

Gemeinschaftlich Wohnen 50+ Projekte für einen neuen Markt

März 2003

Katrin Hater

Büro für
Sozialwissenschaftliche
Projekte – Bsp –
Salvatorstraße 34
D-52070 Aachen
Telefon +49 (0) 241 189 10 50
Telefax +49 (0) 241 189 10 51

Ursula Komes

Planungsgruppe
WohnStadt
Architektur – Stadtplanung
Kardinalstraße 9
D-52070 Aachen
Telefon +49 (0) 241 15 19 21
Telefax +49 (0) 241 701 94 93

Aachener Stiftung Kathy Beys

Schmiedstraße 3
D - 52062 Aachen
Telefon +49 (0)241-40929-0
Telefax +49 (0)241-40929-20
www.aachener-stiftung.de
Email: info@aachener-stiftung.de

Vorwort

In den letzten Jahren hat die Aachener Stiftung Kathy Beys durch Ausschreibung von Wettbewerben, durch den Aufbau einer kleinen Datenbank "Nachhaltiges Bauen"¹ Projekte dokumentiert, die beispielhaft zukunftsfähigen Umgang mit dem Thema Bauen und Wohnen in der Euregio Maas-Rhein aufzeigen.

Mit diesem Leitfaden wird ein anderer Weg beschritten, das Ziel bleibt dasselbe.

Nun geht es darum einen Projekttyp, der in dieselbe Richtung weist, zu initiieren. Im Vordergrund stehen diesmal nicht ökologische, sondern gesellschaftliche Qualitäten.

Die Stiftung macht Öffentlichkeit für eine nachhaltige Zukunft, dafür steht ihr Begriff der R.I.O. Economy ®². So wie wir zusammen neue Formen im Umgang mit unseren natürlichen Ressourcen finden werden, werden wir auch einen anderen Umgang miteinander entwickeln.

Der Leitfaden enthält das Konzept für die Initiierung und Umsetzung neuer Wohnformen, in denen sich der Wunsch der Generation über fünfzig nach Individualität in der Gemeinschaft realisieren läßt und eine lebendige Nachbarschaft mit gemeinsamen Aktivitäten und gegenseitiger Hilfeleistung entstehen kann.

"Gemeinschaftlich Wohnen 50+" versteht sich als einer von vielen Bausteinen für eine Zukunft, in der neue Formen der Solidarität und Gemeinschaft zu entwickeln sind, um den demographischen und den gesellschaftlichen Wandel aktiv zu gestalten.

Gemeinschaftliches Wohnen ist zur Zeit auf dem Weg vom Prototyp zur Serienproduktion. Ein neuer Markt entsteht mit win-win Lösungen für Wirtschaft, Bauträger und Gesellschaft. Wir wünschen uns, dass dieser Leitfaden dazu Anstöße gibt.

1 www.bauen.aachener-stiftung.de

2 Ressourcen Input Optimierte Economy

Inhaltsverzeichnis

1. Vorwort	1
2. Gemeinschaftliches Wohnen 50+	3
Die Angebotslücke	3
Die Nachfrage	4
Markterschließung	6
3. Leitfaden zur Projektentwicklung	8
4. Tabellarischer Überblick	9
5. Der Bau	10
1. Phase Das Projekt bekommt seine erste vorläufige Form	10
2. Phase Die Eckpunkte werden festgelegt	11
3.1 Phase Der Bauantrag wird erarbeitet	12
3.2 Phase Die Ausführungsplanung bis zur Prospektreife	13
4. Phase Es wird gebaut!	13
6. Die Käufergruppe	14
1. Phase Die Öffentlichkeit wird informiert	14
2. Phase Die Kerngruppe bildet sich	15
3. Phase Entscheidungen	16
3.1 Phase Verbindliche Verträge werden abgeschlossen	16
3.2 Phase Kaufverträge werden abgeschlossen	18
4. Phase Der Einzug steht bevor	19
7. Die Finanzen	21
1. Phase Die Eckdaten werden berechnet	21
2. Phase Die Eckdaten werden präsentiert	23
3.1 Phase Die Kostenkontrolle begleitet den Planungsprozess...	23
3.2 Phase ... bis zum Verkaufsprospekt	24
4. Phase Die Kostenkontrolle begleitet den Bauprozess	25
8. Zusammenfassung	26
Projektbeispiele	
9. „Stadthaus statt Haus“ Friedlandstrasse, Aachen	28
10. „Haus MOBILE“ Köln – Ein gemeinschaftliches Wohnprojekt mit Älteren und Jüngeren	33
11. "gwk gemeinschaftliches wohnen karmelkloster bonn-pützchen"	39

Gemeinschaftliches Wohnen 50+

Die Angebotslücke

In der Generation 50+ entwickeln sich neue, gemeinschaftsorientierte Wohnbedürfnisse, die zur Zeit nur sehr begrenzt durch den Wohnungsmarkt befriedigt werden. Für diesen wachsenden Markt gilt es heute, neue Konzepte und Projekttypen zu entwickeln.

„Der demographische Wandel zwingt uns, neue Modelle des Zusammenlebens zu erproben – Modelle, in denen Menschen ihre eigenen Kräfte und Fähigkeiten einsetzen können, um selbstbestimmt und selbstverantwortlich zu leben und zu wohnen. Nicht Sonderwohnformen für bestimmte Bevölkerungsgruppen sind gefragt sondern integrative Modelle, die die Beziehungen zwischen Menschen fördern.“ („Zusammen planen – gemeinsam wohnen“ – Eine Wanderausstellung über zukunftsfähige Wohnformen BAGSO-Nachrichten online 01/2001)

Die Nachfrage nach Angeboten für gemeinschaftliches Wohnen in der Altersgruppe 50+ wird gespeist durch ein Bedürfnis nach sozialer Zugehörigkeit für jene Lebensphase, in der Kinder aus dem Haus sein werden und die Erwerbsarbeit ihrem Ende zu gehen wird. Daraus wächst bei einer zunehmenden Zahl von Menschen der Wunsch und die Bereitschaft, gemeinsam mit anderen etwas Neues zu beginnen. Gesucht wird eine Wohnform, in der sich Individualität mit Gemeinschaft verbinden läßt und eine lebendige Nachbarschaft mit gemeinsamen Aktivitäten und gegenseitiger Hilfeleistung entstehen kann.

Was bietet der Markt heute?

Der wachsenden Nachfrage stehen heute wenig qualitative Angebote gegenüber.

Die klassische Eigentumswohnung kann den Bedarf an individuell gestaltetem Wohnraum in verbindlicher Gemeinschaft nicht abdecken.

Die pionierhaft selbst organisierte Projektgruppe verlangt ihren Mitgliedern die Bereitschaft ab, sich auf einen unabsehbar langen Vorlauf mit unklaren Erfolgsaussichten einzulassen. Dazu können sich nur wenige entschließen.

Staatliche geförderte Untersuchungen und Modellvorhaben zum "Wohnen im Alter" (BMFSFJ 1998) setzen sich überwiegend mit Wohnbedürfnissen auseinander, die durch gesundheitliche Beeinträchtigungen in höherem Alter entstehen. Mit dieser Zielsetzung gehen sie an den aktuellen Bedürfnissen der Generation 50+ vorbei.

Wo setzt "Gemeinschaftlich Wohnen 50+" an?

Gemeinschaftliche Wohnprojekte, die von einem Bauträger angeboten werden, öffnen für die Generation 50+ einen völlig neuen Spielraum. Im Rahmen eines professionell organisierten Projekts können für die unterschiedlichen Bedarfe maßgeschneiderte Lösungen mit den künftigen Nutzergruppen gemeinsam entwickelt werden.

Die Nachfrage

Wer sind die Nachfragenden ?

Für Wohnprojekte interessieren sich aktive, selbstbewußte Menschen, die nach Wegen und Angeboten suchen, eigenständig und mit anderen alt zu werden. Für sie ist die Lebensphase 50+ häufig gekennzeichnet durch:

- Relativ sichere Erwerbstätigkeit
- Ein sich abzeichnendes Ende der aktiven Familienphase durch Auszug der Kinder
- Gemeinsame Neuorientierung mit dem Partner oder
- Persönliche Neuorientierung nach einer Trennung/Scheidung mit und ohne Kinder
- Persönliche Neuorientierung zur Vorbereitung auf das Ende der Erwerbstätigkeit
- Das Bedürfnis nach einer harmonischen Verbindung von Individualität und Gemeinschaft.

Was können die Nachfragenden leisten ?

- Die Generation der heute fünfzig Jährigen in den alten Bundesländern verfügt im Vergleich zu den vorangegangenen Generationen über relativ viel Geld (s. BMFSFJ 2001,185 ff.). Sie profitiert heute von den relativ guten Arbeitsmarktbedingungen zu Beginn ihrer Erwerbskarrieren in den sechziger und siebziger Jahren sowie von der seit diesen Jahren angestiegenen Erwerbsbeteiligung von Frauen. Ein erheblicher Anteil dieser Generation hat sowohl Renten- und Versorgungsansprüche erworben als auch persönliches Vermögen angespart.
- Sie gehören zu einem nicht unerheblichen Teil der „Erbengeneration“ an.
- Auch wenn die individuelle Lage sich durch eine vorangegangene Scheidung finanziell verschlechtert hat, ist dann finanzieller Spielraum vorhanden, wenn im Zuge der Scheidung ein gemeinsam erworbenes Eigenheim kapitalisiert worden ist. Es bietet sich an, den eigenen Kapitalanteil in eine Eigentumswohnung zu investieren.
- Auch wenn die regelmässigen Einkommen nicht so üppig sind, steht somit häufig Geld für einmalige Investitionen zur Verfügung, zur Realisierung individueller Wohnvorstellungen. Das schafft auch im gemeinschaftsorientierten Wohnen Spielräume für Qualität über den Mindeststandards.
- Auch die Unsicherheit über künftige Rentenbezüge legt es nahe, die Wohnkosten langfristig durch den Erwerb einer Eigentumswohnung zu kontrollieren.
- Weiterhin werden die Erwerbskosten abgewogen mit künftigen Einsparpotenzialen. Diese werden für den Fall vermutet, dass bei nachlassenden Kräften in höherem Alter externe Dienstleistungen gemeinschaftlich in Anspruch genommen werden können.

Wo zeigt sich diese Nachfrage?

Bislang gibt es kaum Angebote von Bauträgern, auf die Nachfrager reagieren könnten. Sichtbar wird die Nachfrage heute,:

- wenn über ein realisiertes Wohnprojekt in der Presse berichtet wird. Zahlreiche Menschen melden sich daraufhin bei den Bewohnern und Bewohnerinnen oder bei dem Architekten, weil sie genau so ein Projekt suchen,
- wenn zum jährlichen Wohnprojektetag in Hamburg, z.B. im Herbst 2002 über 1000 Besucherinnen und Besucher erscheinen,
- wenn auf jedes Grundstück, dass die Stadt Freiburg Baugemeinschaften anbietet, zwanzig Bewerbungen zu verzeichnen sind,
- wenn Bildungsträger, z.B. die Stiftung Mitarbeit, das Thema aufgreifen und regen Zulauf erfahren
- wenn jemand in privater Initiative per Zeitungsannonce Mitstreiter für ein Wohnprojekt sucht und dann irgendwie mit den zahlreichen Anfragen umgehen muss,
- wenn auf kommunikativen Internetseiten z.B. unter dem Stichwort „gemeinschaftlich Wohnen“ sich ein reger Austausch unter zahlreichen Beteiligten entwickelt und immer wieder Interessenten oder Projekte gesucht werden.

Es ist davon auszugehen, dass die heute sichtbare Nachfrage erheblich gesteigert werden und in eine größere Zahl realisierter Projekte münden kann, sobald ein Bauträger eine Alternative zur pionierhaft selbstorganisierten Baugruppe mit ihren unwägbareren Risiken anbietet.

Was erwarten die Nachfrager von einem gemeinschaftlichen Wohnprojekt?

- Individualität und Gemeinschaft
Eine geschützte individuelle Privatsphäre in der eigenen Wohnung soll verbunden werden mit einer verbindlichen Haus- oder Nachbarschaftsgemeinschaft, die sich in gemeinschaftlich genutzten Räumen und in gemeinsam zu bewältigenden Aufgaben konkretisiert.
- Mitbestimmung bei der Planung
Bei dem Wunsch nach Mitbestimmung bei der Planung geht es um die Umsetzung eigener Vorstellungen in Bezug auf Grundrisse, Baustoffe (ökologischer Standard), Ausbaustandard (barrierefrei). In den gemeinschaftlichen Entscheidungen zu Gemeinschaftsflächen, zur Fassade und den Außenanlagen konkretisieren sich die Vorstellungen vom gemeinschaftlichen Wohnen bereits in der Planungsphase. In all diesen Prozessen kann man seine künftigen Nachbarn bereits vor dem Einzug kennenlernen.
- Selbstverwaltung
Selbstverwaltung hilft, die Wohnnebenkosten zu kontrollieren und sparsam zu wirtschaften. Gemeinschaftliche Selbstverwaltung bezieht sich auch auf die gemeinschaftliche Auswahl neuer Bewohner und Bewohnerinnen. Schließlich soll die gemeinsam getragene Verantwortung für das Haus eine lebendige Gemeinschaft fördern.
- Selbstbestimmte Nachbarschaft
Im Projekt "gemeinschaftlich Wohnen 50+" finden sich künftige Nachbarn zusammen, die das Interesse an einer lebendigen Nachbarschaft, an Austausch, Kontakt und wenn nötig auch Unterstützung teilen, die durch gemeinsame Werte und Lebensstilelemente einander verbunden fühlen können.

- **Wohnsicherheit und langfristig kalkulierbare Kosten**
Auch eine konventionelle Eigentumswohnung schützt vor individueller Kündigung. Im gemeinschaftlichen Wohnprojekt werden zusätzlich die Kernbestandteile der Gemeinschaft durch Verträge untereinander langfristig gesichert.
- **Altengerechte Wohnungen**
Auch wenn mit einem Projekt 50+ gemeinschaftliches Wohnen in einer Lebensphase angestrebt wird, wo gesundheitliche Beeinträchtigungen des Alters noch weit entfernt scheinen, soll die Wohnung auch für diesen Fall ausgerüstet sein.
- **Architektur**
Gewünscht wird eine Architektur, die Individualität schützt und zwanglose Kommunikation erleichtert, z.B. durch ein großzügiges Treppenhaus, Gemeinschaftsflächen innen und aussen, Räume für gemeinschaftliche Aktivitäten..
- **Stadt Nähe**
Interessenten für gemeinschaftliches Wohnen im Alter suchen häufig eine innerstädtische oder stadtnahe Lage. Gute Erreichbarkeit einer differenzierten Infrastruktur, Teilhabe am öffentlichen Leben und die Möglichkeit, langfristig auch ohne Auto mobil zu sein ohne jedoch heute schon auf ein Auto verzichten zu müssen, sind die Motive in dieser Altersgruppe.

Markterschließung

Auf welche Erfahrungen kann zurück gegriffen werden?

Gemeinschaftliches Wohnen ist zur Zeit auf dem Weg vom Prototyp zur Serienproduktion. Der Prototyp wurde in zwanzigjähriger Pionierleistung von Selbsthilfegruppen entwickelt. Eine weitsichtige Bundes- und die Landesregierung NRW haben in den letzten fünf bis zehn Jahren Wohnprojekte gefördert und weiterentwickelt.³

Damit steht nun ein vielfach erprobtes Wissen bereit, mit dem Projekte für gemeinschaftliches Wohnen auch wirtschaftlich rentabel angeboten werden können.

Welche Standorte eignen sich ?

Realisierte Projekte des gemeinschaftlichen Wohnens für Ältere finden sich heute bereits in sehr unterschiedlichen stadträumlichen Lagen. Es gibt sie sowohl in hoch verdichteten innenstadtnahen Lagen (z.B. Hamburg, Ottensen, Zeisewiesen), im Geschosswohnungsbau in neu erschlossenen Stadtrandlagen (z.B. Hannover, Kronsberg) ja sogar in landwirtschaftlichen Kleinstsiedlungen (z.B. Klostersee bei Kiel).

Das spezielle Angebot, gemeinschaftlich zu wohnen, macht auch solche Lagen attraktiver, die die potenziellen Nutzer für ein individuelles Wohnen kaum in Betracht ziehen würden. Umgekehrt ist zu beobachten, dass realisierte Wohnprojekte häufig aufwertend und stabilisierend auf ihre sozialräumliche Umgebung wirken.

³ Vgl. Ministerium für Frauen, Jugend, Familie und Gesundheit des Landes NRW: Neue Wohnprojekte für ältere Menschen. Gemeinschaftliches Wohnen in Nordrhein-Westfalen. Beispiele und Wege zur Umsetzung. Düsseldorf 2000

- **Großstädtische Standorte**

Neue Wohn- und Lebensformen sind schon immer vor allem in der Großstadt entwickelt worden. Denn die Großstadt fördert und belohnt Individualität und soziale Innovation. Das gilt auch für gemeinschaftliche Wohnprojekte. In den Großstädten ist daher ein großes, ökonomisch, sozial und kulturell sehr vielfältiges Nachfragepotenzial nach "Gemeinschaftlichem Wohnen 50+" zu erwarten.

Grundsätzlich gilt: ein großstädtisches, innenstadtnahes Grundstück ist (fast) immer geeignet. Denn die differenzierte Infrastruktur und die Anbindung an den ÖPNV erlauben die Befriedigung vielfältiger Bedürfnisse. Die üblichen Defizite an Freiflächen können häufig innerhalb eines Projektes partiell ausgeglichen werden. Infrastruktur und ÖPNV sind auch am Stadtrand zentrale Standortfaktoren. Wie bei individuellen Kaufinteressenten gibt es jedoch auch unter denen, die gemeinschaftlich wohnen wollen, Gruppen, die andere Standortfaktoren höher bewerten.

Interessenten und Interessentinnen für gemeinschaftliche Wohnprojekte sind tendenziell etwas unempfindlicher gegenüber dem sozialen Status ihres Wohnviertels als individuelle Kaufinteressenten, da sie in der Gruppe eine verbindliche soziale Zugehörigkeit und dauerhafte Bestätigung ihres sozialen Status erfahren.

Sie fügen sich leichter in sozial gemischte Viertel ein. Sie sind jedoch nicht darauf angewiesen, sondern können auch als Solitär in einer kulturell oder ökonomisch deutlich differenten Umgebung existieren.

Je größer das Grundstück ist, desto unabhängiger ist das Wohnprojekt oder sind die Wohnprojekte von der unmittelbaren Umgebung. Denn die Defizite der Umgebung können dann eher innerhalb des Projektes oder der Projekte ausgeglichen werden. Es können auch neue Waren- und Dienstleistungsangebote für das Quartier in ein Projekt integriert werden.

Mehrere Wohnprojekte auf unterschiedlichen Grundstücken in einem Quartier, wie etwa die Zeisewiesen in Hamburg, steigern die Attraktivität und die Lebensfähigkeit jedes einzelnen Projektes.

- **Kleinstädte und Dörfer**

Das Vorbild der Großstadt breitet sich auch in anderen Siedlungsformen aus. Es gibt ein wachsendes Bedürfnis, eine Vielfalt von Lebensmodellen dort selbstbewußt zu leben, wo man zu Hause ist, und dafür nicht in die Großstadt abwandern zu müssen. Eine Nachfrage für "Gemeinschaftliches Wohnen 50+" in kleineren Städten und Dörfern gibt es sowohl unter den Einheimischen als auch unter potenziellen "Stadtflüchtigen".

Angebote für "Gemeinschaftliches Wohnen 50+" in kleineren Städten und Dörfern bewegen sich in einem sozial verbindlicheren weniger anonymen Raum als großstädtische Projekte. Sie können und sollen von Anfang an sehr sensibel auf die örtlichen sozialen und kulturellen Gegebenheiten eingehen. Dann wird die soziale Innovation von "Gemeinschaftlich Wohnen 50+" in der lokalen Öffentlichkeit akzeptiert werden und von potenziellen Interessenten und Interessentinnen angenommen werden.

Auch ist die Nachfrage in kleineren Städten und Dörfern weniger heterogen als in der Großstadt. Hier ist also sehr sorgfältig das maßgeschneiderte Projekt für die spezielle lokale Szene zu entwickeln.

Leitfaden zur Projektentwicklung

Voraussetzung

Im folgenden wird vorausgesetzt:

- es ist ein Grundstück vorhanden.
- auf diesem Grundstück sollen Eigentumswohnungen entstehen.
- die Wohnungen sollen einer Gruppe von Käufern und Käuferinnen angeboten werden, die ein Projekt "Gemeinschaftlich Wohnen 50+" realisieren möchten.
- diese Käufergruppe soll möglichst frühzeitig in die Planung einbezogen werden

Die Attraktivität des Angebotes für die Käuferinnen und Käufer beruht auf vier Faktoren:

- die Qualität der geplanten Wohnungen und Gemeinschaftsflächen,
- die Qualität des Beteiligungskonzeptes,
- die Qualität des Konzeptes zur Moderation und fachlichen Unterstützung der Käufergruppe,
- ein Kaufpreis, der die auf dem lokalen Markt üblichen Preise für vergleichbaren Wohnraum nicht überschreitet.

Je klarer der Bauträger alle vier Faktoren in seine Planung integriert, um so überzeugender wird sein Angebot auf die Nachfrager wirken.

Für den Bauträger ergeben sich in manchen Bereichen neue Aufgaben und veränderte Abläufe. Dafür kann er mit einem neuen Projekttyp ein wachsendes Marktsegment erreichen. Der folgende Leitfaden der Projektentwicklung bietet einen klaren Überblick über:

- den Umfang und die zeitliche Abfolge der neuen Aufgaben in der Projektentwicklung,
- den Mehraufwand und die Einsparpotenziale eines Projektes "Gemeinschaftlich Wohnen 50+".

Der Leitfaden integriert die Erfahrungen einer konventionellen Projektentwicklung für Eigentumswohnungen mit den Erfahrungen bereits realisierter Projekte des gemeinschaftliches Wohnens für Ältere zu einem neuen Projekttyp "Gemeinschaftlich Wohnen 50+": einem hoch attraktiven Angebot für die angestrebte Zielgruppe.

Überblick

Die Präsentation des Leitfadens orientiert sich am zeitlichen Ablauf der Projektentwicklung und -realisierung, der in vier Phasen gegliedert ist: Vorbereitung, Markterschließung, Entscheidungen, Realisierung.

Ein tabellarischer Überblick zeigt die zeitliche Koordination der Planungs- und Organisationsaufgaben des Bauträgers mit den Beteiligungs- und Gruppenprozessen der Kaufinteressierten. Die Zeitangaben gehen von einer optimalen Abwicklung aus und berücksichtigen weder Ferien noch Feiertage. Die Stichworte der Tabelle zu jeder Phase werden im anschließenden Text erläutert.

Abschließend werden Phasen übergreifend der Umfang und die zeitliche Abfolge der neuen Aufgaben in der Projektentwicklung, der Mehraufwand und die Einsparpotenziale des neuen Projekttyps "Gemeinschaftlich Wohnen 50+" zusammengefaßt.

Tabellarischer Überblick

Zeit	Phase	Der Bau (Projektentwickler/Architekt)	Die Käufergruppe (Projektentwickler / Käuferinnen u. Käufer)	Die Finanzen (Kaufmännischer Projektbetreuer)
2-4 Wochen	1. Phase Vorbereitung Abschluss	Erste Projektskizze: Gegebenheiten des Grundstücks Projektidee des Bauträgers: Beteiligungskonzept Konzept zur Moderation u.fachl. Unterstützung der Gruppe Präsentationsfähige Aufbereitung	Öffentlichkeitsarbeit Vorbereitung einer Informationsveranstaltung Einladungen zur Informationsveranstaltung	Kostenschätzung Wirtschaftlichkeitsberechnung Wirtschaftliche Optimierung der Projektskizze Vorbereitung der Präsentation
4-6 Wochen	2. Phase Markterschließung (Impuls durch öffentliche Informationsveranstaltung)	Präsentation der Projektskizze Konkretisierung der Projektskizze im Austausch mit den Interessentinnen und Interessenten zu einer gemeinsamen Projekt- idee	Durchführung einer Informationsveranstaltung Informationsphase / Aktivierungsphase Bildung einer Kerngruppe Werbung neuer Interessenten u. Interessentinnen	Präsentation der finanziellen Eckdaten Beauftragung der externen Moderation (ca. 20 Std. bei ca. 15 WE) Beantragung von Fördermittel
<ul style="list-style-type: none"> Abschluss Voraussetzung für die weitere Arbeit 		Gemeinsam getragene konkretisierte Projektskizze Bildung einer Kerngruppe		
10-14 Wochen	3.1 Phase Entscheidungen I	Vorentwurf Entwurfsplanung Unter Beteiligung der Käufergruppe Fortschreiten der Planung bis zu Leistungsphase 4	Wöchentliche Arbeitstreffen: Aufgaben und Entscheidungen der Käufergruppe Konkretisierung der Planung / Finanzierung / Trägerformen Soziale Konstituierung / Juristische Form Leistungen des Bauträgers für die Käufergruppe: Externe Moderation / fachliche Unterstützung / Ansprechpartner	Beauftragung der externen Moderation und fachlichen Unterstützung (ca. 40 Std. bei ca. 15 WE) Kostenkontrolle Finanzierungsplanung Individuelle Finanzierungsberatung Beantragung weiterer Fördermittel
<ul style="list-style-type: none"> Abschluss Voraussetzung für die weitere Arbeit 		Bauantrag wird eingereicht Käufergruppe konstituiert sich als juristische Person z.B. Verein Vertragliche und finanzielle Bindung zwischen Bauträger u. Verein		
	3.2 Phase Entscheidungen	Ausführungsplanung Unter Beteiligung der Käufergruppe und der individuellen Erwerberinnen und Erwerber	Fortsetzung der wöchentlichen Treffen Zuordnung der Wohnungen Festigung und Komplettierung der Käufergruppe: Gegenseitige vertragliche Absicherung / Gemeinschaftssatzung	Kostenkontrolle Individuelle Finanzierungsberatung
<ul style="list-style-type: none"> Abschluss Voraussetzung für die weitere Arbeit 		Beschreibung der Wohnung als Kaufobjekt („Prospekthaftung) Abschluss der Kaufverträge Erwerb einer ausreichenden Zahl von Wohnungen		
	4. Phase Realisierung	Detailplanung / Ausschreibung / Bauleitung	Fortsetzung der wöchentlichen Treffen Werbung und Integration der letzten Käufer Vorbereitung des gemeinsamen Wohnens / Einzug	Vergabe Rechnungskontrolle
<ul style="list-style-type: none"> Abschluss 		Das Projekt ist fertiggestellt Abnahme / Mängelbeseitigung / Abrechnung Übernahme der Verwaltung der Gemeinschaftsflächen		

Erläuterungen zu den Stichworten

Der Bau

1. Phase - Das Projekt bekommt seine erste vorläufige Form

"Erste Projektskizze"

In der ersten Projektskizze werden die Eckpunkte des Projektes festgelegt, die sich zusammensetzen aus:

- den Gegebenheiten des Grundstücks,
- der vorläufigen Projektidee des Bauträgers,
- den Kernelementen des Beteiligungsprozesses und
- dem Konzept zur Entwicklung einer handlungsfähigen Käufergruppe

Die ersten beiden Punkte entsprechen mehr oder weniger den Planungsaufgaben, die auch bei jedem konventionellen Bauprojekt zu leisten sind. Die besonderen Qualitäten des neuen Projekttyps "Gemeinschaftlich Wohnen 50+" zeigen sich in den sorgfältig durchdachten Angeboten zur Planungsbeteiligung und zur Entwicklung einer handlungsfähigen Käufergruppe.

Gegebenheiten des Grundstücks

Aus den Gegebenheiten des Grundstücks ist zu entwickeln:

- das städtebauliche Konzept,
- eine grobe Beschreibung der Lagequalitäten,
- Festlegung der Baumassen.

Projektidee des Bauträgers

Zur vorläufigen Projektidee des Bauträgers gehört:

- Benennung der Kernzielgruppe: Generation 50+
- Benennung der Eigentumsform: Eigentumswohnungen
- Darlegung der Chancen des Standorts in Bezug auf:
 - Wohnungsmix und Altersmischung,
 - Integration von Läden, Dienstleistungen, sonstigem Gewerbe,
 - Ressourcen schonende Aspekte, Ver- und Entsorgung baubiologische, ökologische und energetische Standards,
- Aussagen in einer ersten Entwurfsskizze über :
 - Baukörperstellung, Ausrichtung, Architektur
 - Erschließung, Ordnung der Freiflächen
 - Geschossigkeit
 - Ausnutzung, Quadratmeter Wohn- und Nutzfläche
 - Anzahl und Lage der notwendigen Stellplätze

- Kostenschätzung

Beteiligungskonzept

Die Kernelemente eines Beteiligungskonzepts umfassen:

- Angabe der Entscheidungsbereiche, bei denen die Gruppe der Käufer und Käuferinnen mitentscheidet,
- Angabe der Vetorechte bei kostenrelevanten Gruppenentscheidungen,
- Angabe der Entscheidungsbereiche, bei denen individuelle Mitentscheidungsmöglichkeiten gegeben sind,
- Angabe der Entscheidungsspielräume, soweit diese in dieser Phase bereits präzisiert werden können,
- Entwicklung eines Zeitplans, aus dem die Zeiträume für Meinungsbildung und die Zeitpunkte verbindlicher Entscheidungen hervorgeht.

Beschreibung des Informationsangebotes zur Vermittlung des beteiligungsrelevanten Wissens.

Konzept zur Moderation und fachlichen Unterstützung der Käufergruppe

Mit diesem Konzept wird erläutert, wie in relativ kurzer Zeit aus einer Anzahl von Einzelinteressenten eine sozial und juristisch handlungsfähige Gruppe wird, die den Planungs- und Bauprozess begleitet und ihr künftiges, gemeinschaftliches Wohnen vorbereitet. Es umfaßt:

- Einen Überblick über die Aufgaben, die von der Käufergruppe gemeinschaftlich zu bewältigen sein werden,
- Einen Überblick, über die Entscheidungen, die die Käufergruppe zu treffen haben wird,
- Einen groben Zeitplan über Aufgaben und Entscheidungen,
- Einen Überblick über die Unterstützungsleistungen des Bauträgers, d.h.
 - Auflistung der Anzahl und der Themen extern moderierter Arbeitstreffen, die vom Bauträger organisiert und finanziert werden.
 - Auflistung der Arbeitstreffen mit Fachreferenten, die vom Bauträger organisiert und finanziert werden.
 - Benennung eines Projektleiters, der als Ansprechpartner kontinuierlich zur Verfügung stehen wird
 - Bereitstellung eines Gruppenraumes über den gesamten Planungszeitraum

2. Phase - Die Eckpunkte werden festgelegt

Präsentation der Projektskizze

Auf der öffentlichen Informationsveranstaltung (s. "Die Käufergruppe" 2. Phase) wird die Projektskizze der Öffentlichkeit auf eine für Laien verständliche und anschauliche Art vorgestellt. Die Zielvorgaben und Eckdaten bieten den Kaufinteressierten die nötige Grundlage, um zu entscheiden, ob sie an dem weiteren Konkretisierungsprozess teilnehmen wollen.

Konkretisierung der Projektskizze

Sobald auf der Informationsveranstaltung und den folgenden moderierten Veranstaltungen der Kontakt zu den Interessenten und Interessentinnen hergestellt wird, kann die Projektskizze genauer auf die sich zeigende Nachfrage bezogen werden. Dies bezieht sich vor allem auf die "vorläufige Projektidee", die nun zunehmend nicht mehr allein die des Bauträgers ist, sondern von den Kaufinteressierten mitgestaltet wird. Wenn am Ende der zweiten Projektphase sich eine Kerngruppe ernsthafter Interessenten und Interessentinnen gebildet hat, sollten mindestens die folgenden Projektelemente für die weitere Planung festgelegt werden:

- die Kernidee des Wohnprojektes, der „gemeinsame Nenner“,
- die Größenordnung der Gemeinschaftsflächen,
- ggfs. die Integration von Läden, Dienstleistungen, Gewerbe.

Diese Festlegungen erfordern eine enge, unmittelbare Kommunikation zwischen dem Bauträger bzw. seiner Projektleitung auf der einen Seite und den Kaufinteressierten auf der anderen Seite. Erst in den folgenden Projektphasen können die Aufgaben der Beteiligung weitgehend an die beauftragte Architektin bzw. den Architekten delegiert werden.

Zum Abschluss dieser Phase steht die gemeinsam getragene und konkretisierte Projektskizze mit festen Eckdaten

3.1 Phase - Der Bauantrag wird erarbeitet

Vorentwurf, Entwurfsplanung

In dieser Phase nimmt das Projekt in allen gemeinschaftlich zu entscheidenden Fragen seine endgültige Gestalt an. In dieser Phase schafft sich die Gruppe der Kaufinteressierten "ihr" Projekt in einem intensiven, gemeinschaftlichen Beteiligungsprozess. Ein solcher Prozess braucht Zeit. Aus diesem Grund ist für diese Phase, in der rein planungstechnisch "nur" der Entwurf für den Bauantrag erstellt wird, deutlich mehr Zeit einzuräumen (mindestens 10-14 Wochen), als bei einem konventionellen Projekt.

Abschluss

Am Ende dieser Phase wird der Bauantrag eingereicht, wenn sich die Käufergruppe vertraglich und finanziell gebunden hat (zu den Inhalten dieser Bindungen s. Käufergruppe 3.1.Phase Abschluss).

Der Bauantrag beinhaltet Aussagen zu folgenden Themen :

- die Tragstruktur, Ver- und Entsorgung
- die Erschließung,
- die Gemeinschaftsflächen,
- die Anzahl der Wohneinheiten,
- exemplarische Grundrisse
- die äußere Hülle, die architektonische Gestaltung
- die privaten und die gemeinschaftlichen Freiflächen,
- eine Baubeschreibung als Standardfestlegung.

Die Aussagen müssen so differenziert sein, dass der Antrag genehmigungsfähig ist. Gleichzeitig muß die eingereichte Planung so flexibel sein, dass der Spielraum für die weitere Planungsbeteiligung bleibt und ohne Nachträge umgesetzt werden kann. Insbesondere für die Aufteilung und Detailgestaltung der individuellen Wohnungen ist ein maximaler Entscheidungsspielraum zu sichern.

3.2 Phase - Die Ausführungsplanung bis zur Prospektreife

Ausführungsplanung

In dieser Phase ist die Architektin bzw. der Architekt federführend bei der Gestaltung und Durchführung der Beteiligung der künftigen Nutzerinnen und Nutzer. Es ist im wesentlichen ihre Aufgabe, mit der Käufergruppe eine angemessene funktionale und ästhetische Form für die programmatischen Anforderungen des Projektes und die meist eher vagen Wohnwünsche der Kaufinteressierten zu entwickeln.

Abschluss

Zum Abschluss dieser Phase ist jede Wohnung entsprechend den Anforderungen der Makler- und Bauträgerverordnung genau beschrieben (Stichwort „Prospekthaftung“). Damit ist die planerische Grundlage für den notariellen Kaufvertrag über die individuellen Wohnungen geschaffen.

4. Phase - Es wird gebaut!

Detailplanung/Ausschreibung/Bauleitung

Die planerischen Aufgaben in dieser Phase unterscheiden sich nicht grundsätzlich von den entsprechenden Aufgaben in einem konventionellen Bauvorhaben mit Eigentumswohnungen. Die Mitsprache der Käuferinnen und Käufer erfolgt in dieser Phase weitgehend in individuellen Absprachen mit der Architektin bzw. dem Architekten. Auch Abweichungen von den Kostenobergrenzen in Bezug auf die einzelnen Wohnungen werden individuell entschieden.

Bei der Detailplanung für die Gemeinschaftsflächen ist die Käufergruppe zu beteiligen. Hier gilt wieder das Vetorecht bei solchen Entscheidungen, die zu Kostenüberschreitung führen.

Abschluss

Mit der Bauabnahme nach Einzug und der Mängelbeseitigung ist am Ende dieser Phase das Projekt für den Bauträger planerisch abgeschlossen.

Die Käufergruppe

1. Phase - Die Öffentlichkeit wird informiert

Öffentlichkeitsarbeit

Das Angebot des neuen Projekttyps "Gemeinschaftlich Wohnen 50+" bedarf einer guten Kommunikation sowohl in den lokalen Medien als auch unter den lokalen Entscheidungsträgern und potenziellen Stellvertretergruppen.

Es ist sinnvoll, Anlässe dafür zu schaffen, dass im redaktionellen Teil der Medien über das Vorhaben im Zusammenhang mit ähnlichen Projekten in der Umgebung berichtet wird.

Insbesondere in kleineren Städten und Gemeinden sind mit den lokalen Entscheidungsträgern Vorgespräche zu führen, wie das Projekt an lokale Entwicklungsprozesse anzuschließen sein könnte, etwa durch die Integration von öffentlicher Infrastruktur, Gewerbe oder Dienstleitungen.

Potenzielle Stellvertreter wie Gleichstellungsbeauftragte, Seniorenbeauftragte, Arbeitskreise oder Vereine zum Thema 'Leben im Alter' sind anzusprechen. Möglicherweise kennen diese Stellvertreter bereits informelle Gruppen, die nach einem Grundstück und Bauträger suchen.

Vorbereiten der Informationsveranstaltung

Für die Informationsveranstaltungen (s. Phase II) werden alle Materialien der Projektskizze für Laien verständlich aufbereitet. Zur Erläuterung sollten vergleichbare realisierte Projekte in Bild und Film (soweit solche Materialien vorhanden sind) vorgestellt werden. Zusätzlich werden Repräsentanten von vergleichbaren Projekten in der Umgebung eingeladen, mit der Bitte, Informationsmaterial mitzubringen und für Nachfragen von den Interessentinnen und Interessenten zur Verfügung zu stehen. Der geeignete Ort für die Informationsveranstaltung ist das Grundstück bzw. ein Veranstaltungsraum in unmittelbarer Nähe des Grundstücks.

Abschluss

Mit der Einladung zur öffentlichen Informationsveranstaltung wird diese Phase abgeschlossen. Die Einladungen sind breit zu streuen. Neben der Ankündigung in den lokalen Medien sollten Stellvertreter, lokale Entscheidungsträger sowie Interessenten und Interessentinnen, soweit sie bereits bekannt sind, persönlich eingeladen werden. Die Anrainer des Grundstücks sollten ebenfalls persönlich eingeladen werden.

Eingeladen wird darüber hinaus über die örtliche Presse, Plakate, insbesondere direkt am Grundstück, über Stellvertretergruppen und das Internet.

2. Phase - Die Kerngruppe bildet sich

Durchführung einer Informationsveranstaltung

Das Ziel dieser Phase ist die Bildung einer Kerngruppe ernsthafter Interessentinnen und Interessenten, die als Käufergruppe am weiteren Planungs- und Realisierungsprozess aktiv mitwirken soll. Um dieses Ziel zu erreichen, ist die Informationsveranstaltung in zwei Phasen aufzuteilen: eine Informationsphase und eine Aktivierungsphase.

Die Informationsphase:

Die Informationsphase dient der möglichst anschaulichen Vermittlung der Projektskizze mit ihren Eckdaten, inhaltlichen Zielen und Gestaltungsspielräumen sowie dem geplanten Beteiligungsprozess und dem Angebot zur Unterstützung der Gemeinschaftsbildung. Diese Informationen werden auch als schriftliches Informationsmaterial verteilt.

Wie eine solche Projektidee umgesetzt werden kann, wird am Beispiel von Projekten, die an anderen Orten, möglichst in der näheren Umgebung realisiert wurden, demonstriert, am besten durch Bewohner und Bewohnerinnen solcher Projekte selbst. In kleinen Gesprächsrunden wird den Besuchern der Informationsveranstaltung die Gelegenheit gegeben, nachzufragen, eigene Vorstellungen zu äußern, Gleichgesinnte zu finden. Ein gesonderter Gesprächskreis sollte die Bedenken von Anwohnern und sonstigen möglicherweise Betroffenen aufgreifen.

Die interessierten Besucher und Besucherinnen werden aufgefordert, sich in ausliegenden Listen einzutragen, um zu den folgenden Veranstaltungen eingeladen zu werden.

Die Aktivierungsphase

Für die Interessentinnen und Interessenten beginnt nun die Aufgabe, sich als Käufergruppe zusammenzufinden und handlungsfähig zu werden. Der Bauträger übernimmt dabei die Aufgabe der Starthilfe in Form eines klar begrenzten Angebots an inhaltlich strukturierten und professionell moderierten Arbeitstreffen.

In diesem Sinne gehört es zur Nachbereitung der Informationsveranstaltung, Anschlußtreffen zu organisieren. Zwei Abendtermine und ein gemeinsames Wochenende dienen dazu, dass die Kaufinteressierten sich untereinander kennenlernen und ihre Projektvorstellungen untereinander und mit dem Bauträger abklären können. Es sollte sich im Laufe der Veranstaltungen eine stabile Kerngruppe bilden, die an der weiteren Planung verbindlich teilnimmt und von sich aus weitere geeignete Interessenten gewinnt. Für diese Veranstaltungen stellt der Bauträger die Räume, die von ihm vorgesehene Projektleitung, den Architekten oder die Architektin und eine externe Moderation zur Verfügung.

Folgende Themen und Aufgaben sind an diesen Abend- und Wochenendveranstaltungen zu besprechen und zu erledigen:

- Die Informationen über die Projektskizze des Bauträgers müssen wiederholt und konkretisiert werden.

- Den Kaufinteressierten muß ausführlich Gelegenheit gegeben werden, ihre Vorstellungen, Bedürfnisse und Möglichkeiten in Bezug auf die Projektrealisierung auszutauschen und abzuklären, inwieweit das Angebot tatsächlich für sie attraktiv ist. Es muß geklärt werden:
 - wer mit welchem Interesse beteiligt ist. Denn nicht nur potenzielle Selbstnutzer werden sich interessieren, sondern auch sozial motivierte Anleger oder "Stellvertreter", die sich für ihr Klientel an der Projektentwicklung beteiligen wollen,
 - welche Anforderungen mit dem weiteren Planungs- und Realisierungsprozess auf die Kaufinteressierten zukommen und wie dieser Prozess organisiert ist,
 - welche Kosten auf die Kaufinteressierten zukommen und welche Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in Frage kommen,
 - wie die Werbung und Integration weiterer Interessenten erfolgt,
 - Wie das Kooperationsverhältnis zwischen den Käufergruppe und dem Bauträger gestaltet werden soll.

Abschluss

Der Austausch unter den Kaufinteressierten findet einen vorläufigen Abschluss mit der Formulierung gemeinsam getragener Ziele, die mit dem Bauträger abzustimmen sind (s. "Der Bau", Phase II).

Am Ende dieser Veranstaltungen sollte sich eine Kerngruppe gebildet haben, die zumindest soviel Verbindlichkeit untereinander entwickelt hat, dass selbstorganisierte Treffen und Aktivitäten angestrebt werden und die Käufergruppe bereit ist, die Verantwortung für die weitere Vermarktung mit zu tragen, das heißt selbst weitere Kaufinteressierte zu werben und in die Käufergruppe zu integrieren.

3. Phase - Entscheidungen

Die 3. Phase ist für die Käufergruppe die arbeitsintensivste und entscheidungsreichste Phase des gesamten Projektes. Sie verlangt eine gute Strukturierung und Unterstützung durch den Bauträger. Der größte Anteil an externer Moderation und fachlicher Unterstützung der Käufergruppe fällt in dieser Phase an. Der Bauträger sollte einen klaren Zeitplan vorgeben, bei Bedarf aber auch flexibel reagieren können. Denn eine von Anfang an gut funktionierende Käufergruppe ist die beste Erfolgsgarantie für das ganze Projekt.

Die Einreichung des Bauantrags bedeutet eine klare Zäsur im Ablauf der Entscheidungen, so dass wir diese Phase unterteilt haben in "Entscheidungen I" bis zum Bauantrag und "Entscheidungen II" bis zu den notariellen Kaufverträgen.

3.1 Phase - Verbindliche Verträge werden abgeschlossen

Aufgaben und Entscheidungen der Käufergruppe:

1. Zeitplanung und Aufgabenverteilung,
2. Fortschreiben der Planung:

-
- Wohnungsschlüssel und Gemeinschaftsflächen,
 - Ökologische Standards,
 - Private und gemeinschaftliche Freiflächen,
3. soziale Konstituierung der Käufergruppe:
 - Ziele der Gemeinschaft, 'gemeinsamer Nenner',
 - Gruppenregeln (mit externer Moderation),
 - Arbeits- und Entscheidungsstrukturen (mit externer Moderation),
 - Konflikte (mit externer Moderation),
 - Vorstellung neuer Kaufinteressierter,
 4. Juristische Konstituierung der Käufergruppe:
 - Bildung einer juristischen Person z:B. Verein (mit fachlicher Beratung),
 - Vereinsatzung (mit fachlicher Beratung),
 5. Klärung der Inhalte des Vertrages zwischen Verein und Bauträger (mit fachlicher Beratung),
 6. Finanzierung, Förderung, Trägerschaft des gemeinschaftlichen Projektes
 - Finanzierung, Steuervorteile (mit fachlicher Beratung),
 - Förderungsmöglichkeiten (mit fachlicher Beratung),
 - Trägerschaftsmodelle in Zusammenhang mit der Finanzierung (mit fachlicher Beratung).

Zusätzlich werden sich informelle Arbeitsgruppen zu einzelnen Themen bilden, etwa Kennenlernen, gemeinsame Aktivitäten, gemeinschaftliches Zusammenleben, zu den Bausteinen des Ressourcen schonenden Bauens oder zur Eruiierung der Möglichkeiten von Nutzungsmischung.

Im Rahmen dieser Themenliste wird jedes Projekt seine eigenen Schwerpunkte setzen. Allerdings sollte der Bauträger in jedem Fall darauf bestehen, dass die Arbeitstreffen zu den Themen Zeitplanung und Aufgabenverteilung, Entscheidungsstrukturen und Gruppenregeln, zur formaljuristischen Konstituierung der Käufergruppe und zum Inhalt des Vertrages zwischen Bauträger und Verein jeweils mit externer, professioneller Moderation bzw. mit fachlicher Beratung stattfinden, um die Arbeits- und Entscheidungsfähigkeit der Käufergruppe zu sichern.

Aufgaben des Bauträgers

Der Bauträger erbringt in diesem Zeitraum folgende Leistungen für die Käufergruppe.

- Er gibt einen Überblick über die von der Käufergruppe in diesem Zeitraum zu leistenden Aufgaben, zu bearbeitenden Fragen und zu treffenden Entscheidungen.
- Er gibt einen groben Zeitplan vor, wann welche Entscheidungen in dieser Phase von der Käufergruppe zu treffen sind.
- Er stellt der Käufergruppe Ansprechpartner zur Verfügung: die Projektleitung, den Architekten bzw. die Architektin, die kaufmännische Baubetreuung, sowie eine externe Moderation und externe Fachreferentinnen und -referenten, z.B zu juristischen Fragen.

Diese Unterstützungsleistungen des Bauträgers sind verbunden mit der Anforderung an die Käufergruppe, innerhalb definierter Zeiträume bestimmte Entscheidungen verbindlich getroffen zu haben.

Für die Finanzierungsberatung sind ggfs. individuelle Beratungstermine durch neutrale Fachleute vorzusehen.

Abschluss

Am Ende dieser Phase stehen verbindliche Entscheidungen: die Käufergruppe gründet einen Verein, der sie juristisch handlungsfähig macht. Sie vereinbart interne Vereins- und Gruppenregeln, die effiziente und befriedigende Arbeits- und Entscheidungsabläufe ermöglichen. Jedes Mitglied bindet sich durch eine finanzielle Beteiligung am Verein (z.B. tausend Euro) und die Verpflichtung zur regelmäßigen Teilnahme an Arbeitsgruppentreffen.

Der Verein schließt einen Vertrag mit dem Bauträger. Darin verpflichtet sich der Verein, bis zum geplanten Baubeginn eine hinreichende Anzahl weiterer Interessentinnen und Interessenten zu werben und in die Käufergruppe zu integrieren. Der Bauträger verpflichtet sich, die Projektarbeiten plangemäß fortzusetzen und Kaufinteressierte, die sich bei ihm melden, an den Verein weiter zu verweisen.

Es werden entsprechende Fristen vereinbart.

So entstehen auf beiden Seiten juristische und finanzielle Verbindlichkeiten als Grundlage für die weitere Arbeit.

3.2 Phase - Kaufverträge werden abgeschlossen

Fortsetzung der wöchentlichen Arbeitstreffen

Die Arbeit der Käufergruppe und ihre Entscheidungen können sich in dieser Phase in den Strukturen sicher bewegen, die in der vorangegangenen Phase etabliert wurden. Es ist allerdings damit zu rechnen, dass einzelne Elemente, z.B. der Arbeits- und Entscheidungsstrukturen, neuen Erfahrungen angepaßt werden müssen.

In dieser Phase stehen auch für die Käufergruppe planerisch die Notwendigkeiten der Ausführungsplanung im Vordergrund. Dies berührt in Bezug auf die Gemeinschaftsflächen die ganze Gruppe, vertreten durch den Verein. Die individuelle Mitsprache zur Gestaltung der künftigen eigenen Wohnung kommt in dieser Phase neu hinzu.

Festigung und Komplettierung der Käufergruppe

Die Werbung und Integration weiterer Kaufinteressierter fortgesetzt.

In dieser Phase werden abschließend die Ziele des gemeinschaftlichen Wohnprojektes formuliert. Hierzu gehört insbesondere die Absicherung der langfristigen Bindungen für den Fortbestand des Projektes:

- Wie wird verfahren mit Neueinsteigern ?
- Wie wird verfahren bei Verkauf einer Eigentumswohnung ?
- Wie wird verfahren bei Vermietung ?

Nach Klärung dieser Fragen einigt sich die Käufergruppe auf den Inhalt einer Gemeinschaftssatzung, die die gemeinsamen Ziele absichert und Bestandteil des notariellen Kaufvertrages bzw. der Teilungserklärung wird.

Zuordnung der Wohnungen

Die individuellen Käuferinnen und Käufer werden sich in einem extern moderierten Verfahren für eine konkrete Wohnung entscheiden. Das Entscheidungsverfahren wird von der Moderation vorgestellt und zu Abstimmung gestellt. Im Ergebnis werden je nach Lage der Wohnung im Haus unterschiedliche Kaufpreise pro Quadratmeter die Folge sein. Über das Verfahren muß im Vorfeld ein Konsens erzielt werden.

Nachdem jedes Gruppenmitglied seine künftige Wohnung kennt, beginnt die individuelle Planung der eigenen Wohnungen.

Abschluss

Am Ende dieser Phase steht der Abschluss der Gesamtplanung. Für jede einzelne Wohnung und für die Gemeinschaftsflächen liegen detaillierte Baubeschreibungen vor. Damit ist die sachliche Grundlage für die notariellen Kaufverträge geschaffen. Sobald hinreichend viele Wohnungen verkauft sind, kann mit der Errichtung der Gebäude begonnen werden.

Die Planungsbeteiligung ist damit abgeschlossen.

4. Phase - Der Einzug steht bevor

Fortsetzung der wöchentlichen Arbeitstreffen

Die in der dritten Phase begonnenen Aufgaben müssen fortgeführt werden. In wöchentlichen Arbeitstreffen muß die Käufergruppe:

- die Käufer und Käuferinnen für die letzten Wohnungen werben und integrieren,
- einen Vertreter oder einer Vertreterin der Eigentümergemeinschaft nach dem WEG wählen,
- das Nutzungs- und das langfristige Finanzierungs- und Verwaltungskonzept für die Gemeinschaftsräume festlegen,
- Kontakte mit potenziellen externen Nutzungsinteressierten aufnehmen,
- grundlegende Absprachen über ihr Zusammenwohnen treffen, wie:
 - vorläufige Hausordnung,
 - Häufigkeit und Regeln von Haus- oder Eigentümerversammlungen,
 - Ausstattung der Gemeinschaftsflächen beraten, usw.

Kurz, die Aufgaben, die zu bewältigen sind, verlangen, dass sich die Käufergruppe weiterhin regelmäßig trifft.

Zahlreiche Themen können und sollen autonom von der Käufergruppe bewältigt werden. Diese entscheidet in eigenem Ermessen und auf eigene Rechnung, ob und zu welchen Fragen sie externe Unterstützung einholt. Dennoch sollte der Bauträger auch in dieser Phase sicherstellen, dass einige Themen und Entscheidungen mit professioneller Begleitung bearbeitet werden, damit das Projekt aus seiner Sicht erfolgreich abgeschlossen wird. Er bietet daher folgende inhaltlich vorstrukturierte und extern moderierte Arbeitstreffen an:

- Reflexion der Gruppendynamik, Überprüfung der Gruppenregeln
- Weiterentwicklung der Konfliktkultur

- Weiterentwicklung von Arbeits- und Entscheidungsstrukturen für das gemeinschaftliche Wohnen
- Anzahl und Dauer der notwendigen Termine variiert mit der Gruppengröße.

Abschluss

Alle Wohnungen sind bezogen. Die Bauabnahme ist erfolgt.

Die Käufergruppe übernimmt die Verwaltung der Gemeinschaftsflächen.

Damit ist das Projekt für den Bauträger, abgesehen von Gewährleistungsfragen, abgeschlossen.

Die Finanzen

1. Phase - Die Eckdaten werden berechnet

Einleitung

Wie bei einem jeden Bauvorhaben werden auf der Basis der ersten Projektskizze die Kosten des Bauwerks sowie die Baunebenkosten im Sinne der Kostenschätzung nach DIN ermittelt. Die Kosten für die Moderation und die fachliche Unterstützung der Käufergruppe sind in der DIN nicht vorgesehen können aber unter Baunebenkosten subsummiert werden. Sie können auf der Grundlage des vorliegenden Konzeptes grob überschlagen werden.

Kostenschätzung

- Kosten für Grundstück und Bauwerk

Im Rahmen der Grundlagenermittlung sind die Besonderheiten des Grundstücks, wie Altlasten, Abbruch, Schallschutz u.s.w. festzuhalten und möglichst genau zu quantifizieren. Die Projektskizze beinhaltet die wesentlichen Eckdaten für die Kostenschätzung nach DIN, wie Ausnutzung, reine Baukosten, Aussenanlagen insbesondere Stellplätze. Um Kalkulationssicherheit zu haben, muß das Projekt auf seine Genehmigungsfähigkeit hin überprüft werden.

- Kosten der Planungsbeteiligung, der Moderation und der fachlichen Unterstützung der Käufergruppe

Die Beteiligung der Käufergruppe und Einzelner in jeder Phase der Planung erfordert einen erhöhten Aufwand in der Architektenleistung. Dieser wird durch die Einstufung in eine höhere Honorarzone berücksichtigt.

In Phase 2-4 des Projektes sind extern moderierte Gruppensitzungen notwendig. Für die fachliche Unterstützung zu den verschiedenen Themen sind entsprechende Kosten für externe Referentinnen und Referenten zu kalkulieren.

Bei einer Objektgröße von ca. 15 Einheiten muß mit ca. 60 Stunden für Moderation und externe fachliche Unterstützung gerechnet werden.

Nebenkosten für Raumnutzung und Material müssen kalkuliert werden.

Wirtschaftlichkeitsberechnung

Die Kostenschätzung wird zur Wirtschaftlichkeitsberechnung weiterentwickelt.

- Vertriebskosten

Vertriebskosten im konventionellen Sinn fallen bereits in Phase I und II des Projektes an als Kosten für die Öffentlichkeitsarbeit im Vorfeld der öffentlichen Informationsveranstaltung und Kosten dieser Veran-

staltung selbst. In den späteren Phasen des Projekts wird die Werbung, Information und Integration neuer Kaufinteressierter überwiegend kostenneutral durch die Käufergruppe geleistet werden. Dadurch reduzieren sich die Vertriebskosten. Die erhöhten Baunebenkosten durch Moderation und fachliche Unterstützung der Käufergruppe werden auf diese Weise kompensiert.

- **Finanzierungskosten**

Vertragsbasis zwischen Bauträger und Käufern und Käuferinnen ist die Makler/Bauträger Verordnung. Die Finanzierungskosten unterscheiden sich daher nicht von jeder anderen Bauträgermaßnahme.

Wirtschaftliche Optimierung der Projektskizze

Den in der Wirtschaftlichkeitsermittlung berechneten Kosten wird der am Markt erzielbare Preis gegenüber gestellt. Es ist davon auszugehen, dass die an Gemeinschaftsprojekten interessierten Käuferinnen und Käufer die Zusatzqualitäten des Projektes, etwa großzügige Gemeinschaftsflächen oder das aufwendige Beteiligungsverfahren zu schätzen wissen und zu bezahlen bereit sind. Die Grundlage der Bewertung ist für sie jedoch der auf dem lokalen Immobilienmarkt übliche Preis pro Quadratmeter Neubaubaufläche der entsprechenden Standardkategorie.

Möglicherweise muß nun die Projektskizze überarbeitet und optimiert werden.

Mögliche Stellschrauben zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit sind:

- Finanzierungs-, Zwischenfinanzierungskosten
- Steigerung der Wohn- und Nutzfläche
- Anzahl der notwendigen Stellplätze und deren Ausführung, Reduzierung durch gute ÖPNV-Anbindung
- Bauausführung, Ausstattungsstandard
- Optimierte Planung insbesondere im Bereich Statik und Haustechnik
- Mögliche Förderung für Teilbereiche z.B. ökologische Maßnahmen, energetische Maßnahmen, Gemeinschaftsflächen, Projektentwicklung, bes. Innovationen
- Selbsthilfe insbes. im Bereich der Aussenanlagen und im „Finish“ der Wohnung
- Grundstückskosten

Die so optimierte Projektskizze enthält Aussagen zu

- den Kostenobergrenzen,
- dem Ausstattungsstandard,
- den Fördermöglichkeiten
- die Aufwendungen für die Planungsbeteiligung und
- die Aufwendungen für Moderation und fachlichen Unterstützung der Käufergruppe.

Vorbereitung der Präsentation

Diese Aussagen werden für die Informationsveranstaltung zu einer anschaulichen und für Laien verständlichen Präsentation aufbereitet.

2. Phase - Die Eckdaten werden präsentiert

Präsentation der finanziellen Eckdaten

- In der Informationsveranstaltung wird die Projektskizze mit den finanziellen Eckwerten vorgestellt.
- Der Verkaufspreis wird benannt.
- Der Standard, insbesondere der Ausstattungstandard, der für den genannten Kaufpreis realisiert werden kann, wird genau beschrieben.
- Es wird deutlich gemacht, welche Spielräume für Veränderungen im Rahmen der Beteiligung vorhanden sind, wenn der Kaufpreis eingehalten werden soll.
- Der organisatorische Ablauf und die Abrechnung bei darüber hinaus gehenden individuellen Sonderwünschen werden beschrieben. Bei Vorschlägen, die das Gesamtbauwerk betreffen und zu einer Kostensteigerung führen würden, wird jedem Erwerber ein Vetorecht zugesichert
- Die Vertragsgrundlagen nach Makler- und Bauträgerverordnung werden für Laien verständlich erläutert
- Über die Eckwerte, die bei der Finanzierungsplanung der Kaufinteressierten zu berücksichtigen sind, wird umfassend informiert. Besonderheiten der Kosten und Finanzierung in Bezug auf das gemeinschaftliche Wohnprojekt werden dargestellt.

Beantragung von Fördermitteln

- Fördermöglichkeiten für besondere Maßnahmen (z.B. zum Energiekonzept, zur Regenwassernutzung, zur Projektentwicklung „neues Wohnen im Alter“) werden vorgestellt und in die Käufergruppe zur Diskussion gegeben.
- Am Schluß dieser Phase, wenn eine Kerngruppe von Kaufinteressierten sich gebildet hat, werden Anträge auf Fördermittel gestellt, soweit der Stand der Projektentwicklung den jeweiligen Förderbedingungen entspricht.

3.1 Phase - Kostenkontrolle begleitet den Planungsprozess...

Diese Phase wird geprägt durch viel Informationstransfer in die Käufergruppe und aus der Gruppe an die Projektleitung und die Bauplanung. Der Bedarf an Moderation und fachlicher Unterstützung wird daher mit etwa 40 Std. kalkuliert, bei einer Projektgröße von etwa 15 WE.

Weiterhin sind die Verträge zwischen dem Verein und dem Bauträger vorzubereiten.

Kostenkontrolle

In dieser Projektphase findet eine sehr intensive Beteiligung der Käufergruppe am Planungsfortschritt statt. Deshalb muß am Ende eine sorgfältige Kostenkontrolle durchgeführt werden.

Bei der Konkretisierung der Planung mit Beteiligung der Kaufinteressierten muß die Optimierung der Planung oberstes Ziel bleiben. Die max. Baukosten ohne Sonderwünsche stehen fest. Unvorhergesehene Kosten führen im Zweifel zur Reduzierung des Ausstattungsstandard oder können durch andere kostensparende Maßnahmen kompensiert werden. Durch Abwägung der Investitionskosten im Verhältnis zu den Verbrauchskosten kann evt. nach Absprache mit den Kaufinteressierten die Kostenobergrenze modifiziert werden.

Die genannten Sonderwünsche werden aufgenommen und kalkuliert.

Finanzierungsplanung

Der Finanzierungsplan wird aufgestellt. Fördermöglichkeiten werden in den Finanzierungsplan aufgenommen soweit realistische Förderchancen bestehen, entsprechende Förderanträge werden gestellt.

An dieser Stellen sollte über mögliche Einsparungen im Bereich der Finanzierung und Abwicklung nachgedacht werden, z.B. kann durch frühen Einsatz der privaten Eigenmittel auf die teurere Zwischenfinanzierung teilweise oder ganz verzichtet werden.

Individuelle Finanzierungsberatung

Auf der Grundlage externer individueller Finanzierungsberatung können einzelnen Interessenten und Interessentinnen ihre Kaufabsichten konkretisieren. Dabei wird auch die Liquidität und Bonität der Kaufinteressierten deutlich.

Vertragsabschluß

Sind die vor genannten Punkte zwischen allen Beteiligten geklärt, werden die vorbereiteten Verträge zwischen Verein und Bauträger erläutert und mit der Käufergruppe abgestimmt. Die Unterzeichnung der Verträge ist die erste finanzielle und vertragliche Bindung zwischen Käufergruppe und Bauträger.

3.2 Phase - ... bis zum Verkaufsprospekt

Kostenkontrolle

Die begleitende Kostenkontrolle ist in allen Phasen ein wesentlicher Baustein. Die abgestimmte Kostenobergrenze muß in jedem Fall eingehalten werden, da der Gesamtfinanzierungsplan sowie die individuellen Finanzierungen drauf abgestimmt sind.

Individuelle Finanzierungsberatung

In der zweiten Entscheidungsphase werden die individuellen Finanzierungsberatungen fortgesetzt, da zu erwarten ist, dass in dieser Phase immer noch neue Interessenten und Interessentinnen in die Käufergruppe aufgenommen werden. Am Ende der Phase müssen die Kaufinteressierten die Finanzierung ihrer Wohnung nachweisen. Die Kaufverträge werden vorbereitet.

Abschluß der Kaufverträge

Auf dieser Basis wird der endgültige Finanzierungsplan für das Projekt beschlossen.

Die Kaufverträge werden unterzeichnet. Mit dem Bau kann begonnen werden, wenn eine ausreichende Zahl von Wohnungen verkauft ist.

4. Phase - Die Kostenkontrolle begleitet den Bauprozess

Die Aufgaben in dieser Phase unterscheiden sich nicht wesentlich von denen in konventionellen Bauvorhaben. Die Auftragsvergabe an einen Generalunternehmer oder an Einzelfirmen, die Kosten- und Rechnungskontrolle bestimmen die Realisierungsphase. Mit der individuellen Wohnungsabrechnung und der Abrechnung der Sonderwünsche ist das Projekt abgeschlossen.

Zusammenfassung

Der Projekttyp: "Gemeinschaftliches Wohnen 50+" stellt eine Kombination aus einem klassischen Bauträgerprojekt und dem Bauvorhaben einer selbstorganisierten Projektgruppe dar.

Aus den klassischen Bauträgerprojekten werden beim neuen Projekttyp folgende Elemente übernommen:

- Projektinitiative durch den Bauträger.
- Technische Projektbetreuung durch den Bauträger.
- Kaufmännische Projektbetreuung und finanzielle Steuerung durch den Bauträger. Dieser garantiert auch die Einhaltung der Kostenobergrenzen.

Aus dem Erfahrungsschatz selbstorganisierter Projekte wird übernommen:

- Mit dem ersten Kontakt unter den Kaufinteressierten beginnt deren Zusammenschluss als Gemeinschaft, die das Projekt zunehmend mitträgt.
- Die Kaufinteressierten sind bereits auf der Grundlage einer ersten Projektskizze an der weiteren Konkretisierung des Projektes beteiligt. Sie prägen nicht nur die bauliche Gestalt sondern auch die inhaltlichen Schwerpunkte des Projektes wesentlich mit.
- Die Käufergruppe gibt sich für diese Aufgabe eine angemessene juristische Form und entwickelt verbindliche Arbeits- und Entscheidungsstrukturen.
- Neben dem individuellen Erwerber ist auch die Käufergruppe als Verein Vertragspartner des Bauträgers.

Für die Käufergruppe bietet dieser Projekttyp erhebliche Vorteile. In diesen Vorteilen für die Kaufinteressierten liegt die besondere Marktchance der Projekte.

- Der bei selbstorganisierten Gruppen häufig langwierige und kräftezehrende Vorlauf der Grundstückssuche, der Klärung der groben Projektidee, sowie die Suche nach einem Baubetreuer entfällt.
- Das finanzielle Risiko des Grundstückserwerbs und der Planungskosten bleibt beim Bauträger.
- Der gesamte Planungs- und Bauprozess kann in seinen wesentlichen Eckdaten von Anfang an überblickt werden. Die Projektsteuerung durch den Bauträger entlastet die Käufergruppe von Arbeit und von möglichen internen Konflikten.
- In zentralen Fragen der Planung findet umfangreiche gemeinschaftliche und individuelle Beteiligung statt.
- In der Gestaltung der künftigen Hausgemeinschaft, insbesondere in Fragen der Auswahl neuer Interessentinnen und Interessenten bleibt die Käufergruppe sehr weitgehend autonom.

Für den Bauträger bietet dieser Projekttyp die folgenden erhebliche Vorteile:

- Der Bauträger kann sich ein neues Marktsegment erschließen.
- Die Standortpräferenzen dieser Nachfrager unterlaufen partiell die Status dominierten Standortkriterien individueller Erwerber. Dies eröffnet neue Chancen für unkonventionelle Grundstücke und Objekte.

- Der Bauträger kennt fast von Beginn der Planung an eine Kerngruppe von Kaufinteressierten, die zu einem sehr frühen Zeitpunkt durch zeitliches und finanzielles Engagement eine hohe Bindung eingehen.
- Das Interesse der Käufergruppe an einer selbst gewählten Nachbarschaft entlastet den Bauträger in erheblichem Maße von konventionellen Vertriebsaufgaben. Die Mehraufwendungen für die Unterstützung der Gruppenfindung und -konstituierung werden diese Einsparungen kaum übersteigen, möglicherweise auch deutlich darunter bleiben.
- Die frühzeitige Einbindung der Kaufinteressierten in die Konzeptentwicklung und Bauplanung schafft die sachliche Grundlage für ein faires Miteinander mit klaren Verantwortlichkeiten auf beiden Seiten.

Eine zentrale Voraussetzung für das Gelingen eines Projektes "Gemeinschaftlich Wohnen 50+" ist die Entwicklung einer engagierten, arbeitsfähigen Käufergruppe, die im Planungs- und Bauprozess die Rolle eines kompetenten Partners ausfüllt. Die Käuferinnen und Käufer sind damit nicht nur Kunden im engeren Sinn sondern partiell auch Kooperationspartner. Dies bedarf der sorgfältigen Vorbereitung durch den Bauträger und der professionellen Begleitung durch externe Fachleute. Die Eckpunkte eines Konzeptes dazu liegen mit diesem Leitfaden vor.

In den folgenden zwei Projektbeispielen werden ein selbstorganisiertes und ein durch einen Bauträger initiiertes Projekt präsentiert. Die verschiedenen Bausteine eines Projekts "Gemeinschaftlich Wohnen 50+" werden an diesen Beispielen veranschaulicht.

„Stadthaus statt Haus“ Friedlandstrasse, Aachen



Nordost-Ansicht - Eingangsseite Friedlandstraße



Erschließungshalle - Glas-Schallschutzwand

Grundstück	Im Stadtzentrum Aachens, Friedlandstr. 12, 875 m ² Grundstücksfläche	
Gebäude:	Geschosswohnungsbau, Eigentumswohnanlage 5 Vollgeschosse plus Staffelgeschoss und Tiefgarage mit 10 Stellplätzen	
Wohnungen:	15 Wohneinheiten und 1 Gemeinschaftswohnung	
Wohnfläche:	1.246 m ² Wohnfläche inkl. Gemeinschaftswohnung	
Ökologische Standards:	Niedrigenergiestandard, Blockheizkraftwerk Photovoltaikanlage, Regenwassernutzung zur Balkon- und Gartenbewässerung	
Bauherr:	Bauleutegemeinschaft „Stadthaus statt Haus“	
Architektin Und Beratung	Dipl.Ing. Ursula Komes, Aachen	
Preissegment:	2.045 EUR (4.000 DM) Verkaufspreis	
Projekt- laufzeit	2-4/2000	Erwerb des Grundstücks
	4/2000	Gründung des Bewohnervereins
	8/2002	Bezug des Projektes
	11/2002	Einweihung

Lage:

Das Grundstück, Friedlandstraße 12 liegt im Stadtzentrum Aachens, direkt am Alleenring. Sowohl der Hauptbahnhof (200 m) wie die Innenstadt (500 m) sind fussläufig zu erreichen. Eine optimale ÖPNV-Anbindung läßt viele auf das Auto verzichten.

Nachteil der zentralen Lage ist die Lärmbelästigung durch den Haupterschließungsring.

- Idee:** „Im Mittelpunkt steht der Wunsch, mit anderen Menschen gemeinsam eine neue Idee des gemeinschaftlichen Wohnens zu verwirklichen.“ „Individualität in der Gemeinschaft“ ist der Leitgedanke, der auch Ausdruck in der baulichen Gestalt findet.
- Eine alters-gemischte Gruppe verbindet der Wunsch gemeinsam alt zu werden, in einer Art „Wahlfamilie“. Eine weitere tragende Idee in dem Konzept ist das Thema „zurück in die Stadt“ und jüngeren Familien die größeren Wohnungen / Häuser frei machen. Dieses Anliegen spiegelt sich heute in dem Namen „Stadt-haus statt Haus“ wider.
- Die Finanzierung:** Alle Wohnungen sind frei finanziert. Jeder Erwerber und jede Erwerberin hat die Finanzierung ihrer Wohnung individuell geregelt. Fünf Parteien reinvestierten den Erlös vom Verkauf ihres Einfamilienhauses am Stadtrand.
- Die Banken verlangten bei der Vergabe von Darlehen während der Bauphase zusätzliche Sicherheiten von den einzelnen Darlehensnehmern.
- Hier fehlte eine gute Beratung, die die Erfahrungen anderer selbstorganisierter Projekte hätte vermitteln können.
- Neun Eigentümer nutzen Ihre Wohnungen selbst. Drei von ihnen haben eine zweite Wohnung als Kapitalanlage erworben, die sie vermieten. Drei Eigentümer sind 'reine' Anleger, die die Wohnform unterstützen wollen und gleichzeitig davon ausgehen, dass diese Kapitalanlage weniger Risiko birgt als klassische Eigentumswohnanlagen.
- Finanzierung der Gemeinschafts-WE:** Eigentümer der Gemeinschaftswohnung ist der Verein „Stadthaus statt Haus“ e.V. Das Ministerium für Frauen, Jugend, Familie und Gesundheit (MFJFG) hat im Rahmen des Programms „Neue Wohnformen im Alter“ die Gemeinschaftswohnung mit 80% der Investitionskosten gefördert. Die Wohnung hat eine 25-jährigen Zweckbindung. D.h. die Räume müssen im Rahmen öffentlicher Veranstaltungen auch der Nachbarschaft zugänglich sein.



Südwest-Ansicht - Gartenseite

-
- Der Bau:** Im Vordergrund stand die Umsetzung des Leitgedankens „Individualität in der Gemeinschaft“ in Architektur.
- Entstanden ist ein 5-geschossiges Gebäude mit Staffelgeschoss in einer Baulücke. Besonderheit aufgrund der vorgefundenen Situation ist die für den Wohnungsbau extreme Gebäudetiefe von 15,80 m.
- Wegen der Lage an einer stark befahrenen Strasse befinden sich im Erdgeschoss zur Strasse nur Nebenräume. Eine Ausnahme bildet die Gemeinschaftswohnung, die durch eine große Öffnung Einblick gewährt. Für alle Wohnungen sind strassenseitig Schallschutzmaßnahmen getroffen worden.
- Fünfzehn individuelle Wohnungen mit Balkon bzw. Terrasse und direktem Zugang zum Garten sind entstanden.
- Vier Wohnungen pro Etage gruppieren sich um eine gemeinschaftliche Erschliessungshalle, die mit einer Glasfassade als Lärmschutzwand zur Strasse geschlossen ist. Die Erschließungshalle ist die bauliche Klammer, die die individuellen Einheiten zusammenhält. Durch die Transparenz der Glas-Schallschutzwand wird die Beziehung zum öffentlichen Raum hergestellt. Die breiten Galerien und der Erschließungshof bieten viel Raum für zwanglose Kontakte und gemeinschaftliche Aktivitäten.
- Wohnungsmix:** Die 15 Wohnungen sind von 37 qm bis 120 m² groß.
- 1 Wohnung ca. 37 m²
 - 6 Wohnungen ca. 60 m²
 - 4 Wohnungen ca. 80 m²
 - 4 Wohnungen von 95 – 120 m²
- Gemeinschaftsfl.:**
- Gemeinschaftswohnung 80 qm
 - Dachterrasse
 - Erschliessungshalle, Erschliessungshof
 - Gemeinsamer Garten
 - vom Erschliessungshof zugänglich und einsehbar: Fahrradraum/Werkstatt, Waschmaschinenraum
 - Tiefgarage mit 13 Stellplätze
- Planungsbeteiligung:** Bevor die Gruppe ein Kaufangebot für das Grundstück abgegeben hat wurde ein erstes bauliches Konzept entwickelt. In Grundriss- und Schnittskizzen wurden Aussagen getroffen zu: erzielbare Wohnfläche, Wohnungsgrößen nach Vorgaben der späteren Bewohner, Wohnungsanzahl, Wohnungsverteilung und Gesamtkosten (Kostenobergrenze war vorgegeben).
- In mehreren Abendterminen und zwei Ganztagsitzungen wurde die Planung konkretisiert. Die individuellen Grundrisse wurden in Einzelgesprächen entwickelt.
- Mit der Kostenschätzung wurde ein Ausstattungsstandard definiert. Im Rahmen der Einzelgespräche konnte dieser verändert werden. Sonderwünsche, wie Holzdielenfußboden, Ganzglastüren, Lehmputz o.ä. wurden festgehalten und separat abgerechnet.
- Bei der Diskussion über die Gesamtanlage z.B. Fenster, Fassade standen die max. Baukosten im Vordergrund. Vorschläge, die eine Verteuerung der Gesamtmaßnahme bedeutet hätten, konnten durch das Vetorecht verhindert werden.

Soweit Vorschläge zur Fassadengestaltung gemacht wurden, wurden sie in die Überlegungen mit einbezogen, z.B. wünschte eine Erwerberin ein geschosshohes und raumbreites Fenster. Um diese Vorgabe herum wurde ein Teil der Fassade entwickelt.

Mit zusätzlicher fachlicher Unterstützung wurden ökologische und energetische Massnahmen diskutiert und deren Fördermöglichkeiten eruiert.

Die Käufergruppe:

Die Projektidee: gemeinsam älter werden, möglichst generationsübergreifend u. zurück in die Stadt war das Motto unter dem sich die Gruppe gefunden hat. Die Grundstückssuche stand in der Anfangsphase im Vordergrund. Nach ca. 1½ Jahren ergab sich die erste realistische Möglichkeit ein Grundstück zu erwerben

Die Suche nach einem Grundstück ist für alle selbstorganisierten Projekte die erste und schwierigste Hürde. Denn erst nach Festlegung auf ein Grundstück festigt sich die Gruppe.

Diese Erfahrung machte auch die Projektgruppe „Stadthaus statt Haus“. Eine Kerngruppe von ca. fünf Personen ist bis heute der „Motor“.

Bereits zu diesem Zeitpunkt gehörten der Gruppe zwei zukünftige Mieter an. Für diese haben sich aus der Gruppe heraus Investoren gefunden.

Der Kaufvertrag für das Grundstück wurde im April 2000 unterschrieben. Zehn Parteien gingen mit der Unterzeichnung des Kaufvertrages die Verpflichtung ein, eine Eigentumswohnanlage auf dem Grundstück zu erstellen. Für die drei bei Grundstückserwerb noch nicht verkauften Wohnungen gab es immer wieder neue Interessentinnen und Interessenten. Sie gehörten in der Regel zu dem weitläufigen Bekanntenkreis der Gruppenmitglieder oder wurden durch Mundpropaganda geworben. In Vorstellungsrunden und gemeinsamen Gesprächen wurden die passenden Mitbewohnerinnen bzw. Käuferinnen gefunden.

Unter den jetzigen Bewohnerinnen und Bewohnern ist der Jüngste 10 Jahre, die älteste Bewohnerin 72 Jahre alt. Die Frauen sind in der Überzahl. Von den 18 Erwachsenen sind zehn alleinstehende Frauen, eine allein erziehende Mutter, drei Ehepaare und ein alleinstehender Mann. Die Gruppe gehört nach Einkommen und Bildung der Mittelschicht an. In der Kerngruppe liegt das Alter bei 50+



Gemeinschaftsleben: Die Gruppe hat in wöchentlichen Sitzungen das Projekt voran gebracht. Neben der Suche neuer Kaufinteressierter und der Vereinsgründung bestimmten Planungsfragen, Auswahl der Fachingenieure, Finanzierungsfragen und Fördermöglichkeiten, die Trägerform sowie die Inhalte der Gemeinschaftsordnung die wöchentlichen Gruppensitzungen.

Als Trägerform wurde die WEG nach Wohnungseigentumsgesetz gewählt. Um die Ziele des Wohnprojektes zu sichern, ist die Gemeinschaftsordnung Bestandteil des Kaufvertrages geworden. Hier sind die Bedingungen für die Veräusserung einzelner Eigentumswohnungen, das Verfahren bei Vermietung von Wohnungen und manches mehr festgelegt.

Alle Bewohnerinnen und Bewohner des Hauses sind Mitglied in dem Verein „Stadthaus statt Haus e.V.“. Im Prinzip sollen Wohnungen nur an Mitglieder des Vereins vermietet oder verkauft werden. Der Eigenanteil für den Bau der Gemeinschaftswohnung ist von den Eigentümerinnen und Eigentümern anteilig bezahlt worden. Die Nebenkosten werden über Spenden, Nutzungsgebühren und von Vereinsbeiträgen finanziert.

Die Projektentwicklung und –begleitung wurde durch das Land, Ministerium für Frauen, Jugend, Familie und Gesundheit NRW im Rahmen des Programms „Neue Wohnformen im Alter“ zu 80% gefördert. Vor dem Hintergrund, dass die Gruppe auf wenig direkte Erfahrungen oder veröffentlichte Projektdokumentationen zugreifen konnte, bestand so die Möglichkeit das nötige Know-how einzukaufen.

Nachdem im April 2001 die Baugenehmigung vorlag konnte mit den Bauarbeiten begonnen werden. Im August 2002 wurde die Wohnanlage bezogen.



Der direkte Zugang zum Garten

Fazit:

Das Projekt „Stadthaus statt Haus“ ist ein selbstorganisiertes Projekt, das mit viel Engagement und „Herzblut“ voran getrieben wurde. Der Identifikationsgrad ist demzufolge sehr hoch.

Der Anspruch, die Idee des Projekts „individualität in der Gemeinschaft“ in Architektur umzusetzen ist gelungen und nachvollziehbar. Die Architektur fördert die Identifikation der Bewohner mit Ihrem Haus.

Typisch für selbstorganisierte Projekte sind:

- der lange Vorlauf der Grundstückssuche,
- Vorbehalte des Grundstücksverkäufers und der Banken gegen eine Gruppe privater Individuen als Käufer,
- der hohe zeitliche Aufwand und die vielen Unsicherheiten bei dem Erwerb der notwendigen Kompetenzen.
- Dem erhöhten Arbeitsaufwand stehen geringere Kosten gegenüber, z.B. durch Wegfall des Bauträgeranteils.

Typisch ist allerdings auch:

Eine anspruchsvolle Architektur und der enge Zusammenhalt der Gruppe, die mit diesem Projekt eine gemeinschaftliche Vision realisiert hat.

„Haus MOBILE“ Köln –

Ein gemeinschaftliches Wohnprojekt mit Älteren und Jüngeren ⁴



Südost-Ansicht - Eingangsseite

Grundstück	Im Zentrum des Kölner Stadtteils Weidenpesch, Hohenfriedbergstr 9-11
Gebäude:	Geschosswohnungsbau, Eigentumswohnungen und öffentl. geförderter Wohnungsbau 4 Geschosse plus Staffelgeschoss
	Tiefgarage mit 17 Stellplätzen
Wohnungen	36 Wohnungen, ein Gemeinschaftsraum, ein Gästezimmer mit Pflegebad, eine öffentl. Begegnungsstätte /Café
Wohnfläche:	2.343 m ² Wohnfläche, 165 m ² Gemeinschaftsräume, insges. 2.508 m ²
Ökologische Standards:	Niedrigenergiestandard, Sonnenkollektoren für Warmwasser, Regenwassernutzung für Gartenbewässerung, begrünte Dächer
Bauherr und Vermieter:	öffentlich geförderter Wohnungsbau 15 WE Architekt Walter Maier, Köln
Bauherr und Bauträger:	Eigentumswohnungen 21 WE: Freitag GmbH & Co KG, Düsseldorf
Architekt:	Walter Maier, Köln
Beratung:	Verein „Neues Wohnen im Alter e.V.“, Regionalstelle Köln für das Land NRW
Preissegment:	Eigentumswohnungen im Durchschnitt 2.300 EUR (4.500 DM) Öffentl. gef. Wohnungsbau: Mietwohnungen im 1. und 2. Förderweg sowie geförderte Altenwohnungen
Projekt- laufzeit	1995: Erwerb des Grundstücks 4/1996: Gründung des Bewohnervereins 12/1997: Fertigstellung 5/1998: Einweihung

Lage:

Das Grundstück liegt in einer verkehrsberuhigten Nebenstrasse - Hohenfriedbergstrasse 9-11- im nördlichen Kölner Stadtteil Weidenpesch. Weidenpesch ist ein dicht besiedeltes Viertel mit guter Infrastruktur. Strassenbahn, Geschäfte, Schule, Kindergarten und Grünanlagen sind fußläufig zu erreichen.

Idee:

Das Projekt wurde vom Verein „neues Wohnen im Alter e.V.“, Köln initiiert. Die Projektidee wird in der Dokumentation mit folgenden Worten beschrieben:

- „Haus MOBILE ´gemeinschaftliches Wohnen für Alt und Jung´ ist eine selbstorganisierte, generationsübergreifende Hausgemeinschaft. ... Zielvorstellungen dieser Gruppe sind:
- Selbstständigkeit und Eigenverantwortlichkeit bis ans Lebensende in der eigenen Wohnung...,
- Sicherheit und Unterstützung durch eine vertraute Hausgemeinschaft,

⁴ Die folgenden Ausführungen stützen sich zum großen Teil auf die des Vereins "Neues Wohnen im Alter e.V.: "Haus Mobile. Abschlussdokumentation 1995-1999", Köln o.J. Die Broschüre kann bezogen werden über: "Neues Wohnen im Alter e.V. Regionalstelle Köln für das Land Nordrhein-Westfalen, Marienplatz 6 in 50676 Köln.

- Wahrung des sozialen Umfeldes, auch bei eingeschränkter Mobilität,
- Aktivierung und Nutzung von Fähigkeiten und Erfahrungen in der Gemeinschaft,
- Leben in nach Alter und Familiensituation gemischter Gemeinschaft,
- Einbeziehung der Nachbarschaft."

Die Mischfinanzierung ermöglichte es, die Bewohnerschaft unabhängig vom Einkommen zusammenzusetzen.

Die Finanzierung:

Aufgrund der 1997 geltenden Förderbestimmungen mußte das Grundstück real geteilt werden. Im linken Trakt befinden sich die frei finanzierten Wohnungen, rechts die öffentlich geförderten. Der Rundbau in der Mitte ist zur Hälfte frei finanziert, zur anderen Hälfte (Gemeinschaftsräume) öffentlich gefördert.

Der öffentlich geförderte Wohnungsbau wurde nach den Richtlinien für den sozialen Wohnungsbau des Landes NRW finanziert und vermietet. Bauherr und Vermieter ist der Architekt Walter Maier.

Der frei finanzierte Wohnungsbau wurde durch den Bauträger Freitag GmbH & Co KG vorfinanziert und nach Makler- und Bauträgerverordnung verkauft.

Finanzierung der Gemeinschaftsräume:

Eigentümer der Gemeinschaftsräume ist der Verein „Haus MOBILE“.

Das Café /Begegnungsstätte wurde durch das Land im Rahmen des Programms „Neues Wohnen im Alter“ gefördert. Der Fördersatz betrug 80% der Investitionskosten. Die 25-jährige Zweckbindung entspricht dem gewünschten Charakter der Begegnungsstätte/des öffentlichen Cafés.

Die hausbezogenen Gemeinschaftsräume wurden anfangs an den Verein vermietet. Mittlerweile hat der Verein den Gemeinschaftsraum, das Gästezimmer und das Pflegebad erworben. Der Kauf wurde durch Spenden, Förderer und Fremdkapital finanziert. Die Nebenkosten und der Kapitaldienst für die Gemeinschaftsräume werden anteilig auf die Wohnungen umgelegt. Es ergibt sich ein monatlicher Beitrag von 53,-DM (27 €) pro Wohnung.



Rundbau Gartenseite mit öffentlichem Durchgang

Der Bau	<p>Das Gebäude nimmt in der Höhenentwicklung und den Proportionen den Maßstab der vorhandenen Bebauung auf. Zwei 4-geschossige Gebäudetrakte plus Staffelgeschoss werden durch einen 5-geschossigen Rundbau verbunden. Als signifikantes Bauteil beherbergt der Rundbau die Gemeinschaftseinrichtungen: öffentliches Café/Begegnungstätte im Erdgeschoss, Gemeinschaftsraum, Gästezimmer und Pflegebad im ersten Obergeschoss und eine gemeinsame Dachterrasse. Der Rundbau markiert entlang dem leicht zurückversetzten Café den öffentlichen Durchgang in den rückwärtigen Bereich des Grundstücks, den Gemeinschaftsgarten mit Kinderspielplatz.</p> <p>Die Tiefgarage mit 17 Stellplätzen befindet sich im zweiten Untergeschoss. Die Anzahl der Stellplätze konnte aufgrund der Bewohnerstruktur um 50% unterschritten werden.</p> <p>Die Wohnungen sind bis auf die Maisonetten / „Haus im Haus“ barrierefrei und durch zwei Aufzüge zu erreichen. Alle Wohnungen haben Balkon, Wintergarten oder Terrasse.</p>
Wohnungsmix:	<p>Auf ca. 1.510 m² <u>frei finanzierte Wohnfläche</u> sind</p> <ul style="list-style-type: none"> - 21 Wohnungen entstanden: - 13 selbst genutzte Eigentumswohnungen - 8 frei finanzierte vermietete Eigentumswohnungen. Davon sind: - 14 Wohnungen 1-2 Personen-Wohnungen (< 63 m²). - 3 Wohnungen 80-95 m² - 4 grosse Maisonetten (113- 117 m²), die insbesondere für junge Familien vorgesehen sind. <p>Auf ca. 790 m² <u>öffentlich geförderter Wohnfläche</u> sind</p> <ul style="list-style-type: none"> - 15 Wohnungen entstanden: - 6 Wohnungen im zweiten Förderweg und - 9 Wohnungen im ersten Förderweg, inklusive 3 Altenwohnungen. <p>Von den öffentlich geförderten Wohnungen sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 11 Wohnungen 1Personen-Wohnungen (< 49 m²). - 4 Wohnungen 71 m². <p>Der Schwerpunkt dieses Projektes liegt somit eindeutig bei 1-2 Personen-Wohnungen (25 von 36 Wohneinheiten).</p>
Gemeinschaftsfl.:	<p>Auf 165 m² gibt es ein breites Raumangebot für die Gemeinschaft:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gemeinschaftsraum, Küche u. WC im 1.OG nur für die Bewohner ca. 65m², - Gästezimmer für Besucher, aber auch zum Probewohnen für neue Bewohner, ca. 16 m², - Pflegebad für medizinische Bäder und als Bademöglichkeit für Wohnungen, die nur eine Dusche haben, ca. 9 m², - Café / Begegnungsstätte als Nachbarschaftstreff im Erdgeschoss, ca. 60m², - Dachterrasse für die Hausbewohner.
Planungsbeteiligung:	<p>In regelmässigen Treffen ab Herbst 1995 entwickelte die Gruppe gemeinsam mit dem Architekten und dem Verein „Neues Wohnen im Alter e.V.“ die Pla-</p>

nung. Die Arbeitstreffen der Gruppe hatten folgende thematische Schwerpunkte:

- Juristische Form der Gemeinschaft als gemeinnütziger Verein, Haus MOBILE e.V., der die Aufnahme in den DPWW anstrebt,
- Barrierefreiheit für alle Bereiche (außer Familienwohnungen `Haus im Haus`),
- Auch für Alleinlebende Wohnungen mit einem abgetrennten Schlafzimmer,
- Gute Mischung der Bewohner nach Alter und Familiensituation,
- Einbeziehung der Nachbarschaft,
- Dienstleistungsangebote für Betreuung von außen, nicht im Haus,
- Aufteilung der Finanzierung frei/gefördert,
- Möglichkeit der Pflege im Haus mit Wohnmöglichkeit für Verwandte oder Freunde,
- Reduzierung der PKW-Stellplätze,
- Materialien und Bauweise sollten ökologisch sein.

Zur effektiveren Arbeit bildeten sich drei Arbeitsgruppen: 1. Förderbestimmungen, 2. Mietkonzeption, 3. Café und Gemeinschaftsflächen.

So entstand ein Exposé mit konkreter Planung, Architekturkonzept und Baubeschreibung sowie Ausführungen über die Idee des gemeinschaftlichen Wohnens.

Die Käufer-/Mietergruppe:

Die Kerngruppe hat sich aus dem Verein „Neues Wohnen im Alter e.V.“ gebildet. Durch die Präsenz des Vereins in der Stadt Köln wurden immer wieder neue Interessenten und Interessentinnen angezogen. So wuchs die Projektgruppe durch die kontinuierliche Arbeit mit und in dem Verein. Schon zu Beginn der Planungsphase Ende 1995 wurde klar, dass die Gründung eines projektbezogenen Vereins unbedingt notwendig war.

Nach Beendigung der Planungsphase wurden verstärkt Kaufinteressierte für die noch unverkauften Eigentumswohnungen gesucht. Um die angestrebte „Drittels Altersmischung“ einzuhalten, sollten verstärkt Jüngere angesprochen werden. Verschiedene Werbematerialien wurden erstellt. 1996/1997 wurden insgesamt 200 Exposés an Interessierte und Multiplikatoren verschickt. Auch das besonders ausführlich gestaltete Bauschild erwies sich als wirksames Mittel der Öffentlichkeitsarbeit.

Die Gespräche mit den Kaufinteressierten fanden im Büro des Vereins „neues Wohnen im Alter e.V.“ und auf der Baustelle statt.

Der Verein „Haus MOBILE“ stellte einen Kriterienkatalog als Orientierungsrahmen für diese Gespräche auf. Auch für die Zukunft wurde Vorsorge dafür getroffen, dass die bestehende Bewohnerschaft Einfluß auf die Neuvermietung bzw. den Verkauf von Eigentumswohnungen nehmen kann.

Die städtischen Belegungsrechte für die öffentlich geförderten Wohnungen wurden an den Verein übertragen. Damit war auch in diesem Bereich die Voraussetzung für eine selbstbestimmte Bewohnerauswahl gegeben.

Wie wichtig diese Mitbestimmung der Gruppe ist, geht auch aus der Abschlusdokumentation hervor: "Denn eine Gruppe sucht sich anscheinend intuitiv die zu ihr passenden Mitglieder aus."

Ca. 55 Personen leben heute im Haus MOBILE, davon wohnen 24 allein. Die restlichen 12 Wohnungen sind belegt mit Familien (4), Alleinerziehenden und Paaren. Der Anteil der über 60jährigen liegt bei ca. 30%.

Gemeinschaftsleben:

Der Verein „Haus MOBILE“ bzw. die Bewohnergruppe wurde und wird von dem Verein „Neues Wohnen im Alter e.V.“ beraten und begleitet. Der Verein wurde von einer Kerngruppe von Personen getragen, die sehr viel Motivation, Kompetenz, Engagement, Ausdauer mitbrachten und vor allem auch die Zeit hatten, das Projekt bis zu seiner Verwirklichung voranzutreiben. Auch in der aktuellen Wohnphase gibt es wieder eine aktive und engagierte Kerngruppe von Bewohnerinnen und Bewohnern, die den Gemeinschaftsgedanken pflegt und aufrecht hält. Die Personen haben teilweise gewechselt.

Die Bewohnerstruktur ist sehr heterogen, Alt und Jung, Mieter und Eigentümer, Mieter mit Wohnberechtigungsschein und ohne. Von daher ist der hohe Anspruch an die Gemeinschaft nicht immer leicht umzusetzen.

Die Mitgliedschaft im Verein ist freiwillig und die Gemeinschaftsflächen werden ausschließlich vom Verein finanziert. Hier liegen die nicht gelösten Konfliktpunkte. Dazu kommt das unterschiedliche Zeitbudget und Engagement von Rentnerinnen und Rentnern gegenüber Berufstätigen, Familien oder Alleinerziehenden.

Das Café wird an drei Tagen die Woche ehrenamtlich von einigen Frauen, der Arbeitsgemeinschaft Cafégruppe, betrieben.



Maisonetten - öffentliches Café



Gartenseite Maisonette

Fazit:

Das Projekt "Haus MOBILE" ist eine Mischform zwischen einem völlig frei und selbst organisierten Projekt und einem Bauträger initiierten Projekt. Bei diesem Projekt spielte der vom Land geförderte Verein "Neues Wohnen im Alter" eine tragende Rolle als Impulsgeber, Kristallisationskern für Ideen, Berater und Unterstützer der zunehmend selbständigen Gruppe. Ohne diese Rahmenbedingungen wäre vermutlich ein so hochkomplexes und anspruchsvolles Projekt nur schwer zustande gekommen.

Die einheitliche Finanzierung und Risikoübernahme durch nur zwei Bauherren erlaubte es der Gruppe, sich auf Kernfragen der Projektziele und der Rahmenbedingungen für das Zusammenleben und auf die Gewinnung einer "passenden" Bewohnerschaft zu konzentrieren und entlastete sie erheblich von den Fragen der Organisation der Finanzierung und des Bauprozesses.

Die Zufriedenheit mit der Wohnung und dem gesamten Projekt im allgemeinen ist hoch. Die Gemeinschaft wird von allen geschätzt. „Grundsätzlich sind die Ziele des Gemeinschaftskonzeptes (selbstbestimmtes Wohnen, Verlässlichkeit und Hilfe in der Gemeinschaft, die Einbringung von Fähigkeiten, Anregung durch MitbewohnerInnen) verwirklicht.“

Die Unterschiedlichkeit der Gruppe führt aber immer wieder auch zu Konflikten. Mieter und Eigentümer haben andere Positionen zu den Wohnungen und zu Investitionen. Die neu eingestiegenen Bewohner stehen den hohen Ansprüchen der langjährigen Projektgruppenmitgliedern gegenüber. Zwischen den jüngeren Bewohnern, insbesondere den Kindern und den ruhebedürftigen älteren Menschen gibt es auch in diesem Projekt Interessenskonflikte. Ein weiterer ungelöster Konfliktpunkt ist die Mitgliedschaft im Verein Haus MOBILE und die Kosten für die Gemeinschaftsflächen.

So kommt die Abschlußdokumentation zu dem Fazit:

„Die Wohnsituation im Projekt muß als Prozess angesehen werden, der zwangsläufig Veränderungen unterliegt. Entscheidend für das weitere Gelingen des Projektes ist, ob die BewohnerInnengemeinschaft es schafft, sich den Veränderungen anzupassen. Auf jeden Fall bietet Haus MOBILE die Chance, der allgemeinen Vereinzelung, sozialen Isolation und einer Trennung der unterschiedlichen Lebenssituationen (jüngere und ältere Alleinstehende, Familien, Alleinerziehende, Paare, Behinderte) erfolgreich entgegen zu wirken.“

gwk gemeinschaftliches wohnen karmelkloster bonn-pützchen



Südwest-Ansicht - Klostermauer Wohntrakt

Grundstück	alte Klosteranlage im Zentrum von Pützchen
Gebäude:	- 1. BA: Umnutzung einer denkmalgeschützten Klosteranlage in 28 WE, ein Gemeinschaftsraum, drei Büros und ein öffentliches Café, 3 Vollgeschosse - 2. BA: a) Neubau von 21 Eigen-
	3 Vollgeschosse plus Staffelgeschoss, zur Zeit im Rohbau b) Neubau von 16 Reihenhäuser, 3-geschossig, zur Zeit im Rohbau - Unterbringung aller PKWs in gemeinsamer Tiefgarage
Wohnfläche:	2.400 m ² Altbau inkl. Gemeinschaftsraum, 4.400 m ² Neubau
Bauträger:	„gwk gemeinschaftliches wohnen karmelkloster bonn-pützchen verwaltungs gmbh“ bzw. ...- neubau gmbh“, Bonn-Pützchen
Architekten:	Klaus Fischer, Jürgen von Kietzell, Bonn
Moderation:	Klaus Novy Institut, Köln
Preissegment:	gehoben rund 2.600 EUR Verkaufspreis
Projekt-Laufzeit:	1998: Erwerb des Grundstücks 1999: Gründung des Bewohnervereins 2000/2001: Bezug des ersten Bauabschnitts 2003/2004: voraussichtl: Bezug des 2. BA

Lage:

Das ehemalige Karmel-Kloster liegt im Zentrum von Bonn Pützchen, in direkter Nachbarschaft zu Bonn Beuel. Gemeinsam mit dem benachbarten Klostergrundstück des Sacré Coer Ordens bilden sie eine grüne Oase von ca. 15 ha.

Pützchen ist ein gewachsener Ort, dessen Geschichte eng mit dem Kloster verbunden ist. Schulen, Kindergärten, kleinere Geschäfte und ein Grossmarkt sind im Umkreis von 10 Minuten zu Fuß zu erreichen.

Idee:

In dem ehemaligen Kloster soll ein Projekt des gemeinschaftlichen Wohnens realisiert werden, das an die Tradition des gemeinschaftlichen Lebens in den Klöstern aber auch an "Dorfgemeinschaft" anknüpft. "Durch ein differenziertes Angebot an Wohnungsgrößen und Ausstattung werden alle Altersstufen angesprochen. Der gesellschaftlichen Mischung aus Altersstufen und unterschiedlichen Lebensabschnitten wird hier Raum geboten. Für das gemeinschaftliche Wohnen verwenden wir gerne das Bild einer Dorfgemeinschaft" (Broschüre zum „gemeinschaftlichen Wohnen...“)



Klosterhof

Nach Abschluss des zweiten Bauabschnitts werden 69 Wohnparteien zum Gemeinschaftlichen Wohnprojekt gehören. Dieses außergewöhnlich große Projekt soll durch mehrere Klammern zusammengehalten werden:

- Städtebaulich und architektonisch bildet die gesamte Anlage eine aufeinander bezogene Einheit.
- In dieser Anlage sind die Freiflächen mit Ausnahme der Reihenhaushausgrundstücke im Gemeinschaftseigentum.
- Der Bewohnerverein ist Eigentümer des Gemeinschaftsraums.
- Der Bewohnerverein regelt die Verwaltung der gesamten Anlage.
- Die Gartenanlagen werden gemeinschaftlich gepflegt.
- Die Bewohner und Bewohnerinnen machen semi-professionelle Freizeitangebote für die Mitbewohner und die Nachbarschaft.
- Das öffentliche Café stellt eine weitere Verbindung zur Nachbarschaft und zum Ortsteil Pützchen her.

Die Finanzierung:

Die Finanzierung erfolgt wie bei einer klassischen Eigentumswohnungsanlage nach Makler- und Bauträgerverordnung. Der Kaufpreis liegt fest. Sonderwünsche werden individuell abgerechnet. Positiv, auch im Sinne der Vermarktung, sind die hohen Abschreibungsmöglichkeiten im Bereich der umgenutzten denkmalgeschützten Klosteranlage.

Mehr als 30% der Eigentumswohnungen im Altbau wurden als Kapitalanlage gekauft und vermietet.

Finanzierung des Gemeinschaftsraums:

Eigentümer des Gemeinschaftsraumes ist der Bewohnerverein. Der Gemeinschaftsraum ist durch das Ministerium für Frauen, Jugend, Familie und Gesundheit NRW im Rahmen des Programms „Neues Wohnen im Alter“ gefördert worden. Der Fördersatz betrug 80% der Erwerbskosten und ist verbunden mit einer 25-jährigen Zweckbindung. Demzufolge müssen die Räume im Rahmen öffentlicher Veranstaltungen auch der Nachbarschaft zugänglich sein.

Der Bau

Das Gesamtprojekt ist eine städtebauliche und architektonische Einheit, die eindeutig die Handschrift der Architekten trägt.

Innerhalb der alten Klostermauern gruppieren sich die denkmalgeschützte Klosteranlage, der Geschosswohnungsbau und die Reihenhäuser um einen 6.000 m² grossen Klostergarten. „In enger Abstimmung mit der Denkmalbehörde wurden sämtliche Neubauten derart positioniert und gestaltet, dass eine Zurückhaltung gegenüber den Klostergebäuden erreicht wird und vorhandene Sichtbeziehungen auf Klostergebäude und Park gewährleistet sind.“ (Broschüre zum „gemeinschaftlichen Wohnen...“) Mit dem Geschosswohnungsbau wird die Flucht der Klosteranlage entlang der Strasse aufgenommen. Die Reihenhäuser entstehen im rückwärtigen Teil des Grundstücks entlang der Klostermauer zum Klostergrundstück des Sacré Coer Ordens.



- Denkmalgeschützte Klosteranlage Nordost-Ansicht - Eingangsseite

Die denkmalgeschützte Klosteranlage mit vollständig erhaltenem Kreuzgang wurde mit Gespür für das Detail umgebaut. Einige Nachteile müssen für den Denkmalschutz in Kauf genommen werden: fehlende Balkone bzw. fehlende private Freibereiche sowie die reine Nordlage einiger Wohnungen.

Um das Grundstück weitgehend autofrei zu halten werden alle PKW's in einer Tiefgarage untergebracht.

Der Klostergarten wird so zониert, das unterschiedliche Aktivitäten möglich sind: ein Bereich mit Spielhaus für die Kinder, ruhige Zonen, Landschaftspark mit Teichanlage und private Freibereiche vor und hinter den Reihenhäusern und dem Geschosswohnungsbau.

Wohnungsmix: Klosteranlage 2.400 m² Wohn- und Nutzfläche 28 Wohneinheiten von 50-98 m² Wohnfläche plus Gemeinschaftsraum, drei Büros und ein Café, Neubau, Geschosswohnungsbau 21 Wohneinheiten von 58 - 148 m² Wohnfläche, 16 Reihenhäuser mit 140 - 145 m² Wohnfläche Geschosswohnungsbau und Reihenhäuser mit insgesamt 4.400 m² Wohnfläche.

Gemeinschaftsfl:

- Gemeinschaftsraum
- Klostergarten
- Kreuzgang, Innenhof
- Tiefgarage

Planungsbeteiligung: Als Bauträger haben die beiden Architekten das Gesamtkonzept inkl. der vertraglichen Rahmenbedingungen wie den Teilungsvertrag detailliert entwickelt. In der Verkaufsbroschüre sind Städtebau, Architektur und Grundrisse eindeutig festgelegt. Die einzelnen Erwerber und Erwerberinnen konnten und können jedoch im Bereich ihrer eigenen Wohnung weitgehende Veränderungen vorneh-

men und machen davon reichlich Gebrauch. Die Bestandsaufnahme im Altbau zeigt, dass innerhalb der Wohnungen fast nichts so realisiert wurde, wie im Prospekt beschrieben. Für die Sonderwünsche der Käufer werden gesonderte Vereinbarungen getroffen.

Die Käufergruppe:

Auf verschiedenen Wegen warb der Bauträger für sein Projekt:

Angesprochen wurden existierende Gruppen, die Möglichkeiten zu gemeinschaftlichem Wohnen selbst per Zeitungsanzeige suchten, sowie der Verein „Neues Wohnen im Alter“ in Köln.

Darüber hinaus wurde und wird regelmässig im Generalanzeiger inseriert. Jeden Sonntag können sich Interessenten und Interessentinnen vor Ort über das Projekt informieren.

Der Vermarktungs- und Gruppenfindungsprozess wurde von kulturellen Veranstaltungen wie Kunstausstellungen, Musikabende, Weinproben im Kloster begleitet. So wurde noch vor Baubeginn den Kaufinteressierten ein lebendiger Eindruck davon vermittelt, was hier an Neuem, Gemeinsamen entstehen könnte.

Der Bauträger schließt mit den Kaufinteressierten notarielle Vorverträge auf der Grundlage der Makler- und Bauträger Verordnung ab, die Spielraum für Planänderungen lassen.

Mit den Bauarbeiten für den ersten Bauabschnitt wurde nach Abschluss von Vorverträgen für 60% der Wohnungen begonnen. Beim zweiten Bauabschnitt waren 80% der Wohnungen bei Baubeginn verkauft. Insgesamt ist die Nachfrage nach den Wohnungen bis heute sehr groß.

Der Bauträger verhandelt mit jedem einzelnen Kaufinteressenten selbst. Die Gruppe der bereits entschlossenen Käuferinnen und Käufer bzw. die Bewohnerinnen und Bewohner des ersten Bauabschnitts, haben keinen Einfluss auf die Auswahl der neuen Projektmitglieder.

Ca. die Hälfte der Bewohner und Bewohnerinnen im ersten Bauabschnitt sind im Alter von 25-50 Jahren. Die andere Hälfte ist älter als 50 Jahre. Auch aufgrund der Wohnungsgrößen wohnen ausschließlich Singles und Paare im ersten Bauabschnitt. Sie gehören der gehobenen Mittelschicht an, bei manchen ist ein größeres Erbe eine wesentliche Finanzierungsgrundlage.

Gemeinschaftsleben:

Die Käufergruppe für den ersten Bauabschnitt wurde vom Klaus Novy Institut, Köln moderiert. Besondere Themen waren Konfliktkultur, Wohnungsverteilung, Vereinsgründung, Utopien zum Thema: was kann man hier realisieren.

Die Kosten für die Projektbegleitung und –moderation wurde vom Ministerium für Frauen, Jugend, Familie und Gesundheit NRW im Rahmen des Programms „Neues Wohnen im Alter“ zu 80% erstattet.

1999 wurde ein Bewohnerverein gegründet. Der Verein ist Eigentümer des Gemeinschaftsraums und der Hausverwalter für die Gesamtanlage.

Die Mitgliedschaft in dem Verein ist freiwillig. Sie bietet aber Vorteile, z.B. Kosteneinsparung durch Nutzung einer gemeinsamen Telefonanlage, eines gemeinsamen Kabelanschlusses, Benutzung des Gemeinschaftsraums auch für private Feste.

Der Verein finanziert sich durch 50% der Verwaltungspauschale, 50% der Reinigungs- und 50% der Gartenpflegekosten. D.h. in der Nebenkostenabrechnung werden die Verwaltung, die Gartenarbeit und die Reinigung nach Angeboten von Fachfirmen berücksichtigt. Die Arbeiten werden von Mitgliedern des Vereins für die Hälfte des Marktpreises durchgeführt.

Einige Käuferinnen und Käufer für den zweiten Bauabschnitt beteiligen sich bereits vor Bezug der eigenen Wohnung an den Aktivitäten des Vereins, andere warten damit bis zu ihrem Einzug.

Zwischen den Bewohnern des Altbaus und des Neubaus soll ein Netzwerk entstehen. Alle zusammen, 69 Einheiten, werden das gemeinschaftliche Wohnprojekt sein. Ihnen gemeinsam gehört der Klostergarten, der Kreuzgang und der Innenhof, die Tiefgarage und der Gemeinschaftsraum sofern die Bewohner Mitglied im Verein sind. Die Mischung der Wohnformen: mittlere und kleine Wohnungen im Kloster, Eigentumswohnungen im Geschosswohnungsbau und die Einfamilienreihenhäuser versprechen nach Fertigstellung eine generationsübergreifende Gruppe im Sinne der gewünschten "Dorfgemeinschaft".



Kreuzgang



Dachgeschoßwohnung

Fazit:

Das Projekt "gwK - gemeinschaftlich wohnen karmelkloster Bonn-Pützchen" ist ein Pionierbeispiel für ein Projekt gemeinschaftlichen Wohnens, das durch einen Bauträger initiiert wurde.

Das Projekt zeigt u.a., dass gemeinschaftliches Wohnen auch in einem relativ hohem Preissegment sehr attraktiv ist. Die architektonische und städtebauliche Qualität der Anlage und das Versprechen eines kulturell anspruchsvollen Alltags- und Gemeinschaftsleben findet im Einzugsgebiet von Bonn offensichtlich eine starke Nachfrage.

Auffallend ist der sehr weitgehende Verzicht auf private Freiflächen bei diesem Projekt. Es wird sich zeigen, inwieweit so viel Gemeinschaft auf Dauer aufrechterhalten werden kann.

Auf die unmittelbare persönliche Mitsprache bei der Auswahl neuer Kaufinteressenten wird in Bonn-Pützchen verzichtet. Möglicherweise bietet das klare Profil der durch den Bauträger geprägten Projektidee den Kaufinteressierten eine hinreichende Sicherheit, dass sich ohnehin nur die "richtigen Leute" für dieses Projekt interessieren werden und in der großen Gruppe jeder ein ausreichendes Potenzial für seine persönliche Auswahl an näheren Kontakten findet.