

Über die Wohnungswirtschaft hinaus

Wohnungsunternehmen als regionalpolitische Akteure

Bodo Hombach, geb. 1952 in Mülheim/Ruhr, Fernmeldemechaniker, Studium der Sozialarbeit, ist Mitglied des Landtages Nordrhein-Westfalen und wirtschaftspolitischer Sprecher der SPD-Fraktion sowie Mitglied der Geschäftsführung der Preussag Handel GmbH.

Ludwig Staender, geb. 1930 in Essen, Studium des Bauwesens und der Vermessungstechnik in Essen, ist Vorsitzender des Vorstandes der VEBA Immobilien AG sowie Aufsichtsratsvorsitzender der VEBA Wohnen AG und der VEBA Urbana AG in Bochum.

Eine Reihe sozio-ökonomischer Wandlungsprozesse führt dazu, daß sich auf der regionalen Ebene in fast allen Handlungsfeldern Staat und Wohnungsunternehmen künftig immer öfter als „Mitspieler“ treffen werden. Alleine wenn man sich das jährliche Investitionsvolumen (1994) von 40 Mrd. DM in Nordrhein-Westfalen (NRW) vor Augen hält, wird neben der zu beschreibenden qualitativen Bedeutung des Wohnungsbaus die quantitative Dimension erkennbar. Auf die Wohnungswirtschaft kommen Anforderungen aus dem politischen Bereich zu: seitens der regionalen Wirtschafts- und Standortpolitik, der Sozial-, Ausländer-, Verkehrs- und nicht zuletzt der Umweltpolitik. Die leeren öffentlichen Kassen empfinden private Investitionen zunehmend nicht mehr als lästige Konkurrenz, sondern als dankbar entgegengenommene Entlastungschance. Diese „Politisierung“ der Wohnungswirtschaft ist jedoch weniger als Zunahme von Kooperationszwängen, sondern vielmehr als Entstehen von Kooperationschancen zu interpretieren — für beide Seiten. Insbesondere für die Wohnungsunternehmen korrespondiert ein Bedeutungszuwachs auf regionaler Ebene mit Diversifizierungsmöglichkeiten, die der bislang zu ausschließlich negativ wahrgenommene soziale Wandel bietet.

Neue Formen der Kooperation in der Region

Die Politik wird Unternehmen insbesondere auch der Wohnungswirtschaft künftig nicht als „Pannendienst“ - etwa bei der Versorgung von Problem- und gesellschaftlichen Randgruppen mit Wohnungen und Dienstleistungen und der Bewältigung von Ghettosituationen - wahrnehmen, sondern als immer wichtigere Partner bei der Bearbeitung des sozialen Wandels und des regionalen Strukturwandels und seiner sozial-, umwelt- und verkehrspolitischen Flankierung. Die grundsätzlich dem Gemeinwohl verpflichteten Unternehmen der Wohnungswirtschaft können nicht mehr allein mit dem Hinweis auf ihre soziale Verantwortung für die Wahrnehmung kommunaler Aufgaben „mißbraucht“ werden. Der wohnungswirtschaftliche Nutzen entsprechenden Engagements muß dem Unternehmen deutlich gemacht werden.

Das Kooperationsfeld hängt auch von der Größe und der Ausrichtung der Unternehmen ab: Soziale Dienstleistungen sind politisch eher Sache der Kommunen, müssen aber auch ökonomisch ein vielversprechendes Geschäftsfeld für Wohnungsunternehmen werden. Strategien, die für die Standortpolitik einer ganzen Region wichtig sind - etwa die Erschließung neuer Geschäftsfelder in den Bereichen Gewerbebau (unter Berücksichtigung nicht unerheblicher, noch zu erläuternder Risiken und Einschränkungen) und Kommunikationsdienstleistungen - machen überregionale Wohnungsunternehmen zu Akteuren der regionalen Strukturpolitik.

Der neue, regionalorientierte Ansatz der Strukturpolitik in NRW stellt eine Reaktion auf die Tatsache dar, daß wachsende qualitative und quantitative Anforderungen an die Versorgung mit Wohnraum und sozialen Dienstleistungen, an die Verkehrsinfrastruktur und die ökologische „Ausstattung“ von Regionen die einzelnen Akteure - Politik, Kommunen oder Unternehmen - überfordern. Bei der Regionalisierung der Strukturpolitik wurde deshalb zur grundlegenden Logik erhoben, daß die regionalen Akteure die besten Kenner der Stärken und Schwächen der Region sind und die besten Promotoren innovativer Entwicklungen werden können. Hierzu könnte man insbesondere auch die Wohnungsunternehmen zählen. Für den Städtebau sollte man annehmen, daß das längst sichergestellt ist. Leider sind selbst hier die Möglichkeiten und Kompetenzen der Wohnungsbauunternehmen zu selten einbezogen. Das ist um so beklagenswerter, als die finanziellen und fachlichen Ressourcen der öffentlichen Hand den Herausforderungen erkennbar nicht gewachsen sind.

Die kooperations- und konsensorientierten Konzepte der Strukturpolitik laufen auf eine Verknüpfung aller relevanten Akteure hinaus. „Public-Private-Partnership“ wird in diesem Kontext bereits länger als Zauberwort benutzt, doch das Potential, das die Einbindung privater Investoren in standortpolitische Zielvorstellungen und die Mobilisierung von Ressourcen und Know-how insbesondere bei den industrieverbundenen Wohnungsunternehmen bietet, ist noch nicht ausgeschöpft.

Auf politischer wie auf unternehmerischer Ebene müssen Prinzipien und Strategien zusammengeführt werden, die aus unterschiedlichen Kontexten stammen, deren Anwendungsmöglichkeiten aber über diesen Kontext hinausreichen. In der Wohnungswirtschaft findet sich dieser Gedanke beispielsweise unter dem Schlagwort „Soziales Management“ wieder, das für die Abkehr der Unternehmen von der Rolle des Bestandsverwalters stehen sollte.

Das Beispiel Sozialpolitik

Die Schlagworte der „Ergrauung“ und „Versingelung“ der Gesellschaft beherrschen die Debatte um die Zukunft der sozialen Sicherungssysteme und der sozialen Dienstleistungen sowie über die zukünftigen Selbsthilfekräfte von Familien und Nachbarschaften. Die Entwicklung der Größen- und Alters-

Struktur der Haushalte ist aber auch zentral für die zu erwartende quantitative Wohnungsnachfrage und die qualitativen Wohnbedürfnisse, mit denen die Wohnungswirtschaft konfrontiert ist.

Mit einiger Sicherheit lassen sich Verschiebungen in der Altersstruktur der Bevölkerung prognostizieren. Weitgehender Konsens in der Diskussion ist, daß die Zahl der Menschen ab 65 bis zum Jahre 2030 auf einen Anteil an der Gesamtbevölkerung von fast 28 Prozent zunimmt. Nach einer Untersuchung des Bundesministeriums für Familie und Senioren zum Pflegebedarf in privaten Haushalten vom März 1993 haben mehr als 1,1 Millionen Personen oder 1,4 Prozent der Bevölkerung mindestens mehrmals wöchentlich Bedarf an Pflegedienstleistungen. Andere Untersuchungen sprechen sogar noch von einem höheren Bedarf. 40 Prozent dieser Hilfs- und Pflegebedürftigen leben in Einpersonenhaushalten. 29 Prozent dieser Gruppe können nicht auf Kontakt- und Hilfspersonen aus dem eigenen Umfeld zurückgreifen. Neue Daten aus NRW weisen darauf hin, daß ca. 2,7 Prozent der Bevölkerung, d. h. rund 480.000 Personen einen entsprechenden hauswirtschaftlichen Hilfebedarf haben.

Am deutlichsten melden jüngere Alte ihre Nachfrage an. Diese Gruppe wird als neue Generation mit gestiegenem Bildungs- und höherem Einkommensniveau eine neue Qualität von Bedürfnisartikulation aufweisen. Es ist damit zu rechnen, daß ältere Menschen in Zukunft selbstbewußter qualitativ hochwertigen Wohnraum und Dienstleistungen nachfragen. Das Selbstbild im Alter wird positiver, damit wächst der Widerstand gegen Abhängigkeitsverhältnisse und das Bedürfnis, individuell aus komplexen Dienstleistungsangeboten auswählen zu können. In Verbindung mit dem Mietvertrag angebotene, individuell zusammenzustellende Dienstleistungspakete können die Vorbehalte gegen Betreuungsleistungen abbauen. Gleichzeitig kommt es zu einer „Pluralisierung des Alters“ in unterschiedliche Lebensstilgruppen, die jeweils differenzierte subjektive Wohnbedürfnisse anmelden. Vieles spricht dafür, daß die Wohnungsunternehmen näher an den Bedarf an agieren, individuelle Dienstleistungspakete anbieten und dabei soziale Versorgung und Wirtschaftlichkeit zusammenbringen können.

Die Verschiebung der Alterspyramide, die den Architekten der Sozialversicherung große Sorgen bereitet, hat also starke unmittelbare Auswirkungen auf die Wohnungswirtschaft: auf die Höhe der Nachfrage, die Kaufkraft, Wohnungsgrößen und -mieten sowie wohnungsbezogene Dienstleistungen. Die Wohnungswirtschaft wird mit einer immer stärkeren Gruppe alter Menschen konfrontiert sein, deren spezifische Bedürfnisse (Pflege, Hilfe, Beratung) über das Wohnen hinausgehen. Wichtig ist, daß die „Durchalterung“ der Städte kleinräumige Dimensionen annehmen wird. Wohnungsunternehmen, die „alternde“ Siedlungen im Bestand haben, sehen sich dementsprechend sowohl einer geballten Nachfrage nach Dienstleistungen gegenüber als auch der Situation, daß zunehmend alleinstehende alte Menschen in für sie viel zu großen Wohnungen leben.

Praktisch jedes Wohnungsunternehmen realisiert bereits Wohnalternativen für ältere Mieter und für insbesondere unter dem Sicherheitsaspekt am Erwerb von Wohneigentum interessierte „junge Alte“. Die Projekte reichen von Wohnungsanpassungsmaßnahmen, die den Verbleib in der eigenen Wohnung ermöglichen, bis hin zu mit komplexen Dienstleistungspaketen verbundenen Projekten „betreuten Wohnens“. Insbesondere beim Neubau kleiner altersgerechter Wohnungen taucht allerdings in der Praxis u. a. das Problem auf, daß die Mieten auch der öffentlich geförderten Neubauwohnungen zwangsläufig weit über denen der bislang gemieteten Wohnungen liegen: Alt und groß ist billiger als neu und klein. Aus der Praxis sind dementsprechende Beispiele bekannt, in denen ein Viertel der gezielt angesprochenen Alten, die in billigen, aber zu großen Wohnungen älterer Baujahre leben, Alternativen als zu teuer ablehnte.

Insbesondere auch im Eigentumsbereich schlagen modern ausgestattete Altenwohnanlagen und damit verbundene innovative Finanzierungskonzepte (wie z. B. Fondslösungen) als „Sozialräumlichkeiten“ in der Rendite jeden guten Gewerbepark. Allerdings sollte man sich nicht auf Altenwohnungen ohne flankierendes Angebot sozialer Dienstleistungen und auch nicht auf die Schaffung von Wohnheimplätzen konzentrieren. Eine im Zuge des sozialen Wandels in neuem Ausmaß auf die Wohnungswirtschaft zukommende Herausforderung ist die Bereitstellung der Infrastruktur und der Rahmenbedingungen für die Betreuung und Pflege alter Menschen. Die Wohnungswirtschaft ist auch deshalb ein kompetenter Akteur in diesem an Bedeutung gewinnenden Politikfeld, weil sie interessante Instrumente wie die Nachbarschaftshilfe initiieren und nutzen kann. Wohnungsunternehmen könnten in ihren Siedlungen direkt soziale Dienstleistungen mit entsprechenden Trägern anbieten.

Soziale Dienstleistungen lassen Wachstumsraten von 10 bis 15 Prozent erwarten. Im Bereich der sozialen Infrastruktur erschließt die Entwicklung neuer technischer, aber auch organisatorischer Modelle zur Versorgung Alter, Kranker und Behinderter, zum Aufbau heimbetreuten Wohnens und zur Sicherung der technischen Voraussetzungen wie der Zufahrtswege, Alarmsysteme etc., neue Geschäftsfelder für Wohnungsunternehmen. Vor zehn Jahren war die Vorstellung lukrativer kommerzieller Altenpflege nahezu absurd. Heute nutzen private Pflegedienste erfolgreich den wachsenden Markt.

Diese Entwicklung hat allerdings auch den kritischen Aspekt mangelhafter öffentlicher Kontrolle. Im Bereich privater sozialer Hilfsdienste besteht die Gefahr, daß Geschäftemachern das Feld überlassen wird, die weder für Kommunen noch für Wohnungsunternehmen geeignete Kooperationspartner sind. Auf der anderen Seite haben Unternehmen der Wohnungswirtschaft vielfach die Erfahrung gemacht, daß sich die großen Wohlfahrtsverbände oft nicht als Betreiber etwa für innovative dezentrale Altenheimkonzepte oder kleinere Projekte betreuten Wohnens zur Verfügung stellen - vielfach aus Mißtrauen gegenüber den sinnvollen Wirtschaftlichkeitsansprüchen der Unternehmen.

In diesen Fällen sind einige Wohnungsunternehmen dazu übergegangen, selber Betreibergesellschaften für ihre „Sozialimmobilien“ zu gründen. Eine besondere Perspektive bei der Realisierung von betreuten Altenwohnanlagen bietet auch die Kooperation mit Krankenhausträgern, für die gute Beispiele existieren. Insbesondere der kritische Übergang von einem Krankenhausaufenthalt zu einer Rehabilitation in der vertrauten Wohnung - bei längerer krankheitsbedingter Pflegebedürftigkeit - wird in diesem Modell erleichtert. Zudem würde das Know-how des Krankenhauses in der Pflege, aber auch etwa in versicherungs- und finanztechnischen Fragen genutzt.

Ein ganz anderes Beispiel für die Verbindung von sozialem Management, der Erschließung neuer Geschäftsfelder und der Wahrnehmung sozialer Verantwortung könnten neue Konzepte für die Wohneigentumsbildung in Arbeitnehmerhand sein: Es sind Modelle denkbar, in denen über zusätzliche Steueranreize den vielzitierten „kleinen Leuten“ die Beteiligung an Immobilienfonds attraktiv gemacht wird. Für Arbeitnehmer mit mittleren und niedrigen Einkommen, denen der Erwerb von Immobilienbesitz auf den herkömmlichen Wegen nicht geringen kann, entstünde eine Möglichkeit zur Vermögensanlage und Besitzstandsschaffung. Bei gleichzeitiger Förderung der Wohnungswirtschaft könnte eine neue Form der Beteiligung von Arbeitnehmern am Gesamtvermögen steuerlich gefördert und damit mehr Steuergerechtigkeit geschaffen werden.

Folgen der Individualisierung für den Wohnungsmarkt

Anforderungen an die Wohnungswirtschaft erwachsen auch aus Trends, die in der Soziologie als Individualisierung und Pluralisierung von Lebenslagen, -formen und -Stilen bezeichnet werden. „Individualisierung“ meint, daß der individuelle Lebenslauf und biographische „Eckpunkte“, wie die Geburt des ersten Kindes oder der Berufseintritt, immer weniger etwa durch Geschlecht, Alter oder die regionale und soziale Herkunft festgelegt werden. „Pluralisierung“ bedeutet, daß sich damit auch die sozialen Großmilieus auflösen, denen sich die Menschen immer zugehörig fühlten. An ihre Stelle treten zunehmend Lebensstilgruppen.

Konsequenzen für die Wohnungswirtschaft entstehen dabei auf verschiedenen Ebenen: Auf der Ebene des Haushalts differenzieren sich verschiedene Haushaltstypen und -Strukturen aus. Dies meint nicht, daß die Nachfrage völlig zersplittert würde und der Wohnungsmarkt aufgefordert sei, Klein- und Kleinstgruppen von Nachfragern mit je individuellen Wohnungsangeboten versorgen zu müssen. Wohnungsgesellschaften orientieren sich natürlicherweise vorrangig an stabilen Gruppen mit gesicherter Bonität. Aber wie noch zu zeigen ist, kristallisieren sich „Milieus“ und breite Lebensstilgruppen heraus, die gerade Nachfragergruppen auf dem Wohnungsmarkt gegenüber der traditionellen „Normalfamilie“ an Bedeutung gewinnen.

Auf der Ebene individueller Einstellungen, Verhaltensweisen und Bedarfe führen eine allgemeine Wertedifferenzierung in Richtung auf Selbstverwirk-

lichung und Selbstentfaltung und der Bedeutungszuwachs der Freizeit generell zu einem Bedeutungszuwachs des Wohnens und des engeren sozialen Umfeldes. Die Wohnung wird wieder stärker zum Identifikationsfaktor. Über sie wird der eigene Lebensstil dokumentiert. Und auf einer dritten, höheren Ebene wird die Wohnungswirtschaft gewissermaßen „politisiert“. Sie ist mit wachsenden Anforderungen insbesondere aus dem Bereich der Jugend- und Sozialpolitik konfrontiert. Zudem gibt es im Prozeß der Individualisierung nicht nur Gewinner, sondern auch Risikogruppen, die sich keiner der neuen Lebensstilgruppen zugesellen können: Beim Zusammentreffen neuer Formen von Armut mit qualitativer und quantitativer Wohnungsunterversorgung verschärfen sich riskante Prozesse wie die Vereinsamung alter Menschen, Probleme Alleinerziehender, Sozialisierungsschwierigkeiten bei Kindern und Jugendlichen.

Ein wesentliches Element von Individualisierung und Pluralisierung ist ein statistisch meßbarer Bedeutungsverlust der „Normalfamilie“ - alleinverdienender Vater, Hausfrau und Mutter, zwei Kinder - als die Gesellschaft maßgeblich bestimmende Lebensform. In Nordrhein-Westfalen stellten Eltern mit Kindern unter 18 Jahren 1992 nur noch knapp 37 Prozent der Familien und Lebensgemeinschaften und lediglich acht Prozent aller Haushalte. Ehepaare mit drei oder mehr Kindern machen sogar nur noch unter 3 Prozent aller Haushalte aus. Steigende Frauen- und Müttererwerbsquoten, sinkende Heiratsneigung, wachsende Scheidungsraten, eine anhaltend niedrige Geburtenrate, ein wachsender Anteil Alleinerziehender sind Merkmale für den Umbruch.

Neue Lebens- und Haushaltsformen

Der Anteil der kinderlosen Ehepaare, Alleinerziehenden und nichtehelichen Lebensgemeinschaften stieg dagegen in den vergangenen Jahrzehnten vergleichsweise drastisch. Mehr als jeder dritte Haushalt in Nordrhein-Westfalen ist heute ein Einpersonenhaushalt. Dieser Strukturwandel vollzieht sich besonders rasch in Ballungsgebieten. In Städten über 500 000 Einwohnern stellen Singles über 40 Prozent der Haushalte. Im Osten sind es derzeit auch in größeren Städten nur gut 30 Prozent, doch der Trend geht in Richtung einer Annäherung an die westdeutsche Haushaltsstruktur.

Zum massiven Anstieg der Singlehaushalte hat die Vergrößerung des Bevölkerungsanteils der über 65jährigen, aber auch der Schwund traditioneller Lebensmuster wie der Ehe geführt. Ende der achtziger Jahre lebte jeder vierte der 25- bis 45jährigen allein. Angesichts der demographischen Trends und der weitergehenden Auflösung der Normalbiographie wird der Zuwachs an Einpersonenhaushalten auch in Zukunft vor allem von jüngeren Ledigen und der wachsenden Zahl Hinterbliebener getragen.

Infolge der skizzierten Trends melden neue Haushaltstypen als Nachfrager auf dem Wohnungsmarkt besondere Bedürfnisse an: junge und alte Alleinstehende, Alleinerziehende und ein mit 23,2 Prozent sehr hoher Anteil zumin-

dest besserverdienender kinderloser Paare. Dabei wird es schwerer, bestimmten Nachfragegruppen auch bestimmte Wohnungstypen, -großen und -Standards zuzuweisen. Auf den ersten Blick scheinen z. B. Singles und kinderlose Paare mit kleineren Wohnungen auskommen zu können. Tatsächlich kommt von hier aber die größte Nachfrage nach Wohnraum - eine Nachfrage, die diese Gruppen aufgrund ihres Einkommens und Lebensstils auch durchsetzen können. Derartige neue Egoisten drücken sich in einer Spaltung des Wohnungsmarktes aus.

Bei der Betrachtung der Einkommensstruktur der Singlehaushalte wird eine ähnliche Differenzierung deutlich: Es ist eine zunehmende Polarisierung der Haushalte nach dem Einkommen zu erkennen. Zum einen muß ein großer Teil der Haushalte weiterhin mit einem geringen Einkommen auskommen, zum anderen wächst die Gruppe der Singles mit sehr hohem Nettoeinkommen. Dies ist künftig besonders bei den älteren Menschen wichtig, bei denen die Nachkriegs-Jahrgänge über höhere Ansprüche aus der Rentenversicherung generell besser abgesichert sein werden, bei denen sich aber langfristig auch ein Anteil insbesondere armer alleinstehender Frauen finden wird, die keine Ansprüche aufgebaut haben und nicht mehr durch ihre Familien abgesichert sind. Bei den jüngeren Singles steht den Personen mit hohem Einkommen die große Gruppe arbeitsloser junger Erwachsener gegenüber. Immer, wenn von „den Alten“ und „den Singles“ als den künftig besonders wichtigen Nachfragern die Rede ist, muß man daher sorgfältig verschiedene Gruppen mit sehr unterschiedlicher Durchsetzungsfähigkeit auf dem Wohnungsmarkt unterscheiden.

Insbesondere gut verdienende Singles und kinderlose Doppelverdiener frönen in zunehmendem Maße einem Lebensstil, bei dem die Wohnung als Ort des Konsums und der Selbstdarstellung immer wichtiger wird. Die US-amerikanische Verbraucherbeforschung hat diesen Trend der neunziger Jahre unter der Bezeichnung „Cocooning“ ausgemacht. Dieser Modebegriff meint, daß sich Angehörige der skizzierten Lebensstilgruppen mit Hilfe eines breitgefächerten Angebotes an wohnungsnahen Dienstleistungen und entsprechender Kommunikationsinfrastruktur in ihre Wohnung gewissermaßen „einspinnen“ und sie auch für zentrale Aktivitäten wie Lernen, Arbeiten, Einkaufen und Gespräche mit Freunden und Verwandten seltener verlassen. Wenn entsprechende Lebensstilgruppen in die Jahre kommen, wird dieses Verhalten möglicherweise vom Bedarf nach Betreuungsdienstleistungen noch überlagert und verstärkt.

Das Interesse von Firmen des Direktvertriebs, Sicherheitsanbietern und Banken an diesem Trend deutet auf die guten Chancen hin, diesen Trend auch betriebswirtschaftlich zu nutzen. Das „Cocooning“ hätte beispielsweise bei gleichzeitigem Aussterben der „Tante-Emma-Läden“ Auswirkungen auf die Konsum- und Dienstleistungssituation in Form stärkerer Nachfrage nach dem Direktbezug von Dienstleistungen und Elementen der Grundversorgung „an der Wohnungstür“. Gleichzeitig findet sich hier ein zukunftssträchtiger Absatz-

markt für wohnungsgebundene Dienstleistungspakete - vom Blumengießen bis zur Grünanlagenpflege, von der Bewachung bis zum Angebot von Breitbandkommunikation, interaktivem Fernsehen etc. In diesem Zusammenhang könnte man etwa darauf hinweisen, daß das Hochhaus eigentlich die ideale Wohnform für gutverdienende Singles ist - ausgestattet mit Dienstleistungen wie einem Wäsche- und Zimmerservice, Hausmeisterdienst, Fitness- und Freizeiträumen etc.

Wenn an dieser Stelle die wachsende Bedeutung neuer Haushaltstypen und ihrer Ansprüche an die Wohnungsversorgung unterstrichen wurde, heißt das nicht, daß die Versorgung von „normalen“ Familien mit angemessenen Wohnungen als gesellschaftliche Aufgabe vernachlässigt werden darf. Die verbleibende Gruppe der Familienhaushalte setzt sich zunehmend aus sozial Schwachen zusammen. Das Hauptproblem bei der Existenzsicherung von Familien ist vor diesem Hintergrund die Wohnungsversorgung. Wenn jemand wirklich Familienförderung will, muß er dies also über die Versorgung mit preiswertem Wohnraum anpacken. Familien preiswerten Wohnraum in ausreichendem Maße zur Verfügung zu stellen, wirkt im Sinne einer Familienförderung besser als jede Transferzahlung. Gerade angesichts der neuen Konkurrenzsituationen auf dem Wohnungsmarkt sind kindgerechte Siedlungen in Kombination mit Betreuungsangeboten und -infrastruktur vonnöten.

Wohnungen für Einkommensschwache und Randgruppen

Eine besonders dringliche Anforderung der Sozialpolitik an die Wohnungswirtschaft ist die Versorgung gesellschaftlicher Rand- und Problemgruppen mit Wohnraum. Diese Anforderung nimmt an Bedeutung zu mit dem Druck, dem ihrerseits die Kommunen ausgesetzt sind, und mit den Entwicklungen, die im Kontext der „neuen Armut“ und der Entwicklung der Dauerarbeitslosigkeit diskutiert werden.

Fehlender Wohnraum ist generell ein Mobilitätshemmnis für Arbeitnehmer. Auch für Haushalte, auf die die Diagnose der „neuen Armut“ noch nicht zutrifft, gilt grundsätzlich: Der für die Miete aufzubringende Einkommensanteil steigt, wenn das Einkommen sinkt. Darin drückt sich die Tatsache aus, daß es existentielle Grundbedürfnisse gibt, die zunächst befriedigt werden müssen - wozu das Wohnen gehört, und auf die der Städtebau reagieren muß.

Wenn sich vor dem Hintergrund der Finanzkrise Kommunen auf den Bau von Massenunterkünften insbesondere für Zuwanderer konzentrieren und bei der kurzfristigen Versorgung von in Wohnungsnot befindlichen Personen mit dem Bau von Billig-Wohnsiedlungen experimentiert wird, ist auf die Gefahr hinzuweisen, daß sich ungünstige soziale Mischungen verfestigen können. Zur Zeit belegen die Kommunen jede ihnen zur Verfügung stehende Wohnung mit Wohnungsnotfällen, so daß mittelfristig in ehemals intakten gemischten Siedlungen vor allem des sozialen Wohnungsbaus eine sozial problematische Struktur entsteht. Es macht keinen Sinn, die besondere Kompetenz der Wohnungsunternehmen in Sachen Belegungspolitik ungenutzt zu lassen.

Der aktuelle Preisverfall für große und teure Wohnungen bei gleichzeitiger Unterversorgung des Marktes für preiswerten Wohnraum gibt Konzepten von Standardsenkungen grundsätzlich Recht. Damit unter diesem Druck aber nicht auf Schlichtsiedlungen zurückgegriffen wird, die langfristig Ghettocharakter bekommen könnten, muß die Wohnungswirtschaft eine moderate Standardsenkung als Lösung in die Debatte einbringen. In der Praxis beginnen sich bereits Konzepte durchzusetzen, statt unangemessen teuren Notwohnungen und Containersiedlungen solche Häuser zu bauen, die zunächst Übergangswohnungen mit einfacher Ausstattung bieten, bei denen aber eine Nachrüstung auf einen besseren Standard - etwa durch den Anbau von Balkonen und Wintergärten, Badezimmervergrößerungen, flexible Grundrisse etc. - von vornherein eingeplant ist.

In bestehenden sozialen Brennpunkten müssen Formen der Wohnungsverwaltung gefunden werden, die der massiven Konfrontation mit sozialen Problemen gerecht werden. Erfolgversprechend ist die enge Kooperation von kommunalen und privaten Wohnungsunternehmen, der städtischen Wohnungspolitik und der Träger sozialer Dienste. In verschiedenen Projekten wurden bei der Sanierung sozialer Brennpunkte unter Beteiligung von Sozialarbeitern und der Bewohner selbst menschenwürdige Wohnverhältnisse wiederhergestellt, die Identifikation mit der Wohnung wieder ermöglicht und hierüber Probleme mit Vandalismus entschärft. In diesem Zusammenhang kann sich für Wohnungsunternehmen auch die Zusammenarbeit mit Fachleuten bei der Mietschuldenberatung über verminderte Mietrückstände durchaus rechnen.

Kooperationschancen in der Standort- und regionalen Wirtschaftspolitik

In der regionalen Wirtschaftspolitik ist in wachsendem Maße die Aktivität großer überregionaler Wohnungsunternehmen als Promotor der Standortentwicklung gefragt. Die gilt insbesondere für Verbundprojekte, denen etwa im nordrhein-westfälischen Programm „Industrieregionen im Strukturwandel“ eine zentrale Bedeutung zugemessen wird. Bei Infrastrukturprojekten, wie der Entwicklung von Verkehrsleitsystemen, der Entwicklung von Flächen und der Konzeption und Bereitstellung von Kommunikationsinfrastruktur, greift diese Promotorenfunktion deutlich. Hier ist die Kooperation von Wohnungsunternehmen und anderen kommunalen und regionalen Akteuren besonders erfolgversprechend.

Gerade überregionale arbeitgebergeförderte Wohnungsunternehmen haben nach dem Wegfall des Wohngemeinnützigkeitsgesetzes und der damit verbundenen Auflagen in jüngster Vergangenheit mit dem Gewerbebau und gewerbeorientierten Dienstleistungen traditionelle Geschäftsbereiche durch neue Geschäftsfelder flankiert. Solche Strategien stellen für die Standortpolitik insbesondere aufgrund ihrer Innovationsdynamik ein wichtiges Potential dar. Die mittlerweile gerade von industrieverbundenen Wohnungsunternehmen realisierten Verbundeffekte sind äußerst differenziert und umfassen

alle Bereiche des Projektmanagements. Angesichts erwarteter Wettbewerbsverschärfungen auf traditionellen Märkten wie dem Gewerbe- und Büroflächenbau sind in Zukunft vor allem innovativ konzipierte „Nebenflächen“ und Dienstleistungen ein Wachstumsmarkt: Schulungszentren, Breitbandkommunikation, „elektronische Briefkästen“, Datenbankzugänge, Videokonferenzen etc.

Das Angebot technischer Dienstleistungen kann von der Gebäudetechnik über Energieberatung, Sicherheitsdienstleistungen und komplexen Softwarelösungen bis hin zu dem Bereich der Kommunikationstechnik und Datenfernübertragung reichen, dessen Markt angesichts des Wegfalls des Postmonopols 1998 bereits heute aufgeteilt wird. „Datenautobahnen“ zwischen Unternehmen sind ein Zauberwort für die Zukunft der Kommunikationsdienstleistungen. Einige industrieverbundene Wohnungsunternehmen haben hier bereits begonnen, ihre besondere Marktnähe zu nutzen.

Vor allem aber bei der Planung von Gewerbeinvestitionen werden bereits Dienstleistungspakete geschnürt, die ihre Anbieter zu wichtigen Akteuren der Standortentwicklung machen: etwa die Erstellung der städtebaulich notwendigen Pläne, Machbarkeitsstudien für Standortwechsel, die Durchführung städtebaulicher Wettbewerbe, die Begleitung von Umweltverträglichkeitsprüfungen und die Konzeptionierung von Abfallvermeidungs- und Abfallentsorgungssystemen. Industrieverbundene Wohnungsunternehmen verfügen nicht zuletzt aufgrund ihrer Standorterfahrung über besondere Kompetenz beim Aufspüren und Beseitigen von Altlasten.

Wachstumschancen werden aber vor allem Projektentwicklungen im Auftrag von Kommunen attestiert. Insbesondere in Ostdeutschland werden kommunale Infrastrukturaufgaben angesichts fehlenden Know-hows der Verwaltungen privatisiert. Aber auch in Westdeutschland deutet der Trend in Richtung der Übernahme freiwilliger Selbstverwaltungsaufgaben und der Durchführung öffentlich finanzierter Infrastrukturmaßnahmen durch Unternehmen. Kommunen und Regionen können auf diese Weise ihre Verwaltung rationalisieren und sich von verwaltungsaufwendigen Planungstätigkeiten entlasten; sie können das Know-how der Wohnungsunternehmen gezielt akquirieren und sie in die kommunale und regionale Planung einbinden. Generell können die öffentlichen Haushalte durch private Investitionen in die Infrastruktur - vom Kanal- bis zum Hochbau - entlastet werden. Für die Wohnungswirtschaft ist die Rolle als Promotor bei der Stadtentwicklung betriebswirtschaftlich sinnvoll.

Der deutlichste Trend weist in Richtung integrierter, großformatiger Projekte, die Standortentwicklung im eigentlichen Sinne betreiben und diejenigen Funktionen wieder zusammenführen, die von vielen Stadtplanern so deutlich getrennt wurden. Diesem neuen Leitbild entspräche die Schaffung kompletter Zentren, in denen Arbeitsplätze, Wohnungen, Versorgungsmöglichkeiten und moderne Freizeitangebote zur Verfügung stehen. Dieser Ansatz

könnte ein Problembündel „therapieren“ helfen, das im politischen Raum derzeit stark diskutiert wird. Grundsätzlich sind Wohnungsunternehmen für die Kommunen kompetente Partner bei der Stadtplanung. In diesem Zusammenhang ist z. B. deutlich zu machen, daß für die Konzentration der Verwaltungen auf den Filetgrundstücken der Innenstädte wenig mehr spricht als Tradition und Gemüt: damit werden nicht nur Ressourcen verschwendet, sondern auch der Verkehr in den Cities verstärkt und die Verwaltungen für viele Bürger schwerer erreichbar gemacht als bei dezentraler Anordnung in preiswerteren Lagen.

Generell ist allerdings die bei vielen Unternehmen durchweg positive Einschätzung der mit Gewerbeimmobilien verbundenen Geschäftsfelder mit einigen Einschränkungen zu versehen: Fehlkalkulationen insbesondere in den neuen Bundesländern haben in jüngster Vergangenheit drastisch die Notwendigkeit genauer Marktanalysen vor Augen geführt. Der in jüngster Zeit zu verzeichnende Verfall der Büromieten auf breiter Front hat gezeigt, wie schnell Prognosen im Zweifelsfall relativiert werden müssen, zumal Leerstände bei Gewerbe- und Büroflächen keinen Investitionsanreiz im Sinne der Standortpolitik darstellen, sondern Investoren eher abschrecken.

Beispiel Verkehrs- und Umweltpolitik

Die Vorteile, die öffentliche Hand und Wohnungsunternehmen aus ihrer Kooperation bei integrierten Projekten realisieren können, verweisen auf die wachsende Rolle der Wohnungswirtschaft für die Umwelt- und die Verkehrspolitik von Regionen. Dies beginnt mit dem Verkehrsproblem: Der Konsens der Experten macht als Wurzel des Übels die Trennung von Wohnen und Arbeit, Wohnen und Freizeit, Wohnen und Einkaufen aus, die durch die Flächenausweisung aus dem Bundesbaurecht festgeschrieben worden ist; diese Praxis ist aufzuweichen. Der Freizeitverkehr wird langfristig den meisten Zuwachs aufweisen. Die einzige Lösungsmöglichkeit besteht darin, Freizeitangebote und Wohnstätten zu integrieren. In dieselbe Richtung gehen bereits Beispiele integrierter Wohn- und Gewerbe Parks.

Neben dem Hochbau und der Infrastrukturentwicklung bei kommunalen Projekten wird in Regionen wie dem Ruhrgebiet künftig die Aufbereitung von Brachflächen zentral sein, und hier vor allem die Altlastenbeseitigung. Grundsätzlich gilt: Wohnungsunternehmen sind „näher am Müll“ als alle anderen privaten oder öffentlichen Entsorgungsbetriebe. Einige Stichworte, unter denen eine Verbindung von betriebswirtschaftlichem Nutzen und politischer Verantwortung denkbar wäre, sind die ökologische „Nachrüstung“ von Siedlungen mit Systemen erneuerbarer Energien (oder auch nur durch Realisierung ökologischer Freiflächenkonzepte), Abfallberatung (in Zusammenarbeit mit öffentlichen Trägern), Brauchwassersysteme, Kompostierungssysteme etc.