



ExWoSt



Haus & Grund[®]
Eigentum. Schutz. Gemeinschaft.



Bundesinstitut
für Bau-, Stadt- und
Raumforschung

im Bundesamt für Bauwesen
und Raumordnung



Leitfaden Kooperation im Quartier

Empfehlungen für eine quartiersbezogene Zusammenarbeit
von Kommunen und Eigentümervereinen



IMPRESSUM

Herausgeber

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR)
im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR)
Deichmanns Aue 31–37, 53179 Bonn

Haus & Grund Deutschland
Mohrenstraße 33, 10117 Berlin

Ansprechpartner

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR)

Mathias Metzmacher (Projektleitung)

mathias.metzmacher@bbr.bund.de

Eva Korinke (Projektbetreuung)

eva.korinke@bbr.bund.de

Anna-Maria Mütter (Projektbetreuung)

Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz,

Bau und Reaktorsicherheit (BMUB), Berlin

Referat SWI5

Thomas Hartmann

Gina Siegel

SWI5@bmub.bund.de

Auftragnehmer

empirica ag, Berlin

Ludger Baba, Iris Fryczewski, Katrin Wilbert, Meike Heckenroth, Katrin Kleinhans

Bezugsquelle

forschung.wohnen@bbr.bund.de

Stichwort: KIQ-Leitfaden

Stand

März 2015

Druck

Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Bonn

Bildnachweis

Titelbild: v.l.n.r.: empirica, Dorothee Linneweber, Stadt Braunschweig, Peter Sauer,
Mathias Metzmacher, empirica, empirica, Tobias Ott, empirica, BIG Städtebau GmbH

Fotos Innenteil: Nachweis direkt am Bild

Nachdruck und Vervielfältigung

Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck nur mit genauer Quellenangabe gestattet.

Bitte senden Sie uns zwei Belegexemplare zu.

Die vom Auftragnehmer vertretene Auffassung ist nicht unbedingt
mit der des Herausgebers identisch.

ISBN 978-3-87994-156-8

Inhalt

1	Kooperation im Quartier – eine neue Aufgabe	4
2	Weshalb kooperieren? Vorteile aus Sicht der Akteure	7
3	Handlungsfelder für die gemeinsame Arbeit im Quartier	9
4	Erfolgreiche Kooperationen und Strategien für das Quartier – So kann KIQ konkret aussehen	11
5	Wie funktioniert eine erfolgreiche Kooperation?	17
5.1	Arbeitsstrukturen für eine erfolgreiche Kooperation	17
5.2	Arbeitsteilung zwischen Kommune und Haus & Grund-Verein	19
5.3	Auswahl und Analyse eines Quartiers	21
5.4	Einbeziehung weiterer Partner	25
5.5	KIQ-Kümmerer	27
6	Welche Aktivitäten und Instrumente eignen sich im Rahmen von KIQ?	29
6.1	Sensibilisierung und Aktivierung von Eigentümern	29
6.2	Beratung von Eigentümern	31
6.3	Das Quartier als Wohnstandort – Verbesserung der städtebaulichen Situation und Investitionen in den öffentlichen Raum	36
7	Welche Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten gibt es?	38
8	Erfolgsfaktoren und Stolpersteine	41
	Weitere Informationen	46

1 Kooperation im Quartier – eine neue Aufgabe

Innerstädtische Wohnquartiere und ihre Immobilien befinden sich in einem ständigen Wandel mit vielfältigen Anpassungserfordernissen. Ein Quartier ist niemals „fertig“. In allen Wohnungsmarktlagen von schrumpfend bis wachsend sind aktives Handeln und Investitionen erforderlich, die der Lebensqualität der Bewohner dienen und den langfristigen Werterhalt der Immobilien sichern.

Die typischen Probleme in vielen Quartieren dürften vertraut sein: von ungeordneten Brachen und leerstehenden Immobilien über vernachlässigte Fassaden bis hin zu ungepflegtem Grün. Viele Wohnungen entsprechen zudem nicht den nachgefragten Qualitäten, weil die Modernisierung schon zu lange zurückliegt oder der Standard insgesamt nicht mehr akzeptiert wird. Schlechte Wohnungszuschnitte, veraltete Bäder, fehlende Balkone und ungestaltete Hinterhöfe sind typisch für einen erheblichen Teil der innerstädtischen Mietwohnungsbestände.



Fassadensanierungen in Chemnitz, Quelle: empirica

Manchmal sind die Erneuerungsbedarfe im Sinne von Stadtumbauaufgaben sehr weitreichend und nur mit der Städtebauförderung zu beheben. Vielfach kann es aber auch schon mit einem Bündel von überschaubaren Aktivitäten und Investitionen gelingen, die Situation spürbar zu verbessern und die Eigentümer wieder zu Investitionen anzuregen.

Diese aktuellen Herausforderungen in der Quartiersentwicklung können nur bewältigt werden, wenn viele unterschiedliche Akteure zusammenarbeiten. Private Eigentümer verfügen mit rund 80% über den weitaus größten Teil des Immobilienbestandes in Deutschland und insbesondere in den Innenstädten kommt ihnen damit eine zentrale Rolle in der Stadtentwicklung zu. Viele Kommunen setzen daher zunehmend auf eine Einbeziehung der privaten Akteure und Eigentümer in der Stadt- und Quartiersentwicklung. Dabei zeigt sich, dass die Teilhabe einer Vielzahl von privaten Eigentümern an den Prozessen im Quartier nicht einfach zu organisieren ist. Die Vielfalt der Eigentümer und ihrer Immobilien kann aber auch als Chance gesehen werden, sie macht auch einen guten Teil der Stärke innerstädtischer Quartiere und gewachsener Ortskerne in den Städten und Gemeinden aus. Und die allgemeinen Rahmenbedingungen für die Aufwertung von innerstädtischen Wohnquartieren haben sich vielerorts wieder günstig entwickelt: Innerstädtisches Wohnen ist wieder gefragt, wenn das Umfeld und die Wohnungsangebote stimmen. Die Erfahrungen zeigen, dass es sich lohnt diese Chancen aktiv zu nutzen.

An dieser Stelle setzt die Kooperation von Eigentümervereinen und Kommunen an, wie sie im Rahmen des ExWoSt-Forschungsfeldes „Kooperation im Quartier mit privaten Eigentümern zur Wertsicherung innerstädtischer Immobilien“ (KIQ) in insgesamt 14 Modellvorhaben erprobt wurde. Lokale Eigentümervereine, insbesondere Haus & Grund-Vereine, übernehmen eine wichtige Bündelungsfunktion für die privaten Eigentümer und arbeiten quartiersbezogen mit der Kommune im Rahmen einer verbindlichen Kooperation zusammen. Gemeinsam verfolgen sie das Ziel, durch die Aufwertung innerstädtischer Wohnquartiere und die zukunftsgerechte Anpassung der Wohnungsbestände die Immobilienwerte zu sichern. Erreicht wird dies durch eine abgestimmte Kombination an Investitionen in Einzelimmobilien wie gleichermaßen auch in das Quartier. Investive Maßnahmen der Kommunen im öffentlichen Raum oder der Infrastruktur sollen die privaten Investitionen ergänzen und Synergien entfalten. Es geht aber nicht nur um eine sinnvolle Arbeitsteilung zwischen den Partnern, sondern immer auch um eine gemeinsame Verständigung über Ideen und Ziele sowie eine gemeinsame Entwicklung und Durchführung von Projekten.

Haus & Grund-Vereine besitzen als Interessenvertretung der privaten Immobilieneigentümer deren Vertrauen. Die Chancen liegen in einem schnellen Überwinden von gegebenenfalls bestehenden Vorbehalten bei der Einbindung von Privaten in die Stadt- und Quartiersentwicklung auf beiden Seiten, der öffentlichen Hand und der Privateigentümer. Darüber hinaus sind Haus & Grund-Vereine für die Kommunen ein wichtiger „Türöffner“ zu den Einzeleigentümern und eignen sich aufgrund ihrer Struktur und langjährigen Erfahrungen als zuverlässige Kooperationspartner für Kommunen. Die Vereine bleiben dabei selbstständig und beraten die Mitglieder unabhängig und in deren Interesse.



Merkmale von KIQ in Kürze

- Verbindliche Kooperation von Eigentümerverein und Kommune in der Wohnungsmarkt- und Quartiersentwicklung (mit Kooperationsvereinbarung) auf Augenhöhe
- Übernahme von Aktivitäten in der Quartiersentwicklung durch Eigentümervereine im Rahmen der Kooperation
- Aktivierung und Beratung von privaten Immobilieneigentümern
- Anstoß von Investitionen in Einzelimmobilien (Objektbezug)
- Engagement und Aktivitäten über die Einzelimmobilie hinaus (Quartiersbezug)
- Investitionen und Aktivitäten der Kommune zur Steigerung der Quartiersattraktivität

In den folgenden Kapiteln stellen wir Ihnen vor, welche Möglichkeiten und Anforderungen mit einer Kooperation im Sinne des KIQ-Ansatzes verbunden sind, wie solche Kooperationen funktionieren können, welche konkreten Aufgaben angegangen werden und wie erfolgreiche Aktivitäten und Lösungen aussehen können. Zunächst wird im Folgenden aus Sicht von Kommunen und Eigentümervereinen die Motivation für eine Kooperation erläutert.

2 Weshalb kooperieren? Vorteile aus Sicht der Akteure



Torsten Weidemann
Quelle: Hoffotografen



Prof. Dr. Hartmut Ayrle
Quelle: Stadt Bruchsal

Sowohl Kommunen als auch Haus & Grund-Vereine profitieren von einer Kooperation im Quartier. Torsten Weidemann, Geschäftsführer bei Haus & Grund Deutschland, und Prof. Dr. Hartmut Ayrle, Stadtbaudirektor der Stadt Bruchsal, beschreiben die Vorteile folgendermaßen:

Herr Weidemann, warum ist das Thema Stadt- und Quartiersentwicklung für Haus & Grund-Vereine von Bedeutung?

Weidemann: In den letzten Jahren gab es ein spürbar aufkommendes Interesse an der Stadt- und Quartiersentwicklung bei Haus & Grund-Vereinen. Haus & Grund-Vertreter möchten auf diesem Gebiet sprechfähig werden, um die Interessen der Eigentümer noch besser vertreten und sich aktiv in die Quartiersentwicklung einbringen zu können. Denn der Wert und die Vermietbarkeit einer Immobilie hängen nicht nur von der Immobilie selbst ab, sondern werden stark von der Attraktivität des Quartiers beeinflusst. Ein weiterer Anreiz besteht darin, dass durch die enge Zusammenarbeit mit der Kommune im Bereich Quartiersentwicklung ein Vertrauensverhältnis entsteht, das die Gespräche auch bei anderen Themen erleichtert. Gleichzeitig ist die Quartiersarbeit ein Schaufenster, in dem sich Haus & Grund-Vereine auch Nicht-Mitgliedern anbieten und ihre auf Eigentümerunterstützung ausgelegten Angebote präsentieren können. Denn nicht zuletzt der Wunsch, neue Mitglieder zu gewinnen, ist einer der Gründe für Haus & Grund-Vereine, sich an Quartiersentwicklungsprojekten zu beteiligen.

Herr Prof. Dr. Ayrle, sind Haus & Grund-Vereine für Sie als Kommune geeignete Partner in der Stadt- und Quartiersentwicklung?

Prof. Dr. Ayrle: Ja, denn private Immobilieneigentümer spielen eine wesentliche Rolle in der Quartiersentwicklung. Mit ihren Immobilien haben sie Einfluss auf das Bild der Stadt. Ihre Grundstücke können entscheidende Puzzleteile für die Umsetzung von größeren Entwicklungsstrategien sein. Haus & Grund als Interessenvertretung der privaten Immobilieneigentümer kommt dabei eine besondere Rolle zu. Damit sich ein Quartier im positiven Sinne weiterentwickeln kann, brauchen wir die Unterstützung dieser Eigentümer. Hierbei kann Haus & Grund als „Türöffner“ fungieren.

Mit welcher Motivation beteiligt sich die Stadt Bruchsal an der Kooperation?

Prof. Dr. Ayrle: Die Interessen der Kommune und der privaten Eigentümer sind ähnlich: Beide möchten ein funktionierendes Quartier. Allerdings betrachtet die Kommune das Quartier aus der Gesamtentwicklung heraus, während der Eigentümer den Blick auf seine Immobilie und das direkte Umfeld richtet. Entsprechend unterschiedlich sind die Einzelinteressen. Beides unter einen Hut zu bringen, ist die Motivation von Kommunen sich an der Kooperation mit Haus & Grund-Vereinen zu beteiligen. Der Eigentümerverein kann als Türöffner und Mediator wirken und helfen, kommunale Planungen zu vermitteln. Gleichzeitig kann der Eigentümerverein der Kommune die Interessen der privaten Eigentümer näher bringen und auch auf dieser Seite für ein besseres „Verstehen“ sorgen.

Inwiefern profitieren Haus & Grund-Vereine konkret von der Kooperation?

Weidemann: Die Zusammenarbeit im Quartier intensiviert die Beziehungen zur Kommune, was auch zu einer stärkeren Einbindung der Vereine in weitere Fachgremien und -arbeit der Kommunen geführt hat. Während die Gewinnung neuer Mitglieder teilweise hinter den Erwartungen zurückblieb, konnte zumindest durch das neue Engagement eine stärkere Bindung der derzeitigen Mitglieder an den Verein erzielt werden.

Daneben ist die fachliche Weiterbildung der Mitarbeiter des Vereins unübersehbar; Wissen zu Themen wie den Programmen der Städtebauförderung, der Wohnraumförderung, der Stadtplanung, den Programmen der KfW oder im bautechnischen Bereich erhöhen ebenso die Zukunftsfähigkeit des Vereins wie neue Arbeitsweisen oder Kommunikationsformen.

3 Handlungsfelder für die gemeinsame Arbeit im Quartier

Eine Kooperation zwischen Kommune und Haus & Grund-Verein zeichnet sich dadurch aus, dass sowohl die Perspektiven der Einzelimmobilie als auch die des Quartiers berücksichtigt werden. Je nach Situation im Quartier ergeben sich unterschiedliche Aufgaben und Handlungsfelder. Dabei ist zu berücksichtigen, dass nicht jedes Problem sofort und mit der gleichen Intensität angegangen werden muss. Ganz wichtig ist, sich im Rahmen der Kooperation gemeinsam auf die wichtigsten Ziele und Aufgaben zu verständigen. Erst dann lassen sich sinnvoll Lösungsansätze und konkrete Aktivitäten entwickeln und vereinbaren. Außerdem ist es immer sinnvoll, nicht nur die Problemlagen, sondern auch die Potentiale und Chancen des Quartiers und seiner Immobilienbestände in den Blick zu nehmen, denn eine gemeinsame Auseinandersetzung mit den Problemen und Chancen zeigt auch neue Qualitäten auf, die bisher gegebenenfalls so nicht allen bewusst waren. Die Aufgaben, die im Rahmen einer Kooperation umgesetzt werden können, orientieren sich deshalb idealerweise sowohl an den Problemen als auch an den Chancen, die sich bieten können.



Bremen: Durch KIQ saniertes Objekt,
Quelle: KIQ-Bremen



Chemnitz: Neu gestalteter Innenhof im Karree 1,
Quelle: Haus & Grund Chemnitz und Umgebung e.V.



Aktuelle Sanierungsmaßnahme durch Genossenschaft in Felsberg, Quelle: Ralf Dötig

Ansatzpunkte und Potentiale für eine Verbesserung

i

Einzelobjekt-Ebene: Immobilienwirtschaftliche Handlungsfelder

- Beratung zu Modernisierung/Sanierung
- Beratung zur Immobilienbewirtschaftung
- Organisation von Zwischennutzungen,
Unterstützung bei Vermarktung,
Beratung zu Umnutzungen
- Finanzierungs- und Förderberatung
- Belebung Transaktionsmarkt

Quartiers-Ebene: Städtebauliche und weitere Handlungsfelder

- Aufwertung von zentralen Straßen oder Plätzen
- Aufwertung des Wohnumfelds/
der Blockinnenbereiche
- Verbesserung der Verkehrs- und Parkplatzsituation
- Image- und Öffentlichkeitsarbeit
- Schaffung von Transparenz über regionale Marktbedingungen und Entwicklungsperspektiven

4 Erfolgreiche Kooperationen und Strategien für das Quartier

So kann KIQ konkret aussehen

Wie sehen nun konkrete Aktivitäten und deren Bündelung in einer KIQ-Gesamtstrategie für das Quartier aus? Und worin können die sichtbaren Erfolge einer solchen Kooperation bestehen? Das folgende Kapitel soll Ihnen anhand konkreter Praxisfälle einen Überblick über Strategien, Lösungen und Erfolge von KIQ geben, wobei jeweils die Gesamtstrategie bestehend aus zahlreichen Einzelmaßnahmen im Fokus steht.

Erfolge einer Kooperation im Quartier finden auf mehreren Ebenen statt:

- a. Aufbau einer vertrauensvollen Kooperation auf Augenhöhe zwischen Kommune und Eigentümerverein (Kooperationsebene)
- b. Immobilienwirtschaftliche Erfolge im Quartier (Quartiersebene)
- c. Aufwertung des Wohnumfelds (Quartiersebene)
- d. Verbessertes Image und Identität (Quartiersebene)

Für eine erfolgreiche Quartiersentwicklung und eine Wertsicherung innerstädtischer Immobilien sind alle Ebenen wichtig. Erfolge in den einzelnen Ebenen beeinflussen auch die Erfolge in den anderen Ebenen, daher sollte eine Kooperation im Quartier immer alle Ebenen im Blick haben.



KIQ-Infostand, Quelle: KIQ-Bremen

KIQ-Strategie und Bausteine – Erfolge in der westlichen Innenstadt Braunschweigs



Quelle: Stadt Braunschweig

Zentrale Erfolge

- knapp 20 sanierte Immobilien mit ca. 60-80 Wohnungen
- 15 neue Mieter für leerstehende Ladenlokale
- Neugestaltung von Straßen und Plätzen
- Neugestaltung der Tweten, mehr Aufenthaltsqualität für Bewohner
- Aufwertung Friedrich-Wilhelm-Straße mit Baumkübeln
- Imageverbesserung

Aktivitäten und Instrumente

- Informations- und Kommunikationsplattform: Quartiersforen
- Raumbörse (Vermarktung Leerstände, Zwischennutzungen)
- Architektenberatung
- Image- und Öffentlichkeitsarbeit
- parallele Investitionen in den öffentlichen Raum

Kooperationsstruktur



In Braunschweig kooperieren vier Partner für eine langfristige Stabilisierung der beiden Innenstadtquartiere Altstadt und Friedrich-Wilhelm-Viertel. Neben der Kommune und dem lokalen Haus & Grund-Verein basiert das Engagement vor allem auf dem Einsatz der beiden Quartiersinitiativen, die als Kümmerer vor Ort die Ansprache der Eigentümer übernehmen. Vierteljährliche Quartiersforen tragen ebenfalls zur Sensibilisierung und Aktivierung der Eigentümer bei. Architekten bieten eine kostenlose persönliche Beratung an.

Insgesamt wurden aufgrund dieser Aktivitäten in der westlichen Innenstadt bis Ende 2014 rd. 20 Immobilien saniert und für 15 leerstehende Ladenlokale neue Mieter gefunden. Davon wurden acht Objekte unmittelbar durch initiierte Zwischennutzungen in dauerhafte Vermietungen gebracht. Die Fassadensanierungen wurden u. a. durch die Architektenentwürfe angeregt.

Parallel erfolgten zahlreiche Investitionen in den öffentlichen Raum durch die Stadt Braunschweig. Ferner wurden in einem finanziellen Gemeinschaftsprojekt 12 neue beleuchtete Baumkübel in der Friedrich-Wilhelm-Straße aufgestellt, was wiederum als Anreiz für weitere private Investitionen dient.

www.braunschweig.de/kiq
www.kultviertel.de/raeume

KIQ-Strategie und Bausteine – Erfolge in der Bruchsaler Innenstadt

Insgesamt ist nach langem Stillstand in der Bruchsaler Innenstadt ein Prozess der grundlegenden Stadterneuerung zu beobachten. Nachdem die Stadt Bruchsal in Vorleistung ging und zentrale Plätze und Achsen umgestaltet hatte, setzte KIQ mit diversen Beratungsangeboten und Öffentlichkeitsarbeit ein. Hinzukommt ein aktives Stadtmarketing und kürzlich auch die Einrichtung eines Sanierungsgebietes in einem Teilbereich des KIQ-Quartiers. Aufgrund dieses breiten Ansatzes ist in der Bruchsaler Innenstadt eine Aufbruchstimmung zu beobachten. Ferner fanden zahlreiche private Investitionen und Transaktionen statt.

Die KIQ-Lenkungsgruppe in Bruchsal besteht aus Vertretern der Kommune und des örtlichen Haus & Grund-Vereins. Bei Bedarf kann für die Durchführung von Beratungsangeboten auf weitere Fachpartner zurückgegriffen werden. Besonders wichtig war die umfangreiche, persönliche Beratung der Eigentümer durch Haus & Grund – dabei traf das Thema „Umgang mit der Immobilie im Alter“ auf besonders hohe Nachfrage.

Die Kooperation zwischen Kommune und Haus & Grund-Verein hat sich mittlerweile etabliert und für beide Seiten bewährt, so dass sie dauerhaft fortgeführt werden soll.



Quelle: empirica

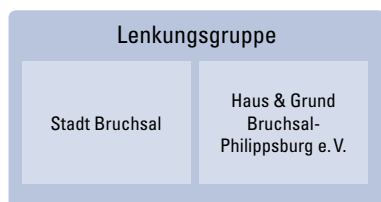
Zentrale Erfolge

- ca. 35 sanierte Immobilien, 10 weitere geplant
- rd. 30 Transaktionen
- Imageverbesserung
- 36 neue Haus & Grund-Mitglieder im KIQ-Quartier
- vertrauensvolle, dauerhafte Kooperation auch über KIQ hinaus

Aktivitäten und Instrumente

- KIQ-Büro vor Ort
- KIQ-Coupons für kostenlose Erstberatung
- Auftaktveranstaltung
- Vortragsreihen
- Messestände
- Quartiersrundgänge
- Merkblätter zu rd. 20 verschiedenen Themen

Kooperationsstruktur



www.bruchsal.de/kiq

KIQ-Strategie und Bausteine – Erfolge in Magdeburg SüdOst mit den Stadtteilen Fermersleben, Salbke und Westerhüsen



Quelle: Haus & Grund Magdeburg e.V.

Zentrale Erfolge

- 14 sanierte/in Sanierung befindliche Immobilien, weitere 14 Maßnahmen in Planung
- über 80 Transaktionen
- 3 neue Mieter für leerstehende Ladenlokale
- Imageverbesserung
- Weitere Verbesserung der Zusammenarbeit und Kooperation

Aktivitäten und Instrumente

- Bestandsanalyse, Erfassung in Datenbank, Grundlage der Prioritätensetzung
- Persönliche Ansprache und Beratung aller Eigentümer von prioritären Immobilien
- Immobilienwertermittlung
- Immobilienzukunftstest
- Messeteilnahmen
- Veranstaltungen (Tag des Eigentümers) im Quartier
- Zwischennutzungen für leerstehende Ladenlokale
- Imageförderung (Imagebroschüre und -film)
- Investitionshilfen/Broschüren
- Maßnahmen der strategischen Gebietsentwicklung/Umgang mit Branchen und Vision am Fluss

Magdeburg Südost steht exemplarisch für ein Gebiet mit einer problematischen Gemengelage aus verwahrlosten Industriebrachen und einem Nebeneinander von sanierten, unsanierten oder ruinösen Gründerzeitgebäuden mit z. T. sehr hohen Leerständen.

KIQ hat es vermocht, die Aufmerksamkeit aller Akteure viel stärker als in der Vergangenheit auf den Handlungsraum Süd-Ost zu richten und einen Wandel hin zu einer umfassenderen Stadterneuerung und vermehrten Investitionen der Eigentümer in die Bestände einzuleiten. Dieser Prozess ist aber noch lange nicht abgeschlossen und bedarf einer längeren intensiven Fortführung.

Haus und Grund Magdeburg kooperiert beim Thema der Quartiers- und Stadtentwicklung bereits seit längerem mit der Stadt. Durch KIQ hat sich die Kooperation nochmals intensiviert und die Zusammenarbeit in bestimmten Bereichen vereinfacht. So wurde durch KIQ der Aufbau des stadtweiten Schrottimmobilienkatasters initiiert.

Magdeburg verfolgt eine Mehrebenenstrategie mit einer langfristigen Vision mit großer Lösung (Imagewandel, Zugänge zur Elbe über eine Verlagerung von industriellen Nutzungen) und parallel komplementären Handlungsoptionen vor allem auf der individuellen Objektebene (Sanierung und Transaktion) über die Beratung der Eigentümer von Schwerpunktoobjekten.

Es erfolgte zunächst eine umfangreiche Bestandsanalyse. Auf dieser Grundlage werden Eigentümer direkt angesprochen und, soweit gewünscht, individuelle Entwicklungsstrategien für die Objekte erarbeitet. Begleitet werden die individuellen Beratungen der Eigentümer durch Maßnahmen wie Imageförderung (Imagebroschüre und Imagefilm), standardisierte Investitionshilfen (Broschüren) und gebietsübergreifende Themen (Information, strategische Gebietsentwicklung).



Quelle: Haus & Grund Magdeburg e.V.

Kooperationsstruktur

Lenkungsgruppe

Landeshauptstadt
Magdeburg

Soziale Stadt-
Quartiersmanager

Haus & Grund
Magdeburg e.V.

www.magdeburg-suedost.de

KIQ-Strategie und Bausteine – Erfolge in Lünen-Brambauer



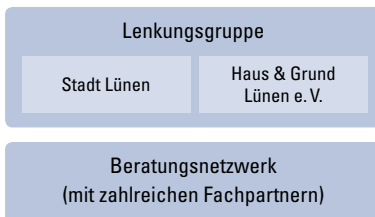
Zentrale Erfolge

- ca. 35 sanierte Immobilien, weitere 10 Maßnahmen sind noch geplant
- Aufwertung des öffentlichen Raums
- Imageverbesserung
- vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Stadt Lünen und Haus & Grund Lünen e.V.

Aktivitäten und Instrumente

- persönliche Ansprache aller Immobilieneigentümer
- individuelle Beratungen
- KIQ-Kümmerer
- Gutscheine mit kostenlosen Beratungsangeboten
- Informations-Abende
- Schaufenstergestaltung
- Initiierung einer Kooperation zwischen Hausverwaltern zur Vermittlung leerstehender Ladenlokale
- parallele Investitionen in den öffentlichen Raum

Kooperationsstruktur



In Lünen-Brambauer kooperiert die Stadt Lünen mit dem örtlichen Haus & Grund-Verein. Sie werden unterstützt durch ein großes Netzwerk aus Fachpartnern. In regelmäßigen Netzwerktreffen werden strategische Überlegungen getroffen und die konkreten Beratungsangebote vorbereitet. Das Netzwerk deckt neben der Interessengemeinschaft der Einzelhändler und der Freien Handwerkerschaft auch Banken, Feuerwehr, Energieberater und die Verbraucherzentrale ab.

Der Kern der Beratungsaktivitäten basiert auf einer sehr individuellen aktiven Ansprache und Beratung der Eigentümer im KIQ-Büro oder in der Immobilie vor Ort. Hierbei wird Haus & Grund von einem zusätzlich engagierten KIQ-Kümmerer unterstützt. Im Falle von weitergehendem Beratungsbedarf wird ein Folgetermin mit einem fachlich zuständigen Netzwerkpartner vereinbart. Darüber hinaus informieren regelmäßige Informationsabende zu aktuellen immobilienwirtschaftlichen Themen. Einzelne Vorträge werden von den Netzwerkpartnern übernommen. Parallel sind Investitionen in den öffentlichen Raum erfolgt (Umgestaltung Waltroper Straße, Neugestaltung Quartiersspielplatz), die zeitlich durch die Stadt Lünen aufgrund der KIQ-Aktivitäten vorgezogen wurden. Insgesamt konnte eine positive Grundstimmung im Quartier erzeugt und zahlreiche sichtbare kleinere und größere Sanierungs-/Modernisierungsarbeiten durchgeführt werden.

5 Wie funktioniert eine erfolgreiche Kooperation?

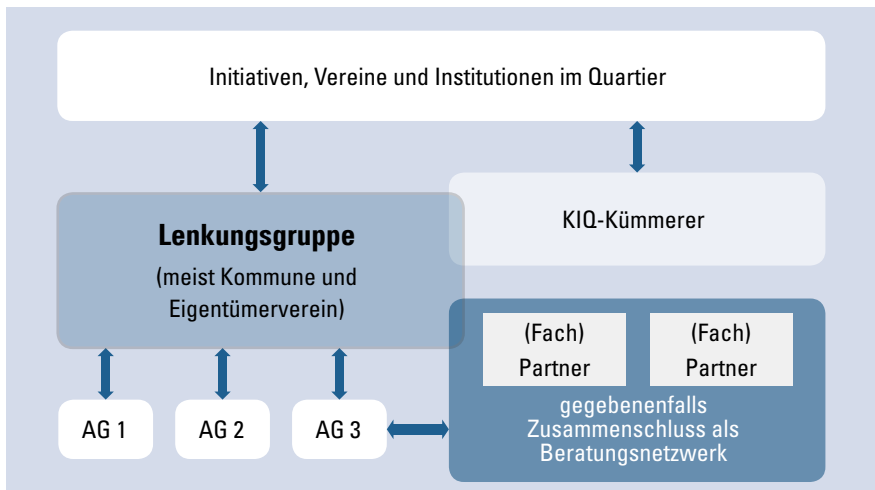
Bevor KIQ mit seinen Aktivitäten nach außen sichtbar wird, müssen zunächst die Grundlagen geschaffen werden, von denen der spätere Erfolg entscheidend abhängt. Hierzu zählen der Aufbau von Arbeitsstrukturen und die Entscheidung für mögliche Partner und/oder einen Kümmerer sowie die Auswahl eines geeigneten Quartiers und die Analyse der dortigen Ausgangssituation.

5.1 Arbeitsstrukturen für eine erfolgreiche Kooperation

Kommune und Haus & Grund-Verein bilden die Kerngruppe der Kooperation. Sie übernehmen gemeinsam die Projektsteuerung und Koordination des Vorhabens in einer Lenkungsgruppe.

Darüber hinaus können weitere Fachpartner mit einbezogen werden. Die beteiligten Fachpartner – manchmal auch als Beratungsnetzwerk zusammengeschlossen – unterstützen bei der Umsetzung ausgewählter Projekte und

Idealtypische Darstellung der Akteure und Organisationsformen



Instrumente. Falls finanzielle Möglichkeiten zur Verfügung stehen, kann ein KIQ-Kümmerer eingestellt werden, der vor allem die Aktivierung und Erstberatung der Eigentümer als auch die operationelle Durchführung des Projektes übernehmen und so die Kommune und auch den Haus & Grund-Verein entlasten kann. Vorhandene Initiativen und Institutionen im Quartier (z. B. Bürgervereine, Eigentümerstandortgemeinschaften, Kirchen, Moscheevereine) sollten eng eingebunden werden.

Die **Lenkungsgruppe** steuert und koordiniert die Arbeit im Rahmen von KIQ. In der Lenkungsgruppe werden zentrale Entscheidungen getroffen und Ziele festgelegt. Gemeinsame und verbindliche Beschlüsse können zur Vergabe von Aufträgen an Dritte, Planung von Aktivitäten sowie Koordination des Projektes erfolgen. Darüber hinaus sollten konkrete Beratungsfälle von Eigentümern und mögliche Lösungsansätze in der Lenkungsgruppe diskutiert werden.

Eine gemeinsame **Kooperationsvereinbarung** unterstützt die notwendige Verbindlichkeit und ermöglicht von Beginn an Erwartungen klar zu kommunizieren und Aufgaben zu verteilen. Eine Kooperationsvereinbarung kann beispielsweise Aussagen zur Mitgliedschaft, zum Turnus der Treffen, den Zielen und Verfahrensweisen der Zusammenarbeit sowie zur Aufgabenverteilung enthalten.

Der für KIQ benötigte **Arbeitsaufwand** sollte nicht unterschätzt werden, wenn wirklich etwas bewegt werden soll. Insbesondere anfangs ist der Aufwand hoch, um funktionierende Arbeitsstrukturen aufzubauen, die Bestandsanalyse durchzuführen und Beratungsangebote zu entwickeln. Auch die Aktivierung der Eigentümer ist zeitaufwendig und personalintensiv. Im weiteren Prozessverlauf gibt es arbeitsintensive (z. B. Veranstaltungen, Straßenfeste) und weniger intensive Phasen. Der tatsächliche Aufwand ist kaum zu benennen, da er sehr stark von der Anzahl der Mitglieder in der Lenkungsgruppe, vom Einsatz eines KIQ-Kümmers und den geplanten Maßnahmen abhängt. Grundsätzlich hängt der Erfolg von KIQ von dem persönlichen Engagement der beteiligten Akteure ab. Hierbei ist darauf zu achten, dass von Beginn an die Aufgaben und Zeitkontingente der beteiligten Partner offen angesprochen und berücksichtigt werden.

Hilfreich ist es, wenn für KIQ ein eigenes **Budget** zur Verfügung steht. Dies wird beispielsweise für Veranstaltungen, Flyer, schriftliche Befragungen, Webseite oder KIQ-Kümmerer benötigt. Schon mit wenigen Tausend Euro pro Jahr kann viel erreicht werden.

Merkmale einer erfolgreichen Kooperation



Eine funktionierende, vertrauensvolle und idealerweise langfristig tragfähige Kooperationsstruktur basiert auf folgenden Merkmalen:

- Es erfolgt frühzeitig eine offene Aussprache über Leistungen und Aufgaben, die jeder Partner in der Kooperation übernehmen kann (sowohl fachlich als auch zeitlich).
- Eine Kooperationsvereinbarung schafft Verbindlichkeit und ist wichtig, gerade auch zwischen Partnern, die sich anfangs noch nicht gut kennen.
- Anfänglich regelmäßige Lenkungsgruppentreffen ermöglichen ein gegenseitiges Kennenlernen und die Erarbeitung eines gemeinsamen Verständnisses zu Zielen und Vorgehensweisen.
- Nach einem Vertrauensaufbau ist auch eine informellere Zusammenarbeit möglich, die Abstimmungen auf kurzem Wege erlaubt.
- Die Umsetzung gemeinsamer Maßnahmen schafft Vertrauen.
- Die Partner informieren sich gegenseitig frühzeitig über anstehende über KIQ hinausgehende Aktivitäten und Planungen.
- Alle wichtigen Entscheidungen werden gemeinsam getroffen („Arbeiten auf Augenhöhe“).

5.2 Arbeitsteilung zwischen Kommune und Haus & Grund-Verein

Einen Großteil der Aufgaben können beide Partner gleichermaßen übernehmen. Über die gemeinsame Koordination und Steuerung der KIQ-Aktivitäten im Rahmen der Lenkungsgruppe hinaus gibt es aber auch spezifische Aufgaben für Kommune und Haus & Grund-Verein.

Optimalerweise orientiert sich die Arbeit an beruflichen Erfahrungen, persönlichen Präferenzen und der Verfügbarkeit zeitlicher Ressourcen der einzelnen Beteiligten. Jeder Beteiligte übernimmt das, was er am besten kann, was ihm am meisten Spaß macht und wofür er Zeit hat. In der alltäglichen Zusammenarbeit ergänzen sich die Aktivitäten sinnvoll.

Den Kommunen obliegen weiterhin die originär kommunalen Aufgaben, wie beispielsweise bau- und planungsrechtliche Fragestellungen und die Durchführung von Baumaßnahmen im öffentlichen Raum. Die örtlichen Haus & Grund-Vereine weiten ihre alltägliche Beratungspraxis auf alle Eigentümer im KIQ-Quartier aus.

Obwohl die Arbeitsteilung häufig klar getrennt ist, beinhaltet KIQ immer die gemeinsame Planung und Übernahme von Verantwortlichkeit von Kommune und Eigentümerverein für eine positive Quartiersentwicklung.

Aufgabenverteilung

Kommune

- Quartiersanalyse
- Bereitstellung von Planunterlagen
- Bereitstellung von Daten
- Bereitstellung von Adressen der Eigentümer im Quartier (abhängig von Datenschutzbestimmungen)
- Information über aktuelle städtische Planungen
- Umgang mit schützenswerten Fassaden und Berücksichtigung des Themas Baukultur
- Beratung von Eigentümern z. B. zu Bauordnungsrecht, Planungsrecht, Fördermöglichkeiten
- Durchführung von Baumaßnahmen im öffentlichem Raum

Gemeinsame Koordination und Steuerung innerhalb der Lenkungsgruppe

Aufgaben, die je nach Zeitbudget von einem oder auch beiden Partnern gemeinsam übernommen werden:

- „Geschäftsführung“ (Einladungen, Protokolle der Lenkungsgruppensitzungen)
- Öffentlichkeitsarbeit
- Kontakt zu Journalisten
- Organisation von Veranstaltungen
- Weiterleitung von Eigentümeranfragen an weitere Fachpartner

Haus & Grund-Verein

- Ansprechpartner für Privateigentümer
- Herstellung von Kontakten zu Mitgliedern
- „Zugang“, aktive Ansprache der Eigentümer
- Schaffung von Akzeptanz für weitere KIQ-Aktivitäten durch langjähriges Vertrauensverhältnis zu den Mitgliedern / Eigentümern
- Aufbau von Kontakten zu weiteren Akteuren
- Beratung von Eigentümern z. B. zu Miet- und Eigentumsrecht, Immobilienbewirtschaftung

Kümmerer

Entlastung von Kommune und Haus & Grund-Verein durch Übernahme von Teilleistungen

5.3 Auswahl und Analyse eines Quartiers

Auswahl eines Quartiers

Die Auswahl und Abgrenzung eines geeigneten Quartiers ist der erste gemeinsame Arbeitsschritt für Kommunen und Haus & Grund-Vereine und sollte noch vor Ansprache weiterer Partner und der Auswahl eines Kümmerers erfolgen, da gegebenenfalls Akteure aus dem bestimmten Quartier von Vorteil sein können. Die Entscheidung für ein bestimmtes Quartier kann den Erfolg einer Kooperation im Quartier beeinflussen, denn nicht alle Quartiere sind gleich gut geeignet. Gleichzeitig beeinflusst die Auswahl des Quartiers die inhaltliche Konzeption der Beratungsarbeit.

Kriterien für geeignete KIQ-Quartiere



Das Quartier

- sollte eine stadtentwicklungspolitische Bedeutung haben,
- einen erkennbaren Handlungs- und Problemdruck haben, der die Eigentümer allerdings nicht überfordert, und
- gewisse Potentiale mitbringen und damit eine Chance auf eine zukunftsfähige Wohnungsmarktentwicklung und eine städtebauliche Stabilisierung und Aufwertung haben.

Wichtig für ein KIQ-Quartier ist ein überschaubarer Handlungsraum, der in der Regel nicht scharf definiert werden muss. Im Projektverlauf kann die Abgrenzung des Quartiers jederzeit angepasst werden. Sollte es sich um eine Gebietskulisse der Städtebauförderung handeln, erfordert dies jedoch eine genaue Gebietsabgrenzung. Räumlicher Zuschnitt und Größe des Quartiers beeinflussen die Beratungsansätze und auch -intensitäten. Grundsätzlich ist es angeraten, keine interessierten Eigentümer auszugrenzen. Sehr große Quartiere erfordern spezifische Vorgehensweisen und natürlich auch entsprechend verfügbare Ressourcen. So können alle Eigentümer in einem großen Quartier im Rahmen von Informationsveranstaltungen und Öffentlichkeitsarbeit angesprochen und eingebunden werden. Entsprechend der vorhandenen Kapazitäten kann eine persönliche Ansprache und Beratung der Eigentümer (zunächst) begrenzt werden. So können ausgewählte Schlüsselimmobilien oder wichtige

Straßenzüge/Teilquartiere prioritär angegangen werden, beispielsweise auf Basis der Ergebnisse der Bestandsanalyse.

Handlungserfordernisse im Quartier: Was sollte analysiert werden?

Um Aufwertungsmaßnahmen im Quartier vorbereiten und Eigentümer gezielt ansprechen und beraten zu können, bedarf es zunächst einer Bestandsanalyse der Ausgangssituation. Auf dieser Basis können Ziele, Vorgehensweise und Beratungsinhalte abgeleitet werden.



Profil des Quartiers – wichtige (Grundlagen-)Informationen

- Eigentümer- und Bewohnerstruktur (z. B. Wohnort, Selbstnutzer/ Vermieter, Haushaltsgröße, Alter)
- Gebäude-/Wohnungsstruktur
- immobilienwirtschaftliche Ausgangssituation (Leerstände, Vermietungssituation, Preise, Sanierungsstand)
- städtebauliche und funktionale Ausgangssituation (städtebauliche Potentiale und Defizite, städtebauliches Erscheinungsbild), spezifische Problemlagen (z. B. verwahrloste Immobilien oder Blockinnenbereiche, Brachen, Stellplatzsituation, Verkehrssituation)
- spezifische Stärken (z. B. Lage im Stadtgebiet, attraktive Gründerzeitbebauung) und Chancen (z. B. Wohnen für bestimmte Zielgruppen)



KIQ-Quartier in Hof, Quelle: empirica

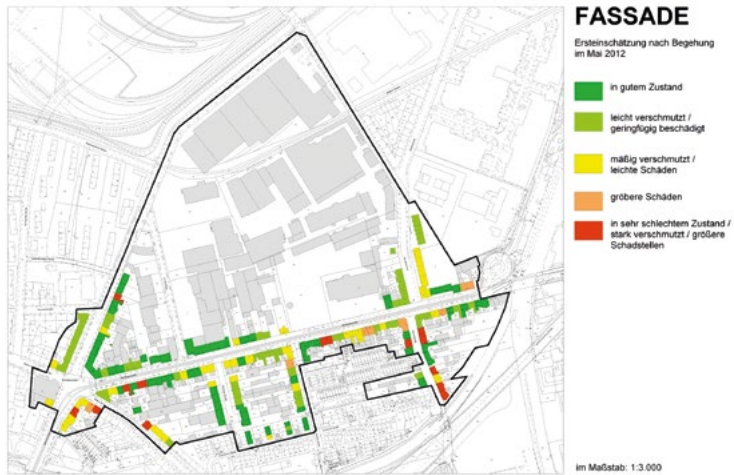
Woher kommen die Daten? – Formen der Bestandsanalyse



- Auswertung von vorhandenen Daten und Materialien (z. B. Wohnungsmarktbericht, Daten der kommunalen Statistikstelle)
- Begehungen und Kartierungen (z. B. zur Erfassung des Bauzustandes der Objekte und von Leerständen)
- Persönliche oder schriftliche Eigentümerbefragung (z. B. Mietpreise bzw. erwarteter Verkaufspreis, Detailinformationen zum Bauzustand der Immobilie, Handlungserfordernisse in Bezug auf das Wohnumfeld, Investitions- und Verkaufsabsichten, persönliche Hemmnisse und Beratungsbedarfe)
- Analysen zur Eigentümerstruktur (z. B. Angaben im Grundbuch (Amtsgericht), Informationen der Kommunen zu Steuern und Gebühren, Informationen zu Haus & Grund-Mitgliedern), in diesem Zusammenhang müssen die datenschutzrechtlichen Anforderungen geklärt und diskutiert werden
- Interviews mit Multiplikatoren aus dem Quartier (z. B. Quartiersmanager, Ortsvorsteher, Vereinsvorsitzende, Pfarrer)

Aufbauend auf diesen Ergebnissen werden Ziele für KIQ festgelegt, Handlungs- und Beratungsfelder abgeleitet und schließlich geeignete Maßnahmen entwickelt. Hierzu reicht die Erarbeitung eines einfachen konzeptionellen Rahmens. Dieses Handlungskonzept ist keine formelle oder informelle Planungsgrundlage der Stadtentwicklung, sondern ein Steuerungs- und Koordinierungsinstrument und damit ein Orientierungsrahmen für die Kooperation von Kommune und Haus & Grund-Verein. Das Ergebnis ist nicht statisch, sondern sollte den Erfahrungen im laufenden Prozess angepasst werden.

Fassadenkartierung in Düsseldorf-Rath



Quelle: Stadt Düsseldorf



Eigentümergefragung: die 10 wichtigsten Themen für einen Fragebogen

1. Informationen zum Objekt (z. B. Objektart, Baualter, Sanierungszustand)
2. Leerstand und Leerstandsgründe
3. Nettokaltmiete in Euro/m²
4. Pläne zum zukünftigen Umgang mit der Immobilie
5. Hemmnisse einer umfassenden Sanierung/ Modernisierung
6. Einschätzungen zur Immobilienmarktsituation und zukünftigen -entwicklung im Quartier
7. Potentiale und Handlungsbedarfe im Quartier
8. Gewünschte Unterstützung und Beratungsthemen im Umgang mit der Immobilie
9. Gewünschte Beratungsform (z. B. Veranstaltung, Infomaterial, Einzelberatung)
10. Angaben zur Person des Eigentümers (z. B. Alter, Selbstnutzer/Vermieter, Wohnort, Staatsangehörigkeit)

5.4 Einbeziehung weiterer Partner

Steht das Quartier fest, so stellt sich die Frage, ob der Einbezug weiterer Partner – gegebenenfalls aus diesem Quartier – sinnvoll ist? Sowohl Kommunen als auch Haus & Grund-Vereine können bei der Beratung der Immobilieneigentümer an fachliche Kompetenzgrenzen stoßen, so dass sich eine Zusammenarbeit mit weiteren Fachpartnern in der Praxis bewährt hat.



KIQ-Beratungsnetzwerk in Arnsberg, Quelle: Achim Behnke

Neben fachlichen Kompetenzen zählen mindestens genauso viel die vorhandenen (persönlichen) Kontakte sowie das persönliche Engagement und die Unabhängigkeit der Fachpartner.

Folgende Erfahrungen bieten gute Anhaltspunkte für die Auswahl und Einbindung der Fachpartner:

- Institutionen bzw. übergeordnete Kammern/Innungen verfolgen im Gegensatz zu einzelnen Wirtschaftspersonen (Architekten, Handwerker) keinen unmittelbaren persönlichen Mehrwert (z. B. in Form eines konkreten Auftrages).
- Aus Wettbewerbsgründen sollten alle Unternehmen einer Berufsgruppe dieselbe Chance auf eine Mitarbeit erhalten. Deshalb empfiehlt sich die Einbeziehung von Kammern/Verbänden.
- Partner mit Sitz im Quartier oder einem anderweitigen persönlichen Bezug zum Quartier engagieren sich oft stärker und übernehmen auch nicht-lukrative Aufgaben, da sie ebenfalls an der Quartiersentwicklung interessiert sind.
- Spezifische Handwerkerleistungen sind in dem Stadium der Erstberatung meist noch nicht erforderlich, deshalb empfiehlt es sich, Handwerker erst bei konkretem Bedarf einzubinden.
- Es sollten nur Fachpartner ausgewählt werden, deren fachliche Kompetenzen auch wirklich nachgefragt werden (abhängig von den Bedarfen im Quartier)
- Der Fachpartner darf bei der Beratung keine Eigeninteressen verfolgen.

Mögliche Fachpartner und ihre Kompetenzen

i	Institutionen	Fachpartner	Kompetenzen
	Politik, Verwaltung, Behörden und öffentliche Einrichtungen	<ul style="list-style-type: none"> • Kommunalpolitiker • Ortsvorsteher • Mitarbeiter anderer Fachämter • Vertreter des Landes, des Regierungsbezirks • Feuerwehr • Polizei • Kirche 	<ul style="list-style-type: none"> • Politischer Rückhalt für das Projekt • Multiplikatoren • Sicherheitsrelevante Aspekte beim Bauen und im öffentlichen Raum
	Bürgervereine, Initiativen und Quartiersbeauftragte	<ul style="list-style-type: none"> • Eigentümerstandortgemeinschaften • Gewerbevereine • Werbegemeinschaften, Stadtmarketing • Stadtteilvereine • Seniorenrat • Sanierungsträger • Quartiersmanager • Vorhandene Arbeitsgruppen und -kreise • Moscheevereine 	<ul style="list-style-type: none"> • Kontakte zu Eigentümern • Multiplikatoren • Vernetzung und Austausch mit anderen Projekten/Aktivitäten • Zusammenleben im Quartier • Zwischennutzungen
	Wirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Banken • Industrie- und Handelskammer • Handwerker(-innung) • Architekten(-kammer) • Energieagentur • Stadtwerke, Energieversorger • Verbraucherzentrale • Wohnungswirtschaft • Makler 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten, Generationenberatung (z. B. Verkauf, Vererbung, Verrentung) • Sanierung und Modernisierung mit den Schwerpunkten altersgerechter Umbau und energetische Optimierung • Gestaltung der Außenanlagen und des Wohnumfeldes • Baukultur und Planungsrecht
	Wissenschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Beratungsunternehmen • Universitäten und Fachhochschulen 	<ul style="list-style-type: none"> • Unterstützung bei Bestandsanalyse • Unterstützung bei empirischen Erhebungen (z. B. Befragungen) • Strategieentwicklung

5.5 KIQ-Kümmerer

In der Praxis hat sich ebenfalls der Einsatz eines KIQ-Kümmerers bewährt. Dies gilt insbesondere für Kooperationen, deren personelle Kapazitäten sehr eng sind. Das Aufgabenspektrum für einen KIQ-Kümmerer sollte sich immer nach den individuellen Bedarfen vor Ort richten, d. h. es hängt von den Handlungsfeldern im Quartier und bereits vorhandenen Kompetenzen der Lenkungsgruppe und Fachpartner ab.

Mögliche Aufgaben für einen KIQ-Kümmerer



- Persönliche Ansprache und Aktivierung der Immobilieneigentümer
- Individuelle Beratungen von Immobilieneigentümern (u. a. vor Ort in der Immobilie, in der regelmäßigen Sprechstunde im KIQ-Büro, telefonisch)
- Organisatorische Aufgaben (u. a. Veranstaltungsmanagement)
- Unterstützung bei der Öffentlichkeitsarbeit
- Koordinationsaufgaben und Bündelung von Aktivitäten

Je nach Aufgabenstellung unterscheiden sich auch die erforderlichen Kompetenzen, die ein KIQ-Kümmerer mitbringen sollte. Falls der KIQ-Kümmerer insbesondere die fachliche Erstberatung von Immobilieneigentümern übernehmen soll, haben sich vor allem Architekten bewährt. Soll der KIQ-Kümmerer eher kommunikative und koordinative Aufgaben übernehmen, sollten Personen mit entsprechenden Vorerfahrungen ausgewählt werden, die in der Stadt und möglichst im Quartier verwurzelt sind.

Allerdings können natürlich auch alle Aufgaben eines KIQ-Kümmerers bei entsprechenden personellen Ressourcen durch die Kommune und den Haus & Grund-Verein selbst übernommen werden.



Wie kann ein KIQ-Kümmerer finanziert werden?

- Falls das Quartier innerhalb einer Gebietskulisse der Städtebauförderung liegt, ist es möglich, einen KIQ-Kümmerer als eine „Leistung von Beauftragten“ über Städtebaufördermittel zu finanzieren.
- Außerhalb einer Gebietskulisse der Städtebauförderung besteht die Möglichkeit, einen KIQ-Kümmerer über kommunale Haushaltsmittel, über Mitgliedsbeiträge der Haus & Grund-Vereine oder über Spenden zu finanzieren.
- Längerfristig besteht gegebenenfalls die Möglichkeit, bestimmte (Beratungs-)Leistungen des KIQ-Kümmerers kostenpflichtig anzubieten.



Paul Kirstein, KIQ-Kümmerer in Lünen-Brambauer



Quelle: empirica

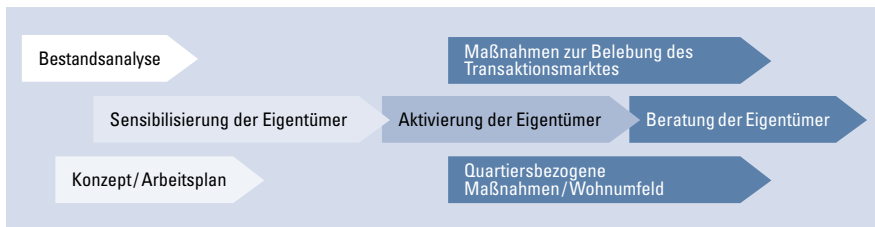
Paul Kirstein ist angestellt bei Haus & Grund Lünen e.V. als 400-Euro-Kraft .

„Meine Hauptaufgabe sind die Kontakte mit den Eigentümern hier vor Ort, ich unterstütze aber auch unseren Haus & Grund Vorsitzenden. Ich komme selbst aus Brambauer, daher kannte ich einen Teil der Eigentümer bereits, das war für den Erstkontakt sehr wichtig. Das persönliche Gespräch hat dabei eine Schlüsselfunktion. Für die Ansprache braucht man viel Geduld. Ich spreche sowohl mit Eigentümern, die sich an unserer Befragung zu Projektbeginn beteiligt haben, als auch mit denjenigen, bei denen ich z. B. Leerstände sehe oder deren Immobilie in schlechtem Zustand ist. Wichtig bei der Ansprache ist Kontinuität: Ich gehe immer wieder bei Eigentümern vorbei und nutze dabei auch andere Aktionen im Rahmen von KIQ, um in Kontakt zu kommen. Wenn ich Ladenlokale aufsuche, um Plakate für eine unserer Veranstaltungen aufzuhängen, dann frage ich auch immer wieder nach, wie die Situation und Pläne der Eigentümer sind. Umgekehrt nutzen auch die Eigentümer solche Gelegenheiten, um mit mir zu sprechen, z. B. über die Planungen zum Umbau der Waltroper Straße. Ich versuche dann immer, die Eigentümer zu bewegen, zunächst einmal in unserer Sprechstunde vorbeizukommen. Daraus ergeben sich dann die weiteren Vor-Ort-Termine, die ich dann mit Herrn Stallmann und weiteren Netzwerkpartnern nach Bedarf durchführe.“

6 Welche Aktivitäten und Instrumente eignen sich im Rahmen von KIQ?

Wie kann nun KIQ nach all diesen Vorarbeiten konkret umgesetzt werden? Im folgenden Kapitel sollen aufbauend auf der Bestandsanalyse und Konzepterstellung (vgl. Kapitel 5.3) Instrumente zur Sensibilisierung, Aktivierung und Beratung von Immobilieneigentümern sowie Maßnahmen auf Quartiersebene erläutert werden.

Idealtypische Phasen zur Vorgehensweise



6.1 Sensibilisierung und Aktivierung von Eigentümern

Ein häufig unterschätzter aber sehr wichtiger erster Schritt ist die Sensibilisierung der Eigentümer für die Handlungsbedarfe im Quartier. Nur wenn Eigentümer über eine realistische Vorstellung der kleinräumigen Wohnungsmarktsituation und zukünftigen Entwicklung sowie der Handlungsbedarfe an ihrer eigenen Immobilie verfügen, werden sie auch bereit sein, selbst aktiv zu werden. Es gilt also Aufmerksamkeit für die Handlungsbedarfe zu erzeugen und die Eigentümer zu einer Auseinandersetzung mit ihrer eigenen Immobilie anzuregen. Voraussetzung hierfür ist natürlich auch eine objektive Auseinandersetzung mit der Ausgangssituation und Perspektive des Quartiers seitens Kommune und Eigentümerverein. Insofern baut die Sensibilisierung auf der Bestandsanalyse auf. Für die Sensibilisierung sind folgende Aktivitäten und Instrumente sinnvoll:

Aktivitäten und Instrumente in der Sensibilisierungsphase

i	Erstansprache	Veranstaltungen	Öffentlichkeitsarbeit	Zustandserfassung
	<p>Anschreiben per Post mit Informationen zur Wohnungsmarktsituation und Handlungsbedarf</p> <p>Schriftliche Eigentümerbefragung</p> <p>Persönliche Gespräche mit Eigentümern zur Abfrage des Handlungsbedarfs</p>	<p>Auftaktveranstaltung/ Informationsveranstaltung zur Wohnungsmarktsituation und Perspektiven</p> <p>Workshops zum Handlungsbedarf</p> <p>Quartiersspaziergänge zum Handlungsbedarf</p>	<p>Presseartikel zur Wohnungsmarktsituation und zum Handlungsbedarf in lokalen Medien</p> <p>Ausstellungen</p>	<p>Individuelle Objektzustandserfassung</p> <p>Wertgutachten</p>

Im nächsten Schritt erfolgt die Aktivierung der Eigentümer. Darunter ist die aktive Ansprache der Eigentümer zu verstehen mit dem Ziel, sie zu Engagement für das Quartier und möglichst zu Investitionen – soweit wirtschaftlich und sinnvoll – in ihre Immobilie zu motivieren. In der Praxis erfolgen Sensibilisierung und Aktivierung oft zeitgleich.

Die Bandbreite an Maßnahmen zur Aktivierung ist vielfältig und reicht von der persönlichen Ansprache über Veranstaltungen bis hin zur Öffentlichkeitsarbeit.

Aktivitäten und Instrumente in der Aktivierungsphase

i	Ansprache	Veranstaltungen	Aktionen und Investitionen im öffentlichen Raum	Öffentlichkeitsarbeit
	<p>Persönliche Einladung per Post zur Teilnahme an Veranstaltungen/ Beratungsangeboten</p> <p>Gezielte persönliche Ansprache von Multiplikatoren</p> <p>Netzwerktreffen mit Fachleuten/ Multiplikatoren</p> <p>Aktive persönliche Ansprache einzelner Eigentümer</p>	<p>Auftaktveranstaltung</p> <p>Treffen spezieller Zielgruppen (z. B. ESG, Sanierungsgemeinschaft, Arbeitskreis Gewerbetreibende)</p> <p>Messestände</p>	<p>Einweihung von Infrastruktur (z. B. Spielplatzfest)</p> <p>Straßen-/ Quartiersfeste</p>	<p>Corporate Design (Logo)</p> <p>Flyer</p> <p>Werbemaßnahmen (z. B. Plakate, Aufkleber)</p> <p>Hauswurfsendung</p> <p>Pressearbeit</p> <p>Newsletter</p> <p>KIQ-Homepage</p> <p>Messestand/ Immobilienstage</p> <p>Fotowettbewerb</p>

Empfehlenswert ist das Dokumentieren aller Eigentümerkontakte und Informationen über die Immobilien in einer übersichtlichen Form, auf die auch unterschiedliche Projektpartner Zugriff haben (z. B. Datenbank, Tabellen). Sowohl bei der Erarbeitung passgenauer Beratungsangebote als auch beim nächsten Eigentümerkontakt (gerade auch durch einen anderen Berater) kann so auf die Informationen schnell zurückgegriffen werden. Zu beachten sind hier die jeweiligen Datenschutzbestimmungen.

Aktivierung von „stillen“ Eigentümern in Düsseldorf



In Düsseldorf hat die Quartierskümmerin ihren ganz eigenen Stil entwickelt, um zunächst skeptische Eigentümer zu aktivieren. Sie versucht zunächst über Öffentlichkeitsarbeit und Aktionen im Quartier Aufmerksamkeit zu erzielen und nutzt den Wiedererkennungseffekt: Worüber die Presse berichtet, wird im Quartier umgesetzt und für jeden sichtbar. Hierzu zählen beispielsweise Aktionen zur Verbesserung der Sauberkeit im Wohnumfeld. Sie möchte zeigen, dass man vor der eigenen Haustür etwas erreichen kann und macht die Erfahrung, dass Eigentümer sich dies erst mal anschauen, aber irgendwann auch selbst mitmachen. Spaß ist dabei ein nicht zu vernachlässigender Faktor. Gleichzeitig versucht die Quartierskümmerin ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, indem sie mit Eigentümern über Veranstaltungen, Aktionen und Feste im Quartier sowie Infostände auf der Straße in Kontakt kommt. Auf dieser Grundlage spricht sie Eigentümer wiederholt an und nutzt jeden Anlass, um sich bei ihnen aktiv zu melden und ein Gespräch zur Immobilie und individuellen Problemlage zu führen. Wichtig ist, dass sie dabei als Architektin schon fachlich beraten kann und die Beratung auf Augenhöhe und so konkret und problemorientiert wie möglich erfolgt. Als Anreiz kann sie auch auf das neu aufgelegte kommunale Hof- und Fassadenprogramm zurückgreifen.

6.2 Beratung von Eigentümern

Die Beratung der Eigentümer zielt darauf, Informationsdefizite der Eigentümer zu beheben, Problemlösungen (größtenteils individuell) zu entwickeln und darüber private Investitionen auszulösen. Parallel zur Beratungsphase kann auch die Aktivierung weiterer Eigentümer fortgeführt werden.

In der Praxis hat sich eine Beratung auf zwei Ebenen bewährt: Zum einen sind allgemeine Beratungsangebote, wie z. B. Veranstaltungen oder themenbezogene Stammtische, sinnvoll. Diese signalisieren der Öffentlichkeit „Hier passiert etwas!“, vermitteln einen Überblick über die Beratungsthemen, ermöglichen den Kontaktaufbau und motivieren Eigentümer zu weiteren Schritten.

Zum anderen ist die aktive und persönliche Beratung der Eigentümer besonders erfolgversprechend. Dabei empfiehlt sich besonders das Aufzeigen von Handlungsoptionen (z. B. in Form von Gestaltungskonzepten).

Je intensiver und kontinuierlicher die Beratung und Begleitung der Eigentümer ist und je mehr sie auf die individuellen Probleme und Bedarfe eingeht, desto höher ist die Erfolgsquote hinsichtlich Investitionen. Eine gute Beratung sollte dabei immer die Wirtschaftlichkeit von Investitionen vor dem Hintergrund der persönlichen Lage des Eigentümers und der allgemeinen Wohnungsmarktsituation berücksichtigen.

Aktivitäten und Instrumente in der Beratungsphase

i	Individuelle Beratung	Veranstaltungen	Optionen aufzeigen/ Gute Beispiele	Belegung des Transaktionsmarktes
	Vor-Ort-Büro/ Sprechstunden Beratung in der Immobilie Kümmerer/ Quartiersarchitekt Gutscheine (z. B. für Dachcheck, Zukunftsscheck)	Fachveranstaltungen/ Vortragsreihen Themenspezifische Stammtische Themenworkshops	Nutzungs-/ Gestaltungskonzepte Musterbaustellen Exkursionen Quartiersspaziergang Dokumentation guter Beispiele (u. a. Leitfäden, Handbücher) Merkblätter, Infoflyer Ausstellungen Filme	Direkte Ansprache von potentiellen Investoren Immobilien-/ Leerstands Börse Erstellung von Exposés/Bannern Anzeigen bei Immobilienportalen Wertermittlung (Gutachten) Zwischennutzungen initiiieren

Die Praxis hat gezeigt, dass nicht alle Beratungsinstrumente gleich erfolgreich, notwendig und sinnvoll sind. Gleiche Veranstaltungen können in dem einen Quartier gut und in einem anderen Quartier schlecht besucht sein. Beratungsthemen hängen stark von dem individuellen und quartiersbezogenen Handlungsbedarf ab. Eine Bestandsanalyse bildet die Basis für eine bedarfsgerechte Beratung.

Ein Grundsatz hat sich jedoch bewährt: Je individueller die Beratungen, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass Eigentümer investieren. Nur über Veranstaltungen und das Aufzeigen von guten Beispielen lassen sich nur wenige Eigentümer motivieren. Gleichwohl sind diese Instrumente wichtig, um Mengeneffekte in der Ansprache zu erzielen und ein permanentes „Grundrauschen“ im Quartier zu erzeugen.

Mögliche Beratungsthemen rund um die Immobilie

Beratungsthemen, die sich in allen Projekten bewährt haben

Sanierung und Modernisierung (Immobilie und Wohnungen)

Energetische Optimierung

Altersgerechter Umbau

Finanzierung und Förderprogramme

Nachgefragte Wohnqualitäten

Mögliche Sonder-Beratungsthemen (abhängig von der Ausgangssituation und dem Bedarf im Quartier)

Umgang mit der Immobilie im Alter

Einbruchsicherung

Immobilie und Steuern

Richtige Vermarktung

Außenraumgestaltung

Umgang mit Schimmel

Bautechnik und Baurecht

Wert der Immobilie

Die Beratungen können entweder durch die Lenkungsgruppe selbst, den beauftragten KIQ-Kümmerner oder weitere Netzwerkpartner durchgeführt werden. Häufig werden die Eigentümer nach der Erstberatung an fachspezifische Netzwerkpartner weitervermittelt.



Um die Hürde anfangs möglichst gering zu halten, sollte die Erstberatung für die Eigentümer kostenlos sein. Bei fachlichen Folgeberatungen kann – auch um den Wert einer Beratungsleistung auszudrücken – ein Kostenbeitrag erhoben werden.



Individuelle Service- und Beratungsleistungen in Magdeburg

In Magdeburg werden die Ressourcen vorrangig auf sehr individuelle Service- und Beratungsleistungen konzentriert, die fast ausschließlich von dem örtlichen Haus & Grund-Verein übernommen werden. Das Engagement fokussiert sich auf 50 Schwerpunktojekte, die im Rahmen der Bestandsanalyse ermittelt wurden. Das entspricht immerhin fast 14 % aller Gebäude im KIQ-Handlungsraum bzw. fast ein Drittel aller Gebäude mit baulichen Schäden. Haus & Grund steht in engem Kontakt mit den Eigentümern. Diese erhalten in Abhängigkeit von ihren individuellen Zukunftsplanungen (eher Verkauf oder eher Sanierung) eine „Rundum-Betreuung“, die von der Beschaffung von Unterlagen (z. B. aus dem Bauaktenarchiv) über die Erstellung von Wertgutachten und online-Immobilieninseraten bis hin zur Übernahme von Besichtigungsterminen mit interessierten Investoren und notariellen Vertretung von Eigentümern bei Verkäufen reicht. Begleitet wird dies mit Vorschlägen zu Fördermöglichkeiten (in enger Abstimmung mit der Kommune und der Investitionsbank Sachsen-Anhalt). Im Ergebnis konnten mehrere Objekte bereits verkauft, saniert und Läden wiedervermietet werden. Im Rahmen dieser Tätigkeiten hat sich gezeigt, dass die Problematik herrenloser Grundstücke im Quartier keine Einzelercheinung mehr ist. Der Umgang mit diesen Grundstücken stellt eine besondere Herausforderung dar. In einem konkreten Fall steht Haus & Grund Magdeburg im engen Kontakt mit dem Bau- und Liegenschaftsmanagement der Stadt und gegebenenfalls den Gläubigern, um das Objekt neuen Eigentümern mit Sanierungsabsichten zuzuführen.



KIQ-Vermarktungsbanner in Magdeburg
Quelle: Haus & Grund Magdeburg e.V.

Architektenberatungen in Braunschweig



Um Eigentümer zu Investitionen an ihren Immobilien anzuregen, wurde ein Architekturbüro beauftragt, das für zehn Gebäude Gestaltungsentwürfe für Fassaden erarbeitet hat. Die Auswahl der Gebäude hat die Lenkungsgruppe in eigener Regie getroffen (u. a. Schlüsselimmobilien, realistische Aussicht auf Umsetzung der Ideen). Die fertigen Entwürfe wurden anschließend mit den Eigentümern diskutiert. Danach wurde die Architektenberatung als offenes Angebot für alle Eigentümer im Quartier bekannt gemacht. Drei Eigentümer haben bereits ihre Gebäude ansehnlich umgestaltet. Weitere fünf Eigentümer wollen die Gestaltungsvorschläge bei künftigen Sanierungsmaßnahmen berücksichtigen.



Quelle: Stadt Braunschweig

Werbepanner, Testentwürfe und städtisches Vorkaufsrecht in Göppingen



In einem ersten Schritt wurden in Göppingen alle Brachflächen im Quartier erfasst und beurteilt und über eine Befragung der Eigentümer deren Vorhaben mit Grundstücken und Immobilien ermittelt. Über großformatige Banner wird auf zum Verkauf stehende Grundstücke und Wohnungen aufmerksam gemacht. Darüber hinaus werden Gespräche mit verkaufswilligen Eigentümern und potentiellen Investoren geführt und versucht, sie zusammenzubringen. Insgesamt sind im KIQ-Zeitraum drei Transaktionen durch KIQ angebahnt worden. Für städtische Baulücken erfolgt die Vermarktung über den Fachbereich Stadtentwicklung. Über Testentwürfe werden Nutzungsoptionen in mehreren Varianten aufgezeigt. Dies soll Investoren die Hürde nehmen und die Aufmerksamkeit auch auf schwierige Standorte lenken. Ergänzt wird dieses Angebot um eine Finanzierungsberatung. Zur Sicherung der städtebaulichen Ziele wurde zudem 2013 für einen Teilbereich ein städtisches Vorkaufsrecht per Satzung beschlossen.



Quelle: empirica

6.3 Das Quartier als Wohnstandort – Verbesserung der städtebaulichen Situation und Investitionen in den öffentlichen Raum

Neben der Aktivierung und Beratung von privaten Immobilieneigentümern steht bei KIQ immer auch der Quartiersbezug im Mittelpunkt der Kooperation. Für die Wohn- und Lebensqualität im Quartier und dessen Position in der Gesamtstadt ist es wichtig, dass in die Immobilien investiert wird und das Wohnungsangebot stimmt. Genauso zählen die Qualitäten des Standorts: Gerade, wenn man wirtschaftlich stabilere Nachfragegruppen für das Quartier gewinnen und ausgewogene Bewohnerstrukturen sichern möchte, spielen der öffentliche Raum und die Infrastruktur eine ganz zentrale Rolle. Das städtebauliche Erscheinungsbild in seiner Gesamtheit wird dabei sowohl von den Immobilien als auch durch den öffentlichen Raum bestimmt. Nicht nur bei den Wohnungen, auch im Hinblick auf die städtebauliche Situation wird ein gewisser Standard erwartet, der nicht unterschritten werden sollte.

Grundsätzlich kann davon ausgegangen werden, dass öffentliche und private Investitionen in Beziehung zueinander stehen und einander ergänzen. Viele Beispiele zeigen, wie Investitionen in den öffentlichen Raum im Quartier zu privaten Folgeinvestitionen führen, wenn die Rahmenbedingungen stimmen – eine Erfolgsgarantie dafür gibt es allerdings nicht. Die Zusammenarbeit im Rahmen von KIQ kann entscheidend dazu beitragen, im Dialog zwischen Kommune, Eigentümern und Bewohnern gezielt die Bedarfe zu identifizieren und Lösungen zu entwickeln, die die größte Dringlichkeit und den größten Nutzen haben.



Tipps zur Umsetzung von Investitionen in den öffentlichen Raum

- Handlungsbedarfe im Quartier aus Eigentümersicht erheben
- Quartierskonzepte an die KIQ-Bestandsanalyse anpassen
- Eigentümer (und Bewohner) bei Projektplanungen frühzeitig beteiligen
- Gemeinsame Außenkommunikation von öffentlichen Investitionen und KIQ, umfassende Öffentlichkeitsarbeit
- Termine im Zusammenhang mit der öffentlichen Investitionsmaßnahme nutzen, um über KIQ zu informieren und mit den Eigentümern ins Gespräch über ihre Immobilie zu kommen
- Gegebenenfalls Maßnahmen im KIQ-Quartier prioritär umsetzen

Es müssen nicht immer teure Großprojekte sein! Häufig reichen schon erste kleinteilige, niederschwellige Maßnahmen aus, um sichtbare Verbesserungen und eine Aufbruchstimmung zu erzeugen (z. B. Entrümpelung der Straßen und Plätze von unnötigen Schildern und Stadtmobiliar, Pflanzmaßnahmen, Sauberkeitsaktionen).

Verkehrsberuhigung und Platzgestaltung in der Wurzener Ostvorstadt



In Wurzen wurden die Möglichkeiten der Verbesserungen im öffentlichen Raum bewusst einerseits als vertrauensbildende Maßnahmen gegenüber den Eigentümern und andererseits als Anstoßwirkung für nachfolgende private Investitionen genutzt. Da die Ostvorstadt bisher keine Gebietskulisse der Städ-



Quelle: Peter Sauer

tebauförderung war (mittlerweile Aufnahme in das Programm Soziale Stadt) und der kommunale Haushalt keine kostenintensiven Maßnahmen zulässt, hat man sich auf wenig kostenintensive Maßnahmen zur Umgestaltung bzw. Aufwertung des öffentlichen Raumes für die Aktivierung der Eigentümer konzentriert. Für die von Eigentümern auf der Auftaktveranstaltung kommunizierten Schwachstellen im öffentlichen Raum insbesondere bezüglich des fließenden und ruhenden Verkehrs wurden von der Stadt Wurzen sehr schnell Lösungsmöglichkeiten erarbeitet und in Teilen auch schon bis zur zweiten öffentlichen Veranstaltung mit den Eigentümern im Quartier umgesetzt (Umsetzung Tempo-30-Zone, Einführung Rechts-vor-Links-Regelung, Änderung Schulbuslinienführung). Zudem erfolgte ein grundhafter Ausbau des Wettiner Platzes und der Karl-Marx-Straße. Eine weitere Maßnahme ist die Platzgestaltung einer Brachfläche im Quartier für Jugendliche als Folge von geäußerten Defiziten von Schülern der Pestalozzi-Mittelschule im Quartier. Geplant ist die Etablierung eines Quartiersmanagers ab Juni 2015 über das Programm Soziale Stadt.

7 Welche Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten gibt es?

Die Frage nach der Finanzierung der im Rahmen der Kooperation anfallenden Aufgaben ist für den Erfolg von KIQ von zentraler Bedeutung. Dabei ist zu unterscheiden zwischen der Kooperationsebene und der Investitionsebene.

Die **Kooperationsebene** basiert auf dem (ehrenamtlichen) Engagement der Verwaltungsmitarbeiter und der Haus & Grund-Vereine. Hier gilt es innerhalb der Verwaltung und auch in den Vereinen KIQ als neues Aufgabenfeld fest zu etablieren und in den Arbeitsalltag zu integrieren. Darüber hinaus bedarf es eines Budgets für die organisatorische und inhaltliche Abwicklung von Projekten (z. B. Öffentlichkeitsarbeit, Durchführung von Veranstaltungen, Finanzierung KIQ-Kümmerer).

Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass beide Partner erst einmal die Finanzierung selber leisten müssen. Die Erfahrungen aus dem bisherigen KIQ-Prozess zeigen, dass KIQ nicht umsonst zu haben ist, die anteilige Finanzierung aber auch aus kommunalen Eigenmitteln möglich und lohnenswert ist.



Neben der Finanzierung durch die KIQ-Partner Kommune und Haus & Grund-Verein selbst kann auch die Städtebauförderung eine wichtige Rolle spielen, sofern das KIQ-Quartier in eine entsprechende Gebietskulisse fällt oder eine Aufnahme in ein Programm der Städtebauförderung vorgesehen ist. Im Rahmen der Städtebauförderung können investitionsvorbereitende Maßnahmen wie unter anderem Bestandsaufnahmen, Planungs- und Konzeptleistungen und die Leistungen von Beauftragten hierfür gefördert werden. Dazu gehören auch Leistungen im Rahmen der Moderation von Verfahren und der Bürgermitwirkung. Hier bestehen damit auch Ansatzpunkte für die Übernahme von Teilaufgaben durch einen KIQ-Kümmerer und dessen Finanzierung. Diese Möglichkeit sollte mitbedacht und im Zuge der Beantragung der Städtebaufördermaßnahme mit dem Land erörtert werden.

Auf der **Investitionsebene** – d. h. bei öffentlichen und privaten Investitionen – ist die Bandbreite an Fördermöglichkeiten größer:



- Über die **Städtebauförderung** können Investitionen in vielfältiger Weise gefördert werden, sofern das Quartier als Fördergebiet ausgewiesen ist. Neben den Investitionen in den öffentlichen Raum können in einem begrenzten Umfang auch die Eigentümer direkt bei ihren Investitionen unterstützt werden. Häufig werden z. B. Hof- und Fassadenprogramme als Anreizinstrument mit Zuschüssen für private Eigentümer aufgelegt. Zudem kann über die Städtebauförderung ein Verfügungsfonds aufgelegt werden, mit dem kleinere Maßnahmen im Quartier kofinanziert werden können, sofern sich hinreichend privates Kapital für den Verfügungsfonds findet.
- Die **Wohnraumförderung** der Länder verfügt nicht nur für die Wohnungsunternehmen und Wohnungsgenossenschaften, sondern auch für die privaten Eigentümer über vielfältige Förderangebote über verbilligte Darlehen und zum Teil auch Zuschüsse. Diese richten sich sowohl an Vermieter als auch an Selbstnutzer. Die Akteure in der Kooperation sollten die Möglichkeiten der Wohnraumförderung im jeweiligen Land eingehend prüfen und auch mit Unterstützung des zuständigen Förderinstituts die Wohnraumförderung mit in das Beratungsangebot integrieren.
- Über **steuerliche Anreize** nach §7h (erhöhte Absetzungen bei Gebäuden in Sanierungsgebieten und städtebaulichen Entwicklungsbereichen) oder §7i (erhöhte Absetzungen bei Baudenkmalen) EStG kann die Investitionstätigkeit von Privaten im Mietwohnungsbestand sehr wirkungsvoll unterstützt werden. Entsprechende steuerliche Erleichterungen gibt es auch für Selbstnutzer.
- Die **KfW** bietet diverse Förderprogramme zur energieeffizienten Sanierung, zum altersgerechten Umbau, zu erneuerbaren Energien und zum Kauf von Immobilien an. Hierbei wird teilweise zwischen einer Kredit- und Zuschussvariante unterschieden. Seit dem 1.10.2014 besteht eine ergänzende Zuschussförderung für den altersgerechten Umbau von Wohnraum für Selbstnutzer.
- Teilweise bieten die **Länder** auch eigene Förderprogramme an oder die Förderbanken der Länder verbilligen die KfW-Kredite zusätzlich.



Weiterführende Informationen

- Städtebauförderung: www.staedtebaufoerderung.info
- Wohnraumförderung: Webseiten des Förderinstituts des jeweiligen Landes
- KfW: www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Bestandsimmobilien



Fassadenprogramm in Düsseldorf

Die Stadt Düsseldorf unterstützt im Rahmen des Städtebauförderprogramms „Soziale Stadt“ im Fördergebiet Rath/Mörsenbroich Eigentümer im KIQ-Quartier Stadtteilzentrum Westfalenstraße bei der Verschönerung der Fassaden, der Begrünung von Dächern und der Verbesserung der Innenhofsituation durch Entsiegelung und Begrü-



KIQ-Quartier in Düsseldorf-Rath
Quelle: Dorothee Linneweber

nung. Voraussetzung der Förderung ist u. a., dass die Maßnahme zu einer wesentlichen und nachhaltigen Verbesserung der Fassade bzw. des äußeren Erscheinungsbildes führt und das Stadtbild verschönert.

Der Stadtrat hat Ende 2013 hierfür Richtlinien verabschiedet, nach denen neu gestaltete Flächen bis zu einer Höchstgrenze von 60 Euro/m² gefördert und bis zu 50% bezuschusst werden (d. h. max. 30 Euro/m² Zuschuss). Geworben wird für das Zuschussprogramm mit einem Flyer, der vom Stadtplanungsamt an alle Hauseigentümer im KIQ-Quartier versandt wurde, sowie in allen Gesprächen mit Eigentümern. Die Quartierskümmerin und das Stadtplanungsamt beraten Eigentümer bei der Antragstellung. Das Zuschussprogramm stellt einen wichtigen Anreiz für Investitionen dar und wird gut nachgefragt.

8 Erfolgsfaktoren und Stolpersteine

Die Erfahrungen aus dem ExWoSt-Forschungsfeld „Kooperation im Quartier“ liefern viele Erfahrungen und damit Wissen um die Erfolgsfaktoren, aber auch die möglichen Stolpersteine.

Die folgende Abbildung gibt einen Überblick über die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Rahmen von KIQ. Das „Fundament“ von KIQ bilden zunächst die Rahmenbedingungen vor Ort. Es bedarf sowohl gewisser Potentiale im Quartier als auch eines gewissen Handlungsdrucks, der die Eigentümer aber nicht überfordern darf, d. h. insgesamt noch als handhabbar eingeschätzt wird. Daneben beeinflussen die langfristigen Markttrends eines Quartiers und der Wohnungs-marktregion den dauerhaften Erfolg einer Kooperation. Zu den notwendigen Rahmenbedingungen zählen ebenso das Vorhandensein engagierter Akteure vor Ort (z. B. Lenkungsgruppe, Netzwerkpartner, Multiplikatoren, Eigentümer), ausreichende Personalressourcen und die Bereitschaft zur Kooperation auf Augenhöhe.

Das „KIQ-Haus“ selbst besteht aus einem Baukasten mit einer Vielzahl von Instrumenten zur Sensibilisierung, Aktivierung und Beratung der Eigentümer. Je nach Ausgangssituation im Quartier und den Möglichkeiten der beteiligten Partner eignen sich unterschiedliche Instrumente. Hierzu gibt es allerdings keine allgemeingültigen Empfehlungen. Sie müssen immer individuell vor Ort ausgewählt und miteinander kombiniert werden. D. h. ein individueller Instrumentenmix stellt einen weiteren wichtigen Erfolgsfaktor dar, um unterschiedliche Eigentümergruppen zu erreichen und zu Investitionen zu motivieren.

Erst die Verknüpfung dieser Instrumente mit Investitionen in den öffentlichen Raum und einer Image- und Öffentlichkeitsarbeit führt letztendlich zu einer Aufbruchstimmung im Quartier.

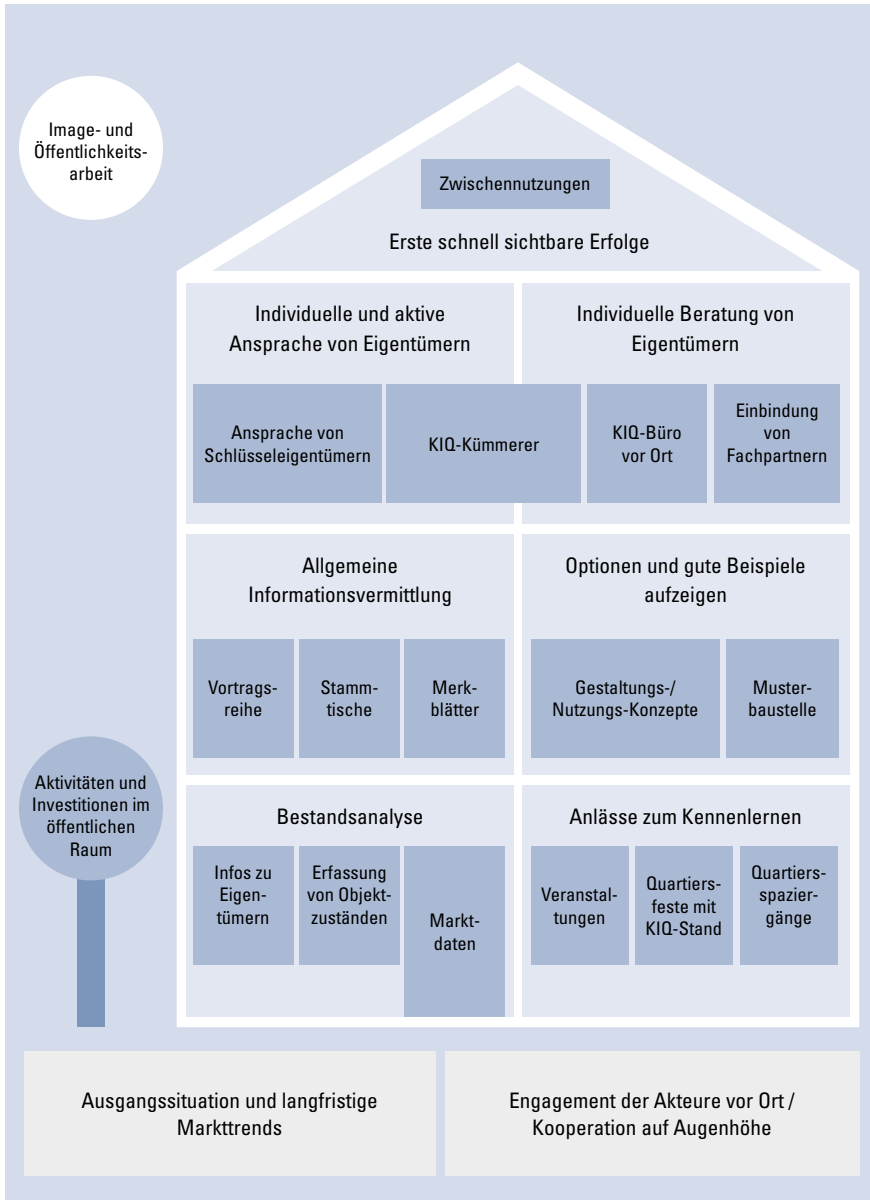


KIQ-Auftaktveranstaltung Arnsberg, Quelle: empirica



Prämierung Fotowettbewerb Husum, Quelle: Stadt Husum

KIQ-Baukasten: Erfolgsfaktoren für KIQ



Erfolgsfaktoren in Luckenwalde



Über KIQ hat sowohl die Dynamik im Quartier hinsichtlich Transaktionen als auch Sanierungen deutlich zugenommen. Dahinter steht eine breite Strategie: Entscheidend ist der Einsatz des KIQ-Kümmersers – hier Altbaumanager genannt. Er ist täglich im KIQ-Büro im Quartier anwesend und geht auch selbst aktiv auf Eigentümer zu. Zudem besteht die Lenkungsgruppe aus Haus & Grund Luckenwalde und Umgebung e.V., der Stadt Luckenwalde und dem Stadtumbaubeauftragten der BIG-STÄDTEBAU GmbH – gemeinsam decken sie alle Beratungsthemen von Verkauf und Finanzierung / Förderung über Bautechnik und Gestaltung bis Vermietung ab. Ein zentrales Instrument ist der Gebäude-Grobcheck zur Ermittlung individueller Entwicklungsperspektiven von Immobilien und Handlungsoptionen. Weitere Arbeitsschwerpunkte bilden die Aktivierung verwahrloster Grundstücke, die Unterstützung von Transaktionen sowie ein Blockkonzept zur gebäudeübergreifenden energetischen Sanierung. Zudem stellt die stringente Verknüpfung dieser ganzen Aktivitäten miteinander sowie mit der Städtebauförderung einen wichtigen Erfolgsfaktor dar.



KIQ-Altstadtbüro in Luckenwalde im sanierten Objekt Haag 1A, Quelle: BIG-Städtebau GmbH

Auf dem Weg zu einer erfolgreichen Kooperation im Quartier liegen aber auch **Stolpersteine** im Sinne von möglicherweise auftretenden Problemen und typischerweise zu wenig berücksichtigten Aspekten. Dann gilt es, die „Schrittweite“ auf dem Weg zum Ziel ein wenig anzupassen.

Folgende „Stolpersteine“ können auftreten:

- Die Beratungsangebote werden von den Eigentümern kaum angenommen und Investitionen bleiben aus. Ein typischer Grund hierfür kann sein, dass die anfängliche Bestandsanalyse nicht ausreichend auf die Bedarfe und Investitionshemmnisse der Eigentümer einging oder die Ergebnisse der Bestandsanalyse bei der Maßnahmenentwicklung nicht ausreichend berücksichtigt wurden.

Verknüpfung von Analyse und Maßnahmen!

- Es kommt zu einem Projektstillstand aufgrund ausgefallener Lenkungsgruppenmitglieder. Sofern Kommune und Haus & Grund nur durch jeweils eine Person in der Lenkungsgruppe vertreten sind, können Krankheit oder Personalwechsel leicht den Fortgang von KIQ hemmen.

Zwei verantwortliche Personen je Partner!

- Die anfangs festgelegten Aufgaben können aus Kapazitätsgründen nicht umgesetzt werden, das Handlungskonzept ist zu ehrgeizig.

Prioritäten setzen, Schwerpunktbereiche definieren, Konzept anpassen!

- Eigentümer werden nur zu Umsetzung und Kosten von Sanierungsmaßnahmen beraten. Die vorgeschlagenen Maßnahmen entsprechen aber nicht dem individuellen Bedarf der Eigentümer, ihren persönlichen Lebensumständen oder den wirtschaftlichen Möglichkeiten. Manche Investitionen sind zwar im Grunde genommen absolut sinnvoll, aber in der konkreten Situation nicht rentabel.

Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen!

- Die Information über die vorgesehenen Investitionen der Kommune in den öffentlichen Raum und über wichtige Planungen ist nicht hinreichend transparent oder kommt bei den Eigentümern und Bewohnern nicht richtig an, dient also nicht als Anreiz. Häufig passiert dies, wenn größere Vorhaben wie die aufwändige Umgestaltung von Straßen oder die Ausweisung eines Fördergebiets schon längere Zeit angedacht, aber noch nicht umgesetzt sind.

Planungen kommunizieren und mit KIQ verknüpfen!

- Die Beratung setzt nicht an den Ursachen von Wohnungsleerstand und Vermietungsschwierigkeiten an. Im Vordergrund stehen stattdessen aktuelle Themen wie energetische Sanierung.

Nachfrage berücksichtigen (z. B. nachgefragte Wohnqualitäten)!

- Netzwerkpartner sind frustriert, weil der Aufbau der Arbeitsstrukturen und Beratungsangebote zu lange dauert. Nicht jeder interessiert sich für Strategisitzungen.

Netzwerkpartner anfangs nur punktuell einbeziehen! Interessen der Netzwerkpartner stärker berücksichtigen!



Quelle: Stadtplanungsamt Bruchsal

Weitere Informationen

KIQ-Webseiten aus dem Forschungsfeld

- Arnsberg: www.arnsberg.de/KiQ
- Braunschweig: www.braunschweig.de/kiq
- Bremen: www.kiq-bremen.de
- Bruchsal: www.bruchsal.de/kiq
- Chemnitz: www.chemnitz.de/chemnitz/de/die-stadt-chemnitz/stadtentwicklung/entwicklung-bruehl/projekt-kiq/index.html
- Düsseldorf: www.kiq-duesseldorf.de
- Felsberg: www.gegefe.now4all.com/projektbeschreibung-kooperation-im-quartier/
- Göppingen: www.kiq-gp.de
- Hof: www.kiq-hof.de
- Husum: www.kiq-husum.de
- Luckenwalde: www.luckenwalde.de/index.htm?stadtentw/st_koopq.htm
- Lünen: www.brambauer-im-aufbruch.de
- Magdeburg: www.magdeburg-suedost.de
- Wurzen: www.kiq-wurzen.de

Weitere Links

- Städtebauförderung: www.staedtebaufoerderung.info
- ExWoSt-Forschungsfeld „Kooperation im Quartier mit privaten Eigentümern zur Wertsicherung innerstädtischer Immobilien“: www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/FP/ExWoSt/Forschungsfelder/2011/KooperationQuartier/01_Start.html
- ExWoSt-Forschungsfeld „Eigentümerstandortgemeinschaften im Stadtbau“: www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/FP/ExWoSt/Forschungsfelder/2008/Eigentuemerstandortgemeinschaften/01_Start.html

