

## **Dialogforum I: Bedeutung und Perspektiven des innerstädtischen Wohnens in Klein- und Mittelstädten**

### **Thementisch 2: Wem gehört die Innenstadt? Wohneigentümer als Akteure**

#### **Impulsvortrag: Dr. Christoph Haller, Büro stadtforschung.net, Ahnatal-Weimar**

In seinem Impulsvortrag betont Christoph Haller eingangs die große Relevanz des Themas in den Fördergebieten der beiden Städtebauförderungsprogramme *Stadtumbau Ost* sowie *Aktive Stadt- und Ortsteilzentren*. In beiden Programmen liegt die überwiegende Mehrzahl der Fördergebiete in Klein- und Mittelstädten. Im Zentrenprogramm befinden sich etwa 80 bis 90 Prozent der Fördergebiete zudem in Stadtzentren. Im Programm Stadtumbau Ost sind die innerstädtischen Gebiete demgegenüber weniger stark vertreten, machen aber trotzdem etwa die Hälfte der Fördergebiete aus. Auch das Handlungsfeld Wohnen spielt in beiden Programmen eine überaus wichtige Rolle.

Herr Haller führt aus, dass der Wohnungsmarkt in kleinen und mittleren Städten sehr kleinteilig und differenziert ist und oft ungünstige Ausgangsbedingungen aufweist. Das Mietsegment ist eher gering ausgeprägt, häufig handelt es sich um (selbstgenutztes) privates Einzeleigentum. Hierbei sei anzumerken, dass die Eigentümer häufig nur über ein bzw. wenige Gebäude verfügen, sie können daher nicht als „Immobilienprofis“ bezeichnet werden.

Im Kontext von Stadtentwicklungsprozessen werden die Eigentümer vielfach als „das unbekannte Wesen“ „gehandelt“. „Wie ticken die Eigentümer eigentlich“ sei eine Frage, die sich viele Stadtplaner stellen. Die Einbindung von Immobilieneigentümern sei daher ein wichtiges Handlungsfeld. Haller nennt hierfür eine Reihe von „Gelingensfaktoren“. So gelingt die Einbindung dort besonders gut, wo tragfähige Gremien und Netzwerke aufgebaut wurden, z.B. durch

- Zusammenarbeit mit Wohnungsunternehmen im Rahmen der Integrierten Stadtentwicklungskonzepte (ISEK; v.a. Stadtumbau Ost) – dort seien aber in der Regel private Einzeleigentümer nicht eingebunden;
- Zusammenarbeit über lokale Gremien, z.B. Zentrumsbeirat, Innenstadtinitiative (Eigentümer = Händler/Gewerbetreibende);
- Zusammenarbeit, die durch lokale Beauftragte koordiniert wird (Zentrenmanagement, SU-Management) – das können „klassische Sanierungsträger“ oder andere (informellere) Institutionen sein;
- Zusammenarbeit in Eigentümerstandortgemeinschaften (meist private Einzeleigentümer), vgl. auch Modellvorhaben ExWoSt (<http://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/Veroeffentlichungen/BMVBS/Sonderveroeffentlichungen/2011/LeifadenESG.html>);
- Koordination über Verbände – sie gelingt allerdings eher mit der organisierten Wohnungswirtschaft.

Die Erfahrungen zeigten, dass die Einbindung von Immobilieneigentümern besser gelingt, wenn finanzielle Anreize geboten werden. Auch hierfür nennt Herr Haller Beispiele:

- direkte Unterstützung durch Zuschüsse aus der Städtebauförderung bei Sanierung/Modernisierung (unrentierliche Kosten); hier würden private Einzeleigentümer allerdings oft nicht berücksichtigt, weil öffentliche Eigentümer Vorrang genießen;
- direkte Unterstützung durch kommunale Modernisierungsprogramme (Fassaden-, Hof-, Freiflächengestaltung), meist als Impuls/Anreiz; dies sei oftmals der Schlüssel, um Kontakt zu Eigentümern aufzubauen und zu halten; die Beratung sei aber oft personalintensiv;

- mittelbare Unterstützung (z.B. durch Verfügungsfonds);
- mittelbare Unterstützung durch Leerstands- und/oder Flächenmanagement.

Zudem gelingt laut Herrn Haller die Kooperation mit Immobilieneigentümern dann besonders gut, wenn hinreichende personelle Ressourcen für die Ansprache, Beratung und Betreuung der Eigentümer vorhanden sind.

Die Erfahrung zeigt allerdings auch, dass es viel zu selten gelingt, private Einzeleigentümer zu größeren Veränderungen am Gebäude (z.B. Umnutzung nicht mehr benötigter Ladengeschäfte zu barrierearmen Wohnungen) zu motivieren.

Insgesamt spielen Eigentümer mit Migrationshintergrund eine verhältnismäßig geringe, aber zunehmend wichtiger werdende Rolle. Sie erwerben meist „einfache“ Gebäude, die wegen spezifischer Nachteile (Lage, Ausstattung, Zuschnitt) oder Mängel (hoher Sanierungsstau) am Markt günstig angeboten werden. Als „selbstsanierende Nutzer“ seien ihre Aktivitäten allerdings nicht immer mit den Stadterneuerungszielen vereinbar. Die Kooperation mit migrantischen Eigentümern sei besonders ressourcenaufwändig, denn neben Sprachbarrieren sind auch kulturelle Unterschiede zu bewältigen.

Träger sozialer Infrastruktur sind beliebte Investoren in Innenstädten. Sie übernehmen meist größere Ensembles, die zuvor über längere Zeit keine reale Verwertungsperspektive gefunden hatten. Die Kooperation verlaufe professionell. Synergieeffekte zu anderen Quartiersentwicklungszielen lassen sich herstellen (soziale Kohäsion, Nutzungsvielfalt, Nahversorgung).

Herr Haller schließt seinen Beitrag mit folgenden Impulsen für die Diskussion:

- Sanierete Bestände in guten innerstädtischen Lagen (und meist sogar in Nebenlagen) „gehen“ eigentlich immer. Der Sanierungsaufwand übersteigt allerdings nicht selten den zu erwirtschaftenden Ertrag. Es müssen daher Anreize geschaffen werden, etwa Anschubfinanzierungen, Kooperationen und Netzwerke.
- Deutlich wird auch: Zielgruppen werden zu wenig berücksichtigt. Gerade in Klein- und Mittelstädten fehlen zielgruppenspezifische Wohnungsmarktkonzepte. Es reicht nicht aus, immer nur auf „die Familien“ zu zielen – es existieren auch andere Zielgruppen, die eine soziale Mischung befördern. Auch ist gemeinschaftliches Wohnen als gezielte Nutzungsperspektive für innerstädtische Gebäude weiterzuentwickeln.
- Ein Eigentümerwechsel ist oft eine gute Lösung für den Erhalt und die Weiterentwicklung der Immobilie und des Quartiers. Dafür müssen allerdings Angebote geschaffen werden, die den Bestandeseigentümern eine gute Perspektive aufzeigen. Eine entsprechende Bauvorbereitung und die dazu passende Vermarktung können „Wunder wirken“.

In der anschließenden Diskussion am Thementisch wird seitens der Teilnehmenden die Bedeutung migrantischer Immobilieneigentümer für den Wohnungsmarkt unterschiedlich bewertet. Hier gibt es offensichtlich ganz unterschiedliche lokale Rahmenbedingungen. Auch gehe die mangelnde Präsenz und Einbindung nicht immer auf das Handeln der Eigentümer zurück. Vielmehr gebe es auch Diskriminierungen zum Nachteil von Wohneigentümern mit Migrationshintergrund. Kaufinteressierte Migranten würden nicht immer berücksichtigt. Doch nicht nur auf dem Immobilienmarkt, auch in der Stadtverwaltung stoße man immer wieder auf Vorbehalte gegenüber migrantischen Wohneigentümern oder Kaufinteressierten mit Migrationshintergrund.

Als wichtig wird der Zugang zu den Wohneigentümern mit Migrationshintergrund gewertet, dieser muss vielerorts noch besser als bislang erschlossen werden. Einigkeit besteht darüber, dass es hierfür des Aufbaus und der Pflege von Netzwerken sowie der Nutzung von Förderrichtlinien der Städtebauförderungsprogramme bedarf. Bei all dem dürften aber Diskriminierungsaspekte nicht außer Acht gelassen werden.

Unterstrichen wird, dass die Ansprache von Einzeleigentümern, ob mit oder ohne Migrationshintergrund, aufwändig ist und dass hierfür (in den Verwaltungen) Ressourcen fehlen.

Als besonderes Problem werden die Aktivierung und Einbindung von Wohneigentümern gewertet, für die sich ihr Eigentum „nicht wirklich rechnet“. Herr Haller führt aus, dass gerade ältere Wohneigentümer in ihrer Aktivität (Sanierungsmaßnahmen) ausgebremst werden, weil sie von den Banken keine Kredite mehr erhalten. In diesem Zusammenhang weist er nochmals auf die Chancen bzw. die Notwendigkeit von Eigentümerwechseln hin. Dies müsse allerdings gestaltet werden. So könnten älteren Eigentümern Alternativangebote im Mietwohnungsbereich unterbreitet werden. Leerstehende Erdgeschosszonen könnten für diese Zielgruppe genutzt werden. Älteren Menschen könnte für diese Mietobjekte ein lebenslanges Wohnrecht eingeräumt werden. Die Frage sei, wer solche Ideen und Konzepte auch gegenüber den älteren Wohneigentümern kommuniziert. Wichtig sei, dass diese Person Vertrauen schafft. Die Verwaltung sei hier häufig nicht der richtige Gesprächspartner.

Zusammenfassend sollten nach Haller zwei Strategien im Vordergrund stehen: die Umnutzung und der Eigentümerwechsel.

Das Potenzial leerstehender EG-Gewerbeläden wird in der Gesprächsrunde zwar erkannt, es wird gleichwohl darauf hingewiesen, dass sich diese Räume nicht immer für eine Umnutzung zu Wohnzwecken eignen. In diesem Zusammenhang stellt der Gesprächspartner aus Ilmenau die Aktivitäten seiner Stadt in Richtung einer „Zwischennutzung“ bzw. „Zwischennutzungsagentur“ dar (vgl. Protokoll Dialogforum II, Thementisch 2: Zwischennutzungen in der Innenstadt). Auch Weißenfels verfolgt die Idee des „Leerstandsmanagements“.

Mit Blick auf die Städtebauförderungsprogramme wird das Potenzial eines Verfügungsfonds diskutiert. Gute Erfahrungen mit einem solchen hat die Stadt Mülheim an der Ruhr gemacht; Nachfragen hierzu können auch im Nachgang zur Tagung an Sabine Noack, Amt für Stadtplanung, Bauaufsicht und Stadtentwicklung, gestellt werden.

In der Gesprächsrunde werden darüber hinaus Überlegungen angestellt, wie gemeinschaftliche und gemeinsame Lösungen gefunden und entwickelt werden können. Wie könnten beispielsweise in einer neu gegründeten Gesellschaft oder Genossenschaft Häuser eingebracht werden? Welche Lösungen bieten Baugruppen und Genossenschaften?

Herr Haller weist abschließend darauf hin, dass es für diese Fragen sowie für die übergreifende Frage des Thementisches keine pauschalen Antworten oder Patentrezepte gibt. Grundlegend für alles Handeln sei in dem Fall aber ein Strategiewechsel bzw. eine Positionierung, die von der Verwaltungsspitze unterstützt werden muss: Die Innenstadt soll als Wohnstandort profiliert werden!

Die Gesprächsrunde begrüßt dies grundsätzlich. Es setze allerdings voraus, dass es in der Verwaltung einen „Kümmerer“ für das Thema gibt. Strukturen und Stellen seien daher wichtiger als gute Einzelprojekte. Dies ist nicht selbstverständlich, denn in vielen Kommunen werden durch eine Vielzahl von Einzelprojekten hohe personelle Ressourcen gebunden.