index.php?id=154



Dortmund agiert seit 2007 mittlerweile als erfahrene Kommune mit zwei BeraterInnen aus dem Service-Team „... anders wohnen – anders leben ...“ in einer Kontaktstelle zur Umsetzung alternativer Wohnformen. Das Team bietet umfangreiche Informationen und Beratungen zur Umsetzung von Wohnprojekten an.

- Mit seinem Angebot will es Investoren, Grundstückseigentümer und andere interessierte Personen bei der Entwicklung und

Realisierung von gemeinschaftlichen Wohnprojekten sachkundig begleiten und unterstützen.

- An vier Tagen in der Woche stehen beide Ansprechpersonen vor- und nachmittags zur Verfügung.
- Sie helfen bei der Suche nach geeigneten städtischen Grundstücken und Gebäuden.
- Sie stellen Kontakte her.
- Darüber hinaus geben sie Hinweise über Finanzierungsmöglichkeiten und zur Wohnraumförderung NRW.

Beispiel

Das Amt für Wohnungswesen der Stadt **Köln** hat 2007 die ‚Kontaktstelle für Kölner Wohnprojekte und barrierefreies Wohnen‘ ins Leben gerufen. Hier können sich interessierte Bürgerinnen und Bürger, aber auch Investoren an drei Vormittagen umfassend zum Kölner Fördermodell für den Mietwohnungsbau beraten lassen. Die Informationsstelle ‚Mehrgenerationenwohnen‘ beim Amt für Wohnungswesen berät zu

- dem Kölner Fördermodell und den Förderkonditionen für Mehrgenerationen-Wohnprojekte so-

wie dem Sachstand der aktuellen Pilotprojekte

- allen Belegungs- und Verwaltungsfragen zu öffentlich geförderten Wohnprojekten und Wohngruppen in Köln
- weiteren Informationsmöglichkeiten und Ansprechpersonen im Hinblick auf die Realisierung von Projekten, die Teilnahme an Projekten und alles rund um das Thema Neue Wohnformen im Mietwohnungssektor
- Zusammenarbeit mit der Beratungsstelle ‚Neues Wohnen im Alter e. V.‘

Beispiel

Die Stadt **Unna** hat seit 2007 eine eigene Koordinierungsstelle ‚Neue Wohnformen‘ eingerichtet, die im Wohnungsamt angesiedelt ist. Zwei Mitarbeiterinnen sind an drei Tagen in der Woche vormittags oder nachmittags für persönliche Anfragen erreichbar.

- Die Koordinierungsstelle vernetzt Interessengruppen und arbeitet mit Externen zusammen.

- Über eine Datenbank als Kontaktmöglichkeit und eine Infothek zur Materialsammlung beantwortet sie individuelle Anfragen.
- Zeitgleich mit der Kontaktstelle wurde ein Bewohnerverein ‚Neue Wohnformen Unna e. V.‘ gegründet und ein regelmäßiger Stammtisch eingerichtet. Die Organisation liegt in den Händen der Koordinierungsstelle.

Beispiel

Kapitel 4

Zuständigkeiten und Spielräume in der Verwaltung klären



Eine wichtige Voraussetzung in der konkreten Beratung von Wohnprojekten in der Planungs- und Bauphase sind klare Zuständigkeiten und eine enge Vernetzung der unterschiedlichen Fachbereiche. Gemeinschaftliche Wohnprojekte werden von Menschen mit Beteiligungs- und Gestaltungswillen geplant, die sich engagiert für ihre Belange einsetzen. Daher sind feste Ansprechpersonen, die im Umgang mit diesen neuen Kundengruppen versiert sind, für die neuen Beratungsaufgaben in der Verwaltung von Vorteil. Ebenso ist eine verwaltungsinterne Zusammenarbeit erfolgversprechend, da viele Dinge auf dem „kleinen Dienstweg“ schneller geklärt werden können. Diese Kooperation kann unterschiedlich organisiert werden.

Es macht Sinn, sich mit den besonderen Bedürfnissen und Wünschen von Baugemeinschaften auseinanderzusetzen, bevor unterschiedliche Möglichkeiten der Vernetzung und verwaltungsinternen Organisation angegangen werden. Das ‚Forum für Baugemeinschaften München e. V.‘ hat eine umfassende Sammlung zusammen gestellt. Die nebenstehende Übersicht zeigt, dass in den Gruppen und Initiativen eine konkrete Erwartungshaltung gegenüber ihrer Stadt als Dienstleister besteht, die sich in einer arbeitsteiligen Verwaltung allerdings an unterschiedlichste Fachbereiche richtet.

Ansprechperson als Lotsen festlegen

Wenn eine Kommune das Thema Neue Wohnformen neu aufbauen möchte, ist es hilfreich, von Anfang an eine feste Ansprechperson aus einem der beteiligten Fachbereiche verbindlich festzulegen. Diese Person hat in neuer

offizieller Funktion, zumindest in der Anfangsphase, „den Hut auf“. So verankert man nach außen das Thema an einer konkreten Stelle und schafft gleichzeitig innen einen Knotenpunkt und eine feste Anlaufstelle für andere. Das Aufgabenspektrum eines Lotsen kann anfänglich sehr klein sein und mit der Zeit ggf. durch steigende Nachfrage in den einzelnen Prozessphasen wachsen.

Diese Ansprechperson kann als Lotse ...

- Informationssuchende bei Anfragen an die Zuständigen vermitteln
- andere Dienststellen bei Bedarf einbinden
- eine Verbindung zu denkbaren Partnern außerhalb der Verwaltung herstellen und Informationen weitergeben (Projektträger, Wohlfahrtsverbände, Wohnungswirtschaft, Haus- und Grundstückseigentümer, Architekten, Banken, Investoren, Beratungseinrichtungen, Politik und Verwaltung)
- den Informationstransfer sicherstellen und
- die Öffentlichkeitsarbeit gestalten

zur Etablierung neuer Themen, weil dadurch u. a. Verwaltungshierarchien unberührt bleiben. Die Zuständigkeit sowie Abwicklung und Organisation solcher Arbeitskreise wird dann – zumindest anfangs – an außen stehende Personen oder Institutionen abgegeben.

Neben der Moderation können Experten auch fachliche Inputs geben, z. B.

- durch fachliche Vorträge in das Thema einführen
- realisierte Projekte und deren Gewinn für die Stadt vorstellen

- aufgrund ihres Fachwissens Kontakte zu Wohnprojekten oder Institutionen herstellen
- aktuelle Fragen aus der Arbeitsrunde kompetent und schnell beantworten sowie
- bei der Umsetzung eines möglichen Pilotprojektes beraten und begleiten.

Eine solche „Starthilfe“ mit fachlichem Input durch eine externe Moderation kann einen verwaltungsinternen Prozess enorm beschleunigen, wodurch sich die Kosten einer Moderation schnell rentieren.

Beispiel

In **Arnsberg** wurde im Schwerpunktthema ‚Wohnen‘ in den letzten Jahren das Ziel der Förderung alternativer Wohnformen entwickelt. Das Thema ist bei der ‚Zukunftsagentur‘ und damit bei der querschnittsorientierten Stadtentwicklung angesiedelt. Dadurch liegen bereits viele Informationen und vor allem auch persönliche Kontakte zu Multiplikatoren und zu Investoren vor. Innerhalb der relativ kleinen Verwaltung in Arnsberg konzentriert sich die Förderung alternativer Wohnformen und der Ausbau einer Plattform für Interessierte auf eine Person. Von ihr werden inhaltlich-fachliche Voraussetzungen und kommunikative Fähigkeiten verlangt sowie die Bereitschaft, außerhalb der ‚nor-

malen‘ Arbeitszeit zu arbeiten. Die interne Vorbereitung, Absprachen über Projekte und Vorhaben können mittels informeller Gespräche und auf persönlicher Ebene erfolgen. Der Schritt nach außen erfolgte durch ein Wohnprojekteseminar in der VHS, das von der Zukunftsagentur inhaltlich vorbereitet und mit einer externen Dozentin durchgeführt wurde. Innerhalb der Verwaltung wurde im hausinternen Forum ‚Bodenmanagement‘ das generationsübergreifende Wohnen vorgestellt. Von dort wurden anschließend eine Reihe gut geeigneter Grundstücke vorgeschlagen. Hier zeigt sich, dass kurze Wege zwischen den Dienststellen oft zu guten Ergebnissen führen.

Beispiel

In **Bonn** wurde eine ämterübergreifende Runde als Kommunikations- und Kooperationsplattform zu dem Motto ‚Wohnenswertes Bonn‘ etabliert. Das dauerhaft eingerichtete Netzwerk mit der federführenden Stadtplanung, den Ressorts für Kinder, Jugend, Integration, Familie und Senioren, dem Sozialamt, dem Umweltamt, den Stabsstellen für Demographie und für Gleichstellung, der Wirtschaftsförderung, den Ressorts für Wohnen sowie dem Liegenschaftsamt hat sich bisher bewährt. Die Plattform verfolgt das Ziel, eine noch engere Zusammenarbeit innerhalb der Verwaltung und zusätzlich zwischen Stadt und woh-

nungspolitischen Bonner Akteuren zu erreichen. Durch die Vernetzung und die Kooperationen der Akteure soll die laufende Arbeit im Thema Innovative Wohnformen begleitet und hinterfragt werden sowie in wechselnden Kooperationen Projekte generiert und gezielt umgesetzt werden. Die interne Plattform soll die Arbeit kontinuierlich begleiten, diskutieren und qualifizieren sowie die notwendigen Umsetzungsprozesse in die Wege leiten. Vorteilhaft dabei ist, dass der Ansatz unter Leitung einer externen Moderation mit allen relevanten Ressorts projektbezogen diskutiert und abgestimmt werden konnte.

Oder übernimmt eine Fachabteilung die Leitung des Arbeitskreises?

Für eine verwaltungsinterne Leitung spricht, dass die internen Arbeitsstrukturen und Sacharbeiterinnen und -bearbeiter in den unterschiedlichen Dienststellen schon bekannt und einschätzbar sind. Möchte eine Stadt mit den vorhandenen Personalressourcen in das Thema einführen und Baugruppen und Wohngruppenprojekte unterstützen, dann können die Ressorts Stadtentwicklung, Stadtplanung oder Wohnen die Verantwortung für diesen thematischen Arbeitskreis übernehmen. Sie beziehen nach Bedarf und Zielsetzung weitere Dienststellen ein. Wichtig ist, anfangs zu klären, wie viel Wissen über Baugruppen und Wohngruppenprojekte bei den Teilnehmenden bereits besteht, damit alle über das Gleiche sprechen können. Am einfachsten gelingt der Start in das Thema oft mit der Vorstellung von gebauten Wohnprojekten oder einem Besuch vor Ort.

Vielerorts sind **ämterübergreifende Arbeitskreise** zur dauerhaften Zusammenarbeit schon eingerichtet. Solche Arbeitskreise sowie andere, bewährte Arbeitsstrukturen können genutzt werden. Die kontinuierliche Zusammenarbeit mit einem festen Personenkreis erleichtert nicht nur die Einführung ins neue Thema, sondern vor allem den Aufbau und die Weiterentwicklung von Unterstützungsstrukturen. Gerade in großen und mittleren Städten liegt der Vorteil von ämterübergreifenden Verfahren auf der Hand: Alle beteiligten Ämter werden nicht nacheinander, sondern von Beginn an beteiligt und sind damit rechtzeitig informiert. Die Klärung konkurrierender Belange gelingt unter Umständen reibungsloser, wenn sich alle an einen Tisch setzen und gemeinsam nach einer Lösung suchen. So könnte z. B. die Anzahl der Stellplätze in einem reinen Seniorenwohnprojekt reduziert werden, sobald die gute Anbindung zwischen der Verkehrsplanung, der Stadtplanung und der Liegenschaft festgestellt wird. Diese rechtzeitige Abstimmung kann zu einem erhebli-



chen Zeitgewinn, schnellerem Verkauf und baldigen Baubeginn für das Projekt führen. In kleineren Kommunen kann ein ämterübergreifender Arbeitskreis eher durch informelle Treffen ersetzt werden, da die Bearbeitung vieler Themen in den Händen weniger Mitarbeiter liegt.

Die Stadt **Düsseldorf** hat keine formellen Strukturen für die interne Kooperation zu Neuen Wohnformen, sondern praktiziert eine projektorientierte Zusammenarbeit. Über die Lokale Agenda ist das Thema hauptsächlich beim verantwortlichen Wohnungsamt angesiedelt, das die zentrale Erfassung der Gruppen und zugehörigen Daten übernimmt. Zwischen den beteiligten Ämtern besteht ein Informationsaustausch über bestehende Gruppeninitiativen. Gründet sich ein neues Wohngruppenprojekt oder kommt eine

Anfrage von einer Baugruppe, setzen sich die für aktuelle Fragen zuständigen Fachämter zusammen und vereinbaren das weitere Vorgehen. Das Wohnungsamt berät z. B. Antragsteller schon im Vorhinein gruppenbezogen. Es wird eine feste Ansprechperson als „Mentor“ für das jeweilige Wohngruppenprojekt festgelegt, die sich gut in die speziellen Fragestellungen einarbeiten kann. Sie kommt mit ersten Erläuterungen auch zu Gruppenabenden und bearbeitet die Anträge von Wohnberechtigten aus einer Hand.

Beispiel

Ansprechperson zu Förderfragen festlegen

In der Regel haben Mitglieder von Wohngruppen gemeinsame Werte und Ziele. Sie wollen unabhängig von der ökonomischen Situation und vom Alter gemeinsame Wohnvorstellungen realisieren und zwar zur Miete, und zunehmend in der Mischung von freifinanziertem und öffentlich gefördertem Mietwohnungsbau sowie im Eigentum. Diese Kombination ermöglicht es Menschen bei unterschiedlichen finanziellen Möglichkeiten zusammen zu wohnen und zu leben.



Einem Laien sind Förderbestimmungen in der Regel „ein Buch mit sieben Siegeln“. Trotzdem müssen sich Gruppenmitglieder, Investoren und Projektentwickler von Wohngruppenprojekten schon in der Planungsphase mit Fragen zur Förderpraxis beschäftigen, denn an die Bewilligung öffentlich geförderter Wohnungen sind Bedingungen zur baulichen Gestaltung und zur Belegung geknüpft. Im gesamten Entwicklungsprozess eines Wohnprojektes sind daher aktuelle Informationen zu geltenden Förderbestimmungen wichtiger Bestandteil der Planungen.

Beratungen zur Wohnraumförderung erleichtern die Planung für die Architektur und die zukünftige Bewohnerschaft. Hilfreich sind Kenntnisse und die Informationsweitergabe anderer interessanter, auch kombinierbarer Förderprogramme, z. B. über KfW-Programme oder das NRW-Programm ‚Progres‘.

Ausübung von Belegungsrechten regeln

Ein Verzicht auf kommunale Belegungsrechte und eine frühzeitige Absprache zwischen Wohnungsamt, Investor und Wohnprojektmitgliedern bringt viele Vorteile mit sich. Liegt die Erstbelegung weitgehend in der Hand des Investors oder der Projektinitiative, sind gute Voraussetzungen für das Gelingen z. B. eines Mehrgenerationen-Projektes gegeben. Langjährige Wohnprojekt-Mitglieder bestätigen, dass eine Vorabprüfung und Auswahl der Bewohnerschaft unabdingbar und wichtig für ein gutes nachbarschaftliches Zusammenleben ist. Zieht jemand aus einer öffentlich geförderten Wohnung aus, muss die Wohnung natürlich wieder an „berechtigte“ Nutzer mit gleicher Einkommensgruppe und Wohnflächenbedarf vergeben werden. Viele Wohnprojekte merken im Alltag, dass die Nachfrage nach öffentlich geförderten und barrierefreien Wohnungen zwar groß ist, der Auswahlprozess zum Projekt passender Menschen aber mitunter zeitaufwändig und schwierig ist. Verzichtet eine Stadt auf ihr Belegungsrecht, erfolgt eine Nachbelegung in der Regel schneller und reibungsloser, da z. B. projektinterne Wartelisten mit „Wohnberechtigten“ berücksichtigt werden können.



Sie interessieren sich für neue Wohnformen?

Sie haben ein Grundstück?

Sie können sich vorstellen, ein Mehrgenerationen-Wohnprojekt zu planen und errichten?

Sie suchen eine Baugemeinschaft?

**Dann wenden Sie sich an uns:
www.hda-koeln.de/baugemeinschaften**

Zum Tag der Architektur 2009 veranstaltete das Haus der Architektur Köln den „Marktplatz Baugemeinschaften“. Rund um den hdak-Kubus gab es einen Tag lang Gelegenheit, sich umfassend über die Möglichkeiten und Rahmenbedingungen zu informieren. Baugemeinschaften, Projekte und Dienstleister waren mit eigenen Informationsständen und Mitwirkenden präsent, um sich an Marktständen und mit Vorträgen dem interessierten Publikum zu präsentieren.
Fotos: Christian Wendling



Anschubförderung für Pilotprojekte erwägen

Eine besondere Form der Unterstützung in der Erprobungsphase ist die finanzielle Förderung von Gemeinschaftsräumen sowie die Übernahme der Moderationskosten für die Projektentwicklung. Die Stadt Köln hat in ihrem Ratsbeschluss zu Mehrgenerationen-Projekten festgelegt, dass dafür eine Summe bereit gestellt wird. Als Verwendungszweck ist die Durchführung einer externen Moderation und die Übernahme der Mietkosten des Gemeinschaftsraumes über einen Zeitraum von derzeit 10 Jahren festgelegt. Sie wird dem Investor als „kapitalisierte Miete“ vorher zur Erstellung zur Verfügung gestellt. Durch die professionelle Beratung wird die gesamte Ent-

wicklung zielgerichtet beschleunigt. Die Übernahme der Mietkosten soll bewirken, dass alle Mitglieder die gemeinsamen Räume nutzen und keine kontroversen Diskussionen über die Höhe der Nutzungsentgelte innerhalb der Gruppe geführt werden müssen. Die Nebenkosten für die Gemeinschaftsräume tragen die Gruppen selber.

Kapitel 5

Investoren ansprechen



Wohngruppenprojekte, die als Mietprojekte durch Investoren realisiert werden – sogenannte Investorenprojekte – sind in Nordrhein-Westfalen im Gegensatz zu anderen Bundesländern weit verbreitet. In solchen Projekten werden öffentlich geförderte Wohnungen häufig mit frei finanzierten Mietwohnungen gemischt. Auch wenn zunehmend mehr kommunale Wohnungsunternehmen und private Investoren – hier auch die klassischen Genossenschaften – an diesem Konzept Gefallen finden, gilt es, die Vorteile stärker zu vermitteln. Neue Kooperationen brauchen die Bereitschaft zum Perspektivenwechsel, das Sich-in-den anderen-Hineinversetzen, um zu befriedigenden Lösungen für beide Seiten zu kommen. Hier kommt den Kommunen eine besondere Motivationsrolle zu.

Die neuen Kundengruppen und die Vorteile für Investoren

Mehrgenerationenprojekte, Seniorenwohngruppen oder auch Frauenwohnprojekte tendieren bei ihrem gemeinschaftsorientierten und selbstbestimmten Wohnprojekten häufig zum Investorenmodell. Diese Wohngruppen trauen sich oft den Prozess des Planens und Bauens nicht zu. Sie halten Ausschau nach einem Investor, der seine Erfahrungen im Wohnungsbau einbringt und vor allem die Finanzierung absichert. Dennoch haben die Gruppen klare Vorstellungen vom gemeinschaftlichen Wohnen und möchten diese gerne einbringen und möglichst weitgehend realisiert wissen.

Was gehört notwendig zu einem Wohnprojekt dazu?

Für einen möglichen Investor gilt es vorab zu erwägen, was eine Kooperation mit einer Bewohnergemeinschaft im Detail heißen kann. Für den Investor ist wichtig, dass die Wohngruppe autorisierte Verhandlungspersonen benennt und die Kontinuität gesichert ist. Das Herzstück

der Kooperation zwischen Gruppe und Investor ist der Kooperationsvertrag bzw. sind die Kooperationsvereinbarungen, die Fragen von Mitbestimmungsbereichen, Selbstverwaltung, Belegungsmodalitäten, die Nachhaltigkeit des Projektzusammenhangs oder auch den Umgang mit Gemeinschaftsräumen regeln. Zu Beginn einer Zusammenarbeit macht es Sinn, einen Letter of Intent zu dem gemeinsamen Vorhaben zu formulieren, da viele Details noch nicht ausverhandelt oder noch gar nicht spruchreif sind.

Aus Sicht von Investoren ist die Voraussetzung für die Kooperation eine gut verfasste Wohngruppe, die bereits Entscheidungen zu der grundsätzlichen Konzeption des Wohnprojektes getroffen hat, wie z. B.: gemeinsame Ziele, Leitmotiv, Entscheidung über Zielgruppen- und Altersmischung, Wohnungsgemeinde, individuelle Wohnwünsche und Anforderungen an Gemeinschaftsarchitektur, Standort- und Lageoptionen. Es sollten bereits Vorstellungen über die finanzielle Belastbarkeit, über tragbare Miethöhe und Anspruchsberechtigung auf eine öffentlich geförderte Wohnung einzelner Interessenten existieren.

Welchen Vorteil haben Investoren von Wohngruppen?

- Investoren finden ihre Mieterschaft vor der Bauphase und lernen deren Wohnbedürfnisse schon im Planungsprozess kennen. Das ermöglicht nachfrageorientiertes Planen und Bauen
- Die Fluktuation innerhalb eines Wohnprojektes ist geringer als in klassischen Mietobjekten, da das gemeinschaftliche Wohnen eine starke Verbindung untereinander schafft
- Die Findung der Mieterinnen und Mieter liegt in der Regel in der Hand der Gruppe. Projektinterne Wartelisten ermöglichen eine schnelle Nachbelegung und reduzieren damit die Leerstandszeiten bzw. Zeit und Kosten für die Nachmietersuche durch den Vermieter erheblich
- Die Identifikation mit und die Verantwortlichkeit für das Mietobjekt sind bei Wohngruppen stark ausgeprägt und reduzieren den Instandhaltungsaufwand
- Selbstverwaltung und Gestaltungswille führen zu großem Engagement beim Wohnumfeld und reduzieren Kosten für die Gartenpflege
- Das häufig konfliktreiche Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter kann eher von Vertrauen bestimmt sein.

weitergeben. Gleichzeitig bietet sich auch die Möglichkeit, für einzelne Projekte zu werben und deren Besonderheiten hervorzuheben.



Investoren gezielt ansprechen und umwerben

Eine übliche Praxis in Kommunen ist es, dass Investoren von den unterschiedlichen Fachabteilungen persönlich angesprochen werden. Wohnraumförderung oder andere Dienststellen kennen die richtigen Ansprechpartner und halten regelmäßigen Kontakt. Über diese Wege können sie auch das Thema Neue Wohnformen starten und etablieren: Wer in der Stadt und Region tätige Investoren persönlich oder auch auf Immobilienmessen gezielt anspricht, kann Informationen über Wohngruppenprojekte

Investorendatenbank anlegen

Städte, in denen Kontaktstellen eingerichtet wurden, legen in der Regel eine interne Datenbank an, in der sie Adressen und detaillierte Daten zu Investoren sammeln. Hier bündeln sich die Informationen, welches Wohnungsunternehmen schon einmal ein Zielgruppenprojekt in der Stadt oder Region umgesetzt hat. Besonders interessante Hinweise können aus den einzelnen Verwaltungs-Abteilungen wie z. B. der Wohnraumförderung oder der Liegenschaftsabteilung kommen. Aus ihrem Arbeitsalltag und Kontakt mit Investoren können sie eventuell Auskunft geben, wenn sich Unternehmen neuen Entwicklungen gegenüber aufgeschlossen zeigen, neue Märkte oder Kundengruppen suchen und damit eventuell Interesse an einem gemeinschaftsorientierten Wohnprojekt haben könnten.

In **Köln** hat das Haus der Architektur (hdak) im Auftrag der Stadt das Netzwerk Baugemeinschaften aufgebaut. Es bietet regelmäßig Veranstaltungen für alle interessierten Akteure an. Darüber hinaus wurde eine Broschüre zur gezielten Ansprache von Investoren erarbeitet. Diese öffentlichkeitswirksame Publikation ‚Gemeinschaftliches Wohnen. Neue Wohnmodelle für die Stadt‘ dient der Aktivierung von Investoren und stellt eine Ergänzung der persönli-

chen Ansprache dar. In der Broschüre werden u. a. Fragen beantwortet, welchen Gewinn private und öffentliche Unternehmen durch ihr Engagement haben, wie Grundstücke beschaffen sein sollten und welche besonderen Zielgruppen sich für gemeinschaftsorientierte Wohnprojekte interessieren. Ebenso werden das Netzwerk Baugemeinschaften und Abbildungen verschiedener Wohnprojekte vorgestellt.

Beispiel



Runde Tische und/oder Expertengespräche durchführen

Ein erfolgreicher Weg, mit Investoren über Neue Wohnformen ins Gespräch zu kommen und sie für dieses neue Thema zu interessieren, kann die Etablierung Runder Tische oder Expertengespräche sein. Die Verwaltung kann einen Termin organisieren mit einem kleinen Kreis regionaler Wohnungsunternehmen oder privater Investoren. Unter „Seinesgleichen“ kann dann im Rahmen eines moderierten Gesprächs ein informeller Austausch stattfinden: „Alte Hasen“, die schon Erfahrung mit der Realisierung eines Wohngruppenprojektes gesammelt haben, treffen auf solche Unternehmen, die als „Neueinsteiger“

angesprochen werden sollen. Investoren haben in überschaubarer Runde die Möglichkeit, Bedenken zu äußern und im Rahmen solcher Expertengespräche auch mal andere Unternehmen, die ja „Konkurrenten“ sind, zur Durchführung dieser neuen Wohnmodelle zu befragen. Für einige Unternehmen kann dieser fachinterne Austausch unter Moderation der Kommune der Start in ein neues Marktsegment sein.

Messen besuchen

Eine gute Gelegenheit für Initiativgruppen mit Investoren oder Architekten zusammenzutreffen, ergibt sich oft beim Besuch von Immobilienmessen. Diese gut besuchten Verbrauchermessen bieten verschiedenen Akteuren ein öffentliches Forum in Form eines Messestands. (Ausführlicher siehe S. 26: An Fachmessen teilnehmen). Die Kontaktstelle Neue Wohnformen nimmt z. B. an der Baumesse in Aachen teil. Gruppeninitiativen haben dann ebenso wie Investoren die Möglichkeit, sich dort vorzustellen. Viele Akteure nutzen die Messe als Anlass, am Messestand einen Kontakt herzustellen. Die Ansprechpartnerin der Stadt ist hier die Brücke, über die Investoren eine Gruppe unverbindlich kennenlernen und eventuell einen vertiefenden Kontakt herstellen können.



Beispiel



Durch die Stadt **Bonn** initiiert trafen sich im Rahmen ‚Wohnenswertes Bonn‘ zahlreiche wohnungsmarktpolitische Akteure aller Fachrichtungen in Expertenrunden zum Thema Innovative Wohnformen. Ziel war es, Interesse bei Unternehmen für innovative Wohnformen zu wecken und mögliche Unterstützung abzufragen. Zwei solcher Gespräche wurden mit regional tätigen Investoren bzw. großen Wohnungsunternehmen und der städtischen Wohnungsbaugesellschaft geführt. Auch Architekten wurden zu einer eigenen Runde eingeladen. Ein einführender Vortrag zu gemeinschaftlichen Wohnformen durch externe Projektentwickler stellte zahlreiche Beispiele aus NRW vor. Die Bandbreite von Wohnprojekten wurde durch die Bewohnervielfalt, unterschiedliche Wohnkonzepte und Rechtsformen sowie die baulichen Umsetzungen deutlich. Anwesende Wohnungsunternehmen

konnten einem Investor, der schon Wohngruppenprojekte in gemischter Finanzierung umgesetzt hatte, Fragen stellen. Zudem wurde bei den Teilnehmenden abgefragt, ob Interesse und Bereitschaft besteht, mit einer Initiativgruppe nachfragegerechte Wohnformen zu entwickeln.

Beteiligte Partner aus der Wohnungswirtschaft erklärten nach den Expertengesprächen, ihr Know-how zur Verfügung zu stellen, an der Leitlinienentwicklung und der Umsetzung konkreter nachfragergerechter Projekte für Neue Wohnformen mitzuarbeiten. Für Bonn wächst damit die Chance, im Rahmen von Public Private Partnership (PPP) zusammen mit privaten Investoren von der Stadt erwünschte innovative Wohnkonzepte und große Bauvorhaben in eine tatkräftige Umsetzung zu bringen.

Investoren, die bereits mit Wohngruppen gebaut haben, werden gezielt für weitere Wohnprojekte angesprochen.

Gespräche mit der Bewohnerschaft eine stärkere Überzeugungskraft entwickeln als wortreiche Vorträge oder schriftliche Informationen von Experten.

Exkursionen für Investoren organisieren

Organisieren Sie für Investoren, die sich erstmals für gemeinschaftliche Wohnprojekte interessieren, eine Exkursion zu schon realisierten Wohnprojekten. Regionale Wohnungsunternehmen, die Sie für diese neue Aufgabe gewinnen wollen, sollten Sie ebenso als potenzielle Akteure ansprechen wie überregionale Partner aus der Wohnungswirtschaft. Gerade Investoren, die sich bisher wenig mit dem Thema Innovative Wohnformen beschäftigt haben, scheuen sich vielleicht, als Neulinge selber initiativ zu werden und ein Wohnprojekt zu besichtigen. Sprechen Sie daher mögliche Investoren aktiv an und bieten eine gemeinsame Besichtigung zu verschiedenen Standorten an. Sie werden merken, dass der Besuch eines gelungenen Mehrgenerationen-Projektes und die

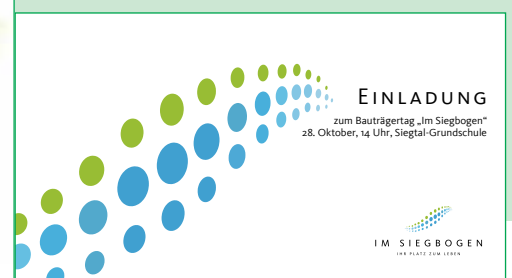
Investorentag veranstalten

Eine gute Gelegenheit, Investoren für das Thema Neue Wohnformen anzusprechen, ergibt sich auf Veranstaltungen, die gezielt für diesen Akteurskreis konzipiert werden. Anlass kann z. B. die Vorstellung eines Entwicklungsgebietes sein, eine Diskussion über langfristige Stadtentwicklungen oder die geplante Umnutzung von Brachen oder ehemaligen Konversionsflächen. Kommunen können Bauträger, kleinere Wohnungsunternehmen und überregional tätige Bauunternehmen einladen. Darüber hinaus sind auch Banken und Sparkassen als potenzielle Finanzierer an neuen Themen interessiert.

Die Stadtentwicklung von **Hennef** lud Investoren der Region ein, sich über das Entwicklungsgebiet ‚Im Siegbogen‘ zu informieren. Neue Wohnformen sollten hier in Form von Wohnhöfen für junge Familien realisiert werden. Der Nachmittag begann mit einem Vortrag über die Qualitäten der Stadt Hennef und das städtebauliche Konzept für das Gebiet. Daran schloss sich ein Expertenvortrag über Baugruppen an, wie sie in Hennef realisiert werden könnten – ‚Innovative Wohnhöfe für Individualisten‘. Darin wurde das Konzept von gemeinschaftli-

chen Wohnformen, die neuen Zielgruppen, Architekturkonzepte und Gestaltungsmöglichkeiten der Wohnhöfe skizziert sowie einige beispielhafte Projekte aus NRW vorgestellt. Die aktive Unterstützung und Beratung von Bauherren durch die Stadt Hennef wurde angeboten. In zwangloser Runde ergaben sich anschließend Möglichkeiten zum Austausch, um Fragen zu Grundstücken oder baurechtlichen Besonderheiten zu stellen und erste Verabredungen zu treffen. Mit einem Rundgang durch das Neubaugebiet schloss der Nachmittag.

Beispiel



Kapitel 6

Grundstücke finden und vergeben



Das Nadelöhr beim Aufbau und der Entwicklung eines nachbarschaftlichen Wohnprojektes ist die Grundstückssuche. Denn es gilt nicht nur, ein geeignetes Grundstück für die Wohnwünsche der Gruppe zu finden, sondern sich auch schnell genug mit allen Mitgliedern darauf zu einigen. Jede Gruppe konkurriert auf dem freien Grundstücks- und Immobilienmarkt mit einzelnen Investoren, die ihre Entscheidung nicht mit anderen Interessenten abstimmen müssen. Gruppen sind aufgrund ihrer partizipatorischen Prozesse daher beim Grundstückskauf oft gegenüber Bauträgern oder Wohnungsunternehmen benachteiligt. Deshalb ist die kommunale Unterstützung der Baugruppen bei der Grundstückssuche und -vermittlung – insbesondere ein Verkauf städtischer Grundstücke mit vorgeschalteter zeitlicher Optionierung – ein ganz entscheidendes Instrument und die wichtigste Hilfestellung, die Kommunen leisten können.

Vorteilhaft für die Vergabe kommunaler Flächen ist, dass die Auflage einer EU-weiten Ausschreibung von Grundstücken mit der Änderung der Rechtslage (BGH-Urteil vom 25.03.2010 - C-451/08) aufgehoben wurde. Damit sind Kommunen in den Vergabeverfahren freier geworden und können nun Grundstücke mit besonderer Widmung, z. B. ausschließlich für Baugemeinschaften vergeben. Nichtsdestotrotz stellen sich den Mitarbeitern der Liegenschaft und der Stadtentwicklung gänzlich neue Herausforderungen in diesem Aufgabenfeld der Neuen Wohnformen.

aufgegebene Flächen des Einzelhandels? Wie können die Umnutzung von leer stehenden Kirchen forciert oder private Eigentümer zum Verkauf an Baugemeinschaften gewonnen werden?

- Welche Kriterien sollen die Gruppen erfüllen, damit sie an der Vergabe städtischer Flächen teilnehmen können?
- Welche Grundstücks-Vergabe-Verfahren bringen welche Vorteile mit sich?

Fragen bei der Grundstücksvergabe an Baugemeinschaften sind:

- Welche Standortqualitäten müssen geeignete Grundstücke und Gebäude für Baugemeinschaften haben und welchen Lageanforderungen genügen?
- Wie kann die Suche nach geeigneten städtischen Grundstücken und Gebäuden angegangen werden? Vor allem: Wie findet man im städtischen Eigentum die „ungewöhnlichen und versteckten“ Flächen, z. B. geeignete Brachflächen, leer stehende Schulen oder

Grundstücksanforderungen klären

Städtische Grundstücke in guter Lage, die für gemeinschaftsorientiertes Wohnen geeignet und gleichzeitig bezahlbar sind, finden sich nur in wenigen Kommunen und dort immer seltener. Viele Gruppen möchten innenstadtnah und mit urbaner Atmosphäre wohnen, sie wünschen sich einen Standort mit Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr und suchen für mehrere Generationen fuß-

läufig eine passende nachfrageorientierte Infrastruktur-ausstattung. Dies alles zusammen an einer Stelle zu finden, ist für eine einzelne Familie schon schwierig genug – für eine Gruppe mit rund 20 Wohnparteien kann diese Suche zum unüberwindbaren Hindernis werden. Klären Sie verwaltungsintern, welche städtischen Grundstücke zur Verfügung stehen könnten.

Die meisten Baugemeinschaften suchen Grundstücke mit folgenden Qualitäten:

- zentrale Lage
- gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr
- Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe (Bäcker, Metzger, Lebensmittel, Supermarkt)
- Infrastrukturangebote im direkten Umfeld, wie z. B. Kindergärten, Grundschulen, weiterführende Schulen, Seniorenangebote, Pflegedienste etc.
- Arztpraxen und Apotheken im Gebiet
- Spielplätze und Parks in der Nähe
- kulturelle Angebote, Musik- oder Sportvereine, Kneipen und Restaurants
- Grundstücksgrößen für 5-20 Wohnparteien

Suche nach städtischen und privaten Flächen kreativ gestalten

Wie finden Sie in Ihrem städtischen Besitz die „ungewöhnlichen und versteckten“ Flächen? Oft werden nur die Flächen betrachtet, die bei der Liegenschaft schon als verkaufsbereit bekannt sind. Darüber hinaus gibt es allgemeine Flächenpotenziale in der Stadt, die nicht direkt ins Auge springen, von denen die Städte oft sehr früh erfahren und von denen einige für Baugruppen besonders geeignet sind. Hier kann es sich anbieten, frühzeitig an sie zu denken.

Zu den unentdeckten Flächenreserven gehören ...

- zur Umwidmung vorgesehene Kirchen, Gemeindezentren u. ä., die umgenutzt werden sollen
- Konversionsflächen
- leer stehende Büro- und Verwaltungsgebäude, die sich zur Umnutzung zum Wohnen eignen
- kleinteilige Gewerbe- und Brachflächen, die von der Stadtplanung zur Umnutzung zum Wohnen vorgesehen sind
- leer stehende Einzelhandelsflächen, kleine Kaufhäuser usw.
- andere private Grundstücke und Immobilien, die der Stadt angeboten oder vererbt werden

Darüber hinaus gibt es oft viele kommunale Grundstücke, die erhebliche unerkannte Potenziale für die Nutzung durch ein Wohnprojekt bergen:

- nicht mehr benötigte (aber bisher vorgehaltene) Er-

weiterungsflächen für Friedhöfe, Schulen, Sportplätze

- zur Schließung vorgesehene Schulen und Kindergärten
- Grundstücke, die aufgrund des bestehenden Baurechts immer noch für neue Entlastungsstraßen vorgehalten werden, die längst nicht mehr gebaut werden sollen
- leer werdende ehemalige städtische Verwaltungsgebäude, Bildungsstätten, Hallenbäder

Noch verstecktere Potenziale im kommunalen Eigentum lassen sich nur durch gezielte Projektentwicklung aktivieren – hier liegen aber erhebliche Potenziale:

- Nutzung von ungenutzten bzw. nicht benötigten Flächen an im Betrieb bleibenden Schulen und Einrichtungen
- Nutzung von Parkplätzen als Wohnbaugrundstücke unter (Teil-)Ersatz der Stellplätze in einer Tiefgarage
- Rückbau überbreiter Straßen bei Gewinnung von Baufeldern für Wohnungsbau
- Nutzung nicht notwendiger öffentlicher Flächen, Straßen, Wege als Bauland für Wohnprojekte
- bei anstehenden (Ersatz-)Neubauten von Kindergärten statt eingeschossiger Anlagen z. B. Wohngruppenprojekte mit erdgeschossig integriertem Kindergarten angedenken
- auch auf Turnhallen haben in städtischen Gebieten noch zwei bis drei Wohnetagen Platz

Auch kommunale Unternehmen können vielleicht Grundstücke bereitstellen:

- nicht mehr betriebsnotwendige Flächen von Verkehrsbetrieben
- ehemalige Betriebshöfe, Verwaltungsgebäude von Stadtwerken, Abfallgesellschaften usw.
- nicht mehr notwendige Umspannwerke von Stadtwerken
- Grundstücke/Nachverdichtungspotenziale städtischer Wohnungsgesellschaften

Wenn Sie bei der Grundstückssuche den Blick auch auf solche mindergenutzten, vernachlässigten Flächen werfen, werden Sie neue Möglichkeiten entdecken. Kaufhäuser, die leer stehen, können sich zum Umbau ebenso eignen wie großflächige Einzelhandelsbereiche, die für Baugemeinschaften aufgestockt werden könnten. Im Zuge des demografischen Wandels stehen zunehmend Infrastruktureinrichtungen leer. Bieten Sie leer stehende Kindergärten, Grundschulen, Hauptschulen oder andere städtische Gebäude an. Sie stellen mit ihrer zentralen Lage und den zugehörigen Freiflächen attraktive Flächenpotenziale für Baugemeinschaften dar.

Flächen in Privatbesitz anfragen

Als Stadt können Sie auch die Möglichkeit nutzen, nicht-städtische Flächen anzufragen. Versuchen Sie, mit Ver-

tretern von Kirchengemeinden ins Gespräch zu kommen. Fragen Sie, welche Gebäude oder Flächen bei einer Umstrukturierung für eine Wohnnutzung in Frage kämen. Viele Gemeinden wünschen sich eine Nachnutzung mit sozialem Bezug, wie sie von vielen Wohngruppenprojekten angestrebt wird. Vielleicht können Sie einen Kontakt herstellen zu einer Gruppe, deren Konzept Nachbarschaft und Quartiersarbeit von Anfang an beinhaltet. Eine weitere Möglichkeit ist, sich bei Wohnungsunternehmen oder privaten Eigentümern nach Brachflächen und baureifen Grundstücken zu erkundigen, die zum Verkauf bereit stehen. Auch diese Flächen können fehlende städtische Flächen ergänzen.

Weitere Flächen finden

In Form einer Begehung könnten zusätzlich bisher ungenutzte Standortpotenziale vor Ort in bestimmten Stadtteilen ermittelt werden – durch das „Scouten“ unentdeckter Flächenreserven. Der Vorteil eines unverbrauchten fachplanerischen Blicks „von außen“ durch eine Begehung liegt in der Bewertung und Vermittlung der jeweiligen besonderen Qualitäten der Standorte für innovative Projekte gegenüber den bekannten Hindernissen. Denn oft zeigt sich bei der Suche durch verwaltungsexterne Fachplaner eine überraschende Vielfalt möglicher Standorte, die brach liegen. Über ein solches „Scouting“ können schlummernde qualitative, städtebauliche Möglichkeiten für Wohnungsbauprojekte entdeckt und kurzfristig mobilisiert werden.

Flächenkataster und Baulückenmanagement aufbauen

Haben Sie als Stadt geeignete Flächen zur Bebauung gefunden, gilt es, zweckmäßige Wege zur Bekanntmachung und Vermarktung der Flächen aufzubauen. Neben dem Weg über eine klassische Anfrage an die Liegenschaft bauen Kommunen zunehmend digitale Flächenkataster bzw. Grundstücksdatenbanken auf. In einer solchen Übersicht wird ersichtlich, welche Flächen und Gebäude aktuell in der Vermarktung sind oder in naher Zukunft auf den Markt kommen. Ergänzt werden kann dies durch ein zusätzliches Baulückenmanagement, mit dem auch nicht kommunale Grundstücke vermittelt und brach liegender Gebäudebestand wieder genutzt werden kann.

Von Vorteil ist es, wenn ein Flächenkataster oder Baulückenmanagement auch über das Internet verfügbar ist und die zum Verkauf stehenden Grundstücke mit detaillierter Beschreibung vorgestellt werden.

Flächenreserve bilden

Wenn Sie Baugemeinschaften in Ihrer Stadt auf Dauer ein gutes Angebot machen wollen, dann können Sie bestimmte Kontingente Ihrer kommunaler Liegenschaften für gemeinschaftliche Wohngruppenprojekte reservieren. Städte wie Freiburg und Hamburg machen das mit Erfolg. Derzeit beträgt hier diese Flächenreserve für Baugemeinschaften 20 % der jährlich zu bebauenden städtischen Wohnungsbauf Flächen. In Tübingen werden bestimmte Quartiere ausschließlich für Baugemeinschaften ausgewiesen. Auch die Stadt Aachen denkt darüber nach, gewisse Anteile in neuen Entwicklungsgebieten für Neue Wohnformen zu reservieren. Die Erfahrung mit Baugruppen hat in diesen Städten gezeigt, dass damit z. B. die Ansiedlung junger Familien, die langfristig Wohneigentum in der Stadt schaffen, gelingt.

Grundstücksoption auf Zeit anbieten

Die erfolgreiche Umsetzung von gemeinschaftlichen Wohnformen hängt wesentlich von der Bereitschaft der Kommunen ab, gewisse Hilfestellung bei der Grundstücksvergabe zu leisten und die unterstützenden Voraussetzungen zu schaffen. Baugruppen brauchen keine rabattierten Grundstückspreise – sie können durchaus auch Marktpreise bezahlen und brauchen nur die zeitliche Optionierung. In Städten, die schon länger Erfahrung insbesondere mit Baugruppen haben wie z. B. Freiburg, Tübingen, Hamburg, Berlin oder München ist es üblich, den Baugemeinschaften eine zeitliche Option auf das ge-

Beispiel

In **Münster** kann die für Wohnprojekte zuständige Stelle frühzeitig Informationen über potenziell verfügbare Flächen im städtischen oder privaten Besitz erhalten, in dem sie sich mit anderen Ämtern austauscht oder regelmäßig deren politische Vorlagen verfolgt. Anschließend besteht die Möglichkeit, bei den zuständigen Ämtern nachzufragen, ob

in naher Zukunft neue Flächen zur Verfügung stehen könnten wie z. B. über die Verlagerung von Gewerbeflächen, die Schließung von Schulen oder die Zusammenlegung von Kindergärten.

wünschte Grundstück einzuräumen. Denn ein Problem bei der Grundstücksbeschaffung besteht für Gruppen meistens darin, dass geeignete Immobilien- oder Grundstücksangebote nicht so lange vorgehalten werden, bis eine Gruppe ihren Planungs- und Abstimmungsprozess abgeschlossen hat. Hier ist eine Unterstützung der Kommune hilfreich, die auf die Belange von Baugemeinschaften Rücksicht nimmt. Die Zeiträume und Optionsbedingungen in den Städten unterscheiden sich aufgrund der Erfahrung mit der Baugruppenpraxis voneinander.

Im Hinblick auf kommunale Grundstücke ist bei der Reservierung eine gestaffelte Zeitdauer hilfreich

- Laut Erfahrungen ist ein halbes Jahr Reservierung ein angemessener Zeitraum
- Dies bietet den meisten Baugemeinschaften ausreichend Zeit, sich zu finden und aufzustellen, abzustimmen und die erforderliche Planung zu entwickeln
- Einige Städte gewähren auch direkt eine Option von einem Jahr
- Eine Verlängerungsoption kann durch die Stadt gewährt werden, wenn vorher festgelegte Zwischenziele durch die Gruppe erreicht werden
- Erst nach dieser Optionsphase erfolgt der Kaufabschluss
- Hilfreich für Baugruppen ist es, wenn die komplette Kaufsumme erst bei Baugenehmigung fällig wird

Spezielle Vergabeverfahren entwickeln

Speziell entwickelte und formalisierte Vergabeverfahren strukturieren den Prozess von der ersten Interessensbekundung über das Auswahlverfahren bis zum Grundstückskauf durch eine Baugemeinschaft. Vorteil ist, dass diese Vergabeverfahren gleiche Teilnahmebedingungen für alle Projektinitiativen vorgeben und Entscheidungsprozesse damit für alle transparent werden. Für den Fall, dass sich mehrere Baugruppen um ein Grundstück bewerben, ist es empfehlenswert, die sozialen, städtebaulichen, ökologischen, wohnungspolitischen und standortbezogenen Auswahlkriterien mit ihrer prozentualen Gewichtung ebenfalls vorher festzulegen.

Verfahren, das die Agentur für Baugemeinschaften in **Hamburg** durchführt:

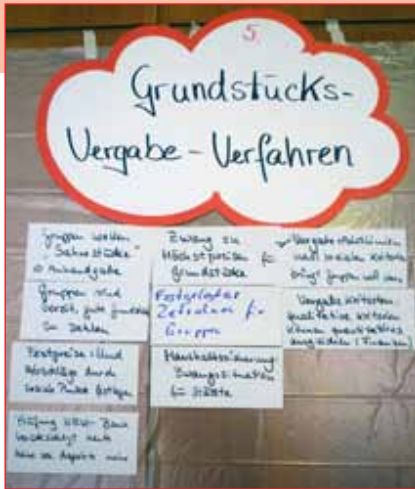
- Die Baugemeinschaft schließt sich als Interessensgemeinschaft zusammen
- Sie reicht bei der Agentur für Baugemeinschaften eine Bewerbung mit folgenden Informationen ein: Konzept mit geplanten Wohneinheiten, Nutzungen und inhaltlichen Zielen, Angaben zu Wunschstandorten, einen Ansprechpartner und zum vorhandenen Eigenkapital
- Beratung durch die Agentur für Baugemeinschaften
- Aufnahme der Gruppe in die Bewerberliste und regelmäßige Zusendung von Informationen über baureife Grundstücke
- Durchführung eines Auswahlverfahrens unter Berücksichtigung von sozialen, städtebaulichen, wohnungspolitischen und stand-

ortbezogenen Kriterien

- Auswahlentscheidung und Begründung gegenüber der Kommission für Bodenordnung
- Reservierung des Grundstücks für ein Jahr (sog. Anhandgabe)
- Festlegung: Vergabe des Grundstücks zum Verkehrswert anstelle des Gebotsverfahrens
- Beauftragung eines Baubetreuers durch die Baugruppe. Ziel: Begleitung, Projektorganisation, Klärung wirtschaftlicher Belange, Finanzierung, Förderfragen und rechtlicher Fragen
- Klärung der baurechtlichen Fragen bis hin zur Bodenuntersuchung durch die Baugruppe
- Beauftragung eines Architekten durch die Baugruppe. Ziel: Planung und Bebauungsentwurf
- Klärung anstehender Fragen mit den betroffenen Fachämtern
- Verkauf des Grundstücks an die Gruppe

Beispiel

Beispiel



Dreistufiges Verfahren, das die Stadt Münster in 2010 erprobte:

Phase 1 – Bewerber-Auswahlverfahren

Das ausgewählte städtische Grundstück wird öffentlich (Presse, Internet) angeboten. Die Bewerbungsfrist beträgt sechs Monate und beginnt mit der Messe ‚Bauen und Wohnen‘. Während dieses Zeitraums können sich die Baugruppen bilden und ihre Konzepte einreichen. Es steht eine Internetplattform zur Verfügung: <http://gemeinsambauenmuenster.de>. Diese Seite liefert die notwendigen Informationen zu den Baugruppen allgemein und insbesondere zu den jeweils angebotenen Grundstücken. Sie dient als Kontakt- und Informationsbörse. Bei einer Informationsveranstaltung zum Thema ‚Baugemeinschaften‘ haben Interessierte Gelegenheit, sich zu den Einzelheiten des Projektes in einem separaten Veranstaltungsraum zu informieren oder erste Kontakte zu gleichgesinnten Bauinteressenten zu knüpfen.

Zwingende Voraussetzungen für die Teilnahme am Auswahlverfahren:

- Es ist eine Baugruppe zu bilden, die mindestens aus 2 Mitgliedern (Haushalten) besteht
- Die Anzahl der im Haushalt lebenden Personen ist mit Namen und unter Nennung des Alters anzugeben
- Die Vorlage eines ‚Baulichen Grundkonzeptes‘ (Lageplan mit Umriss der Gebäude, Lage der Stellplätze, Zufahrt, ein skizzenhaftes Entwurfskonzept, Ansichten und Schnitte)
- Die Vorlage eines vorläufigen Wohn-, Nutzungskonzeptes mit weitergehenden Erläuterungen zum Projektziel
- Die Vorlage eines schlüssigen Finanzierungskonzeptes
- Die Bereitschaft zu einer Bauverpflichtung innerhalb von 2 Jahren nach Grundstückserwerb (Baubeginn)

- Die Erklärung zur Bindung an das Gebot für die Dauer von 12 Monaten
- Die verpflichtende Erklärung zur angestrebten Eigennutzung der Wohnungen für die Dauer von 5 Jahren durch sämtliche Mitglieder der Baugruppe

Phase 2 – Grundstücksreservierung

Für die Baugruppe, deren Angebot als bestes Angebot bewertet wurde, wird das Objekt für einen Zeitraum von bis zu 6 Monaten reserviert. Die Baugruppe wird darüber informiert und aufgefordert innerhalb des Zeitraums der Grundstücksreservierung die Planung entsprechend den bauplanungsrechtlichen Vorgaben zu konkretisieren, sodass die Voraussetzungen zum Abschluss des Grundstückskaufvertrages vorliegen. Während des Reservierungszeitraums besteht für die Baugruppe die Möglichkeit für die professionelle Prozessbegleitung und fachliche Beratung zum Vorhaben eine externe Betreuerin hinzuzuziehen. Die Stadt erstattet der Baugruppe anhand von vorzulegenden prüffähigen Rechnungen 50 % der Vergütung mit einem festgelegten Stundensatz für bis zu 24 Beratungsstunden, die die Moderation während des Zeitraums der Reservierung des Objektes erbringt.

Phase 3 – Abschluss des Grundstückskaufvertrages

Nach Abschluss der Bewerbungsphase werden die erforderlichen parlamentarischen Grundsatzbeschlüsse zur Veräußerung des Objektes an die für die Reservierungsphase ausgewählte Baugruppe gefasst. Die Beschlussfassung steht unter dem Vorbehalt, dass das mit der Bewerbung eingereichte bauliche Grundkonzept sowie das Wohn-, Nutzungskonzept im Grundsatz eingehalten wird. Nach Ablauf der Reservierungsphase erfolgen der Abschluss und die Beurkundung des entsprechenden Grundstückskaufvertrages, ggf. nach der Bildung von Teil-/Wohnungseigentum.

Zweistufiges Verfahren, das die Stadt Köln 2009 in einem Pilotprojekt durchführte:

Die Unterstützung von Baugruppen sieht zunächst die Reservierung von Grundstücken zur Realisierung von Pilotmaßnahmen vor, um Erfahrungen mit dieser neuen Bau- und Wohnform zu sammeln.

Stufe 1 – Grundstücksangebot und Grundstücksreservierung, Verkaufsbeschluss

Die Grundstücke werden für einen bestimmten Zeitraum für den genannten Nutzungszweck reserviert, damit Interessierte ausreichend Zeit haben, sich in einer Baugruppe zu organisieren und auf ein Nutzungskonzept zu einigen. Zwingende Voraussetzung für die Bewerbung ist eine Rechtsform, ein Nutzungskonzept, ein Bonitätsnachweis und die Bauverpflichtung. Die für Baugruppen reservierten Grundstücke werden zu einem vorher gutachterlich ermittelten und festgelegten Verkehrswert pro m² Geschossfläche angeboten. Es findet kein Preiswettbewerb in einem Bieterverfahren statt. Die Bewertung der Nutzungskonzepte findet nach Aspekten der Grundstücksausnutzung, des Städtebaus, der Architektur, des Gruppenkonzeptes und der Behindertenfreundlichkeit statt. Über die Rangfolge der

vorgelegten Bewerbungen entscheidet der Liegenschaftsausschuss nach Vorberatung im Stadtentwicklungsausschuss und im Ausschuss Bauen und Wohnen. Das Nutzungskonzept der ausgewählten Gruppe ist im weiteren Verfahren bindend. Die Grundstücksreservierung wird für einen Zeitraum von sechs Monaten vorgenommen.

Stufe 2 – Konkrete Projektplanung

Innerhalb von sechs Monaten wird die Projektplanung bauantragsreif abgeschlossen. Die Verwaltung prüft anschließend die Einhaltung des Nutzungskonzeptes. Für das Gesamtprojekt wird eine verbindliche Finanzierungszusage vorgelegt. Nach Erteilung der Baugenehmigung sowie Abgeschlossenheitsbescheinigung wird der Grundstückskaufvertrag mit der Baugruppe in der von ihr gewählten Rechtsform unter Ausschluss der gesamtschuldnerischen Haftung beurkundet.

Über die Grundstücksreservierung von einem halben Jahr hinaus erfolgt die Unterstützung von Baugruppeninteressierten in Form der Bereitstellung eines Beratungsangebotes und einer Informationsplattform im Internet.

Beispiel

Fazit

Angesichts der finanziellen Situation der Kommunen, von denen sich viele unter Haushaltssicherung befinden, sind Zuschüsse und Förderungen für Wohnprojekte schwer umzusetzen. In dieser Broschüre werden Möglichkeiten vorgestellt, wie mit den vorhandenen Ressourcen das Thema Neue Wohnformen in der eigenen Stadt gestartet und vorangetrieben werden kann. Viele der vorgestellten Aufgaben können Kommunen gut und kostengünstig übernehmen. Der Erlös von Grundstücksverkäufen an Baugruppen – auch das Aufspüren von Bauflächenpotenzialen – kann sogar unerwartete Einnahmen für die Kommune erbringen. Aus diesem Handbuch können Kommunen jeweils die Verfahren wählen, die auf die unterschiedliche Ausgangssituation vor Ort reagiert.



Danke

Wir bedanken uns bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der NRW Kommunen, die uns bei der Erstellung dieses Handbuches immer wieder mit fachlichen Inputs unterstützt haben. Danke besonders an die Fachleute aus den Wohnungs-, Planungs- und Liegenschaftsämtern der Städte Aachen, Arnsberg, Bonn, Dortmund, Düsseldorf, Duisburg, Köln, Münster, Rhein-Sieg-Kreis und Unna sowie den Expertinnen aus Architektur, Projektentwicklung und Wohnungswirtschaft, die sich einen ganzen Tag Zeit genommen haben für den vorbereitenden Experten-Workshop.

Bildnachweis

Alle Fotos dieser Broschüre wurden fotografiert von

Manfred Voller, Essen

außer:

Cornelia Suhan, Dortmund: Titelseite, S.23, S. 40 oben und S. 45

Ursula Komes, S. 30 oben und S. 40 unten

Sie zeigen folgende Projekte:

(mit einem Hinweis auf die Entwurfsverfasser)

Amaryllis eG, Bonn (S. 8, 12, 24), Architekturbüro Alte Windkunst, Herzogenrath

Bielefelder Beginenhöfe, Bielefeld (S. 30, 34, 36), Michael Kluckhuhn, Verl

Die Bremer Stadtmusikanten, Münster (S. 20), Erwin Veenker, Wohn+Stadtbau

Gemeinsam Wohnen von Jung & Alt, Münster-Mecklenbeck (S. 10), Schaller/ Theodor, Architekten BDA, Köln

Ledo-Mehrgenerationenhaus, Köln (S. 19), meuterarchitekturbüro, Köln

Mehrgenerationenwohnen Effertzstraße, Unna (S. 30, 34), Karl Friedrich Meister, Architekt UKBS, Unna

Miteinander – Wohnen mit Verantwortung, Düsseldorf (S. 16, 22, 36), Atelier Fritsch Stahl Baum, Architekten, Düsseldorf

Ökosiedlung Unterbach, Düsseldorf-Unterbach (S. 8), Bookhoff & Rentrop, Architekten, Hannover

Philia, Köln (S. 12, 20), Busmann und Haberer, Architekten, Köln

wir-auf-tremonia, Dortmund (S. 12, 20, 40), Ursula Komes, Architektin, Aachen

Wir wohnen anders, Dortmund (Titel, S. 23, 40, 45), Norbert Post Hartmut Welters, Architekten & Stadtplaner GmbH BDA/SRL, Dortmund

Wohnen mit Freu(n)den unter einem Dach, Mülheim/Ruhr (S. 7), Frank Ahlbrecht, Architekt, Essen

Wohnen mit Kindern, Düsseldorf (S. 8), Lis Arntraud Dieterich, Innenarchitektin, Düsseldorf

Wohnprojekt proSUN, Aachen (S. 30, 40), Ursula Komes, Architektin, Aachen

Wohnprojekt Wohnsinn, Aachen (S. 14, 18), Architekturbüro Alte Windkunst, Herzogenrath

WunschWohnen, Ibbenbüren (S. 7, 10, 26, 29), Ludger Borgel, Architekt, Ibbenbüren

Zurück in die City, Bonn (S. 17, 34, 36, 38), Arne Hoffmann, RheinHaus, Bonn

Impressum

Herausgeber und Vertrieb

Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen,
Wohnen und Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen
Referat für Presse und Öffentlichkeitsarbeit
Jürgensplatz 1
40219 Düsseldorf
broshueren@mwebwv.nrw.de
www.mwebwv.nrw.de

Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit der Landesregierung Nordrhein-Westfalen herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Landtags-, Bundestags- und Kommunalwahlen. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Landesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.

Diese Broschüre kann bei den Gemeinnützigen Werkstätten Neuss GmbH bestellt werden. Bitte senden Sie Ihre Bestellung unter Angabe der Veröffentlichungsnummer **W-417** (per Fax, E-Mail oder Postkarte) an:

Gemeinnützige Werkstätten Neuss GmbH
Am Henselsgraben 3
41470 Neuss
Telefax: 02131/9234-699
E-Mail: mwebwv@gwn-neuss.de

Gesamtkonzeption und Bearbeitung

koelnInstitut iPEK
Gotenring 4
50679 Köln
www.koelninstitut-ipek.de

Autorinnen koelnInstitut iPEK

Angelika Simbriger
Luise Willen

Ansprechpersonen im MWEBWV NRW

Petra Kühn, Tel.: 0211/3843-4223
Kay Noell, Tel.: 0211/3843-4221

Layout

Agim Meta, ecosense, Köln
www.ecosense.de

Druck

Rautenberg Media & Print Verlag KG, Troisdorf
www.rmp.de

© MWEBWV, 2010

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers

Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen (MWEBWV NRW)

Jürgensplatz 1
40219 Düsseldorf
Fon: +49 (0)2 11 / 3843 - 0
Fax: +49 (0)2 11 / 3843- 9005
www.mwebwv.nrw.de

broschueren@mwebwv.nrw.de

