

FACHFORUM

„Eigentümer im Quartier - wie viel Kooperation braucht es?“

30.11.2012, 10.30 - 15.00 Uhr Chemnitz Sonnenberg

Vortrag:

Werterhaltung von Immobilien durch gemeinschaftliches Handeln von Eigentümern

Referent: Bernhard Faller, Quaestio Forschung & Beratung / Bonn

Rahmenbedingungen der Quartiersentwicklung

In den letzten 60 Jahren haben Stadt- und Quartiersentwicklung unter den marktwirtschaftlichen Bedingungen des Westens weitgehend ohne Eigentümerkooperationen funktioniert. Warum soll sie heute ein Schlüssel zu einer in Gang kommenden Quartiersentwicklung sein?

Wesentlich sind veränderte Rahmenbedingungen. Die letzten 60 Jahre waren vor allem durch Wachstum in den Städten geprägt. Neben einer stetig wachsenden Wohnungsnachfrage ist auch die Zahlungsbereitschaft, mit bedingt durch höhere Einkommen, stetig angestiegen. Die Wohnungsmärkte waren zumeist angespannt, es konnten stetig höhere Mieten erzielt werden und auch unattraktivere Wohnungen blieben vermietbar. Die Vermietbarkeit und damit der Ertrag waren somit relativ unabhängig vom Agieren des Eigentümers aufgrund der Marktbedingungen gesichert. Auch ein etwas nachlässigerer Umgang mit den Immobilien und daraus resultierende kleinere Investitionsstaus änderten daran nichts.

Dies spiegelte sich auch in der Quartiersentwicklung wider. Die beständige Nachfrage und die robuste Entwicklung des Wohnungsmarktes waren die Treiber einer relativ kontinuierlichen Anpassung an sich verändernde Wohnbedürfnisse. In den Quartieren haben immer genügend Eigentümer investiert und damit ein positives Umfeld für die gesamte Nachbarschaft geschaffen. Durch das individuelle Handeln wurden somit positive externe Effekte (städtebaulich wie sozial) erzielt, sodass daraus eine ausreichende Dynamik der Quartiersentwicklung entstand. Darüber hinaus resultierte aus dem Handeln Einzelner auch ein Demonstrations- oder Vorbildeffekt: Andere Eigentümer wurden durch den Erfolg von Einzelinvestitionen angeregt, selbst tätig zu werden und ihre Immobilie aufzuwerten oder

einer veränderten Nachfrage anzupassen. Unter Wachstumsbedingungen hat Stadtentwicklung in dieser Weise lange Zeit funktioniert. Der Markt hat das Handeln der Eigentümer koordiniert, sodass keine bewussten Kooperationen notwendig waren. Heute sind die oben beschriebenen Bedingungen des Marktes in vielen Quartieren nicht mehr gegeben. Neben einzelnen leicht wachsenden Städten sind hiervon vor allem stagnierende Städte betroffen.

Die Notwendigkeit zu Eigentümerkooperationen betrifft dabei sowohl Ost- wie Westdeutschland, wenn auch unterschiedliche Ausgangsbedingungen vorliegen. Im Osten sind vor allem die lange Zeit vernachlässigten Innenstadtquartiere betroffen, in welchen langsam eine Bereitschaft zur Investition wachsen musste. Im Westen, der lange Zeit von dem beschriebenen Wachstum geprägt war, muss bei negativen Perspektiven ein gewisses Investitionsklima erhalten bleiben.

Quartiersentwicklung bei Stagnation bzw. Schrumpfung

Heute zeigt sich – insbesondere bei Schrumpfungs- und Stagnationsbedingungen - eine zunehmende Ungleichheit zwischen den Quartieren. Neben den funktionierenden Quartieren („Selbstläufer“) existieren Umstrukturierungsgebiete (in Ostdeutschland v.a. Großwohnsiedlungen und Altbauquartiere), welche in Zukunft kaum noch nachfrage mobilisieren können und kaum eine realistische Chance haben. In diesen Gebieten muss über Abriss oder eine kräftige Umstrukturierung mit Hilfe von öffentlichen Mittel nachgedacht werden. Neben diesen zwei Quartierstypen existiert eine große Masse an Grenzstandorten, oft innenstadtnahen Altbauquartieren, die zwar noch Nachfrage mobilisieren können, deren Mietniveau und Ertragsperspektiven jedoch keine ausreichende Investitionsneigung erzeugen. Es resultierte eine schleichende Vernachlässigung, die sich im baulichen Bild und in der sozialen Struktur der Gebiete widerspiegelt. Im Ergebnis steht ein dauerhaft schlechtes immobilienwirtschaftliches Investitionsklima, eine gewisse „Lethargie“ kommt auf.

Standardmäßig wird in einer solchen Situation zuerst Hilfe durch die öffentliche Hand eingefordert, was durch die knappen öffentlichen Mittel allerdings häufig nicht geleistet werden kann. Darüber hinaus wäre eine Unterstützung einzelner Quartiere in einem schrumpfenden Markt stark wettbewerbsverzerrend, da die Wohnungsnachfrage so zugunsten einzelner Quartiere von anderen Standorten in der Stadt abgezogen würde. Staatliches Handeln kann die eigentliche Ursache – den Mangel an Nachfrage – kaum wirksam bekämpfen.

Die Eigentümerkooperation kann hier die Möglichkeit bieten, den Quartieren im Wettbewerb einen Vorteil zu verschaffen, sodass sie sich am Markt (wieder) behaupten können. Eigentümerkooperation ist hier als kollektive Selbsthilfe, als kooperative Selbstverantwortung

in einem aufgeklärten Eigeninteresse zu verstehen. Der dahinter stehende Grundgedanke ist der, dass eine durch gemeinsam durchgeführte Maßnahmen erzielte Quartiersrendite letztendlich allen Eigentümern im Quartier zugute kommt, da die Ertragskraft der Immobilien gesteigert wird.

Konkrete Aufgaben der Eigentümerkooperation

Grundsätzlich ist das Handeln einer Eigentümerkooperation mit dem eines einzelnen (fiktiven) Alleineigentümers des Quartiers gleichzusetzen. Allerdings ergeben sich in der Kooperation einige Besonderheiten, die bedacht werden müssen.

1. Die Situation prüfen und Perspektiven entwickeln: Der Veränderungswille der Einzeleigentümer muss gebündelt werden, um sich gegenseitig der Handlungsbereitschaft zu vergewissern. Hierdurch kann sich der Blick der Einzelnen auf das Quartier verändern und vormals einzig als Risiko wahrgenommene Situationen oder Umstände werden vielleicht als Chance aufgefasst, da eine Gewissheit besteht, dass man nicht alleine handelt.

2. Die Nachbarschaft beleben: Relativ einfach und mit wenigen Kosten kann durch Stadtteilstiftungen oder andere kleine Projekte die Nachbarschaft im Quartier gestärkt und belebt werden. Durch Engagement im Quartier und eine positive Stimmung kann der Standort einen Wettbewerbsvorteil erfahren und so bei Mietern oder Kaufinteressenten positiv auffallen. Ein Beispiel für gelungene Belebung der Nachbarschaft stellt das Bülow-Viertel in Leipzig dar.

3. Den Öffentlichen Raum gestalten: Ebenfalls mit relativ geringem finanziellen Aufwand können die Außenanlagen gepflegt werden, kann z.B. ein Spielplatz eingerichtet werden oder ein Quartiershausmeister engagiert werden. Hier geht es nicht darum die Stadt aus ihrer Verantwortung für den öffentlichen Raum zu entbinden, sondern darum, das Erscheinungsbild und damit eng verbunden auch die Erlebnisqualität des Quartiers zu verbessern. Als Beispiel kann hier wieder das Bülow-Viertel in Leipzig angeführt werden, in welchem ein gemeinschaftlicher Spielplatz errichtet wurde. Darüber hinaus wurden in einem Dortmunder Stadtteil erfolgreich zwei Quartiershausmeister eingestellt, die vermehrt Aufmerksamkeit in den öffentlichen Raum investieren.

4. Know-how und Spezialwissen mobilisieren: Als Großeigentümer kann man z.B. auf Schulungen reisen und so Wissen über moderne Grundrisslösungen oder neue Energiesparpotentiale erlangen. In einer Eigentümerkooperation kann aber ebenfalls

Spezialwissen genutzt werden: durch Arbeitsteilung. Die Kleineigentümer können sich gegenseitig entsprechend ihrer persönlichen Kompetenzen beraten und gemeinsam organisieren. Eventuell können darüber hinaus noch externe professionelle Partner gewonnen werden.

5. Größenvorteile nutzen: Durch die Zusammenfassung von Maßnahmen kann günstiger eingekauft werden. Auch durch den Blick auf ganze Straßenzüge im Gegensatz zu Einzelimmobilien kann z.B. eine gemeinsame und abgestimmte Fassadengestaltung einen Mehrwert bringen. Darüber hinaus kann eine abgestimmte Belegungspraxis ein sozial ausgeglichenes Quartier schaffen. Auch ein gemeinsames Marketing kann betrieben werden oder es können Serviceangebote (z.B. in Verbindung mit Wohlfahrtsverbänden) gemeinsam organisiert werden. In einer Eigentümergemeinschaft ist all dies im Vergleich zu den Handlungsmöglichkeiten eines einzigen Großeigentümers schwieriger zu erreichen, da damit insbesondere ein hoher Organisationsaufwand verbunden ist. Dennoch ist es nicht unmöglich auch hier den Größenvorteil durch Nachfragebündelung und Abstimmung gewinnbringend einzusetzen.

6. Schlüsselimmobilien in den Blick nehmen: In Quartieren tragen nicht zuletzt auch vernachlässigte Schlüsselimmobilien dazu bei, dass eine positive Entwicklung gehemmt wird. Hier können Eigentümerkooperationen durch Beratung oder auch durch gemeinschaftlichen Ankauf positive Entwicklungen anschieben. Für den gemeinsamen Ankauf von solchen Schlüsselimmobilien existieren schon einige Beispiele wie etwa eine Genossenschaft in Wuppertal oder eine Aktiengesellschaft in Viersen. Die Modelle sind in der Regel darauf angelegt, aus der Eigentümerschaft Kapital zu mobilisieren. An die Bereitstellung des Kapitals wird dabei keine oder nur eine geringe Renditeerwartung geknüpft. Die „Rendite“ besteht positiven Beiträgen zur Quartiersentwicklung.

Ausblick

Bei der tatsächlichen Umsetzung der Eigentümerkooperationen lassen sich allerdings Schwierigkeiten feststellen. Zum einen hemmen tradierte Verhaltensweisen von Immobilienbesitzern eine solche Entwicklung. Eigentümer sind vielfach daran gewöhnt, sich nur mit ihrer Immobilie zu beschäftigen und sehen alles darüber Hinausgehende als Aufgabe der öffentlichen Hand an. Zum anderen fällt es den Einzeleigentümern schwer, sich selbstständig zu organisieren. Gelungene Beispiele stehen oft mit dem außergewöhnlichen Engagement einzelner Personen in Zusammenhang und sind insofern Glücksfälle.

Der Ansatz der Eigentümerkooperationen ist aus wirtschaftlicher Sicht rational zu begründen, es fehlt allerdings an positiven motivierenden Beispielen und einer organisatorischen Hilfestellung. Auf einer Zwischenebene können Vereine wie StadtHalten oder auch die lokalen Eigentümervereine eine Brückenfunktion zwischen der Stadt als öffentlicher Institution und den kleinteiligen Einzeleigentümern übernehmen. Diese Intermediäre können den Prozess unterstützen, indem sie die Interessen der Beteiligten bündeln und die Eigentümerkooperation moderieren.

Abschließend ist festzuhalten, dass der Ansatz der Eigentümerkooperation viele Potentiale bietet, um immobilienwirtschaftliche Grenzstandorte aufzuwerten und das Investitionsklima zu verbessern. Dennoch besteht ein Weiterentwicklungsbedarf des Ansatzes, um ihn in der Praxis fest zu verankern.

Der Vortrag wurde mitgeschnitten und redaktionell geringfügig überarbeitet.

Kontakt: QUAESTIO Forschung & Beratung
Bernhard Faller
Friesenstr. 17
53175 Bonn

Fon: +49 228 55547268
Fax: +49 228 55547271
Mobil: +49 177 4493303
Mail: faller@quaestio-fb.de
Web: www.quaestio-fb.de