

## **Wie weiter auf dem Weg zu mehr gemeinschaftsorientiertem Wohnen?**

**Ergebnisse der Praxispartner-Workshops im TransNIK-Handlungsfeld Bauen & Wohnen**

Werkstattbericht Nr. 3

Verfasser: Kornelia Müller, Ulrike Hacke, Ina Renz

Darmstadt: Juni 2017

## Inhalt

<b>1</b>	<b>Einleitung</b> .....	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>Öffentliche Daseinsvorsorge und Wohnprojekte</b> .....	<b>5</b>
2.1	Konzeptvergabe fördert Wohnprojekte und Quartiersentwicklung .....	5
2.2	Verknüpfung von Wohnprojekten mit Angeboten zum Wohnen im Alter im Quartier oder im ländlichen Raum.....	6
<b>3</b>	<b>Ansprechbare Zielgruppen – Barrieren für den Zugang zu Wohnprojekten</b> .....	<b>6</b>
3.1	Rolle der Initiatoren.....	6
3.2	Unkenntnis oder verzerrte Bilder in der Öffentlichkeit .....	7
3.3	Haushalte mit Kindern haben einen anderen Zeit- und Finanzierungshorizont .....	7
<b>4</b>	<b>Die Bedeutung von Unterstützungsstrukturen</b> .....	<b>8</b>
4.1	Beratung – von der Gründung eines Hausvereins bis zur Übernahme der Unternehmerrolle .....	8
4.2	Potentielle Nachfrage und institutionelles Umfeld pflegen .....	8
4.3	Offene Beratung .....	9
<b>5</b>	<b>Aufbau eines Beratungsnetzwerks</b> .....	<b>9</b>
5.1	Das Beispiel Leipzig .....	9
5.2	Verbindung öffentlich geförderter Beratung mit kostenpflichtiger weiterführender Beratung .....	9
5.3	Beratung für den ländlichen bzw. kleinstädtischen Raum.....	10
<b>6</b>	<b>Zugang zu Grundstücken bzw. Objekten</b> .....	<b>10</b>

---

<b>7</b>	<b>Die Rolle der öffentlichen Wohnraumförderung und Zugangsprobleme.....</b>	<b>11</b>
7.1	Impulse durch ein Förderprogramm – das Beispiel Schleswig-Holstein.....	12
7.2	Mangelnde Bonität der Träger.....	12
7.3	Eigenkapital.....	13
7.4	Bürokratischer Aufwand, Belegungsbindung.....	13
7.5	Förderung in Dänemark.....	13
<b>8</b>	<b>Problem Eigenkapital für Mietprojekte .....</b>	<b>14</b>
8.1	Anreize zur Teilnahme einkommensstärkerer Haushalte .....	14
8.2	Eigenkapitalersetzende Fonds .....	14
<b>9</b>	<b>Kooperationen mit der Wohnungswirtschaft und / oder alternativen Trägern.....</b>	<b>15</b>
9.1	Kooperationen mit der Wohnungswirtschaft.....	15
9.2	Neue Träger.....	16
<b>10</b>	<b>Beschleunigung durch Standardisierung – das Beispiel Dänemark.....</b>	<b>17</b>
10.1	Initialprozess zur Entwicklung von Seniorenwohnprojekten im ländlichen Raum.....	17
10.2	Initiierung durch Kommunen und Volkshochschulen .....	17
10.3	Professionelle Umsetzung.....	18
10.4	Weitere Verbreitung.....	18
<b>11</b>	<b>Ökonomische Nachhaltigkeit der Wohnprojekte .....</b>	<b>18</b>
<b>12</b>	<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>19</b>
12.1	Öffentliche Unterstützung.....	19
12.2	Standardisierung und Professionalisierung.....	19

## 1 Einleitung

Im Rahmen des Forschungsvorhabens TransNIK wurden im Handlungsfeld Wohnen & Bauen zwei Workshops mit Praxispartnern, die Wohnprojekte professionell beraten, durchgeführt, um Bedingungen für eine vermehrte Umsetzung von Wohnprojekten zu diskutieren.

Die Workshops fanden am 15. Februar 2016 (I) und am 24. März 2017 (II) in Kassel mit folgenden Teilnehmerinnen und Teilnehmern statt:

Dr. Tobias Behrens (I), Rosemarie Oltman (II), STATTAU HAMBURG GmbH

Dr. Winfried Haas (I+II), Arbeitskreis Integriertes Wohnen e.V., Leipzig

Horst Hücking (I), Micha Fedrowitz (I+II), WohnBund-Beratung NRW GmbH, Bochum

Rolf Novy-Huy (I+II), Stiftung trias, Hattingen

Carsten Praum (I), Dr. Maximilian Vollmer (II), STATTAU Berlin GmbH

Heike Skok (I), Mitbauzentrale München

Britta Tornow (II), Dänemark-Expertin, Kiel

Ulrike Hacke (I), Kornelia Müller (I, II) Dr. Ina Renz, (II), IWU Darmstadt

Dr. Anja Peters (II), Fraunhofer ISI, Karlsruhe

Die STATTAU Hamburg hatte im ExWoSt-Projekt Genossenschaftspotentiale (2007)<sup>1</sup> die notwendigen Rahmenbedingungen für genossenschaftliche Wohnprojekte in die Formel „Gruppe + Grundstück + Geld + Beratung“ gepackt. Ideen, Interessenten, Grundstücke, Geld und Trägerschaften müssen zusammengebracht werden. Entlang dieser für alle Wohnprojekte maßgeblichen Faktoren strukturierten sich auch die beiden Workshops.

Um die Reflexion über die in Deutschland bestehenden Bedingungen zu befördern, wurde im zweiten Workshop ergänzend Expertise zu kontrastierenden Strukturen und Erfahrungen aus Dänemark eingespeist, wo sich Wohnprojekte bereits stärker als in Deutschland etabliert haben.

---

<sup>1</sup> Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Stadtentwicklung (BMVBS) / Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (Hrsg.) (2007). Erschließen von Genossenschaftspotentialen, Forschungen, Heft 26, Bonn.

## 2 Öffentliche Daseinsvorsorge und Wohnprojekte

Während Wohnprojekte in Dänemark vor allem im Hinblick auf die Verbesserung der Wohnsituation ihrer Bewohner diskutiert und gefördert werden, betonten die meisten Praxispartner, dass das Thema Wohnprojekte in den Kontext einer gemeinwohlorientierten Stadt- und Dorfentwicklung gestellt werden müsse. Welche Verbindungen lassen sich hier herstellen?

Auch „Selbstverwirklichungsprojekte“ ohne weitergehende soziale Ansprüche haben eine positive Wirkung, insofern die Beteiligten sich selbst organisieren, nach innen ein Stück weit solidarisch handeln und ohne Gewinnabsicht Wohnungsbau betreiben. So kann z.B. Nachbarschaftshilfe und innerer Zusammenhalt eine Unterbringung im Pflegeheim für alte Menschen mit Unterstützungsbedarf hinauszögern oder Alleinerziehenden das Nachgehen einer Erwerbstätigkeit erleichtern. Da Wohnprojekte strukturell bedingte Probleme haben, sich auf dem Wohnungsmarkt zu versorgen, ließe sich schon durch solche und andere Effekte (langfristig preiswerter Wohnraum, hohe Identifikation mit dem Quartier) eine Kompensation dieser Nachteile durch öffentliche Unterstützung rechtfertigen.

Eine solche Legitimation ist jedoch erheblich leichter, wenn Wohnprojekte sich nicht nur für die Versorgung ihrer Mitglieder (selbstbestimmte Nachbarschaft) einsetzen, sondern zugleich einen Beitrag für die Ziele der Wohnraumversorgung und der kommunalen Daseinsvorsorge leisten. Sei es, dass sie mit dazu beitragen, die Zielgruppen mit besonderen Zugangsschwierigkeiten am Wohnungsmarkt (z. B. Menschen mit Behinderung, psychisch Kranke) zu versorgen, sei es, dass sie Raum für öffentliche oder soziale Angebote bereitstellen (z. B. Wohnpflegegemeinschaft für dementiell Erkrankte, Beratungsstellen).

### 2.1 Konzeptvergabe fördert Wohnprojekte und Quartiersentwicklung

Bei der Vergabe städtischer Grundstücke können Städte einen Teil der Flächen direkt für Wohnprojekte bzw. Genossenschaften und Baugemeinschaften reservieren und nach inhaltlichen Kriterien (soziale Infrastruktur, ökologische Standards o.ä.) aus den sich bewerbenden Projekten auswählen. Doch ist es nicht zielführend für die städtische Entwicklung, einige Grundstücke nach Konzept zu vergeben, während der Rest an gewinnorientierte Investoren nach Höchstpreisgebot geht. Die Grundstücksvergabe sollte daher grundsätzlich nach qualitativen Kriterien (Konzeptvergabe) erfolgen. Dies erhöht nicht nur die Chancen für entsprechend aufgestellte Wohnprojekte, sondern – den Hamburger Erfahrungen nach – richten sich in knappen Bodenmärkten auch traditionelle Inverstoren an den städtischen Vorgaben aus. Die Förderung von Wohnprojekten wird damit Teil einer städtischen Strategie im Sinne der Daseinsvorsorge und nachhaltigen Quartiersentwicklung, für die die Kommune Grundstücke und Fördermittel einsetzt.

## **2.2 Verknüpfung von Wohnprojekten mit Angeboten zum Wohnen im Alter im Quartier oder im ländlichen Raum**

Außerhalb der großen Städte werden Anknüpfungspunkte mit Vorhaben zur Entwicklung des ländlichen Raumes gesehen. Die Bereitstellung von Angeboten für das Wohnen im Alter (Beratung, betreute Wohnformen) könnte mit der Entwicklung kleinerer Wohnprojekte verknüpft werden. Top-Down-Angebote für das Wohnen im Alter wie z.B. seniorengerechte Mietwohnungsprojekte, die standardmäßig Gemeinschaftsräume mit vorsehen, können gemeinschaftliches Wohnen befördern, ohne dass die Bewohner explizit das Wohnen in einem Projekt anstreben müssen.

Auch die Entwicklung von quartiersbezogenen Wohnkonzepten, die eine Aktivierung von Nachbarschaft und soziale Dienstleistungen kombinieren, gehört im weiteren Sinne zu einer Verbreiterung der Grundideen des gemeinschaftlichen Wohnens.

Beratungskonzepte sollten gemeinschaftliche Wohnformen, die Entwicklung von Demenz- und Pflege-WGs und die Förderung der sozialen Infrastruktur verbinden – z.B. auch im Zusammenhang mit Programmen der Dorfentwicklung.

In diesem Zusammenhang wurde das Land Rheinland-Pfalz mit seinen aktuell aufgelegten Beratungs- und Förderleistungen als Beispiel einer innovativen Landespolitik genannt.

Doch welche Zielgruppen lassen sich mit Ideen zu Formen gemeinschaftlichen Wohnens überhaupt erreichen?

## **3 Ansprechbare Zielgruppen – Barrieren für den Zugang zu Wohnprojekten**

Bei den Praxispartnern besteht der Eindruck, dass Menschen mit sozialen, pädagogischen und sozialwissenschaftlichen Berufsqualifikationen in Wohnprojekten überproportional vertreten sind. Auch sind aktuell überwiegend Ältere aktiv. Was hindert Menschen aus anderen Berufsgruppen oder junge Haushalte daran, Wohnprojekte mit aufzubauen?

### **3.1 Rolle der Initiatoren**

Häufig kommen die Initiatoren aus dem genannten „Milieu“. Ihre Umgangs- und Kommunikationsformen prägen die entstehende Gruppe und ziehen ein ähnliches Klientel an. Grundsätzlich bedarf es zum Aufbau von Wohnprojekten „unternehmerisch“ veranlagte Persönlichkeiten mit sozialen Zielsetzungen. Wenn es sozialen Kreisen an Unternehmerpersönlichkeiten mangelt, kann es nur zur Entwicklung von Wohnprojekten kommen, wenn organisatorische „Patenschaften“ entstehen. Dies gilt auch für einen Teil der älteren Interessenten, die sich zwar für Wohnprojekte interessieren, aber nicht über die nötigen organisatorischen Fähigkeiten verfügen.

Als erfolgreiche Beispiele für Wohnprojekte mit „atypischen“ Teilnehmern wurden ein Projekt türkischer Migrantinnen in Hamburg, die von einem Projekt deutscher „Bildungsbürger“ „mitorganisiert“ werden, und ein Projekt mit Menschen geringer formaler Bildung der Wogeno eG in München genannt. Auf Wachstum angelegte Bauträger, die für Wohnprojekte bauen bzw. sanieren und sich bewusst das Ziel setzen, breitere Milieus anzusprechen, könnten hier eine positive Rolle spielen.

### **3.2 Unkenntnis oder verzerrte Bilder in der Öffentlichkeit**

Als eine weitere Voraussetzung, neue Zielgruppen zu gewinnen, müssten die in der Öffentlichkeit vorherrschenden Bilder gerade gerückt werden. Häufig werden Wohnprojekte mit „Kommunen“ oder Wohngemeinschaften in Zusammenhang gebracht. Bereits umgesetzte Projekte können zeigen, dass es sich um „ganz normale“ Leute handelt, die – meist in abgeschlossenen Wohnungen lebend – einen nachbarschaftlichen Zusammenhang aufbauen. Wissen über die Möglichkeiten gemeinschaftsorientierter Wohnformen ist trotz wohlwollender Presse noch wenig verbreitet.

Um „atypische“ Zielgruppen zu informieren und zu gewinnen, wäre – so eine These – eine „aufsuchende“ Information nötig. Informationen müssten nicht nur zum Abrufen zur Verfügung gestellt, sondern aktiv in die Veranstaltungen oder Treffpunkte der entsprechenden Zielgruppen, z.B. Kirchengemeinden oder Landfrauen, hineingetragen werden.

Restriktionen werden letztlich auch in Bezug auf die psychischen Dispositionen gesehen, die Menschen motiviert, das Wohnen in Nachbarschaftsprojekten auszuprobieren. Dies hängt vermutlich nicht zuletzt von ihrer Biographie und von den Spielräumen für eigenbestimmte Veränderungen der Lebensumstände ab, die sich bislang im Lebenslauf ergeben haben.

Als kontrastierende Erfahrung können Seniorenwohnprojekte in Dänemark dienen. Untersuchungen ergaben, dass ihre Bewohner sowohl in Bezug auf Einkommen als auch auf den Bildungshintergrund ziemlich unterschiedlich sind.

### **3.3 Haushalte mit Kindern haben einen anderen Zeit- und Finanzierungshorizont**

Oft ist es für ältere Initiatoren schwierig, junge Familien für die überwiegend gewünschte generationenübergreifende Mischung zu finden. Gründe liegen darin, dass diese Haushalte weniger Zeit für die Projektentwicklung aufbringen können und vor allem eine zuverlässige zeitliche und örtliche (Schulen, Kindergärten) Perspektive für ihre Wohnbedürfnisse brauchen. Aber auch Vorstellungen zu Kapitalbildung und Immobilien spielen eine Rolle. Gerade Mietprojekte (z.B. in Genossenschaften) ohne Förderung können jungen Haushalten keine Kompensation für die bei der Bildung von Wohneigentum erreichbaren finanziellen Vorteile bieten.

## **4 Die Bedeutung von Unterstützungsstrukturen**

In vielen Städten sind inzwischen ein oder zwei sog. „Leuchtturmprojekte“ entstanden, die jedoch keine Nachfolger finden. Woran liegt das und wie ließe sich eine expansive Entwicklung verstetigen?

In der Regel werden die ersten ein, zwei Projekte in einer Stadt von sehr engagierten, durchsetzungs- und artikulationsstarken „Pionieren“ durchgekämpft. Bei Erfolg sind sie zwar die beste Werbung für weitere Initiativen. Doch damit weitere Gruppen in die Umsetzung kommen, bedarf es unbedingt einer Unterstützungsstruktur. Denn die verbleibenden Interessenten haben meist nicht „den nötigen Biss“, um die immer noch bestehenden Hürden zu nehmen.

Neben dem Zugang zu Boden und Geld spielt ein Beratungsnetzwerk für die fachliche rechtliche und finanztechnische Begleitung eine große Rolle.

### **4.1 Beratung – von der Gründung eines Hausvereins bis zur Übernahme der Unternehmerrolle**

Je nach Gruppenzusammensetzung fällt die fachliche Begleitung unterschiedlich intensiv aus.

Gruppen ohne fähige Organisatoren wird man besser an eine Dach- oder Traditionsgenossenschaft oder ein Wohnungsunternehmen vermitteln, die bzw. das die unternehmerische Rolle mehr oder weniger umfassend übernimmt. Voraussetzung ist natürlich die Existenz solcher kooperationsbereiten Träger. Die Beratung beschränkt sich dann auf die Themen Gemeinschaftsräume, Organisation der Nachbarschaft und Gründung eines Hausvereins („Alphabetisierungskurs“). Ist die Gruppe selbst Träger, organisiert ein Baubetreuer mit der Gruppe die nutzerorientierte Planung und Projektsteuerung.

### **4.2 Potentielle Nachfrage und institutionelles Umfeld pflegen**

Zudem ist eine „Lobby“ wichtig, die Öffentlichkeitsarbeit betreibt und sich dafür einsetzt, dass die Anliegen der Wohnprojekte auf der politischen Ebene (z.B. Grundstückspolitik) und bei Wohnungsunternehmen berücksichtigt werden. Auch die Existenz einer grundsätzlich interessierten Basis („Kompostschicht“) muss durch niederschwellige Angebote gepflegt werden (z.B. Erstberatungen, Informationsveranstaltungen, Rundbriefe u.ä.).

Denn trotz wohlwollender Presse wissen viele Menschen gar nicht, dass es Projekte gemeinschaftlichen Wohnens im Umfeld gibt oder kennen keine potentiellen Mitstreiter. Interessierte müssen zunächst einen Weg zur Kontaktaufnahme mit einem Projekt oder einer Gruppe finden.



### **4.3 Offene Beratung**

Wohnprojekte erweisen sich nicht für jede Zielgruppe als der richtige Weg. Information und Beratung kann vor allem im ländlichen Raum auch zu anderen Lösungen führen, wie z.B. die Einrichtung von regionalen Servicestützpunkten, die u.a. einen Pflegedienst anbieten sowie Demenz- oder Pflege-WGs betreuen. Ältere könnten für einen Umzug aus ihren zu groß gewordenen Häusern in kleinere Wohnungen in einem „Dorfhaus“ gewonnen werden, um mehr Gemeinschaft und eine effizientere Versorgung zu ermöglichen – auch eine Art „Wohnprojekt“. Das Beratungsangebot sollte jedenfalls offen sein und verschiedene Wege zum Wohnen im Alter aufweisen können.

## **5 Aufbau eines Beratungsnetzwerks**

Offensichtlich sind Lobbyarbeit und ein breites Spektrum an Beratung und Dienstleistungen über die ganze Projektentwicklung hinweg wichtig. Was ist nötig, um eine solche Infrastruktur aufzubauen?

### **5.1 Das Beispiel Leipzig**

Als Beispiel für den Aufbau eines Beratungsnetzwerkes für eine Stadt kann die Initiative der Stadt Leipzig dienen. Im Rahmen eines neu erarbeiteten wohnungspolitischen Konzepts wurde zur Unterstützung kooperativer Wohnformen eine Koordinierungsstelle eingerichtet und bezahlt, die mit verschiedenen Praxispartnern – z.B. Mietshäusersyndikat, Arbeitskreis integriertes Wohnen e.V. – vernetzt ist und über ein Budget für Beratungsleistungen verfügt (Netzwerk Leipziger Freiheit). Auf Grundlage einer Orientierungsberatung der Koordinierungsstelle bekommen Gruppen, die als entwicklungsfähig eingeschätzt werden, daraus ein bestimmtes Stundenkontingent für Beratungsleistungen bezahlt. Diese umfassen sowohl eine Konzeptberatung als auch Fachberatung zu speziellen Fragen, z.B. zum Denkmalschutz oder zu Rechtsfragen. Die Berater werden von den Partnern gestellt. Gleichzeitig schreibt die Stadt Grundstücke im Konzeptvergabeverfahren aus.

### **5.2 Verbindung öffentlich geförderter Beratung mit kostenpflichtiger weiterführender Beratung**

Grundlage eines Beratungsnetzwerkes – Beispiele sind Hamburg, München, Berlin und Nordrhein-Westfalen – ist eine Basisfinanzierung durch die öffentliche Hand und die Eingliederung der freiberuflichen Szene. Eine kostenlose Anfangsberatung zu Kosten, Förderbedingungen, Grundstückssuche hält die Schwelle zum Einstieg für die Gruppen niedrig. Später sind die Berater von den Gruppen zu bezahlen, was im Rahmen der Baunebenkosten kein Problem darstellt.

Die Anfangsberatung wird teils durch die städtische Grundfinanzierung getragen, teils umgelegt auf die Kosten der Baubetreuung der Gruppen, die zur Umsetzung kommen (Hamburg). Manchmal erfolgt die weitergehende Beratung aber auch durch externe Finanzberater und Baubetreuer, an die die Beratungsinstitutionen weiter vermitteln (Berlin, NRW). In den Metropolen und ihrem nahen Umfeld stehen Berater und auch kooperierende Träger zur Verfügung. Ansonsten fehlen jedoch – besonders in Süddeutschland – Berater insbesondere zu Finanzierungsfragen und Rechtsform.

### **5.3 Beratung für den ländlichen bzw. kleinstädtischen Raum**

In vielen Regionen mit Klein- und Mittelstädten gibt es bislang keine Informations- oder Beratungsangebote. Wichtig wäre eine Beratungsinfrastruktur auch für den ländlichen Raum – angesiedelt vielleicht in Städten, aber zuständig für eine ganze Region und auf Grundlage einer entsprechenden Finanzierungsstruktur. Sie müsste also auf der Landesebene angesiedelt sein und auch die Kleinstädte „bespielen“. Das Beratungsangebot könnte z.B. mobil abwechselnd an verschiedenen Orten präsent und / oder von Kommunen anforderbar sein.

Rheinland-Pfalz wird aktuell als gutes Beispiel für die Präsenz von Veranstaltungen und Beratungsangeboten zum Wohnen im Alter auch in Kleinstädten und Dörfern genannt.

Das Land Nordrhein-Westfalen verfügt mit dem Landesbüro Innovative Wohnformen (Anfangsberatung, Veranstaltungen, Praxiswerkstätten) und der WohnbundBeratung NRW (kostenpflichtige Beratung z.B. zu Finanzierung) über eine durch das Land unterstützte Beratungsinfrastruktur für Wohn- und Quartiersprojekte. Angesichts der Größendimension, die nur eine geringe Präsenz im Land zulässt, ist es wichtig, dass es mittlerweile auch noch etwa zehn kommunale Beratungs- oder Infostellen gibt, die eine Vernetzungsfunktion wahrnehmen, und dass die Städte und Kreise über den Programmschwerpunkt Quartiersentwicklung des Landes Anstöße erhalten.

Allerdings ist im ländlichen Raum mit besonders großer Unkenntnis zu rechnen. Bürger, Bürgermeister, Banken und ggf. vorhandene Wohnungsgenossenschaften können mit dem Thema Gemeinschaftliches Wohnen in der Regel nichts verbinden und stehen ihm eher ablehnend gegenüber.

## **6 Zugang zu Grundstücken bzw. Objekten**

Schlüsselproblem für Projektinitiativen ist der Zugang zu einem Grundstück oder Objekt mit für die Gruppe vertretbaren Kosten. In Konkurrenz zu großen Investoren werden die Projekte mangels Finanzkraft und aufgrund ihrer gruppenbedingten Schwerfälligkeit, die erforderlichen Gelder zu sammeln, meist keine Chancen haben. Wie können sie trotzdem an ein Grundstück kommen?

In angespannten Wohnungsmärkten stellt die Grundstücksvergabe durch die Städte im Erbbaurecht oder nach inhaltlichen Kriterien statt Höchstpreis und mit einer ausreichend langen Reservation (Anhandgabe) einen wesentlichen Weg dar. In Hamburg und in München wird bei allen größeren Bauvorhaben, Siedlungs- und Stadtentwicklungsprojekten ein Anteil der Fläche für Baugemeinschaften und Genossenschaften reserviert. Festgelegt wird auch die zu erreichende Mietmischung, z.B. zwei Drittel geförderter Mietwohnungsbau, ein Drittel Eigentum (Hamburg).

Voraussetzung dafür ist die Verfügung der Städte über Grundstücksreserven, mit deren Hilfe Stadtpolitik gestaltet werden kann. Teil einer vorausschauenden Liegenschaftspolitik wäre ein kommunaler Grundstückskauf „auf Vorrat“. Nicht zuletzt durch die Entwicklung der kommunalen Finanzen und die Entschuldungspolitik der Länder wurde den Kommunen dieser Weg zunehmend erschwert.

Die Stiftung trias versucht auf zivilgesellschaftlichem Weg, dem Markt Boden zu entziehen und stellt ihn Projekten im Erbbaurecht zur Verfügung.

## **7 Die Rolle der öffentlichen Wohnraumförderung und Zugangsprobleme**

In vielen Projekten stellt sich die Frage, wie eine Finanzierung für Haushalte aussehen kann, die nicht vermögens- und einkommensstark genug sind, „ihre“ Wohnung zu finanzieren. Diese Frage stellt sich nicht nur bei Eigentumsprojekten, sondern auch bei Mietprojekten, die nicht auf die Finanzkraft eines etablierten Trägers zurückgreifen können.

Hier spielt es eine entscheidende Rolle, ob die Projekte Programme der Länder oder Städte zur Wohnraumförderung nutzen können. Dies ist für genossenschaftlich organisierte Projekte z.B. in Hamburg, München, Schleswig-Holstein und Nordrhein-Westfalen der Fall.

Von besonderer Bedeutung sind Förderwege mit Einkommensgrenzen über der Einkommensgrenze des Bundes (Wohnraumförderungsgesetz). Denn ohne gestaffelte Einkommensgrenzen ist es für Haushalte mit mittleren Einkommen schwer, den Weg in ein Projekt zu finden. Dies wird von den Anwesenden als großes Problem bei der Umsetzung von Mietprojekten bestätigt. Viele Interessenten sind zu wohlhabend für den Sozialen Wohnungsbau und zu arm für Neubaumieten.

In Hamburg entstehen genossenschaftliche Mietwohnprojekte ausschließlich mit Wohnraumförderung, in Nordrhein-Westfalen und Schleswig-Holstein wird in den Genossenschaftsprojekten in der Regel eine Mischung aus verschiedenen Förderwegen und freifinanzierten Mietwohnungen umgesetzt. Während dort der geförderte Teil überwiegen kann, bauen Projektgenossenschaften in Berlin selten geförderten Wohnraum.

Entsprechend wurde die Nützlichkeit der Wohnraumförderung für Projekte je nach Verortung der Teilnehmer in unterschiedlichen Ländern auch unterschiedlich eingeschätzt. Zum Teil gilt

sie als unabdingbare Voraussetzung für die Entstehung von Mietwohnprojekten, zum Teil wird sie als zu kompliziert und zu wenig auf kleine Projekte zugeschnitten abgelehnt. Dies kann auch mit der länderspezifischen Ausgestaltung der Förderung zusammen hängen, die z.B. in Hamburg und Schleswig-Holstein gezielt für Wohnprojekte weiterentwickelt wurde.

## **7.1 Impulse durch ein Förderprogramm – das Beispiel Schleswig-Holstein**

Das Land Schleswig-Holstein hatte bereits seit 1997 professionelle Projektbetreuung und Beratung mit Zuschüssen gefördert. 2005 wurde zudem eine auf kleine Genossenschaften zugeschnittene soziale Wohnraumförderung aufgelegt und zum Auftakt mit Informationsveranstaltungen begleitet.

Damals sind in Schleswig-Holstein eine Reihe von Wohnprojekten im genossenschaftlichen Bereich gegründet worden. Auch heute entstehen immer noch neue Projekte, vor allem Mischprojekte aus Genossenschaft und Eigentumswohnungen in der Rechtsform der WEG, in der die Genossenschaft als Eigentümerin mehrerer Wohnungen Mitglied ist.

In diesem Zusammenhang sind zwei neue Unternehmen zur Beratung von Wohnprojekten entstanden, die auch Projekte „top down“ organisieren, indem sie eigenständig Grundstücke akquirieren, die Gruppe dazu zusammensuchen und die Projektentwicklung übernehmen. Ting Projekte GmbH & Co. KG ist auf „private“ Projektgenossenschaften<sup>2</sup>, conplan GmbH auf WEGs und gemischte Projekte (WEG mit eG) spezialisiert.

## **7.2 Mangelnde Bonität der Träger**

Die Möglichkeiten der Projekte geförderten Wohnraum zu bauen, hängt – abgesehen vom Problem, genug Eigenkapital aufzubringen – vom politischen Willen und der Zusammenbeitskultur der jeweiligen Landesbank ab. So wurde mit dem Land NRW ausgehandelt, dass auch neu gegründete kleine Genossenschaften Wohnraumförderung abrufen können sollen und das Land die mangelnde Bonität der Genossenschaft durch Landesbürgschaften ausgleicht. Für Projekte des bislang in NRW eher unbekanntes Miethäusersyndikats gilt das (noch) nicht. Analog verfährt Hamburg.

In Bayern oder Hessen bereitet die mangelnde Bonität der kleinen Träger auch in der Rechtsform Genossenschaft hingegen große Probleme.

---

<sup>2</sup> Genossenschaften, die gegründet wurden, um für eine Projektinitiative ein Haus zu bauen und die keine Erweiterungsabsichten haben, werden „private“ Genossenschaft, Ein-Haus-Genossenschaft oder Projektgenossenschaft genannt. Die Mitglieder der Genossenschaft sind weitgehend mit den Nutzern identisch; der Anteil an nicht wohnenden Mitgliedern ist gering.

### **7.3 Eigenkapital**

Für die geförderten Wohnungen müssen 15 % bis 20 % Eigenkapital aufgebracht werden, oft von den zukünftigen Nutzern selbst. Dieser Weg wird z. B. im Land Hessen untersagt – Genossenschaften dürfen von den Nutzern keine höheren Einlagen als zwei Monatsmieten fordern. Abgesehen davon sind die finanziellen Möglichkeiten der einkommensschwachen Haushalte häufig begrenzt. Die Projekte sind deshalb meist auf Förderdarlehen oder Fördereinlagen angewiesen.

In Schleswig-Holstein und Hamburg ist es für die zukünftigen Nutzer möglich, über die jeweilige Investitionsbank des Landes, KfW-Darlehen für Genossenschaftseinlagen bis zu 25.000 € pro Person als Personaldarlehen zu beantragen und einzusetzen.

### **7.4 Bürokratischer Aufwand, Belegungsbindung**

Zum Teil wird ein hoher bürokratischer Aufwand bei der Beantragung der Wohnraumförderung beklagt.

Mit der Förderung ist zudem meist nicht nur eine Belegung entsprechend der gesetzten Einkommensgrenzen, sondern auch das Recht der Kommune verbunden, die Wohnungen entsprechend ihrer Wartelisten zu belegen. Wohnprojekte erhalten hier oft eine Ausnahmeregelung.

### **7.5 Förderung in Dänemark**

In Dänemark wird der Mietwohnungsbau der Wohnungsbaugesellschaften stärker gefördert. So macht geförderter Wohnraum rund 20 % des gesamten Wohnungsbestandes aus. Es gelten bei der Belegung zwar Vorrang für Notfälle und einzuhaltende Dringlichkeitskriterien, aber keine prinzipielle Bindung an Einkommensgrenzen. Die öffentliche Förderung galt früher auch für „private“ Genossenschaften, was von Wohnprojekten gerne genutzt worden war.

Allgemein sind die Wohnkosten in Dänemark mehr ausnivelliert und für ärmere Haushalte spielt Wohngeld eine große Rolle.

## 8 Problem Eigenkapital für Mietprojekte

Um das nötige Eigenkapital aufzubringen sind selbst organisierte Projekte vor allem auf die Ressourcen ihrer Mitglieder oder auf ergänzende externe Quellen angewiesen.

### 8.1 Anreize zur Teilnahme einkommensstärkerer Haushalte

Die Mitglieder von selbst organisierten Mietprojekten ohne Wohnraumförderung müssen mindestens dieselbe monatliche Belastung aus der Finanzierung tragen wie bei der Bildung von Wohneigentum. Bei Ausstieg verzichten sie gegenüber einem Wohnungseigentümer aber nicht nur auf einen ggf. erzielbaren „Spekulationsgewinn“, sondern auch auf einen Inflationsausgleich und den von ihnen über die Abschreibung hinaus geleisteten Tilgungsanteil. Wie kann man den Einstieg in Mietwohnprojekte für vermögendere Haushalte trotzdem attraktiv machen, um mit ihrer höheren Beteiligung die Kapitalschwäche anderer Haushalte zu kompensieren?

In Hamburg erfolgt dies durch eine Wohnraumförderung mit unterschiedlichen Einkommensgrenzen und entsprechend angepassten Subventions- und Miethöhen bis hin zu einer Fallgruppe, die gar keine Einkommensgrenze mehr vorsieht. München hat ebenfalls verschiedene Förderwege und vergibt auch Grundstücke zu ermäßigten Preisen gegen langfristige Mietpreisbindung ohne Belegungsbindung mit begrenzten Einkommenshöhen (Konzeptioneller Mietwohnungsbau).

Ohne jede Förderung ist die Bildung von Wohneigentum vor allem für jüngere Haushalte oft attraktiver. In Schleswig-Holstein entstehen als Konsequenz häufig Mischprojekte in der Rechtsform der WEG mit einer Genossenschaft als Eigentümerin öffentlich geförderter Mietwohnungen.

### 8.2 Eigenkapitalersetzende Fonds

Welche Rolle könnten Kapital- oder Bürgschaftsfonds in Bezug auf die chronische Eigenkapitalchwäche der Wohnprojekte spielen?

#### *Publikumsfonds*

Die Schwelle zum Aufbau solcher Fonds ist hoch: Die Zinshöhe, die geboten werden müsste, um Einlagen in einen Publikumsfonds zu werben und die erforderlichen Verwaltungskosten machen ihn (im Verhältnis zu den aktuell gebotenen Niedrigzinsen) zu teuer, was die Miethöhen hochtreiben würde.

#### *Stiftungen, Bodenfonds*

Private Stiftungen und Bodenfonds mit geschenktem Geld bzw. Boden stellen ihre Ressourcen gemeinwohlorientierten Projekten zur Verfügung. Boden würde nur im Erbbaurecht vergeben und langfristig für Projekte gesichert.

*Revolvierender öffentlicher Investitionsfonds (Kommunaler Fonds, Landesfonds) ggf. als öffentlich private Partnerschaft mit Solidarkapital von Genossenschaften und Bürgern*

Die öffentliche Hand würde einen Fonds mit einer Grundausstattung zur zeitlich begrenzten Aufbauhilfe für neue Projekte (Eigenkapitalersatzdarlehen, eigenkapitalähnliche Beteiligungen) versehen. Nach einer Konsolidierungsphase würden diese Mittel über die Mieten wieder zurückfließen.

*Solidarfonds von Projekten für Projekte*

Wohnprojekte und „junge“ Genossenschaften könnten nach weitgehender Finanzierung ihrer Bestände über ihre Mieten bzw. Nutzungsgebühren einen revolvingenden Solidarfonds aufbauen, der zur (vorübergehenden) Stärkung des Eigenkapitals neuer Projekte dient. Allerdings wäre eine übergreifende Organisation zu bilden, die legitimiert wäre, Bedingungen und Kriterien für die Auswahl der begünstigten Projekte zu treffen. Vor allem ist es unwahrscheinlich, dass bestehende Projekte bereit zu einer entsprechenden Verpflichtungsübernahme wären.

Eine kurzfristig realistischere Option für Gruppen, die nicht das nötige Eigenkapital (auch im Rahmen des geförderten Mietwohnungsbaus) aufbringen können, stellt die Kooperation mit Traditionsgenossenschaften oder anderen Wohnungsunternehmen dar.

## **9 Kooperationen mit der Wohnungswirtschaft und / oder alternativen Trägern**

Kooperationen mit Wohnungsunternehmen vereinfachen die Umsetzung erheblich. Zunächst gibt es aber wenig Anreize für Wohnungsunternehmen, mit Initiativgruppen gemeinschaftlichen Wohnens zu kooperieren. Genossenschaften haben in engen Wohnungsmärkten zudem den Auftrag, für ihre auf Wartelisten stehenden, nicht versorgten Mitglieder zu bauen und brauchen eine besondere Rechtfertigung, externe Gruppen zu versorgen. Kleinen Traditionsgenossenschaften fehlt häufig das Wissen, wie sie Neubauprojekte ohne Nachteile für die alten Mietgenossen umsetzen können. Wie könnten Kooperationen mit Trägern befördert werden?

### **9.1 Kooperationen mit der Wohnungswirtschaft**

*Kooperationen müssen „anmoderiert“ werden*

Auch in Hamburg war es ein langer Prozess, bis einige der großen Wohngenossenschaften zu Kooperationen bereit waren. Hier könnte es eine Rolle gespielt haben, dass städtische Grundstücke für Baugemeinschaften reserviert wurden und nur über eine Kooperation mit Projekten für sie zugänglich waren. Ohne Werbung und Vermittlung durch bei der Unternehmensleitung bekannte und respektierte Kontaktpersonen kommt es kaum zu einer Zusammenarbeit.

### *Kooperationen brauchen „Dolmetscher“*

Die Kommunikation zwischen Unternehmen und Gruppe gestaltet sich auch aufgrund der unterschiedlichen Mentalitäten und Orientierungen sehr schwierig. Die Gruppen sind oft anspruchsvoll und schwach formalisiert, die Unternehmen in ihren Abläufen nicht auf die Beteiligung der Nutzer eingestellt. Es ist also unumgänglich einen Berater als „Dolmetscher“ dazwischenschalten, der die Gruppe für die Kooperation qualifiziert, die Kommunikation strukturiert und den Aufwand für das Unternehmen reduziert. Die Verfügbarkeit solcher Berater wäre z.B. durch eine auf Landesebene angesiedelte Beratungsstruktur (siehe Abschnitt 5.3) zur Verfügung zu stellen.

## **9.2 Neue Träger**

Da Bewohnerbeteiligung kein Element traditioneller Wohnungsunternehmen ist, scheint der Aufbau eigener Träger der langfristig nachhaltigere Weg. Sie bieten größere Chancen, Formen der Nutzerbeteiligung langfristig zu kultivieren und die Nutzergruppen als Kooperationspartner statt als „Kunden“ zu behandeln.

So haben sich innerhalb der „Nische“ einige sog. Dachgenossenschaften gebildet, die neuen Projekten einen juristischen und verwaltungstechnischen Rahmen bieten. Zum Teil werden Gruppen auch beraten und in der Umsetzung unterstützt. Vorteile gegenüber der eigenständigen Trägerschaft der Gruppen sind ggf. eine professionelle Begleitung bei der Projektumsetzung, eine größere Bonität, die Existenz einer Rechtsform und Verwaltungsstruktur, sowie Vertrauensbildung bei Banken, Politik und Interessierten.

### *Neue Sozialunternehmen als Motor*

Unter ihnen fällt die Wogeno eG München besonders auf, da sie von sich aus expandiert und ihren (zukünftigen) Nutzern Mitsprachemöglichkeiten und Gemeinschaftsräume bietet. Sie baut nicht für Projekte, sondern für ihre nicht-versorgten Mitglieder, verbreitet dabei aber Elemente des gemeinschaftsorientierten Wohnens. Allerdings wird der Sprung der Wogeno von der Kleinstgenossenschaft zum anerkannten Träger auf das ganz und gar außergewöhnliche Engagement ihrer Gründer zurückgeführt und ist auf andere Dachgenossenschaften kaum übertragbar.

Im Prinzip wäre es notwendig, beim Aufbau einer Dachgenossenschaft nicht auf hauptsächlich ehrenamtliches Engagement zu bauen, sondern schnellstmöglich die Schwellen zum Aufbau eines Unternehmens zu nehmen und von vornherein und zunehmend mehr bezahlte Arbeitskraft einzusetzen. Dabei wäre mit kapitalstarken Einrichtungen (Pensionskassen, Stiftungen, vielleicht auch gutwilligen Traditions-genossenschaften) zu kooperieren. Problematisch ist der Start – es müssten Mittel für die bezahlte Aufbauarbeit gesammelt werden.



## **10 Beschleunigung durch Standardisierung – das Beispiel Dänemark**

Die Situation in Dänemark zeichnet sich durch überraschend abweichende Strukturen aus. Wohnprojekte entstehen gerade auch außerhalb der Großstadt und werden häufig von Bürgermeistern initiiert (siehe auch Abschnitt 10.2). Hintergrund ist eine starke Vereinfachung und Vereinheitlichung der Wohnform und der Abläufe. Auch stehen einige große Wohnungsunternehmen, die auf einen gemeinsamen Expertenpool zugreifen können, für die Umsetzung bereit. Diese Standardisierung und Institutionalisierung bietet interessierten Bürgern eine klare Perspektive – sowohl in Bezug auf den Weg als auch auf das Ergebnis.

### **10.1 Initialprozess zur Entwicklung von Seniorenwohnprojekten im ländlichen Raum**

In den 1990er Jahren startete Dänemark ein Modellprojekt, das die Verbreitung von Wohnprojekten für ältere Menschen gerade im ländlichen Raum befördern sollte. Auch hier hatten Bürger, Politik und Wohnungsunternehmen keine entsprechenden Erfahrungen. Es wurde ein Beratungsteam gebildet und finanziert, das in ländlichen Kommunen Wohnprojekte initiierte und mit den Bürgern umsetzte. Dabei entwickelte es ein Modell zur Steuerung der Abläufe für die Phase der Gruppenfindung („Studienkreis“), die Planungsphase und die Nutzungsphase. Dieses Beraterteam konnte im ganzen Land angefordert werden. So konnten ca. 70 Projekte in 7-8 Jahren umgesetzt werden, bevor die Förderung wieder abgeschafft wurde. Ein Teil der Berater wechselte in die Wohnungswirtschaft und setzte aus dieser Position heraus weitere Projekte um. Durch diese Standardisierung erprobter (und erfolgreicher) Abläufe und die landesweit einheitlich eingesetzte Begrifflichkeit, wissen auch die beteiligten Bürger, wie der Prozess ablaufen wird. So wurde letztlich für alle beteiligten Akteure die Planungssicherheit erhöht bzw. der Aufwand reduziert.

### **10.2 Initiierung durch Kommunen und Volkshochschulen**

Häufig werden die dänischen Wohnprojekte für ältere Menschen – auch in kleineren Gemeinden – von Bürgermeistern, die von der Idee begeistert sind, zusammen mit einem Bündnispartner, z.B. aus dem Pflegebereich, initiiert. Nachdem man sich des Interesses einer in der Nähe aktiven Wohnungsbaugesellschaft versichert hat, lädt der Bürgermeister zu einer Veranstaltung ein. Oft ist das Interesse groß. Auch in kleinen Gemeinden mit 5.000 Einwohnern können durchaus 150 Interessenten kommen, die eine altengerechte Wohnform mit Gemeinschaft suchen und oft Eigentümer eines eigenen Hauses sind. Viele Kommunen werben auf ihrer Website mit Angeboten zur Beratung, zur Unterstützung bei der Suche nach einem kooperierenden Wohnungsunternehmen und bei der Grundstückssuche. Ein weiterer Weg läuft über die Volkshochschulen, die Veranstaltungen zum Thema anbieten und die Gruppenbildung unter-

stützen. Ob Wohnprojekte entstehen, ist tatsächlich stark davon abhängig, ob es solche initiierenden Persönlichkeiten auf der politischen Ebene gibt.

### **10.3 Professionelle Umsetzung**

Die meisten Projekte laufen über Wohnungsbaugesellschaften, die dann auch die Berater für den Umsetzungsprozess stellen. Zum Teil haben sie eigene, spezialisierte Mitarbeiter eingestellt, die die Projekte nach immer derselben „Blaupause“ umsetzen (siehe Abschnitt 10.1). Andere sind Mitglied in größeren Verwaltungsgesellschaften, die ihren Mitgliedern Dienstleistungen anbieten, und können von dort entsprechende Expertise einkaufen. Anleitung des Gruppenprozesses und Prozesssteuerung können auch von Gruppen als Teil des Bauprojektes eingekauft werden.

### **10.4 Weitere Verbreitung**

Letztlich sind Wohnprojekte (mit ca. 300 Projekten bei 5 Mio. Einwohnern) jedoch auch in Dänemark zumindest hinsichtlich ihrer Quantität eine Nische geblieben. Aber sie werden nicht mehr als exotisch betrachtet. Dies hängt auch damit zusammen, dass Wohnungsunternehmen schon lange Elemente des gemeinschaftlichen Wohnens eingeführt haben – Mietervertretungen und Gemeinschaftshäuser sind übliche Einrichtungen im ganz normalen geförderten Mietwohnungsbau.

## **11 Ökonomische Nachhaltigkeit der Wohnprojekte**

Welchen Beitrag leisten bereits realisierte Wohnprojekte zur Verbesserung der finanziellen Umsetzbarkeit neuer Projekte?

Wohnprojekte tendieren dazu, sich ökonomisch stark auf die eigene Gruppe und den Eigennutz ihrer wohnenden Mitglieder zu beziehen. Dies gilt nicht nur für Eigentumsprojekte, sondern auch für die meisten „jungen“ Genossenschaften. Es ist absehbar, dass mit zunehmender Finanzierung der Projekte, die Nutzungsentgelte mehr und mehr gesenkt werden, ohne dass ein Solidarbeitrag für neu entstehende Projekte geleistet wird.

Bislang gibt es nur einzelne Ausnahmen wie die Wogeno eG München und das Mietshäuser-syndikat, bei denen die einzelnen Häuser bzw. Projekte in eine mit übergeordneter Zielsetzung agierende Institution eingebunden sind. Die Wogeno eG versteht sich als Sozialunternehmen und hat ein gewisses Maß an Quersubventionierung zum Lastenausgleich zwischen Objekten und zugunsten neuer Projekte beschlossen. Das Mietshäusersyndikat GmbH hat einen Solidarfonds in ihrer Satzung verankert.

Um die langfristige Ausrichtung der Projekte an ihren Zielen und eine solidarische Unterstützung für weitere Projekte zu sichern, braucht es – so eine These – ein externes Sicherungs-

moment bzw. einen externen Dritten, der eingreifen kann (und will). Die Stiftung trias z.B. vergibt die in ihrem Vermögen befindlichen Grundstücke im Erbbaurecht an Initiativen mit einer vertraglich verankerten Zweckbindung. Über die Erbbauzinsen können dann wieder gemeinnützige Projekte gefördert oder im Rahmen der Bildungsarbeit Unterstützung geleistet werden.

Als Beispiel für eine langfristige gemeinnützige Bindung von Trägern kann der Solidaritätsfonds dienen, dem alle dänischen Wohnungsbaugesellschaften angehören. Zwar werden die Mieten für jedes Bauprojekt entsprechend der Kosten und der jeweiligen Finanzierungsbedingungen gezahlt. Nach Auslaufen der Kredite werden die Mieten aber nicht gesenkt, sondern Einnahmen werden in den Solidaritätsfonds eingespeist, aus dem weiterer Wohnungsbau unterstützt sowie soziale Programme oder Hilfe bei Bauschäden finanziert werden.

## **12 Zusammenfassung**

Als wichtigste Randbedingungen für die weitere Verbreitung von Wohnprojekten wurden der Zugang zu einem Grundstück bzw. Objekt, eine Beratungsinfrastruktur sowie Unterstützung bei der Finanzierung und Projektentwicklung genannt. Diese könnten durch folgende Ansatzpunkte verbessert werden.

### **12.1 Öffentliche Unterstützung**

Die öffentliche Förderung durch Kommunen, Länder und Bund spielt für alle drei Aspekte eine große Rolle.

Soweit öffentliche Grundstücke zur Verfügung stehen, was eine vorausschauende und aktive Bodenpolitik voraussetzt, können Kommunen mit dem Instrument der Konzeptvergabe oder der Vergabe von Erbbaurechten eine Schlüsselrolle spielen. Weitere wichtige Faktoren sind eine an die Besonderheiten der Projekte angepasste Wohnraumförderung sowie der Aufbau einer Beratungsinfrastruktur auch außerhalb der Metropolen durch eine öffentliche Grundfinanzierung. Zudem sind Formen der Unterstützung beim Eigenkapitalersatz denkbar.

Generell sollte die Förderung von Wohnprojekten immer Teil einer Gesamtstrategie für eine gemeinwohlorientierte Stadt-, Quartiers- und Dorfentwicklung sein.

### **12.2 Standardisierung und Professionalisierung**

Das dänische Beispiel bietet Anregungen für eine Vereinfachung von Wohnmodellen und Abläufen, wodurch die Einbindung professioneller Träger erleichtert und die Transparenz zur Umsetzung von Projekten auch für die Bürger erhöht werden kann. Zur Betreuung der Gruppen und zur Strukturierung der Kommunikation von Gruppen und Bauträgern sind professionelle Berater wichtig. Die Entstehung eines entsprechenden Angebots kann durch öffentliche An-

schubförderung forciert (vgl. Schleswig-Holstein) und durch eine Grundförderung für Beratungsleistungen auf kommunaler oder auf Landesebene gestützt werden.

Aufgrund der Schwierigkeiten, traditionelle Träger für das Bauen oder Sanieren für Wohnprojekte zu gewinnen, könnten auf Expansion angelegte und unternehmerisch agierende Dachgenossenschaften Treiber sein. Sie könnten nicht nur Bottom-up-Gruppen professionell versorgen, sondern Formen der Bewohnerbeteiligung und die gemeinschaftliche Nutzung von Räumen auch „normalen“ Hausgemeinschaften anbieten (vgl. Wogeno eG). Auch erhöhen sich die Chancen auf eine Bewirtschaftungsweise, die den Vermögensaufbau für die Unterstützung weiterer Projekte nutzt. Offen bleibt, wie solche vorantreibenden Trägerschaften in größerem Umfang etabliert werden könnten. Gefragt sind hier Geschäftsmodelle, die früh eine bezahlte Tätigkeit ermöglichen.

Fazit der Workshops: „Es ist schon fast aussichtslos. Stimmt. [Pause] Gut.“