ToolBox Wohnen

Wohnraumversorgungskonzept Landkreis Osnabrück 2017

Instrumente aus der Praxis… für die Praxis

Fotos: Landkreis Osnabrück, CONVENT Mensing; Entwurf: Planungsbüro Hafer

1. Auflage, Juli 2017

CONVENT MENSING
beraten • planen • umsetzen

LANDKREIS OSNABRÜCK

Worum geht´s? Wohnen mit Zukunft – Orte mit Zukunft!

Auch in Ihrer Gemeinde altert die Wohnbevölkerung – und deren Immobilien altern mit. Mehr ältere Menschen bedeuten veränderte Wohnwünsche sowie Ansprüche an Wohnformen, Wohnumfeld, Gesundheits- / Pflegedienstleistungen und Mobilität (gut erreichbar und versorgt). Gleichzeitig suchen junge Familien, Paare und Singles Immobilien – am liebsten mittendrin mit kurzen Wegen zu den Versorgungseinrichtungen. Bezahlbares Wohnen wird immer wichtiger. Für langfristig zukunftsfähige Standorte sind frühzeitig Flächen zu aktivieren. Gleichzeitig rückt aufgrund der veränderten und langfristig rückläufigen Nachfrage die Nachnutzung und Revitalisierung des Wohnungsbestands in den Ein- / Zweifamilienhausgebieten in den Fokus, um Leerstände im ortskernnahen Bestand zu vermeiden.

Daraus resultieren folgende Ziele:

- ⇨ **Kenntnis der lokalen Wohnungsmarktdynamik – insbesondere** darüber, bei welchen Immobilien in den nächsten Jahren Generationswechsel oder **altersbedingte Leerstände** entstehen könnten.
- ⇨ **Frühzeitige Ermittlung und Mobilisierung marktgängiger Flächen** für relevante Nutzungen / erwünschte Zielgruppen an zentrumsnahen integrierten Standorten sowie **nachhaltige Inwertsetzung von „in die Jahre gekommenen“ Standorten oder Bestandsimmobilien**.
- ⇨ **Sicherung und Weiterentwicklung von Ein- / Zweifamilienhaus-Gebieten** – durch Verjüngung des Bewohner*innen-Mixes sowie ggf. Nachverdichtung, Abriss- und Neubau.
- ⇨ **Aufbau einer Kommunikations-Plattform,** um die Wohnwünsche von Alt und Jung kennenzulernen und im Dialog mit der Wohnungswirtschaft das passende Wohnungsangebot für die verschiedenen Zielgruppen, Preissegmente (Stichwort: „bezahlbares Wohnen“), Wohnwünsche etc. bereitzustellen.
- ⇨ Beratung und **„Wohnlotsen“-Funktion für die älteren Menschen** bei Fragen zum altersgerechten Wohnungsumbau, Hausverkauf etc.
- ⇨ **Konzeptvergabe kommunaler Grundstücke für den Wohnungsbau**, um soziale, wohnungs- / stadtentwicklungspolitische und städtebauliche Kriterien zu unterstützen und **bestimmte Marktsegmente** (z.B. „bezahlbarer“ Wohnraum), **Zielgruppen** (z.B. anteilige Wohnungen für Senioren) oder **Organisationsformen** (z.B. Baugemeinschaften) zu fördern.

Kurzum: Über die klassische hoheitliche Planung hinaus geht es um **frühzeitiges Aufgreifen, Initiieren und Kümmern durch die Kommune –** unter **Einbeziehung und Aktivierung** der jungen und alten Bewohner*innen, der Wohnungs- / Immobilienwirtschaft und der Politik.

Was bietet die ToolBox Wohnen?

- ⇨ In dieser ToolBox Wohnen finden Sie einige erprobte Instrumente, die Ihnen bei der Ideenfindung und vor allem bei der Umsetzung dieser Ideen für ein zukunftsfähiges Wohnen in Ihrer Kommune helfen. Die Tools sind alle erfolgreich in der Praxis getestet worden!
- ⇨ Die Tools sind entstanden im Rahmen verschiedener Projekte des Landkreises Osnabrück in Kooperation mit den relevanten Akteuren vor Ort in einzelnen Städten und Gemeinden. Sie dienen Ihnen auch zur konkreten Umsetzung der – ggf. weiter spezifizierten – Handlungsoptionen aus dem Wohnraumversorgungskonzept 2017 des Landkreises Osnabrück in Ihrer Kommune.
- ⇨ Sofern Fragen auftauchen oder Sie auf die Erfahrungen aus anderen Projekten zurückgreifen wollen, zögern Sie bitte nicht, Kontakt zu den im Impressum angegebenen Ansprechpartnern*innen aufzunehmen!

Welche Tools gibt es?

- QuartiersCheck
- Wohnbauflächen-Finder
- Gemeinde als Wohnlotse
- Zukunftsforum Wohnen
- Netzwerk Marktakteure
- Konzeptvergabe
- …

Die ToolBox Wohnen wird jeweils aktuell durch neue, in der Praxis erfolgreiche und wirksame Tools ergänzt…!

Was sind die Ziele?

- **Sicherung und Weiterentwicklung der Struktur und der Bausubstanz von Ein- / Zweifamilienhaus-Gebieten** – durch Verjüngung des Bewohner*innen-Mixes sowie ggf. Nachverdichtung, Abriss- und Neubau.
- Ermittlung **städtebaulicher Missstände** sowie bestehender **Nachverdichtungspotenziale.**
- **Frühzeitige Kenntnis** darüber, bei welchen Immobilien in den nächsten Jahren Generationswechsel oder **altersbedingte Leerstände** entstehen könnten.

Was brauchen Sie dafür?

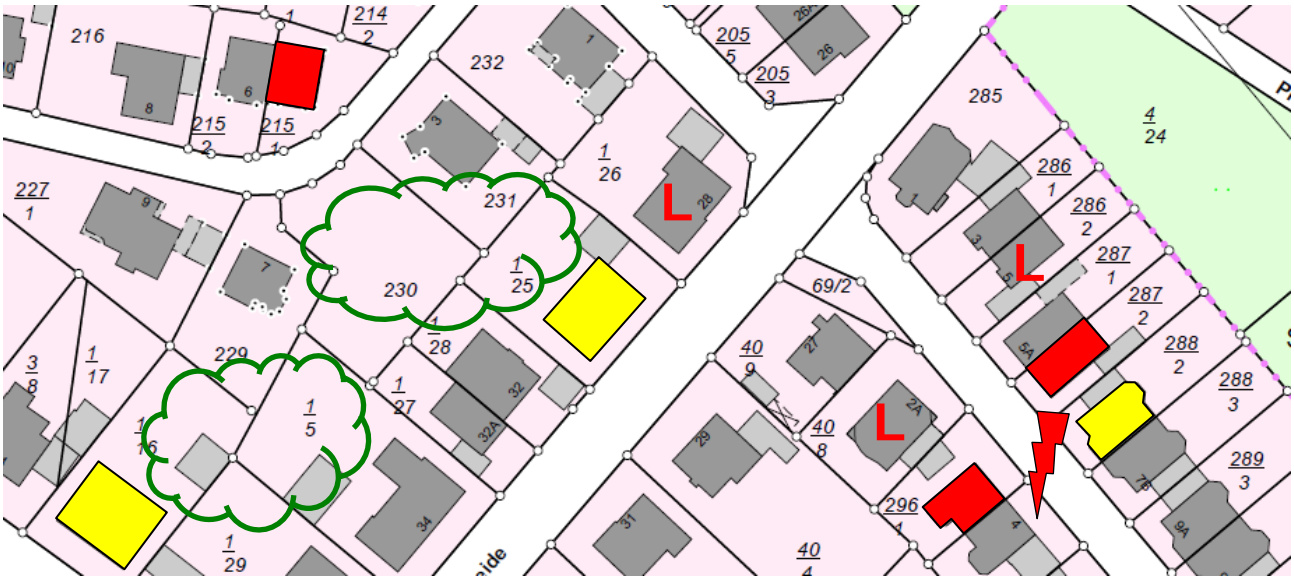
- Eine geeignete **Kartengrundlage**, z.B. ALK / ALKIS.
- Informationen über die **Altersstruktur im Gebiet** – durch persönliche „Vor-Ort-Kenntnisse“ oder Daten aus dem Einwohnermeldewesen.
- Kenntnis der **Baualtersklassen** der Ein- / Zweifamilienhäuser (grobe Einteilung in 1960er / -70er / -80er Jahre reicht aus) sowie des **Zustands** der Immobilien und möglicher Nachverdichtungspotenziale auf den Grundstücken (Vor-Ort-Check).
- Die Altersstruktur kann in Form einer **„Komplettaufnahme“** auf Basis der amtlichen Statistik aus dem Einwohnermeldewesen erfolgen. Es ist aber als Einstieg ebenso erkenntnisreich, **in einem kleinen Team mit Kenntnis des Quartiers** auf einem Gebietsplan die Immobilien zu kennzeichnen, bei denen in den nächsten Jahren Generationswechsel oder **altersbedingte Leerstände** entstehen könnten.
- Durch **Nutzung des Baulücken- und Leerstandskatasters (BLK)** des Landesamtes für Geoinformation und Landentwicklung Niedersachsen (LGLN) lassen sich ebenfalls die Altersstruktur sowie – nach Input seitens der Gemeinde – die Leerstände darstellen.
- **Zusammenfassende Darstellung in einer Karte** – z.B. differenziert nach ausgewählten Altersgruppen, absehbarem Leerstand, städtebaulichem Missstand und Nachverdichtungspotenzial (vgl. das Beispiel auf der Rückseite)

Tipp: Überprüfen Sie die Daten in halbjährlichem Abstand, um frühzeitig auf Veränderungen reagieren zu können (Monitoring).

Wichtiger Hinweis!

Bitte beachten Sie den Datenschutz! Solche sensiblen Altersdaten sind nur für den internen Dienstgebrauch gedacht und dürfen nicht veröffentlicht werden.

Karte mit Handlungsoptionen als Ergebnis des QuartiersChecks



	Alter der Bewohner > 70 Jahre
	Alter der Bewohner > 85 Jahre
L	**= Leerstand**
	= Nachverdichtungspotenzial
	= städtebaulicher Missstand möglich

Leeres Haus, großer Garten: Der QuartiersCheck zeigt Handlungsoptionen in alternden EfH- / ZfH-Gebieten auf

Quellen: Landkreis Osnabrück, CONVENT Mensing

Was sind die Ziele?

- ⇨ **Frühzeitige und aktive Suche nach Flächen** für relevante Nutzungen / Zielgruppen mit deren spezifischen Wohnprofilen an zentrumsnahen Standorten, wo die städtebauliche Entwicklung durch Neubau, Nachverdichtung oder Inwertsetzung des Bestands für den Ort nachhaltig und zukunftsfähig ist – anstatt im 3. oder 4. Siedlungsring an der Peripherie.

- ⇨ **Nachhaltige Inwertsetzung von „in die Jahre gekommenen“ Standorten oder Bestandsimmobilien** mit städtebaulicher und stadtfunktionaler Relevanz.

- ⇨ Dafür **Ermittlung und Mobilisierung marktgängiger Flächen und Immobilien** (bebaute Grundstücke, Brachen, Leerstände) im Zentrum, auf denen zukunftsfähiger Wohnungsbau sinnvoll wäre.

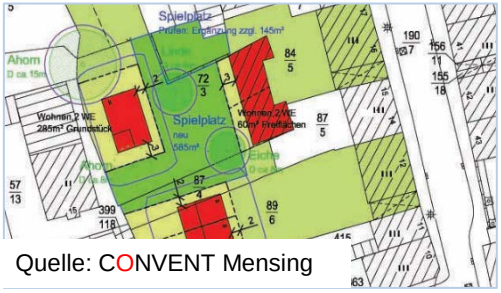
- ⇨ Im Hinblick auf die **Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit** der neuen Wohnstandorte Fokussierung auf die zentralen Lagen, die auch in 50 Jahren noch marktgerecht und bezüglich der Infrastrukturfolgekosten weiter finanziell tragfähig sind.

Was brauchen Sie dafür?

- ⇨ Eine **Arbeitskarte** vom Zentrum (ALK / ALKIS) plus **Tabelle**, in die zunächst alle verfügbaren und wünschenswerten Entwicklungsflächen eintragen werden – von einem **kleinen Team**, das über die Kenntnisse der Flächen, Eigentumsverhältnisse etc. verfügt. (Ein **Baulückenkataster o.ä.** kann hilfreich sein, ist aber **nicht unbedingt notwendig**.)
  - ✓ **Kriterien:** Lage, Nutzung / Leerstand, Eigentümer*in, Planungsrecht, Verfügbarkeit
  - ✓ Denken Sie ruhig **mittel- bis langfristig**! Tragen Sie **auch die Flächen Ihrer „kühnsten Träume“** zunächst ein – aussortiert werden kann dann immer noch!

Quelle: Arndt Hauschild, Landkreis Osnabrück

- ⇨ **Ansprache von Investoren*innen / Projektentwicklern*innen und Baugenossenschaften**, aber auch privaten Einzeleigentümer*innen, z.B. bei Bestandsimmobilen. Dabei immer Prüfung, ob durch den Ankauf des Grundstücks / der Immobilie durch die Kommune die Projektentwicklung im Sinne der wohnungspolitischen Ziele vorangetrieben werden kann.



Quelle: CONVENT Mensing

CONVENT MENSING
beraten • planen • umsetzen

LANDKREIS OSNABRÜCK

- ⇨ Ggf. Schaffung oder Anpassung von **Planungsrecht**.
- ⇨ Im Falle von **Wohnungen für ältere Menschen** Berücksichtigung / Sicherstellung des Angebots an Gesundheits-, Betreuungs- und Pflegeinfrastruktur im Wohnumfeld bzw. im Quartier.

Tipp: Gehen Sie die Flächenmobilisierung **frühzeitig** an: Flächen finden, kaufen, bebauen (lassen) …, das kann einige Zeit in Anspruch nehmen. Und unabhängig von weiteren strategischen Überlegungen zur Nutzung – ein **zukunftsfähiges Flächenportfolio** benötigen Sie in jedem Fall: außer für Wohnen z.B. auch für Einzelhandel, Gastronomie, eine neue Kita etc.

Arbeitskarte mit verfügbaren Wohnbauentwicklungsflächen:

Quelle: Arndt Hauschild, Landkreis Osnabrück

Flächen finden im Dialog am Plan vom Zentrum:

Fotos: CONVENT Mensing

Was sind die Ziele?

- **Aufbau einer Kommunikationsplattform und eines wohnungswirtschaftlichen (Umzugs-)Managements**, um mit den **älteren Bewohner*innen** ins Gespräch zu kommen, deren Wohnwünsche kennenzulernen und Potenziale im Bestand frühzeitig zu nutzen (Umzüge), im Dialog mit der **Wohnungswirtschaft** komfortable, barrierearme / -freie Wohnungen anzubieten und sich um (jüngere) **Folgenutzer*innen** zu kümmern.
- Dadurch **Nachnutzung und Revitalisierung des Wohnungsbestands in den „alten" zentrumsnahen Ein- / Zweifamilienhausgebieten sowie Weiterentwicklung dieser Siedlungen**, anstatt ausschließlich auf Neubaugebiete in der Peripherie zu setzen.
- Hierfür **Aktivierung der Akteure vor Ort:** ältere Bewohner*innen, jüngere Nachnutzer*innen und Anbieter*innen komfortabler Wohnungen für Senioren*innen. Zudem ist das Thema in Politik und Bürgerschaft zu platzieren. **Kernfrage:** Wie ist der Bedarf der Zielgruppen und wie lassen sich die älteren Menschen für dieses – sensible und emotionale – Thema aktivieren?

Was brauchen Sie dafür?

- Einladung der Bewohner*innen (Alt und Jung) in alternden Siedlungsgebieten (insb. der 60er / 70er Jahre) zu **moderierten Veranstaltungen („Zukunftsforum Wohnen")**, um die älteren Teilnehmer*innen für das Thema zu sensibilisieren und über **Wohnmöglichkeiten im Alter zu informieren** (z.B. altersgerechter Umbau, Umzug in eine kleinere komfortable Wohnung).
- Vermittlung praktischer **Beispiele zum altersgerechten Umbau oder zu komfortablen Wohnmöglichkeiten im Alter** durch Architekten*innen oder andere Experten*innen.
  (Ggf. vertiefende Gespräche mit Interessierten in kleiner Runde.)
- Frühzeitiger **Kontakt zu Anbietern*innen komfortabler Wohnungen**, um die (zukünftigen) Angebote auf den Zukunftsforen vorzustellen (Foto / Skizze, Grundriss, Preis) und so Anreize für die Entscheidungsfindung / zum Umzug zu bieten.
  (Ggf. ergänzend eine Rohbaubesichtigung in aktuellen Wohnbauobjekten durchführen.)
- Ansprache von (jungen) Familien oder Paaren zur **Folgenutzung für die Bestandsimmobilien**. Während „Alt" in einer komfortablen Wohnung und gut versorgt das Alter genießt, hat „Jung" Energie und Mittel, um die Altbauten (auch energetisch) zu modernisieren.
  Das Motto: **„Komfortabel Wohnen für Jung und Alt".**

Tipp: Greifen Sie das Thema frühzeitig auf – kümmern Sie sich darum, die Nachfrage und das Angebot zusammenzubringen **(„Wohnlotsen-Funktion")**. Denn die Umzugsentscheidungen Älterer dauern länger, als die Vermarktung komfortabler Wohnungen.

Das **Format „Zukunftsforum“** bringt Menschen und Wohnwünsche zusammen, ist informativ – und kann auch Spaß machen ...

… „klassisch“ im Gasthof mit Kaffee und Kuchen

… vor Ort im Quartier mit Bier und Würstchen

… oder bei einer Rohbaubesichtigung – um sich in der zukünftigen Wohnung schon einmal umzusehen

Fotos: CONVENT Mensing

Was sind die Ziele?

- **Frühzeitiges Kümmern um die Wohnwünsche derzeitiger und zukünftiger Bewohner*innen** – um die älteren Bewohner*innen in der Stadt / Gemeinde zu halten und gleichzeitig junge Paare und Familien für eine Folgenutzung zu gewinnen (Umzugsmanagement).
- **Revitalisierung des Wohnungsbestandes**, Förderung des Generationenwechsels und eines ausgewogenen Bevölkerungsmixes in den Wohnquartieren plus Fokussierung auf die **Innenentwicklung** mit der nachhaltigen **Auslastung der Versorgungsangebote** im Zentrum.
- Nachfrageseitig **Information und Beratung älterer Menschen** bei Fragen zum altersgerechten Wohnungsumbau, Hausverkauf etc., um umzugswillige Senioren*innen in passende neue Wohnungen zu „lotsen".
- Angebotsseitig frühzeitiger Dialog mit den Marktakteuren zu in Planung und im Bau befindlichen komfortablen Wohnungen, um **zentrumsnahe Flächen zu mobilisieren** und die **Flächenvergabe** zu steuern (z.B. Vorgaben für anteilige Wohnungen für ältere Einfamilienhausbesitzer). (➔ vgl. Tools „Netzwerk Marktakteure" und „Konzeptvergabe")

Was brauchen Sie dafür?

- **Mit den älteren Bewohnern*innen ins Gespräch kommen**, um Wohnwünsche kennenzulernen und Potenziale im Bestand frühzeitig zu nutzen (Umzüge) – z.B. auf Zukunftsforen Wohnen. (➔ vgl. Tool „Zukunftsforum Wohnen")
- **Dialog mit Anbietern*innen komfortabler Wohnungen** (Privateigentümer*innen, Investoren*innen, Projektentwickler*innen etc.), um ihnen die Umzugswünsche der älteren Bewohner*innen frühzeitig zu vermitteln und ein nachfragegerechtes Angebot komfortabler Wohnungen (Eigentum und Miete) vorzuhalten.
- Begleitung und „Lotsen" der umzugswilligen Älteren. Hierzu ist ein **Wohnlotsen-Netzwerk aus Immobilienwirtschaft sowie Gesundheits- und Pflegeanbietern** notwendig, wobei die Gemeinde im eigenen Interesse die Initiative übernimmt.
- **Laufende Information der Zielgruppen** – via Homepage, Presse oder Projekt-Flyer sowie auf den Zukunftsforen Wohnen.

Tipp: Die Entscheidung, im Alter die gewohnte Wohnung aufzugeben, dauert meist länger als die Vermarktung neuer Immobilien. Die Wohnlotsen-Funktion braucht einen aktiven Kümmerer*in und ein Netzwerk, das umzugswillige Senioren*innen intensiv begleitet.

Projekt-Flyer der Gemeinde Wallenhorst

Quelle: Gemeinde Wallenhorst

Wohnlotsen-Veranstaltung mit Anbietern komfortabler Wohnungen und interessierten Senior*innen in Bad Laer

6 GEMEINDE-INFOS BAD LAER aktuell

Auf dem Bild (v. l. n. r.): Privatinvestor Alfons Meyring, Klaus Mensing vom Büro CONVENT Mensing, Investor Friedrich-Wilhelm Brinkmeyer von der BR-Teutoburger-Immobilien GmbH, Bürgermeister Holger Richard und Viktor Ring von der BR-Teutoburger-Immobilien GmbH.

Viele Akteure – eine Vision

Text und Fotografie: Juliette Rahn
Häuseransichten oben rechts: BR-Teutoburger-Immobilien GmbH

Bad Laer im Wandel: Der Wettlauf um Einwohner und Arbeitskräfte hat begonnen. Laut Bevölkerungsprognose des Landkreises Osnabrück erwartet die rund 9.200-Einwohner-Gemeinde in den nächsten 20 Jahren einen Bevölkerungsrückgang von 4,3 Prozent. „Agieren statt reagieren" lautet daher das Motto der von den Ratsmitgliedern auf den Weg gebrachten Bad Laerer Gemeindeentwicklungs-Strategie 2030. Ein Ziel dieser Strategie: Im Dialog mit Jung und Alt zukunftsträchtige Wohnalternativen in Bad Laer schaffen. Gesagt, getan. Auf dem jüngsten Zukunftsforum am 19. Februar 2014 präsentierten zwei Grundstückseigentümer unter reger Beteiligung der Bad Laerer ihre ambitionierten Bauvorhaben für den Kurort. Rückblick auf einen ereignisreichen Abend.

Ein Immobilienunternehmen aus Hilter und ein Privatinvestor aus Osnabrück haben eine Vision: Neue Wohnräume für Bad Laer schaffen. Wer damit konkret angesprochen werden soll, verdeutlichte Bürgermeister Holger Richard bereits zu Beginn des Zukunftsforums am 19. Februar 2014 im Hotel Storck: „Die Gemeinde Bad Laer muss sich im Wettbewerb um Bevölkerung als lebenswerte Gemeinde, Sole-Heilbad und attraktiver Kurort positionieren. Um die Bewohner zu halten und neue Einwohner zu gewinnen, müssen neben zukunftsfähigen Arbeitsplätzen und attraktiven Angeboten als Bäderstandort auch die passenden Wohnangebote für Jung und Alt vorhanden sein."

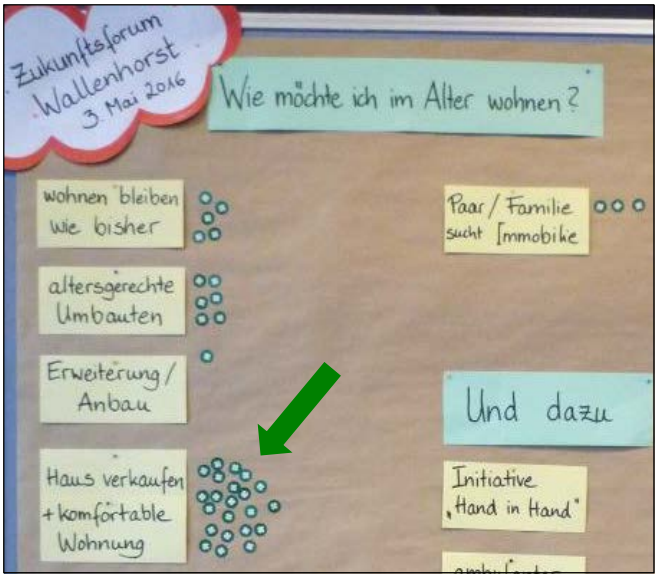
Dass die Worte des Bürgermeisters keinesfalls im Widerspruch mit den Plänen der Bauvorhaben stehen würden, bestätigte der erste Investor, Friedrich-Wilhelm Brinkmeyer von der BR-Teutoburger-Immobilien GmbH, bereits zu Beginn seiner Präsentation. „Unsere energieeffizienten Eigentumswohnungen sollen junge und ältere Menschen ansprechen."

Friedrich-Wilhelm Brinkmeyer, BR-Teutoburger-Immobilien GmbH:
„Zurzeit ist der Immobilienmarkt lukrativ. Wir wissen, dass man für sein Geld kaum mehr Zinsen bekommt. Wir wissen aber auch, dass das Anlegen in Spekulative sehr unsicher ist. Ein altes Sprichwort sagt ‚Steine sind immer noch wertig'. Und deshalb glauben wir, dass eine Immobilie in der heutigen Zeit langfristig am sinnvollsten ist."

Das Immobilienunternehmen aus Hilter plant an der Bielefelder Straße 38 bis zum Frühjahr 2015 ein barrierefreies Mehrfamilienhaus zu errichten. Darin vorgesehen: 13 Eigentumswohnungen mit zwei bis drei Zimmern und 16 Pkw-

Quelle: Gemeinde Bad Laer

Fotos: CONVENT Mensing



Jeder Punkt ein Wohnwunsch im Alter:
Ergebnisse des 3. Zukunftsforums in Wallenhorst.

CONVENT MENSING
beraten • planen • umsetzen

LANDKREIS OSNABRÜCK

Was sind die Ziele?

- **Aufbau eines Netzwerks der Marktakteure aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft** (insb. Sparkassen, Volksbanken, private Makler*innen, Investoren*innen, Architekten*innen) **sowie aus den sozialen Betreuungsdiensten** rund um Gesundheit und Pflege als projektbegleitendes Gremium kompetenter Ansprechpartner*innen.
- Gewinnung aktueller **Kenntnisse über die Wohnungsmarktsituation**: Zielgruppen, Preissegmente (Stichwort: „bezahlbares Wohnen“), Wohnprofile / -wünsche etc.
- **Vorausschauender Dialog mit den Netzwerk-Partnern*innen** von der **Flächenmobilisierung** bis hin zur marktgerechten **Grundstücksvergabe** durch die Kommune (mit z.B. Vorgaben zu wohnungspolitischen Zielen, zum Städtebau, zum Klimaschutz ➔ vgl. Tool „Konzeptvergabe“).
- Beratung und **„Wohnlotsen“-Funktion für spezielle Nachfragegruppen wie z.B. „Start up-Pärchen“, junge Familien, Best Ager, Senioren*innen**
  - ✓ Keine Anfrage von Wohnungssuchenden geht so für die Kommune verloren. Das sichert einen demographiefesten Mix der Bevölkerung in den Wohnquartieren.

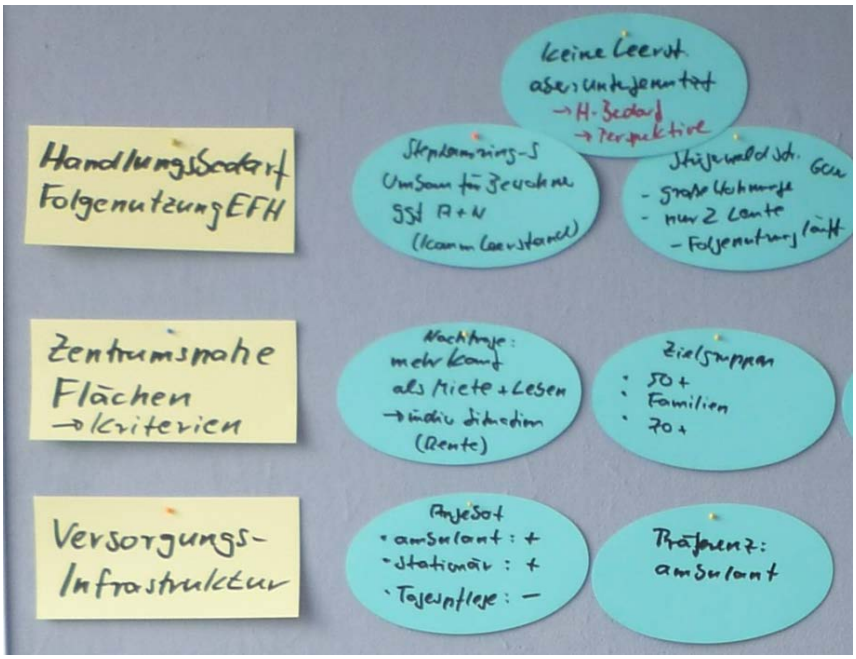
Was brauchen Sie dafür?

- **Ansprechpartner*innen** bei den relevanten Marktakteuren in Ihrer Kommune: Vertreter*innen der lokalen Kreditinstitute, private Makler*innen, Investoren*innen, Architekten*innen sowie Anbieter*innen von Gesundheits- und Pflegedienstleistungen, Vertreter*innen des Seniorenbeirats u.a.
- **Persönliche Ansprache** der Akteure mit Informationen über die Ziele des Netzwerkes und die kommunalen wohnungspolitischen Ziele.
- **Start-Workshop** mit Austausch der Ziele und Erwartungen **plus laufende Treffen** zu aktuellen Themen sowie Teilnahme an den Zukunftsforen Wohnen (➔ vgl. Tool „Zukunftsforum Wohnen).
- **Information der verschiedenen Nachfragegruppen auf dem Wohnungsmarkt** – via Homepage, Presse oder Projekt-Flyer zu konkreten Neubauprojekten mit der Botschaft: „Sprechen Sie uns an. Wir helfen Ihnen weiter oder nennen Ihnen Fachleute aus unserem Netzwerk der Marktakteure.“

Netzwerk-Treffen in Wallenhorst

Ausgewählte Ergebnisse verschiedener Netzwerktreffen:

- **Viele Immobilien in den EfH- / ZfH-Gebieten sind untergenutzt:** Es wohnen dort nur noch wenige ältere Menschen. Typisch sind 600-800 qm große Grundstücke mit Ein- oder Zweifamilienhäusern, bei denen die erste Etage leer steht.
- **Die Nachfrage nach barrierefreien / komfortablen Wohnungen** ist hoch (Eigentum und Miete); überwiegend nachgefragt werden Häuser mit ca. 5 WE; der Wechsel vom „Eigen"-Heim in eine Immobilie mit 10 WE ist wenig attraktiv.
- **Die individuelle Situation ist entscheidend.** Problem: Das alte Haus ist häufig zu wenig wert, um die neuen Wohnungen zu finanzieren und dann noch finanzielle Spielräume für ein komfortables Leben im Alter zu haben.
- **Kostensenkung durch reduzierte Standards**, z.B. Verzicht auf einen Fahrstuhl, mithin „barrierearm" statt „barrierefrei" = Alt im EG plus Jung in den OGs.
- Wünschenswert wäre eine **„Belegungsquote" für Ältere aus der eigenen Gemeinde**. (➔ Konzeptvergabe)



Fotos: CONVENT Mensing

Was sind die Ziele?

- ⇨ **Vergabe städtischer Grundstücke für den Wohnungsbau auf Basis eines Konzeptes** des Investors anhand vorab seitens der Kommune definierter sozialer und wohnungs- / stadtentwicklungspolitischer Kriterien. Zugunsten der Qualität des Bebauungskonzeptes kann die Stadt / Gemeinde auf die Erzielung eines maximalen Grundstückserlöses verzichten (vgl. § 125 NKomVG).
- ⇨ Dadurch **Förderung bestimmter Marktsegmente** (z.B. „bezahlbarer“ Wohnraum), konkreter **Zielgruppen** (z.B. anteilige Wohnungen für Familien, Senioren, Menschen mit Behinderungen, ältere Einfamilienhausbesitzer).

Bei einer Konzeptvergabe sind eine Reihe von **Bedingungen zu beachten**, die in diesem Tool erläutert werden. Die Bedingungen unterscheiden sich insbesondere danach, ob (zusätzlich zu den Qualitätskriterien) das Grundstück verbilligt, das heißt unter Verkehrswert (= der am Markt erzielbare Wert eines Grundstücks), abgegeben werden soll oder zum „vollen Wert“.

Für beide Fälle sind einige grundsätzliche Mindestanforderungen zu beachten:

Was brauchen Sie dafür als Mindestanforderungen?

- ⇨ **Grundstücke in kommunalem Eigentum** mit der Eignung für den Wohnungsbau.
- ⇨ **(Politische) Verständigung** auf grundsätzliche Ziele der Wohnungsmarktentwicklung sowie konkrete Ziele und Kriterien für einzelne Wohnbauvorhaben und den Erwerb der Grundstücke (das eigentliche Konzept).
- ⇨ Eine **Bewertungsmatrix**, die neben dem Kaufpreis die Konzeptkriterien plus Gewichtung enthält (z.B. Preis 30 %, Konzept 70 %) und anhand derer die Bewertung der eingereichten Konzepte erfolgt (z.B. in Form einer Punktebewertung von 1 bis 10).

Quelle: Landkreis Onabrück

- ⇨ **Transparente Kommunikation des Konzeptes** mit den Kriterien im Bieterverfahren (Ausschreibung des kommunalen Grundstücksangebotes, Auswahlverfahren etc.).
- ⇨ **Fixierung der Konzeptvorgaben** bzw. der getroffenen Vereinbarungen im Kaufvertrag durch Eintragung im Grundbuch oder in einem städtebaulichen Vertrag.

- **Frühzeitiger und laufender Dialog mit der Wohnungswirtschaft**, um für Akzeptanz für die Konzeptvergabe zu werben – und auch bei privaten Flächen (z.B. über einen städtebaulichen Vertrag) die Berücksichtigung der wohnungspolitischen Ziele zu unterstützen (= kooperative Baulandpolitik). (➔ vgl. Tool „Netzwerk Marktakteure“)

Quelle: CONVENT Mensing

Welche rechtlichen Rahmenbedigungen sind zu berücksichtigen?

Zu beachten sind das Kommunalrecht, das EU Beihilferecht sowie das Vergaberecht:

- Gemeinsame zentrale Anforderung ist, dass Kommunen Grundstücke „in der Regel“ **nicht unterhalb des Verkehrswertes** veräußern dürfen.
- Laut **Kommunalrecht** stellt ein **Abschlag** dabei eine zulässige Ausnahme dar, **sofern ein öffentliches Interesse vorliegt** (z.B. die Förderung des Wohnungsbaus oder soziale oder sonstige städtebauliche Zwecke). Hier bietet das Wohnraumversorgungskonzept 2017 des Landkreises Osnabrück bereits gute Argumentationshilfen! Die Stadt / Gemeinde hat so im Einzelfall die Möglichkeit der Abwägung zwischen ihrem fiskalischen Interesse an einem hohen Kaufpreis und dem öffentlichen Interesse an einer günstigen Grundstücksüberlassung. Diese Abwägung ist in ihren wesentlichen Grundzügen zusammen mit den Kriterien zur Konzeptvergabe zu dokumentieren.
  - ✓ Werden öffentliche **Grundstücke zur Schaffung von bezahlbarem Wohnraum verbilligt abgegeben**, so haben sich langfristige Miet- und Belegungsbindungen zur Sicherung der wohnungspolitischen Ziele als Gegenleistung bewährt.
- Laut **EU-Beihilferecht** kann der Verkauf eines kommunalen Grundstücks unter dem Verkehrswert eine Beihilfe darstellen. Allerdings kann sich die Zulässigkeit z.B. aus den sogenannten „De-Minimis-Regelungen“ oder aus einer Betrauung mit einer „Dienstleistung von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse (DAWI)“ ergeben. Auch hier ist der Einzelfall seitens der Stadt / Gemeinde – ggf. mit juristischer / notarieller Beratung – zu prüfen.
  - ✓ Die **De-Minimis-**Schwelle liegt bei 200.000 €. Liegt die Begünstigung für das betreffende Unternehmen darunter, ist eine Beihilfe voraussetzungsfrei möglich, sofern die Begünstigung den (Gesamt-)Wert für dieses Unternehmen von 200.000 € innerhalb von drei Steuerjahren nicht übersteigt. (Beispiel: Ein Grundstück mit einem Wert von 1 Mio. € wird für 800.000 € verkauft; die Begünstigung beträgt 200.000 €. Oder: Innerhalb von drei Steuerjahren werden demselben Unternehmen drei Grundstücke zu je 300.000 €, 450.000 € und 250.000 € für den verringerten Gesamtpreis von 800.000 € verkauft; die Begünstigung beträgt in Summe dann wieder die zulässigen 200.000 €.)

- ✓ Darüber hinaus gehende Begünstigungen können durch die Betrauung nach dem sog. **„DAWI-Paket“** erfolgen, mit dem der Beihilfeempfänger zur Erbringung einer Dienstleistung von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse verpflichtet wird: Dienstleistungen, die im Interesse der Allgemeinheit erbracht werden und bei denen ein Marktversagen festzustellen ist. Auch hierzu bietet das Wohnraumversorgungskonzept 2017 des Landkreises Osnabrück die notwendigen Ankerpunkte einer Begründung. **Beim Wohnungsbau ist DAWI auf die Bereitstellung von (NBank-)gefördertem Mietwohnungsbau beschränkt.**

⇨ **Zum Vergaberecht:** Kommunale Grundstücksgeschäfte unterliegen nicht den Vorschriften des Vergaberechts, wenn damit keinerlei bauliche Festlegungen im Sinne eines Bauauftrags verbunden sind (= Grundstücksveräußerung ohne Beschaffungscharakter). Eine zukünftige mögliche Bebauung bestimmter Grundstücke im Zuge einer Konzeptvergabe unterliegt in aller Regel noch den Bestimmungen des Städtebaurechts. Hier kann die Kommune im Rahmen einer Abwägung zwischen öffentlichen und privaten Belangen bestimmte Ziele festlegen (z.B. Förderung des Wohnungsbaus oder soziale oder sonstige städtebauliche Zwecke), ohne dass sich daraus die Ausschreibungspflicht nach dem Vergaberecht ergibt.

Am unkompliziertesten geht es natürlich so: Das betreffende Grundstück wird auf der Grundlage einer **Konzeptvergabe nach bestimmten städtebaulichen Zielen oder für bestimmte Zielgruppen ohne Vergünstigungen** zum Verkehrswert verkauft. Dieser Verkauf unterliegt dann keinen Beschränkungen durch EU-Recht, Vergaberecht und Kommunalrecht.

Wie sieht ein Vergabeverfahren nach Konzept aus?

⇨ Klärung der **Konzeptziele** für das betreffende Grundstück und das gewünschte Bauvorhaben, insbesondere die Gewichtung des Grundstückspreises: Soll es einen **Festpreis** geben, spielen die Konzeptkriterien eine 100 %ige Rolle. Ist ein **Bestgebot** mit Wettbewerb der Konzepte gewünscht, geht der gebotene Kaufpreis mit einer Gewichtung in die Bewertung ein. Empfehlung: 30 – 50 % Grundstückspreis und 50 – 70 % Konzept.

- ✓ **Ziele** sind insbesondere die Stärkung bestimmter Marktsegmente wie z.B. der öffentlich geförderte Wohnungsbau oder die Schaffung von „bezahlbarem“ Wohnraum oder Unterstützung spezieller Zielgruppen (z.B. Familien, Senioren, Menschen mit Behinderungen).

⇨ In jedem Fall ist der **Verkehrswert** des Grundstücks zu ermitteln.

- ✓ Hier hilft zunächst häufig schon der Blick in die **Bodenrichtwertkarte.** Für den Fall, dass der Bodenrichtwert – nach lokaler Marktkenntnis – erheblich vom sogenannten Marktwert abweicht, kann ggf. ein Wertgutachten sinnvoll sein.

- ✓ Für die Begründung des „öffentlichen Interesses“ an der vergünstigten Grundstücksüberlassung können gerade auch die **Prognosen des Wohnraumversorgungskonzeptes** herangezogen werden – plus ggf. lokale Marktkenntnisse.

⇨ Formulierung einer **Projektbeschreibung** mit den Konzeptvorgaben und daraus abgeleitet der **Bewertungskriterien** und deren Gewichtung in Form einer einfachen (!) **Bewertungsmatrix** (z.B. in Form einer Punktebewertung von 1 bis 10).

a) Wohnungspolitische Kriterien	max. __ Punkte
Zusätzliche Wohnraumförderung (z. B. Höhere Quote geförderter Wohnungen Typ A/B, längere Bindung, Höhe der Miete)	max. [n] Punkte
Preisgedämpfter (Miet-) Wohnungsbau (z. B. Mietpreisbindungen, Begrenzung der Umwandlung von Miete in Eigentum, Begrenzung der Mietanpassung und Wiedervermietungsmiete)	max. [n] Punkte
Zielgruppen/Organisation (z. B. Studentinnen/Studenten, Auszubildende, Seniorinnen/Senioren, Menschen mit Behinderungen, anerkannte Flüchtlinge und Asylsuchende , Baugemeinschaften [Eigentum], Genossenschaften)	max. [n] Punkte

Das Beispiel Köln: Konzeptvergabe mit Bewertungsmatrix für Grundstücke

Quelle: Stadt Köln, Anlage zur BV 1775/2016 Stadtentwicklungskonzept Wohnen vom 2.9.2016

- ✓ **Konzentrieren Sie sich auf die wirklich wichtigen Kriterien:** z. B. „Netto-Kaltmiete von 7 €/m²“ oder „6 Wohnungen für Senior*innen ab einem Alter von 65 Jahren aus dem Ort“. Ein zu voller und zu „dichter“ Kriterienkatalog schreckt erfahrungsgemäß potentielle Interessenten / Investoren ab.

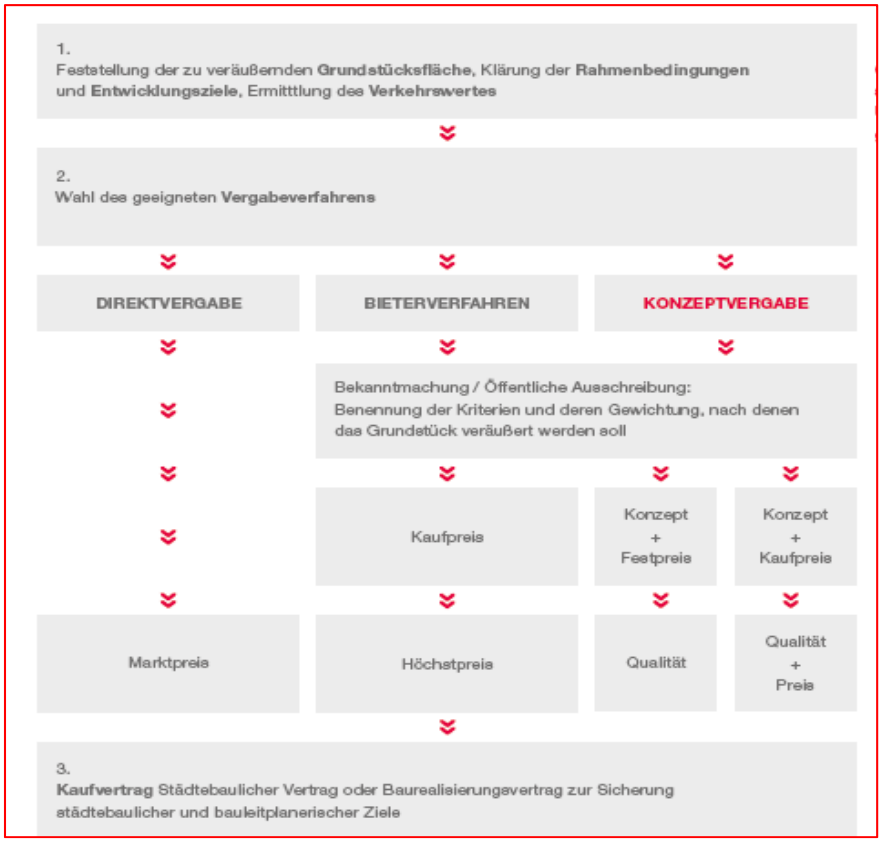
⇨ **Transparente Kommunikation** des Konzeptes mit den Kriterien in Form einer Ausschreibung (Homepage, Tageszeitung etc.) sowie im weiteren Auswahlverfahren. Evtl. dient auch ein Infokolloquium der Akzeptanzsteigerung.

⇨ **Die Prüfung der eingereichten Angebote** erfolgt anhand der Bewertungsmatrix: durch ein Gremium der Gemeinde, bei großen und / oder sehr öffentlichkeitswirksamen Bauvorhaben ggf. auch durch ein Preisgericht.

⇨ **Nach Einigung mit dem Investor** Fixierung der Konzeptvorgaben bzw. der getroffenen Vereinbarungen im Kaufvertrag, durch Eintragung im Grundbuch oder in einem städtebaulichen Vertrag.

⇨ **Überprüfung der Vergabekriterien nach Realisierung des Vorhabens** (Wie hoch ist die Anfangsmiete? Sind wirklich Senior*innen aus dem Ort eingezogen?). Dies erfolgt am einfachsten durch Einsicht in die Miet- oder Kaufverträge. Halten Sie den Kontrollaufwand gering. Meistens kennen Sie Ihre Investoren und können ihnen vertrauen.

Übersicht zu den Verfahren bei öffentlicher Grundstücksvergabe



Quelle: Orientierungshilfe zur Vergabe öffentlicher Grundstücke nach Konzeptqualität. Herausgeber: Architekten- und Stadtplanerkammer Hessen und Hessischer Städtetag, August 2016

⇨ Wollen Sie die **Eckpunkte zur Konzeptvergabe im Wohnungsbau** noch an anderen Stellen nachlesen? Hier sind einige **Quellen** dazu:

- ✓ Architekten- und Stadtplanerkammer K.d.ö.R., Hessischer Städtetag (2017): Orientierungshilfe zur Vergabe öffentlicher Grundstücke nach Konzeptqualität. o.O.2017

  https://www.akbw.de/fileadmin/download/Freie_Dokumente/Vergabe_und_Wettbewerb/Informationen_zu_Vergabeverfahren/AKH_LF_Konzeptvergabe_20170824_Downloadversion.pdf

  ➔ **insbesondere S. 7 und S. 14 - 19**

- ✓ Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen Rheinland Pfalz (o.J.): Kommunale Grundstücksgeschäfte und Konzeptvergaben. O:O. o.J.

  https://fm.rlp.de/fileadmin/fm/PDF-Datei/Bauen_und_Wohnen/Bezahlbares_Wohnen_und_Bauen/Kommunale_Grundstuecksgeschaefte_und_Konzeptvergaben.pdf

  ➔ **sehr kompakt, praxistauglich und einprägsam**

- ✓ Hessisches Ministerium für Umwelt, Klimaschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (2017): Grundstücksvergabe nach Qualität von Konzepten. Wiesbaden 2017

  https://www.hessen.de/sites/default/files/media/hmuelv/konzeptvergabe_bf.pdf

  ➔ **sehr umfangreich – am besten dort auf die Seiten 8 – 22 konzentrieren**