



Schader Stiftung

Fragen und Antworten
zum gemeinschaftlichen Wohnen
**Gemeinschaftliches Wohnen in Kooperation mit
Wohnungsunternehmen realisieren**

Fragen und Antworten zum gemeinschaftlichen Wohnen:

Gemeinschaftliches Wohnen in Kooperation mit Wohnungsunternehmen realisieren

Herausgeber:
Schader-Stiftung

Bearbeitung der Fragen und Antworten:
Monika Berghäuser

Schader-Stiftung
Goethestraße 2
64285 Darmstadt
Tel.: 06151 / 1759-0
kontakt@schader-stiftung.de
www.schader-stiftung.de

Darmstadt 2011

Fragen und Antworten zum gemeinschaftlichen Wohnen

Warum Fragen und Antworten zum gemeinschaftlichen Wohnen?

Demographischer Wandel und Alterung der Gesellschaft verlangen nach innovativen Wohnmodellen. Engagierte Bürger kombinieren individuelles und zugleich gruppenorientiertes Wohnen mit wechselseitigen Unterstützungsstrukturen – es entstehen gemeinschaftliche Wohnprojekte.

Das Potential dieser Wohnform erzeugt eine deutliche Nachfrage. Weitaus mehr Vorhaben könnten realisiert werden. Das gelingt, wenn Wohngruppen über eine passende Finanzierung und ein geeignetes Grundstück oder Bestandsobjekt verfügen.

Für Kreditinstitute, Wohnungsunternehmen, Kommunen und Architekturbüros eröffnet sich ein lohnendes Betätigungsfeld. Doch die Zusammenarbeit mit den Wohninteressenten ist oft von Schwierigkeiten begleitet – oder scheitert, bevor sie wirklich begonnen hat:

- Es ist zu wenig bekannt, wodurch sich gemeinschaftliches Wohnen von anderen Wohnformen unterscheidet und welche Möglichkeiten es bietet.
- Manchen Initiativen gelingt es nur unzureichend, ihre Ziele und die Besonderheiten gemeinschaftlichen Wohnens zu kommunizieren. Doch sie müssen als Verhandlungsgrundlage ein tragfähiges und verbindliches Konzept vorlegen.
- Leistungen, die selbstorganisierte Wohngruppen benötigen, offerieren Wohnungswirtschaft und Kreditwesen – noch – nicht standardmäßig.
- Denk- und Arbeitsweisen aller Beteiligten unterscheiden sich erheblich. Hochmotivierte „Wohnprojektler“, die sich auf unbekanntem Terrain der Finanzierung und des Wohnungswesens bewegen, treffen auf ökonomisch und professionell Handelnde.

Interessanterweise funktionieren Dialog und Kooperation, wenn Kreditberater, Wohnungsunternehmer, kommunale Planer und Architekten schon auf Erfahrungen mit der Umsetzung gemeinschaftlicher Wohnvorhaben zugreifen können: Ein Indiz, wie sehr das Wissen über die jeweils andere Seite grundlegend dazu beiträgt, Missverständnisse zu vermeiden und einen erfolgversprechenden Arbeitsmodus zu finden.

Die Fragen und Antworten sollen informieren, vermitteln und „Übersetzungsarbeit“ in beide Richtungen leisten.

Gemeinschaftliches Wohnen in Kooperation mit Wohnungsunternehmen realisieren

Die Fragen

Zum Thema

Frage 1

Wie überzeuge ich die Wohnungsgesellschaft vor Ort, ein Projekt zu realisieren? Welche Argumente sprechen für eine Kooperation von Wohnungsunternehmen und gemeinschaftlichen Wohnprojekten?

Die Argumente:

- Wohnprojekte als gute Mieter
- Aufwertung für Immobilie und Quartier
- Wohnprojekte als Antwort auf Leerstand und Innovationsbedarf
- Gemeinschaftliches Wohnen als Angebotsmodell für eine alternde Mieterschaft und zur Abmilderung der Folgen des demographischen Wandels
- Nachfrage durch neue Zielgruppen
- Förderung der sozialen Durchmischung
- Vorteile für die Positionierung im Markt
- Nachweisbare Rendite durch Mietwohnprojekte

Frage 2

Welche Vorbehalte bestehen auf Seiten von Wohnungsunternehmen gegen eine Realisierung von Mietwohnprojekten in ihrem Bestand?

Die Vorbehalte und Bedenken:

- Vorbehalte gegen die Wohnform „gemeinschaftlich Wohnen“
- Bedenken wegen der Zusammenarbeit mit Wohnprojektlern
- Vorbehalte im Hinblick auf den Mehraufwand für Planung und Realisierung
- Vorbehalte wegen erwarteter Schwierigkeiten in der Wohnphase
- Bedenken wegen des Status der Wohnprojektler im Vergleich zu anderen Kunden des Wohnungsunternehmens
- Vorbehalt der Überforderung gemeinschaftlicher Wohnprojekte durch betreuungs- und pflegebedürftige Mitbewohner

Frage 3

Auf welche Weise können Wohnprojektgruppen zu erfolgreichen Verhandlungen und einer guten Zusammenarbeit mit Wohnungsunternehmen beitragen?

- Das Auftreten der Initiativgruppe
- Sachkunde und Kompetenz erwerben und vermitteln
- Verbindlichkeit und Ernsthaftigkeit des Vorhabens glaubhaft machen
- Kompromissbereitschaft im Spannungsfeld von individuellen Wohnwünschen und Weitervermietbarkeit

Frage 4

Wie können Wohnungsunternehmen eine Kooperation mit Wohnprojektgruppen fördern?

- Fehlende Fachkompetenz von Wohngruppen kompensieren
- Zielgruppenspezifische Angebotsformen und Realisierungswege
- Bereitschaft zu wohnprojektspezifischem unternehmerischen Handeln

Frage 5

Wer tritt im Mietwohnprojekt als Vertragspartner des Wohnungsunternehmens auf?

- Einzelmietverträge
- Generalmietvertrag

Frage 6

Welchen Beitrag können Wohnungsunternehmen und Projektgruppen gemeinsam zur erfolgreichen Umsetzung des Vorhabens leisten?

Zum Thema

Im Herbst 2010 lud die Schader-Stiftung gemeinsam mit zahlreichen Kooperationspartnern nach Darmstadt in das Schader-Forum zur Fachtagung „Rendite durch Wohnen und Leben – Potentiale gemeinschaftlicher Wohnformen“ ein.¹ An zwei Tagen konnten sich zahlreiche Vertreter der Wohnungswirtschaft, des Kreditwesens, aus Kommunen und Landkreisen sowie aus Sozial- und Gesundheitswesen über monetäre und nicht-monetäre Renditemöglichkeiten gemeinschaftlicher Wohnprojekte informieren und austauschen.

An alle Tagungsteilnehmer richtete sich das Angebot, Fragen und Vorbehalte zur Wohnform „gemeinschaftliches Wohnen“ anonym zu notieren. In einer fast zweistündigen Arena nahmen dann vier Experten des gemeinschaftlichen Wohnens zu einem Teil der angefragten Themen Stellung. Aus Zeitgründen war es leider nicht möglich, jede der Fragen zu beantworten. So entstand die Idee für dieses Angebot auf der Webseite der Schader-Stiftung: Empfehlungen und Erfahrungsberichte aus den Rede- und Diskussionsbeiträgen der Fachtagung sowie die Resultate der Arbeitsgruppe „Wohnungswirtschaft – Gemeinschaftliches Wohnen im Bestand realisieren“ bieten viel Material für die Antworten zu Ihren Fragen nach den Bedingungen und Chancen für eine Kooperation zwischen Wohnungswirtschaft und gemeinschaftlichen Wohngruppen.

Entsprechend der Konzeption der Fachtagung „Rendite durch Wohnen und Leben – Potentiale gemeinschaftlicher Wohnformen“ sind die Fragen und Antworten im Themenbereich „Kooperation mit Wohnungsunternehmen“ inhaltlich in zweifacher Hinsicht eingegrenzt: Zum einen erörterten die Tagungsteilnehmer vor allem die Möglichkeiten für gemeinschaftliches Wohnen im Bestand von Wohnungsunternehmen. Fragen des Neubaus für Gruppenwohnvorhaben wurden zwar gestreift. Architektur für Wohnprojekte sowohl im Bestand als auch im Neubau war Schwerpunkt einer eigenen Fachtagung „Gemeinschaften bauen“, die Schader-Stiftung und die Akademie der Architekten- und Stadtplanerkammer Hessen am 24.02.2011 veranstalteten.² Zum anderen war das Thema der genossenschaftlichen Wohnprojekte im Rahmen des Schwerpunkts „Wohnungswirtschaft“ nur auf Vorhaben gerichtet, die sich unter das Dach einer Traditions-genossenschaft begeben.³

Bereits 2005 hatte die Schader-Stiftung einen Vorstoß unternommen, um einen Beitrag zum besseren gegenseitigen Verständnis aller Beteiligten zu leisten, die an der Realisierung gemeinschaftlicher Wohnformen mitwirken: Banken, Wohnungswirtschaft, Kommunen auf der einen und Wohnprojekterfahrene und Interessenten auf der anderen Seite.

2008 entstand gemeinsam mit der Stiftung trias die Publikation „Raus aus der Nische – rein in der Markt! Ein Plädoyer für das Produkt gemeinschaftliches Wohnen“.⁴ Viele der Autoren, sowohl Fachleute, die an der Umsetzung gemeinschaftlicher Wohnformen beteiligt sind, als auch Bewohner gemeinschaftlicher Wohnprojekte verdeutlichen, wie die jeweils andere Seite denkt und arbeitet. Diesen Weg möchte die Schader-Stiftung weiterverfolgen.

¹ Informationen zum Programm der Fachtagung und zu den Partnern, die das Vorhaben fachlich begleiteten: www.schader-stiftung.de/docs/programm_rendite_durch_wohnen_und_leben.pdf

² Informationen zur Fachtagung „Gemeinschaften bauen“: www.schader-stiftung.de/gesellschaft_wandel/1233.php

³ Informationen zu Wohnprojekten in genossenschaftlicher Form: 1. Stiftung trias, Die Genossenschaft als Rechtsform für Wohnprojekte. www.stiftung-trias.de/infomaterial.html
2. Kompetenznetzwerk Wohnen: Wissenspool, Fachkapitel 14.1.5. Die Genossenschaft. www.kompetenznetzwerk-wohnen.de/sub/de/wissenspool/14Rechtsformen/20080616-130250.php

⁴ Hinweise zur Publikation: http://schader-stiftung.de/schader_stiftung/590.php?pubseite=2

Gemeinschaftliches Wohnen erfährt eine zunehmende öffentliche Wahrnehmung. Daran sollten Wohnungsunternehmen nicht vorbeigehen und ihrer wichtigen Rolle als Investor und Träger gemeinschaftlicher Vorhaben gerecht werden. Sie sollten den Markt sehen, der sich hier entwickelt. Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen ordnet in seinem Branchenbericht 3 „Wohntrends 2020“ gemeinschaftliches Wohnen noch als Nischenprodukt ohne größeren Mengeneffekt ein. Aber die Studie prognostiziert für die Wohnform Themenwohnen homogener Gruppen einen zunehmenden Umfang in Haushalten mit den Wohnkonzepten „häuslich-familiär“ und „anspruchsvoll“. ⁵

Gemeinschaftliches Wohnen darf jedoch nicht in die Gefahr geraten, als modisches Trendprodukt klassifiziert zu werden. Die Zahl älterer, alleinstehender wie auch allein-erziehender Kunden der Wohnungsunternehmen steigt. Darunter befinden sich immer mehr Menschen, die isoliert und völlig ohne familiäres Umfeld leben. Ob diese Herausforderungen für Wohnungsunternehmen zu bewältigen sind, die am Althergebrachten festhalten?

Teilweise entsteht der Eindruck, als richte sich das Interesse der Wohnungswirtschaft in erster Linie auf die Zusammenarbeit mit eigentumsorientierten Baugruppen und Baugemeinschaften. Daneben sind es gerade Mietwohnprojekte oder Vorhaben mit einer Kombination von Vermietung und Wohneigentum, die für weitere Interessentenkreise eine Chance zum gemeinschaftlichen Wohnen eröffnen. Die Anstrengungen engagierter zukunftsorientierter Wohnungswirtschaftler, Neues, auch Ungewöhnliches, zu versuchen, sind umso mehr zu würdigen und zu unterstützen.

Die Fragen und Antworten thematisieren förderliche Bedingungen einer erfolgreichen Kooperation zwischen Wohnungsunternehmen und gemeinschaftlichen Wohnprojekten – und deren Hindernisse. Sie eignen sich zur fortlaufenden Lektüre ebenso wie zur punktuellen Informationssuche. Zwischen einzelnen Fragen und Antworten bestehen inhaltliche Berührungspunkte. Zur Orientierung sind Querverweise zum Weiterlesen in den Text eingefügt:

→ Frage (1 ... 6): Wie / Welche ...?

Ergänzende Informationen finden Sie in den „Fragen und Antworten zu Finanzierung und Fördermöglichkeiten“.

Die Schader-Stiftung wünscht Ihnen eine anregende und informative Lektüre.

⁵ GdW Branchenbericht 3, Wohntrends 2020, Berlin 2008, S. 91, 114.
Information des GdW zur Studie: www.gdw.de/index.php?mod=article_details&id_art=1907&id_mnu=10

Frage 1

Wie überzeuge ich die Wohnungsgesellschaft vor Ort, ein Projekt zu realisieren? Welche Argumente sprechen für eine Kooperation von Wohnungsunternehmen und gemeinschaftlichen Wohnprojekten?

Die Argumente:

- Wohnprojekte als gute Mieter
- Aufwertung für Immobilie und Quartier
- Wohnprojekte als Antwort auf Leerstand und Innovationsbedarf
- Gemeinschaftliches Wohnen als Angebotsmodell für eine alternde Mieterschaft und zur Abmilderung der Folgen des demographischen Wandels
- Nachfrage durch neue Zielgruppen
- Förderung der sozialen Durchmischung
- Vorteile für die Positionierung im Markt
- Nachweisbare Rendite durch Mietwohnprojekte

Die Errichtung eines Mietwohnprojekts in Zusammenarbeit mit einem Wohnungsunternehmen ist vor allem für Wohnprojektgruppen interessant, die aus grundsätzlichen Erwägungen oder wegen des begrenzten finanziellen Spielraums aller oder einiger Beteiligter kein individuelles Wohneigentum bilden wollen oder können. Die Finanzierung des Vorhabens liegt dann in der Verantwortung des Wohnungsunternehmens. Mietwohnprojekte eröffnen den Einstieg in das gemeinschaftliche Wohnen für zusätzliche Interessentenkreise, denen diese Wohnform ansonsten mit ziemlicher Sicherheit versperrt bliebe.

Wie können Wohngruppen ein Wohnungsunternehmen für ihre Pläne gewinnen? Mit welchen Vorbehalten gegen gemeinschaftliche Wohnprojekte im Bestand müssen sie auf Seiten der Wohnungswirtschaft rechnen?

→ Frage 2: Welche Vorbehalte bestehen auf Seiten von Wohnungsunternehmen gegen eine Realisierung von Mietwohnprojekten in ihrem Bestand?

Zahlreiche positive Effekte erfolgreich realisierter und funktionierender Mietwohnprojekte sind bekannt. Sie sollten in die Abwägung für oder gegen weitere Kooperationen von Wohnungsunternehmen und gemeinschaftlichen Wohnprojekten mit einfließen.

Argument: Wohnprojekte als gute Mieter

Übereinstimmend berichten Wohnungsunternehmen, die Wohnprojekte beherbergen, von einer zuverlässigen, stabilen und pflegeleichten Mieterschaft. Sobald sich in der Planungsphase die Bewohnergruppe gefunden hat, stehen die künftigen Mieter fest. Das Vermietungsrisiko ist im Prinzip gering, da in diesem Stadium der Vorbereitungen Wohngruppenmitglieder selten noch abspringen und die Gruppe dann baldmöglichst für Ersatz sorgt. Der verhältnismäßig lange Zeitraum im Vorfeld bildet eine gute Basis für eine langfristige vertrauensvolle Zusammenarbeit nach Einzug der „Wohnprojektler“. Wohnungsunternehmen investieren zwar vergleichsweise viel Zeit in die Abstimmung mit den Wohngruppen, anschließend profitieren sie aber von einem „gut funktionierendem Haus, in dem man sich gegenseitig unterstützt“.⁶

Ein Beispiel: Nach sechs Jahren Vermietung an ein Wohnprojekt älterer Frauen verzeichnet die Eigentümerin, die wbg Nürnberg GmbH, weder Reparaturen noch Instandhaltungs-

⁶ Stemmer, Realisierung gemeinschaftlicher Wohnprojekte im Bestand, in: Bericht zur Fachtagung, S. 2 www.schader-stiftung.de/docs/bericht_rendite_durch_wohnen_und_leben.pdf

aufträge. Das Gebäude „strahlt nach wie vor in vollem Glanz und wird von den Bewohnerinnen gepflegt, als ob es ihr Eigentum wäre“. ⁷ Selbst wenn eine altersgemischte Mieterschaft die Immobilie etwas stärker strapazieren sollte – über Probleme, die sich nach Bezug des Wohnprojekts im weiteren Verlauf ergeben hätten, liegen keine Berichte vor.

Argument: Aufwertung für Immobilie und Quartier

Stimmen aus der Wohnungswirtschaft erkennen die vorteilhafte Wirkung an, die von Wohnprojekten auf die umgebenden Quartiere ausgeht. Sie registrieren eine positive „soziale Ausstrahlung“, und diese Standortaufwertung erfasst nicht nur benachbarte Häuser, sondern macht sich in ganzen Straßenzügen bemerkbar.

Dazu scheint es nicht unbedingt erforderlich zu sein, dass aus dem gemeinschaftlichen Wohnprojekt heraus Angebote für das umgebende Quartier gemacht werden. Allein die soziale solidarische Komponente des gemeinschaftlichen Wohnens wirkt stabilisierend. Als „gelebte Sozialpolitik“ sind die Wohnprojekte an sich ein Gewinn für ihr Viertel.

Doch viele der Menschen, die sich für gemeinschaftliche Wohnformen interessieren, engagieren sich von Haus aus sozial. Sie streben einen guten Kontakt zu den Bewohnern des umliegenden Viertels an und setzen Zeit und Energie für quartiersbezogene Aktivitäten ein. Das kann zum Beispiel die Einrichtung eines Nachbarschaftstreffs oder einer Hausaufgabenhilfe in den Gemeinschaftsräumen des Wohnprojekts sein.

Argument: Wohnprojekte als Antwort auf Leerstand und Innovationsbedarf

Wohnungsunternehmen mit dem Anspruch, nicht lediglich das Produkt „Mietwohnung“ an ihre Kunden zu bringen, richten ihre strategischen Erwägungen auf die Qualität des Wohnens und die Qualität des Lebens im Quartier. Sie reagieren damit auf den Innovationsdruck, der in Regionen mit abnehmenden Bevölkerungszahlen besonders spürbar ist, doch die Ballungsgebiete gleichfalls nicht ausspart. Sie entwickeln ihre Angebotspalette weiter und bedienen die Nachfrage nach neuen Wohnformen.

An ein gemeinschaftliches Wohnprojekt zu vermieten bietet nicht nur die Gelegenheit, den Bestand energetisch zu sanieren und in einen barrierefreien oder -reduzierten Zustand zu versetzen. Die Kooperation mit Wohnprojektinitiativen kann drohenden Leerstand vermeiden. Der Innovationsbedarf wirkt sich in Kommunen mit engem Wohnungsmarkt, in denen ein Wohnungsunternehmen – noch – keine Vermietungsprobleme hat, entsprechend geringer aus.

Mietwohnprojekte sind andererseits kein „Allheilmittel“. Nicht jedes Gebäude eignet sich erfahrungsgemäß für eine Umnutzung zum gemeinschaftlichen Wohnen. Ein Bestandsobjekt in einem weniger begehrten Viertel, das sich in schlechtem Zustand befindet, muss zumindest ein Plus wie zum Beispiel eine gute infrastrukturelle Anbindung vorweisen.

Allerdings muss auch bei großem Problemdruck teilweise intensive interne Überzeugungsarbeit in Wohnungsunternehmen geleistet werden. Die Vorgeschichte des ersten Thüringer Mietwohnprojekts in Arnstadt⁸ zeigt, dass es selbst in schrumpfenden Gebieten nicht immer

⁷ Barth, Wohnprojekt und Immobilienunternehmen als Partner, in: Schader-Stiftung und Stiftung trias, Raus aus der Nische. Ein Plädoyer für das Produkt „gemeinschaftliches Wohnen“, S. 59, 60.

⁸ WBG Arnstadt www.wbg-arnstadt.de (> Gemeinsam statt einsam, Generationswohnen in Arnstadt Ost). Weitere Informationen zum Wohnprojekt: www.wohnstrategen.de/wohnprojekte/gemeinsam-statt-einsam-generationswohnen-in-arnstadt-ost

einfach ist, alle Gremien eines Wohnungsunternehmens für die Investition in ein gemeinschaftliches Wohnprojekt zu gewinnen, insbesondere wenn sich für eine leer stehende Immobilie die Alternative Abriss bietet.

Argument: Gemeinschaftliches Wohnen als Angebotsmodell für eine alternde Mieterschaft und zur Abmilderung der Folgen des demographischen Wandels

Die Zahl älterer und pflegebedürftiger Menschen nimmt stark zu – und damit der Anteil älterer Kunden von Wohnungsunternehmen. Infolge des demographischen Wandels verringert sich gleichzeitig die Quote jüngerer Menschen. Die Wohnungswirtschaft muss schon wegen drohender Leerstände Antworten finden, um für einen möglichst hohen Prozentsatz ihrer betagten Mieter Angebotsformen zu entwickeln, die einen möglichst langen Verbleib im angestammten Umfeld erlauben. Die weitaus meisten Senioren wollen einen Umzug in stationäre Betreuungseinrichtungen hinauszögern oder ganz vermeiden. Parallel wächst der Bedarf an zusätzlichen Wohnangeboten für die Generation 60+, und auch da sind Wohnungsunternehmen als Anbieter gefragt.

Betreutes Wohnen, oder Servicewohnen, als im Kundenkreis recht bekannte und von der Wohnungswirtschaft favorisierte Angebotsform hat signifikante Nachteile:

- Die Betreuungspauschale fällt automatisch an. Unerheblich ist, ob die gebotenen allgemeinen Unterstützungsleistungen nicht oder nur partiell genutzt werden.
- Weitergehende Pflege- und Betreuungsleistungen müssen separat dazugekauft werden.
- Vereinsamung mit ihren oft massiven Folgen für Selbständigkeit und Gesundheit der Senioren ist ein häufiges Phänomen, wenn Ältere isoliert in abgeschlossenen Wohnungen leben und ihre Mobilität altersbedingt abnimmt. Das verhält sich in einer betreuten Wohnanlage nicht notwendigerweise anders.
- Betreutes Wohnen ist keine langfristige Wohnlösung für demente Menschen, deren Zahl ebenfalls im Zunehmen begriffen ist.

In gemeinschaftlichen Wohnprojekten, gleich ob generationenverbindend oder altershomogen, sind tägliche Ansprache und die gegenseitige Unterstützung im Alltag Teil des Wohnkonzepts. Wirtschaftswissenschaftler haben ermittelt, dass Ältere, die gemeinschaftlich wohnen, nicht nur über größere Lebensqualität verfügen, sondern auch vergleichsweise gesünder sind.⁹ Nicht allein die Älteren in altersgemischten Wohnprojekten haben vom gemeinschaftlichen Wohnen Vorteile. Unter jungen Familien suchen manche gezielt nach Ersatzgroßeltern und weiteren Bezugspersonen für ihre Kinder.

Manche Wohnprojekte schließen sogar eine ambulant betreute Pflegewohngemeinschaft oder ein Pflegeappartement mit ein, um ihren Mitbewohnern im Fall der Unterstützungs- und Pflegebedürftigkeit einen Verbleib, nicht in der bisherigen Wohnung, so doch in der gewohnten Umgebung zu ermöglichen. Um den höheren organisatorischen Aufwand bei der Schaffung dieser Zusatzangebote zu bewältigen, benötigen die Wohngruppen verständlicherweise sachkundige Unterstützung. Im Gegenzug profitiert das vermietende Wohnungsunternehmen. Die Mieter können so lange wie nur möglich in ihrem Wohnprojekt bleiben und abhängig von der Größe des Wohn-Pflegeangebots ziehen noch zusätzliche Bewohner ein.

Eine Sonderform des gemeinschaftlichen Wohnens sind ambulant betreute Wohngemeinschaften für pflege- und betreuungsbedürftige Menschen ohne direkte Anbindung an ein

⁹ Zum Forschungsprojekt des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung unter der Leitung von Dr. Peter Westerheide und Dr. Alexander Spermann: www.zew.de/de/forschung/projekte.php3?action=detail&nr=601
Zu den Ergebnissen der Studie: Westerheide, 2010: Geringere Kosten, höhere Wohnqualität, bessere Gesundheit, Neue Studie zu den wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen quartiersbezogener gemeinschaftlicher Wohnprojekte, in: pro Alter 42, S. 50-55.

gemeinschaftliches Wohnprojekt. Erste Wohnungsunternehmen verankern systematisch Wohn-Pflegeformen im Quartier. So werden Mieter, die nicht mehr selbständig leben können, zumindest im gewohnten Umfeld versorgt und bleiben in der Nähe ihrer früheren Nachbarn. Für diese Wohn-Pflegegemeinschaften eignen sich größere oder zusammengelegte Einheiten.

Leerstand wird sicher vermieden und Mieter bleiben dem Wohnungsunternehmen erhalten bzw. kommen neu dazu.¹⁰

Argument: Nachfrage durch neue Zielgruppen

Veränderte Nachfragepotentiale und den zunehmenden Wunsch nach gemeinschaftsorientierten Wohnformen¹¹ zu berücksichtigen müsste auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht im Interesse von Wohnungsunternehmen liegen. Mit den Bewohnern von Wohnprojekten gewinnt ein Wohnungsunternehmen neue Kundengruppen hinzu. Diese zusätzlichen Abnehmerkreise vermindern im gleichen Zug das Vermietungsrisiko.

Argument: Förderung der sozialen Durchmischung

Neue Zielgruppen fördern die soziale Durchmischung von Wohnquartieren. Dieser positive Effekt addiert sich zu den günstigen Auswirkungen gemeinschaftlicher Wohnformen auf ihr umgebendes Quartier. Nicht wenige Wohngruppen sind bereit, auch Angebote in weniger nachgefragten, wenn nicht sogar ausgesprochen „schwierigen“ Stadtteilen zu akzeptieren.

Argument: Vorteile für die Positionierung im Markt

Der rechtzeitige Einstieg in die Sparte gemeinschaftlichen Wohnens sichert den engagierten Wohnungsunternehmen einen deutlichen Marktvorteil gegenüber Mitbewerbern, die sich noch nicht auf innovative Angebotsformen eingestellt haben. Wohnungsunternehmen, die mit Wohnprojekten kooperieren, beobachten eine Steigerung ihres Bekanntheitsgrades ebenso wie positive Veränderungen ihres Images in der Öffentlichkeit und in den Medien. Wer sich für zukunftsorientierte Wohnformen engagiert, wird stärker wahrgenommen.

Argument: Nachweisbare Rendite durch Mietwohnprojekte

Wenn von Rendite gemeinschaftlicher Wohnformen die Rede ist, muss unterschieden werden: Ob sich gemeinschaftliches Wohnen rentiert, bedeutet aus der Sicht der Bewohner etwas anderes als im betriebswirtschaftlichen Bezugsrahmen. Für Wohnungsunternehmen kann die Frage aus verschiedenen Perspektiven beantwortet werden. Im Hinblick auf die unmittelbare Gewinnerzielung wird das Ergebnis anders ausfallen als den mittelbaren wirtschaftlichen Erfolg betreffend, den eine stabile zufriedene Mieterschaft generiert, die sich mit Immobilie und Umfeld identifiziert.

¹⁰ Der Frage, ob ambulant betreute (Demenz-)Wohngemeinschaften der Heimaufsicht unterliegen, gehen diese beiden Untersuchungen aus dem Jahr 2010 nach: Schader-Stiftung und Generali Zukunftsfonds, Heimrecht und gemeinschaftliche Wohn-Pflege-Formen: www.schader-stiftung.de/gesellschaft_wandel/1216.php
Bank für Sozialwirtschaft, Arbeitshilfe Ambulant betreute Wohngemeinschaften: www.sozialbank.de/bfs_publicationen http://www.sozialbank.de/bfs_publicationen

¹¹ Dazu auch das Interview mit Claus Wedemeier, „Die Zahl gemeinschaftlicher Projekte wird zunehmen“, in: Die Wohnungswirtschaft 1/2011, S. 33.

Wohnungsunternehmen, die bereits über praktische Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Initiativgruppen verfügen und ein oder mehrere Wohnprojekte realisiert haben, bejahen ungeachtet aller Mehrarbeit im Vorfeld die Frage nach der Rendite ihres Engagements.

Mit Bedenken trägt sich ein Teil der Unternehmen. Oft stehen sie dieser Wohnform grundsätzlich aufgeschlossen gegenüber, zählen aber bislang noch kein Mietwohnprojekt zu ihren Kunden. Diese Wohnungsunternehmen äußern Zweifel, ob sich die behauptete Rendite gemeinschaftlichen Wohnens angesichts des Mehraufwands in der Planungsphase auch tatsächlich einstellt. Ein weiterer Einwand: Projekte rechneten sich doch nur im Einzelfall, soweit sie Mittel aus der Wohnraum- oder der Modellförderung erhielten.

Bedauerlicherweise sind ausgerechnet sehr ungeschickt agierende Wohnprojektgruppen Ursache für ein weiteres Phänomen: Wohnungsunternehmen kooperieren mit ihnen und bemühen sich um eine erfolgreiche Durchführung des Vorhabens. Doch die Erfahrungen im Verlauf der Zusammenarbeit sind alles in allem eher negativ. Obwohl man weiterhin die Potentiale gemeinschaftlichen Wohnens anerkennt, werden erhebliche Bedenken gehegt, ein weiteres Projekt in Angriff zu nehmen. Wohnprojektgruppen sollten alles daransetzen, die Gefahr kommunikativer Misserfolge zu umgehen. Wohnungsunternehmen sollten den Initiativgruppen vermitteln, was sie von ihnen erwarten.

- Frage 3: Auf welche Weise können Wohnprojektgruppen zu erfolgreichen Verhandlungen und einer guten Zusammenarbeit mit Wohnungsunternehmen beitragen?
- Frage 4: Wie können Wohnungsunternehmen eine Kooperation mit Wohnprojektgruppen fördern?

Die eben geschilderten, möglicherweise sehr unterschiedlichen Vorerfahrungen ihrer Ansprechpartner in der Wohnungswirtschaft berücksichtigen interessierte Gruppen sinnvollerweise, wenn sie die Kontaktaufnahme mit einem Wohnungsunternehmen vorbereiten. Die Behauptung, ihr geplantes Projekt rechne sich, könnte für sich allein nicht überzeugend genug sein. Denn Antworten auf die Frage, worin sich der Gewinn gemeinschaftlichen Wohnens festmache, hängen vom jeweiligen Blickwinkel ab:

In welchem Umfang gemeinschaftliches Wohnen Älterer zu nachweisbaren und messbaren Einsparungen führt, belegt eine wirtschaftswissenschaftliche Studie.¹² Die geringeren Kosten schlagen nicht nur als vermiedene Sozialkosten zu Buche, sondern sie wirken sich entlastend auf das Budget der Mieter aus. Umso mehr Mittel können in die Finanzierung der Wohnung fließen. Für eine weitere Personengruppe, Alleinerziehende mit Kind, hat der Ökonom Bernd Halfar mögliche volkswirtschaftliche Erträge gemeinschaftlichen Wohnens errechnet.¹³ Wer nicht auf Transferleistungen angewiesen ist, sondern einer Erwerbstätigkeit nachgehen kann, verfügt über einen größeren finanziellen Spielraum für Wohnkosten.

Manche Wohnungsunternehmen stellen für eine Kooperation mit gemeinschaftlichen Wohngruppen zur Bedingung, dass die zukünftigen Bewohner sich mit einem Mieterdarlehen an der Finanzierung des Vorhabens beteiligen: „Sonst rechnet es sich nicht.“ Während der Laufzeit des Darlehens verringert sich der monatliche Mietzins.¹⁴ Mieterdarlehen eröffnen für weitere Interessentenkreise eine Möglichkeit zur Projektrealisierung zusammen mit der Wohnungswirtschaft – vorausgesetzt, sie können die entsprechenden Mittel aufbringen. Für einkommensschwächere Gruppen wird auf diesem Weg eine zusätzliche Hürde errichtet.

¹² Vgl. oben Fn. 9.

¹³ Halfar, Volkswirtschaftliche Effekte des gemeinschaftlichen Wohnens, in: Schader-Stiftung und Stiftung trias, Raus aus der Nische. Plädoyer für das Produkt gemeinschaftliches Wohnen, S. 121-127.

¹⁴ Über eine Projektfinanzierung mit zinslosem Mieterdarlehen berichtet Negwer, Return on Investment, in: Schader-Stiftung und Stiftung trias, Raus aus der Nische. Plädoyer für das Produkt gemeinschaftliches Wohnen, S. 129.

Andere Beobachtungen gehen dahin, dass mit Wohnprojekten zwar keine beeindruckenden Bilanzgewinne zu erwirtschaften, aber auch keine Verluste zu befürchten sind. In einer weiteren Einschätzung der Renditechancen wird betont: In Wohnprojekte zu investieren gilt im Vergleich zu sonstigen wohnungswirtschaftlichen Investitionen nicht als stärker risikobehaftet. Noch sicherer schließen diejenigen Wohnungsunternehmen finanzielle Nachteile aus, die ihre Mitarbeiter zu sachkundigen Projektentwicklern für gemeinschaftliches Wohnen qualifizieren.

Sozusagen im „Feldversuch“ nahm ein Wohnungsunternehmen in Nordrhein-Westfalen¹⁵ zwei Mietobjekte, die vor etwa fünfzehn Jahren baugleich errichtet worden waren, genauer in den Blick. Eines der Gebäude ist seither konventionell vermietet, das andere per Gesamtmietvertrag einem gemeinschaftlichen Wohnprojekt Älterer übergeben. Den Wohnprojektlern kommt dadurch fast eine „Eigentümergefunktion“ zu: Sie erbringen mehr Eigenleistungen, kümmern sich in eigener Regie um kleinere Instandsetzungsarbeiten und regeln selbstverantwortlich den Nachzug neuer Bewohner. Auch unter Berücksichtigung dessen, dass in der herkömmlich vermieteten Immobilie Familien mit Kindern leben, die verständlicherweise ein Gebäude etwas mehr strapazieren – in Bezug auf die Betriebs- und Instandsetzungskosten sowie die Höhe der Nebenkosten pro qm stand das Wohnprojekt pauschal gesehen bereits nach fünf Jahren wirtschaftlich besser dar.

Kooperationspartner können nach dem eben genannten Beispiel in einer weiteren Hinsicht von ihrer Zusammenarbeit wechselseitig profitieren: Die Gruppe gründet einen Rechtsträger, der als Generalmieter auftritt und das Mietausfallrisiko im Fall von Bewohnerwechseln und bei Insolvenz des Gesamtprojekts trägt. Dieses Entgegenkommen honoriert das Wohnungsunternehmen mit einem Mietnachlass.

→ Frage 5: Wer tritt im Mietwohnprojekt als Vertragspartner des Wohnungsunternehmens auf?

Eindeutig fällt das Resümee von Wohnungsunternehmen aus, die sich entschieden zu Investitionen in die Sparte gemeinschaftliche Wohnprojekte bekennen. Sie beziehen die positiven Auswirkungen auf die Zukunftsfähigkeit der Bestände in die Bewertung der Renditechancen mit ein. Aus ihrer Sicht rechnet sich das Engagement für gemeinschaftliches Wohnen zweifellos. Begründet liegen die Kostenvorteile in der technischen und sozialen Modernisierung des Wohnungsangebotes ebenso wie in der Zufriedenheit der Mieter.

Wohnungsunternehmen, deren Ansprechpartner für Projektgruppen den Entwicklungsprozess ausdauernd, überzeugend und mit Leidenschaft begleiten und damit zur Erfolgssicherheit beitragen, leisten es sich sogar, die professionelle Beratung der Gruppen mitzufinanzieren. Selbst dann, wenn das Unternehmen einen Teil der Kosten für die Projektbegleitung übernommen hatte, registriert man dort einen wirtschaftlichen „return on investment“.

→ Frage 3: Auf welche Weise können Wohnprojektgruppen zu erfolgreichen Verhandlungen und einer guten Zusammenarbeit mit Wohnungsunternehmen beitragen?
→ Professionelle Unterstützung in Anspruch nehmen

¹⁵ Herner Gesellschaft für Wohnungsbau mbH (HGW) www.hgw-herne.de/index.htm

Frage 2

Welche Vorbehalte bestehen auf Seiten von Wohnungsunternehmen gegen eine Realisierung von Mietwohnprojekten in ihrem Bestand?

Die Vorbehalte und Bedenken

- Vorbehalte gegen die Wohnform „gemeinschaftlich Wohnen“
- Bedenken wegen der Zusammenarbeit mit Wohnprojektlern
- Vorbehalte im Hinblick auf den Mehraufwand für Planung und Realisierung
- Vorbehalte wegen erwarteter Schwierigkeiten in der Wohnphase
- Bedenken wegen des Status der Wohnprojektler im Vergleich zu anderen
- Kunden des Wohnungsunternehmens
- Vorbehalt der Überforderung gemeinschaftlicher Wohnprojekte durch betreuungs- und pflegebedürftige Mitbewohner

Die Potentiale gemeinschaftlichen Wohnens sind in Fachkreisen allgemein anerkannt. Durch die Zusammenarbeit mit weiteren engagierten Wohnungsunternehmen würde sich die Chance zur Realisierung gemeinschaftlicher Projekte für zusätzliche Interessentenkreise erschließen, die bisher nicht zum Zug kamen – sei es, weil ihre finanziellen Ressourcen nicht ausreichen, sei es, weil die Grundstücks- oder Objektsuche erfolglos blieb.

Warum setzen sich Wohnungsunternehmen nicht in größerer Zahl für diese Angebotssparte ein? Oder ganz konkret gefragt: Warum verfahren so wenige Wohnungsunternehmen wie die Wohnungsgenossenschaft Vereinigte Wohnstätten 1889 eG in Kassel, die gemeinschaftliches Wohnen im Bestand fördert?

Vermutlich hat bis jetzt eine Mehrheit unter den wohnungswirtschaftlichen Unternehmen das Thema „gemeinschaftliches Wohnen im Bestand“ weder für sich geprüft noch auf ihre Agenda gestellt. Andere sehen Wohnprojekte mit großer Skepsis, stellen die Vorteile gemeinschaftlichen Wohnens rundheraus in Frage oder vertreten diese Linie: „Wir machen die Hardware, für die Software sind wir nicht zuständig.“

Vorbehalte gegen die Wohnform „gemeinschaftlich Wohnen“

Bedenken, die Wohnungsunternehmen grundsätzlich gegen eine Kooperation mit Vorhaben des gemeinschaftlichen Wohnens erheben, beruhen auf ganz unterschiedlichen Erwägungen:

- Die Renditechancen gemeinschaftlichen Wohnens sind aus ihrer Sicht nicht überzeugend genug. Doch aus langfristigen Mietverhältnissen mit zufriedenen Bewohnern und durch positive Auswirkungen auf Objekt und Quartier ergeben sich nachgewiesenermaßen deutliche Vorteile. Die wiegen nach Auffassung ablehnender oder zweifelnder Wohnungsunternehmen allerdings nicht schwer genug, um ausbleibende aktuelle Bilanzgewinne eines Vorhabens, das sich vielleicht „gerade so“ selbst trägt, zu rechtfertigen.
- Demographischer Wandel mit einer sich verändernden Klientel, Leerstand, die Herausbildung neuer Nachfragegruppen sind Entwicklungen, die in die Unternehmenskultur noch nicht genügend Eingang gefunden haben. Zukunftsfähige Produkte wurden noch nicht entwickelt. Mancher Beobachter der Wohnungswirtschaft sieht eine Tendenz in Unternehmen zu einem pauschalen „weiter so wie bisher“.
- Wohnungsunternehmen stellen sich auf den Standpunkt, ihre Mieter seien für gemeinschaftliches Wohnen nicht zu haben. Das kann auf einem recht verbreiteten Missverständnis beruhen: Gemeinschaftliches Wohnen ist jedoch ganz und gar nicht mit dem Leben in einer studentischen Wohngemeinschaft gleichzusetzen. Abgesehen

von der besonderen Form ambulant betreuter Wohn-Pflegegemeinschaften verfügen die Bewohner gemeinschaftlicher Wohnprojekte über ihre eigenen abgeschlossenen Wohnungen. Gemeinschaftlich Wohnen spielt sich zwischen dem Rückzug in die eigenen vier Wände und gemeinsamen Aktivitäten ab, deren Umfang zuvor abgesprochen wird oder sich aus den Wünschen der Beteiligten entwickelt. Aufschlussreich sind in diesem Zusammenhang Ergebnisse einer Befragung Frankfurter Bürger für die Bedarfsanalyse „Seniorenrechtliches Wohnen in Frankfurt“.¹⁶ So erklärten 23,5 % aller Befragten, sie würden in Zukunft gerne gemeinschaftlich wohnen.¹⁷ In der Gruppe derzeitiger Mieter im privaten Mietwohnungsbau waren es über 29 %, unter den Hochschulabsolventen zwischen 36 % und 40 %, die im Alter vorzugsweise in ein gemeinschaftliches Projekt umziehen wollen. Die Frankfurter Allgemeine Zeitung stellte schon früher, nämlich 2008, einen Trend zu Wohnkonzepten fest, die auf Solidarität beruhen: „Das Bedürfnis nach innovativen Wohnformen und Hausgemeinschaften wächst gerade auch bei Älteren.“¹⁸

Bedenken wegen der Zusammenarbeit mit Wohnprojektlern

„Können wir uns wirklich mit diesen Individualisten einlassen? Wie soll man das mit der Gruppenbildung einschätzen?“

Erfahrungsberichte aus wohnprojekterfahrenen Unternehmen machen diese vorsichtige Haltung nachvollziehbar. Selbst Mitarbeiter, die der Idee einer Kooperation von Wohnungsunternehmen und gemeinschaftlichen Wohngruppen aufgeschlossen und engagiert gegenüberstehen, beanstanden Anspruchshaltung, mangelnde Verbindlichkeit wie auch die ungenügende Vorbereitung mancher Interessenten. Das schmälert in diesen – von der Grundidee überzeugten – Wohnungsunternehmen jedoch nicht die prinzipielle Bereitschaft, Wohnprojekte zu fördern und mit Wohnprojektgruppen zu kooperieren. Die zuständigen Ansprechpartner nehmen sich Zeit für Beratung und suchen nach Wegen, einen konstruktiven Arbeitsmodus herzustellen. Sie erkennen den Wert besonders engagierter Initiatoren. Oft sind es diese „ausgeprägten Persönlichkeiten“, die eine Keimzelle für Wohnprojektgruppen bilden und als Gruppensprecher für das Vorankommen des Projekts eine herausragende Rolle spielen. Wohnungsunternehmen schätzen ihren Wert, nehmen in Kauf, dass es sich teilweise um konfliktfreudige Menschen handelt, sie fordern und fördern diese „Zugpferde“.

- Frage 3: Auf welche Weise können Wohnprojektgruppen zu erfolgreichen Verhandlungen und einer guten Zusammenarbeit mit Wohnungsunternehmen beitragen?
- Frage 4: Wie können Wohnungsunternehmen eine Kooperation mit Wohnprojektgruppen fördern?

Nach dem Einzug wiederum erweisen sich die Wohnprojektler als pflegeleichte Mieter, die sorgsam mit der ihnen anvertrauten Immobilie umgehen. Für den Fall eventuell auftretender Konflikte hatte ein Wohnungsunternehmen eine spezielle Clearingstelle eingerichtet. Die wurde bislang noch nie kontaktiert.

¹⁶ Pia Bolz, Bedarfsanalyse Seniorenrechtliches Wohnen in Frankfurt am Main, 2010, Hrsg.: Dezernentin für Soziales, Senioren, Jugend und Recht der Stadt Frankfurt am Main, S. 103-105
www.stvv.frankfurt.de/parlisobj/B_546_2010_AN1.pdf

¹⁷ Im Fragebogen wurde gemeinschaftliches Wohnen als „Hausgemeinschaft mit jeweils eigener Wohnung“ umschrieben.

¹⁸ Rainer Schulze, FAZ vom 13.05. 2008.

Vorbehalte im Hinblick auf den Mehraufwand für Planung und Realisierung

„Der Aufwand wird riesig sein.“ – Aber „andere Mieter verursachen auch Aufwand.“

Der Einwand gegen eine Zusammenarbeit mit Wohnprojektgruppen, das führe zu erheblichem Mehraufwand, ist tatsächlich nicht von der Hand zu weisen. Planung und Realisierung gemeinschaftlicher Wohnprojekte erfordern nach allgemeiner Erkenntnis zusätzliches Engagement. Doch wie massiv diese Mehrarbeit ausfällt, lässt sich beeinflussen:

- Erfahrungen, die ein Wohnungsunternehmen bei der Entwicklung von Mietwohnprojekten gesammelt hat, dürften sich positiv auf jedes weitere Vorhaben auswirken. Vor den ersten Gehversuchen sollten die zuständigen Ansprechpartner des Unternehmens für ihre neue Aufgabe qualifiziert werden. Bildungsträger, die im Themengebiet „Wohnprojekte“ aktiv sind, führen in ihrem Angebot auch Fortbildungen für Mitarbeiter von Wohnbaugesellschaften.¹⁹
- Das Know-how wohnprojekterfahrener Unternehmen kann für Neueinsteiger wertvoll sein. Ein Rat aus der Praxis: Die Projektpartner besichtigen gemeinsam schon bestehende Mietwohnprojekte, um an deren Umsetzungswissen zu partizipieren.
- In einem Mietwohnprojekt soll, wie auch in eigenständigen gemeinschaftlichen Wohnprojekten, ein möglichst hoher Grad an Selbstorganisation verwirklicht werden. Es ist ratsam, das Vorhaben durch beide Kooperationspartner gemeinsam zu entwickeln. Die zukünftigen Bewohner, am besten von Anfang an, in die Planung einzubeziehen, hat sich bewährt. Die Beteiligung der Mieter zahlt sich in mehrfacher Hinsicht aus. Sie identifizieren sich mit „ihrem“ Haus und behandeln es pfleglich. Viele Mietwohnprojekte übernehmen Abrechnungen, Hausverwaltung oder die Pflege der Außenanlagen eigenverantwortlich.
- Der Beratungs- und Betreuungsaufwand in der Planungsphase kann für das Wohnungsunternehmen reduziert werden, sofern die Wohngruppe professionelle Begleitung in Anspruch nimmt. Manche Unternehmen bewerten den entlastenden Effekt durch Fachberatung und Moderation so hoch, dass sie sich an den entstehenden Kosten beteiligen oder sie vollständig übernehmen. Von Fall zu Fall kann das beauftragte Architekturbüro die Moderation des Planungsprozesses mit übernehmen. Für eine erste, oft kostenneutrale Orientierung der Initiativgruppen eignen sich Einrichtungen der Wohnberatung, die in etlichen Bundesländern und Kommunen bestehen. Sie helfen bei der Suche nach professioneller fachlicher Begleitung weiter.
- Die Frage, ob der Mehraufwand letztlich gerechtfertigt ist, beantworten Wohnungsunternehmen, die bereits an Wohnprojekte vermieten, mit „ja“. Selbst wenn sich im Einzelfall kein Überschuss erzielen lässt, wiegen die Vorteile in der Wohnphase den Mehraufwand auf – und gemeinschaftlich Wohnen mit einer stabilen, engagierten Mieterschaft zahlt sich für das Objekt und für das Quartier aus.

- Frage 1: Wie überzeuge ich die Wohnungsgesellschaft vor Ort, ein Projekt zu realisieren? Welche Argumente sprechen für eine Kooperation von Wohnungsunternehmen und gemeinschaftlichen Wohnprojekten?
 - Argument 8: Nachweisbare Rendite durch Mietwohnprojekte

Vorbehalte wegen Schwierigkeiten in der Wohnphase

„Funktionieren die mit großem Aufwand geschaffenen Wohnprojekte, wenn sie sich im Alltag bewähren müssen? Werden sie immer ihrem hohen Anspruch gerecht?“

¹⁹ Wohnprojekte-Portal: Liste von Bildungsträgern für Wohnprojekte in Deutschland
www.wohnprojekte-portal.de/fortbildung.html

Nach allen Erfahrungen funktioniert gemeinschaftliches Wohnen sehr gut – vorausgesetzt, die Bewohner hatten in der Planungsphase ausreichend Zeit und Gelegenheit, ihr Wohnkonzept zu erarbeiten, und sie konnten sich über ihre Ziele und Vorstellungen intensiv abstimmen.

Die Gruppenabsprachen trifft jedes Wohnprojekt unabhängig und selbstorganisiert. Gerade die eigenständige Regelung des Zusammenwohnens in gemeinsam erarbeiteten Absprachen ist eine der Stärken gemeinschaftlichen Wohnens. Ganz konkret wird zum Beispiel eine bestimmte wöchentliche Stundenzahl für Arbeiten wie Hausverwaltung, Pflege der Außenanlagen und des Gebäudes oder Betreuung eines Nachbarschaftstreffpunkts reserviert. Die Zusage gegenseitiger Unterstützung ist eines der grundlegenden Elemente gemeinschaftlichen Wohnens. Um Gruppenangelegenheiten zu regeln, werden regelmäßig Bewohnerversammlungen abgehalten.

Streitpunkte können beim gemeinschaftlichen Wohnen genauso auftreten wie in einem Objekt, das von Einzelmietern bewohnt wird. Ein Vorteil der vergleichsweise langen Vorbereitungszeit: Die Mietergruppe ist darin geübt, Meinungsverschiedenheiten auszutragen und Konflikte zu lösen. Falls erforderlich nehmen Bewohner noch nach dem Einzug die Hilfe eines Moderator oder Supervisors in Anspruch.

Andererseits wird davor gewarnt, Wohnprojekte mit Erwartungen zu überfrachten und die Gefahr von unlösbaren Konflikten zu überbewerten. Kommt der gemeinschaftliche solidarische Aspekt des Wohnens entgegen aller Wahrscheinlichkeit nicht zum Tragen, hat sich eine pragmatische Einstellung auf Seiten von Wohnungsunternehmen bewährt: „Wenn die Wohnprojektler sich nicht mehr verstehen, dann wohnen sie halt. Das Schlimmste, was passieren kann, ist: Das ‚soziale Kunstwerk‘, wie man es sich vorgestellt hat, kommt nicht zum Tragen.“ Schließlich handelt es sich um Nachbarschaften, wie sie auch sonst existieren und funktionieren. Wenn man die sozialen Ansprüche an die Projekte herunterschraubt, besteht zudem eine größere Chance, dass sich gemeinschaftliches Wohnen breitenwirksam entwickelt.

Bedenken wegen des Status der „Wohnprojektler“ im Vergleich zu anderen Kunden des Wohnungsunternehmens

„Wenn ein Wohnungsunternehmen ein Wohnprojekt realisiert und dafür ein Bestandsobjekt barrierefrei umbaut, Aufzüge installiert, Laubengänge einrichtet – wie werden sich die nicht im Wohnprojekt lebenden Mieter dazu stellen?“

Verständlicherweise finden Einzelmietler den Standard eines Wohnprojekts nachahmenswert, denn allgemein gewährleistet eine barrierefreie oder barrierereduzierte Gestaltung ein höheres Maß an Unabhängigkeit der Mieter. In Anbetracht des demographischen Wandels mit einer zunehmend alternden Bewohnerschaft den Bestand für alle Mieter an veränderte Bedingungen anzupassen, fällt positiv in der Konkurrenz mit anderen Wohnungsanbietern ins Gewicht.

Im Übrigen streben Wohngruppen in der Regel gute nachbarschaftliche Beziehungen an. Die Gruppen erarbeiten während der Planungsphase in der Regel ein Wohnkonzept, das ihre geplanten Aktivitäten im umgebenden Quartier und im Stadtteil dokumentiert. Und zum Feiern sind Nachbarn und Quartiersbewohner üblicherweise mit in das Wohnprojekt eingeladen.

Vorbehalt der Überforderung gemeinschaftlicher Wohnprojekte durch betreuungs- und pflegebedürftige Mitbewohner

„Bleiben Projekte nachhaltig stabil, wenn Bewohner älter werden und ihre Wohn- und Lebensperspektiven sich verändern?“

Welche Anforderungen kommen auf ein Wohnungsunternehmen wie auch auf die Wohngruppe zu, falls Bewohner eines Mietwohnprojekts durch Alter oder Krankheit betreuungs- oder pflegebedürftig werden oder sterben? In Wohnprojekten spielen sich die gleichen Entwicklungen ab, mit denen Wohnungsunternehmen in Bezug auf ihre gesamte Mieterschaft konfrontiert sind. Doch gerade gemeinschaftliches Wohnen stellt eine innovative Antwort für den Umgang mit einer alternden Gesellschaft dar. Wissenschaftliche Studien belegen, wie sehr gemeinschaftlich lebende Senioren persönlich vom Gruppenwohnen profitieren. Ein Umzug in eine stationäre Einrichtung wird so vermieden oder zumindest hinausgezögert.²⁰

Ein ausgereiftes Konzept gemeinschaftlichen Wohnens sollte Perspektiven für den Fall der Pflegebedürftigkeit einschließen und lebenszeitentsprechende flankierende Infrastrukturen mit aufbauen. Einzelne gemeinschaftliche Wohnprojekte haben sich dieses Themas angenommen: Sie richteten, neben separaten Wohnungen für die mobilen Bewohner, eine ambulant betreute Pflege-Wohngemeinschaft ein. Die Schaffung eines solchen Zusatzangebots ist für die Wohngruppen zwar mit erheblichem organisatorischen Aufwand verbunden. Aber ein großer Vorteil liegt in der Gewährleistung von Kontinuität und in der Sicherheit, als dementer oder pflegebedürftiger Mensch in der freiwillig ausgesuchten Gemeinschaft bleiben zu können.

Die meisten Wohnprojekte sind allerdings nicht darauf eingestellt, Mitbewohner im Fall erheblicher Pflegebedürftigkeit oder fortgeschrittener Demenz zu beherbergen. Langfristig werden auch sie nicht umhin kommen, sich diesen Fragen zu stellen.

Doch schon jetzt setzen manche weitsichtigen Wohnungsunternehmen umfassende Quartierskonzepte für pflegebedürftige Mieter um. Dort angesiedelte Mietwohnprojekte sind ebenfalls in diese Angebotsstrukturen einbezogen: Einzelne Gebäude im Quartier werden umgebaut und barrierefrei ausgestattet. Sind Bewohner des gemeinschaftlichen Wohnprojekts aufgrund ihres Alters oder wegen Pflegebedürftigkeit nicht mehr in der Lage, im Wohnprojekt zu leben, ist für sie ebenso wie für betroffene Einzelmietler ein Umzug innerhalb der nahen Nachbarschaft möglich.

Für die Gestaltung jedes Wohnprojekts gilt: Alle Planungsbeteiligten sollten auf robusten Strukturen bestehen – und entsprechend auf individuelle Gestaltungswünsche verzichten, die einer flexiblen Nutzung entgegenstehen würden. Das ist umso wichtiger, als Architekten oft nicht über das erforderliche Know-how verfügen, um bei der Ausstattung von Gebäuden die Wohnansprüche und -bedürfnisse älterer, in der Mobilität eingeschränkter oder pflegebedürftiger Bewohner nachhaltig mit zu berücksichtigen. Andererseits haben Bauherren zum Teil recht eigene, nicht lehrbuchmäßige Vorstellungen von Barrierefreiheit. Auch an diesem Punkt wird deutlich, welche wichtige Rolle eine sachkundige Fachberatung spielt.

- Frage 3: Auf welche Weise können Wohnprojektgruppen zu erfolgreichen Verhandlungen und einer guten Zusammenarbeit mit Wohnungsunternehmen beitragen?
 - Kompromissbereitschaft im Spannungsfeld von individuellen Wohnwünschen und Weitervermietbarkeit

²⁰ Vgl. oben Fn. 9.

Frage 3

Auf welche Weise können Wohnprojektgruppen zu erfolgreichen Verhandlungen und guter Zusammenarbeit mit Wohnungsunternehmen beitragen?

- Das Auftreten der Initiativgruppe
- Sachkunde und Kompetenz erwerben und vermitteln
- Verbindlichkeit und Ernsthaftigkeit des Vorhabens glaubhaft machen
- Kompromissbereitschaft im Spannungsfeld von individuellen Wohnwünschen und Weitervermietbarkeit

Die Zusammenarbeit mit einem Partner aus der Wohnungswirtschaft eröffnet für neue Interessentenkreise einen Weg zum gemeinschaftlichen Wohnen. Wer ein freifinanziertes Projekt nicht „stemmen“ kann, wer bei der Grundstücks- oder Objektsuche erfolglos geblieben ist, hofft regelrecht darauf, dass sich die Chance für eine Kooperation mit einem Wohnungsunternehmen auftut. Viel hängt von der Frage ab, ob bei den dortigen Ansprechpartnern das Interesse an der Realisierung eines Mietwohnprojekts geweckt werden kann. Teils gelingt das, wie die beachtliche Anzahl erfolgreicher Praxisbeispiele zeigt. Teils kommt es zu Gesprächen zwischen beiden Seiten, die aber nicht zu einem erfolgreichen Abschluss führen. Manche der angefragten Wohnungsunternehmen lehnen es rundheraus ab, sich mit Fragen der Vermietung an eine Wohngruppe auch nur zu befassen.

Vertretern der wohnungswirtschaftlichen Seite liegt vor allem daran, dass Initiativgruppen in Verhandlungen mehr planerischen Sachverstand, mehr Bewusstsein für das Machbare und größere Verbindlichkeit an den Tag legen.

In einer Kasseler Traditionsgenossenschaft²¹, die über sehr gute Erfahrungen mit der Vermietung an Wohnprojektgruppen verfügt, wird grundsätzlich akzeptiert, dass die Kooperation mit einem Wohnprojekt großen zeitlichen Aufwand erfordert: Zeit, die genutzt wird, um Wohngruppen an der Planung zu beteiligen und um mit den zukünftigen Bewohnern im Rahmen des Möglichen individuelle Lösungen zu entwickeln. Die beobachtete positive Wirkung, die von einem gut funktionierenden Haus ausgeht, lohnt die Mühe, die zuvor investiert wurde.

An diesem Beispiel gelingender Zusammenarbeit zwischen einem Wohnungsunternehmen und Wohnprojektinteressierten lässt sich ablesen, was beide Seiten beachten müssen, um die Kooperation zu einem Gewinn für beide Partner werden zu lassen. Anhand dieses Beispiels kann auch gezeigt werden, wie sich Gruppen auf Verhandlungen mit einem Wohnungsunternehmen vorbereiten können, das noch kein gemeinschaftliches Mietwohnprojekt realisiert hat. Die Perspektive *der* Wohnungsunternehmen, die Wohngruppen bislang mit gewissen Vorbehalten begegnen, ist ebenfalls sehr aufschlussreich. Aus alledem eine Verfahrensrichtschnur herauszudestillieren, die zwar keine Erfolgsgarantie bietet, aber eine Zusammenstellung der „Dos“ und „Don'ts“ möglich macht, soll Ziel dieses Abschnitts sein.

Um das Fazit ein Stück weit vorwegzunehmen: Bemühungen um eine gute Kommunikation und Verständnis für die Position des Gegenübers sind entscheidend. Immer wieder stößt man auf die Feststellung, Wohnungsunternehmen und Wohnprojektgruppen, das seien zwei völlig unterschiedliche Welten. Kommunikation ist die Brücke. Für ihr Zustandekommen scheinen vier Elemente wesentlich zu sein:

²¹ Vereinigte Wohnstätten 1889 eG www.die1889.de

- Das Auftreten der Initiativgruppe
- Die Sachkunde und Kompetenz der Wohnprojektler
- Die Verbindlichkeit und Ernsthaftigkeit ihres Vorhabens
- Kompromissbereitschaft im Spannungsfeld von individuellen Wohnwünschen und Weitervermietbarkeit.

Das Auftreten der Initiativgruppe

Für die planenden Projektgruppen geht es um sehr viel: Stundenlanges Beratschlagen und Berechnen liegen hinter ihnen – und häufig eine jahrelange Suche nach einem geeigneten Objekt. Erste Interessenten springen ab, weil sie nicht warten wollen, bis ihre Kinder erwachsen geworden sind. Die ersten Alten müssen doch in ein Pflegeheim umziehen. Dennoch sind die Gruppen mit verantwortlich für „Übersetzungsprobleme“ zwischen ihnen und ihren Gesprächspartnern, die sich in „kaufmännischen, organisatorischen und zeitlichen Zwängen“ bewegen. Ist es „so verwunderlich, wenn der Vorstand einer alteingesessenen Wohnungsgesellschaft nach dem fünften Besuch einer Projektgruppe, welche sich hinsichtlich ihrer Ziele und Möglichkeiten noch nicht gefestigt hat, aber schon einmal die Reservierung und den Leerzug eines Gebäudes einfordert, sich diesem Thema nicht mehr stellen mag?“²².

Selbst aus wohlmeinenden und dem gemeinschaftlichen Wohnmodell gegenüber aufgeschlossenen Unternehmen werden Ratlosigkeit und Klagen im Hinblick auf das Verhandlungsgebaren mancher Wohngruppen geäußert. Alles deutet darauf hin: Es muss sich hier um einen zentralen Punkt handeln.

In den Berichten von wohnungswirtschaftlicher Seite tauchen einige Gesichtspunkte immer wieder auf:

Es leuchtet ein, dass Unternehmen außerstande sind, mit einer Vielzahl von Individualisten in Gespräche einzutreten. Die Initiativgruppen müssen ihr Anliegen gebündelt und strukturiert an „Gesandte“ delegieren. Sie müssen vor der ersten Kontaktaufnahme ihr Wohnkonzept zumindest vorläufig ausgearbeitet und sich entschieden haben, ob und wie sie sich rechtsförmig organisieren wollen. Das erfordert ein Stück intensiver Vorarbeit und sinnvollerweise die Inanspruchnahme professionellen Rats.

- Thema: Finanzierung und Fördermöglichkeiten
Frage 3: Wie funktioniert das Zusammenspiel von Rechtsformwahl, Finanzierungskonzept und Kreditverhandlungen?

Wie kann die vielzitierte gemeinsame Sprache gefunden werden? Nicht nur die Gesprächsatmosphäre leidet, sollten die Gruppenvertreter ihre Ansprechpartner im Wohnungsunternehmen dienstleistungsmäßig behandeln, als sei deren Funktion darauf reduziert, Forderungen entgegenzunehmen und zu erfüllen. So ambitioniert das eigene Wohnkonzept auch sein mag – es kommt besser an, die Bedeutung des Gruppenengagements etwas zu relativieren. Gute Vorbereitung und ein Blick für das Machbare erzeugen vermutlich größeren Respekt für die Leistung einer selbstorganisierten Initiativgruppe. Das Pensum und die Herausforderungen, die von Wohngruppen zu bewältigen sind, und ihr Ansatz, der die sozialen Sicherungssysteme entlastet, geben ihnen dennoch keinen Freibrief, besonders viel verlangen zu können.

²² Novy-Huy, Der mühsame Weg bis zur Realisierung, in: Schader-Stiftung und Stiftung trias, Raus aus der Nische – Plädoyer für das Produkt gemeinschaftliches Wohnen, S. 31-36.

Dazu kommt die Bitte von Seiten der Wohnungsunternehmen, zielgerichtet zu agieren und das Zeitbudget der Mitarbeiter, die über ihr Tun Rechenschaft ablegen müssen, nicht übermäßig zu strapazieren. Gruppeninterner Abstimmungsbedarf, der sich während der Planungsphase ergibt, gehört in die internen Treffen. Vieles von dem, was in Verhandlungen mit Finanzierungsinstituten zum gegenseitigen Verständnis beiträgt, lässt sich auf Gespräche mit der Wohnungswirtschaft übertragen:

- Thema: Finanzierung und Fördermöglichkeiten
- Frage 1: Wohnprojektgruppen als Bankkunde – worauf kommt es an?

Allerdings kann es passieren, dass sich trotz aller Bemühungen der Gruppenbevollmächtigten wider Erwarten keine positive Gesprächsperspektive entwickelt. Ob zuvor andere Wohnprojektler mit ihrem Auftreten und ihren Forderungen bereits ein ungünstiges Bild vermittelt haben? Wer das als mögliche Ursache im Blick hat, kann umso eher Dinge wieder geraderücken.

Diese Überlegungen hören sich so selbstverständlich, fast banal an – und doch scheint undiplomatisches Auftreten von Wohnprojektlern eine der wesentlichen Mitursachen für das Scheitern von Kommunikationsversuchen zu sein. Wer die Einschätzung teilt, dass neben finanziellen Zwängen und strukturellen Gegebenheiten auch die Chemie zwischen Menschen Erfolg oder Misserfolg wirtschaftlicher Unternehmungen bestimmt, wird seine Verhandlungsstrategie entsprechend ausrichten.

Eine Zusammenarbeit zwischen Wohnungsunternehmen und Wohnprojektgruppe wird über viele Jahre am Laufen gehalten werden müssen. Zwar kann in Kooperation mit einer Wohnungsgesellschaft ein Vorhaben in der Regel schneller umgesetzt werden als ein Projekt in Eigenregie der Bewohner. Dennoch erstreckt sich die Planungsphase über einen längeren Zeitraum, und ihr folgt erfahrungsgemäß eine langdauernde Wohnphase. Im besten Fall entsteht aus dem gemeinsamen Bemühen um durchführbare und doch möglichst optimale Lösungen für die sicherlich auftauchenden Probleme eine richtiggehende Wertschätzung des Gegenübers. Nach vielen Jahren „vertrauensvoller Zusammenarbeit“ mit einem Wohnungsunternehmen schildert eine Bewohnerin die Kooperation als stabil und zuverlässig. Die „beteiligten Personen kennen einander inzwischen gut und gelegentliche Missverständnisse oder Unstimmigkeiten konnten bisher immer bereinigt werden.“²³

Sachkunde und Kompetenz erwerben und vermitteln

Sozialromantik, hohe Anspruchshaltung, utopische Vorstellungen – es hört sich zunächst einmal nicht sehr freundlich an, wie manche Wohnungsunternehmen über die Vorstellungen anfragender Wohngruppen urteilen. Für viele Wohnprojektinteressierte, so stellt der Ansprechpartner eines alteingesessenen Immobiliendienstleisters fest, sind die Konsequenzen des hohen Anspruchs an sich und die Mitbewohner, selbstbestimmt leben zu wollen, gar nicht klar. Doch „Selbstbestimmung“ könne nicht top-down geliefert werden, dies sei ein Widerspruch in sich.

Um des Erfolges willen darf auch ein weiterer Widerspruch nicht unaufgelöst bleiben: Sozial engagierte Menschen, meist ohne eingehende Kenntnisse des Bank- oder Immobilienfachs, versuchen, zukunftsfähige Wohnmodelle gemeinsam mit wirtschaftlich agierenden Partnern zu

²³ Hoffmeister, Ein Projekt kooperiert mit einem Wohnungsunternehmen, in: Schader-Stiftung und Stiftung trias, Raus aus der Nische. Plädoyer für das Produkt gemeinschaftliches Wohnen, S. 61-63. Über dasselbe Projekt aus der Sicht des kooperierenden Wohnungsunternehmens: Barth, Wohnprojekt und Immobilienunternehmen als Partner, ebd., S. 59-60.

realisieren. Wie die Vielzahl funktionierender Kooperationen zwischen Wohnungsunternehmen und gemeinschaftlichen Wohnprojekten erfreulicherweise belegt, müssen die beiden Handlungsebenen – sozial und unternehmerisch - nicht zwangsläufig unvereinbar nebeneinander stehen bleiben.

Wo dagegen von Interessentenkreisen wie Familien oder Älteren erwartet wird, gleichfalls eine unternehmerische Perspektive einzunehmen oder sich als „Existenzgründer“ zu verstehen, werden Grenzen des Leistbaren beobachtet. Vom Standpunkt wohnprojekterfahrener Unternehmen aus ist schon viel gewonnen, wenn die Initiativgruppen sich von einer völlig passiven Haltung mit Anspruchstellermentalität hin zu einer aktiven *unternehmenden* Einstellung hinsichtlich ihrer Wohnwünsche bewegen. Wer dazu absolut nicht bereit oder fähig ist, für den stellt selbstorganisiertes gemeinschaftliches Wohnen unter Umständen nicht die passende Wohnform dar. Er oder sie entscheidet sich besser für ein Angebot des Betreuten Wohnens oder bemüht sich um gute nachbarschaftliche Beziehungen. Manche Wohnungsunternehmen und andere Investoren bieten standardisierte „Halbfertigprodukte“²⁴ an, die den Bewohnern organisatorisch und fachlich weniger abverlangen. Im Gegenzug sind wohnprojektypische Merkmale wie Selbstorganisation oder Auswahl der Mitbewohner nicht oder nur eingeschränkt auf diese nachbarschaftsorientierten Wohnmodelle übertragbar.

Mietwohngruppen, die mit einem Investor und Träger zusammenarbeiten, müssen sich zwar nicht um die Finanzierung des Vorhabens kümmern. Ihre Rolle ist aber komplexer als die eines herkömmlichen Mieters, der eine einzelne Wohnung für sich anmietet. Kompetenzen aus dem betriebswirtschaftlichen und dem planerischen Bereich sind gefragt. Ein regelrechtes Arbeitsprogramm ist zu absolvieren: eine möglichst vollständige Informationsbeschaffung und die Qualifizierung der Gruppenmitglieder, die ja an der Projektentwicklung mitwirken wollen.

Zahlreiche Punkte muss die Gruppe klären und festlegen, weil darüber verbindliche Absprachen mit der Wohnungsgesellschaft zu treffen sind, zum Beispiel:

- der Mietrahmen und bauliche Standards, die für den erzielbaren Mietzins vom Vermieter angeboten werden können
- Umfang, Ausstattung und Finanzierung der Gemeinschaftsflächen
- Kombination geförderter und freifinanzierter Wohnungen in einem Projekt.

→ Thema: Finanzierung und Fördermöglichkeiten
Frage 6: Welche Chancen gibt es, durch Wohnungsbauförderung oder andere Förderinstrumente das gemeinschaftliche Wohnen für Menschen mit geringem Einkommen oder niedriger Rente zu ermöglichen?

Die wohnungswirtschaftlichen Verhandlungspartner erwarten Augenmaß und Verständnis für das wirtschaftlich und technisch Machbare. Die Gruppe sollte organisatorisches Geschick, Durchhaltevermögen und die Bereitschaft mitbringen, immer wieder dazuzulernen.

Verbindlichkeit und Ernsthaftigkeit des Vorhabens glaubhaft machen

Eine Initiativgruppe hat für sich eine klare Position gefunden und die Ansprechpartner des Wohnungsunternehmens nicht durch allzu forsche Forderungen „verschreckt“. Erste Gespräche sind gut verlaufen. Berichte aus Wohnungsunternehmen verdeutlichen, wie die Gruppen in diesem Stadium der Projektentwicklung weiterhin zum Erfolg des Vorhabens beitragen können: Durch selbstverpflichtende Handlungen dokumentieren die Wohnprojektlter,

²⁴ So Rettenbach, *Gemeinschaftliches Wohnen – eine Einführung*, in: Schader-Stiftung und Stiftung trias, Raus aus der Nische – Plädoyer für das Produkt „gemeinschaftliches Wohnen“, S. 13, 16.

dass ihr Vertragspartner sicher mit dem Zustandekommen des Mietwohnprojekts rechnen kann. Auch eine noch nicht vollzählige Bewohnergruppe kann Verbindlichkeit zusichern.

Wie kann diese Übernahme von Verantwortung konkret gestaltet und umgesetzt werden?

- Die Mitglieder des Wohnprojekts nehmen professionelle Unterstützung durch Fachberatung oder Moderation in Anspruch. Interessenten, die sich aktiv um Fachwissen und Gruppenbildung bemühen und sich an der Finanzierung dieser Leistungen beteiligen, fühlen sich umso mehr an das Vorhaben und an die Gruppe gebunden. Im Gegenzug akzeptieren Wohnungsunternehmen gegebenenfalls eine Kostenteilung oder -übernahme, zumal fachliche Begleitung die Abstimmungs- und Planungsphase abkürzt.²⁵
- Die Wohngruppe kann vertraglich zusichern, in Eigenarbeit Teile des Innenausbaus selbständig auszuführen oder die Gestaltung des Gartens, der Außenanlagen und Hauseingangsbereiche zu übernehmen. In der Praxis honorieren manche Wohnungsunternehmen entsprechende Eigenleistungen der Mietergruppe durch die Finanzierung zusätzlicher Ausstattungselemente.²⁶
- Beide Seiten vereinbaren eine Art „Kautions“ oder Reservierungsgebühr, die später beim Einzug mit dem Mietzins verrechnet wird. Wenn Bewerber kurzfristig abspringen, kann die Wohnungsgesellschaft den Betrag einbehalten.
- Die Wohngruppe erklärt sich bereit, durch Abschluss eines Generalmietvertrages die Verantwortung für die Vermietung und bei Bewohnerwechseln das Risiko eventueller Mietausfälle zu tragen. Die Vertragspartner können zum Beispiel aushandeln, dass die vermietende Gesellschaft nach einer bestimmten Frist, zum Beispiel nach sechs Monaten, ihrerseits für den Fehlbetrag eintritt. Eine alternative Haftungsregelung wäre, das Recht auf Auswahl eines neuen Mieters nach Ablauf einer angemessenen Zeitspanne der Wohnungsgesellschaft zu überlassen.
- Eine Gesamtmiete wird festgelegt. Die Wohngruppe bestimmt selbstverantwortlich, wer intern welchen Anteil des Mietzinses zahlt und sorgt für dessen regelmäßigen Eingang.
- Die Mietergruppe kann zusagen, in Eigenregie die Bewirtschaftung des Gebäudes zu organisieren sowie die Aufschlüsselung und Abrechnung der Gesamtnebenkosten durchzuführen.
- Eine Wohngruppe, die sich eine Rechtsform gibt – Gesellschaft bürgerlichen Rechts, eingetragener Verein oder GmbH – dokumentiert ein besonders hohes Maß an Verbindlichkeit und Verantwortungsübernahme. Da die Mieter eines Wohnprojekts, das in Zusammenarbeit mit einem Wohnungsunternehmen entsteht, nicht durch ein gemeinsames Finanzierungskonzept aneinander gebunden sind, wirkt die Gründung eines Rechtsträgers intern stabilisierend und extern im Verhältnis zum Investor vertrauensbildend. Im Fall genossenschaftlichen Wohnens können Personengesellschaften wie die GbR und juristische Personen, also e.V. und GmbH, einer eingetragenen Traditionsgenossenschaft oder einer Dachgenossenschaft beitreten.²⁷

Die Bereitschaft von Wohnungsunternehmen, ihre zukünftigen Mieter in die Planungen unmittelbar einzubeziehen, ist erfahrungsgemäß desto ausgeprägter, je verbindlicher die Wohngruppen agieren. Wenn sie ihr ernsthaftes Interesse am Vorhaben frühzeitig glaubhaft machen, besteht die Aussicht, von Anfang an mit zu entwickeln und mit zu entscheiden.

²⁵ Hinweise auf Anbieter von Beratung und Begleitung in verschiedenen Kategorien:

www.wohnprojekte-portal.de/beraterinnennetzwerk/kat/4/article/50b9d95dda.html

²⁶ Für Arbeiten, die in Eigenleistung der Wohngruppen erbracht werden, stehen dem Wohnungsunternehmen – im Gegensatz zu werkvertraglich erbrachten Leistungen – keine Gewährleistungsrechte zu. In der Praxis scheint das allerdings zu keinen nennenswerten Problemen zu führen. Wohnungsunternehmen heben die Bereitschaft von Wohngruppen, Eigenleistungen zu erbringen, positiv hervor.

²⁷ Weiterführende Informationen zu Rechtsformen für gemeinschaftliche Wohnprojekte: Stiftung trias 1. Rechtsformen für Wohnprojekte. 2. Der Verein als Rechtsform für Wohnprojekte. 3. Die GbR als Rechtsform für Wohnprojekte. www.stiftung-trias.de/infomaterial.html

Kompromissbereitschaft im Spannungsfeld von individuellen Wohnwünschen und Weitervermietbarkeit

So variantenreich Initiativgruppen ihr Konzept des gemeinschaftlichen Wohnens entwerfen, so unterschiedlich fallen auch ihre architektonischen Wünsche aus. Es scheint, als würden sich viele Gruppen „ihr Haus“ am liebsten maßschneidern, indem sie für jeden Haushalt die genau passende Wohnung und für alle zusammen großzügige Gemeinschaftsräume planen. Meist beenden räumliche Gegebenheiten und begrenzter finanzieller Spielraum gestalterische Höhenflüge. Gerade eine Wohngruppe, die nicht über genug Eigenkapital verfügt, um ihr Vorhaben frei zu finanzieren und die in der glücklichen Lage ist, ein Wohnungsunternehmen für ihr Vorhaben zu interessieren, *muss* Flexibilität bewahren.

Im Bestand wird ein Objekt schon aufgrund der baurechtlichen Vorgaben vor der Vermietung saniert und nach Möglichkeit ganz oder partiell barrierefrei bzw. barriere reduziert umgerüstet. Demgegenüber ist möglicherweise eine Veränderung der Grundrisse oder eine sehr stark am persönlichen Geschmack der Bewohner orientierte Innenausstattung nicht machbar. Das hängt von der Beschaffenheit der Immobilie und der Haltung des Wohnungsunternehmens ab.

Gemeinschaftsräume sollten für Wohnzwecke oder andere Nutzungen geeignet sein, falls sich das Gruppenkonzept im Lauf der Jahre ändert. Ein Wohnungsunternehmen kann den Gesichtspunkt der Weitervermietbarkeit nicht außer Acht lassen, auch wenn Wohngruppen nach intensiver Vorbereitung und gründlicher wechselseitiger Abstimmung erfahrungsgemäß sehr stabil sind und Mietverhältnisse mit ihnen langfristig bestehen. Im günstigsten Fall einigen sich beide Seiten auf flexible, bezahlbare und solide Wohnstrukturen, die jedoch baulich durchaus widerspiegeln, dass es sich um ein gemeinschaftliches Projekt handelt.

Fazit: Wohnprojektinitiativen, die von ihrer Seite aus das „Optimale“ tun wollen, um das Zustandekommen einer Kooperation mit Wohnungsunternehmen zu fördern, treten aktiv, aber nicht zu anspruchsvoll auf und bekennen sich verbindlich zu ihrem Vorhaben. Doch selbst eine gut informierte, dem Machbaren verpflichtete Gruppe kann die planerischen und organisatorischen Aufgaben kaum bewältigen, sofern nicht ein Wohnungsunternehmen ebenfalls die besonderen Bedingungen und Herausforderungen bei der Realisierung eines gemeinschaftlichen Wohnprojekts berücksichtigt.

- Frage 4: Wie können Wohnungsunternehmen eine Kooperation mit Wohnprojektgruppen fördern?

Frage 4

Wie können Wohnungsunternehmen eine Kooperation mit Wohnprojektgruppen fördern?

- Fehlende Fachkompetenz von Wohngruppen kompensieren
- Zielgruppenspezifische Angebotsformen und Realisierungswege
- Bereitschaft zu wohnprojektspezifischem unternehmerischen Handeln

Auftreten und Kompetenz der Wohngruppen beeinflussen in erheblichem Maß, ob in Gesprächen mit der Wohnungswirtschaft eine produktive Arbeitsatmosphäre entsteht.

→ Frage 3: Auf welche Weise können Wohnprojektgruppen zu erfolgreichen Verhandlungen und einer guten Zusammenarbeit mit Wohnungsunternehmen beitragen?

Doch ebensolche Spielräume tun sich im Rahmen des Handlungsspektrums von Wohnungsunternehmen auf. Schon ein minimales Entgegenkommen oder die Bereitschaft, sich in die Position des Gegenübers zu versetzen, wirkt sich auf den Kooperationserfolg erfahrungsgemäß günstig aus.

Fehlende Fachkompetenz von Wohngruppen kompensieren

Von Wohngruppen wird erwartet, sich so intensiv wie nur möglich um die Aneignung von Sachwissen bemühen. Fachkompetenz in planerischen und betriebswirtschaftlichen Fragen auf professionellem Niveau werden sie in der Regel nicht mitbringen. Seitens des Wohnungsunternehmens ist die Bereitschaft gefragt, zusätzliche Erläuterungen und Fachinformationen zu geben. Sind die Vorstellungen der Projektgruppe noch nicht ausgereift, führt es konstruktiv weiter, klärungsbedürftige Punkte zu benennen und Gelegenheit zur Nachbesserung einzuräumen. Es wäre gut, wenn die Zeitkalkulation der Wohnungsunternehmen insoweit „Luft“ bietet. Ausreichend Zeit ist vor allem dann wichtig, sollten beide Seiten, Wohnungsunternehmen und Initiativgruppe, in Sachen gemeinschaftliches Wohnen Neuland betreten.

In bestimmten Phasen der Projektentwicklung kann es von Vorteil sein, alle Gruppenmitglieder in die Planungen einzubeziehen. Zur Vermittlung des dafür erforderlichen Sachwissens und zur organisatorischen Durchführung der Beteiligung bieten sich Planungsinstrumente an, die aus der Bürgerbeteiligung in der Stadtplanung bekannt sind. Ein Wohnungsunternehmen ist gleichermaßen in der Lage, einen Moderator beizuziehen und eine Planungswerkstatt oder ein „World-Café“²⁸, beides gebräuchliche Moderationsmethoden für große Gruppen, zu veranstalten.

Doch auch die Gremienvertreter und Mitarbeiter des Wohnungsunternehmens müssen in Fragen des gemeinschaftlichen Wohnens Sachkunde erwerben. Missverständnisse bei ersten Anfragen von Wohnprojektinitiativen liegen mitunter in fehlender Kenntnis der Fachbegriffe

²⁸ Informationen zu neuen Modellen der Bürgerbeteiligung bietet eine Publikation der Bertelsmann Stiftung: Politik beleben, Bürger beteiligen, 2010. Zu Formen der Planungswerkstatt: S. 29, 34, 40; World Café: S. 36. Download: www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xchg/SID-FFD15984-58438A74/bst/hs.xml/99530.htm

begründet: Betreutes Wohnen oder Studenten-Wohngemeinschaft²⁹ sind völlig andere Wohnformen als ein gemeinschaftliches Wohnprojekt.³⁰

Am anderen Ende der Skala von Möglichkeiten, ein Wohnungsunternehmen für die Kooperation mit Wohnprojekten „fit“ zu machen, steht die Schulung und Qualifizierung einzelner Mitarbeiter zum Projektentwickler und Projektbegleiter sowie die Ausrichtung der Unternehmensorganisation auf den neuen Aufgabenbereich. Entsprechende Fortbildungen werden von mehreren Bildungsträgern angeboten.³¹

Zielgruppenspezifische Angebotsformen und Realisierungswege

Aus dem Bereich der kommunalen Wohnungsunternehmen stammt der wichtige Hinweis, diejenigen der potentiellen Interessenten am gemeinschaftlichen Wohnen nicht zu übergehen, die sich weniger gut artikulieren und informieren können als die derzeitige Mehrheit „typischer“ Wohnprojektleiter mit ihrem oft recht hohen Bildungsstandard. Fundierte Sachkenntnis und realistische Einschätzung der Möglichkeiten fehlen oft selbst denjenigen, die eigentlich darin geübt sind, sich Informationen zu beschaffen. Umso stärker muss in Verhandlungen auf Kunden mit weniger guten Startbedingungen Rücksicht genommen werden. Wohnungsunternehmen, die ihr Beratungsangebot und ihre Ansprache auf diese Zielgruppen ausrichten, vergrößern die Chance, gemeinschaftliche Projekte als Zukunftsmodell des Wohnens für weitere Kreise der Mieterschaft zugänglich zu machen.

Besonders die Gruppe älterer Projektinteressierter bedarf erfahrungsgemäß einer besonderen Form der Ansprache. So sehr gerade die älteren Mieter auf die solidarische und soziale Komponente gemeinschaftlichen Wohnens angewiesen sein werden, so sehr kann in der Planungsphase bei manchen von ihnen Hauptanliegen zunächst die eigene neue Wohnung sein. Der gemeinschaftliche Aspekt des Vorhabens kommt erst an zweiter Stelle. Es ist hilfreich, wenn Wohnungsunternehmen damit umgehen können. Entsprechend qualifizierte Mitarbeiter des Wohnungsunternehmens sind eher dazu in der Lage, mit den Senioren eigene Vorstellungen und Wünsche zum altersgerechten Wohnen zu entwickeln und zu formulieren. Alternativ unterstützt das Wohnungsunternehmen die Wohngruppe dabei, professionelle Begleitung und Beratung zu organisieren.

Ein weiterer Punkt, an dem es leicht zu einer Überforderung kommen kann, ist der Anspruch an Wohngruppen, unternehmerisch zu denken und zu handeln. Ältere und Familien, die einen erheblichen Anteil der Interessenten für gemeinschaftliches Wohnen ausmachen, sind oft nicht für eine unternehmerische Denk- und Herangehensweise prädestiniert. Hier liegt es an den Wohnungsunternehmen, Abstriche von sehr hohen Erwartungen an eine „Existenzgründermentalität“ hinzunehmen. Wohnprojekterfahrene Unternehmen tolerieren keine völlig passive Haltung mit Anspruchstellermentalität. Sie begrüßen es, wenn Wohngruppen eine aktive unternehmende Einstellung hinsichtlich ihrer Wohnwünsche an den Tag legen.

Bereitschaft zu wohnprojektspezifischem unternehmerischen Handeln

²⁹ Eine Ausnahme sind ambulant betreute Wohn-Pflegegemeinschaften – eine Sonderform des gemeinschaftlichen Wohnens - in denen die Bewohner in der Regel nicht über eine eigene abgeschlossene Wohnung verfügen. Manche „Alten-WG's“ wie die bekannte Wohngemeinschaft des Bremer Ex-Bürgermeisters Henning Scherf verstehen sich ebenfalls als gemeinschaftliche Wohnform.

³⁰ Erstinformationen zu Themen gemeinschaftlichen Wohnens z.B. im Kompetenznetzwerk Wohnen: www.kompetenznetzwerk-wohnen.de (> Wissenspool).

³¹ Wohnprojekte-Portal: Liste von Bildungsträgern für Wohnprojekte in Deutschland www.wohnprojekte-portal.de/fortbildung.html

Aus der Perspektive der Wohnungswirtschaft, die bereits über Erfahrung mit der Realisierung von Mietwohnprojekten verfügt, kann ein Wohnungsunternehmen noch weitere Beiträge für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Wohngruppen leisten:

- Die Planung und Durchführung eines gemeinschaftlichen Wohnvorhabens beansprucht mehr Zeit und mehr Aufwand als eine konventionelle Sanierung und Modernisierung im Bestand. Dieses „Mehr“ zu leisten, muss gewollt sein.
- Auf Unternehmensseite ist die Bereitschaft erforderlich, in den Standort zu investieren. Eventuell endet das Engagement unter dem Strich plus/minus Null. Durch die Vorteile einer stabilen zufriedenen Mieterschaft und durch die günstigen Auswirkungen auf das umgebende Quartier rentiert sich das Engagement in jedem Fall für das Wohnungsunternehmen.

→ Frage 1: Wie überzeuge ich die Wohnungsgesellschaft vor Ort, ein Projekt zu realisieren? Welche Argumente sprechen für eine Kooperation von Wohnungsunternehmen und gemeinschaftlichen Wohnprojekten?

- Das Unternehmen muss seine Möglichkeiten und das Limit, bis zu dem individuelle Wünsche einzelner Bewohner oder der Gruppe Berücksichtigung finden können, klar definieren. Entsprechendes gilt für das Ansinnen der Wohngruppe, intensiv in die Planungen einbezogen zu werden.
- Ein Spezialthema gemeinschaftlicher Wohnvorhaben ist die Schaffung und Gestaltung von Gemeinschaftsräumen und -flächen. Auf der einen Seite sind die Wohnungsunternehmen gehalten, die Bedeutung dieses Ausstattungsmerkmals für die Wohnprojekte anzuerkennen. Auf der anderen Seite braucht es keine spektakulären, gestalterisch aufwendigen, kostspieligen Baumaßnahmen, um passende Gemeinschaftsflächen zu ermöglichen. Auch mit wenigen Mitteln lassen sich Lösungen finden, die zudem flexibel sind und künftige Umbaumaßnahmen bzw. eine Verwandlung in Wohnraum nicht ausschließen.
- Auf Mehrgenerationenwohnprojekte bezieht sich die Anregung, von Anfang an genügend große Familienwohnungen im Objekt vorzusehen, selbst wenn sich der Bedarf zunächst nicht abzeichnet. Erfahrungsgemäß legen sich Familien noch nicht zu Beginn der Planungsphase fest, sondern sie treffen eher kurzfristig die Entscheidung für eine Teilnahme. In Vorhaben mit großflächigen Wohnungen zeigt sich andererseits, dass Familien auf bezahlbare Mieten angewiesen sind. Große und zugleich teure Wohnungen sind schwer vermittelbar.
- Bei der Suche nach geeigneten Mitbewohnern kann das Wohnungsunternehmen eine noch nicht vollzählige Kerngruppe unterstützen. Zwar gehört es zu den Merkmalen gemeinschaftlichen Wohnens, in einer selbstgewählten Bewohnergruppe zu leben, da die gegenseitigen Erwartungen und Verpflichtungen höher sind als in einer guten Nachbarschaft. Manche Gruppen geraten aber an ihre Grenzen, genügend passende Teilnehmer, insbesondere für ein größeres Vorhaben, ausfindig zu machen. Dann könnte das Wohnungsunternehmen in Absprache mit der Projektgruppe beispielsweise an einem Tag der offenen Tür das Vorhaben bekannter machen und weitere Interessenten werben.
- In eine ähnliche Richtung geht ein weiterer Rat wohnprojekterfahrener Wohnungsunternehmen: Neuland zu betreten und sich für zukunftsfähige gemeinschaftliche Wohnformen zu engagieren verdient eine klare öffentliche Kommunikation nach außen. Messebesuche, Pressekonferenzen und kontinuierliche gezielte Öffentlichkeitsarbeit helfen, Förderer und Mieter zu gewinnen.

→ Frage 1: Wie überzeuge ich die Wohnungsgesellschaft vor Ort, ein Projekt zu realisieren? Welche Argumente sprechen für eine Kooperation von Wohnungsunternehmen und gemeinschaftlichen Wohnprojekten? Argument: Vorteile für die Positionierung im Markt

Um gemeinschaftliche Wohnformen breitenwirksam zu unterstützen, bietet es sich für Wohnungsunternehmen an, Netzwerke unter Einbeziehung von Investoren, Kommunen und Wohlfahrtsverbänden zu knüpfen. Erfolg versprechende Kooperationen dieser Art sind in vielen Regionen entstanden. Ein Beispiel: Unter der Schirmherrschaft des Landrates und unter Federführung einer Volkshochschule sowie einer Stiftung bilden die Städte im Ennepe-Ruhr-Kreis, der MieterInnenverein Witten, die regionalen Wohnungsunternehmen sowie weitere Gruppen, Initiativen und Wohnprojekte einen Initiativkreis, der für die kreisweite Entwicklung gemeinschaftlicher, generationenverbindender Wohnformen aktiv eintritt.³²

³² Stiftung trias / Ennepe-Ruhr-Kreis u.a., Wohnen für Generationen. Austausch, Information, Vernetzung 2010/2011. Pdf-Datei: www.enkreis.de/uploads/media/WoGEN_Programm_2010_2011.pdf

Frage 5

Wer tritt im Mietwohnprojekt als Vertragspartner des Wohnungsunternehmens auf?

- Einzelmietverträge
- Generalmietvertrag

Zwei Gestaltungsvarianten für Mietverträge im Mietwohnprojekt³³ kommen in der Praxis vor:

- Jeder Mieter schließt einen Einzelmietvertrag für seine Wohneinheit ab.
- Die Wohngruppe mietet das Gesamtobjekt per Generalmietvertrag. Die Wohnungen werden dann einzeln untervermietet.

Jede der Versionen bietet Vorteile, denen wiederum Nachteile gegenüberstehen können. Wahlweise kombinieren manche Wohnprojekte Mietwohnungen und Wohnungseigentum.

- Thema: Finanzierung und Fördermöglichkeiten
Frage 5: Wie kann die Finanzierung eines Wohnprojekts mit einer Kombination aus Mietwohnungen und Wohnungseigentum gestaltet werden?

Einzelmietverträge

Jeder Mieter schließt einen individuellen Mietvertrag und haftet nur für den Mietzins, der für seine eigene Wohnung und gegebenenfalls anteilig für Gemeinschaftsflächen fällig wird. Interne Vereinbarungen, die Rechte und Pflichten der Wohngruppenmitglieder untereinander festlegen, können in einer Wohnprojekt-„Gemeinschaftsordnung“ oder in einem „Hausvertrag“ fixiert werden.

Die Wohngruppe kann zusätzlich einen Rechtsträger gründen. Dieser eingetragene Verein, die GmbH oder Gesellschaft bürgerlichen Rechts auf der einen und die vermietende Wohnungsgesellschaft auf der anderen Seite haben die Möglichkeit, zum Beispiel Modalitäten für die Nutzung der Gemeinschaftsflächen in einem Kooperationsvertrag festzulegen.

Auf jeden Fall sollten Bewohnergruppe und vermietendes Wohnungsunternehmen eine ergänzende vertragliche Absprache treffen, um die Auswahl neuer Mitbewohner bei eventuellen Mieterwechseln zu regeln. Für die Gestaltung eines solchen Rahmenvertrags zwischen den Mietern, die insoweit de facto eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts bilden, und dem Vermieter gibt es unterschiedliche Praxisbeispiele.

In einem gemeinschaftlichen Wohnprojekt steht gewöhnlich den Bewohnern das Recht zu, Nachmieter auszusuchen. Falls das im Verlauf der dreimonatigen Kündigungsfrist oder innerhalb eines abweichend festgelegten Zeitraums nicht gelingt, kann sich das Wohnungsunternehmen, je nach Vereinbarung, entweder ein Vorschlags- oder ein Auswahlrecht vorbehalten. Manche Vermieter übernehmen das Mietausfallrisiko, zum Beispiel während der ersten sechs Monate eines Leerstands. Bestimmt werden muss auch, welche Seite ab dem Zeitpunkt der Erstvermietung das Leerstandsrisiko für eventuell noch nicht vermietete Wohneinheiten trägt.

³³ Zur Gestaltung der Verträge in einem Mietwohnprojekt: Töllner, Recht und Verträge, in: Kompetenznetzwerk Wohnen, Fachkapitel 15.2.5. Verträge bei Wohnprojekten zur Miete www.kompetenznetzwerk-wohnen.de/sub/de/wissenspool/15rechtUNDvertraege/20080601-173032.php

Generalmietvertrag

Um als Wohngruppe einen Mietvertrag über ein komplettes Gebäude abschließen zu können, geben sich die Bewohner eine Rechtsform. Dafür kommen der eingetragene Verein, die GmbH oder die Gesellschaft bürgerlichen Rechts in Frage.³⁴ Dieser Rechtsträger ist Vertragspartner des Wohnungsunternehmens und mietet das gesamte Objekt an. Die einzelnen Wohneinheiten und entsprechende Anteile an den Gemeinschaftsflächen werden an die Bewohner untervermietet.

Die Wohngruppe erklärt sich durch Abschluss eines Generalmietvertrages bereit, die Verantwortung für die Vermietung und bei Bewohnerwechseln das Risiko eventueller Mietausfälle zu tragen. Die Vertragspartner können jedoch aushandeln, dass die vermietende Gesellschaft nach einer bestimmten Frist, zum Beispiel nach sechs Monaten, ihrerseits für den Fehlbetrag eintritt. Eine alternative Haftungsregelung wäre, das Recht auf Auswahl eines neuen Mieters nach Ablauf einer angemessenen Zeitspanne der Wohnungsgesellschaft zu überlassen, die von da an das Mietausfallrisiko übernimmt.

Im Generalmietvertrag wird eine Gesamtmiete für das ganze Objekt festgelegt. Die Wohngruppe bestimmt selbstverantwortlich, wer intern welchen Anteil des Mietzinses zahlt. Die Mietergruppe organisiert in Eigenregie die Bewirtschaftung des Gebäudes und führt die Aufschlüsselung und Abrechnung der Gesamtnebenkosten durch. Für das vermietende Wohnungsunternehmen stellt diese Form der Gestaltung eine konkrete Entlastung dar.

Bedenken werden von wohnungswirtschaftlicher Seite insoweit gegen dieses Modell erhoben, als ein Trägerverein oder eine GmbH zahlungsunfähig werden könnten. Auf welche Sicherheiten kann das Wohnungsunternehmen zurückgreifen, wenn der Verein seine Auflösung beschließt? Diese Probleme könnten im Fall einer GbR nicht auftreten, da deren einzelne Mitglieder vollumfänglich, also auch mit ihrem Privatvermögen, haften.

Im beiderseitigen Interesse sollten die Kooperationspartner rechtlichen Rat in Anspruch nehmen, um eine Vertragsgestaltung zu finden, die den Bedürfnissen und Interessen aller Beteiligten Rechnung trägt.

³⁴ Informationen zu den einzelnen Rechtsformen: Stiftung trias, Rechtsformen für Wohnprojekte www.stiftung-trias.de/infomaterial.html

Frage 6

Welchen Beitrag können Wohnungsunternehmen und Projektgruppen gemeinsam zur erfolgreichen Umsetzung des Vorhabens leisten?

Kooperationspartner, die eine gemeinsame Sprache gefunden und sich grundsätzlich auf einen Umsetzungsmodus geeinigt haben, sorgen permanent, zu Beginn wie im Verlauf des Projekts, für eine gute wechselseitige Abstimmung. Anregungen geben die Ratschläge wohnprojekterfahrener Wohnungsunternehmer und Fachberater:

- Am Anfang ihrer Kooperation besuchen die Kooperationspartner gemeinsam bestehende Mietwohnprojekte, um einschlägige Erfahrungen zu sammeln und Grundlagen für die konkrete Projektplanung zu gewinnen. Das ist besonders ratsam, wenn Wohnungsunternehmen zuvor noch kein gemeinschaftliches Vorhaben realisiert hatten.
- Verbindliche Absprachen zwischen den Beteiligten stehen am Beginn der Projektentwicklung. Eine Kooperationsvereinbarung regelt die Aufteilung der Verantwortung für das Projekt zwischen Wohnungsunternehmen und Mietergruppe. Sie bezieht klärungsbedürftige Punkte wie Eigenleistungsanteil der Wohngruppe, Schaffung und Finanzierung von Gemeinschaftsflächen, Absprachen für den Fall von Bewohnerwechseln und unter Umständen eine Sicherheitsleistung der Mieter bei Reservierung von Wohnungen ein.

- Frage 2: Wie können Wohnprojektgruppen zu erfolgreichen Verhandlungen und zu guter Zusammenarbeit mit Wohnungsunternehmen beitragen?
 - Verbindlichkeit und Ernsthaftigkeit des Vorhabens glaubhaft machen

- Fachkräfte für Moderation und Beratung tragen dazu bei, Abstimmungs- und Planungsprozesse zu beschleunigen. Im Spannungsfeld von individuellen Wohnvorstellungen und unternehmerischen Zwängen vermitteln sie zwischen Wohnungsunternehmen, Architekten und Wohnprojektlern, um den größtmöglichen gemeinsamen Nenner zu finden. Wer die Kosten für die externe Projektbegleitung bzw. -beratung trägt, ist auszuhandeln. Das kann die Wohngruppe sein, oder das Unternehmen erklärt sich zur Kostenübernahme bereit. Wieder andere Projektpartner vereinbaren eine Kostenteilung.
- Beide Seiten sollten die Bereitschaft mitbringen, Spielräume zu suchen. Das gilt in besonderem Maß, falls eingangs die Vorstellungen noch weit auseinanderliegen und ein Scheitern des Projekts droht. Optionen sind maßvoll höhere Mieten, eine Absenkung der baulichen Standards und Beweglichkeit der Mietergruppe in Bezug auf ihre individuellen Wohnansprüche.

Instruktive Erkenntnisse liefern die Ergebnisse einer Untersuchung, die vor zehn Jahren in den Niederlanden der Frage nachging, weshalb dort vergleichsweise mehr Projekte realisiert worden waren als in Deutschland: Anspruchshaltung und Partizipationserfahrung der Wohngruppen spielen eine maßgebliche Rolle. In den Niederlanden passen die Interessen der Wohnungsunternehmen und die Vorstellungen der Mietergruppen besser zusammen. Die Gruppen lassen sich viel eher auf Vorgaben wie Standardwohnungsgrundrisse ein, sie sind kompromissbereiter als hierzulande und können auf mehr Partizipationserfahrung zurückgreifen. Dadurch finden beide Seiten leichter und schneller gut umsetzbare Lösungen.³⁵ Im Gegensatz dazu liegen in Deutschland – noch immer – viel zu oft die Welten der Wohnungsunternehmen und der Projektgruppen sehr weit auseinander.

³⁵ Renate Narten und Sylvia Tischer, Räume für gemeinschaftliche Wohnprojekte älterer Menschen - Erfahrungen aus den Niederlanden. Band 1: Rahmenbedingungen und Nutzungsanalysen. Band 2: Projektdokumentationen. Köln 2001.