



Bericht zur Fachtagung am 13. und 14. Oktober im Schader-Forum, Darmstadt

„Rendite durch Wohnen und Leben. Potentiale gemeinschaftlicher Wohnformen“

Ein anspruchsvoller Titel für eine Tagung, trägt er uns doch auf, klar zu benennen, unter welchen Bedingungen es ertragreich ist, in gemeinschaftliche Wohnprojekte zu investieren. Diesem Anspruch soll sich nun der Bericht zur Tagung stellen. Er soll Antworten bieten auf die Frage:

Unter welchen Bedingungen rentiert sich für Akteure der Wohnungswirtschaft, des Kreditwesens, der Städte und Kreise und für soziale Dienstleister ein Engagement für gemeinschaftliche Wohnformen?

Gleich zu Anfang der Tagung waren jene Schlagworte zu hören, die die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Vorteile gemeinschaftlicher Wohnformen hervorheben: der demographische Wandel mit seiner prognostizierten Alterung der Bewohnerschaft, die Aufwertung von Quartieren, die Erhöhung der Lebensqualität. Selbstorganisierte, gemeinschaftliche Wohnprojekte seien gelebte Sozialpolitik, wurde folglich später in einer Arbeitsgruppe betont.

Wie sieht es aus, wenn man die Frage auf die jeweiligen Branchen fokussiert?

1. Wohnungswirtschaft

Unter welchen Bedingungen rentiert sich für die Wohnungswirtschaft ein Engagement für gemeinschaftliche Wohnformen?

Den gerne genannten Vorteilen des gemeinschaftlichen Wohnens stellt ein Teilnehmer der Arbeitsgruppe zur Wohnungswirtschaft entgegen: „Ob es sich volkswirtschaftlich oder für die Mieter rechnet, ist etwas ganz anderes, als wenn es sich für das Kapitalinteresse des Wohnungsunternehmens rechnet.“

Diese Aussage bildet den Kern der Debatte, die sich auf der Fachtagung aus dem Vortrag von Karin Stemmer, in der Arbeitsgruppe zu Architektur und Wohnungswirtschaft unter der Moderation von Renate Narten und im abschließenden offenen Podium entwickelt.

Karin Stemmer, Immobilien-Ökonomin bei den Vereinigten Wohnstätten 1889 eG in Kassel, beginnt ihren Vortrag mit grundsätzlichen Rendite-Erwägungen. Sie sieht einen Paradigmenwechsel beim Produkt der Wohnungswirtschaft. Sah man zuerst die „Wohnung“ als das zu erstellende Produkt an, wandelte sich die Sichtweise zum „Wohnen“, um nun überzugehen in ein weiter gefasstes Produkt, das sie „Leben im Quartier“ nennt.

Produktgestaltung in diesem Sinne sei betriebswirtschaftlich äußerst wichtig. Das gelte vor allem für Unternehmen wie die Kasseler Genossenschaft, da sie in einer Region mit abnehmender Bevölkerung zu agieren habe. Innovationsdruck finde sich aber auch in Ballungsgebieten.

Die Frage, ob sich ein Engagement für gemeinschaftliche Wohnprojekte für die Vereinigten Wohnstätten 1889 eG rechnet, beantwortet Frau Stemmer mit einem klaren „ja“. Sie verweist auf die stabile Nachfragegruppe, die sich ihnen eröffne. Dadurch vermindere sich das Vermietungsrisiko. Die Kassler Erfahrungen zeigten, dass neue Zielgruppen auf das Unternehmen zukämen. Den Einstieg in die Gruppenprojekte sieht sie als klaren Marktvorteil gegenüber anderen Wohnungsunternehmen, die (noch) nicht so weit seien. Weiterhin nennt sie die Strahlkraft ins Quartier, die von gelungenen gemeinschaftlichen Wohnprojekten ausgingen. Doch zugleich warnt sie vor einer Überfrachtung der „armen Wohnprojektleiter“. Wenn man von vornherein Engagement für das Quartier erwarte, vergrößere man die Hürde für das gemeinschaftliche Wohnen – und zwar vollkommen unnötig. Denn:

„Allein ein gut funktionierendes Haus, in dem man sich gegenseitig unterstützt, hat ein solches Potential im wohnungswirtschaftlichen Sinne einer Langfristvermietung, eines pfleglichen Umgangs mit dem Objekt, aber auch in dem Sinne einer sozialen Ausstrahlung. Eine positive Hausgemeinschaft strahlt nach außen – ob der politische Anspruch da ist oder nicht.“

Neben der festen Nachfragegruppe, dem Marktvorteil durch frühzeitigen Einstieg in Gruppenwohnprojekte und der Strahlkraft ins Quartier spricht sie von einer grundsätzlichen Standortaufwertung, die in einem Schneeballeffekt nicht nur einzelne Häuser, sondern ganze Straßenzüge betreffe. Deshalb könne sich die Investition in ein einzelnes, für eine Gruppe bereit gestelltes Gebäude rechnen, selbst wenn es sich dabei wirtschaftlich um ein Nullsummenspiel handle. Das Gesamtquartier werde profitieren.

Die Teilnehmer der Arbeitsgruppe vervollständigten die Liste der Vorteile für das Wohnungsunternehmen. Sie nannten Imagegewinn, Mieterbindung, geringere Instandhaltungskosten, die Förderungen der sozialen Durchmischung von Quartieren. Sowohl sozial als auch wirtschaftlich gebe es einen „return on investment“, so einer der Teilnehmer, und zwar selbst dann, wenn sich das Wohnungsunternehmen an den Kosten der Projektbegleitung beteilige. Das Potential des gemeinschaftlichen Wohnens, betont Karin Stemmer, sei „noch nicht ansatzweise gehoben“.

Nach dieser Aufzählung und dem Positivbeispiel, das Claudia Engelhardt und Ulla Schauber aus Arnstadt in Thüringen lieferten, wirkt es fast widersinnig, dass sich die Diskussion in der von Renate Narten moderierten Arbeitsgruppe über weite Strecken um die Frage drehte:

Warum sind Wohnungsunternehmen nicht aktiver im gemeinschaftlichen Wohnen?

Natürlich verschwieg auch Karin Stemmer nicht die Herausforderungen, die für ein Wohnungsunternehmen mit der Realisierung gemeinschaftlicher Wohnformen einhergehen. Die Sprachen, die von den Initiativgruppen einerseits und den Akteuren der Wohnungswirtschaft andererseits gesprochen würden, seien – so Frau Stemmer – stark unterschiedlich. Folglich sei die Kommunikation eine der großen Herausforderungen für die Wohnungswirtschaft. Nicht vereinfacht werde dies dadurch, dass sich oft „ausgeprägte Persönlichkeiten“ in den Gruppen fänden: ein großer Schatz, den es zu wertschätzen gelte, ebenso wie ein Ansatzpunkt für Konflikte. Auch die Wünsche nach möglichst individueller Ausgestaltung des Hauses und der einzelnen Wohnungen behinderten natürlich das übliche Geschäft eines Wohnungsunternehmens, das gerne Produkte von der Stange anbiete. Komme ein Wohnungsunternehmen indes den Wünschen nach Individualität nach, entspreche es der heutigen Vielfalt in der Ge-

sellschaft. Daher solle man auch nicht versuchen, nach einem neuen Standardprodukt mit dem Namen „gemeinschaftliches Wohnen“ zu fahnden.

Diesem Punkt wird auch in der Arbeitsgruppe beigeplichtet: Standardisierungen seien problematisch, weil dann nicht das nötige Herzblut mitfließe. Andererseits wurde in der Arbeitsgruppe gefragt, wie es denn um die Nachhaltigkeit bestellt sei, wenn alle Wohnungen individuell gestaltet würden. Auch um die Weitervermietbarkeit zu sichern, seien Kompromisse zwischen der Erfüllung besonderer Wünsche und dem Standardprogramm gefragt.

Warum ist Kassel nicht überall? Diese Frage war im Plenum zu hören. In der Arbeitsgruppe wurde an ihr intensiv gearbeitet. Es könne sich nur entweder um strukturelle Unfähigkeit oder um Unwillen der Wohnungswirtschaft handeln, provozierte Mathias Heyden, einer der Referenten, zu Beginn der Diskussion. Das blieb natürlich nicht unwidersprochen: Es gehe nicht um Wollen, sondern um Interessen und gesellschaftspolitische Positionen, lautete die Replik. In diesem Zusammenhang fiel auch der oben schon zitierte Satz: „Ob es sich volkswirtschaftlich oder für die Mieter rechnet, ist etwas ganz anderes, als wenn es sich für das Kapitalinteresse des Wohnungsunternehmens rechnet.“

Wohnungsunternehmen werden entweder wegen ihres Kapitalinteresses aktiv oder – wie in der Arbeitsgruppe für kommunal getragene Unternehmen vervollständigt wird – wegen politischen Drucks. Wenn das Kapitalinteresse sich nicht überall so rechnet wie in Kassel, wäre dann der politische Weg ein möglicher? Kann eine Kommune, deren Vertreter im Aufsichtsrat eines Wohnungsunternehmens sitzen, das Unternehmen zu mehr Engagement für das gemeinschaftliche Wohnen drängen? Beide möglichen Antworten fielen in der Arbeitsgruppe. Während die eine Position die Möglichkeit politischer Einflussnahme setzt, wird dies von anderer Seite bestritten: Nur wenn es dem Kapitalinteresse diene, werde das Unternehmen eine politisch gewünschte Handlung umsetzen.

Für die Ausgangsfrage, die sich dieser Bericht stellt, ist die Antwort nicht entscheidend. Denn die These der Fachtagung „Rendite durch Wohnen und Leben“ lautet, dass sich ein Engagement im gemeinschaftlichen Wohnen durchaus wirtschaftlich rentieren kann, politischer Druck folglich nicht nötig wäre. Zu fragen ist daher: **An welchen Stellschrauben muss man drehen, damit dies gelingt?**

Eine Stellschraube liegt im hohen Arbeitsaufwand, den die Zusammenarbeit mit Gruppen mit sich bringt. Das unprofessionelle Auftreten mancher Initiativgruppen, deren Anspruchshaltung, zahllose Wünsche nach individueller Gestaltung, Erwartung intensiver Beteiligung an der Bau- bzw. Umbauplanung bewirkten „extrem hohen Arbeitsaufwand bei extrem geringen Gewinne“, wie ein Diskutant ausführte. Diese Rechnung ändere sich, so war man sich in der Arbeitsgruppe einig, wenn die Gruppen anders agierten. Zum einen müssten sie sich von der „Dienstleister- versus Dienstinanspruchnehmer“-Perspektive entfernen. Sie müssten aktiver werden, in dem Sinne, dass sie auch Bereitschaft zeigten, Verantwortung zu übernehmen: etwa indem sie als Generalmieter für das Mietausfallrisiko einstünden. Sie müssten ihre Ansprüche überdenken und sich klar machen, dass sie nicht als „Retter im demographischen Wandel“ den Freibrief erhielten, gegen alle wirtschaftlichen Erwägungen verstoßen zu dürfen. Sie müssten bei der Kommunikation mit dem Wohnungsunternehmen oder dem Architekten

auf Zielführung und Zeit achten. Die langanhaltenden Diskussionen, die eine Initiativegruppe intern führe, könne sie nicht auf externe, wirtschaftlich agierende Partner ausdehnen. Umgekehrt könne das Wohnungsunternehmen nicht von planerischer Fachkompetenz bei den Initiativegruppen ausgehen. Manchen Projektinteressierten müsse man erst erklären, wie man Pläne liest. Am besten wäre eine integrative Planung, bei der möglichst alle Akteure von Anfang an mitwirkten. Notwendig sei auch eine an die jeweilige Zielgruppe angepasste Ansprache. Wenn man gemeinschaftliches Wohnen für Mieter von Sozialwohnungen realisieren wolle, dann dürfe der Anspruch an sie nicht zu hoch sein. Eine hohe Bedeutung hätten intermediäre Akteure wie z. B. Berater, die als Vermittler zwischen Wohnungsunternehmen, Architekten und zukünftigen Mietern wirkten.

Fazit: Wenn sich das Engagement für gemeinschaftliche Wohnformen für ein Wohnungsunternehmen rentieren soll, muss die Kooperation zwischen Unternehmen und den Initiativegruppen funktionieren. Die Initiativegruppen müssen sich aktiv, dabei aber nicht zu anspruchsvoll verhalten. Die Wohnungsunternehmen sollten, wie Frau Stemmer in ihrem Vortrag ausgeführt hat, klare Grenzen für Wünsche und Beteiligungen seitens der Gruppe benennen. Beteiligt kann ohnehin nur der werden, der sich als Projektteilnehmer verpflichtet. Zudem rät Frau Stemmer den Wohnungsunternehmen, die das gemeinschaftliche Wohnen als Marktsegment entdecken, zu einem klaren, öffentlichen Bekenntnis zur Realisierung von Wohnprojekten. Sie sollten dafür eine adäquate Unternehmensorganisation samt geschultem Personal aufweisen können. Sie sollten Bereitschaft zeigen, in den Standort zu investieren, auch wenn dies für das einzelne Projekt einmal plusminus null ausgehe. Zudem fordert sie seitens des Wohnungsunternehmens eine grundlegende Bereitschaft sowohl zu Beteiligungsprozessen als auch zu individuellen Lösungen – somit eine Bereitschaft für ein aufwändigeres und länger andauerndes Verfahren. Neben Ausdauer und Überzeugung brauche es hier Leidenschaft. Frau Stemmers Worte werden von Claudia Engelhardt von der Arnstädter Wohnungsbaugesellschaft bestätigt, die trotz des höheren Zeitaufwands mit soviel Begeisterung bei der Realisierung des Arnstädter Projekts dabei war, dass sie schon auf das nächste Projekt hofft.

Stellt ein Wohnungsunternehmen sich in diesem Sinne auf, dann hat es die Chance auf eine Modernisierung seines Wohnungsangebots, nicht nur technisch, sondern auch sozial – und die Chance auf zufriedene Mieter mit all den auch finanziellen Vorteilen, die hiermit verbunden sind.

2. Kreditwesen

Lange Zeit trat die Schader-Stiftung mit ihren Kooperationspartnern unter dem Motto „Raus aus der Nische“ an die Öffentlichkeit, wenn es um das gemeinschaftliche Wohnen ging. Sowohl die Tagung im Jahr 2005 gemeinsam mit dem hessischen Sozialministerium als auch das im Jahr 2008 gemeinsam mit der Stiftung trias veröffentlichte Buch trugen das Motto im Titel.

Holm Vorpapel von der Deutschen Kreditbank dreht dieses Motto in seinem Vortrag um. Es müsse nicht für die Wohnprojekte „raus aus der Nische“ heißen, sondern für die Banken: „rein in die Nische“. Er fragt: **„Ab wann gilt ein Thema als neuer Markt?“** Die Antwort sei einfach: „Markt ist das, was wir für unseren Markt halten.“ Und die Deutsche Kreditbank mache

von nun an Gemeinschaftswohnprojekte zu ihrem Markt. Sie glaube an ein starkes Interesse an dieser Wohnform, sehe ein breites Spektrum der Nachfrage. Natürlich gehe sie davon aus, dass man langfristig damit Geld verdienen könne – also Rendite erziele.

Die Frage „Rentiert sich für Banken ein Engagement für gemeinschaftliche Wohnformen?“ wäre damit beantwortet. Offenkundig ja, jedenfalls nach Einschätzung von Holm Vorpapel und nach dem Vorbild jener Banken wie die GLS oder die Umweltbank, die sich seit Jahren auf diesem Feld bewegen. Doch die Frage lautet anders: ***Unter welchen Bedingungen rentiert sich für Banken ein Engagement für gemeinschaftliche Wohnformen?***

Auf diese Frage liefern Holm Vorpapels Vortrag und die Diskussion in der von Harald Mollberg moderierten Arbeitsgruppe einige Antworten.

Auch Holm Vorpapel sieht natürlich, dass es nicht ausreicht, in der Vorstandsetage einer Bank ein neues Marktsegment zu bestimmen. Wichtig sei, so betont er, die Mitarbeiter der Bank zu interessieren, jene Menschen also, die vor Ort als Kundenbetreuer arbeiteten. Banken vor Ort, die bisher keine Erfahrungen mit der Finanzierung von Gruppenwohnprojekten gesammelt hätten, hegten oftmals Vorbehalte gegen solche Projekte und sähen nur Risiken. „Warum ist das so?“, fragt Holm Vorpapel und nennt gleich darauf fünf Aspekte, die uns im Umkehrschluss die Bedingungen aufzeigen, nach denen wir suchen.

1. Oft entspreche der Wunsch nach gemeinschaftlichem Wohnen nicht den Lebensentwürfen der Bankmitarbeiter. Es sei eine menschliche Neigung, deshalb erst einmal mit Zurückhaltung, vielleicht auch Ablehnung zu antworten.
2. Zeitliche Restriktionen schränkten den Kreditbetreuer ein.
3. Übergeordnete Regeln bindeten die Banken, etwa die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) festgelegten „Mindestanforderungen für das Risikomanagement“.
4. Interne Rahmenbedingungen erschwerten den Umgang mit den Projekten, zum Beispiel die Kundengruppenstrukturen: Handelt es sich um Privat- oder Firmenkunden?
5. Und nicht zuletzt die Frage: „Können wir uns wirklich mit diesen Individualisten einlassen?“ Die Frage zielt auf den Aufwand, der mit der Kreditbetreuung für eine Gruppe verbunden sei. Ein Aufwand, der nicht nur zeitliche Komponenten enthalte.

Auch wenn es keine auf der Hand liegenden Lösungen gibt, um die hier als Hinderungsgründe formulierten Aspekte in positive Rahmenbedingungen umzumünzen, liefert Holm Vorpapel einen Ansatz, der sicherlich weiterführt: eigenes Erleben oder „learning by doing“.

In Folge lässt sich schließen, dass die Banken Mitarbeiter brauchen, die Erfahrungen mit Projekten des gemeinschaftlichen Wohnens sammeln, die sich Knowhow erarbeiten, um über einen Baukasten an Finanzierungsbausteinen zu verfügen, die sie passgenau einsetzen können.

Wenn allerdings eine Bank nur ein Projekt im Jahr realisiere, rentiere es sich nicht, das Knowhow aufzubauen. Deshalb, so Holm Vorpapel, seien überregional aufgestellte Banken im Vorteil. Er geht sogar noch einen Schritt weiter und denkt laut über eine überregionale Zusam-

menarbeit verschiedener Banken nach, die flächendeckend bei der Finanzierung gemeinschaftlicher Wohnprojekte agieren könnten.

Welche konkreten Möglichkeiten der Finanzierung gemeinschaftlicher Wohnprojekte gibt es?

Dieser Frage widmet sich die Arbeitsgruppe „Kreditwesen“ am zweiten Tag der Veranstaltung. Wilfried Brzynczek von der GLS-Bank betont, dass es bei Finanzierungen gemeinschaftlicher Wohnprojekte keine Modelle gebe, die leicht übertragbar seien. Immer sei eine individuelle Herangehensweise nötig. Von Bedeutung sei dabei die Rechtsform, die sich eine Initiativegruppe gebe. Die Diskussion bestätigt diese Einschätzung. Es zeigt sich etwa, dass Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR) aufgrund der aufwändigen Prüfungen eines jeden Rechtsträgers nur bis zu einer Größe von vier Personen sinnvoll seien und von den Banken akzeptiert würden. Aus anderen Gründen – nämlich der Risikoabwägung – lehnten manche Banken neugegründete Genossenschaften ab, die noch nicht bewiesen hätten, dass sie ihre Schulden begleichen könnten. Auch die Wohneigentümergeinschaft (WEG) berge Schwierigkeiten: Lange Zeit galten WEGs nicht als Finanzierungspartner, da juristisch nicht die Gemeinschaft, sondern die einzelnen Wohneigentümer als Vertragspartner angesehen wurden. Seit einem Urteil des Bundesgerichtshofs wird der WEG jedoch eine Teilrechtsfähigkeit zugesprochen, was den Weg für Finanzierungen von gemeinschaftlichen Wohnprojekten über eine Wohneigentümergeinschaft frei machte.

Abgesehen von solcherlei Feinheiten betont Wilfried Brzynczek jedoch, sei die Rechtsform nicht entscheidend für eine Zusage oder Ablehnung der Kreditvergabe. Wichtiger sei der Eindruck, den eine Gruppe gegenüber dem Kreditbetreuer vermittele. Das Auftreten der Gruppe ist Teil eines der drei „G“s, die Wilfried Brzynczek als relevante Aspekte nennt:

Geld – Grundstück – Gruppe

Anhand dieser drei „G“s lassen sich die Inhalte aus Vorträgen und Diskussion bündeln.

Geld

Wenn man ein Wohnprojekt zur Miete unter der Fittiche eines Wohnungsunternehmens wie jenem von Frau Stemmer realisiert, gilt die Finanzierung nicht als Thema. Die Bewohner unterhalten Mietverträge mit dem Wohnungsunternehmen und müssen sich um Kredite, Zwischenfinanzierungen und Zinstilgungen nicht kümmern. Anders ist das bei Eigentumsprojekten oder eigentumsähnlichen Konstruktionen, wie jenen von neu gegründeten Genossenschaften. Diese Wohnprojektler kommen nicht umhin, sich intensiv mit diesen Themen zu befassen.

Eigenkapital und Fremdkapital sind die Stichworte, die am Beginn einer jeden Finanzierungsdiskussion stehen. Herr Brzynczek nennt das Erfordernis von 20 bis 50% Eigenkapital. Ein ausreichender Anteil Eigenkapital diene nicht nur dem Schutz der Bank, sondern auch der Gruppe. Wie man das erziele, daran könne man innovativ herangehen. So kommen zur Erzielung des nötigen Eigenkapitals einer – in welche Rechtsform auch immer gegossenen Gruppe – in Betracht: natürlich die Gesellschaftsanteile, darüber hinaus stille Beteiligungen, Genussscheine, private Darlehen sowie Direktarlehen. Weiterhin denkbar seien Zuschüsse oder Schenkungen. Unter dem Dach der GLS-Bank gründen sich oft Leih- und Schenkgemeinschaften, in denen sich bis zu 30 Personen verpflichten, über einen bestimmten Zeitraum

hinweg regelmäßig kleinere Beträge einzuzahlen. Diese zweckgebundenen Spenden werden vorfinanziert, so dass sofort ein größerer Betrag zur Verfügung steht.

Beim Fremdkapital stünden drei Möglichkeiten zur Verfügung: Bankdarlehen, die Inanspruchnahme von KfW-Mitteln sowie andere öffentliche Darlehen. Wilfried Brzynczek reihte die drei Möglichkeiten nach ihrem Realisierungsgrad. Bankdarlehen zu erhalten sei schwierig, KfW-Mittel „noch schwieriger“, andere öffentliche Darlehen „noch, noch schwieriger“. So würden, wie Volker Spiel von Conplan hinzufügt, etwa Landesfördermittel nur dreimal im Jahr ausbezahlt, was oft eine Zwischenfinanzierung, also einen weiteren Kredit, nötig mache.

Grundsätzlich seien bei der Beantragung von Fremdkapital der Beleihungswert und die Bonität die entscheidenden Kriterien. Der Beleihungswert orientiere sich nicht etwa an den Kosten einer Immobilie, sondern an deren Wiederverkaufs- bzw. im Falle einer Mietwohnung an deren Ertragswert. Ob die Tatsache, dass eine Wohnung zu einem Wohnprojekt gehört und die noch vorhandenen Projektteilnehmer ein Mitspracherecht bei der Wiederbelegung einer frei werdenden Wohnung haben, den Beleihungswert senkt oder aber gerade hebt, ist umstritten. Für einen aufgrund des fehlenden eigenen Erlebens noch mit Vorbehalten behafteten Kreditbetreuers könnte sich daraus eine Senkung ergeben. Volker Spiel von Conplan schließt hingegen auf einen Erhalt des Werts gerade aufgrund dieses Umstands.

Oft wird seitens der Befürworter gemeinschaftlichen Wohnens argumentiert, dass die Bonität sich aufgrund des Bestands einer Gruppe steigern lässt. Scheide ein Mitglied aus, werde die Gruppe alles daran setzen, ein neues Mitglied zu finden, das sowohl in der Gemeinschaft wie auch in der Finanzierung den vakanten Part übernehme. Holm Vorpapel, der diese Überlegung gut nachvollziehen kann, denkt darüber nach, ob man nicht in Folge einen kleinen Teil der Finanzierung als eine Art „Personalblankokredit“ ermöglichen, der nicht durch die Immobilie gesichert sei. Abhängig müsse dies von den handelnden Personen sein.

Trotz der recht komplexen Einführungen bewiesen sowohl Wilfried Brzynczek als auch Volker Spiel von Conplan, dass Finanzierungen möglich sind. Sie stellten Beispiele vor, zeigten an Investitions- und Finanzierungsplänen auf, dass selbst Projekte, in denen komplexe Rechtsstrukturen und unterschiedliche wirtschaftliche Leistungsfähigkeiten der Gruppenmitglieder vorliegen, finanzierbar sind.

Grundstück

Will eine Gruppe das gemeinsame Haus neu bauen, so ist der Erwerb eines Grundstücks notwendig. Gleich mehrere Fallstricke finden sich hier, wie die Diskussion in der Arbeitsgruppe zeigt. Etwa zeitliche: will der derzeitige Eigner das Grundstück nicht nur meistbietend, sondern auch möglichst schnell veräußern, können Initiativgruppen nicht mit professionellen Investoren mithalten. Während die Gruppe in teilweise langwierigen Diskussionen eine Entscheidung herbeiführen muss, sich unter Umständen für das verfügbare Grundstück vergrößern müsste, kann ein Investor eine Entscheidung zum Grundstückskauf weitaus schneller fällen. Manche Kommune vergibt Grundstücksoptionen, gönnt Initiativgruppen also eine längere Frist zur Entscheidung. Bis zum Fristende wird das Grundstück nicht anderweitig vergeben.

Nicht nur für die Gruppe ist das Grundstück von höchster Relevanz, sondern auch für die kreditvergebende Bank. Denn auch diese, so sagen anwesende Vertreter von Banken, müsse das

Grundstück einschätzen. Insbesondere die Lage bestimme, welche Mieten oder Verkaufswerte mit den später errichteten Wohnungen zu erzielen seien. Dafür werde die Bank immer einen Gutachter einschalten.

Gruppe

Die Wichtigkeit des Eindrucks, den eine Gruppe gegenüber der Bank vermittelt, wurde bereits oben erwähnt. Je professioneller die Gruppe auftritt, umso besser. Die Professionalität zeige sich schon darin, so die Einschätzung in der Arbeitsgruppe, ob die Gruppe in der Lage sei, einen oder zwei Vertreter zu benennen, die kontinuierlich die Verhandlungen mit der Bank führten. Wenn *alle* Gruppenmitglieder vor dem Bankmitarbeiter stünden, handele man sich nicht nur räumliche Probleme ein, wie Harald Mollberg im abschließendem Plenum darlegte. Da zumeist die entsprechende Fachkompetenz in einer Gruppe nicht vorhanden sei, raten alle der Vortragenden dazu, eine professionelle Beratung bzw. Begleitung in Anspruch zu nehmen. Auch wenn diese mit Kosten verbunden sei, führe sie nicht nur zu einem qualifizierten Finanzierungsantrag, der vielfältige Geldquellen anzupapfen vermöge, sondern auch zu einer Beschleunigung des Prozesses.

Welche Schlüsse für die Realisierung von gemeinschaftlichen Wohnprojekten lassen sich daraus ziehen? Das abschließende Plenum der Fachtagung verweist auf zwei Wege, die für Initiativgruppen offen stehen. Entweder: Die Gruppe nutzt das Känguru-Modell und schlüpft als Gruppe unter das Dach einer bereits bestehenden Organisation. Das Beispiel von Frau Stemmer aus Kassel zeigt diese Möglichkeit. Dann sinken die Anforderungen an die Gruppe rapide. Sie muss sich weder um die Finanzierung kümmern, noch komplexe wirtschaftliche oder juristische Aufgabenstellungen meistern.

Oder: Die Gruppe möchte ein Projekt selbst realisieren, indem sie baut oder umbaut, beziehungsweise sie sieht sich aufgrund mangelnder Kooperationspartner in der Wohnungswirtschaft dazu gezwungen. Dann muss die Gruppe so professionell werden wie ein Wohnungsunternehmen. Da die wenigsten Gruppen über die nötigen sozialen, wirtschaftlichen und juristischen Kompetenzen aus sich heraus verfügen und kostenfreie Beratungen seitens der Banken sich im Stundenbereich bewegen, wird sie auf externe Hilfe setzen müssen.

Bei diesem Punkt setzt Loring Sittler vom Generali Zukunftsfonds ein. Um die Gruppen zu entlasten, seien intermediäre Akteure unersetzbar, wie etwa Stiftungen oder das Forum Gemeinschaftliches Wohnen. Solche Strukturen müssten gestärkt werden. Doch das Gegenteil scheine der Fall zu sein, wie Loring Sittler feststellt. Dass das Forum nicht ein bundesweit anerkanntes Kompetenzzentrum sei, das seiner Arbeit nachgehen könne, ohne die Gemeinnützigkeit zu verlieren, gleicht für Loring Sittler einem Skandal. Es müsste gerade andersherum sein. Wenn man sich den volkswirtschaftlichen Nutzen des gemeinschaftlichen Wohnens vor Augen führe, müsste die öffentliche Hand, so Loring Sittler, eine hauptamtliche Kraft für das Forum finanzieren. Da das offenkundig nicht der Fall ist, greift er die Überlegung von Holm Vorpagel auf: Könnte nicht ein gemeinsam von Wohnungswirtschaft und Banken getragener Fonds Geld für Bürgschaften und eine Beratungsinfrastruktur bereitstellen, um das gemeinschaftliche Wohnen bundesweit voranzubringen?

3. Kommunen und ländlicher Raum

Den Vortrag von Ulla Schreiber, der ehemaligen Baubürgermeisterin von Tübingen, und die Diskussion in der von Helene Rettenbach moderierten Arbeitsgruppe „Kommunen und ländlicher Raum“ eint die Perspektive, die sie in Bezug auf gemeinschaftliche Wohnprojekte einnehmen: Es wird nicht ein Wohnprojekt herangezogen, sondern der Blick weitet sich. **Wie wirken sich ein oder mehrere Wohnprojekte auf das Umfeld aus?** Es gehe darum, so Ulla Schreiber, „ein Stück Stadt zu schaffen“. Oder für den ländlichen Raum gedacht: Es geht darum, Wohnprojekte als Anker für Versorgung und Infrastruktur zu nutzen.

Für Tübingen zeigt Ulla Schreiber auf, wie es geht. Auf großen Konversionsgebieten hat die Stadt ein Verfahren unter anderem mit Baugruppen geschaffen, das zu lebendigen, urbanen Quartieren führte, die für alle Menschen, seien sie jung oder alt, seien sie Einheimische oder Zugewanderte, seien sie behindert oder nicht, gedacht sind. Ein Ausschuss vergab die Optionen für Grundstücke, achtete dabei auf die gewünschte soziale Mischung. Zum Zeitpunkt der Optionsvergabe mussten die Gruppen noch nicht vollständig sein, auch keinen Architekten vorweisen können. Mit der Zusage der Option erhielt jede Gruppe ein halbes Jahr Zeit zum Denken, zum Beratenlassen, für Gruppenbildungsprozesse. Nach Ablauf der Frist mussten die Gruppen eine zumindest 70%-ige Belegung sowie einen Anbieter von Gewerbe im Erdgeschoss nachweisen, um das Grundstück erwerben zu können. Falls eine Gruppe noch nicht so weit war, konnte sie eine Optionsverlängerung für ein weiteres halbes Jahr erwirken – dann allerdings gegen eine Gebühr.

Damit das Wohnen wirklich ein Wohnen für alle sein könne, führt Ulla Schreiber aus, habe die Stadt die Grundstückspreise festgelegt und auch die Miethöhen für die folgenden zehn Jahre festgeschrieben. Zudem werde durch die erwünschte hohe städtebauliche Dichte der fünfgeschossigen Bauten nicht nur Urbanität erzeugt, sondern blieben auch die Grundstückspreise bezahlbar. Nicht nur beim Bau des eigenen Hauses, bei dem die Baugruppe selbst über die Parzellierung entscheiden könne, sei die Mitbestimmung der späteren Bewohner vorgesehen. Erwünscht sei sie auch im öffentlichen Raum. Nichts bei der Gestaltung des öffentlichen Raums, so Ulla Schreiber, sei in den neuen Quartieren ohne öffentliche Beteiligung entschieden worden. Für Ulla Schreiber eine Selbstverständlichkeit: Bürgerbeteiligung dürfe in einer Kommune nicht als Extraleistung, sondern müsse als Normalität angesehen werden – auch wenn dies für die Akteure der Stadtverwaltung Abendtermine und Überstunden bedeute.

Nichtsdestotrotz betont Ulla Schreiber die Dirigentenfunktion der Kommune. Die Kommune beantworte die grundlegenden Fragen:

- Wie hoch ist der Anteil von Wohnen und Gewerbe?
- Welche Dichten sind möglich?
- Welche gestalterischen Vorgaben sind nötig?
- Wie erreichen wir die soziale Mischung für alle?
- Wie ist die Vernetzung mit den bestehenden Quartieren?
- Welche Energiekonzepte legen wir zu Grunde?
- Wie viel soziale und kulturelle Infrastruktur können wir uns leisten?
- Wie ist die verkehrliche Anbindung?

- Wer kann sich das Wohnen hier noch leisten?
- Was geben wir bau- und planungsrechtlich vor?

Wo liegt die Rendite für die Stadt? Die Antwort von Frau Schreiber ist deutlich: Rendite bemesse sich nicht nur „in Dollar und Euro“, sondern auch darin, dass man nachher ein funktionierendes Sozialwesen, eine gute Innenentwicklung habe. Ohnehin solle man überdenken, wer die Kommune sei. Die Kommune sei weder die Stadtverwaltung noch die Politik. Sondern die Kommune „das sind wir alle“.

Nur ist leider Kassel nicht überall und Tübingen auch nicht. Auch Ulla Schreiber kennt „schlafmützige“ Kommunen ebenso wie „schlafmützige“ Wohnungsunternehmen. Diese „brauchen einen Wecker“.

Nicht nur Städte wie Tübingen, sondern auch kleine Städte und ländliche Regionen stehen vor grundlegenden Fragen. Starke Veränderungen sind dort entweder schon auszumachen oder in naher Zukunft zu erwarten durch den demografischen Wandel, den Wandel der Sozialstruktur, die Veränderungen der Orts- und Siedlungsstruktur sowie das wachsende Ausmaß persönlicher Mobilität. In der Arbeitsgruppe „Kommunen und ländlicher Raum“, moderiert durch Helene Rettenbach, werden diese Aspekte nach einleitenden Vorträgen von Stefan Hesse und Oskar Tschörner diskutiert. Eine Teilnehmerin macht die Auswirkungen der genannten Veränderungen drastisch deutlich: Im ländlichen Raum, so sagt sie, sei die Struktur zwischenmenschlicher Beziehungen durch den Wegzug der jungen Leute gestört.

Die Rendite, die gemeinschaftliche Wohnprojekte für ländliche Regionen bringen könnten, ist damit vorgezeichnet. Schon im Untertitel der Arbeitsgruppe sind gemeinschaftliche Wohnprojekte als „Anker für Versorgung und Infrastruktur“ genannt. Hinzugefügt in der Arbeitsgruppe wurde die Annahme, dass Wohnprojekte eine nachhaltige gemeindliche Entwicklung unterstützen könnten. Verfolgt man die Diskussion, könnte man von einer perfekten „win-win-Situation“ ausgehen. Während der ländliche Raum für Initiativen, die gemeinschaftlich wohnen wollen, große Flächen, Gehöfte, auch Sonderbauformen, die man umnutzen könnte, bietet, könnten die sich ansiedelnden Wohnprojekte im Gegenzug die Infrastruktur stärken, vielleicht auch erweitern. Erwähnung finden in der Diskussion sinnvolle Verknüpfungen zwischen einem Wohnprojekt und öffentlicher Infrastruktur: Die gemeindliche Bibliothek, ein Treff, ein Café könnten im Haus des Wohnprojekts integriert werden. Wohnprojekte könnten somit an der Neubelebung von Ortskernen mitwirken. Es können sich, wie Oskar Tschörner in seinem Beitrag eindrucksvoll gezeigt hat, Synergien zwischen Bildung, Landwirtschaft, Handwerk, Kunst und Kultur entfalten.

Dass sich das Ansiedeln von gemeinschaftlichen Wohnprojekten sowohl in Städten wie Tübingen als auch in Orten und kleinen Städten auf dem Land rentieren kann, ist offenkundig. Doch wie schon zuvor stellt dieser Bericht die Frage nach den Bedingungen. **Unter welchen Voraussetzungen zeigt sich die erwünschte Rendite?**

Gerade im ländlichen Raum stellt sich eine Frage vorab: Gibt es dort überhaupt Wohnprojekte? Konkreter und damit die zu Beginn der Diskussion gestellte Frage eines Teilnehmers aufgreifend: Gibt es überhaupt Nachfrage nach gemeinschaftlichem Wohnen im ländlichen Raum? Die erste Antwort aus der Runde verweist auf die Untrennbarkeit von Angebot und

Nachfrage: Biete eine Ortschaft oder die Kreisverwaltung Informationen, Hilfestellungen, Beratungen zum gemeinschaftlichen Wohnen, werde dies Nachfrage generieren. Andere Stimmen aus der Runde drehen das Argument um: Es bestehe durchaus, so sagen sie, eine Nachfrage, nur fehle das Knowhow, die Unterstützungsstrukturen. Die Nachfrage für gemeinschaftliches Wohnen auf dem Land ergebe sich schon allein durch das Gefälle bei den Grundstückspreisen, so ein weiterer Ansatz. Allerdings steht dem gegenüber ein anderes Stadt-Land-Gefälle, das später in der Diskussion erwähnt wird: Wer auf dem Land lebe, müsse mit hohen Benzinkosten und Mangel an Infrastrukturen, z. B. was die Internetzugänglichkeit angehe, rechnen. Auch ein ökologischer Aspekt werde hier relevant: In der Stadt könne man ohne Auto leben. Grundsätzlich, so betont Oskar Tschörner, hänge der Wunsch nach einem Wohnprojekt in der Stadt oder auf dem Land von dem zugrundeliegenden Konzept ab. Manche Konzepte, etwa, wenn sie Naturnähe erforderten, könne man nur auf dem Land umsetzen.

Setzen wir die Nachfrage, ob ohnehin bestehend oder durch entsprechende Angebote erzeugt, voraus, stellt sich die Frage nach den Hemmnissen. **Was macht die Realisierung gemeinschaftlicher Wohnprojekte in ländlichen Regionen schwierig?** Viele Antworten lieferte die Arbeitsgruppe auf diese Frage. Genannt wurde zum einen die mangelnde Bereitschaft der Kommune beziehungsweise des Kreises, sich zu engagieren – geboren sicherlich aus fehlenden Kenntnissen über Potentiale und Umsetzungsmöglichkeiten des gemeinschaftlichen Wohnens. Was wiederum auf die nächsten, in der Arbeitsgruppe erwähnten Hemmnisse weist: Es fehlten Ansprechpartner, es fehlten Beratungsstrukturen. Genannt wird, was sich mit der Nachfragediskussion koppeln lässt, eine geringe Zahl an Projektinteressierten. Aufgrund der Verbundenheit mit dem Haus, in dem man aufgewachsen sei, das zudem zumeist Eigentum der Familie sei, möchten viele nicht ausziehen. Selbst wenn eines dieser Häuser aufgrund Tod oder unabwendbar gewordenem Auszug leer stehe, zeitigte die beschriebene familiäre Verbundenheit mit dem Haus eine weitere Folge: Man möchte, so wurde in der Runde gesagt, sein Eigentum nicht gerne an Fremde verkaufen – ob die Fremden nun ein Wohnprojekt gründen wollten oder nicht. Somit könnte ein Hemmnis auch in fehlenden Immobilien liegen. Eine kommunale Mittlerfunktion wird hierfür angeregt. Als weitere Hemmnisse fielen in der Arbeitsgruppe: baurechtliche Probleme, etwa Denkmalschutzgesetz, Stellplatzverordnung sowie der Umstand, dass sich gewerbliche Investoren nicht in Gemeinden unter 5.000 Einwohnern engagierten.

Wenn bereits Störungen in der Infrastruktur eines Ortes oder einer Region vorliegen, erscheint es den Teilnehmern der Arbeitsgruppe nicht mehr sinnvoll, Wohnprojekte anzusiedeln. Zum einen könnten infrastrukturell bereits „abgehängte“ ländliche Gemeinden nicht mehr durch Ansiedlung von Wohnprojekten revitalisiert werden. Zum anderen solle man, wie in der Arena-Diskussion am ersten Tag verdeutlicht wurde, in extremen Schrumpfungregionen auch aus landesplanerischen Gründen davon absehen. Überdies sah die Arbeitsgruppe eine große Entfernung zum nächsten städtischen Zentrum als Hemmnis.

Abgesehen von den Hemmnissen, die in der großen Entfernung von Ortschaften zum nächsten städtischen Zentrum oder in starken Schrumpfungstendenzen liegen, wird als Überwindungsmotor für die anderen Hemmnisse eines von der Moderatorin Helene Rettenbach betont: Der entscheidende Faktor sei die Kommunikation.

Insbesondere sei Aufklärungsarbeit nötig. Stefan Hesse von der Kreisverwaltung Germersheim nutzt vor Ort gerne ein Kartenspiel dazu. Unabhängig von der Methode sei es wichtig, immer den Mehrwert durch ein Wohnprojekt für einen ganzen Ort aufzuzeigen. Darin ist sich die Arbeitsgruppe einig. Damit ließen sich auch Fragen der Bewohnerschaft vor Ort beantworten, die kritisierten, dass Neuhinzugezogene stärker unterstützt würden als Alteingesessene. Das spannende Thema der Beziehung zwischen zugezogenen Wohnprojektlern und Alteingesessenen stand zwar auf der Agenda der Arbeitsgruppe, konnte aus Zeitmangel leider nicht diskutiert werden.

Zwei Punkte hob die Arbeitsgruppe für die Kommunikation mit Vertretern im ländlichen Raum hervor: Zum einen solle man an die vorhandenen Solidarstrukturen anknüpfen. Diese zeichneten sich aus durch gut funktionierende Nachbarschaften, ein hohes ehrenamtliches Engagement sowie ein reges Vereinsleben. Baue man neue Strukturen der Solidarität auf, sollten diese nicht neben den vorhandenen, sondern mit diesen arbeiten. Zum anderen solle man auf die Zugeschnittenheit der Kommunikation achten. Oft seien in dörflichen Entscheidungsprozessen nicht Gremien und festgelegte Abläufe entscheidend, sondern Personen oder informelle Verfahrensweisen: Wenn am Stammtisch die Entscheidungen fallen, sollte man den Stammtisch aufsuchen.

Wenn sich die dörfliche Entscheidungsstruktur an einer einzelnen Person, etwa dem Bürgermeister, orientiere, müsse man diesen für sich gewinnen. Offenkundig kann die Notwendigkeit personenbezogener Kommunikation sich als Hemmnis oder Potential entpuppen. Eine Zustimmung des Bürgermeisters zur Ansiedelung eines Wohnprojekts wird das ganze Dorf gewinnen. Seine Ablehnung hingegen wird das Projekt verhindern.

Der Mehrwert für die Kommunen ist deutlich geworden. Nun ist das Gewinnen der Kommunen für die Sache des gemeinschaftlichen Wohnens entscheidend.

4. Sozial- und Gesundheitswesen

Aufgrund des demographischen Wandels rechnen die sozialen Sicherungssysteme mit einer wachsenden Kostenbelastung. Subsidiäre Hilfe durch Familie, informelle Netzwerke oder Nachbarschaft wird an Bedeutung gewinnen. Diese Worte stehen zu Beginn des Vortrags von Peter Westerheide vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Die Botschaft im Bereich des Sozial- und Gesundheitswesens steht damit schon von vornherein fest: Es wird sich nicht nur rentieren, verbindliche Nachbarschaften zu erzeugen, die einen Teil von Hilfe und Betreuung übernehmen, sondern es ist unverzichtbar. Der wachsende Anteil an älteren Menschen und mit ihm der wachsende Anteil an Pflegebedürftigen zwingt das Sozial- und Gesundheitswesen für den Erhalt der Versorgung zu neuen Wegen. Eine Versorgung weitaus höherer Zahlen an Demenzzkranken und anderweitig Pflegebedürftigen wird mit dem heutigen Standard weder personell noch finanziell zu leisten sein.

Der Vortrag von Peter Westerheide setzt zeitlich früher an. Peter Westerheide will nicht aufzeigen, dass es in wenigen Jahrzehnten nicht mehr anders gehen wird, als auf familiäre und informelle Unterstützungsstrukturen zu setzen. Er beweist vielmehr, dass es sich heute schon rentiert, den Unterstützungsbedarf älterer Menschen in Teilen durch ein gemeinsames Wohnen und Leben mit anderen zu decken.

Das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung hat mehrere Wohnprojekte des SONG-Netzwerks untersucht. Im Unterschied zu selbstorganisierten gemeinschaftlichen Wohnprojekten werden diese durch professionelle Gemeinwesenarbeit unterstützt. Es handelt sich um trägerinitiierte Modelle, die das Gemeinschaftsleben im Projekt nach dem Motto „Hilfe zur Selbsthilfe“ mittels Gemeinwesenarbeiter anstoßen. Ziel der Untersuchung sei gewesen, so Peter Westerheide, Gesamteffekte von sozialen Investitionen zu ermitteln bezogen auf den Unterstützungsbedarf älterer Bewohner in den untersuchten Projekten.

Kurzgefasst kann Peter Westerheide auf folgende kostenrelevante Ergebnisse seiner Studie verweisen. Im Vergleich zu anders lebenden älteren Menschen zeigten sich:

- geringere Kosten für Bewohner und Träger
- reduzierte Kosten für Sozialversicherungsträger und Träger sonstiger öffentlicher Unterstützungsmaßnahmen
- Indizien für positive wirtschaftliche Effekte im Quartier

Darüber hinaus ließen sich ein Plus an Lebensqualität, eine bessere Bewertung des Wohnens und des sozialen Umfelds sowie ein besserer Gesundheitszustand feststellen.

Die Gründe für diese positiven Effekte seien, führt Peter Westerheide aus, in der gemeinschaftlichen Wohnform zu suchen. Die Bewohner empfänden weniger Einsamkeit, unternähmen mehr mit den Nachbarn sowohl innerhalb des Wohngebäudes als auch außerhalb. Es ließe sich eine stärkere Quartiersorientierung als in der Vergleichsgruppe feststellen. Vor allem mache sich die unentgeltliche praktische Lebenshilfe der Nachbarn bemerkbar. Klassische Pflege werde durch die Nachbarn allerdings nicht ersetzt. Weiterhin sei ein Grund in der besseren Infrastruktur zu suchen, die die untersuchten neuen Wohngebäude lieferten, namentlich in der barrierefreien Ausgestaltung.

Rentiert es sich, bei der Unterstützung älterer Menschen auf gemeinschaftliche Wohnformen zu setzen? Peter Westerheide zieht ein deutliches volkswirtschaftliches Fazit, das die Frage mit „ja“ beantwortet: Der Unterstützungs- und Pflegebedarf sinke, womit sich ein Potential an Einsparungen für die öffentliche Hand ergebe. Auch die Bewohner könnten aufgrund des geringeren Unterstützungsbedarfs sparen, womit zugleich das anderweitig verfügbare Einkommen steige. Aufgrund der höheren Quartiersorientierung könne dies dann dort ausgegeben werden. Eine Breitenwirkung hält Westerheide für erzielbar.

Das gemeinschaftliche Wohnen, so Westerheide, sei ein effizientes Mittel, um Kosten zu sparen. Es wäre daher sinnvoll, es öffentlich zu fördern. Allerdings muss er gegen Ende seines Vortrags auf ein Problem verweisen, das die bejahende Antwort auf obige Frage in den richtigen Kontext stellt – genauer: zu einer weiteren Frage führt: ***Für wen rentiert es sich, bei der Unterstützung älterer Menschen auf gemeinschaftliche Wohnformen zu setzen?*** Peter Westerheide zeigt nämlich auf, dass die positiven Kosteneffekte bei verschiedenen Akteuren aufträten, nämlich bei der Kommune, den Sozialversicherungen, Privaten usw.: Sie alle im Umkehrschluss an der Finanzierung etwa von Beratungs- und Unterstützungsstrukturen zu beteiligen, sei nicht einfach. Dafür müssten Verhandlungsprozesse in Gang gesetzt werden.

Auch in der Arbeitsgruppe zum „Sozial- und Gesundheitswesen“ war man sich einig, dass subsidiäre Hilfe unabdingbar sei. Deshalb, so wurde deutlich gesagt, sei die Förderung neuer Wohnformen eine prioritäre gesellschaftliche Aufgabe. Diese Wohnformen dürften nicht nur privilegierten Gruppen offen stehen, die aufgrund ihrer finanziellen Ausstattung oder ihres Bildungsstands ohnehin einen Zugang dazu fänden.

Schwerpunkt der Diskussion in der von Josef Bura moderierten Arbeitsgruppe waren Wohnpflegegruppen, die auch im Rahmen des gemeinschaftlichen Wohnens als neue Formen gelten. Bei dieser Form des gemeinschaftlichen Wohnens tun sich Pflegebedürftige bzw. deren Angehörige oder gesetzliche Betreuer zusammen, gründen eine Wohngemeinschaft, engagieren einen ambulanten Pflegedienst, der aufgrund der gemeinsamen Finanzierung täglich lange, vielleicht sogar rund um die Uhr anwesend sein kann. Zielsetzung ist es, eine höhere Selbstbestimmung der Bewohner zu erreichen, als in einem Pflegeheim möglich wäre. Da die Bewohner ihre Interessen zumeist nicht mehr selbst vertreten könnten, zeigt die Diskussion in der Arbeitsgruppe, erfordere das Umsetzen des Wohnpflegekonzepts von deren Angehörigen bzw. gesetzlichen Vertretern einiges an Engagement. Sie übernähmen eine doppelte Rolle: einerseits kümmerten sie sich um „ihre“ Pflegebedürftigen, andererseits verwalteten sie die Wohngemeinschaft.

Aufgrund der Beispiele, die Josef Bura und Brigitte Harth vom DemenzForum Darmstadt lieferten, ist schnell klar, dass uneingeschränkte Selbstbestimmung durch Bewohner oder Angehörige eine Illusion bleibt. Notwendige Absprachen mit dem Pflegedienst sowie Gruppenregeln schränken die Selbstbestimmtheit ein. Offenkundig wird auch, dass es leicht zu Spannungen zwischen den Angehörigen und dem Pflegedienst kommen könne. Die Mitarbeiter des Pflegedienstes fürchteten die Angehörigen als Kontrolleure.

Nicht nur beim laufenden Betrieb der Wohngemeinschaft bedürfe es des Engagements der Angehörigen, sondern weitaus mehr noch, um eine Wohnpflegegemeinschaft erst einmal zu gründen. Die Diskussion offenbart, dass dafür einiges an professionellem Wissen nötig sei, sei es im Bereich der Architektur oder des Rechts. Einen Träger an der Seite zu haben, der die Fachthemen bearbeite, sei überaus hilfreich. Das treffe um so mehr zu, als es noch einige rechtliche Ungereimtheiten gebe, mit denen sich Wohnpflegegruppen auseinander zu setzen hätten. Zwar habe diese neue Form des gemeinschaftlichen Wohnens Eingang gefunden in manche der Nachfolgesetze des Heimgesetzes, die die Bundesländer erlassen hätten. Dadurch sei, betont Josef Bura, nicht nur einiges im Bereich der Pflege in den Fluss gekommen, sondern auch ein klarerer rechtlicher Rahmen geliefert worden. Nichtsdestotrotz gebe es in manchen mietrechtlichen Fragen Einordnungsprobleme. Auch hinsichtlich ehrenamtlicher Mitwirkung in einer Wohnpflegegruppe fehle der klare Rechtsrahmen, etwa bei folgender Frage: Wenn ein ehrenamtlicher Mitarbeiter Bewohner einer Demenz-WG mit seinem Auto fährt, kommt dann das Personenbeförderungsgesetz zur Anwendung? Neben diesen rechtlichen Unklarheiten behindere das Pflegegesetz die neuen Wohnpflegegruppen. Trotz des Grundsatzes „ambulant vor stationär“ sehe sich die ambulante Pflege im Vergleich zu stationären schlechter gestellt.

Die angedeuteten Schwierigkeiten zeigen auf, wie vorteilhaft ein kompetenter Träger für die Umsetzung von Wohnpflegegruppen wäre. Allerdings scheint es wenige Träger zu geben, die

bereit sind, die Verantwortung für eine Wohnpflegegemeinschaft zu übernehmen – genauer gesagt: Wenige scheinen bereit zu sein, das wirtschaftliche Risiko eines Generalmieters zu tragen. Brigitte Harth berichtet vom Wohnprojekt Ginkgo, das in Langen neben dem „herkömmlichen“ gemeinschaftlichen Wohnprojekt eine Demenz-WG realisierte. Es habe Schwierigkeiten gehabt, einen Träger zu finden. Alle großen Organisationen hätten abgelehnt, bis schließlich das DemenzForum Darmstadt diese Aufgabe übernommen habe.

Hier sind wir bei der Frage angekommen, die den folgenden Abschnitt prägen soll: ***Unter welchen Bedingungen rentiert sich für Akteure im Sozial- und Gesundheitswesen ein Engagement für gemeinschaftliche Wohnformen, in diesem Fall für Wohnpflegegemeinschaften?***

Brigitte Harth vom DemenzForum verbirgt die Aufwändigkeit der Arbeit nicht. Insbesondere das komplizierte Miteinander von Bewohnern, Angehörigen, Pflegedienst und Ehrenamtlichen sei anspruchsvoll für den Träger. Für Moderation und Koordination rechne sie zehn Arbeitsstunden pro Woche. Ungleich mehr Arbeitseinsatz sei gefordert gewesen, als auf Wunsch der Angehörigen der Pflegedienst gewechselt worden sei. Ob bei diesem Aufwand der Einsatz noch wirtschaftlich sei, sei für den Projektträger von entscheidender Bedeutung. So werde der Träger jede Entscheidung auf deren wirtschaftlichen Effekte prüfen. Angehörige oder auch ehrenamtliche Mitarbeiter setzten andere Prioritäten, was zu Missstimmungen führen könne. Während der zeitliche Aufwand und die monetären Kosten leicht zu berechnen seien, sei es bei der Gewinnseite nicht so. In Übereinstimmung mit dem Vortrag von Peter Westerheide zeigt Tilmann Schmieder vom DemenzForum, dass die Gewinne nicht immer messbar seien und oft bei Dritten anfielen.

Warum, wird in der Diskussion gefragt, trete ein recht kleiner Verein wie das DemenzForum als Träger und Generalmieter auf, große Wohlfahrtsverbände jedoch nicht? ***Sind die Renditeerwartungen der großen Wohlfahrtsverbände zu hoch? Oder scheuen sie die Innovation?***

Das letzte scheint nicht der Fall zu sein, jedenfalls nicht für die „vier Musketiere des SONG-Netzwerks“, wie Josef Bura sie nannte.* Deren Vorhaben, die Peter Westerheide vorgestellt hatte, scheuen keinesfalls die Innovation und setzen klar auf die Effekte der Gemeinschaft.

Der Grund liege wohl eher in der mangelnden Risikobereitschaft großer Träger, wie im Offenen Podium zum Schluss der Veranstaltung betont wird. Wohnpflegegruppen bergen Anfangsrisiken und Mietausfallrisiken, die sowohl Wohlfahrtsverbände als auch die Wohnungswirtschaft scheuten. Allerdings sei es für Wohnpflegegruppen immens wichtig, dass nicht der Pflegedienst selbst in die Rolle des Generalmieters und damit des Vermieters gegenüber den Bewohnern schlüpfe. Denn dann rutschten die Gruppen unter die Heimaufsicht mit allen Schwierigkeiten, die das nach sich ziehe. Eine höhere Risikobereitschaft seitens der großen Unternehmen – sei es die Wohnungswirtschaft, seien es die Wohlfahrtsverbände, seien es die Banken – wird unisono gefordert. Die Initiativgruppen zeigten hingegen, wie Brigitte Harth es formulierte, eine hohe Risikobereitschaft. Harald Mollberg bringt dies in der Abschlussdiskus-

* Zum Song-Netzwerk gehören die Bremer Heimstiftung, CBT – Caritas Betriebsführungs- und Trägergesellschaft, das Evangelische Johanneswerk und die Stiftung Liebenau.

sion auf den Punkt, indem er die unterschiedlichen Risiken der beteiligten Akteure benennt: Während die Banken ein Kreditausfallrisiko und die Wohnungswirtschaft ein Leerstandsrisiko zu gewärtigen hätten, liege bei den Wohnprojektbeteiligten ein existenzielles Risiko vor.

Vermutlich lässt sich die Renditeproblematik nur dann lösen, wenn man, wie Frau Süß zu Anfang der Tagung gefordert hatte, „groß denkt“. Josef Bura tut das, indem er die Hauptrendite in den gesellschaftspolitischen Fortschritten sieht, wenn Behinderte und pflegebedürftige Menschen in die Mitte der Gesellschaft zurückkehren. Auch das Denken über einzelne Wohngruppen hinaus, hin zum Quartier, ist hier zu nennen.

Die Quartiersperspektive sei auch aus der Sicht einer Wohnpflegegruppe richtig, wird in der Arbeitsgruppe betont. Zwar bleibe ein Bewohner einer Wohnpflegegruppe im Idealfall bis zum Tod in der Gemeinschaft, doch nicht immer trete der Idealfall ein. Bei starken etwa durch Demenz ausgelösten Verhaltensstörungen wie permanente Unruhe, Aggression, mangelndes Schamgefühl sei ein Umzug aus der Wohngemeinschaft in ein Pflegeheim nicht vermeidbar. Auch komme es vor, dass aus finanziellen Gründen Auszüge stattfänden bzw. von der Kommune gefordert würden. Sei das Ersparnis eines Bewohners aufgebraucht und trete die Grundversicherung der Kommune ein, dann könne diese einen Umzug in ein Heim fordern. Schön wäre es, so war die einhellige Meinung, wenn das Pflegeheim sich dann im selben Quartier befände. Daher wurden in der Arbeitsgruppe modulare Angebote für Pflege und Betreuung gefordert, idealerweise mit Bezug auf das Wohnquartier und unter Einbeziehung nachbarschaftlicher Hilfe. Generationengerechte Quartiere sollten entstehen. Die Pflegebedürftigkeit von Menschen sollte mehr in das gesellschaftliche Bewusstsein dringen. Ein neuer Mix aus Ehrenamt und professioneller Pflege müsse gefunden werden. Wichtig hierbei sei eine professionelle Unterstützung der Ehrenamtlichen. Soziale Infrastruktur solle neu gedacht und entwickelt werden. Josef Bura rief im abschließenden Plenum dazu auf, in Zeiten des demographischen Wandels der sozialen Infrastruktur in Quartieren mindestens eine ebenso hohe Bedeutung beizumessen wie der Energieoptimierung. Der Kommune komme hierbei die Rolle des Dirigenten zu.

Dr. Kirsten Mensch, Schader-Stiftung
Januar 2011