

## Vorteile des gemeinschaftlichen Wohnens im Mietwohnprojekt

### Für das Unternehmen:

- keine Werbekosten: alle Wohnungen meist schon vor Baubeginn belegt
- „auf einem Schlag“ zehn bis zwanzig neue Mieter/Genossenschaftsmitglieder
- geringe Verwaltungskosten: die Gruppen regeln Belange des Zusammenlebens und der Wohnungsnachbelegung weitgehend selbständig (kaum Leerstände, kaum Mieterwechsel)
- engagierte, zuverlässige Mieter, die sorgfältig mit dem selbst geplanten Objekt umgehen
- stabile, verlässliche Nachbarschaften als „soziale Keimzelle“ auch für das nähere Umfeld
- zukunftsweisende Projekte bringen neue Impulse und Innovationen, neue Märkte können erschlossen werden
- „Modellprojekte“ sind gut für die Imagepflege und finden positive Resonanz in Presse und Lokalpolitik

### Die BewohnerInnen des Projekts

- entscheiden, wo und mit wem sie wohnen
- können ihre Wohnung in gewissem Rahmen mitgestalten
- haben als Genossenschaftsmitglied ein Dauerwohnrecht (langfristig sicheres Wohnen zu kalkulierbaren Mieten)
- verwalten „ihr“ Wohnprojekt weitgehend selbständig
- gestalten ihr Zusammenleben in eigener Verantwortung
- bilden durch das gemeinschaftliche Wohnen ein tragfähiges soziales Netz

## Phasen der Kooperation zwischen Unternehmen und Projektgruppe:

1. Erstkontakt von Projektgruppe und Unternehmen
2. Prüfung des Konzepts der Projektgruppe und Prüfung des Angebots des Bauträgers
3. Eintritt in die gemeinsame Planungsphase oder auch: Ende des Kontakts
4. Abschluss von rechtsverbindlichen Verträgen/Vereinbarungen
5. Einzug in das Objekt und Beginn des gemeinschaftlichen Wohnens

### Informationen zum Thema:

- „Ein neuer Leitfaden für gemeinschaftliche Wohnprojekte“, Bürgerbüro Stadtentwicklung Hannover e.V. 2008, 5 €
- „Raus aus der Nische - Rein in den Markt“, Schaderstiftung und Stiftung Trias 2008, 10 €

**Kontakt:** Bürgerbüro  
Stadtentwicklung Hannover e.V.  
Braunstr. 28, 30169 Hannover,  
0511/ 70 00 934, [www.bbs-hannover.de](http://www.bbs-hannover.de)

Grundlage dieses Flyers sind die Ergebnisse eines Jour Fixe für Wohnprojektinteressierte und eines Treffens des Netzwerks Gemeinschaftliche Wohnprojekte Hannover im Herbst 2009 (mehr Infos zu Jour Fixe und Netzwerk: [www.bbs-hannover.de](http://www.bbs-hannover.de)); zusammengestellt von Andrea Beerli, ergänzt durch Hinweise von Ralf-Hagen Ferner, Bewohner des Projekts Gilde Carré. Die Erstellung dieses Flyers wurde finanziell unterstützt von:



## Gemeinschaftliche Miet-Wohnprojekte



Wie gelingt die Kooperation zwischen Wohnungsunternehmen und Wohnprojektgruppe?

## Voraussetzungen für den Beginn einer Zusammenarbeit

### Die Wohnprojektgruppe

sollte eine effektive Selbstorganisation aufweisen, z. B. eine funktionierende interne Kommunikation, zielgerichtetes Arbeiten, Stabilität und Weiterentwicklung trotz Mitgliederwechsel sowie ein klares, schriftliches Konzept entwickelt haben. Das Konzept sollte enthalten:

- Projektidee mit Zielen des gemeinschaftlichen Wohnens
- Zeithorizont bis zur Realisierung
- Anzahl sowie Angaben zur rechtlich verbindl. Mitgliedschaft der Kerngruppe
- Angaben über Organisation und Rechtsform/ Geschäftsführung (z. B. Verein, GbR)
- klare Darstellung der finanziellen Möglichkeiten der Mitglieder
- Toleranzbereich: Was ist unverzichtbar? (z. B. ein Aufzug, ÖPNV-Anschluss)  
Wo besteht Kompromissbereitschaft? (z. B. örtliche Lage des Projekts)

### Das Unternehmen

sollte klare Aussagen zu folgenden Punkten machen:

- Miethöhe und geplante Nebenkosten
- Anzahl und Größe der Wohnungen
- Eigenanteil Mieter bei der Wohnungsausstattung
- ggf. Höhe des Genossenschaftsanteils
- Zeitrahmen bis Fertigstellung/Einzug
- geplanter Zeitrahmen für die gemeinsame Planung
- Mitentscheidungsmöglichkeiten der Gruppe

## Voraussetzungen für eine gelingende gemeinsame Planung:

- personelle Kontinuität auf beiden Seiten
- Entscheidungskompetenz: Nicht für jede Kleinigkeit sollte mit der Gruppe bzw. Geschäftsführung Rücksprache gehalten werden müssen
- kommunikative Kompetenz: Ob auf externe Hilfe (z. B. eine Moderation) zurückgegriffen wird, muss im Einzelfall entschieden werden
- wechselseitige Offenheit ist Grundlage für Verhandlungen und das spätere Mieter-/ Vermieterverhältnis
- Verständnis für die „Gegenseite“: Gruppen müssen wirtschaftlich denken lernen, Unternehmen müssen lernen, mit einer Gruppe zu arbeiten
- eine gute „Chemie“ zwischen den Verhandlungspartnern kann einiges erleichtern

Sowohl Mitglieder von Wohnprojekten als auch Unternehmen betonen immer wieder, wie wichtig eine gute Moderation ist, um Effektivität, Flexibilität und eine gute Gruppendynamik sicher zu stellen. Es kann durchaus festgestellt werden, dass die Chancen einer Interessentengruppe zur Kooperation mit einem Unternehmen größer sind, wenn ein erfahrener Architekt/Baubetreuer als Verhandlungspartner zur Verfügung steht.

## Gemeinsame Planung

Hier muss geklärt werden:

- Standort/Lage des Gebäudes
- Zeitrahmen bis Fertigstellung/Einzug
- Anzahl und Größe der Wohnungen
- Miethöhe
- Höhe der Nebenkosten
- Eigenanteil Mieter bei der Wohnungsausstattung
- Umfang der Mitentscheidung durch die Gruppe: Was kann (nicht) mitentschieden werden?
- Vermietungsmodell klären: Jedes Gruppenmitglied mietet die individuelle Wohnung (Regelfall) oder die Gruppe/der Verein mietet alle Wohnungen
- Finanzierung Gemeinschaftsbereich: Das Unternehmen stellt Gemeinschaftsräume zur Verfügung oder die Gruppe mietet ihren Gemeinschaftsbereich
- Lage Gemeinschaftsbereich im Gebäude: Gute Erreichbarkeit des Gemeinschaftsbereichs für alle BewohnerInnen von zentraler Bedeutung
- Regelung der Finanzierung von Wohnungsleerstand bei Erstbezug bzw. bei Bestehen des Wohnprojekts sowie Belegungsrecht/Vorschlagsrecht und entsprechende Zeitfenster bei Mieterwechsel (ggf. vertraglich regeln)

Von den Wohnprojekt-Interessenten sollte bei allen Verhandlungen bedacht werden, dass die finanzielle Verantwortung letztlich immer beim Unternehmen liegt.