

Gründerzeit

Sanierung und Neunutzung
von Problemimmobilien
durch urbane Pioniere



Guido Spars
Roland Busch
Christine Kämmerer

Inhalt

Vorwort: Michael von der Mühlen	05
Einführung	07
1. Problemimmobilien in Nordrhein-Westfalen	
Ursachen und Definitionen	09
Dimension	13
Konventionelle Maßnahmen	17
2. Modelle für die Sanierung und Neunutzung von Problemimmobilien	
Leipzig, Wächterhäuser	21
Dortmund, Brunnenstraße	22
Antwerpen, Schipperskwartier	24
Stoke-on-Trent, One-Pound-Houses	25
Rotterdam, Klushuizen	26
3. Rotterdams Klushuizen – Institutionelle Grundlagen und Funktionsweise	
Konzept	28
Auswirkungen auf das Quartier	41
Beispiele für Klushuizen-Umsetzungen	44
4. Übertragbarkeit des Klushuizen-Konzeptes auf Nordrhein-Westfalen	
Rechtliche und förderrechtliche Betrachtung	46
Ökonomische Betrachtung	51
Organisation und Umsetzung	62
5. Fazit – Klushuizen in Nordrhein-Westfalen	
Umsetzungshinweise und Erfolgsfaktoren	75
Literaturauswahl	80
Über die Autoren	81
Impressum	82

Vorwort

MICHAEL VON DER MÜHLEN,
STAATSEKRETÄR IM MINISTERIUM FÜR BAUEN,
WOHNEN, STADTENTWICKLUNG UND VERKEHR
DES LANDES NORDRHEIN-WESTFALEN

Man begegnet ihnen immer häufiger, auch in Städten Nordrhein-Westfalens: vereinzelt Gebäude mit leeren Fenstern und maroden Fassaden, ohne Lebenszeichen und scheinbar ohne Perspektive. Es handelt sich um sogenannte Schrottimmobilien oder Problemimmobilien, die aufgrund schlechter Mietpreisentwicklungen nicht mehr saniert werden und schließlich dem Leerstand und Verfall anheimfallen.

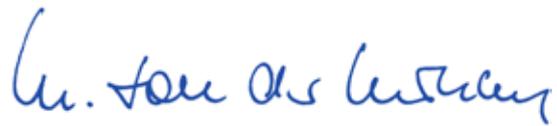
Problemimmobilien sind die Abwesenheit von Baukultur. Zumindest dann, wenn man unter Baukultur die Kultivierung von Gebautem versteht, das heißt die Pflege, Instandhaltung und Modernisierung unseres baulichen Bestandes. Und nicht selten sind Problemimmobilien auch ein Verlust von Baukultur. Nämlich immer dann, wenn durch die unterlassene Instandhaltung stadtbildprägende oder denkmalwürdige Bausubstanz für immer verloren geht. Schon das ist Grund genug, sich intensiv um die Lösung dieses Problems zu bemühen.

Alle Gebäudetypen kann dieses Schicksal ereilen: Bürogebäude, Schulgebäude, Industrieanlagen, landwirtschaftliche Gebäude, vor allem aber Wohnbauten. Denn Problemimmobilien treten besonders an jenen Orten auf, wo sich struktureller Niedergang und soziale Problemlagen besonders bemerkbar machen: in benachteiligten Quartieren, in denen die Bewohnerzahlen sinken und mit ihnen die Nachfrage und die Investitionsmöglichkeiten im örtlichen Immobilienmarkt. Der Gesetzgeber stellt verschiedenste Instrumente

zur Verfügung, die gegen die Verwahrlosung von Immobilien eingesetzt werden können, vom Bauplanungsrecht über das Bauordnungsrecht bis zum Denkmalrecht. Die Praxis zeigt aber, dass die betroffenen Kommunen häufig nicht die Ressourcen haben, dieses Instrumentarium konsequent zur Anwendung zu bringen. Und die Praxis zeigt auch, dass rechtliche Instrumente alleine nicht ausreichen, um die Probleme, welche Leerstände und Verwahrlosung erzeugen, zu bewältigen.

Wo das übliche Instrumentarium nicht mehr greift, müssen neue Instrumente erprobt und Akteure mobilisiert werden. Das erfordert Mut, Ideen und Einsatzbereitschaft. Die vorliegende Studie macht deutlich, dass dieser Mut belohnt werden kann. Sie zeigt nicht nur, dass man stadtbildprägende Bausubstanz vor dem Verfall bewahren kann, sie zeigt auch, dass einst stigmatisierte Orte sogar zum Nukleus sozialer und urbaner Entwicklungen für ein ganzes Quartier werden können.

Nordrhein-Westfalen konnte schon vielfach unter Beweis stellen, dass es den urbanen Herausforderungen des Strukturwandels mit innovativen Projekten und Maßnahmen begegnen kann. Das nordrhein-westfälische Ministerium für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr wird auch in Zukunft innovative Ideen unterstützen, die zur Bewältigung von Transformationsprozessen beitragen.



Einführung

Immobilien binden Werte – zum Beispiel wirtschaftliche Werte. „Der Wert aller Immobilien (Gebäude inklusive Grundstücke) in Deutschland wird zurzeit auf etwa 10 Billionen Euro geschätzt und macht damit etwa 90 Prozent des deutschen Anlagevermögens und etwa die Hälfte des Vermögens privater Haushalte aus.“¹ Außerdem binden Immobilien kulturelle Werte, die sich in Zahlen kaum beziffern lassen. Und nicht zuletzt binden sie unendlich viele Geschichten und Erinnerungen ihrer Bewohnerinnen und Bewohner. Führt man sich vor Augen, welche großen wirtschaftlichen, kulturellen und emotionalen Werte in unserem baulichen Bestand liegen, wirkt der Anblick von Problemimmobilien umso erschreckender. Wie kann es dazu kommen, das Gebäude – nicht selten Altbaubestand von stadtbildprägender Qualität – unbewohnbar, baufällig und im schlimmsten Falle sogar abrisssreif werden können? Häufig wirkt sich der Zustand dieser Häuser auch negativ auf die Umgebung aus, indem die Attraktivität des Standorts und damit auch die Immobilienpreise weiter sinken. Ein Teufelskreis, der nur schwer zu durchbrechen ist.

Die rechtlichen Instrumente der Kommunen reichen nicht immer aus, um den weiteren Niedergang betroffener Quartiere aufzuhalten oder die Entwicklung gar umzukehren. Oft ist der Ankauf von Problemimmobilien eine letzte Möglichkeit für die Städte, die Probleme einzudämmen. Meist folgen der Abriss der „Schrotthäuser“ und ein Neubau an ihrer Stelle. Für den Einzelfall mag auf diese Weise eine Lösung gefunden werden, aber wenn sich Problemimmobilien häufen, reichen Einzelmaßnahmen nicht aus.

Diese Publikation möchte dazu anregen, Problemimmobilien nicht nur als Einzelfälle zu behandeln, sondern auch deren strukturelle Ursachen zu berücksichtigen, die besonders in jenen Städten und Regionen, die von den Veränderungen des Strukturwandels und des demografischen Wandels besonders betroffen sind, auch zukünftig für die Entstehung von Problemimmobilien verantwortlich sein werden. Diese Publikation möchte außerdem dazu anregen, Problemimmobilien nicht nur als eine ordnungs- oder baurechtliche, sondern auch als eine baukulturelle Aufgabe zu betrachten, weil in vielen Fällen der Verlust stadtbildprägender und historisch wertvoller Bausubstanz zu befürchten ist. Darum stellt sie sich die Frage, wie das ordnungs- und baurechtliche Instrumentarium ergänzt werden kann, um betroffene Immobilien erhalten zu können. Und sie will zeigen, dass Problemimmobilien sogar dazu genutzt werden können, neue Impulse für die Aufwertung der betroffenen Quartiere zu setzen.

In einigen Städten im In- und Ausland werden bereits Alternativen zum Abriss erprobt: Strategien für die Sanierung und neue Nutzung von Problemimmobilien, bei denen nicht allein die Bausubstanz erhalten wird, sondern zugleich auch langfristige sozioökonomische Verbesserungen im gesamten Quartier angestrebt werden. Beispielfähig werden in Kapitel 2 „Modelle für die Sanierung und Neunutzung von Problemimmobilien“ Projekte aus Leipzig, Antwerpen, Dortmund, Stoke-on-Trent und Rotterdam vorgestellt, die für den Umgang mit Problemimmobilien in Nordrhein-Westfalen beispielgebend sein können. Das größte und erfolgreichste dieser Modelle ist das Projekt

„Klushuizen“ aus Rotterdam. Klushuizen – wörtlich übersetzt „Bastelhäuser“ – ist ein öffentlich gefördertes Instrument zur Bekämpfung von Wohnungsleerstand und Verwahrlosung und wird bereits seit zehn Jahren und an rund 500 Wohnungen erfolgreich umgesetzt.

1

Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit: Wohnungs- und Immobilienmarkt, www.bmub.bund.de/P3067/, abgerufen am 23.04.2015

Um zu untersuchen, ob und wie das niederländische Modell hierzulande adaptiert werden könnte, hat StadtBauKultur NRW Prof. Dr. Guido Spars und Dr. Roland Busch am Lehrgebiet „Ökonomie des Planens und Bauens“ der Universität Wuppertal mit der Erstellung einer Machbarkeitsstudie beauftragt. Für diese Studie wurden Fallbeispiele aus Rotterdam und anderen niederländischen Städten ausgewertet und geklärt, welche rechtlichen Bedingungen hierzulande berücksichtigt werden müssen, welche Förderinstrumente zur Verfügung stehen, welche Zielgruppen mobilisiert werden können. Als Fallstudie für eine potenzielle Umsetzung des Modells in Nordrhein-Westfalen diente das Sanierungsgebiet Bochumer Straße in Gelsenkirchen, ein zentrumnahes Quartier mit einem hohen Anteil gründerzeitlicher Bebauung, das von Leerstand, einem schlechtem baulichen Zustand und einem hohen Anteil an Transferempfängern geprägt ist. In Kapitel 3 „Rotterdamse Klushuizen – Institutionelle Grundlagen und Funktionsweise“ und Kapitel 4 „Übertragbarkeit des Klushuizen-Konzeptes auf Nordrhein-Westfalen“ werden wesentliche Ergebnisse der Machbarkeitsstudie zusammengefasst.

Eine unverzichtbare Unterstützung bei den Recherchen zu dieser Publikation waren unsere Projektpartner in Rotterdam, die die notwendigen Daten zur Verfügung gestellt und Einblick in die Abläufe vor Ort gewährt haben. Unser Dank gilt besonders Joost Woertman, An Huitzing, Frans van Hulten und Chris Nieuwstraten, die uns nicht nur mit ihrem Fachwissen unterstützt haben, sondern uns durch ihr Engagement und ihre Begeisterung dazu ermutigt haben, das Projekt „Klushuizen“ nach Nordrhein-Westfalen zu übertragen.

Dank gilt auch unseren Kooperationspartnern in Gelsenkirchen – dem Referat Stadtplanung, der Stadterneuerungsgesellschaft Gelsenkirchen (SEG) und ganz besonders Stefan Rommelfanger – für ihr Engagement und die gute Zusammenarbeit.



Abb. 1: Duisburg-Beeck, Sandbrückstraße

1. Problemimmobilien in Nordrhein-Westfalen

Ursachen und Definitionen

Egal ob auf dem Land oder in der Stadt: Heruntergekommene, stark sanierungsbedürftige Immobilien bestimmen in zunehmendem Maße das Erscheinungsbild von Nachbarschaften und Quartieren in den Kommunen Nordrhein-Westfalens. Im aktuellen Diskurs über solche Gebäude sind unterschiedliche Bezeichnungen im Gebrauch: vernachlässigte oder verwahrloste Immobilien, Problemimmobilien oder – meist als Steigerung – Schrottimmobilien. Die Verwendung dieser Begriffe wie auch ihre Definition ist – auch in der Fachwelt – nicht einheitlich. In der vorliegenden Publikation gilt folgende Definition:

Problemimmobilie ist als der übergeordnete Begriff für alle Immobilien zu verstehen, die aufgrund von immobilienwirtschaftlichen, baulichen oder ordnungsrechtlichen Missständen nicht angemessen nutzbar sind oder denen die Unbenutzbarkeit droht und die negative sozioökonomische und städtebauliche Auswirkungen auf ihre Nachbarschaft haben.

Die Missstände, die eine Immobilie zur Problemimmobilie machen, können unterschiedlich stark ausgeprägt sein und verschiedene Ursachen haben. Darum ist es für die Beurteilung von Problemimmobilien und für die Entwicklung geeigneter Maßnahmen notwendig, nach Ausprägung und Ursachen der Problemlage zu differenzieren.

Immobilienwirtschaftliche Ursachen sind ein möglicher Grund für die Entstehung von Problemimmobilien. Hierbei handelt es sich um Immobilien, die wirtschaftlich nicht mehr zu betreiben bzw. am Markt zu platzieren sind und die auch nicht mehr mit vertretbarem Aufwand in einen marktfähigen Zustand gebracht werden können.¹

Unter diese Definition fallen auch Immobilien, die unter Vorspiegelung falscher Tatsachen, zum Beispiel vermeintlicher Mietgarantien, auf betrügerische Weise deutlich über Wert verkauft wurden. Solche Fälle werden in der Presse und im Fernsehen häufig unter dem Begriff „Schrottimmobilie“ publik gemacht. Trotz der medialen Aufmerksamkeit gegenüber solchen Immobilien, handelt es sich hierbei um Sonderfälle, die nicht

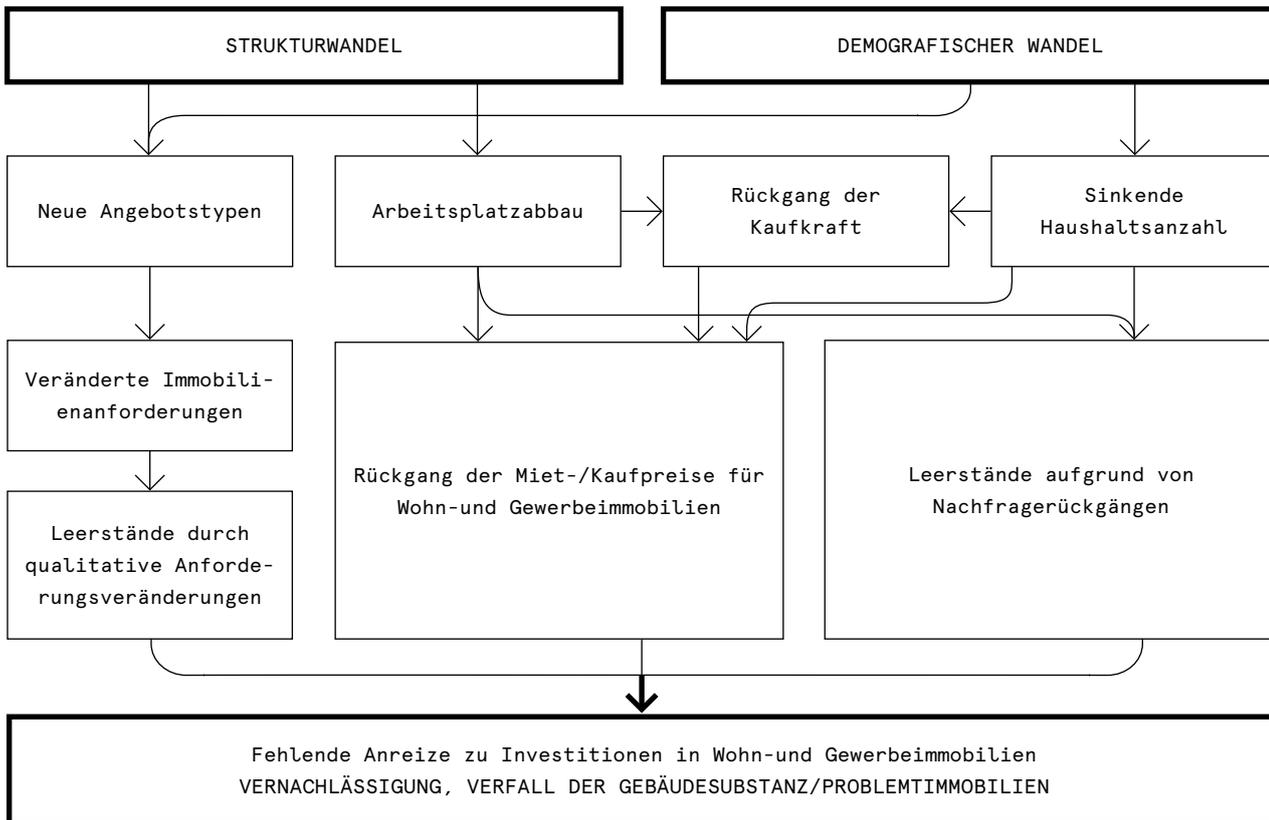


Abb. 2: Immobilienmärkte in schrumpfenden Regionen

Gegenstand dieser Publikation sind. Bei den im Folgenden beschriebenen Immobilien geht es in der Regel um Gebäude, deren Eigentümer aufgrund schlechter lokaler Marktbedingungen die notwendige Sanierung nicht finanzieren können oder aus anderen Gründen nicht bereit oder in der Lage sind, die notwendigen Maßnahmen einzuleiten.

Betroffen von diesem Problem sind insbesondere ländliche sowie vom Strukturwandel geprägte Kommunen (zum Beispiel im Ruhrgebiet), in denen aus demografischen Gründen sowie aufgrund von vor allem bildungs- und berufsbedingten Abwanderungen die Zahl der Einwohner rückläufig ist. Geht in den Kommunen die Zahl der Haushalte zurück, so entwickelt sich in der Regel auch die Nachfrage nach Wohnraum negativ und die Suche nach Nachnutzern gestaltet sich – insbesondere für wenig attraktive Immobilien in problematischen Lagen – zunehmend schwierig.

Neben den demografischen Einfluss tritt dann noch der Strukturwandel innerhalb verschiedener Immobilienmärkte. Die Nachfrage nach

bestimmten Immobilientypen ist einem stetigen Wandel unterzogen². Auch die Entwicklung neuer Angebotstypen (beispielsweise im Bereich des seniorengerechten Wohnens) kann sich negativ auf die Nachfrage nach Bestandsimmobilien auswirken. Überangebote und rückläufige Preise in bestimmten Teilräumen sind nicht nur im Bereich der Wohnimmobilien festzustellen, sondern auch bei anderen Bautypen wie Warenhäusern, Schulen oder Kirchen.³ 2010 prognostizierte Empirica eine Zunahme der Wohnungsüberhänge in Nordrhein-Westfalen bis 2030 um 600.000 Wohnungen.⁴ Inzwischen stellt sich die Situation durch die Zunahme der Auslandszuwanderung seit 2011 etwas weniger drastisch dar, dennoch ist mittel- und langfristig auch weiterhin eine deutlich steigende Zunahme der nicht mehr benötigten Wohnungen zu erwarten.

Für die Eigentümer bedeuten die nachfragebedingt rückläufigen Mietpreise einen Rückgang des finanziellen Spielraums zur Durchführung von Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen. Größere Maßnahmen sind somit bei

PROBLEMIMMOBILIEN			
	VERNACHLÄSSIGTE IMMOBILIEN	VERWAHRLOSTE IMMOBILIEN	SCHROTTIMMOBILIEN
ÖKONOMISCHE KRITERIEN	noch wirtschaftlich betriebsfähig bzw. am Markt platzierbar	nicht mehr wirtschaftlich betriebsfähig bzw. am Markt platzierbar; bzw. wirtschaftlich betriebsfähig, aber Eigentümer ist nicht auffindbar oder handelt irrational	nicht mehr wirtschaftlich betriebsfähig bzw. am Markt platzierbar
	Sanierung unter vertretbarem wirtschaftlichen Aufwand möglich	Sanierung mit erheblichem wirtschaftlichen Aufwand möglich	Sanierung unter vertretbarem wirtschaftlichem Aufwand nicht mehr möglich
BAULICHE KRITERIEN	noch bewohnbar	erhebliche Beeinträchtigung des Gebrauchs zu Wohnzwecken	dauerhaft unbewohnbar
	bauliche Mängel	massive bauliche Mängel	abrisssreif
	Sanierung erforderlich	Sanierungsstau	
	sanierungsfähig	mit erheblichem Aufwand sanierungsfähig	nicht mehr sanierungsfähig
STÄDTEBAULICHE/ SOZIALE KRITERIEN	vollständig oder teilweise genutzt	erhebliche Leerstände	vollständiger Leerstand
	keine erhebliche negative Ausstrahlung auf die Umgebung	negative optische und atmosphärische Ausstrahlung auf die Umgebung	erhebliche negative Ausstrahlung auf die Umgebung

Abb. 3: Abstufungen und Beurteilungskriterien von Problemimmobilien

einem in Schrumpfsregionen üblichen Mietniveau von 4 bis 5 Euro je Quadratmeter kaum mehr zu refinanzieren. Höhere Mieten lassen sich aber in schrumpfenden Märkten nicht einfach durchsetzen. Notwendige Investitionen in die Bestände bleiben deshalb häufig aus oder werden auf unbestimmte Zeit verschoben. Langfristig entsteht ein Investitionsstau, der durch den hohen Bedarf an energetischen Sanierungen aufgrund steigender Energiepreise und neuer gesetzlicher

Standards noch weiter verschärft wird. Die ausbleibenden Investitionen und die daraus resultierende Verschlechterung des Gebäudezustandes führen zu Leerständen und damit zu weiter schwindenden Einnahmen der Eigentümer.

Das zweite Kriterium für die Bewertung von Problemimmobilien neben den ökonomischen Ursachen ist der bauliche Zustand. Dieser ist ausschlaggebend dafür, welche Investitionen für die Sanierung und Instandhaltung aufgewendet

werden müssen, wodurch wiederum der wirtschaftliche Wert beeinflusst wird. Zur Problemimmobilie wird ein Gebäude, wenn schwerwiegende bauliche Mängel vorliegen oder die technische und sanitäre Ausstattung Missstände aufweist.⁵ Im Extremfall sind ordnungsrechtliche Maßnahmen der Gebäudesicherung oder Gefahrenabwehr notwendig, weil gesundheitliche Schäden für Bewohner und Nachbarschaft drohen. Nach der Definition der Enquetekommission „Wohnungswirtschaftlicher Wandel und neue Finanzinvestoren auf den Wohnungsmärkten in NRW“ handelt es sich bei Gebäuden, die zwar noch bewohnbar sind, aber beträchtliche bauliche Mängel aufweisen, um „sehr vernachlässigte Immobilien“.⁶ Unter „verwaahlosten Immobilien“ sind dagegen unbewohnte, stark verfallende Immobilien zu verstehen. Als „Schrottimmobilie“ können solche Immobilien gelten, die sich auch durch Sanierungsmaßnahmen nicht wieder in einen bewohnbaren Zustand versetzen lassen und abgebrochen werden müssen. Gerade in gründerzeitlichen Altbaubeständen befördern Leerstände aufgrund der Veränderung der bauklimatischen Bedingungen häufig den baulichen Verfall.⁷ Durch fehlendes Heizen und Lüften steigt die Luftfeuchtigkeit in den ungenutzten Räumen stark an, was insbesondere für die Bauelemente aus Holz oft gravierende Folgen hat. Des Weiteren entstehen häufig weitere Kosten durch Vandalismus und Schädlingsbefall.

Das dritte Kriterium für die Bewertung von Problemimmobilien ist die sozioökonomische und städtebauliche Komponente. Eine Problemimmobilie zeichnet sich durch eine hohe Leerstandsquote über einen längeren Zeitraum aus oder in Einzelfällen auch durch eine missbräuchliche Nutzung – etwa Besetzung oder Überbelegung. Die noch belegten Wohnungen werden überproportional oft von Mietern bewohnt, die zwar den geringen Standard akzeptieren, aufgrund ihres Wohnverhaltens und einer oft geringen Mietzahlungsmoral jedoch einen erhöhten Objektpflege- und Verwaltungsaufwand verursachen. Durch derartige Mieter wird wiederum die Attraktivität anderer Wohnungen im betroffenen Haus, aber auch in der unmittelbaren Nachbarschaft weiter reduziert. Oft haben Quartiere, in denen es eine größere Zahl solcher Immobilien

gibt, nach außen ein schlechtes Image. Häufig besteht eine hohe räumliche Konzentration sozial und finanziell benachteiligter Bevölkerungsgruppen. In einigen Fällen sind auch überdurchschnittlich hohe Kriminalitätsraten zu verzeichnen, die wiederum mit einem mangelnden Sicherheitsempfinden der Bevölkerung vor Ort und höheren Aufwendungen für polizeiliche Maßnahmen einhergehen. Sichtbarer Gebäudeverfall und Leerstände wirken sich zudem negativ auf die optische und atmosphärische Ausstrahlung des Quartiers aus. Dadurch sinkt die Attraktivität des Viertels für potenzielle Immobilienkäufer und Mieter, aber auch für Gewerbetreibende und Investoren.

Gemäß der in Abbildung 3 zusammengefassten Definition treten Schrottimmobilien nur sehr selten auf. Dies ist zu betonen, da der häufige Gebrauch des Begriffs Schrottimmobilien in der Tagespresse, aber auch in Fachmedien einen gegenteiligen Eindruck erwecken kann. Bei der weit aus größeren Zahl der Fälle handelt es sich jedoch um vernachlässigte und verwaahloste Immobilien. Nur in Einzelfällen, wenn gravierende Missstände vorliegen, die insbesondere die Mieter oder die Öffentlichkeit gefährden, können die Kommunen hier von bau- und ordnungsrechtlichen Instrumenten – von Ersatzvornahmen für Sanierungs- und Sicherungsmaßnahmen bis hin zur Unbewohnbarkeitserklärung – Gebrauch machen (s. a. S. 17ff). Solange dieser Zustand noch nicht erreicht ist, ist es dem Eigentümer überlassen, seine Immobilie angemessen instandzuhalten. Um zu verhindern, dass vernachlässigte Immobilien verwaahlsten oder gar zu Schrottimmobilien werden, sollte die Kommune daher frühzeitig versuchen, die Eigentümer zum Handeln zu bewegen oder ggf. Gebäude selbst anzukaufen. Die vorliegende Publikation behandelt vernachlässigte oder verwaahlste Immobilien, die sich durch eine hohe Leerstandsquote und großen Sanierungsbedarf auszeichnen, deren Sanierung baulich möglich, jedoch unter den örtlichen Marktbedingungen nur mit erheblichem wirtschaftlichem Aufwand umzusetzen ist.⁸ Sie richtet ihr Augenmerk auf mögliche Vorgehensweisen, die in Ergänzung zu den bau- und ordnungsrechtlichen Instrumenten angewendet werden können.

Dimension

Dimension, Struktur und räumliche Verteilung des Problemimmobilienbestandes in den nordrhein-westfälischen Städten und Gemeinden sind aufgrund bisher fehlender quantitativer Daten nur ansatzweise abschätzbar. Einzelne Städte wie Wuppertal, Herne und Gelsenkirchen haben mittlerweile begonnen, die Bestände zu erfassen

und zu kartieren. In Herne wurden im Rahmen der Katastererstellung ca. 65 verwaarloste Gebäude erfasst,⁹ in Wuppertal sind bisher ca. 50 Immobilien als „Schrottimobilien“ typisiert worden, weitere 60 stehen als „Problemimmobilien“ unter Beobachtung.¹⁰

Eine Kommunalbefragung im Auftrag der Enquetekommission ermittelte einen Anteil von Problemimmobilien an den Wohnimmobilienbeständen in Höhe von 0,1 bis 5,8 Prozent. Dies ergibt im landesweiten Durchschnitt einen Anteil von 1,1 Prozent. Die Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) deuten hingegen auf einen etwas höheren Anteil an problematischen Wohnimmobilien hin: Ca. 2 Prozent der befragten Haushalte bewerteten ihre Wohnhäuser als „ganz renovierungsbedürftig“ oder „abbruchreif“, wobei die Bewertungen von Eigentümern und von Mietern sehr unterschiedlich ausfallen: Während nur 0,4 Prozent der selbstnutzenden Eigentümerhaushalte den Zustand ihres Wohnhauses



Abb. 4: Wuppertal, Gildenstraße; Schrottimobilie in stadtbildprägender Lage.

derart schlecht einschätzen, sind es bei den Mieterhaushalten mit 4,2 Prozent deutlich mehr. Ein ähnliches Bild ergibt sich auch bei anderen Gebäudetypen: Bei Vollerhebungen in einigen nordrhein-westfälischen Städten wurde ermittelt, dass sich 2 bis 6 Prozent des gesamten Büroflächenbestandes in nur eingeschränkt marktfähigen Objekten („schlechter Zustand“) befinden.

Anders als in einigen Regionen in Ostdeutschland treten Problemimmobilien in den nordrhein-westfälischen Städten bisher kaum in größeren gebietsbezogenen Konzentrationen, sondern eher punktuell auf.¹¹ Räumliche Ballungstendenzen gibt es jedoch in einigen Altbauquartieren in Städten, die besonders stark vom Strukturwandel und vom Rückgang der Einwohnerzahlen betroffen sind. Der Leerstand konzentriert sich zunächst in den unattraktiven Lagen, insbesondere im direkten Umfeld von stark befahrenen Straßen (Ausfallstraßen), wo die Wohnqualität aufgrund der Lärm- und Schadstoffbelastungen deutlich eingeschränkt ist. Zugleich haben die Problemimmobilien hier aufgrund der exponierten, stadtbildprägenden Lage besonders starke Auswirkungen auf die städtebauliche Entwicklung und das Image des Quartiers. Ähnlich problematisch ist die Situation in schrumpfenden ländlichen Kommunen, wo sich leer stehende, verwaarloste Immobilien insbesondere in den zentralen Dorflagen finden.

Betroffen sind überwiegend die Immobilienbestände von Einzeleigentümern und Eigentümergemeinschaften. Insbesondere älteren und finanzschwachen (oder sogar insolventen) Eigentümern sowie Eigentümern ohne Bezug zur Immobilie und zum lokalen Immobilienmarkt (zum Beispiel Erben, im Ausland lebenden Eigentümern) fällt es oft sehr schwer, mit den sich verändernden Marktverhältnissen umzugehen und die richtigen Entscheidungen zu treffen. Dasselbe gilt für Eigentümergemeinschaften, die aufgrund divergierender Interessen oft nur eingeschränkt handlungsfähig sind.

Auch in einigen Großwohnsiedlungen der 1960er und frühen 1970er Jahre gibt es in zunehmendem Maße Problemimmobilien. Bei den Eigentümern handelt es sich oft um Wohnungsunternehmen, die größere Bestände

besitzen. Während die Bestände von öffentlichen Wohnungsunternehmen und insbesondere Wohnungsgenossenschaften eher selten betroffen sind, treten Probleme vor allem in den Beständen von Investmentfonds und sonstigen Kapitalanlagegesellschaften auf. In einfachen Wohnlagen und Gebieten mit geringer Nachfrage investieren viele diese stark renditeorientierten Unternehmen kaum in ihre Bestände, wodurch sich die Wohnbedingungen zum Teil massiv verschlechtern, die Sanierungsbedürftigkeit zunimmt und die Leerstandsquoten steigen.¹² Das langfristige Problem dabei: Die mangelnde Investitionsbereitschaft von Eigentümern großer Bestände wirkt sich viel stärker auf den Zustand des Quartiers aus als bei innerstädtischen Altbaubeständen mit kleinteiliger Eigentümerstruktur, bei der erst einmal nur einzelne Wohnungen betroffen sind. Ist hingegen ein Unternehmen mit großem Bestand nicht bereit zu investieren, kann dies schnell zu einer Ballung von Problemimmobilien und einer starken Negativentwicklung für das gesamte Umfeld führen.

In Kommunen mit wachstumsbedingt angespanntem Wohnungsmarkt sind Problemimmobilien erwartungsgemäß deutlich seltener zu finden. Vor allem in Großstädten kommt es aber vor, dass Eigentümer aufgrund der starken Nachfrage auch unsanierte Wohnungen problemlos vermieten können und deshalb trotz verfügbarer Mittel auf Investitionen verzichten oder Leerstände in Kauf nehmen. Aus prosperierenden Kleinstädten wird dagegen bisher nur sehr selten von dem Phänomen der Verwaarloosung von Immobilien berichtet.





Konventionelle Maßnahmen

In vielen nordrhein-westfälischen Kommunen steigt der Handlungsdruck, sich mit Problemimmobilien zu beschäftigen und Lösungen für den Umgang mit ihnen zu entwickeln. Die Umsetzung geeigneter Strategien stellt viele Kommunen jedoch vor große Herausforderungen, insbesondere aufgrund der angespannten Haushaltslage und begrenzter Personalkapazitäten, aber auch aufgrund mangelnder Kenntnis der infrage kommenden Rechtsmittel und deren konkreter Anwendung. Um diese Informationslücken zu schließen, hat das Bundesbauministerium bereits 2009 einen Leitfaden vorgelegt, der 2014 in aktualisierter Fassung erneut veröffentlicht wurde.¹³ Die Publikation gibt Kommunen Hilfestellung für den Einsatz der ihnen zur Verfügung stehenden hoheitlichen Instrumente. Diese konventionellen Strategien werden im Folgenden kurz beschrieben:

Ein erster Schritt ist die Bestandsaufnahme in Katastern, die Problemimmobilien erfassen und durch Angaben zum baulichen Zustand, zur Nutzung und zur Eigentümersituation auch eine Kategorisierung hinsichtlich der Art und Dringlichkeit der notwendigen Maßnahmen ermöglichen. Solche Kataster werden in einigen Städten bereits geführt. Zudem wurden mancherorts Arbeitsgruppen eingerichtet, in denen Mitarbeiter verschiedener kommunaler Fachbereiche – Wohnungswesen, Stadtplanung, Sozialamt, Feuerwehr und andere Abteilungen – gemeinsam nach Handlungsansätzen suchen. In Wuppertal wurde jüngst eine Vollzeitstelle geschaffen, mit der sich



Abb. 5: Dortmund, Kielstraße 26. Das Punkthochhaus mit 102 Wohneinheiten wurde bereits 2002 im Rahmen einer bauordnungsbehördlichen Sicherungsmaßnahme zugemauert und soll abgerissen werden.

ein städtischer Mitarbeiter nun ausschließlich um die rund 100 Problemimmobilien in der Stadt und insbesondere auch um die Ansprache der Eigentümer kümmert.¹⁴

Um eine Lösung für eine Problemimmobilie zu finden, muss zunächst der Eigentümer ermittelt und angesprochen werden. Für die meisten Kommunen ist es dabei das vorrangige Ziel, den Eigentümer selbst zur Sanierung seines Gebäudes zu bewegen. Dafür stehen den Kommunen zahlreiche bauordnungs- und bauplanungsrechtliche sowie denkmal-, wohnaufsichts- und ordnungsrechtliche Befugnisse zur Verfügung. Besondere Relevanz hat das Ende April 2014 in Kraft getretene Wohnungsaufsichtsgesetz (WAG NRW). Es definiert eine Mindestausstattung von Wohnraum (unter anderem ausreichende natürliche

Belichtung und Belüftung, Anschluss von Energie- und Wasserversorgung und sanitäre Einrichtung) und setzt eine Mindestwohnfläche pro Bewohner fest, um Überbelegung zu vermeiden. Wenn Missstände oder Verwahrlosung festgestellt werden, kann die Gemeinde den Besitzer der Immobilie zu erforderlichen Maßnahmen verpflichten. Die Ansprache der Eigentümer gestaltet sich jedoch häufig schwierig, insbesondere wenn sie nicht in der Immobilie oder in deren unmittelbarer Umgebung wohnen, also von den Missständen nicht direkt betroffen sind, oder wenn sie finanziell nicht in der Lage sind, den vorgeschriebenen Standard herzustellen. Werden die Missstände nicht innerhalb vorgegebener Fristen behoben, kann die Kommune Bußgelder verhängen, die Sanierungsmaßnahmen selbst durchführen (Ersatzvornahme) oder das Gebäude sogar für unbewohnbar erklären. Da die Anwendung dieser rechtlichen Mittel jedoch in der Regel einen zusätzlichen personellen und finanziellen Aufwand der kommunalen Verwaltung bedeutet sowie mitunter auch mit der Befürchtung, in langwierige Klageverfahren mit unsicherem Ausgang verwickelt zu werden, verbunden ist, werden bisher eher selten alle zur Verfügung stehenden Möglichkeiten voll ausgereizt.

Eine weitere Strategie ist der Ankauf von Problemimmobilien durch die Kommune – vor allem aus Zwangsversteigerungen –, wenngleich auch in diesem Fall die knappen finanziellen Mittel den Handlungsspielraum der Kommunen stark einschränken. Beim Ankauf können die Gemeinden von ihrem besonderen Vorkaufsrecht gemäß § 25 des Baugesetzbuches (BauGB) Gebrauch machen. Ergänzend dazu wurde in der Landesbauordnung der Freien Hansestadt Bremen ein Vorkaufsortgesetz aufgenommen. Mit seiner Hilfe konnte die Stadt Bremerhaven, die eine hohe Zahl von Problemimmobilien zu beklagen hat (ca. 5.000 leer stehende Wohnungen und über 50 verwahrloste Immobilien) wirkungsvoll in die Entwicklung betroffener Quartiere eingreifen.¹⁵ Zusätzlich wurde ein externer Moderator damit beauftragt, die betroffenen Eigentümer über die Marktperspektiven aufzuklären, um spekulativem Handel vorzubeugen.

Nach dem Ankauf ergeben sich für die Kommune üblicherweise bisher drei Varianten für den weiteren Umgang mit einer solchen Immobilie:

1. Weitervermietung wie bisher, 2. Abriss und ggf. Neubau, 3. Sanierung und Weiterverkauf. Im ersten Fall werden nur grobe Missstände beseitigt, aber keine kostenintensiven Sanierungsarbeiten durchgeführt. Die Bewohner – soweit noch vorhanden – können unter den bisherigen Mietkonditionen im Haus bleiben. Der bauliche Zustand ändert sich also nicht, die Stadt hat das Gebäude als Eigentümer aber besser unter Kontrolle. Auf den ersten Blick scheint dies die finanziell günstigste Lösung zu sein, da neben dem Kaufpreis kaum Ausgaben entstehen, aber weiterhin zumindest geringe Mieteinnahmen in die Kassen kommen. Tatsächlich wird dabei aber vernachlässigt, dass der Teufelskreis der Abwertung auf dem Immobilienmarkt und der negativen Quartiersentwicklung dadurch nicht gestoppt wird. Die damit einhergehenden externalisierten Kosten – etwa für ordnungsrechtliche Maßnahmen und Sozialprogramme – und auch fehlende Einnahmen – zum Beispiel Steuern von Gastronomen und Einzelhändlern, die sich an attraktiveren Standorten niederlassen – müssen in die gesamtstädtische Bilanz aber ebenso eingebracht werden.

Mit dem Erwerb der Problemimmobilien ist allerdings auch vielerorts der Abriss bereits beschlossen, weil die Kommune diese Gebäude häufig nicht in wirtschaftlich vertretbarer Weise sanieren kann, zumal wenn keine Veränderung der Rahmenbedingungen – Mietniveau, Wohnungsnachfrage, Image des Quartiers – zu erwarten ist. Eine Sanierung mit anschließendem Weiterverkauf erscheint dann häufig weniger lukrativ als eine Neubebauung an gleicher Stelle. Bei einem lokalen Überangebot an Wohnraum bleibt das Grundstück mitunter auch un bebaut. Auch wenn das Gebäude in einem Quartier liegt, für das umfassendere städtebauliche Maßnahmen geplant sind, kann ein Abriss notwendig werden. Ein einigen Fällen ist er zudem aufgrund des schlechten baulichen Zustandes unvermeidlich.

Abriss ist jedoch nicht per se billiger als Sanierung. Gerade bei gründerzeitlichen Quartieren mit geschlossener Bauweise stellen die erforderlichen Maßnahmen zur Sicherung der Nachbargebäude einen enormen Kostenfaktor dar. Beeinträchtigt der Abriss zudem den öffentlichen Raum – etwa weil die Geräte nicht auf

dem Grundstück aufgestellt werden können, weil Energie- und Wasserversorgung betroffen sind oder weil der Verkehr der angrenzenden Straßen umgeleitet werden muss –, steigen die Kosten für die öffentliche Hand weiter.

Durch den Abriss von Problemimmobilien werden außerdem nicht unbedingt auch die Ursachen für deren Entstehung beseitigt, insbesondere wenn ergänzende Maßnahmen zur Aufwertung des Quartiers ausbleiben. Bei einem weiterhin niedrigen lokalen Mietniveau sind auch mit einem Neubau keine großen Gewinne zu machen, sodass die Baukosten entsprechend gering sein müssen. In diesen Fällen ist fraglich, ob durch einen Neubau die gleiche architektonische Qualität erreicht werden kann, die der gründerzeitliche Vorgängerbau hatte. Diese Frage stellt sich nicht allein bei denkmalgeschützten Gebäuden. Jeder Abriss ist auch ein irreversibler Eingriff in gewachsene soziale und städtebauliche Strukturen, mitunter auch ein Verlust an lokaler Identität, den es zu bedenken gilt. Hinzu kommt der Aspekt der Ressourcenschonung im Sinne einer nachhaltigen Stadtentwicklung.

Abriss oder Sanierung: Welche Strategie die bessere ist, muss also im Einzelfall untersucht werden. Dabei spielt die aktuelle und prognostizierte wirtschaftliche Situation ebenso eine Rolle wie konstruktive Fragen und die baukulturelle Qualität. Setzt man die Gebäude zudem in den Kontext einer größeren Maßnahme, die zur positiven Quartiersentwicklung beiträgt, und zieht man auch neue Zielgruppen als Eigentümer und Bewohner in Betracht, eröffnen sich eine Reihe alternativer Szenarien für den Umgang mit Problemimmobilien. Einige davon, die bereits erfolgreich erprobt wurden, werden im anschließenden Kapitel beschrieben.

- 1 Innovationsagentur Stadtumbau NRW 2011: 8
- 2 Zum Beispiel Rückgang der Nachfrage nach mehrgeschossigen Produktionshallen und einfachen 1950er-Jahre-Wohnungen
- 3 Vgl. hierzu die von StadtBauKultur NRW herausgegebenen Veröffentlichungen *Kirchen geben Raum* (2014) und *Neueröffnung nach Umbau* (2015)
- 4 Empirica 2010: 72
- 5 Vgl. § 3–4 WAG NRW (Wohnungsaufsichtsgesetz)
- 6 Landtag NRW 2013: 80 f.
- 7 Bennert 2010
- 8 Da die Autoren auf unterschiedliche Quellen mit zum Teil abweichenden Begriffsdefinitionen zurückgreifen mussten, war die Eingrenzung gemäß der oben beschriebenen Begriffsdefinition nicht in jedem Falle möglich.
- 9 Tüllner 2013: 32
- 10 Mucke 2014
- 11 Innovationsagentur Stadtumbau NRW 2011
- 12 Landtag NRW 2013: 127 ff.
- 13 BMUB 2014
- 14 Bolz, Nicole: „Mit 100 Prozent gegen den Schrott“. In: Wuppertaler Rundschau, 04.03.2015
- 15 BMUB 2014: 40–41

2. Modelle für die Sanierung und Neunutzung von Problemimmobilien

Die Suche nach Lösungen für den Umgang mit Problemimmobilien trifft viele Regionen in Deutschland und anderen europäischen Ländern. Wenngleich sich die wirtschaftlichen und rechtlichen Bedingungen von Ort zu Ort und von Land zu Land unterscheiden, bieten die zahlreichen Lösungsansätze Anregungen für den Umgang mit diesen Gebäuden in Nordrhein-Westfalen. Interessant sind dabei vor allem Modelle, bei denen „urbane Pioniere“¹ – also Menschen, die sich (vernachlässigte) städtische Räume aneignen, sich den gegebenen Umständen flexibel anpassen und vorhandene Ressourcen durch persönliches Engagement wiederbeleben – für die Pflege, Sanierung und Nutzung von Problemimmobilien gewonnen werden können. Denn langfristig zeigen sie, dass nicht nur finanzielles Kapital, sondern vor allem auch Kreativität, Eigeninitiative und neue Akteurskonstellationen positive Veränderungen im Quartier bewirken können.

Leipzig, Wächterhäuser



Abb. 6: Leipzig, Wächterhaus (oben), AusBauHaus (unten)

„Hauserhalt durch Nutzung“ lautet das einfache Prinzip der Wächterhäuser in Leipzig. Nach der Wende 1989 hatte die Stadt innerhalb von zehn Jahren fast 100.000 Einwohner verloren. Obwohl die Bevölkerung seit einigen Jahren wieder leicht wächst, stehen immer noch rund 35.000 Wohnungen leer; ein großer Teil davon in unsanierten Häusern aus der Gründerzeit, denen der weitere Verfall und die Zerstörung durch Vandalismus drohen. Seit 2004 bringt der Verein Haushalten Eigentümer, die mit der Instandhaltung ihrer Gebäude überfordert sind oder keine Mieter finden, mit jungen Kreativen zusammen, die günstigen Raum zum Wohnen und Arbeiten suchen und bereit sind, als „Wächter“ Sorge für den Erhalt des Hauses zu tragen. Die Idee bringt Vorteile für beide Seiten: Die Besitzer verzichten auf die Miete und wissen ihr Eigentum in guten Händen. Die Nutzer zahlen lediglich die Betriebskosten, renovieren ihre Räume selbst und bewahren das Gebäude durch eigene Handwerkerarbeiten vor dem weiteren Verfall – eine simple Win-win-Strategie als Alternative zum klassischen Mietverhältnis. Ehemals leer stehende Häuser werden so wieder genutzt, was eine Belebung des Quartiers mit sich bringt. Die Stadt Leipzig unterstützt das Projekt zudem durch Zuschüsse zur Gebäudesicherung. So konnten bereits in 13 der 17 vormals temporär zwischengenutzten Wächterhäuser dauerhafte Mietverhältnisse geschaffen werden. Mittlerweile gibt es mehrere Ableger der Idee – etwa die „Wächterläden“ als Konzept zur Wiederbelebung leer stehender Ladenlokale. Und auch in anderen ostdeutschen Städten wie Görlitz, Erfurt und Halle sind Wächterhäuser entstanden.

Eine weitere Variante des Konzepts sind die „AusBauHäuser“, die die erfolgreiche Wächterhausidee um die Möglichkeiten erweitern, diese zu vermieten und baulich aufzuwerten; dies speziell in Gebäuden von städtebaulichem, denkmalpflegerischem und kulturellem Wert. Die Idee dahinter: In einem Ausbauhaus erhalten Mieter viel Wohnfläche zum individuellen Selbstausbau und zu langfristigen stabilen, günstigen Mietkonditionen.

Dortmund, Brunnenstraße



Abb. 7: Dortmund, Brunnenstraße 51, vor der Sanierung

169 Wohngebäude in Dortmund wurden 2014 von der Stadt als „problematisch“ eingestuft.² Fast zwei Drittel davon befinden sich in der von Arbeitslosigkeit und Armut zuwanderung besonders betroffenen Nordstadt. Eine erfolgreiche Sanierung einer solchen Problemimmobilie gelang 2014 einem Zusammenschluss verschiedener lokaler Institutionen. Das lange leer stehende Gebäude in der Brunnenstraße 51 wurde von der Wohnungsbaugesellschaft DOGEWO21 erworben und an die in der Nordstadt ansässige Stiftung Soziale Stadt weiterverkauft.³ Diese beauftragte GrünBau, eine gemeinnützige Gesellschaft für soziale Beschäftigung und Qualifizierung, mit der Sanierung. Eingesetzt wurden hierfür vornehmlich Langzeitarbeitslose und arbeitslose Jugendliche, die sich auf der Baustelle beruflich qualifizieren konnten. Um die lokale Ökonomie zu fördern, wurden darüber hinaus Handwerksbetriebe aus dem Stadtteil beauftragt. Weitere Kooperationspartner waren Wohlfahrtseinrichtungen, die örtliche Sparkasse und städtische Gesellschaften.

Die Mieten für die zehn barrierefreien Wohnungen sind dank Mitteln aus der Wohnraumförderung mit 5,10 Euro je Quadratmeter auf dem ortsüblichen Niveau, während mit einem konventionellen Bauträger und ohne Förderung etwa 8 Euro hätten verlangt werden müssen, damit das Projekt wirtschaftlich rentabel wird. Nach Beendigung der Sanierung kaufte die DOGEWO, wie vorab vereinbart, das Objekt zurück. Den erzielten Gewinn nutzt die Stiftung Soziale Stadt für Ankauf und Umbau weiterer Problemimmobilien.

Das Projekt „Brunnenstraße 51“ gilt als Musterbeispiel für den Umgang mit Problemimmobilien in schwierigen Gebieten und wurde unter anderem 2014 beim bundesweiten Wettbewerb „Preis Soziale Stadt“ ausgezeichnet. Berücksichtigt man aber die 600.000 Euro aus Mitteln der Wohnraumförderung, die für dieses Projekt vom Land zur Verfügung gestellt wurden, ist die Übertragbarkeit dieses Konzeptes auf andere Problemimmobilien nur begrenzt möglich.



Abb. 8: Dortmund, Brunnenstraße 51, nach der Sanierung

Antwerpen, Schipperskwartier

Im Antwerpener Schipperskwartier befindet sich das Rotlichtviertel der Stadt. Ende der 1990er Jahre begann die Kommune mit diversen Maßnahmen, die Prostitution räumlich stärker einzuschränken und das Quartier auch als Wohnort attraktiv zu machen. Im Zuge dieser Strategie wurden zahlreiche leer stehende, oft vormals als Bordelle genutzte Gebäude von der Stadt aufgekauft, saniert und wiederverkauft. Seit 2008 wird diese Aufgabe von der neugegründeten Autonoom Gemeentebedrijf Vastgoed en Stadsprojecten Antwerpen (AG VESPA) übernommen, einer städtischen Entwicklungsgesellschaft, die über einen revolvierenden Fonds agiert. Zwei Handlungsansätze sind dabei besonders hervorzuheben: Zum einen wurden zahlreiche der von der Stadt erworbenen Häuser von jungen Architekturbüros umgeplant, aufgestockt und modernisiert, um individuelle Gestaltung und neue architektonische Impulse ins Quartier zu bringen. Zum anderen beauftragte die Stadt sogenannte „Woonwijzer“, die private Bauherrn kostenlos bei der Beantragung von Baugenehmigungen, Fördermitteln und Krediten unterstützen, in planerischen Fragen beraten und sogar Werkzeuge und Baumaschinen für geringe Gebühren vermieten. Hinzu kommen zahlreiche Maßnahmen zur Aufwertung des öffentlichen Raumes. Subventioniert wurde das Stadtumbauprojekt durch staatliche Mittel. Die Förderung für die von der Stadt erworbenen und sanierten Objekte lag im Durchschnitt bei 20 Prozent des Verkaufspreises.⁴ Durch die Maßnahmen konnten jedoch auch private Investitionen angestoßen werden. Das einst problematische Viertel gewann an Attraktivität für neue Eigentümer, Mieter und Gewerbetreibende. Zwischen 2000 und 2007 konnte die Zahl der leer stehenden und verwahrlosten Immobilien drastisch gesenkt werden, mehr als 40 Prozent aller Gebäude im Quartier wurden saniert.

STUDIE



Abb. 9: Antwerpen, Falconplein. Das von dem jungen Architekturbüro PULS entworfene Wohnhaus ersetzt eine Schrottimmoblie.

Stoke-on-Trent, One-Pound-Houses



Abb. 10: Stoke-on-Trent, One-Pound-House

Die mittelenglische Großstadt Stoke-on-Trent leidet seit einigen Jahren unter dem wirtschaftlichen Strukturwandel und damit einhergehend unter hoher Arbeitslosigkeit und zunehmendem Immobilienleerstand in einigen Stadtteilen. Vor allem das Quartier um die Portland Street war lange durch verwahrloste, teils illegal genutzte Häuser geprägt. Um den weiteren Niedergang aufzuhalten, initiierte die Stadt 2013 mithilfe nationaler Mittel ein öffentliches Förderprogramm, bei dem 33 eigentlich für den Abriss vorgesehene Reihenhäuser in städtischem Besitz für ein symbolisches Pfund an Interessenten verkauft wurden, die sich sonst kein Wohneigentum hätten leisten können, aber bereit waren, die stark renovierungsbedürftigen Wohnungen in problematischer Lage zu kaufen und zu sanieren. Ausgewählt wurden die neuen Eigentümer über eine Verlosung. Bei der Sanierung der Immobilie erhielten sie Beratung seitens der Kommune und zudem ein Darlehen von 30.000 Pfund (rund 42.000 Euro), das über einen Zeitraum von zehn Jahren zurückgezahlt werden muss. Bereits nach wenigen Monaten konnte die Stadtverwaltung positive Auswirkungen auch auf die Sozialstruktur des Viertels verzeichnen. Viele der neuen Bewohner engagieren sich – gemeinsam mit den Alteingesessenen – in Nachbarschaftsprojekten für die Aufwertung des Quartiers. Die sichtbar gesteigerte Attraktivität der ehemals heruntergekommenen Gebäude und die große mediale Aufmerksamkeit für das ungewöhnliche Modell haben nach Einschätzung der Initiatoren das Gemeinschaftsgefühl und die Wertschätzung des Viertels verbessert.⁵

Der Erfolg dieses Projektes steht in engem Zusammenhang mit dem an die neuen Hausbesitzer gewährten Darlehen. Diese Schlussfolgerung liegt nahe, wenn man das Projekt in Stoke-on-Trent mit einem ähnlichen Ansatz aus Liverpool vergleicht. Hier wurden zeitgleich ebenfalls leer stehende Häuser für ein Pfund verkauft, jedoch ohne eine Darlehenszusage. Im Gegensatz zu Stoke fanden sich hier keine Interessenten, sodass das Programm zukünftig in veränderter Form wieder aufgelegt werden soll.⁶

Rotterdam, Klushuizen

2003 wurde in Rotterdam mit dem staatlich geförderten Projekt „Rotterdamse Klushuizen“ ein innovativer Ansatz zur Reaktivierung von Problem- und Schrottimmobilien in von Kriminalität und Wohnungsleerstand geprägten Quartieren initiiert: Wohnungen in heruntergekommenen Immobilien, die zuvor von der Kommune erworben wurden, werden in unsaniertem Zustand zu einem sehr günstigen Preis an Einzelinteressenten verkauft, die die Renovierung in Eigenregie und nach ihren eigenen Vorstellungen durchführen. Ähnlich wie die One-Pound-Houses in Stoke-on-Trent sind die Klushuizen (deutsch: „Bastelhäuser“) besonders attraktiv für Bauherren, die viel kreative und handwerkliche Leistungen selbst einbringen und dadurch die Sanierungskosten gering halten können. Auch in Rotterdam besteht der Anreiz für die Käufer darin, mit geringen Mitteln Wohneigentum bilden zu können und darüber hinaus Beratung und günstige Finanzierungsmodelle in Anspruch nehmen zu können. Das Rotterdamer Modell knüpft diese Vorteile aber an zwei Bedingungen: Die neuen Eigentümer müssen die Renovierung in einem vorher definierten Zeitraum und Qualitätsstandard durchführen und die Wohnung anschließend für eine festgelegte Zeit – in der Regel drei Jahre – selbst bewohnen.

Auf diese Weise gelingt es, über den niedrigen Kaufpreis und die freien Gestaltungs- und Umsetzungsmöglichkeiten neue Käufergruppen zu gewinnen – vor allem die junge, kreative Mittelschicht – und den Erwerb von Eigentum auch in

problematischen Quartieren attraktiv zu machen. Die Ansprache besser gebildeter und engagierter Menschen als neue potenzielle Bewohnergruppen leistet einen Beitrag dazu, eine Diversifizierung der Bewohnerstruktur in den Quartieren, denen es an sozialer Kontrolle und bürgerschaftlichem Engagement mangelt, anzustoßen und damit die sozio-ökonomische Entwicklung des Quartiers positiv zu beeinflussen. In den vergangenen zehn Jahren wurden auf diese Weise rund 500 vernachlässigte Wohnungen in Rotterdam zu Klushuizen umgebaut.

Das Modell birgt – wie auch die Projekte aus Leipzig, Antwerpen, Dortmund und Stoke – viele Ansätze für die Sanierung von Problemimmobilien in nordrhein-westfälischen Städten als Alternativen zu den etablierten Instrumenten. Zentrale Aspekte sind dabei die Ansprache urbaner Pioniere – also neuer Bewohner, die sich für ihre Immobilie und ihre Nachbarschaft engagieren –, eine Strategie, die zwar vom Einzelgebäude ausgeht, sich aber auch auf die Umgebung – den Block, das Quartier – auswirkt, und eine veränderte ökonomische Perspektive, bei der sich „Muskelhypothesen“ rechnen. Das Rotterdamer Modell ist dabei neben den Leipziger Wächterhäusern das am längsten erprobte und in seinen Auswirkungen am besten dokumentierte. Im Gegensatz zu Leipzig wird zudem durch den Eigentümerwechsel und die Selbstnutzungsverpflichtung eine dauerhafte Veränderung der Bewohnerstruktur angestrebt. Die hier gewonnenen langjährigen Erfahrungen boten somit eine gute Basis für eine Machbarkeitsstudie zur Adaptionsfähigkeit des Instruments in Nordrhein-Westfalen. Nach einer ausführlicheren Beschreibung der rechtlichen und ökonomischen Grundlagen sowie der Funktionsweise wird in den folgenden Kapiteln beschrieben, wie eine Übertragung auf unsere Städte möglich ist.



Abb. 11: Rotterdam, Beukelaarstraat, Klushuis vor und nach dem Umbau

- | | | | |
|---|--|---|---|
| 1 | Der Begriff „Urbane Pioniere“ ist angelehnt an Klaus Overmeyers Definition der „Raumpioniere“. Vgl. Senatsverwaltung für Stadtentwicklung (Hg.): <i>Urban Pioneers. Berlin: Stadtentwicklung durch Zwischennutzung</i> . Berlin 2007, 36 | 3 | http://www.stiftung-soziale-stadt.de |
| 2 | Angaben von Thomas Böhm, Amt für Wohnungswesen und Stadterneuerung der Stadt Dortmund, im Rahmen des Workshops „Von Schrottimmobilien zu Möglichkeitsräumen?“ am 20.01.2015 in Dortmund | 4 | Nach Angaben des ehemaligen Antwerpener Stadtbaumeisters Kristiaan Borret |
| | | 5 | Clusters of Empty Homes Programme, http://www.stoke.gov.uk |
| | | 6 | http://www.bbc.com/news/uk-england-2864104 |

3. Rotterdamse Klushuizen

INSTITUTIONELLE GRUNDLAGEN UND FUNKTIONSWEISE

Konzept

In Rotterdam und anderen niederländischen Städten gelangte das vorhandene Instrumentarium der Stadterneuerung zur Bewältigung der sozialen und städtebaulichen Missstände in den 1990er Jahren in einigen Quartieren an seine Grenzen. Der Konzentration von Kriminalität, Prostitution, illegalem Drogenhandel und heruntergekommenen Immobilienbeständen in bestimmten Straßenzügen oder auch einzelnen Häuserblocks („HotSpots“) konnte mit den etablierten Instrumenten unter den gegebenen finanziellen Möglichkeiten nicht in ausreichendem Maße begegnet werden. 2002 wurde von der Stadt Rotterdam ein neues Maßnahmenkonzept speziell für diese „HotSpots“ entwickelt. Schon vorher hatte die Stadt begonnen, in den Problemgebieten in größerem Umfang heruntergekommene Immobilien, deren Eigentümer sich nicht zu Investitionen bewegen ließen bzw. die dafür benötigten Mittel nicht aufbringen konnten, aufzukaufen. Ziel war es, diese Wohnungen an Bauunternehmen weiterzuverkaufen, die die Immobilien renovieren und anschließend an private

Eigennutzer veräußern sollten („Aankoop-Verbeter-Verkoop“-Konzept). An einigen Standorten erwies sich ein Verkauf aufgrund des schlechten Images des Quartiers und der problematischen Nachbarschaft jedoch als schwierig. Für die Quartiersbewohner waren die renovierten Häuser zu teuer und Personen aus anderen Vierteln wollten dort aufgrund des schlechten Rufs um keinen Preis wohnen. Private Investoren, Wohnungsunternehmen und Wohnungsgenossenschaften zeigten deshalb wenig Interesse an einem finanziellen Engagement in diesem unattraktiven Umfeld.

Vor diesem Hintergrund wurde die Klushuizen-Idee entwickelt: Die Stadt Rotterdam erwirbt Wohnungen in heruntergekommenen Immobilien und verkauft sie unsaniert zu einem sehr günstigen Preis. Die Käufer müssen sich dabei zu zwei Gegenleistungen verpflichten: Zum einen müssen sie die Wohnung in einem vorher definierten Zeitraum und Qualitätsstandard (Renovierungspflicht) renovieren. Zum anderen müssen sie die Wohnung anschließend für eine festgelegte Zeit – in der Regel drei Jahre – selbst bewohnen und dürfen sie nicht vermieten (Eigennutzungspflicht). Damit soll erreicht werden, dass das Programm nicht durch auf kurzfristige Rendite abzielende Spekulanten missbraucht wird, sondern neue Eigentümer gewonnen werden, die sich auch langfristig vor Ort niederlassen und damit auch auf die sozioökonomische Quartiersentwicklung Einfluss nehmen. Um das Straßenbild, das Quartiersimage und die Qualität des Wohnumfeldes aufzuwerten, wurden zudem Sanierungsstandards oberhalb des üblichen Minimalstandards festgelegt.

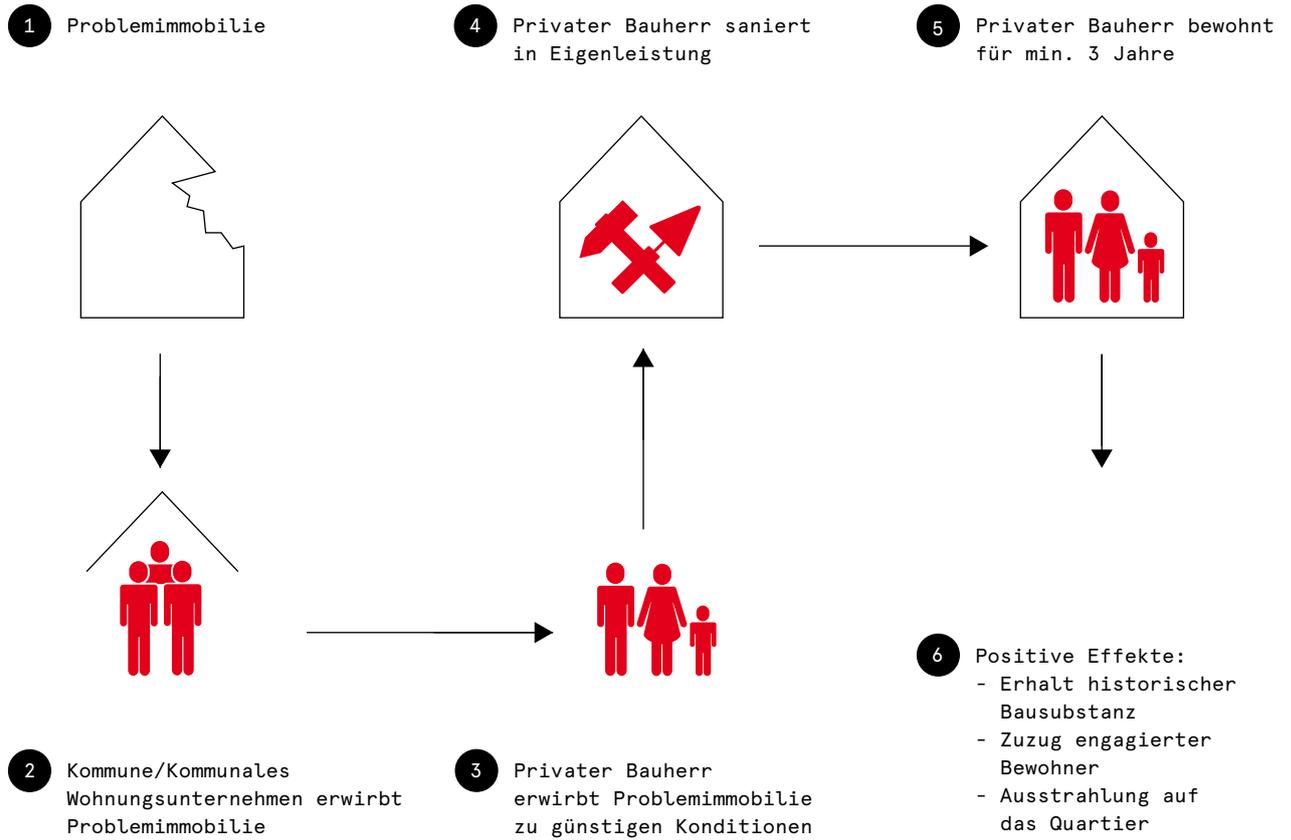


Abb. 12: Klushuizen-Konzept



Abb. 13: Rotterdam, Wallisblok, nach der Sanierung

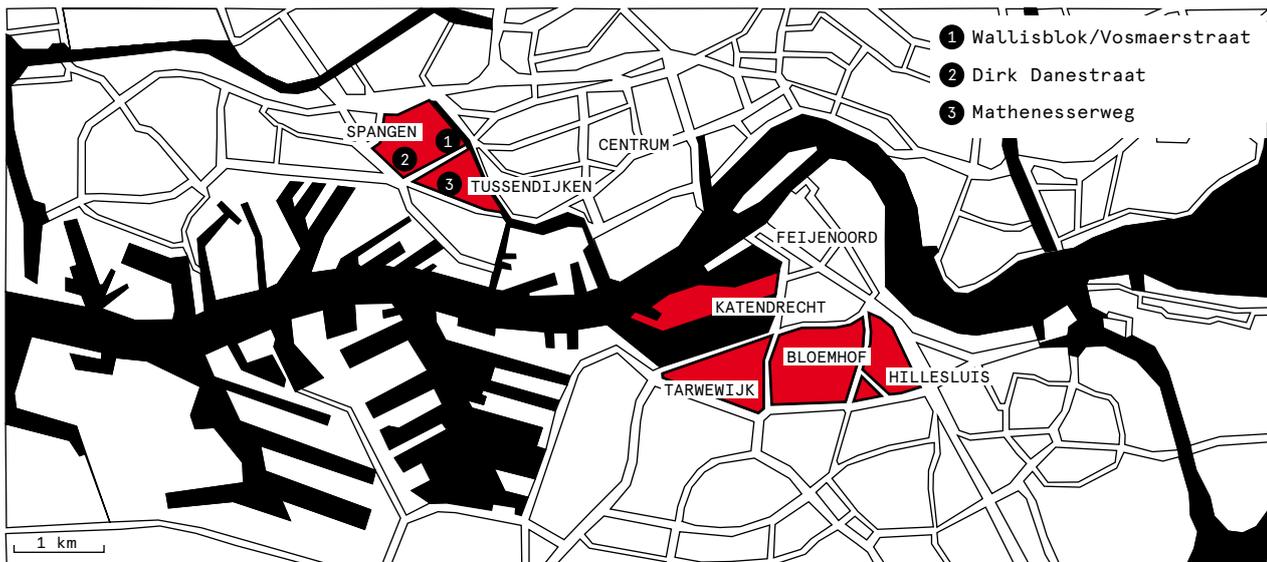


Abb. 14: Rotterdam. Die roten Flächen kennzeichnen ehemalige „HotSpot“-Quartiere, in denen Klushuizen realisiert wurden.

Verbunden waren die Projekte immer mit flankierenden Maßnahmen in der Nachbarschaft. So wurde beispielsweise durch erhöhte Polizeipräsenz versucht, Kriminalität, Prostitution und Drogenhandel einzudämmen. Zudem wurde mit einem verstärkten Einsatz bauordnungsrechtlicher Instrumente (Verpflichtung der Eigentümer zur Einhaltung baulicher Mindeststandards) die Aufwertung vernachlässigter Immobilienbestände im Quartier vorangetrieben.

Nach der Realisierung des als Experiment gestarteten Pilotprojektes „Wallisblok“ (Abb. 13) im Rotterdamer Stadtteil Spangen zwischen 2005 und 2007, legte die Stadt ein umfangreicheres Programm auf, mit dem rund 450 vernachlässigte Wohnungen in verschiedenen Quartieren umgebaut werden konnten. Mittlerweile haben sich Klushuizen in den Niederlanden als erfolgreiches Instrument der Stadtentwicklung etabliert.

Bei dem Pilotprojekt „Wallisblok“ wurde ein Wohnblock in desolatem Zustand an rund 40 Einzeleigentümer verkauft, die die Renovierungsarbeiten als Bauherrengemeinschaft in großen Teilen gemeinschaftlich organisierten und durchführten. Synergieeffekte konnten zum Beispiel durch eine gemeinsame Beauftragung von Architekten oder Handwerkern erreicht werden. Auch bei vielen nachfolgenden Klushuizen-Projekten wurde der Umbau von größeren Wohnblöcken oder Häuserzeilen gemeinschaftlich organisiert.

Es wurden aber auch etliche kleine individuelle Einzelprojekte realisiert, bei denen der Käufer als alleiniger Bauherr auftrat.

Die Interessenten für ein Klushuis müssen im Zuge der Bewerbung für den Hauskauf ein Renovierungskonzept und einen Finanzierungsplan vorlegen. Bei der Ausarbeitung der Konzepte werden sie durch von der Stadt bereitgestellte Experten beraten und unterstützt. Auch im späteren Entwurfs- und Planungsprozess sowie in bauordnungsrechtlichen Angelegenheiten erhalten sie Unterstützung von einem Prozessmanager und einem Architekten, deren Beratertätigkeit durch öffentliche Mittel finanziert wird.

Zur Umsetzung der Renovierungsmaßnahmen, die vorab festgelegte Mindestanforderungen erfüllen müssen, wird dem Käufer ein Zeitraum von in der Regel einem Jahr vorgegeben. Bauherrengemeinschaften (die einen hohen Abstimmungsbedarf haben) wird eine Frist von zwei Jahren eingeräumt. Im Kaufvertrag verpflichtet sich der Klushuizen-Käufer zudem, die erworbene Wohneinheit über einen Zeitraum von mindestens drei oder in einigen Fällen auch fünf Jahren selbst zu nutzen und in diesem Zeitraum die Wohneinheit nicht zu vermieten oder zu verkaufen. Damit soll der Missbrauch als Spekulationsobjekt vermieden und eine langfristige Bindung der Bauherren an das Quartier gefördert werden; in einigen Fällen wurden anstelle eines Kaufvertrages auch



Abb. 15: Marketingkampagne „169 Klushuizen“



Abb. 16: Rotterdam, Klushuis in der Beukelaarstraat, vor und nach der Sanierung

Erbpachtverträge abgeschlossen. Bei Nichteinhaltung der Verpflichtungen sehen die Standard-Kaufverträge eine Strafzahlung in Höhe von 25.000 Euro pro erworbener Etage vor.

Über eine breit angelegte Marketing- und Kommunikationsstrategie wurde das Klushuisen-Projekt einer breiten Öffentlichkeit bekannt gemacht (Abb. 15). Vorteilhaft dabei war, dass die Wohnungen des Pilotprojektes „Wallisblok“ zu einem symbolischen, sehr medienwirksamen Preis von 1 Euro angeboten wurden. In späteren Klushuisen-Projekten war der Verkaufspreis meist deutlich höher (obwohl er weiterhin unter dem Marktpreis lag). Über die „Gratis-Wohnungen“ wurde ausführlich in den regionalen und nationalen Zeitschriften sowie im Radio berichtet. Die umfangreiche Berichterstattung sorgte dafür, dass sich bei der ersten Informationsveranstaltung ca. 400 Interessierte für die ersten 40 Klushuisen einfanden.¹ Die anschließende Fortführung des Programms wurde mit der Kampagne „169 Klushuisen“ vermarktet, die nicht nur umfangreiche Informationsmaterialien und -veranstaltungen umfasste, sondern auch mit originellen bunten Plakaten im Stadtraum auf sich aufmerksam machte. Bis heute wird die Kommunikation fortgesetzt, zuletzt auch durch die Ausstellung „10 jaar zelfbouw Rotterdam“,

die im Winter 2014/15 in einem noch nicht umgebauten Klushuis Projekte aus den vergangenen zehn Jahren zeigte.

Nachdem die Projekte in Rotterdam auf positive Resonanz stießen und zur Entschärfung der Situation in einigen „Brennpunkt“-Quartieren beitrugen, wurde das Konzept erfolgreich auf andere niederländische Städte (zum Beispiel Amsterdam, Den Haag, Utrecht, Haarlem, Arnhem, Breda und 's-Hertogenbosch) übertragen. Mittlerweile werden nicht mehr nur sanierungsbedürftige Wohnhäuser in Klushuisen umgewandelt, sondern zunehmend auch andere Gebäudetypen, beispielsweise ehemalige Schulen und Bürogebäude.² Zudem gibt es inzwischen eine weitere Variante: Sanierungsbedürftige Wohnungen können zu einem niedrigen Preis gemietet werden unter der Voraussetzung, dass der Mieter die Sanierungsarbeiten übernimmt („Klushuur“) – eine Idee, die dem Modell der Leipziger „AusBauHäuser“ ähnelt.



„Während der Umbauphase habe ich auch mal daran gedacht, das ganze Projekt abubrechen, aber jetzt bin ich so froh, dass ich es nicht getan habe. Ich habe jetzt einen Ort, an dem ich mich ganz zu Hause fühle.

[...]

Ich habe nicht auf Luxus verzichtet. Dadurch, dass ich viel selbst gemacht habe, blieb Geld für einen Jacuzzi übrig.“



„Das Beste bei Klushuizen
sind die netten Leute.
Menschen, die auch ihr
Quartier wirklich verändern.“



„Das Besondere an meinem Haus ist, dass ich wirklich alles selbst gemacht habe. Das ist auch der Grund dafür, dass das Haus noch nicht ganz fertig ist. Es ist bewohnbar, aber ich muss noch einiges tun.“



„Für *das* Geld so ein Haus kaufen? Die Chance bekommst Du nicht noch einmal. Damals war ich noch Architekturstudent. Für mich war das ein tolles Lehrstück.“

Auswirkungen auf das Quartier

Durch die Erhöhung des Eigentümeranteils und den Zuzug neuer engagierter Bewohner konnte das Image einiger Problemquartiere – insbesondere im Rotterdamer Stadtteil Spangen – im Zuge der Umsetzung der Klushuizen-Projekte verbessert werden. Durch die Schaffung eines Angebots an preiswerten, größeren Wohneinheiten gelang es zudem, einige Familien in der Stadt zu halten bzw. Familien aus dem Umland in die Stadt zu locken. Die Begeisterung der jungen neuen Bewohner wirkte sich in vielen Fällen positiv auf die Umgebung aus. Nach einiger Zeit begannen auch etliche Nachbarn, kleinere Renovierungen vorzunehmen und sich generell mehr um ihr Viertel zu kümmern.

Bei der Bewertung der sozialen und ökonomischen Auswirkungen von Klushuizen auf die betroffenen Stadtteile sind die Ausstrahlungseffekte der Klushuizen-Projekte nicht eindeutig von den parallelen öffentlichen Maßnahmen im Quartier zu trennen. Dennoch ist anzunehmen, dass die Realisierung der Klushuizen-Projekte als Teil der Gesamtmaßnahme wesentlich zu den positiven Entwicklungen beigetragen hat.

Thanos Panagos (2013) hat die Veränderungen zwischen 2006 und 2010 in vier Quartieren, in denen in größerem Umfang Klushuizen-Projekte realisiert wurden, anhand von sechs ausgewählten Indikatoren untersucht und in Relation zur gesamtstädtischen Entwicklung gesetzt (Abb. 17).

Es zeigt sich, dass in allen vier Quartieren der Anteil der nichtwestlichen Immigranten

entgegen dem stadtweiten Trend abgenommen und der Anteil der Hauseigentümer überdurchschnittlich zugenommen hat. Positive Entwicklungen sind vor allem in Spangen und Katendrecht zu beobachten, wo das durchschnittliche Einkommen gestiegen, der Anteil an Transfergeldempfängern und die Arbeitslosenquote gesunken bzw. gleich geblieben sind. In Hillesluis und besonders in Tarwewijk hingegen haben sich die Sozialindikatoren mehrheitlich unterdurchschnittlich gut entwickelt. Auch bei der Entwicklung des Wohngebäudewerts fällt das Quartier Spangen, in dem Klushuizen-Projekte durch den Wallisblok eine besonders lange Tradition haben, mit einer stark überdurchschnittlichen Wertsteigerung positiv auf, während in anderen Quartieren (Hillesluis, Katendrecht) eine im stadtweiten Vergleich unterdurchschnittliche Wertentwicklung stattgefunden hat. Insgesamt zeigen sich also relativ unterschiedliche Entwicklungen in den Quartieren, die besonders in Spangen deutlich positive Trends aufweisen.

Dieses Bild wird durch eine kleinteiligere Untersuchung von Nienhuis (2012) bestätigt, die sich mit den Gentrifizierungseffekten von Klushuizen-Projekten auseinandergesetzt hat. Die Untersuchung auf kleinräumiger Ebene in den Quartieren Hillesluis, Katendrecht und Spangen hat ergeben, dass Klushuizen-Projekte sowohl auf die Sozialstruktur als auch die Immobilienwertentwicklung positiv einwirken – allerdings nur im Bereich der direkten Nachbarschaft und nicht auf großräumigerer (Bezirks-)Ebene.

Eine weitere Quelle, die zur Bewertung von Klushuizen-Projekten herangezogen werden kann, ist der regelmäßig veröffentlichte kommunale Sicherheitsindex (Veiligheidsindex), mit dem die Sicherheitslage kleinräumig auf einer Skala von 1 (sehr unsicher) bis 10 (sehr sicher) bewertet wird.

Erkennbar ist hier, dass sich die Sicherheitslage in den Quartieren Spangen und Katendrecht seit 2005 deutlich verbessert und auf höherem Niveau stabilisiert hat, während die Entwicklung für die anderen Quartiere schwankt (Abb. 18).

Auch der Evaluationsbericht zum Pilotprojekt „Wallisblok“ hebt hervor, dass sich die Sicherheitslage in der direkten Nachbarschaft

	SPANGEN	TARWEWIJK	HILLESLUIS	KATENDRECHT	ROTTERDAM
Veränderung des Anteils der nichtwestlichen Immigranten	-5 %	-2 %	±0 %	-4 %	+6 %
Anteil Hauseigentümer	+79 %	+30 %	+49 %	+103 %	+23 %
Veränderung des durchschnittlichen Einkommens pro Kopf	+16 %	+10 %	+9 %	+18 %	+11 %
Veränderung des Anteils der Transferleistungsempfänger	-17 %	+14 %	+3 %	-15 %	+3 %
Veränderung der Zahlungen zur Arbeitslosenunterstützung	-10 %	+11 %	-15 %	±0 %	-7 %
Entwicklung des durchschnittlichen Wohngebäudewerts	+29 %	+22 %	+13 %	+17 %	+18 %

Abb. 17: Datenvergleich 2006-2010 auf Quartiersebene (Quelle: Panagos 2013)

des Blocks mit der Realisierung der Klushuizen positiv entwickelt hat (Abb. 19).³ Zwischen 2002 und 2006 ist ein starker Rückgang von Meldungen gefährlicher bzw. krimineller Vorkommnisse in den umliegenden Straßen Mathenesserweg, Dirk Danestraat und Vosmaerstraat festzustellen. Die Entwicklung ist hier deutlich positiver als auf Quartiers- und auf gesamtstädtischer Ebene.

Insgesamt sind also vielfach positive soziale und ökonomische Auswirkungen auf das direkte Umfeld von Klushuizen-Projekten festzustellen. Ob diese in jedem Quartier zu erzielen sind und ob sie nachhaltig Wirkung zeigen, lässt sich auf Grundlage der verfügbaren Untersuchungen jedoch nicht sagen. Am Beispiel der untersuchten Rotterdamer Quartiere wird aber klar, dass die Intensität der Wirkungen je nach Ausgangssituation sowie Umfang und Alter der Projekte recht unterschiedlich ausfallen kann.

- 1 Blom 2009: 39
- 2 Vgl. „Pak je ruimte – Zelfbouw Rotterdam“, <http://www.pakjeruimte.nl>
- 3 Boonstra 2008: 22

	SPANGEN	TARWEWIJK	HILLESLUIS	KATENDRECHT	ROTTERDAM
2005	4,6	4,5	5,5	6,3	6,9
2007	7,0	4,6	4,9	7,1	7,3
2009	6,3	3,9	4,3	7,6	7,3
2011	6,4	5,5	4,8	9,0	7,5
2013	6,6	4,4	4,1	9,3	7,2

Abb. 18: Sicherheitsindex (Veiligheidsindex) Rotterdam , 1=sehr unsicher, 10=sehr sicher (Quelle: Gemeente Rotterdam)

	MATHENESSER- WEG		DIRK DANESTRAAT		WALLISBLOK, VOSMAERSTRAAT		QUARTIERE SPANGEN + TUSSENDIJKEN		ROTTERDAM	
Bedrohungen	1	-98 %	1	-98 %	0	-100 %	43	-81 %	1274	-52 %
Gewalt	26	-69 %	17	-77 %	1	-86 %	425	+3 %	12588	-3 %
Vandalismus	4	-81 %	3	-40 %	4	±0 %	98	+9 %	4060	-11 %
Verkehr	42	-48 %	5	+25 %	2	±0 %	351	+114 %	11696	-24 %
sonstige Ärgernisse	46	-48 %	14	-77 %	14	-68 %	706	-5 %	27873	+10 %
gesamt	119	-59 %	40	-80 %	21	-64 %	1623	-1 %	57491	-6 %

Abb. 19: Meldung von Vorkommnissen 2005 und Veränderungen ihrer Anzahl im Vergleich zu 2002 (Quelle: Boonstra 2008: 24)

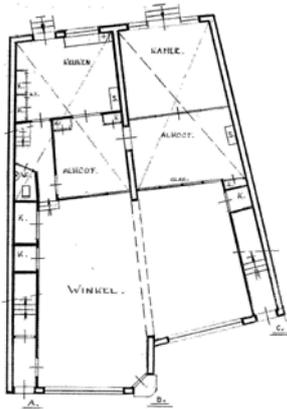
Beispiele für Klushuizen-Umsetzungen



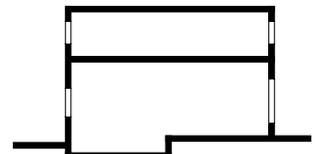
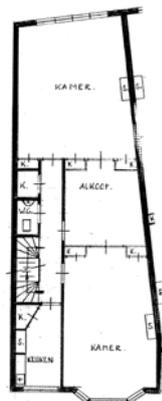
Abb. 20: Rotterdam, Klushuis Gerrit van de Lindestraat



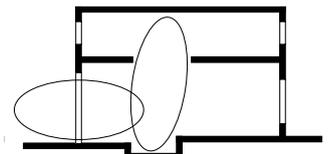
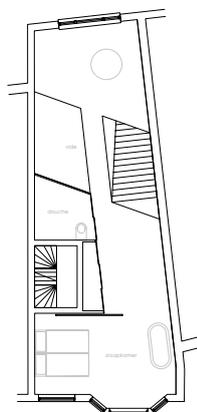
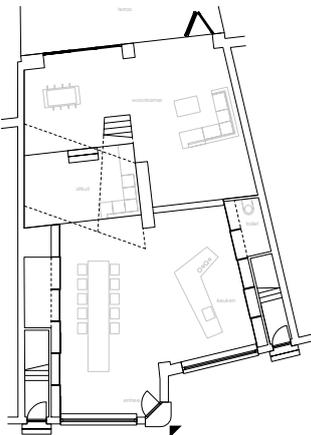
EG



1. OG



vor dem Umbau



nach dem Umbau

Abb. 21: Rotterdam, Klushuis Burgemeester Meineszplein

4. Übertragbarkeit des Klushuizen-Konzeptes auf Nordrhein-Westfalen

Rechtliche und förderrechtliche Betrachtung

Das niederländische Klushuizen-Konzept ist nicht eins zu eins auf nordrhein-westfälische Kommunen übertragbar. Nicht nur die Immobilienmärkte und ökonomischen Möglichkeiten der Akteure unterscheiden sich – es sind auch die voneinander abweichenden rechtlichen Vorschriften und Rahmenbedingungen in beiden Ländern sowie die unterschiedliche Ausgestaltung der Förderkulissen für Bau- bzw. Stadtumbauprojekte, die Anpassungen des Konzeptes bei einer Umsetzung in Nordrhein-Westfalen notwendig machen.

Möglichkeit des Immobilienverkaufs unter Markt-/Einkaufspreis

In der Präambel der Rotterdamer Klushuizen-Kaufverträge wird als wichtiger Erfolgsfaktor der Verkauf der Wohnungen unter dem Marktwert beschrieben.¹ Dadurch soll erreicht werden, dass die Investition für die Käufer trotz der ebenfalls vertraglich festgesetzten Sanierungsaufgabe attraktiv ist. Ein Verkauf unter Marktpreisniveau bzw. unter Einkaufspreis ist jedoch für nordrhein-westfälische Kommunen aufgrund der Vorgaben zur Haushaltsführung grundsätzlich nicht unkritisch. So schreibt zum Beispiel § 75, Abs. 1, der Gemeindeordnung für das Land Nordrhein-Westfalen (GO NRW) vor, dass die Haushaltswirtschaft einer Gemeinde „wirtschaftlich, effizient und sparsam zu führen“ ist. Nach dem Grundsatz der Wirtschaftlichkeit ist stets die günstigste Relation zwischen dem verfolgten Zweck und den einzusetzenden Mitteln anzustreben. Wirtschaftliches Verhalten kann aber unter Umständen ein Vorgehen erfordern, das zwar nicht dem Prinzip der Sparsamkeit entspricht, aber dennoch wirtschaftlich und effizient ist. Ziel der Haushaltswirtschaft ist vor diesem Hintergrund vor allem, dass der Nutzen mit einem möglichst geringen Aufwand erzielt wird. Um ein Klushuizen-Vorhaben realisieren zu können, muss deshalb im Einzelfall

deutlich herausgestellt werden, dass der geringe Verkaufspreis durchaus effizient ist und damit im öffentlichen Interesse liegt. Das kann beispielsweise durch die Einbindung der Maßnahme in ein Integriertes Handlungskonzept (IHK) oder ähnliches erfolgen.

§ 90, Abs. 3, GO NRW schreibt zudem vor, dass Vermögensgegenstände „in der Regel nur zu ihrem vollen Wert“, dem Verkehrswert (Marktwert), zu veräußern sind. Die Gemeinde darf von dem Verkehrswert nur abweichen, wenn die Abweichung durch ein besonderes öffentliches Interesse gerechtfertigt werden kann. Dies ist bei jedem einzelnen Verkaufsfall zu prüfen. Die mit den Projekten verfolgten städtebaulichen und sozialen Ziele können jedoch grundsätzlich einen Abschlag vom vollen Wert rechtfertigen. Dies gilt vor allem vor dem Hintergrund, dass die Umsetzung von Klushuizen-Projekten in Nordrhein-Westfalen von Seiten des Landes befürwortet und unterstützt wird, wie einige Gespräche gezeigt haben.

Sind die Voraussetzungen erfüllt, ist eine Veräußerung von Immobilien durch die Stadt unter Markt- bzw. Einkaufspreis grundsätzlich möglich. Befinden sich die für das Projekt vorgesehenen Immobilien im Besitz einer kommunalen Tochtergesellschaft (zum Beispiel einer Stadtentwicklungsgesellschaft), so ist darauf zu achten, dass die Vorgehensweise mit dem vertraglich festgelegten Zweck der Gesellschaft in Einklang steht.

Festlegung von Vertragsstrafen

Um die Einhaltung der Renovierungs- und die Eigennutzungspflicht sicherzustellen, wurden in den niederländischen Klushuizen-Kaufverträgen Strafzahlungen (Sanktionen) festgelegt. Konkret schreiben die Rotterdamer Verträge im Falle der Nichteinhaltung der Eigennutzungspflicht oder der Renovierungsvereinbarung eine Vertragsstrafe in Höhe von 25.000 Euro pro Etage vor.² Diese Sanktionen werden von der Stadt Rotterdam als notwendig erachtet, um dem Missbrauch und einem damit verbundenen Imageschaden des Klushuizen-Konzeptes vorzubeugen. Sie mussten in den zehn Jahren seit Beginn des Klushuizen-Projektes aber nur in zwei Einzelfällen angewendet werden.

Gemäß §§ 339 ff. BGB können Vertragsstrafen bei Nicht- oder unvollständiger Einhaltung einer der Verpflichtungen grundsätzlich frei vereinbart werden. Allerdings ist zu beachten, dass die Höhe der Vertragsstrafe (§ 343 BGB) in einem angemessenen Verhältnis zum gewährten Verkaufspreisabschlag sowie den tatsächlichen Renovierungskosten steht. Ein Betrag in Höhe von 25.000 Euro ist deshalb nicht in allen Fällen angebracht. Es ist im Einzelfall darum genau zu prüfen, ob es durch die Vertragsbedingungen gemäß § 305 BGB (Einbeziehung Allgemeiner Geschäftsbedingungen in den Vertrag) vor allem durch die Vertragsstrafe nicht zu einer unangemessenen Benachteiligung des Käufers kommt, da in diesem Falle die gesamten Vertragsregelungen unwirksam würden. Zudem kann auch bei sehr sorgfältiger Auswahl der Klushuizen-Käufer ein gewisses Insolvenzrisiko nicht ausgeschlossen werden. Eine Festlegung von Vertragsstrafen ist somit grundsätzlich möglich. Die vorhandenen Risiken, die damit verbunden sind, könnten allerdings gemindert werden, wenn für den Fall der Nichterfüllung der Verpflichtungen ein zusätzliches Rücktritts- bzw. Rückkaufsrecht vereinbart würde und dieses grundbuchrechtlich durch eine Vormerkung über eine Rückkauflassung gesichert würde.

Förderrechtliche Situation in den Niederlanden und in Nordrhein-Westfalen

In den Niederlanden wurden staatliche Fördermittel für Stadterneuerungsprojekte größtenteils bereits in den Projektphasen eingesetzt, in denen die Klushuizen-Immobilien noch im kommunalen Besitz waren. Dadurch wurde den Kommunen die Möglichkeit gegeben, die Finanzierung der teilweise notwendigen Grundsanierungen zu „stemmen“, die umfangreichen Beratungsdienstleistungen für die Klushuizen-Käufer bereitzustellen und die Wohneinheiten zu Konditionen anzubieten, die eine Investition für die Käufer attraktiv machte. Die in einigen Städten zusätzlich bereitgestellten Fördermittel für besondere Sanierungsleistungen, insbesondere für die energetische Sanierung, spielten eher eine untergeordnete Rolle für die Finanzierung der Vorhaben. Abbildung 22 zeigt die

Abfolge der Projektschritte in einem niederländischen Klushuizen-Projekt und die für die einzelnen Schritte infrage kommenden Förderquellen.

In Deutschland können bei einer Umsetzung des Klushuizen-Konzeptes Mittel der Wohnungsbauförderung eingesetzt werden, um unrentierliche Kosten zu decken. Wenn das Gebäude in einem Sanierungsgebiet bzw. einem Maßnahmenggebiet eines Städtebauförderungsprogramms liegt, kann außerdem in größerem Umfang auf Städtebaufördermittel zurückgegriffen werden. Diese Mittel werden von dem Klushuizen-Käufer für die Sanierung beantragt; den Bescheid über die Fördermittel erhält er jedoch erst nach dem Erwerb der Immobilie. Damit dies für die potenziellen Klushuizen-Käufer nicht abschreckend wirkt, sollten vorab in Gesprächen mit dem Sanierungsträger Vertrauen aufgebaut und mündliche Zusagen gegeben werden. Denkbar ist auch, dem Käufer zur Absicherung ein Rücktrittsrecht vom Kaufvertrag zuzugestehen, falls es zu keiner Förderung aus Städtebaufördermitteln kommt

Attraktiv wird das Projekt wiederum durch verschiedene Möglichkeiten zur Refinanzierung von unrentierlichen Kosten für die Stadt und die Klushuizen-Käufer durch öffentliche Fördermittel, zinsvergünstigte Darlehen und steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten, die im Folgenden näher vorgestellt werden:

Fördermöglichkeiten in Maßnahmengebieten der Städtebauförderung

In den Fördergebieten des Städtebauförderungsprogramms „Soziale Stadt“ und vielfach auch in denen des Programms „Stadtumbau West“ wird mithilfe des Instruments des Quartiersmanagements versucht, die aktive Teilnahme der Bewohner an der Quartiersentwicklung durch Beratung, Initiierung und Unterstützung von Bewohnerinitiativen und -projekten zu fördern. In der Regel werden mithilfe der Fördermittel eine oder mehrere Quartiersmanagerstellen sowie die Einrichtung eines Quartiersbüros bzw. Stadtteilbüros vor Ort finanziert. Wird ein Klushuizen-Projekt in einem Gebiet mit Quartiersmanagement umgesetzt, so kann dieses einen Großteil der Projektorganisation

und Beratungsdienstleistungen für die Klushuizen-Käufer übernehmen, wodurch sich der finanzielle Aufwand für die Kommune und die zeitliche Belastung der Kommunalverwaltung reduziert.

Daneben bieten die Programme der Städtebauförderung mehrere Möglichkeiten der direkten Bezuschussung von Investitionen privater Eigentümer in die Sanierung ihrer Gebäude: In vielen Maßnahmengebieten der Städtebauförderung werden Investitionen in die Sanierung der Gebäude im Rahmen von Fassaden- und Hofprogrammen direkt gefördert. Eigentümer erhalten bis zu 50 Prozent der Investitionskosten für die Fassadensanierung und Hofumgestaltung (zum Beispiel Begrünung, Entsiegelung und Verschönerung privater Hof- und Vorgartenflächen) – max. 60 Euro je Quadratmeter Fassaden-/Hoffläche – als Fördermittel erstattet.

Zudem besteht für die modernisierungswilligen Eigentümer in Sanierungsgebieten gemäß Ziffer 11.1 der Förderrichtlinie Stadterneuerung von 2008³ die Möglichkeit, Fördermittel zum Ausgleich der unrentierlichen Kosten zu beantragen. Voraussetzung dafür ist, dass die Kommunen im Vorfeld für das zu sanierende Gebäude ein Erneuerungsgebot ausgesprochen oder eine Sanierungsvereinbarung mit dem Besitzer abgeschlossen haben. Unter dieser Voraussetzung können die unrentierlichen Kosten bis zu einer Höhe von 25 Prozent der gesamten Sanierungskosten (Kappungsgrenze) erstattet werden. Die anzurechnenden Sanierungskosten umfassen alle für die Realisierung der Maßnahme anfallenden Kosten inklusive der Baunebenkosten. Die durch Eigenleistung eingesparten Kosten sind nicht anrechenbar.

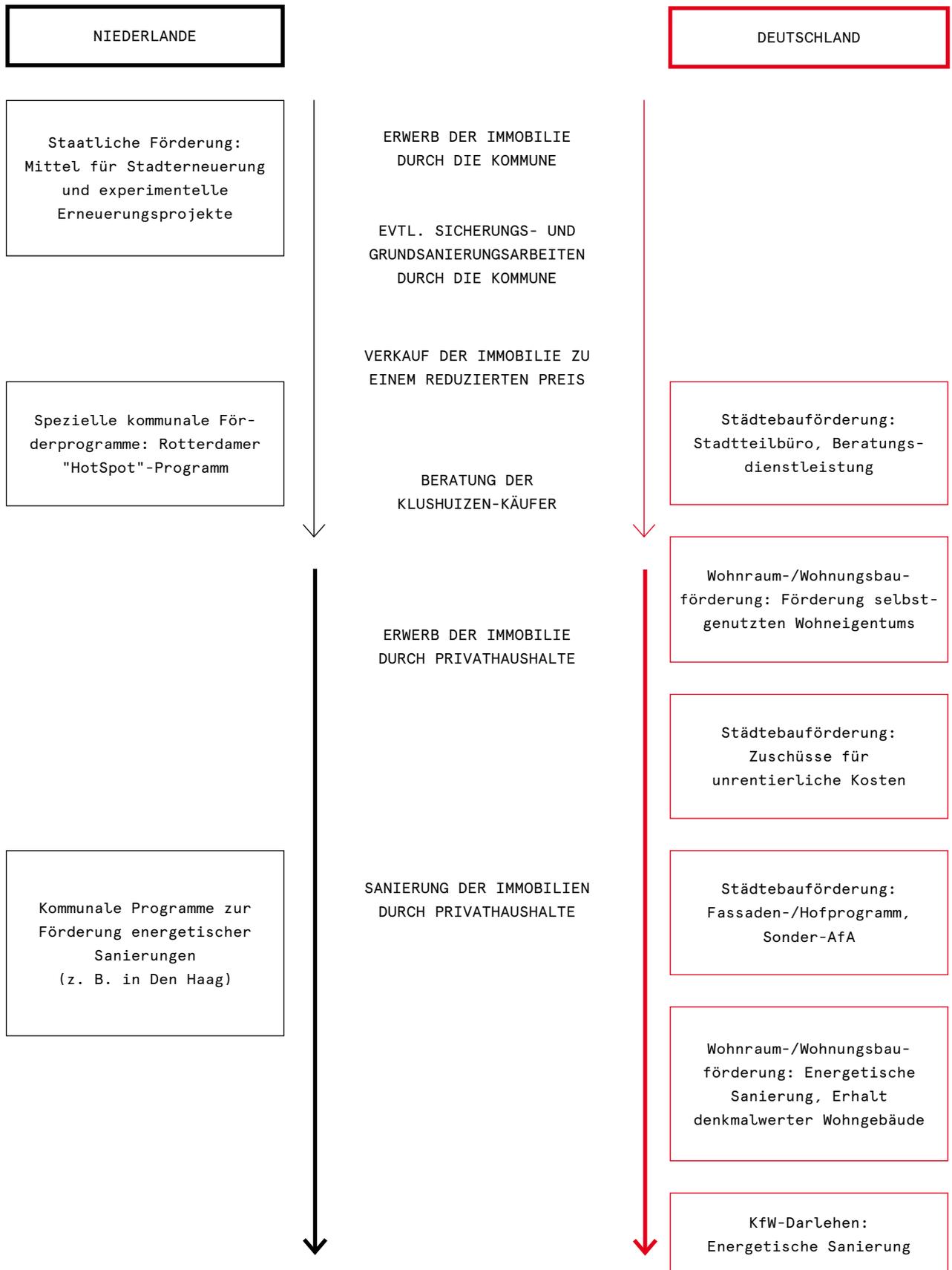


Abb. 22: Fördermöglichkeiten für Klushuizen-Projekte in den Niederlanden und in Deutschland im Verlauf der Projektphasen

Klushuizen-Käufer können zudem in den Folgejahren der Sanierung durch die erhöhten Abschreibungsmöglichkeiten (gemäß § 7h EStG [Einkommenssteuergesetz]) in förmlich festgelegten Sanierungsgebieten zum Teil erhebliche Steuerersparnisse erzielen. Aufgrund der erhöhten Absetzung für Abnutzung (AfA) können in solchen Gebieten bis zu 9 Prozent der Herstellungskosten im Jahr der Durchführung der Sanierungsinvestitionen und in den folgenden sieben Jahren sowie bis zu 7 Prozent in den folgenden vier Jahren abgeschrieben werden. Der Umfang der möglichen Abschreibungen hängt von der Höhe der abschreibungsfähigen Sanierungskosten und des zu versteuernden Einkommens der Klushuizen-Käufer ab und muss individuell ermittelt werden. In jedem Fall ist jedoch eine hundertprozentige Abschreibung der Sanierungskosten eine äußerst attraktive zusätzliche Refinanzierungsquelle. Dieser steuerliche Vorteil besteht auch dann fort, wenn der Käufer nach Ablauf der vertraglich vereinbarten eigenen Mindestwohndauer im Objekt die Wohnung an einen Dritten vermietet.

NRW-Wohnraumförderung und Förderangebote der KfW

Mittel der NRW-Wohnraumförderung sowie die Förderangebote der KfW können auch außerhalb der Gebietskulisse der Städtebauförderung beantragt werden. Hierdurch ergeben sich auch für Klushuizen-Projekte Möglichkeiten, die Rentabilität der Investitionen in die Sanierung zu erhöhen.

Im Rahmen der Wohnraumförderung bietet das Land Nordrhein-Westfalen im Förderbereich Bestandsinvestitionen zinsreduzierte Darlehen

- zur Erneuerung von selbst genutzten denkmalgeschützten, denkmalwerten sowie städtebaulich und baukulturell erhaltenswerten Wohngebäuden (Förderbaustein 4),
- zur Verbesserung der Energieeffizienz im Wohnungsbestand (Förderbaustein 5),
- zum Abbau von Barrieren im Wohnungsbestand (Förderbaustein 1) an.

Seit Beginn der Förderperiode 2014–2017 kann bei Förderdarlehen für Maßnahmen der energetischen Sanierung (auch in Kombination mit der

Reduzierung von Barrieren im Bestand) erstmals ein Tilgungsnachlass gewährt werden. Dieser beträgt 20 Prozent des gewährten Förderdarlehens, wobei das Darlehen bei Beginn der Rückzahlung (nach Abschluss der Sanierung) um den gewährten Tilgungsnachlass verringert wird. Zinsen und Tilgung sind also nur von dem verringerten Betrag zu leisten.⁴ Durch die Möglichkeit des Tilgungserlasses sind die Förderdarlehen auch bei niedrigem Marktzinsniveau attraktiv. Die Höhe des Darlehens für die energetische Sanierung ist allerdings auf maximal 40.000 Euro pro Wohneinheit beschränkt. Darlehen zur Erneuerung von selbst genutzten denkmalgeschützten, denkmalwerten sowie städtebaulich und baukulturell erhaltenswerten Wohngebäuden können maximal 80.000 Euro je Wohneinheit betragen, hier ist jedoch kein Tilgungserlass möglich.

Zinsverbilligte Darlehen und zum Teil auch direkte Investitionszuschüsse bietet auch die KfW an. Von Bedeutung ist vor allem das KfW-Darlehen „Energieeffizient Sanieren“ (Programmnummer 151/152). Auch hier sind bei Erreichung gewisser Effizienzhaus-Standards Tilgungserlasse in Höhe von 2,5–17,5 Prozent möglich. Alternativ bietet die KfW einen Investitionszuschuss für energetische Sanierungen an (Programmnummer 430). Der Zuschuss kann in Abhängigkeit von der Erreichung verschiedener Effizienzhaus-Standards durch die Sanierung zwischen 10 und 25 Prozent, maximal jedoch 18.750 Euro je Wohneinheit betragen.

Welches Darlehen bzw. welcher Investitionszuschuss den höchsten Förderanreiz bietet, ist von der Ausgestaltung des konkreten Projektes (Höhe und Art der Investitionen, Umfang der erreichten Energieeinsparung) abhängig und muss im Einzelfall geprüft werden. In den meisten Fällen ist die Kombination mehrerer Fördermöglichkeiten im Rahmen einer Sanierung nicht möglich (Kumulationsverbot). Es ist jedoch beispielsweise denkbar, die energetische Sanierung eines Gebäudes mithilfe vergünstigter Darlehen der KfW oder der Wohnbauförderung durchzuführen und für die (davon unabhängige) Sanierung des angrenzenden Hofbereiches die Städtebaufördermittel aus dem Hofprogramm einzusetzen.

Ökonomische Betrachtung

Immobilienmärkte in den Niederlanden und in Nordrhein-Westfalen

Die Situation des Wohnungsmarktes in Rotterdam und den anderen niederländischen Städten mit Klushuizen-Projekten ist nur sehr eingeschränkt mit der in den Städten Nordrhein-Westfalens vergleichbar. Abbildung 23 zeigt, dass es sich bei den niederländischen Städten mit Klushuizen-Projekten fast ausschließlich um Städte handelt,

die sich in der Vergangenheit durch einen zum Teil deutlichen Anstieg der Einwohnerzahlen ausgezeichnet haben und für die auch in Zukunft meist ein weiterer Anstieg der Bevölkerung zu erwarten ist. Lediglich in Rotterdam hat zwischen 2004 und 2007 ein Rückgang der Einwohnerzahlen stattgefunden, der jedoch in den Folgejahren wieder mehr als ausgeglichen wurde. Die ausgewählten nordrhein-westfälischen Städte, die alle in besonderem Maße mit Problemimmobilien konfrontiert sind, haben hingegen im Betrachtungszeitraum mit mehr oder weniger starken Einwohnerrückgängen zu kämpfen.

Eine wachsende Einwohnerzahl führt in der Regel dazu, dass sich der Wohnungsmarkt in den innerstädtischen Bestandsquartieren durch einen Nachfrageüberhang auszeichnet, der durch den aktuellen Reurbanisierungstrend noch verstärkt wird. Zudem hat die Finanz- und Immobilienkrise in den Niederlanden aufgrund des damit verbundenen starken Rückgangs des Neubauvolumens die Nachfrage nach Bestandsimmobilien noch weiter erhöht. Dennoch existieren auch in diesen Städten – insbesondere in Rotterdam – problematische Quartiere und Nachbarschaften, die aufgrund der vielfältigen sozialen Probleme, der

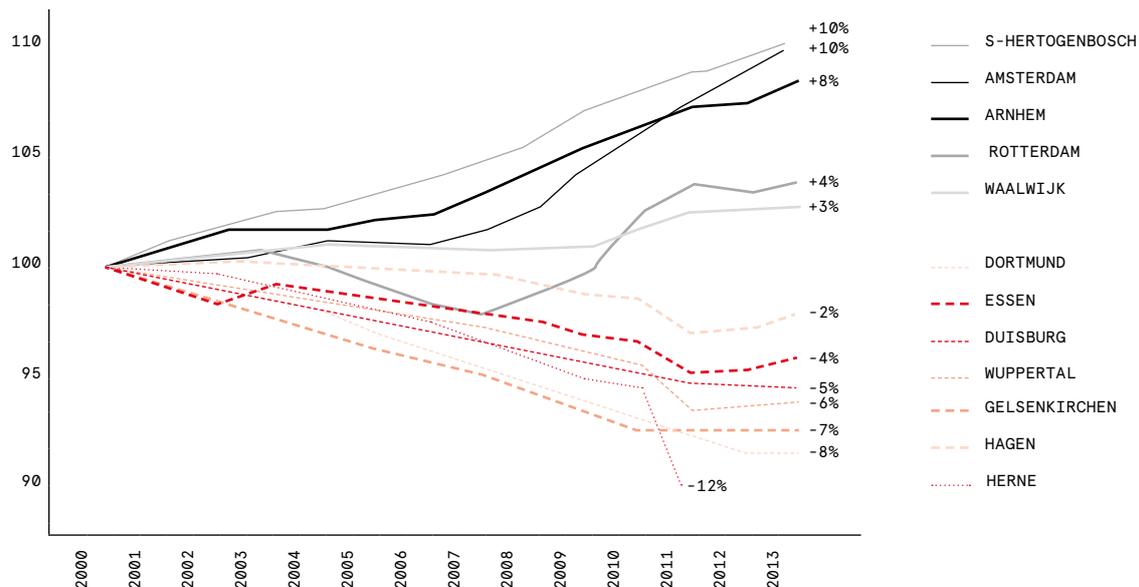


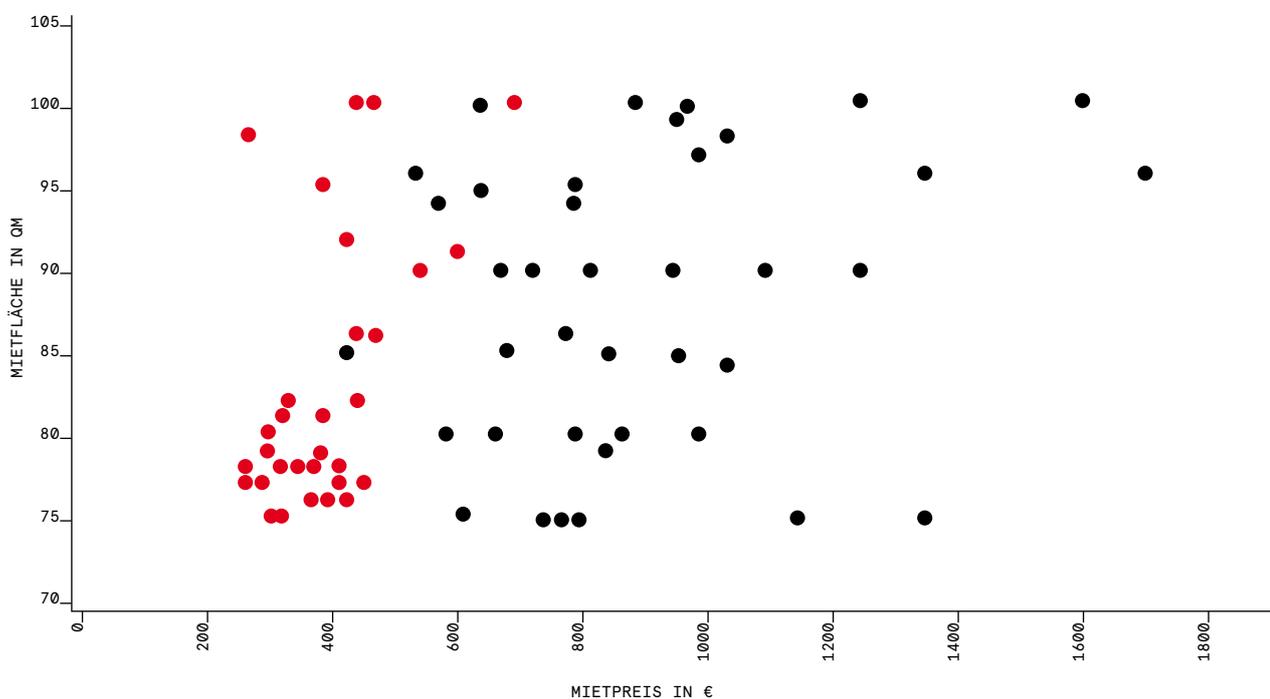
Abb. 23: Veränderung der Einwohnerzahlen in ausgewählten Städten (Quellen: Centraal Bureau voor de Statistiek, IT.NRW)

hohen Kriminalität und des schlechten Images bei Wohnraumnachfragern auf wenig Interesse stoßen und in denen desolante Immobilienbestände deshalb auch nur schwer reaktivierbar sind. In diesen Quartieren konnte die Klushuizen-Idee erfolgreich umgesetzt werden, auch weil der wachsende Wohnungsmarkt dies begünstigt hat.

Auch in vielen nordrhein-westfälischen Kommunen existieren etliche Quartiere und Nachbarschaften, die vor allem aufgrund der Sozialstruktur, der Lagequalitäten und des Images bei potenziellen Mietern und Käufern unbeliebt sind. Bedingt durch die seit längerem rückläufigen Einwohnerzahlen und den damit verbundenen sehr entspannten Wohnungsmarkt gibt es in diesen Städten jedoch eine große Auswahl an preisgünstigem Wohnraum in unterschiedlichen Lagen: So bieten sich – anders als in vielen niederländischen Städten – auch jenseits der Problemquartiere Möglichkeiten, ein günstig erworbenes Bestandsobjekt den eigenen Wünschen entsprechend zu sanieren bzw. umzubauen.

Aufgrund des Angebotsüberhangs liegt das Miet- und Kaufpreisniveau deshalb deutlich unter dem in den schlechteren Quartieren der niederländischen Vergleichsstädte (siehe Mietpreisvergleich Gelsenkirchen/Rotterdam, Abb. 24).

Die niedrigen Miet- und Kaufpreise sorgen zwar dafür, dass die Kommunen problematische Immobilien zu sehr günstigen Preisen erwerben können. Sie bewirken jedoch auch, dass sich größere Investitionen in die Gebäude wirtschaftlich nicht lohnen. In Gelsenkirchen beispielsweise liegt die Mietpreisspanne für einen nicht modernisierten Altbau bei 3,69–4,51 Euro; in einen modernisierten Altbau werden Mieten von 3,96–4,84 Euro erreicht. Die Modernisierung eines Gebäudes führt also nur zu einem sehr geringen Anstieg des am Markt erzielbaren Mietpreises. Diese zusätzlichen Mietpreiseinnahmen reichen nicht aus, um die Investitionskosten zu refinanzieren.⁵ Größere Investitionen können nur dann mobilisiert werden, wenn dadurch ein erheblicher nichtmonetärer Mehrwert erzielt werden kann – zum Beispiel die



Angebotene Objekte (Größenklasse 75-100 qm) in

- Rotterdam - Feijenoord
- Gelsenkirchen - Ückendorf

Abb. 24: Vergleich des Mietpreisniveaus in Rotterdam und Gelsenkirchen (Quellen: Immoscout.de, pararius.nl)

Selbstverwirklichung und Selbstnutzung eines privaten Bauherren, wie das Beispiel der Klushuizen in Rotterdam zeigt.

Sowohl das große Angebot an preisgünstigen Bestandsimmobilien als auch die sehr eingeschränkten Refinanzierungsmöglichkeiten von Investitionen aufgrund des niedrigen Mietniveaus erschweren die Sanierung und Vermarktung problematischer Immobilien in den durch Schrumpfungprozesse gekennzeichneten Kommunen Nordrhein-Westfalens. Die aktuelle Problematik von Schrott- und Problemimmobilien in diesen Kommunen bestätigt diesen Befund. An diesen Orten bietet das niederländische Klushuizen-Konzept eine Alternative zu den marktüblichen Verfahren, weil die Klushuizen-Käufer ihre Immobilie nicht mit Blick auf eine Mietpreissteigerung sanieren, sondern mit Blick auf eine möglichst kostengünstige und individuelle Realisierung von Wohneigentum. Insbesondere innerhalb der Gebietskulissen der Städtebauförderungsprogramme können die nachteiligen Rahmenbedingungen durch die umfangreichen Fördermöglichkeiten zum Teil ausgeglichen werden.

Das Beispiel Wallisblok, das in Zeiten einer stagnierenden bis leicht rückläufigen Einwohnerentwicklung in Rotterdam realisiert wurde, zeigt zudem, dass derartige Projekte durchaus auch unter eher entspannten Marktbedingungen realisiert werden können.

Zudem ist seit 2011 in etlichen vormals schrumpfenden Städten in Nordrhein-Westfalen eine Stabilisierung der Einwohnerzahl (zum Beispiel in Gelsenkirchen), zum Teil sogar eine Zunahme der Bevölkerung (zum Beispiel in Dortmund, Essen, Wuppertal) festzustellen, die vor allem zum einen auf den starken Anstieg der Zuwanderung aus dem Ausland (vor allem aus Süd- und Südosteuropa), zum anderen aber auch auf den sich verstärkenden Reurbanisierungstrend zurückzuführen sind. Mit der Zunahme der Bevölkerung steigt insbesondere die Nachfrage nach Wohnraum in innerstädtischen Quartieren, was auch die Realisierungsmöglichkeiten von Klushuizen-Projekten in diesen Lagen verbessern kann.

Kostenkalkulation und Finanzierung

In den Niederlanden werden zur Ermittlung des Kaufpreises für die Klushuizen Gutachten erstellt, aus denen der Wert, den die Immobilien im renovierten Zustand hätten, hervorgeht. Der Kaufpreis ergibt sich aus diesem ermittelten Immobilienwert abzüglich der für die Sanierung anfallenden Investitionskosten. Bei der Ermittlung dieser Investitionskosten wird eine Einsparung der regulären Kosten von 15 Prozent durch Eigenleistung der Käufer (Selbstbauanteil) angenommen.

GUTACHTERLICH ERMITTELT
ER PREIS FÜR DIE
IMMOBILIE IM RENOVIERTEN ZUSTAND

—

GESCHÄTZTE RENOVIERUNGSKOSTEN
(ABZGL. 15 % EIGENLEISTUNGSANTEIL)

=

KAUFPREIS

Dieser Kaufpreis ist in der Regel niedriger als der Preis der Immobilie im unsanierten Zustand und liegt damit auch unter dem Preis, den die Stadt für den Erwerb der Immobilien bezahlt hat.⁶ Aufgrund des niedrigen Kaufpreisniveaus führt der hohe finanzielle Aufwand, der zur Sanierung der desolaten Immobilien notwendig ist, in den Problemquartieren nicht zu einem für die Refinanzierung der Sanierungskosten notwendigen Wertzuwachs. Den daraus sich ergebenden finanziellen Verlust trägt die Stadt.

Kosten für die Stadt

Je nachdem zu welchem Preis die Stadt die Immobilie erworben hat und inwieweit vor dem Verkauf noch grundlegende Sicherungs- oder Sanierungsarbeiten durchgeführt werden müssen, können die von der Stadt zu tragenden Kosten stark variieren. In Rotterdam wurde ermittelt,

KOSTEN FÜR DIE STADT: BEISPIEL KLUSHUIZEN IN ROTTERDAM-SÜD	
Bei der Umwandlung von zwei sanierungsbedürftigen Wohnungen zu einer neuen Klushuizen-Wohnung entstanden der Stadt Rotterdam folgenden Kosten:	
Buchwert der beiden Wohnungen:	114.670 €
Verkaufspreis:	-60.000 €
Prozesskosten (v.a. Beratungsdienstleistungen)	10.000 €
KOSTEN FÜR DIE STADT:	64.670 €

Abb. 25: Kosten für die Stadt – Beispielrechnung für ein Klushuizen-Projekt in Rotterdam (Quelle: Agentschap NL 2012)

dass der Kommune in einem typischen Fall Kosten von 30.000 Euro pro unsanierter Wohnung entstehen. Davon entfallen ca. 20.000 Euro auf die Differenz zwischen Marktpreis und Verkaufspreis. Weitere 10.000 Euro sind für die Begleitung und beratende Unterstützung der Klushuizen-Käufer durch Mitarbeiter der Verwaltung sowie beratende Architekten und Planer zu veranschlagen (Prozesskosten). Nicht eingerechnet in diese Berechnung wurden allerdings die Aufwendungen für die immobilienbezogenen Gutachten (Preisgutachten, Fundament-, Boden-, Asbestuntersuchungen), da diese nicht nur im Rahmen des Klushuizen-Projektes, sondern bei jeglicher Art des Immobilienverkaufs anfallen würden. Nicht enthalten sind zudem die Kosten für die vor dem Verkauf eventuell durchzuführenden Grundsanierungen (Sanierung des Fundaments, Sicherung der Fassade), die den Aufwand für die Stadt noch einmal deutlich erhöhen können. Außerdem kommen zusätzliche Kosten für die Vermarktung und den Vertrieb der Klushuizen hinzu. Zudem ist zu beachten, dass weitere nicht unerhebliche Kosten entstehen, wenn die Klushuizen-Immobilie vor Projektstart noch bewohnt ist, also zunächst noch eine Entmietung des Objektes erfolgen muss.

KOSTEN FÜR DIE STADT: BEISPIEL WALLISBLOK IN ROTTERDAM-SPANGEN	
Bei der Umwandlung von 96 unsanierten Wohnungen zu 39 neuen Klushuizen-Wohnungen entstanden in einem Wohnblock der Stadt Rotterdam folgende Kosten:	
Ankauf der Wohnungen (inkl. Umzugsvergütungen):	3.760.000 €
Kosten für Fundamentsanierung:	414.500 €
Prozesskosten (v.a. Beratungsdienstleistungen):	65.000 €
Sonstige Kosten:	465.347 €
Verkaufspreis (für 1 symbolischen Euro verkauft):	-39 €
Einnahmen aus temporärer Weitervermietung:	-177.000 €
Fördermittel (ISV, SV):	-2.888.000 €
KOSTEN FÜR DIE STADT:	1.639.808 €

Abb. 26: Kosten für die Stadt – Beispielrechnung Wallisblok in Rotterdam (Quelle: Zoethout 2005)

Ein gut dokumentiertes Klushuizen-Projekt, für das auch Angaben zu den Kosten für die Grundsanie- rung und die notwendigen Gutachten vorliegen, ist das Pilotprojekt „Wallisblok“. Der Wallisblok war bei Ankauf durch die Stadt in einem sehr desolaten Zustand, weshalb vor dem Verkauf an private Interessenten auf Kosten der Stadt eine Grundsanie- rung des Fundaments durchgeführt werden musste. Dies führte dazu, dass pro ursprünglich vorhandener Wohneinheit (insgesamt 96) Kosten in Höhe von ca. 47.000 Euro anfielen. Bezogen auf die später durch Zusammenlegung von Wohnungen entstandenen größeren Klushuizen-Wohnungen (insgesamt 39) ergaben sich Kosten in Höhe von 116.000 Euro je Wohneinheit. Allerdings war es möglich, diese Kosten durch öffentliche Förder- mittel zumindest teilweise zu decken. Da der Wallisblok in einem der als „HotSpots“ bezeichneten

Problemgebiete der Stadt Rotterdam liegt, konnten hier Mittel aus einem kommunalen Förderprogramm kombiniert mit nationalen Fördermitteln der Städtebauförderung bzw. zur Unterstützung innovativer Stadterneuerungsvorhaben (Investeringbudget Stedelijke Vernieuwing [ISV], Stadsvernieuwing [SV]) eingesetzt werden. Die Kosten für die Stadt reduzierten sich hierdurch auf ca. 17.000 Euro pro ursprünglicher Wohneinheit bzw. auf 42.000 Euro pro Klushuis. Auch für das durch das Pilotprojekt „Wallisblok“ angestoßene Programm „169 Klushuizen“ konnten nationale Fördermittel verwendet werden. Pro Wohnung standen 15.000 Euro an staatlichen Fördermitteln und weitere 15.000 Euro an kommunalen Mitteln aus dem „HotSpots“-Förderprogramm zur Verfügung. Bei den späteren Klushuizen-Projekten fehlen nationale Fördermittel für die Stadterneuerung. In einigen Städten können die Käufer jedoch spezielle kommunale Förderprogramme nutzen, beispielsweise das Programm zur Förderung energetischer Sanierungen in Den Haag.

Kosten für den Käufer

Die Kosten für die Käufer der Klushuizen setzen sich aus dem Kaufpreis und den Kosten für die Sanierung der Wohnungen zusammen. Im Rahmen der Recherchen konnten die Kaufpreise und kalkulierten Sanierungskosten für 64 Klushuizen zusammengetragen und verglichen werden. Der durchschnittliche Kaufpreis pro Quadratmeter beträgt in den untersuchten Fällen 647 Euro, wobei die Spanne der Kaufpreise pro Quadratmeter zwischen 0 Euro und 1.200 Euro liegt. Bei den Sanierungskosten liegt der Mittelwert bezogen auf die Kosten pro Quadratmeter bei 750 Euro. Hier reicht die Spanne von 351 Euro je Quadratmeter bis zu 1.546 Euro je Quadratmeter. Als durchschnittlicher Gesamtinvestitionspreis pro Quadratmeter ergeben sich daraus 1.397 Euro je Quadratmeter (Spanne: 839–2.115 Euro je Quadratmeter, s. Abb. 27). Es ist davon auszugehen, dass bei einer Umsetzung in nordrhein-westfälischen Kommunen aufgrund der massiveren Bauweise vieler deutscher Altbauten im Durchschnitt etwas höhere Sanierungs- und Umbaukosten, dafür

aber – zumindest in den Kommunen mit entspanntem Wohnungsmarkt – niedrigere Kosten für den Ankauf anfallen.

In den Projekten, in denen ein größerer Gebäudekomplex von mehreren Klushuizen-Käufern gemeinschaftlich saniert wird, entstehen gemeinschaftliche und individuelle Kosten. Gemeinschaftliche Kosten fallen vor allem für die Dach- und Fassadensanierungen sowie die grundlegende Sanierung und Veränderung der Gebäudekonstruktion (zum Beispiel zur Veränderung der Wohnungsaufteilungen) an. Bei individuellen Kosten handelt es sich um die Ausgaben für die Herrichtung der einzelnen Wohneinheiten. Anhand der vorliegenden Informationen zu den Einzelprojekten ist davon auszugehen, dass es sich bei den Sanierungskosten zu ca. zwei Drittel um gemeinschaftliche und zu einem Drittel um individuelle Kosten handelt.

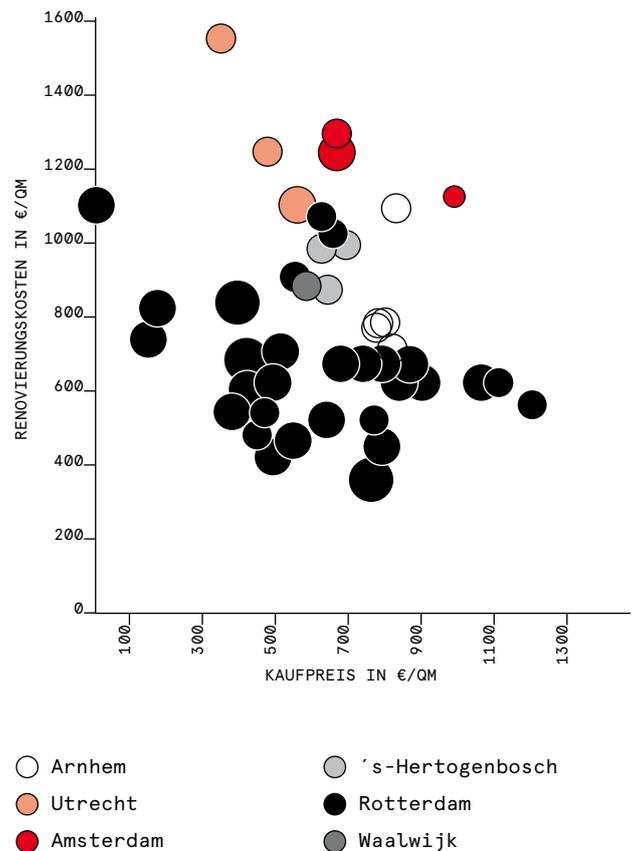


Abb. 27: Kaufpreise und Renovierungskosten bei niederländischen Klushuizen-Projekten

KOSTEN FÜR DEN KÄUFER:
BEISPIEL KLUSHUIZEN IN ROTTERDAM SÜD

Bei der Umwandlung von zwei sanierungsbedürftigen Wohnungen zu einer neuen Klushuizen-Wohnung entstanden dem Käufer folgende Kosten:

Kauf der zwei Wohnungen:	- 60.000 €
Transaktionskosten/Gebühren:	- 5000 €
Sanierungskosten (bei viel Eigenleistung):	- 70.000 €
<hr/>	
Kosten:	- 135.000 €
Gutachtlich geschätzter Wert nach Sanierung:	+ 170.000 €
<hr/>	
"GEWINN" FÜR DEN KÄUFER	+ 35.000 €

Abb. 28: Kosten für die Käufer – Beispielrechnung für ein Klushuizen-Projekt in Rotterdam (Quelle: Agentschap NL 2012)

Dem Klushuizen-Käufer wird die auf den ersten Blick problematische Investition in eine heruntergekommene Immobilie in einem unbeliebten Problemquartier unter anderem dadurch „schmackhaft“ gemacht, dass die Investition sich für ihn finanziell als „guter Deal“ darstellt, sofern er Teile der Sanierungsarbeiten in Eigenregie durchführt, so wie es bei den meisten Sanierungen der Fall war. Dadurch konnten die Renovierungskosten deutlich unter die zuvor geschätzten Sanierungskosten, die bei einer vollständigen Vergabe der Arbeiten an Dritte angefallen wären, gesenkt werden. In anderen Fällen wurden die geschätzten Sanierungskosten in Folge eines sehr hochwertigen und aufwendigen Innenausbaus (zum Beispiel durch Verwendung hochwertiger Materialien) jedoch auch deutlich überschritten.

Fallbeispiel Bochumer Straße in Gelsenkirchen

Hintergrund und Ausgangssituation

Die Bochumer Straße ist eine durch gründerzeitliche Bebauung geprägte Verkehrsachse in Gelsenkirchen-Ückendorf. Früher erfüllte sie eine wichtige Funktion als Geschäftsstraße im Quartier, heute sind viele Läden und sonstige Einrichtungen geschlossen und die vorhandene Altbausubstanz zu großen Teilen in einem schlechten, heruntergekommenen Zustand. Ca. 20 Prozent der Wohnungen und Ladenlokale stehen leer. In den letzten Jahren wurde die Revitalisierung der Bochumer Straße zu einem der wichtigsten Projekte der Stadterneuerung erklärt und einige Ideen zur Verbesserung der Situation vor Ort entwickelt. Die bevorstehende förmliche Festlegung des Gebietes als Sanierungsgebiet soll die geplanten Prozesse erleichtern. Die 2011 gegründete kommunale Stadterneuerungsgesellschaft Gelsenkirchen (SEG) kaufte im Rahmen von Zwangsversteigerungen einige Schlüsselimmobilien auf mit dem Ziel, durch Revitalisierung und Aufwertung der Objekte Impulse zu setzen und eine positive Entwicklung im Umfeld anzustoßen. Zu den Maßnahmen gehören die geplante Umnutzung der 2007 außer Dienst gestellten Heilig-Kreuz-Kirche als Veranstaltungsort und der Bau des neuen Justizentrums.

Um zunächst die Machbarkeit eines Pilotprojektes zu prüfen, wurden zwei zuvor von der SEG im Rahmen einer Zwangsversteigerung erworbene Gebäude an der Bochumer Straße ausgewählt. Bei den Immobilien handelt es sich um gründerzeitliche Wohngebäude mit denkmalgeschützter Fassade und Ladenlokalen im Erdgeschoss, die sich in sanierungsbedürftigem Zustand befinden. Trotz größerer Leerstände sind einige Wohnungen und ein Teil der Ladenflächen noch vermietet.

Aufgrund des umfangreichen, räumlich konzentrierten Bestandes von 21 Wohneinheiten mit ca. 1.260 Quadratmeter Fläche und vier Gewerbeeinheiten mit ca. 690 Quadratmeter nutzbarer Flächen sowie eines ausgedehnten Hinterhof- bzw. Gartenbereichs sind die Objekte für ein größeres kooperatives Klushuizen-Projekt mit ca. zehn Wohneinheiten geeignet. Zudem werden im direkten Umfeld derzeit weitere Immobilien durch die SEG aufgekauft, was eine spätere räumliche Erweiterung erlauben würde.



Abb. 29: Gelsenkirchen, Bochumer Straße

Ermittlung der Kosten und Erlöse

Für das Modellprojekt in der Bochumer Straße sind zehn Klushuizen-Wohneinheiten geplant, das Erdgeschoss der Vorderhäuser soll weiterhin gewerblich (zum Beispiel als Ladenlokal) genutzt werden können. Auf diesen Voraussetzungen beruht die Kalkulation der folgenden Kosten und Einnahmen:

Bezahlt hat die SEG für den Erwerb der Objekte 405.000 Euro (Ankaufkosten) – bereits deutlich weniger als der gutachterlich ermittelte Wert der Immobilien.

Die Ermittlung der Sanierungskosten beruht auf einem Gutachten, das im Auftrag der SEG von einem Architekturbüro erstellt wurde. Die Kostenermittlung wurde auf Basis von Baukosten-Kennzahlen⁷ vorgenommen. Erstmals wurden in diesem Zusammenhang auch detaillierte Angaben zu den Flächengrößen und Nutzungen in den Objekten ermittelt. Die Gesamtkosten für die Sanierung (inklusive Baunebenkosten) betragen demnach im

Durchschnitt 1.027 Euro je Quadratmeter, wobei es durchaus größere Unterschiede zwischen den Sanierungskosten für die einzelnen Gebäude gibt.

Von den Sanierungskosten (ohne Baunebenkosten) wird ein Eigenleistungsanteil von 10 Prozent abgezogen. In den niederländischen Klushuizen-Projekten wurde in der Kalkulation des Verkaufspreises sogar ein Eigenleistungsanteil von 15 Prozent angesetzt. In einigen Fällen konnte sogar ein Eigenleistungsanteil von bis zu 40 Prozent realisiert werden. Die Fachliteratur geht jedoch in der Regel davon aus, dass in Deutschland 10 Prozent der Baukosten durch Eigenleistungen eingespart werden können.⁸ Der Kalkulation wird dieser konservativere Ansatz zugrunde gelegt, auch wenn besonders engagierte und handwerklich geschickte Käufer in der Lage sind, weitaus höhere Eigenleistungsanteile zu erbringen.

Die bei einer umfassenden Sanierung entstehenden Kosten können nur in Teilen durch zukünftige Einnahmen refinanziert werden, weil die

Mieten auch für Wohnungen in saniertem Zustand sehr niedrig liegen. In Sanierungsgebieten besteht für die sanierungswilligen Eigentümer vor diesem Hintergrund gemäß Ziffer 11.1 der „Förderrichtlinie Stadterneuerung“ von 2008⁹ die Möglichkeit, Fördermittel zum Ausgleich der unrentierlichen Kosten zu beantragen. Voraussetzung dafür ist, dass die Kommunen im Vorfeld für das zu sanierende Gebäude ein Erneuerungsgebot ausgesprochen oder eine Sanierungsvereinbarung mit dem Besitzer abgeschlossen haben. Unter dieser Voraussetzung können die unrentierlichen Kosten bis zu einer Höhe von 25 Prozent der gesamten Sanierungskosten (Kappungsgrenze) erstattet werden. Die anzurechnenden Sanierungskosten umfassen dabei alle für die Realisierung der Maßnahme anfallenden Kosten inklusive der Baunebenkosten. Die durch Eigenleistung eingesparten Kosten sind nicht anrechenbar. Zur Ermittlung des möglichen

Kostenerstattungsbetrages werden von den anzurechnenden Sanierungskosten das Eigenkapital sowie das sich aus den theoretisch möglichen Erträgen ergebende Fremdkapitalpotenzial abgezogen.

Abbildung 30 zeigt die Berechnung der erstattungsfähigen unrentierlichen Kosten unter den im Projekt Bochumer Straße gegebenen Konditionen. Im Falle der Immobilien an der Bochumer Straße sind also knapp 21 Prozent der Sanierungskosten (bei 10 Prozent Eigenleistungsanteil) unrentierlich. Sollte die Sanierung ohne Eigenleistungsanteil durchgeführt werden, ergäbe sich aufgrund der höheren Sanierungskosten ein Anteil der unrentierlichen Kosten von knapp über 27 Prozent und damit um 2 Prozent oberhalb der Kappungsgrenze.

Die Angaben zu Transaktions-, Vertriebs- und Vermarktungskosten wurden auf Basis der Einschätzungen lokaler Akteure (unter anderem Vertretern der kommunalen Wohnungsgesellschaft) ermittelt.

Zuwendungsfähiger Aufwand (inkl. Baunebenkosten, abzgl. 10 % Eigenleistungsanteil):	- 1.458.487,39 €
Eigenkapital (Annahme: 15 % der Gesamtkosten):	218.773,11 €
Jahresertrag bei 4,1 €/m ² /Monat gemäß Mietspiegel (Objekt vor 1945 erbaut, größer als 90 m ² , sanierter Zustand):	76.546,34 €
abzüglich: Verzinsung Eigenkapital (3 % Verzinsung + 1,5 % Tilgung):	- 9.844,79 €
abzüglich: Bewirtschaftungskosten (20 % des Jahresertrages):	- 15.309,27 €
Nettoertrag:	51.392,28 €
Fremdkapital (4 % Zinsen + 1,5 % Tilgung) auf Basis der jährlichen Nettoerträge:	934.405,09 €
Kostenerstattungsbetrag (Aufwand abzüglich Eigen- und Fremdkapital):	- 305.309,19 €
Anteil des Kostenerstattungsbetrages an den zuwendungsfähigen Gesamtkosten:	20,93 %

Abb. 30: Kalkulation der erstattungsfähigen unrentierlichen Kosten gemäß Städtebauförderung (Erträge bezogen auf die nach Umbau und Abriss des Anbaus vorhandene Nutzfläche von 1.555,82 m²)

KOSTEN	
Ankauf	- 405.000,00 €
Sanierungskosten (Kostengruppen 300-400 gemäß DIN 276)	- 1.350.451,29 €
Baunebenkosten (18 %)	- 243.081,23 €
Transaktionskosten (Grunderwerbsteuer, Notar-, Grundbuchkosten)	- 8.000,00 €
Abrisskosten (Nebengebäude im Hinterhof)	- 60.750,00 €
Kosten für Herrichtung der Hofflächen	- 28.800,00 €
Kosten für Entmietung (4.000 € pro bewohnte Wohneinheit)	- 44.000,00 €
Vertrieb	- 10.000,00 €
Marketing	- 50.000,00 €
Käufer-/Projektbetreuung (20.000 € pro neue Wohneinheit)	- 200.000,00 €
GESAMT	- 2.400.082,52 €
EINNAHMEN	
Verkaufserlös (für sanierte Wohnungen)	
Vorderhäuser EG (500 €/m ²)	146.400,00 €
Vorderhäuser 1.OG (900 €/m ²)	296.856,00 €
Vorderhäuser 2.OG (850 €/m ²)	274.473,50 €
Vorderhäuser DG (800 €/m ²)	236.464,00 €
Hinterhaus EG, 1-2.OG (850 €/m ²)	267.469,50 €
Einsparung durch Eigenleistung (10 % Kostengruppen 300-400)	135.045,13 €
Erstattung unrentierlicher Kosten über Städtebauförderung (20,93 %)	305.309,19 €
Förderung des Abrisses über Hofprogramm (Städtebauförderquote 50 %)	30.375,00 €
Förderung der Hofflächenherrichtung über Hofprogramm (Städtebauförderquote 50 %)	14.400,00 €
Erstattung Umzugshilfe bei Entmietung (Städtebauförderquote 50 %)	22.000,00 €
Übernahme Marketing durch StadtBauKultur NRW	50.000,00 €
Käufer-/Projektbetreuung erfolgt über Quartiersmanagement	200.000,00 €
GESAMT	1.978.792,32 €
VERLUST FÜR SEG	- 421.290,20 €
zusätzliche Einnahmen für Käufer durch Sanierungs-AfA	k. A.

Abb. 31: Kalkulation für das Gesamtprojekt Bochumer Straße

Da elf Wohneinheiten derzeit noch bewohnt werden, sind weitere Kosten für die Entmietung der Gebäude einzuplanen. Zunächst ist jedoch zu prüfen, ob die vorhandenen Mieter nicht mit in das Projekt integriert werden können. Dies ist vor dem Hintergrund der beabsichtigten nachhaltigen Aufwertung der Sozialstrukturen als prioritäres Ziel anzusehen. Zwar ist anzunehmen, dass die Mieter in der Regel nicht die benötigten finanziellen Mittel für den Ankauf und die Durchführung der Sanierung aufbringen können. Vorstellbar ist jedoch, eine Mietvariante des Klushuizen-Konzeptes mit anzubieten (Stichwort Klushuur, AusBauHäuser). In diesem Falle würde die SEG einige Wohneinheiten weiter zu einem reduzierten Mietpreis an die Bewohner vermieten. Als Ausgleich für den reduzierten Mietpreis müssten sich die Bewohner zur Durchführung von Sanierungsarbeiten in ihrer jeweiligen Wohnung verpflichten. Um die Realisierbarkeit dieser Alternative einschätzen zu können, wäre es jedoch zunächst notwendig, intensivere Gespräche mit den Bewohnern zu führen. Falls ein Mietmodell nicht realisiert werden kann (wovon hier zunächst einmal ausgegangen wird), ist eine behutsame Entmietung vorzubereiten und durchzuführen. Hierbei treten Kosten auf, die bei einem engen Zeitplan für die Entmietung deutlich höher sind als bei einer zeitlich gestreckten Variante. Für die Kalkulation wird von einem Kostenaufwand von 4.000 Euro pro bewohnte Wohneinheit ausgegangen.

Einen weiteren Posten stellen die Kosten der Beratungsdienstleistungen für die Klushuizen-Käufer dar. Diese umfassen sowohl Beratungen zur Aufstellung eines Finanzierungs- als auch eines Sanierungs-/Umbaukonzeptes für die jeweilige Wohneinheit. Darüber hinaus enthält dieser Posten auch die Kontrolle der Einhaltung der in den Kaufverträgen festgelegten Gebote (Sanierungs-, Selbstnutzgebot). Die Höhe der für die Beratungsdienstleistungen benötigten Mittel wurde auf Basis der Erfahrungen in den niederländischen Klushuizen-Projekten bestimmt.¹⁰ Sie beträgt 20.000 Euro pro Klushuizen-Wohneinheit.

Von zentraler Bedeutung für die Rentierlichkeit des Projektes ist die Ermittlung möglicher Verkaufserlöse, die den bereits genannten Sanierungs- und sonstigen Kosten entgegengesetzt

werden müssen. Benötigt wurden dazu Angaben zum Verkaufspreis der Objekte in saniertem Zustand. Die Festlegung der zu erwartenden Verkaufserlöse erfolgte auf Basis der ausgewerteten Verkaufsfälle des Gutachterausschusses für Grundstückswerte sowie vor allem auf Basis der Einschätzungen vor Ort tätiger Immobilienmarktakteure. Die Erfahrungen zeigen, dass für Wohnungen im ersten Obergeschoss eine größere Nachfrage als für Wohnungen in den darüberliegenden Etagen sowie vor allem im Erdgeschoss zu erwarten ist. Auch für das abseits der lärmbelasteten Hauptstraße gelegene Hinterhaus können höhere Verkaufspreise pro Quadratmeter angesetzt werden.

Die Gegenüberstellung der Ausgaben und Einnahmen zeigt: Sanierungskosten und Kaufpreis können trotz des Ausgleichs von unrentierlichen Kosten durch Mittel der Städtebauförderung nicht vollständig durch den kalkulatorischen Verkaufspreis nach abgeschlossener Sanierung ausgeglichen werden. Dies ist auf das sehr niedrige Mietpreisniveau in Gelsenkirchen zurückzuführen, das oben schon thematisiert wurde.

Um die Klushuizen für Käufer dennoch attraktiv zu machen, müssen sie – wie in den niederländischen Projekten auch – unter dem Einkaufspreis verkauft werden, zu dem die SEG die Immobilien erworben hat. Unter der Annahme, dass der Klushuizen-Käufer bei einem Verkauf seiner sanierten Wohnung (nach Ablauf der Selbstnutzungsverpflichtung) seine Investitionen (Kaufpreis und Sanierungsinvestitionen abzüglich 10 Prozent Eigenleistung und Fördergelder) wieder durch den erzielbaren Preis herausbekommen soll, muss der Verkaufspreis für alle Klushuizen-Einheiten zusammen auf rund 37.700 Euro (s. Abb. 32) gesenkt werden.

Der Kaufpreis pro Klushuizen-Wohneinheit liegt dann bei durchschnittlich 3.800 Euro.¹¹ Der Verlust für die SEG aufgrund des reduzierten Verkaufspreises sowie sonstiger Kosten für Vertrieb und Entmietung liegt dann bei rund 421.300 Euro. Bei zehn Klushuizen-Wohneinheiten sowie zusätzlichen Einzelhandelsflächen im Erdgeschoss ergeben sich Kosten für die SEG pro Wohneinheit, die unter den Durchschnittskosten der niederländischen Projekte liegen.

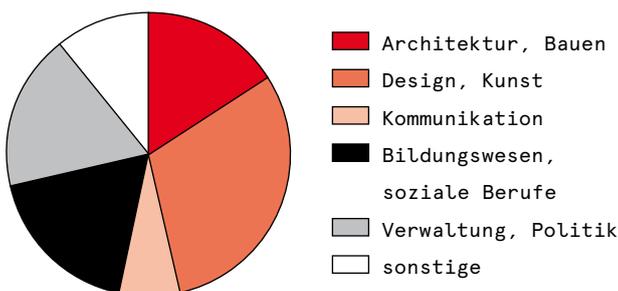
EINNAHMEN	
theoretischer Verkaufserlös nach Sanierung	1.221.663,00 €
AUSGABEN	
Sanierungskosten (auch Abrisskosten inkl. Baunebenkosten):	-1.683.082,52 €
Transaktionskosten:	-8.000,00 €
Einsparung durch Eigenleistung (10% der Kostengruppen 300-400 DIN 276):	135.045,13 €
Fördermittel (Hofprogramm, Umzugshilfe, Erstattung unrentierlicher Kosten)	372.084,19 €
VERKAUFSPREIS (für alle Wohn-/Gewerbeeinheiten zusammen):	37.709,80 €

Abb. 32: Ermittlung des Klushuizen-Verkaufspreises

Durch den an einen Verkaufserlös im sanierten Zustand angepassten Kaufpreis ist das Projekt für die Klushuizen-Käufer rentierlich, sofern sie durch Eigenleistungen die Sanierungskosten reduzieren können. Falls sie die Sanierungskosten dadurch um mehr als 10 Prozent verringern können, entsteht ihnen im theoretischen Verkaufsfall sogar ein Gewinn. Die zu erwartende, langfristige Aufwertung der Bochumer Straße durch andere Maßnahmen und Schlüsselprojekte (zum Beispiel Umnutzung der Heilig-Kreuz-Kirche, Bau des neuen Justizentrums, Förderung der Kreativwirtschaft etc.), kann den Gewinn für die Klushuizen-Käufer zusätzlich steigern. Zudem haben sie die Möglichkeit, in den Jahren nach der Sanierung durch die erhöhten Abschreibungsmöglichkeiten (Sanierungs-AfA gemäß § 7h EStG) die Rentierlichkeit des Projektes weiter zu verbessern.

Organisation und Umsetzung

Die unterschiedlichen Rahmenbedingungen und Fördermöglichkeiten in niederländischen und nordrhein-westfälischen Städten haben zur Folge, dass die Organisationsstrukturen zur Umsetzung der Projekte entsprechend angepasst werden müssen. Auch in der Zusammensetzung der Bevölkerung gibt es große Unterschiede zwischen den betrachteten Städten. Deshalb müssen individuelle Ansätze für die Zielgruppenansprache entwickelt werden.



Typisierung der niederländischen Klushuizen-Käufer

Als Zielgruppe für die Vermarktung der Klushuizen standen vor allem die junge, kreative Mittelschicht sowie junge Familien im Fokus. Die Evaluation des Pilotprojektes „Wallisblok“ zeigt, dass die Ansprache dieser Zielgruppe in weiten Teilen erfolgreich war. Die Klushuizen-Haushalte im Wallisblok zeichnen sich durch ein hohes Bildungsniveau, einen hohen Anteil an Personen niederländischer Abstammung, ein hohes Einkommensniveau (viele Doppelverdiener) sowie häufig einen kreativen beruflichen Hintergrund aus.¹² Vor allem die Gruppe der 35- bis 45-Jährigen war stark vertreten (s. Abb. 33). Familien mit Kindern wurden von dem Projekt jedoch etwas weniger stark angesprochen als zunächst vermutet. In 62 Prozent der Fälle zogen Ein- oder Zweipersonenhaushalte in die Klushuizen. Dennoch liegt die durchschnittliche Haushaltsgröße im Wallisblok mit 2,5 Personen pro Haushalt über dem niederländischen (2,2 Personen pro Haushalt¹³) und dem Rotterdamer Durchschnitt (2,0 Personen pro Haushalt¹⁴). Bei etlichen späteren Klushuizen-Projekten war dies nicht mehr der Fall.

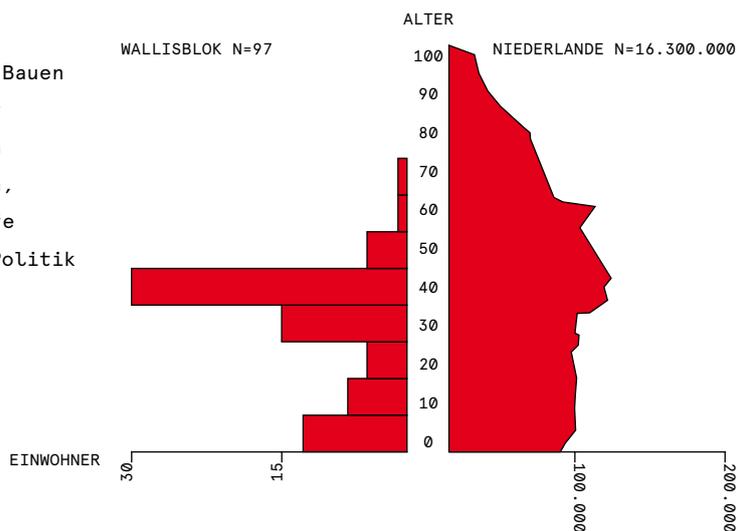


Abb. 33: Bewohnerstruktur im Rotterdamer Wallisblok nach Berufsgruppen und Alter (Quelle: Kopersvereinigung De Dichterlijke Vrijheid)

Bei der Auswertung von Daten des Beratungsbüros Urbannerdam zu Klushuizen-Haushalten in Rotterdam wurde eine durchschnittliche Haushaltsgröße von 2,08 Personen pro Haushalt ermittelt, wobei die Spanne der Durchschnittswerte in den Quartieren von 1,57 bis zu 2,73 Personen pro Haushalt reicht (s. Abb. 34). Die Zahlen zeigen zum einen, wie unterschiedlich die Klushuizen-Projekte hinsichtlich der involvierten Haushalte sind. Zum anderen wird deutlich, dass die (durch eine Zusammenlegung von Wohnungen) oft sehr großen Wohnflächen der Klushuizen nicht automatisch mit überdurchschnittlichen Haushaltsgrößen einherzugehen scheinen, sondern eher den Wunsch vieler besser gestellter Haushalte nach großflächigen Wohneinheiten ausdrücken.

Die Unterschiedlichkeit der Projekte in den verschiedenen Rotterdamer Quartieren zeigt sich auch bei der Betrachtung des Migrantenanteils der Klushuizen-Bewohner, der zwischen 0 und 67 Prozent schwankt. Wie im Pilotprojekt

„Wallisblok“ deutet jedoch auch die Auswertung der Daten der anderen Rotterdamer Klushuizen-Projekte darauf hin, dass es sich bei den Bewohnern überdurchschnittlich häufig um Personen niederländischer Herkunft handelt. Der durchschnittliche Anteil der Klushuizen-Bewohner mit niederländischen Wurzeln beträgt 59 Prozent im Vergleich zu einem stadtweiten Anteil von 52 Prozent¹⁵. Damit konnte in vielen Fällen das Ziel erreicht werden, in den stark durch Migranten geprägten Problemquartieren die Bewohnerstruktur zu diversifizieren. Daneben ist es aber in einigen Quartieren (zum Beispiel Hillesluis) auch gelungen, Bewohner des Quartiers (oft mit Migrationshintergrund) in die Klushuizen-Projekte einzubinden. Positiv zu bewerten ist zudem, dass ca. 40 Prozent der von Urbannerdam erfassten Käufer vor dem Erwerb des Klushuis in Rotterdam außerhalb der Stadtgrenze gewohnt haben. Bezogen auf die Käufer mit niederländischer Herkunft beträgt der Anteil der Zugezogenen

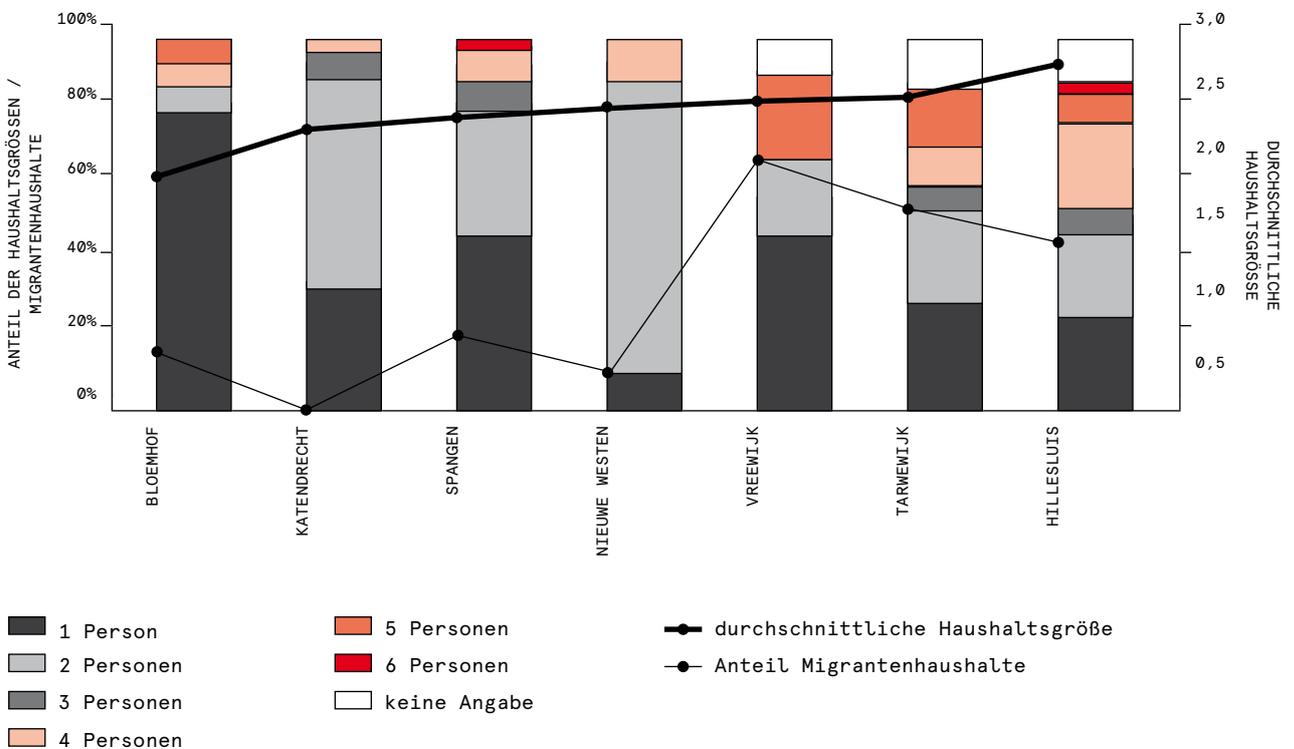


Abb. 34: Haushaltsgröße und Migrantenanteil von Klushuizen-Haushalten in Rotterdam differenziert nach Quartieren (134 Befragte, Quelle: Panagos 2013)

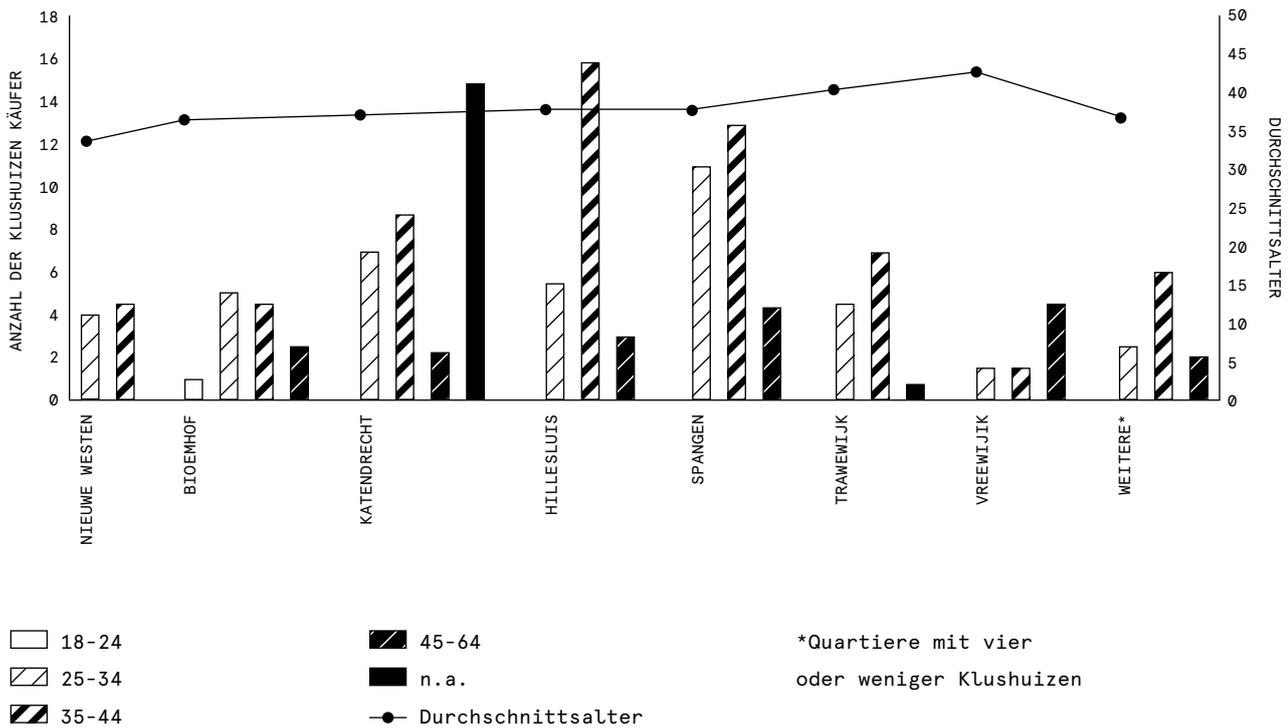


Abb. 35: Alter des Haushaltsvorstandes von Klushuizen-Haushalten in Rotterdam differenziert nach Quartieren; 154 Befragte (Quelle: Panagos 2013)

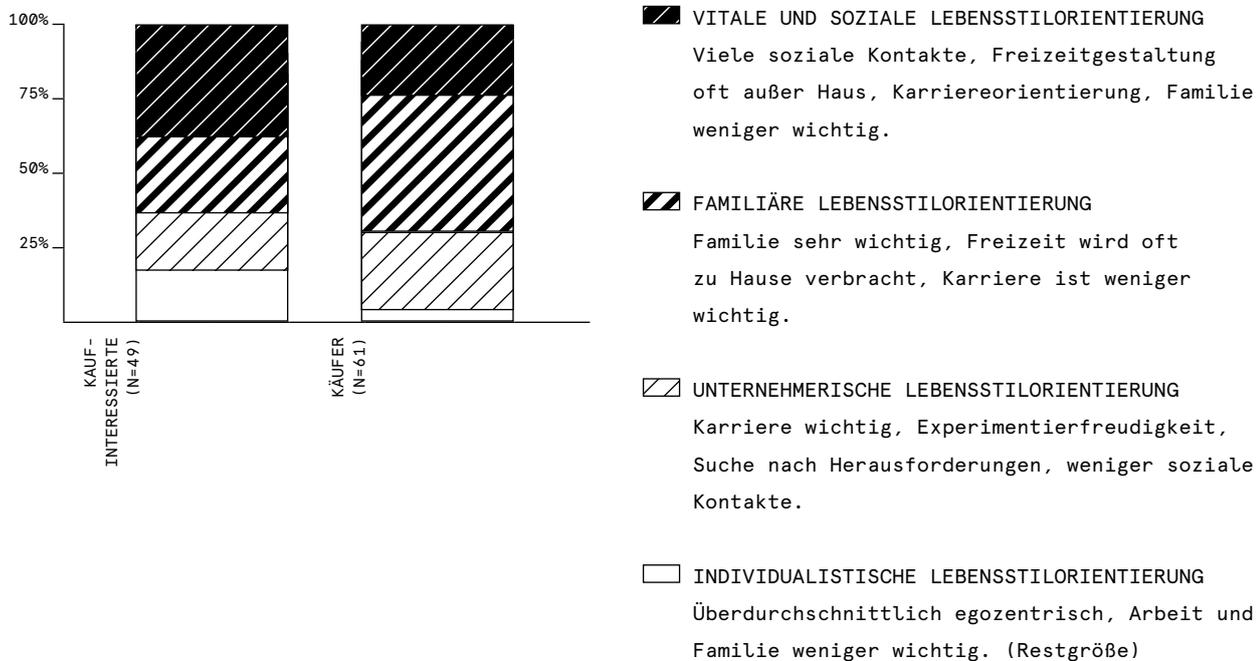


Abb. 36: Lebenswelten der Klushuizen-Käufer, N=Anzahl der Befragten (Quelle: Nonnekes 2011:80)

sogar 46 Prozent. Auch dies zeigt, dass die Klushuizen-Projekte und die damit verbundene Erweiterung des Spektrums der Wohnangebote dazu beitragen können, die Attraktivität des Wohnstandorts Rotterdam zu erhöhen.

Wie im Pilotprojekt „Wallisblok“ so stellen auch in nahezu allen anderen auswertbaren Klushuizen-Projekten die 35- bis 45-Jährigen die mit Abstand wichtigste Altersgruppe dar. Knapp 41 Prozent der Haushaltsvorstände in den von Urbannerdam datenmäßig erfassten 154 Klushuizen-Haushalten sind dieser Altersgruppe zuzuordnen. Der durchschnittliche Klushuizen-Erwerber ist zum Zeitpunkt des Kaufes 38,4 Jahre alt. Abbildung 35 zeigt, dass aber auch bezüglich der Altersstruktur größere Unterschiede zwischen den Klushuizen-Projekten in den verschiedenen Rotterdamer Quartieren bestehen. So ist unter den Klushuizen-Bewohnern in den Quartieren Tarwewijk und Vreewijk die Altersgruppe der 45- bis 64-Jährigen sehr stark vertreten, während im Quartier Bloemhof verstärkt die 25- bis 34-Jährigen und in Einzelfällen auch die Gruppe der unter 25-Jährigen als Klushuizen-Käufer auftreten.

Insgesamt lassen sich aus den vorhandenen Daten durchaus Aussagen zu typischen Klushuizen-Haushalten treffen. Allerdings wurde in den Gesprächen mit den Akteuren vor Ort auch deutlich, dass die Gruppe der Interessenten im Laufe der Zeit und mit zunehmender Bekanntheit der Klushuizen-Idee immer breiter und vielfältiger geworden ist.

Auch die lebensweltliche Einstellung der Klushuizen-Interessenten und -Käufer ist sehr heterogen (Abb. 36). Unter den Käufern finden sich sowohl sehr familienorientierte als auch stark karriereorientierte Personen. Dies macht noch einmal die deutlich, dass sich die Zielgruppenansprache nicht zu sehr auf einen eng abgegrenzten Personenkreis beschränken sollte.

Organisation und Umsetzung der Klushuizen-Projekte

In den Niederlanden spielten bei der Organisation und Umsetzung der Klushuizen-Projekte die im Folgenden näher vorgestellten Akteure eine wichtige Rolle:

Alteigentümer: Der Alteigentümer ist in der Regel derjenige, der aufgrund von fehlenden Investitionen die Verwahrlosung der Immobilien befördert hat. Die Stadt kann versuchen, ihn durch Modernisierungs- und Instandsetzungsgebote zur Sanierung oder alternativ zum Verkauf der Immobilie zu bewegen. In einigen Fällen konnten Immobilien auch zu einem günstigen Preis bei Zwangsversteigerungen erworben werden.

Kommune: Im Vorfeld der Projektumsetzung erwirbt die Stadt Rotterdam (Gemeente Rotterdam) Problemimmobilien, um sie dann zu den bereits beschriebenen Konditionen an Einzelinteressenten (Klushuizen-Käufer) zu veräußern. Einige Immobilien werden aufgrund des schlechten Zustandes vor dem Weiterverkauf auf Kosten der Stadt bzw. mithilfe von nationalen Mitteln der Stadterneuerung grundsaniert. Ferner schafft die Stadt zusätzliche Kaufanreize, zum Beispiel durch intensive ordnungsrechtliche Maßnahmen in den betroffenen Quartieren.

Staat: Die Klushuizen-Projekte werden von der niederländischen Regierung durch Fördermittel der Stadterneuerung finanziell unterstützt.

Klushuizen-Käufer: Einzelinteressenten erwerben zu den bereits beschriebenen Konditionen Wohneinheiten von der Stadt und sanieren diese. In vielen Fällen umfasst ein Klushuizen-Projekt mehrere Wohneinheiten. Die Käufer schließen sich dann in der Regel zusammen, um gemeinsam das Projekt zu planen, die grundlegende Sanierung durchzuführen und Handwerksleistungen zu beauftragen.

Beratungsunternehmen: Mit der Organisation und fachlichen Begleitung der Klushuizen-Projekte beauftragte die Stadt Rotterdam das unabhängige Beratungsunternehmen Urbannerdam, das

als erste Anlaufstelle für die Klushuizen-Käufer fungiert. Jeder Käufer hat eine Kontaktperson bei Urbannerdam, die ihm bei Fragen und Problemen zur Seite steht.

Beratungsarchitekt: Die Stadt Rotterdam beauftragt zudem einen Beratungsarchitekten, der den Käufern bei der Erstellung des Sanierungsplans und bei der Einreichung der für die Genehmigung benötigten Unterlagen hilft.

Genehmigungs-Coach: Beim Bauordnungsamt der Stadt Rotterdam ist ein Mitarbeiter damit betraut, die Sanierungspläne für die Klushuizen zu prüfen, den Genehmigungsprozess zu begleiten und nach Abschluss der Sanierung den Sanierungserfolg zu beurteilen.

Banken: Mitarbeiter der Banken ABN AMRO und Rabobank wurden in den Prozess der Finanzierungs-

planung miteingebunden. Das Vertrauen der Banken in das Projekt, das unter anderem durch eine frühzeitige Einbeziehung erreicht wurde, erleichterte die Erarbeitung der Finanzierungskonzepte.

Bei einer Umsetzung des Klushuizen-Konzeptes in einer deutschen Kommune könnte eine ähnliche Organisationsstruktur aufgebaut werden. Wenn sich die für das Projekt vorgesehene Immobilie in einem Sanierungsgebiet befindet, kann die Projektorganisation und grundsätzliche Beratung der Käufer durch das geförderte Quartiersmanagement (QM) bzw. das Sanierungsbüro erfolgen. Zum Team des Quartiersmanagements/Sanierungsbüros sollte dann auch ein Beratungsarchitekt gehören, der die Bauberatung übernehmen und die Erstellung des architektonischen Konzeptes mitbetreuen kann. Die Aufgaben des Genehmigungs-Coaches können von den Mitarbeitern der Bauordnungs- oder Stadtplanungsabteilung

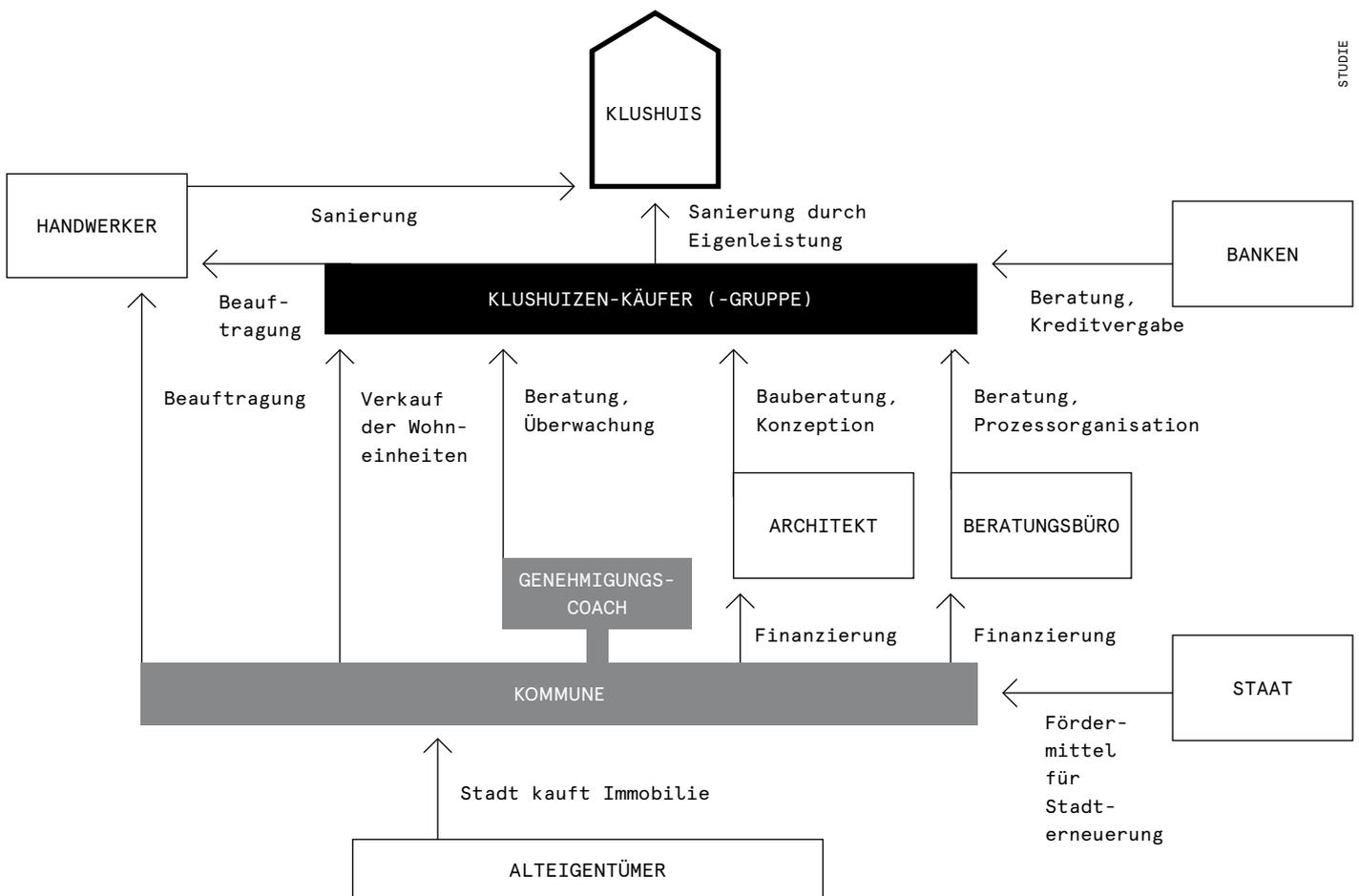


Abb. 37: Organisationsstruktur in Rotterdam

übernommen werden. Als Kooperationspartner im Bereich der Projektfinanzierung bieten sich die lokal ansässigen Volksbanken sowie vor allem die Sparkasse an. In diesem Falle wäre die Organisationsstruktur weniger komplex als beim niederländischen Vorbild (Abb. 38).

Schwerer zu realisieren sind hingegen der Gebäudeankauf und der spätere Verkauf durch die Kommune. In der Regel sind diejenigen Kommunen in Nordrhein-Westfalen, die besonders von Problemimmobilien betroffen sind, finanziell nur bedingt in der Lage, den Erwerb der Immobilien selbst vorzunehmen. Es besteht in vielen Kommunen jedoch die Möglichkeit, den Ankauf der Immobilien über kommunale Wohnungsunternehmen (KWU) oder über eine Stadtentwicklungsgesellschaft (SEG) durchzuführen (siehe Beispiel Gelsenkirchen).

Wird das Klushuizen-Projekt in einem förmlich festgelegten Sanierungsgebiet realisiert, so sollten die Wohneinheiten vor Durchführung

der Sanierung an die privaten Käufer veräußert werden. Führt die Stadt oder auch eine kommunale Wohnungsgesellschaft bzw. Stadtentwicklungsgesellschaft einen Teil der Sanierung (zum Beispiel Grundsanierung) vor dem Verkauf durch, so kann für diese Kosten keine Erstattung der unrentierlichen Kosten durch Mittel der Städtebauförderung erfolgen.¹⁶

Zielgruppenuntersuchung

Die für Klushuizen-Projekte relevanten Zielgruppen können je nach Akteurs- und Bewohnerstruktur in den Kommunen sehr unterschiedlich ausgeprägt sein. Während im Einzugsbereich von Ausbildungsstätten für Architekten, Designer und Stadtplaner vor allem Personen aus diesen Kreativbereichen als Klushuizen-Käufer infrage kommen, stellen in anderen Städten unter Umständen

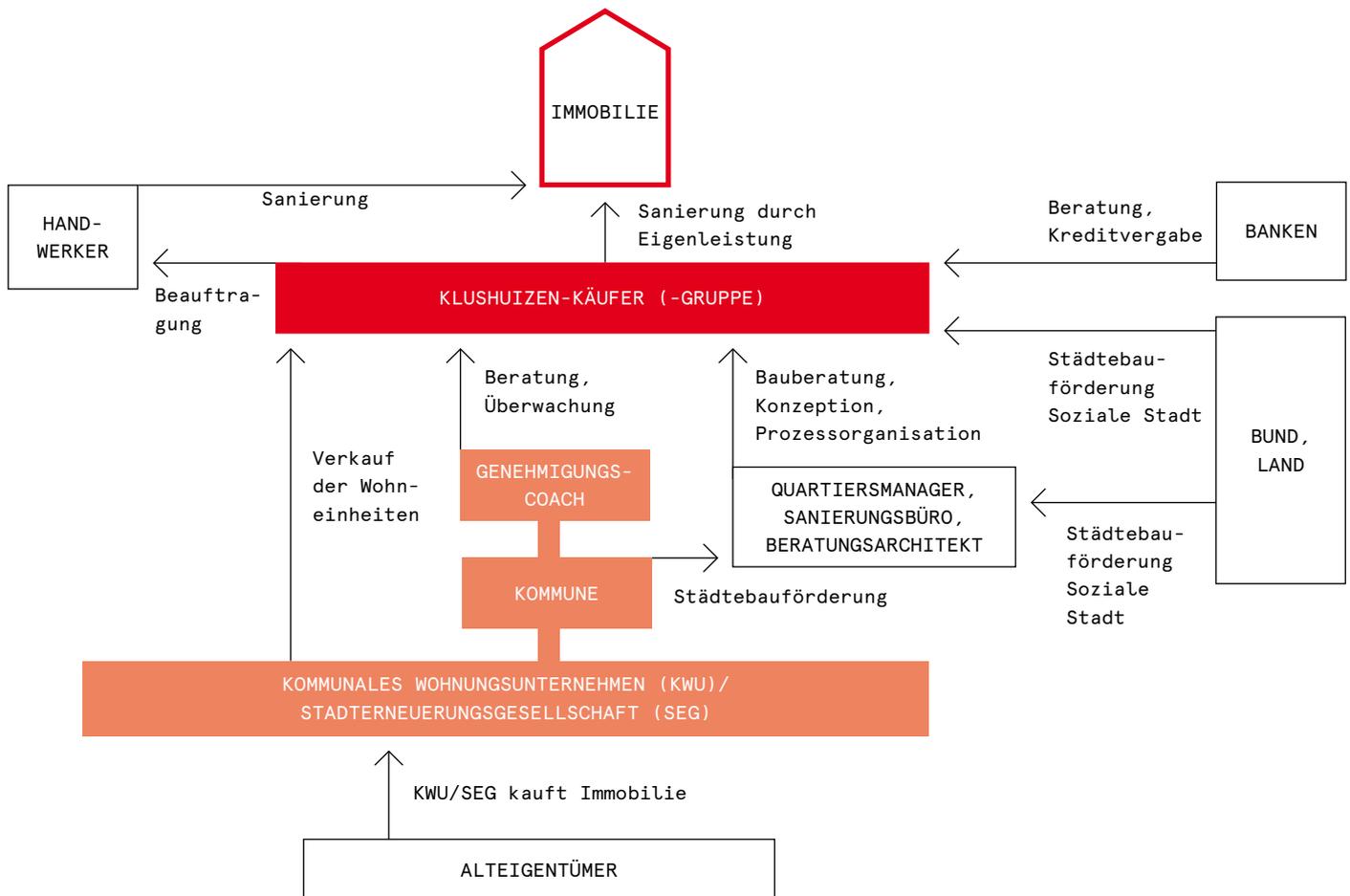


Abb. 38: Mögliche Organisationsstruktur in deutschen Kommunen

junge Handwerker oder bestimmte Migrantengruppen wichtige Zielgruppen dar. Daher ist eine Auswertung von Daten zur lokalen Milieu- und Berufsstruktur sinnvoll. Außerdem sollten auch Informationen zu den Akteursstrukturen vor Ort eingeholt werden, etwa über Personenkreise, die im Bereich Selbstbau, Baugruppen oder anderen Umbauprojekten aktiv sind. Diese können beispielsweise über lokale Initiativen für Wohnprojekte gewonnen werden (WohnBundBeratung, wohnprojekte-portal.de usw.). Auch die Umbau- und Kaufaktivitäten im Quartier sind näher zu untersuchen. Sehr hilfreich ist es dabei, die Erfahrungen der zuständigen Mitarbeiter in den Planungs- und Bauordnungsabteilungen miteinzubeziehen.

Die Erfahrungen in den Niederlanden haben zudem gezeigt, dass der Personenkreis, der sich für Klushuizen-Projekte interessiert, mit zunehmender Zahl an realisierten Projekten und steigender Bekanntheit des Konzeptes größer und vielfältiger wird. Um potenzielle Interessenten zusammenzubringen und ihnen das Klushuizen-Konzept vorzustellen, sollten zu Beginn des Prozesses Workshops und öffentliche Informationsveranstaltungen angeboten werden.

Untersuchung der Milieustruktur

Die Ermittlung und Abgrenzung der für Klushuizen-Projekte infrage kommenden Zielgruppen ist leichter möglich, wenn Informationen zu den Interessen, Lebensstilen und Werthaltungen der Bewohner vorliegen.¹⁷ Informationen hierzu können durch eine räumlich differenzierte Auswertung von Sinusmilieu-Daten gewonnen werden. Dafür werden soziodemografische Angaben (Alter des Haushaltsvorstandes, Haushaltsgröße) mit räumlichen Informationen (zum Beispiel Lage im Stadtgebiet), Daten zur Bebauungsstruktur (zum Beispiel Art des Gebäudes, Straßentyp) sowie ökonomischen Indikatoren (zum Beispiel Beruf, Einkommen, Kreditwürdigkeit) verknüpft und ausgewertet.

Die Milieu-Segmentierung erfolgt dann über die soziale Lage (Untere Mittelschicht/Unterschicht, Mittlere Mittelschicht, Oberschicht/Obere Mittelschicht) sowie über die grundlegende Werteorientierung („Grundorientierung“), bei der

zwischen „Tradition“, „Modernisierung/Individualisierung“ sowie „Neuorientierung“ unterschieden wird.

Für das Klushuizen-Projekt als Zielgruppe von Interesse sind vor allem diejenigen Milieugruppen, die sich durch einen eher unkonventionellen, avantgardistischen Lebensstil bzw. ein Interesse an neuen urbanen Wohnformen auszeichnen und die zusätzlich über ein gewisses Mindestkapital verfügen. Infrage kommen hier vier bis fünf Milieus:

Adaptiv-pragmatisches Milieu: Vertreten ist vor allem die moderne junge Mitte der Gesellschaft. Viele Mitglieder dieses Milieus sind gerade in der Familiengründungs- und Eigentumsbildungsphase, was sie generell für Klushuizen-Projekte interessant macht. Sie sind durchaus offen für Neues, allerdings stehen dem die grundsätzliche Sicherheits- und Nutzenorientierung sowie die oft eher konventionelle Einstellung der Klushuizen-Idee eventuell entgegen. Für die adaptiven Pragmatiker spielt zudem der Kostenaspekt bei der Eigentumsbildung eine große Rolle – dies muss bei der Ansprache dieser Zielgruppe beachtet werden. Generell sind die adaptiven Pragmatiker durchaus an urbanen Quartieren interessiert, denkbar sind für sie aber auch Standorte am Stadtrand.

Sozialökologisches Milieu: Hierbei handelt es sich um ein konsumkritisches /-bewusstes Milieu mit klaren normativen Vorstellungen. Die Mitglieder dieses Milieus verfügen über ein stark ausgeprägtes ökologisches und soziales Gewissen. Für das Wohnen in heterogenen und auch in problematischen Quartieren sind sie offen, was sie für Klushuizen-Projekte als Zielgruppe interessant macht. Auch verfügen sie meist über die erforderlichen finanziellen Möglichkeiten für die Umsetzung eines Klushuizen-Projektes. Bezüglich der Wohnlage sind sie tendenziell aber mehr an grünen, randstädtischen Standorten interessiert, deshalb sind sie am ehesten für Klushuizen-Projekte mit größeren grünen Hinterhöfen oder in direkter Nähe zu öffentlichen Parks zu gewinnen.

Performer-Milieu: Die Performer stellen die Leistungselite und die Konsum- und Stil-Avantgarde dar. Sie sind experimentierfreudig, risikobereit und





stellen sich gerne Herausforderungen. Dadurch und aufgrund ihrer starken Innenstadtaffinität sind sie für Klushuizen-Projekte als Zielgruppe von Interesse. Townhouses und sanierte Altbauten sind bei Performern als Wohnimmobilien beliebt. Allerdings suchen sie ein hochwertiges, konfliktfreies Umfeld, das an Klushuizen-Standorten in der Regel nicht existiert. Unter Umständen finden Performer Interesse an einem Klushuizen-Projekt, wenn im Quartier bereits eine positive Entwicklung erkennbar oder durch geplante Projekte absehbar ist. Auch für Klushuizen-Projekte in Problemimmobilien mit sehr großem Sanierungsaufwand in wachsenden Großstädten kommen sie als Zielgruppe infrage.

Expeditives Milieu: Die Expeditiven bilden die ambitionierte kreative Avantgarde. Die Mitglieder dieses Milieus sind in der Regel jung und gut ausgebildet. Sie sind weniger am Erfolg, sondern mehr an der Erkundung neuer Möglichkeiten interessiert. Als Wohnstandort wird ein vitales, urbanes Umfeld bevorzugt. Innovative Wohnansätze wie das Klushuizen-Projekt stoßen bei ihnen durchaus auf

Interesse, allerdings könnte ein großer Teil der Expeditiven noch zu jung für den Eigentumserwerb sein – knapp die Hälfte der Expeditiven befindet sich noch in Ausbildung (Schule, Universität). Viele sind aber auch bereits in der Berufseinstiegs- und Familienbildungsphase und kommen durchaus aus Klushuizen-Käufer infrage. Die Erfahrungen in den Niederlanden zeigen, dass durch die Ansprache dieses Milieus die Chance besteht, sehr innovative Klushuizen-Projekte zu realisieren. Vor allem in Universitätsstädten mit Studiengängen im Bereich Architektur, Stadtplanung, Bauingenieurwesen und Design stellen die Expeditiven die wichtigste und vielversprechendste Zielgruppe dar.

Als weiteres kreatives Milieu sind auch die Experimentalisten eine mögliche Zielgruppe für Klushuizen-Projekte. Die Experimentalisten sind als Untergruppe dem Milieu der Konsum-Hedonisten zugeordnet und ihr Anteil an der Zahl der Haushalte wird häufig nicht getrennt ausgewiesen. Wie die Expeditiven sind auch sie sehr offen für Neues und Unkonventionelles. Zudem gehören auch sie zu den Treibern der Reurbanisierung. Sie fühlen

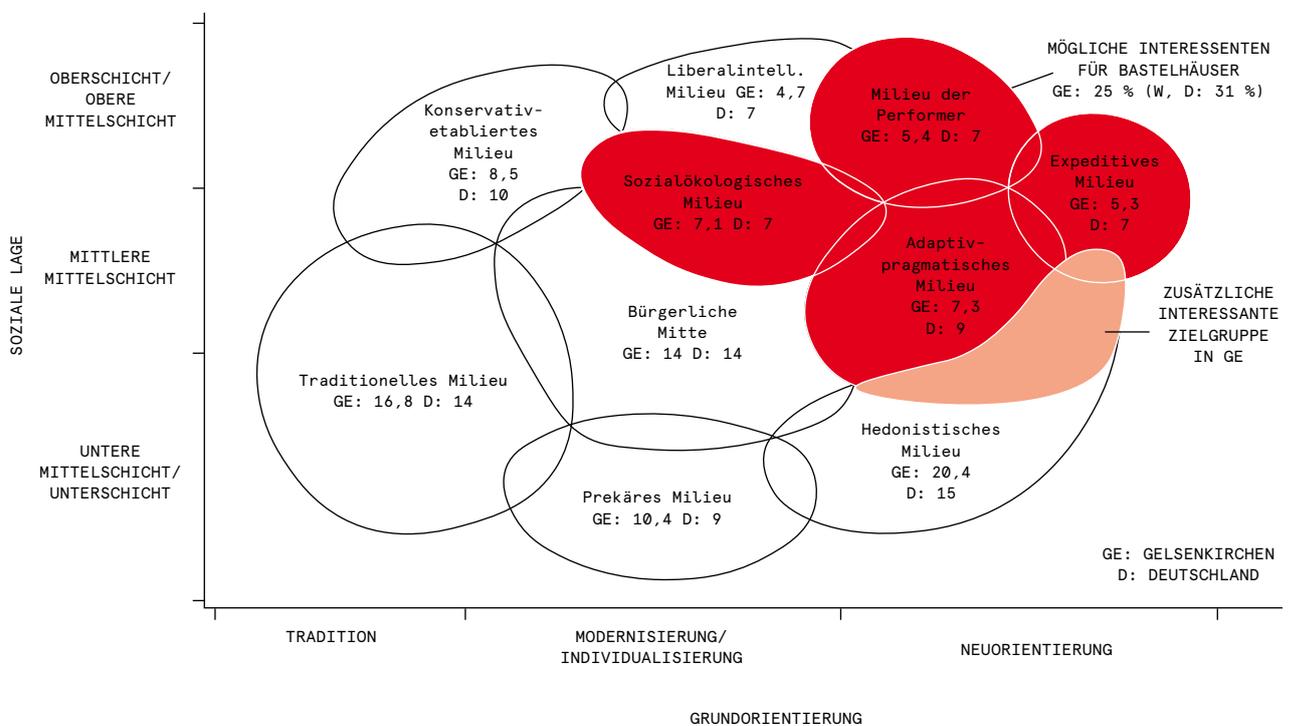


Abb. 39: Sinusmilieu-Struktur 2013 in Gelsenkirchen und Deutschland im Vergleich, Angaben in Prozent (Quellen: Sinus-Institut, VHW)

sich in urbanen, heterogenen Quartieren wohl, auch wenn diese nicht ganz problemfrei sind. Allerdings mangelt es bei ihnen in vielen Fällen an den finanziellen Mitteln, um ein Klushuizen-Projekt umzusetzen. Zudem steht für sie aus Altersgründen (es handelt sich um ein sehr junges Milieu) die Eigentumsbildung noch nicht im Mittelpunkt ihrer Überlegungen. Dies schränkt die Möglichkeiten, aus diesem Milieu Interessenten für Klushuizen-Projekte zu generieren, deutlich ein.

In der Regel sind in den vorgestellten Milieus knapp ein Drittel der Haushalte verortet. Je nach Kommune können die Anteile der einzelnen Milieus jedoch deutlich variieren. Im Rahmen der Zielgruppenanalyse bietet es sich deshalb an, die Milieustruktur in der Kommune näher zu betrachten.

Untersuchung der Berufsstruktur

Neben der Betrachtung der Milieustrukturen ist es zudem sinnvoll, sich die Berufsstruktur in den einzelnen Kommunen näher anzuschauen. Die niederländischen Klushuizen-Projekte haben gezeigt, dass vor allem die mit der Bauwirtschaft verbundenen Berufsgruppen über eine besondere Affinität zu derartigen Wohnprojekten verfügen. Vor allem Personen, die im Bereich der planenden Bauberufe (Architekten, Stadtplaner) tätig sind, traten überdurchschnittlich häufig als Klushuizen-Käufer auf. Daneben sind aber auch Personen, die in den ausführenden Bauberufen (vor allem handwerkliche Berufe) tätig sind, aufgrund ihrer Kompetenz im Bereich Sanierung sowie den Möglichkeiten, viele Tätigkeiten in Eigenleistung durchzuführen, als Zielgruppe interessant.

Die niederländischen Erfahrungen haben zudem gezeigt, dass als zusätzliche Zielgruppe vor allem die weiteren Kreativbranchen jenseits des Bausektors (Designer, Künstler) sowie die dem Sozial- und Bildungssektor zugeordneten Branchen (Pädagogen, Lehrende) infrage kommen. In diesen Branchenbereichen finden sich überdurchschnittlich viele experimentierfreudige Personen, die auch für das Wohnen in problematischen Quartieren offen sind.

Auch die Berufsstruktur ist von Kommune zu Kommune sehr unterschiedlich. Eine nach

Berufen differenzierte Betrachtung der Beschäftigtenstruktur kann helfen, die Zielgruppe für mögliche Klushuizen-Projekte herausarbeiten.¹⁸

Datenauswertung zur Zielgruppenbestimmung – Beispiel Gelsenkirchen

Für Gelsenkirchen zeigt sich bei Betrachtung der Bedeutung der einzelnen Sinusmilieus, dass – wie in vielen strukturschwachen, schrumpfenden Städten – die für die Realisierung von Klushuizen-Projekten wichtigen kreativen und an innovativen neuen Ideen interessierten Milieus nur unterdurchschnittlich stark vertreten sind. Während deutschlandweit 31 Prozent der Haushalte den Milieus der Performer, Sozialökologisch-Orientierten, Adaptiv-Pragmatischen sowie Exeditiven angehören, sind es in Gelsenkirchen lediglich 25 Prozent.

Überdurchschnittlich vertreten ist dagegen das Milieu der Hedonisten, dem auch das Sub-Milieu der Experimentalisten zuzuordnen ist. Da es weniger wahrscheinlich ist, dass sich Haushalte aus dem Performermilieu unter den jetzigen Bedingungen für einen Standort wie dem in Gelsenkirchen vorgeschlagenen begeistern lassen, sollten auch die Experimentalisten, die an der Bochumer Straße bereits ansässig sind, stärker in die Zielgruppenansprache einbezogen werden. Generell zeigt sich, dass trotz unterdurchschnittlicher Anteile der Zielgruppenmilieus auch in Städten wie Gelsenkirchen noch ein nicht unerheblicher Teil der Bevölkerung der generellen Zielgruppe entspricht und damit potenziell als Klushuizen-Käufer infrage kommt.

Mehr Klarheit bezüglich der Ausrichtung der Zielgruppenansprache erhält man bei Betrachtung der Bedeutung einzelner Berufsgruppen in der Kommune. Hier zeigt sich, dass die für Klushuizen-Projekte relevanten Bauberufe in Gelsenkirchen überdurchschnittlich stark vertreten sind. Dies gilt für die baubezogenen Planungsberufe sowie noch viel mehr für die Berufe aus dem Bereich der Bauausführung. Die Ansprache von Personen aus diesem Berufsumfeld sollte deshalb einen Schwerpunkt bei der Vermarktung bilden.

Erwartungsgemäß sind dagegen die weiteren Kreativbranchen jenseits des Bausektors

BERUFSGRUPPE	D	E	BO	HER	GE	GE ABSOLUT
Bauplanung, Architektur, Vermessungsberufe	0,9 %	0,9 %	1,1 %	1,0 %	1,0 %	775
Hoch- und Tiefbauberufe	0,7 %	1,4 %	1,4 %	2,5 %	2,3 %	1.686
(Innen)Ausbauberufe	0,6 %	1,0 %	1,1 %	1,3 %	1,5 %	1.095
Gebäude- und versorgungstechnische Berufe	1,4 %	1,9 %	1,9 %	2,8 %	2,3 %	1.746
Erziehung, Sozialarbeit, Heilerziehungspflege	2,6 %	3,6 %	3,7 %	4,6 %	4,9 %	2.128
Lehrende und ausbildende Berufe	1,9 %	2,6 %	4,2 %	1,4 %	1,8 %	1.366
Marketing, Werbung, Medienberufe	3,7 %	2,7 %	1,5 %	0,7 %	2,2 %	1.644
Produktdesign, Kunsthandwerk	0,2 %	0,3 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %	91
Darstellende, unterhaltende Berufe	0,5 %	0,4 %	0,6 %	0,1 %	0,5 %	375

Abb. 40: Anteile der Beschäftigten in ausgewählten Berufsgruppen in Deutschland, Essen, Bochum, Herne und Gelsenkirchen. (Quellen: Agentur für Arbeit, eigene Auswertung)

in Gelsenkirchen unterdurchschnittlich stark vertreten. Trotzdem ist bezogen auf die absolute Zahl auch die Gruppe der im Bereich Werbung, Marketing und Medienberufe tätigen Personen als Zielgruppe nicht zu unterschätzen. Größere Nachfrage kann darüber hinaus noch von Seiten der im Sozialbereich tätigen Personen erwartet werden. Hier ist in Gelsenkirchen ein deutlich höherer Anteil an Beschäftigten als im Bundesdurchschnitt festzustellen.

Es zeigt sich, dass auch in Städten wie Gelsenkirchen trotz eines generell eher schwach ausgeprägten kreativen Milieus die wichtige Zielgruppe der Architekten und Stadtplaner sogar leicht überdurchschnittlich stark vertreten ist. Es wird aber auch deutlich, dass aufgrund der eher geringen absoluten Zahl der in diesem Bereich tätigen Personen die Zielgruppenansprache deutlich breiter angelegt werden muss. Besonders Haushalte aus dem Adaptiv-Pragmatischen und dem Sozialökologischen Milieu bzw. Personen, die im

Handwerks- aber auch im Sozialbereich tätig sind, sollten als potenzielle Klushuizen-Käufer mitberücksichtigt werden. In Ballungsräumen wie dem Ruhrgebiet empfiehlt sich außerdem, die relevanten Zielgruppen auch jenseits der Stadtgrenzen anzusprechen.

- 1 Präambel des Klushuizen-Kaufvertrags: „Um die Wohnungen attraktiv für Privatpersonen zu machen, werden sie für einen niedrigeren Kaufpreis als den wirtschaftlichen Wert verkauft, aber mit der Verpflichtung, sie zu renovieren und mindestens drei Jahre selbst zu bewohnen [...].“
- 2 Artikel 14 Klushuizen-Kaufvertrag: „2. Der Käufer ist verpflichtet, für mindestens drei Jahre selbst in der Wohnung zu leben, nachdem die Renovierungsarbeiten beendet sind. [...] Im Falle der Nichteinhaltung der Bestimmungen dieses Artikels fällt eine Vertragsstrafe an in Höhe von € 25.000 pro Stockwerk. 3. Der Käufer ist verpflichtet, die Immobilie so zu renovieren, dass es dem Qualitätsniveau entspricht, das im ‚Programm [...]169 Klushuizen‘ festgelegt ist. [...] Wenn der Käufer die Renovierungspflicht versäumt hat oder versäumt hat diese rechtzeitig zu erfüllen, hat die Stadt das Recht [...] eine Geldstrafe in Höhe von € 25.000 zu erteilen.“
- 3 Richtlinien über die Gewährung von Zuwendungen zur Förderung von Maßnahmen zur Stadtentwicklung und Stadterneuerung (Runderlass des Ministeriums für Bauen und Verkehr [heute: Ministerium für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr] des Landes Nordrhein-Westfalen vom 22.10.2008 – V.5 – 40.01 –)
- 4 MBWSV 2014
- 5 Hinzu kommt, dass die durchschnittlichen Umbaukosten (vor allem Kosten für die Veränderung der Wohnungsgrundrisse) in deutschen Altbaubeständen aufgrund der massiven Bauweise und auch der strengen Bauvorgaben (insbesondere im Bereich Brandschutz) über denen in den Niederlanden liegen.
- 6 Zijstra, Stolwijk 2011
- 7 Schmitz et al. 2013; BKI 2014
- 8 Schmitz et al. 2013: 27
- 9 Richtlinien über die Gewährung von Zuwendungen zur Förderung von Maßnahmen zur Stadtentwicklung und Stadterneuerung (Runderlass des Ministeriums für Bauen und Verkehr (heute: Ministerium für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr) des Landes Nordrhein-Westfalen vom 22.10.2008 – V.5 – 40.01 –)
- 10 Agentschap NL 2012
- 11 Der genaue Preis pro Wohneinheit ist abhängig von deren Größe und dem Preis, der für die Einzelhandelsflächen veranschlagt wird (falls diese nicht im Besitz der SEG bleiben).
- 12 Boonstra 2008
- 13 Eurostat 2012
- 14 Panagos 2013
- 15 Ebd.
- 16 Die Stadt kann kein Modernisierungs-/ Instandsetzungsgebot oder eine Modernisierungs-/ Instandsetzungsvereinbarung (Voraussetzung für die Erstattung der unrentierlichen Kosten bei Sanierungen) mit sich selbst oder einer kommunalen Tochtergesellschaft abschließen.
- 17 Daten zu Sinus-Milieus auf kommunaler Ebene können über microm Geomarketing oder über den Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e. V. (VHW) erworben werden.
- 18 In der Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit sind die mit der Bauwirtschaft verbundenen Berufe gemäß der Klassifikation der Berufe von 2010 (KldB 2010) vor allem in den folgenden Berufsgruppen eingeordnet: 31 Bauplanung, Architektur, Vermessungsberufe, 32 Hoch- und Tiefbauberufe, 33 (Innen-)Ausbauberufe, 34 Gebäude- und versorgungstechnische Berufe. Die Kreativen sind schwerpunktmäßig in den Berufsgruppen 92 Werbung, Marketing, Medienberufe, 93 Produktdesign, Kunsthandwerk sowie 94 Darstellende, unterhaltende Berufe verortet. Personen aus dem Sozial- und Bildungsbereich finden sich vor allem in den Berufsgruppen 831 Erziehung, Sozialarbeit, Heilerziehungspflege sowie 84 Lehrende und ausbildende Berufe

5. Fazit

KLUSHUIZEN IN NORDRHEIN-WESTFALEN

GRÜNDERZEIT

Umsetzungshinweise und Erfolgsfaktoren

Problemimmobilien kosten Geld – nicht nur den Eigentümer, der die notwendige Sanierung durchführen muss, sondern auch die betroffenen Kommunen, die den Auswirkungen auf das Image und den Immobilienmarkt im Quartier begegnen müssen. „Liegen lassen“ ist auf Dauer keine angemessene Handlungsalternative, da eine solche Strategie dem Absinken des Stadtteils nichts entgegenhält. Vielmehr kann es zu weiteren Leerständen, zu kumulativen Schadensbildern an den Häusern und zu Vandalismus kommen. Diese negativen Ausstrahlungseffekte führen zur Beeinträchtigung der Immobilienwerte und der Quartiersentwicklung. Daher ist der erste und wichtigste Schritt, dass Kommunen präventiv gegen die Entstehung von Problemimmobilien vorgehen. Besonders in stark benachteiligten Stadtquartieren, in denen sich die Marktlage auf absehbare Zeit nicht aus eigener Kraft erholen wird, kann eine frühzeitige Ansprache der Eigentümer

lohenswert sein, um spätere Kosten und Verwaltungsaufwand zu vermeiden.

Sind die Eigentümer nicht bereit oder willens, ihre Immobilien in ausreichendem Maße instand zu halten, müssen die betroffenen Kommunen handeln, um die Abwärtsspirale zu stoppen. Der Vergleich der verschiedenen Handlungsoptionen hat gezeigt, dass jede Maßnahme mit Kosten für die Kommune verbunden ist. Sowohl Abriss und Neubau als auch die Umsetzung alternativer Sanierungsmodelle wie das Klushuizen-Projekt können nur mit öffentlichen Fördergeldern und Investitionen aus dem städtischen Etat realisiert werden. Rein betriebswirtschaftlich entsteht dadurch ein Verlust. Langfristig kann eine Kommune durch die städtebauliche und sozioökonomische Aufwertung eines Quartiers jedoch externe Kosten reduzieren (zum Beispiel für Verkehrssicherung an Gebäuden, ordnungsrechtliche Maßnahmen etc.) und steigende Einnahmen generieren (zum Beispiel durch steuerliche Einnahmen von neuen Bewohnern und Gewerbetreibenden). Vor allem kann sie aber für mehr Attraktivität und Lebensqualität sorgen und damit zu einer ausgeglichenen Gesamtbilanz im Sinne einer „Stadrendite“¹ beitragen.

Solche langfristigen, positiven Effekte können nicht erzielt werden, wenn man Problemimmobilien nur als Einzelfälle oder nur unter ordnungsrechtlichen Gesichtspunkten betrachtet. Denn selbst wenn es einer Kommune gelingt, einen Eigentümer zu Instandhaltungsmaßnahmen an seiner Immobilie zu bewegen, oder wenn es ihr gelingt, die Immobilie selbst zu erwerben und durch einen Neubau zu ersetzen, sind die

SBK #08 – 24.04.2015

strukturellen Probleme des Quartiers noch nicht gelöst. Erst wenn ein Stimmungswechsel einsetzt, der über die einzelne Immobilie hinausgeht, kann eine Trendwende für das Quartier herbeigeführt werden. Um einen solchen Stimmungswechsel zu erzeugen, bedarf es großer Investitionen seitens Eigentümer und Kommune sowie einer großen Veränderungsbereitschaft der Bewohner – Voraussetzungen, die von einer Kommune nur unter größten Anstrengungen zu erfüllen sind.

Einen anderen Weg bieten alternative Konzepte wie das niederländische Klushuizen-Modell. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass eine Adaption dieses Modells in Nordrhein-Westfalen grundsätzlich möglich ist. Geht man von Rahmenbedingungen aus, die denen des Fallbeispiels Gelsenkirchen ähneln, sind die Kosten der Stadt für die Umsetzung eines solchen Projektes verkraftbar und vertretbar, da sich bei den konventionellen Maßnahmen im Umgang mit Problemimmobilien Unrentierlichkeiten mindestens vergleichbarer Größenordnung ergeben. So wäre eine Variante „Abriss und Neubau“ ökonomisch benachteiligt, wenn das geringe Refinanzierungspotenzial aus der niedrigen, nur geringfügig steigerbaren Marktmiete in diesem Stadtteil zu keiner wirtschaftlichen Verwertung führen würde. Zudem besteht ein recht hohes investives Risiko. Bei der Umsetzung eines Klushuizen-Projektes ist das Risiko hingegen relativ gering, da die Stadt (bzw. das verantwortliche kommunale Unternehmen) unsanierte Bestände einfach weiter verkaufen kann ohne große Finanzierungsvolumen für die Sanierung selbst aufnehmen zu müssen.

Die Realisierung eines Klushuizen-Projektes mit jungen engagierten Bewohnern kann frischen Wind ins Viertel bringen und hat – nach Aussagen der Rotterdamer Stadtverwaltung – zu Nachahmungseffekten bei benachbarten Eigentümern und zu neuen nachbarschaftlichen Aktivitäten geführt. Aus den bisherigen Erfahrungen in den Niederlanden und den anderen in dieser Studie erwähnten Konzepten lassen sich einige Faktoren ableiten, die berücksichtigt werden sollten, um ein solches Projekt auch in Nordrhein-Westfalen erfolgreich zu realisieren und die gewünschten ökonomischen, städtebaulichen und sozialen Effekte für die Gesamtentwicklung des Stadtteils zu erzielen:

Innenstadtnahe Quartiere mit positivem Entwicklungspotenzial

Besonders geeignet für die Realisierung von Klushuizen-Projekten sind urbane, innenstadtnahe oder zumindest sehr gut an die Innenstadt und den Hauptbahnhof angebundene Quartieren. In den Niederlanden bestand in solchen Vierteln große Nachfrage. Aufgrund des eindeutig feststellbaren Reurbanisierungstrends ist dies auch in Deutschland zu erwarten.

Wichtig für die Kaufentscheidung ist zudem, dass – trotz problematischer Situation – im Quartier eine Aufbruchsstimmung herrscht bzw. erzeugt werden kann und eine Verbesserung der Situation in der Zukunft erwartet wird („Glaube an die Zukunft des Quartiers“). Eine derartige positive Entwicklungsperspektive kann von Seiten der öffentlichen Akteure vor allem durch flankierende Maßnahmen zur Aufwertung des Quartiers geschaffen werden (zum Beispiel durch städtebauliche Sanierungsmaßnahmen). Im Gegensatz zu den in den Niederlanden betrachteten Stadtteilen stellt in den nordrhein-westfälischen Quartieren weniger die Kriminalität, sondern vor allem der Verlust von Wohnbevölkerung und Einzelhandel sowie die sozialräumliche Segregation ein Problem dar. Stand in Rotterdam die Bekämpfung der Alltagskriminalität als flankierende Maßnahme im Vordergrund, so gilt es in den problematischen Quartieren in Nordrhein-Westfalen vor allem, die lokale Ökonomie zu fördern, kreative bzw. kulturelle Institutionen im Quartier zu unterstützen sowie die öffentlichen Einrichtungen (vor allem Schulen, Kitas) aufzuwerten. Dann ist es möglich, junge engagierte Bewohner zu gewinnen.

Darüber hinaus gibt es einen Faktor, der aufgrund der abweichenden Förderlandschaft in den Niederlanden nicht vergleichbar ist, in Nordrhein-Westfalen aber als vorteilhaft für den Prozess einzustufen ist: Liegen die ausgewählten Immobilien in einem förmlich festgesetzten Sanierungsgebiet können organisatorische Strukturen wie Sanierungsträger oder Quartiersmanagement mitgenutzt werden. Zudem ergeben sich zusätzliche Förder- und Abschreibungsmöglichkeiten, die das Modell finanziell noch attraktiver machen.

Größere Kooperationsprojekte mit mehreren Wohneinheiten

Laut Roelande Zoethout (2005) sollten Klushuizen-Projekte mehrere Wohneinheiten – möglichst einen ganzen Baublock – umfassen. In den Interviews vor Ort wurde deutlich, dass es potenziellen Käufern leichter fällt, in problematischen Quartieren zu investieren, wenn sie dies als Gruppe zusammen mit anderen Klushuizen-Käufern tun. Ein gemeinsamer Innenhof gibt Raum für das Gemeinschaftsleben und schafft soziale Sicherheit und eine Rückzugsmöglichkeit in den oft problembehafteten Nachbarschaften. Gerade als Pilotprojekt bietet sich deshalb ein kooperatives Klushuizen-Projekt an. Darüber hinaus halten KET/SEV/Het Woonnetwerk (2008: 42) eine größere Zahl von zusammenhängenden Klushuizen-Wohneinheiten für notwendig, um positive Ausstrahlungseffekte auf das Umfeld zu erzeugen. Auch der Aufwand für die Organisation und Durchführung des Projektes, der für die Kommune in Form von Prozesskosten aufzubringen ist, spricht für größer angelegte Projekte.² Allerdings zeigt die Praxis auch, dass bei sehr vielen Einzelkäufern Abstimmungen und gemeinsame Festlegungen zur Gestaltung und Durchführung des Gemeinschaftsprojektes sehr schwierig werden können. Die Gruppe der Käufer sollte deshalb nicht viel mehr als 36 Einzelkäufer umfassen.³

Gut umzubauende, preiswerte Wohneinheiten

Die Erfahrungen haben gezeigt, dass Häuser, die in schlechtem Zustand zu einem niedrigen Preis von den öffentlichen Stellen erworben und dann preiswert wieder an Klushuizen-Interessenten verkauft werden können, besonders attraktiv sind. Sie erlauben den Käufern eine maximale Gestaltungsfreiheit, die neben dem Gefühl, ein finanziell attraktives Angebot angenommen zu haben, ein Hauptgrund für die Investitionsbereitschaft der Käufer war. Übertragen auf deutsche Verhältnisse führen Objekte in sehr desolatem Zustand und in Gebieten mit niedrigem Mietpreisniveau dazu, dass die Kommune oder das kommunale Unternehmen (KWU, SEG) aufgrund der starken

Unrentierlichkeit des Projektes hohe betriebswirtschaftliche Verluste akzeptieren muss. Macht die Unrentierlichkeit mehr als 25 Prozent der Investitionskosten aus, so können diese nicht mehr in vollem Umfang durch Mittel der Städtebauförderung erstattet werden.

Wichtig ist zudem, dass die für Klushuizen-Projekte infrage kommenden Gebäude gut umzubauen sind, damit die Zusammenlegung von Wohnungen und damit die Schaffung von großen Wohneinheiten sowie die Realisierung möglichst vielfältiger Wohnungsgrundrisse möglich ist. Die Möglichkeiten des Umbaus sind bei den in Deutschland üblichen Altbaubeständen in einigen Fällen aufgrund einer sehr massiven Bauweise mit deutlich höheren Kosten verbunden als bei den niederländischen Beispielen. Vor Projektbeginn ist deshalb zu prüfen, ob Wohnungszusammenlegungen bzw. die Realisierung von Maisonette-Wohnungen möglich und mit welchen Kosten diese Umbaumaßnahmen verbunden sind. Insbesondere die brand- und schallschutztechnischen Auswirkungen der geplanten Maßnahmen sind mit dem Bauordnungsamt genau zu erörtern. In Einzelfällen können in Absprache mit der zuständigen Bauaufsichtsbehörde unter anderem Abweichungen von den materiellen Anforderungen des Brandschutzes ermöglicht werden. Außerdem ist zu prüfen, ob und welche Sanierungsmaßnahmen vor dem Verkauf von der Stadt selbst durchgeführt werden.

Um einem gewissen architektonischen Anspruch gerecht zu werden und auch auf das Gesamtbild des Quartiers Einfluss zu nehmen, können in den Kaufverträgen Standards und Gestaltungsrichtlinien festgelegt werden. Wichtig ist dabei aber die individuellen Gestaltungsmöglichkeiten nicht zu stark einzuschränken, da diese ein wichtiger Anreiz für die Käufer sind. Zudem sind gerade bei neuen Eigentümern aus dem kreativen Milieu auch viele neue ästhetische Impulse zu erwarten. Dass dies auch entscheidend zur Außenwirkung des Quartiers beiträgt, zeigen das Schipperskwartier in Antwerpen, in dem gezielt junge Architekturbüros mit dem Umbau beauftragt wurden, aber auch einzelne Klushuizen in Rotterdam wie das mit internationalen Architekturpreisen ausgezeichnete Projekt „Black Pearl“⁴.

Günstige Finanzierung und öffentliche Fördermittel

Neben der gestalterischen Freiheit macht vor allem die finanzielle Ersparnis gegenüber dem konventionellen Hauskauf ein Klushuizen-Projekt attraktiv. Hier gilt es, die Vielzahl der in dieser Publikation genannten Förder- und Abschreibungsmöglichkeiten für den konkreten Fall zu prüfen, transparent zu machen und voll auszuschöpfen. Außerdem zeigen die Beispiele aus Rotterdam oder Stoke-on-Trent, dass der Zugang zu günstigen Kreditbedingungen eine wichtige Voraussetzung für die Kaufinteressenten darstellt.

Professionelle Projektsteuerung und intensive Beratung der Klushuizen-Käufer

Einen weiteren wichtiger Erfolgsfaktor ist die intensive Betreuung der Kaufinteressenten und Käufer. Gerade in den nordrhein-westfälischen Städten mit entspanntem Wohnungsmarkt, in dem potenzielle Klushuizen-Käufer vielfältige Möglichkeiten haben, umbaufähige Altbauten zu attraktiven Preisen zu erwerben, ist die intensive Betreuung der Käufer ein Pluspunkt, der bei der Vermarktung besonders betont werden sollte. Für die Käufer, die oft über keinerlei Erfahrungen im Bereich Eigentumserwerb oder Hausumbau verfügen, sind die den gesamten Planungs- und Bauprozess flankierenden Beratungs- und Koordinierungsleistungen, die ihnen von Seiten des Organisationsteams angeboten werden, ein wichtiger Anreiz. Zunächst muss das Vertrauen durch eine nachvollziehbare Kalkulation der für den Käufer entstehenden Kosten und Risiken geschaffen werden. Die enge Begleitung des Projektes durch das Organisationsteam (Projektmanagement) ist zudem wichtig, um die Einhaltung der vertraglich festgelegten Vorgaben (Sanierungs- und Selbstwohngebot) zu kontrollieren. Diese müssen klar formuliert und kommuniziert sowie streng kontrolliert werden. Die niederländischen Beispiele haben gezeigt, dass es Käufer demotivieren kann, wenn Verstöße anderer Käufer gegen die Vorgaben (zum Beispiel die vorzeitige Vermietung der Wohnung) nicht erkannt und sanktioniert

werden. Um den neuen Bewohnern – aber auch den kreditgebenden Banken – Vertrauen in die Entwicklung des Quartiers und den Erfolg des Projektes zu geben, ist es zudem wichtig, dass die Politik (kommunaler Bürgermeister, Land) hinter dem Projekt steht. Nur durch eine gute Kooperation mit der Verwaltung und eine Unterstützung durch die Politik ist eine Projektorganisation möglich, in der Entscheidungen schnell gefällt werden können. Zur Risikominimierung auf Seiten der öffentlichen Akteure ist zudem die finanzielle Belastbarkeit der Käufer genau zu prüfen.

Kooperationspartner vor Ort

Für die oben genannte Beratung, aber auch für die Finanzierung und Durchführung baulicher Maßnahmen kann ein Netzwerk aus lokalen Partnern förderlich für den Erfolg des Projekts sein, zugleich aber auch zur Stärkung sozialer und wirtschaftlicher Strukturen im Quartier beitragen. So können beispielsweise ortsansässige Handwerksbetriebe mit eingebunden werden, die durch ihre fachlichen Kompetenzen die unerfahrenen Bauherren unterstützen. Auch die Kopplung an soziale Maßnahmen der Quartiersentwicklung ist möglich, etwa die Einbeziehung örtlicher gemeinnütziger Bildungsträger, wie das Beispiel aus der Dortmunder Nordstadt zeigt.

Wichtig ist darüber hinaus eine frühzeitige und intensive Kooperation mit den vor Ort vertretenen Banken, die ein wichtiger Partner bei der Ausarbeitung der Finanzierungskonzepte sind und die von dem Konzept überzeugt werden müssen. In deutschen Kommunen bieten sich vor allem die lokal verwurzelten Volksbanken und Sparkassen als Partner an.

Aussicht

In den Niederlanden konnten bereits mehrere hundert Wohneinheiten nach dem Klushuizen-Konzept saniert und neu genutzt werden. Außerdem hat sich das Angebot für Privatpersonen, die für geringe Kosten und mit viel Eigenleistung Wohneigentum bilden möchten, weiter differenziert. Es reicht von Neubauprojekten auf problematischen Grundstücken bis hin zu günstigen Mietwohnungen in ehemaligen Problemimmobilien. Gerade in Zeiten, in denen der niederländische Immobiliensektor in die Krise geraten ist, erwiesen sich diese Konzepte als zunehmend attraktiv. Auch in Nordrhein-Westfalen ist die Nachfrage nach alternativen Konzepten zur Entwicklung von Wohnraum deutlich gestiegen. Konzepte, wie sie in dieser Studie beschrieben wurden, auf diese Nachfrage eingehen und gleichzeitig einen Beitrag zum Erhalt stadt-bildprägender Bausubstanz und zur Aufwertung benachteiligter Quartiere leisten.

- 1 Als „Stadtrendite“ wird hier die Summe aller Vorteilüberschüsse für die Stadt innerhalb eines bestimmten Zeitraumes verstanden. Dazu zählen die betriebs- und stadtwirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Vorteilsüberschüsse. Definition in Anlehnung an: BBSR (Hg.); Spars, Guido; Heinze, Michael; Mrosek, Holger: Expertise „Stadtrendite durch kommunale Wohnungsunternehmen“. Abschlussbericht. Berlin 2008, S. 8-13
- 2 Van Hulten 2008
- 3 Zoethout 2005
- 4 Architekten: Studio Rolf.fr /Zecc Architects, 2008-2010

Literaturverzeichnis

Agentschap NL: *Bestaande Bouw (klushuizen) van het Expertteam Eigenbouw*. Den Haag 2012

Bennert, Wulf: „Die Immobilie im demografischen Wandel“. In: Stiftung Schloss Ettersburg – Gestaltung des demografischen Wandels (Hg.): *Tagungsband Forum „Schrottimmobilien“*. Ettersburg 2010, S. 13–29

BKI (Hg.): *Statistische Kostenkennwerte für Gebäude*. Teil 1–3. Stuttgart 2014

Blom, Ditty: „Klushuizen: nieuw instrument in de volkshuisvesting“. In: Sour, Annemarie: *169 Klushuizen – van experiment tot instrument*. Rotterdam 2009, S. 33–53

Boonstra, Esther: *Evaluatierapport Wallisblok Experiment*. Rotterdam 2008

Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (Hg.): *Verwaarloste Immobilien. Leitfaden zum Einsatz von Rechtsinstrumenten beim Umgang mit verwaarlosten Immobilien – „Schrottimmobilien“*. Berlin 2014

Empirica: *Entwicklung der quantitativen und qualitativen Neubaunachfrage auf den Wohnungsmärkten in NRW bis 2030*. Bonn 2010

Innovationsagentur Stadtumbau NRW: *Problemimmobilien in den Städten und Gemeinden Nordrhein-Westfalens*. Arbeitsbuch als Grundlage für thematische Kooperation und Dialog. Düsseldorf 2011

KEI/SEV/Het Woonnetwerk (Hg.): *De vrijblijvendheid voorbij, sociale stijging in de praktijk*. Den Haag 2008

Landtag NRW: *Drucksache 16/2299*. Abschlussbericht der Enquetekommission „Wohnungswirtschaftlicher Wandel und neue Finanzinvestoren auf den Wohnungsmärkten in NRW“ (Enquetekommission I). Düsseldorf 2013

MBWSV – Ministerium für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen: *Wohnungsbauförderung 2014*. Hintergrundmaterial zur Pressekonferenz am 21.01.2014. Düsseldorf 2014

Mucke, Andreas: *Hindernisse beseitigen – Chancen nutzen*. Die Arbeit der AG Bestandentwicklung. Vortragspräsentation 4. Forum Wohnstandort Wuppertal am 26. Februar 2014. Wuppertal

Nonnekes, W. D.: *Wie heeft de klusfactor? Een leefstijlonderzoek naar de interesse in Klushuizen*. Utrecht 2011

Panagos, Thanos: *Do it Yourself or Ask for State Aid*. The Role of Public Interventions in the Success of Rotterdam’s ‚Klushuizen‘ Approach. Amsterdam 2013

Schmitz, Heinz/Krings, Edgar/Dahlhaus, Ulrich/Meisel, Ulli: *Baukosten 2012/13 – Instandsetzung, Sanierung, Modernisierung, Umnutzung*. 21. Aufl. Essen 2013

Tüllner, Colleen: *Schrottimmobilien in Bochum – was die Stadt in Zukunft tun sollte*. Dortmund 2013

Van Hulten, Frans: „Het wordt beter met de buurt“. In: KEI/SEV/Het Woonnetwerk 2008 (Hg.): *De vrijblijvendheid voorbij, sociale stijging in de praktijk*. Den Haag 2008

Zoethout, Roelande J. B.: *Particuliere investeringen in verouderde wijken*. Gratis woningen met opknopverplichting. Amsterdam 2005

Über die Autoren



Prof. Dr. Guido Spars ist seit 2006 Universitätsprofessor für das Fachgebiet Ökonomie des Planens und Bauens an der Bergischen Universität Wuppertal. Er studierte Volkswirtschaft an der Universität Köln und war wissenschaftlicher Assistent am Fachgebiet Stadt- und Regionalökonomie des Instituts für Stadt- und Regionalplanung der TU Berlin. Im Rahmen seiner Habilitation und zahlreicher Forschungsvorhaben hat er zu aktuellen Trends der Immobilienwirtschaft und ihrer Märkte gearbeitet. Guido Spars ist stellvertretender Leiter des Real Estate Management-Masterstudienganges an der BU Wuppertal. Er ist Mitglied der Baukostensenkungskommission der Bundesregierung und Mitglied in den wissenschaftlichen Beiräten des Deutschen Instituts für Urbanistik, des Institutes für Wohnen und Umwelt und des Zentralen Immobilienausschuss (ZIA). Des Weiteren ist er berufenes Mitglied der DASL und des Kuratoriums des Bundesverbands für Wohnen und Stadtentwicklung e. V. (vhw) sowie Mitglied der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif).



Dr. Roland Busch, Stadtplaner AKNW, ist seit 2006 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fachgebiet Ökonomie des Planens und Bauens an der Bergischen Universität Wuppertal und seit 2011 geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Raumforschung und Immobilienwirtschaft (IRI). Durch den Schwerpunkt Immobilienwirtschaft während des Studiengangs Raumplanung, eine anderthalbjährige Tätigkeit beim dortmund-project (Wirtschaftsförderung Dortmund) sowie vielfältige immobilienmarktbezogene Forschungstätigkeiten (u. a. im Rahmen der Dissertation) verfügt er über umfangreiche Erfahrungen im Bereich immobilienwirtschaftlicher Fragestellungen auf kommunaler Ebene.



Christine Kämmerer betreut als Projektmanagerin bei StadtBauKultur NRW die Themenfelder UmBauKultur und LebensRäume. Die Kunst- und Bauhistorikerin absolvierte neben ihrer Promotion den Studiengang Redevelopment an der RWTH Aachen. Als freie Redakteurin, Autorin und Kuratorin sowie als wissenschaftliche Mitarbeiterin in verschiedenen Institutionen in Nordrhein-Westfalen beschäftigte sie sich u. a. mit Umbauprozessen sowie Sport- und Grünflächenplanung.

Impressum

Herausgeber:

Landesinitiative StadtBauKultur NRW 2020
www.stadtbaukultur.nrw.de

Gefördert durch das Ministerium für Bauen,
Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr des
Landes Nordrhein-Westfalen (MBWSV)

Autoren:

Guido Spars, Roland Busch, Bergische Universität
Wuppertal;
Christine Kämmerer, StadtBauKultur NRW

Lektorat:

Tanja Jentsch, 7Silben, Bottrop

Redaktion und Satz:

Christine Kämmerer, Rebekka Rass,
StadtBauKultur NRW

Layout und Design:

Studio Matthias Görlich, Darmstadt
(Fabian Beier, Matthias Görlich)



StadtBauKulturNRW

Ministerium für Bauen, Wohnen,
Stadtentwicklung und Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen



Druck:

Schürmann + Klagges, Bochum

Bestellungen:

StadtBauKultur NRW e. V.,
info@stadtbaukultur.nrw.de
www.stadtbaukultur.nrw.de

ISBN:

978-3-939745-13-6

Bildnachweis:

Cristóbal Márquez, Bochum: S. 8, 13, 17
Joop Reijngoud, Rotterdam: S. 33
HausHalten e. V., Leipzig: S. 15, 21
DOGEWO21, Dortmund: S. 22, 23
Caters New Agency, Birmingham: S. 25
Joost Woertman, Rotterdam: S. 27, 32
Ping-Pong Design, Rotterdam
StadtBauKultur NRW: Titel, S. 57, 69, 60
Bart Gosselin, Melsele: S. 24

**BART
GOSSSELIN
PHOTOGRAPHY**
www.bartgosselin.com

S. 15: Leipzig, Wächterhaus während des Umbaus
S. 16: Gelsenkirchen, Bochumer Straße
S. 69, 70: Rotterdam, Wallisblok

Die Abbildungen und Zitate auf den Seiten 33–40
stammen aus der Ausstellung „10 jaar zelfbouw
Rotterdam“ (16.11.2014–16.01.2015, Verhalenhuis
Belvédère, Rotterdam).

Die grafischen Darstellungen beruhen, sofern
nicht anders angegeben, auf Erhebungen und
Berechnungen aus der Machbarkeitsstudie
„Gründerzeit“ von Guido Spars und Roland Busch.

Wir haben uns bemüht, alle Inhaber von Bild-
rechten zu ermitteln. Sollte dies in Einzelfällen
nicht gelungen sein, setzen Sie sich bitte mit uns
in Verbindung.

Überarbeitete Fassung, November 2015

StadtBauKultur NRW

StadtBauKultur NRW ist eine partnerschaftliche Initiative des Landes Nordrhein-Westfalen mit Berufsverbänden und Institutionen aus den Bereichen Architektur, Ingenieurwesen, Innenarchitektur, Landschaftsarchitektur, Forschung, Wohnungswirtschaft, Einzelhandel, Kunst u. a. StadtBauKultur NRW setzt sich für eine lebenswerte, nachhaltige und qualitativ voll gestaltete bauliche Umwelt in Nordrhein-Westfalen ein. Ihre Aufgabe besteht darin, bei Bürgern und Bürgerinnen, Bauherren, Fachleuten und Kommunen das Bewusstsein und das Engagement für Baukultur zu stärken sowie die Qualität und Innovation in der baukulturellen Praxis zu fördern.

StadtBauKultur initiiert und unterstützt Projekte in den Themenfeldern „UmBauKultur“, „Wir-Urbanismus“, „LebensRäume“ und „StadtGespräche“.

„Gründerzeit“ ist ein Projekt im Themenfeld:

UmBauKultur – Häuser von gestern für die Stadt von morgen

Unsere gebaute Umwelt steht unter gewaltigem Anpassungsdruck. Sie muss an den demografischen Wandel, an den Klimawandel und an soziokulturelle Veränderungen angepasst werden. Diese Herausforderungen müssen wir vor allem mit dem bewältigen, was wir haben: mit unserem baulichen Bestand. Die Anpassung von Gebäuden und städtischen Räumen ist nicht nur eine Notwendigkeit, sondern birgt großes Potenzial für baukulturelle Innovationen. Darum unterstützt die StadtBauKultur NRW Projekte, die in herausragender und vorbildlicher Weise demonstrieren, dass die Anpassung unseres baulichen Bestandes einen baukulturellen Mehrwert für Nordrhein-Westfalen erbringen kann.



Herausgeber

Landesinitiative StadtBauKultur NRW 2020

Leithestr. 33

45886 Gelsenkirchen

+49-209-31981-0

+49-209-31981-11

info@stadtbaukultur.nrw.de