



Bernhard Drews

Problemlagen und Vermietungsstrategien für Siedlungen der neunziger Jahre

Eine exemplarische Analyse der Berliner Siedlung Karow-Nord

Mit Beginn der neunziger Jahre wurde die „Königsdisziplin“ der Stadtplanung, der Bau von Siedlungen im Rahmen einer Stadterweiterung, in großem Umfang wiederbelebt. Diese Siedlungen zeichnen sich im Allgemeinen durch typische Merkmale aus, die im Kontrast zu den Planungen der siebziger Jahre stehen. Charakteristisch sind die Verknüpfung mit der bestehenden Stadt, eine Nutzungsmischung sowie eine moderate Bebauungsdichte. Ferner sollte in den Quartieren eine soziale Mischung geplant werden.¹ Laut BBR wurden im gesamten Bundesgebiet knapp 180 solcher „Siedlungen der neunziger Jahre“ mit insgesamt 220.000 WE errichtet, die den folgenden Kriterien entsprechen: Errichtung nach 1990, eine einheitliche Städtebaukonzeption mit Wohnfunktion sowie eine Größe von mehr als 500 WE oder mehr als 1.000 Einwohnern sowie mehr als 10 ha Fläche (BBR 2007: 24). Räumliche Schwerpunkte sind Verdichtungsräume, so dass vielfach eine vergleichbare Lage in städtischen (Rand-)Gebieten vorliegt. Unschwer ist zu erkennen, dass die „Siedlungen der neunziger Jahre“ ein eigenständiges „neues“ Wohnungssegment darstellen, für das es bislang noch wenig Erkenntnisse über die Akzeptanz bei potenziellen Mietern (BBR 2007: 19) und mögliche Strategien bei unzureichenden Vermietungserfolgen gibt.

Der vorliegende Beitrag basiert auf einer vom Autor verfassten Diplomarbeit. Die darin durchgeführte Untersuchung analysiert exemplarisch für Siedlungen im Berliner Raum die Neubausiedlung Karow-Nord, da diese als Prototyp für die weiteren Siedlungen in Berlin gilt (vgl. Jost 1999: 102). Das Ziel der Untersuchung ist es, Ursachen für einen hohen Leerstand im Segment „Geschosswohnungsbau der neunziger Jahre“ in Berlin zu ermitteln und Strategien zu seiner Verminderung zu entwerfen. Ein sekundäres Ziel ist es, auf andere Siedlungen übertragbare Aspekte der Ergebnisse auszumachen. Die Zielstellung der Arbeit überschneidet sich zudem mit einer Forschungsfrage des BBR, auf welche Zielgruppen die Quartiere ausgerichtet sind und welche Akzeptanz sie unter den Adressaten finden.

¹ In Ermangelung einer allgemeinen Definition der Quartiersmerkmale seien hier die von Jessen (2004) definierten Maximen zitiert (vgl. Jessen 2004: 97).

Situation von Siedlungen der neunziger Jahre in Berlin

Für den geförderten Wohnungsbau, in dessen Rahmen die Mehrzahl der Neunziger-Jahre-Siedlungen entstanden, lässt sich seit einigen Jahren ein steigender Leerstand konstatieren. Finanziert wurden die Quartiere in der Regel im so genannten „Drittelmix“, nach welchem ein Drittel im 1. Förderweg (herkömmliche Förderung), ein Drittel im 2. Förderweg (vereinbarte Förderung) und ein Drittel frei finanziert entstand. Der 2. Förderweg wurde im Laufe der neunziger Jahre eingeführt, immer häufiger verwendet und schließlich auf knapp zwei Drittel aller geförderten Wohnungsbauvorhaben angewandt. In nach diesem Förderweg finanzierten Beständen betrug der Leerstand 2005 knapp 10% (Senatsverwaltung für Stadtentwicklung: 53). Angaben der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung ließen die Quartiere der neunziger Jahre (Karow-Nord, Gartenstadt-Rudow, Altglienicke) als hinsichtlich des Leerstands problematisches Segment ausmachen (Abgeordnetenhaus 2007: 1). Als am häufigsten genannte Leerstandsursache werden dabei in 45% der Fälle von den Anbietern Vermietungsprobleme genannt. Aufgrund des durch die sukzessiv auslaufende Förderung kleiner werdenden Spielraums für Mietsenkungen besteht für das Segment Bedarf nach maßgeschneiderten Vermietungsstrategien. Dieser liegt insbesondere vor, da Sanierungsoptionen wegen des geringen Baualters entfallen und die vielfach periphere Randlage der Siedlungen in den östlichen Bezirken eine wenig gefragte Lage darstellt.

Planungsgeschichte von Karow-Nord

Karow-Nord entstand im Rahmen des Programms „Wohnungsbaustrategien 95“, das im Jahre 1992 27 Wohnungsbaugelände für knapp 80.000 bis 100.000 WE in Berlin vorsah. Die Bautätigkeit stand unter dem Leitbild „10 Thesen zur Vorstadt“, das detaillierte Vorgaben hinsichtlich Größe, Nutzung, Finanzierung etc. bereithielt. Entscheidende Punkte waren die bereits oben beschriebene Finanzierung im „Drittelmix“ sowie der Anspruch, 80% als Geschosswohnungen und den Rest in Eigenheimform zu realisieren. Die Bebauung sollte durch eine GFZ von 1,2 und eine angestrebte Größe von 5.000 WE „vorstädtisch“ gehalten werden. Unter einem hohen Umsetzungsdruck (zunehmender Wohnungsmangel) erwies sich die anfängliche Ausweisung



Abb. 1: Luftbild Karow-Nord, Quelle: allod Immobilien- und Vermögensverwaltungsges. mbH & Co. KG



Abb. 2: Achillesstraße, Quelle: Senatsverwaltung für Stadtentwicklung

einer städtebauliche Entwicklungsmaßnahme (§ 165 BauGB) als ungeeignet und zu langwierig, woraufhin das Instrument „Städtebaulicher Vertrag“ (§ 11 BauGB) zur Anwendung kam. Geschlossen wurde dieser im Wesentlichen mit der Baufirma Groth+Graalfs, die knapp 70% der Fläche bebaute. Die übrigen 30% wurden auf Flächen aus Landesbesitz von der damals öffentlichen Gesellschaft GEHAG und kleineren Gesellschaften errichtet. Die städtebauliche Struktur und Gestaltung wurde in einem Workshop gemeinsam erarbeitet. Von insgesamt sieben Entwürfen gewann das Konzept von Moore, Rubell und Yudell (MRY), das in kleinteiliger Baustruktur das Ideal

der „Europäischen Stadt“ realisieren sollte. Karow-Nord sollte Suburbanisierungstendenzen eindämmen. Dazu sollte auch der Eigenheimanteil beitragen, der jedoch aufgrund mangelnder Kaufkraft so gut wie gar nicht realisiert wurde. Die entscheidende Zielvorstellung – die der zukünftigen Bewohnerstruktur – wurde fatalerweise eher nebensächlich behandelt. Ziel war es, „Neuberliner“, sprich Zuwanderer aus dem ehemaligen Westdeutschland, zu gewinnen. Aus dieser Gruppe sollten vor allen Dingen junge Familien einziehen. Um einer differenzierten Wohnungsnachfrage gerecht zu werden, wurden vielfältige Grundrisse und Bebauungsformen konzipiert.

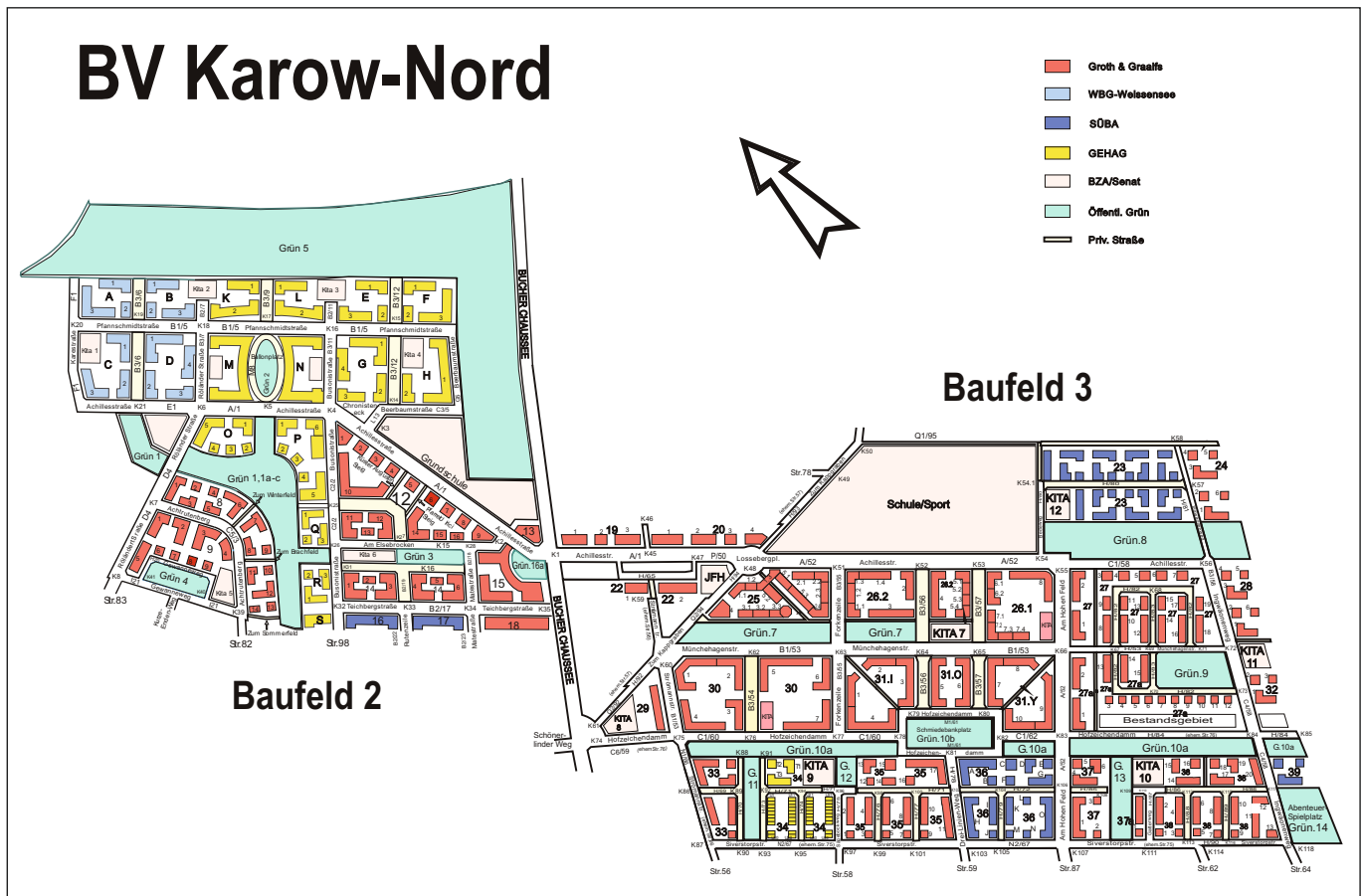


Abb. 3: Plan Karow-Nord mit Bereichen, Quelle: allod Immobilien- und Vermögensverwaltungsges. mbH & Co. KG



Abb. 4: Luftbild Karow-Nord Ballonplatz, Quelle: alod Immobilien- und Vermögensverwaltungsges. mbH & Co. KG

Beschreibung des Leerstands

Der gegenwärtige Leerstand beträgt zwischen 10% und 24% und stellt folglich ein ernsthaftes Problem dar.² Es lassen sich räumliche und anbieterspezifische Schwerpunkte des Leerstands sowie Unterschiede nach Wohnungsgröße ausmachen, wobei der Wohnungsschlüssel (10% 1,5-Zimmer-Wohnungen, 25% 2-Zimmer-Wohnungen, 45% 3-Zimmer-Wohnungen, 15% 4-Zimmer-Wohnungen und 5% 5-Zimmer-Wohnungen) zu berücksichtigen ist. Hier wird bereits ein nicht nachvollziehbarer planerischer Schwerpunkt auf Wohnungen mit drei Zimmern deutlich. Diese sind lediglich für Familien mit einem Kind oder für Paare geeignet. Interviews und eine eigene Erhebung belegen, dass Wohnungsgrößen ab drei Zimmern ein schwer vermietbares Segment darstellen. Dabei werden in 60% der Fälle 3-Zimmer-Wohnungen angeboten (bei einem Anteil am Gesamtbestand von 45%).

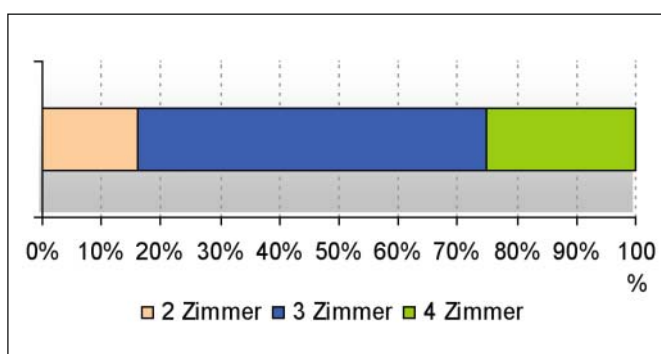


Abb. 5: Verteilung der Wohnungsgröße der angebotenen Wohnungen, Datenquelle: Eigene Erhebung Juli 2007, n=136 Angebote von sechs Anbietern

² Da unternehmensbezogene Daten anonymisiert behandelt werden, kann nur eine Spanne angegeben werden.

Ursachen für hohen Leerstand

Lage/Anbindung/Arbeitsmarkt

Offensichtliche Ursache für einen hohen Leerstand ist die allen Neunziger-Jahre-Siedlungen gemeinsame periphere Lage. Karow-Nord liegt – mit Ausnahme der Plattenbausiedlung Buch – trabantenähnlich als städtisch geprägte Baustruktur inmitten von Kleinsiedlungsgebieten mit niedriger Dichte. Somit setzt der Umzug nach Karow-Nord die Bereitschaft voraus, sich von seinem ursprünglichen Umfeld mehrere Kilometer zu entfernen. In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass knapp drei Viertel aller Zuwanderungen nach Karow-Nord entweder aus dem erweiterten Nahbereich bis fünf Kilometer Entfernung (v.a. aus den urbanen Bereichen Weißensees) oder peripheren Plattenbausiedlungen (Ahrensfelde, Wartenberg) erfolgten. Weiterhin ist die Anbindung in die Innenstadt mit 25 Minuten Fahrzeit vom S-Bahnhof lediglich ausreichend, wobei der S-Bahnhof verhältnismäßig weit (15 Minuten Fußweg) von der Siedlung entfernt ist. Zusätzlich ist die Arbeitsmarktsituation in der Umgebung von fünf Kilometern unzureichend, so dass der Zuziehende über einen Pkw verfügen sollte oder die schwierige öffentliche Anbindung zum Arbeitsplatz in Kauf nimmt.

Hohe Fluktuation trotz niedrigem Mietniveau

Eine Analyse der Fluktuation ergab erstens eine sehr intensive Wanderungsbeziehung zur zwei Kilometer nördlich von Buch gelegenen Plattenbausiedlung Buch, in der das Mietniveau knapp 0,60 € unter der bereits niedrigen durchschnittlichen Angebotsmiete in Karow-Nord von 4,45 €/m² nettokalt liegt. In dieses Gebiet erfolgte nach einer anfänglich hohen Zahl an Zuzügen, die höchste Zahl der Fortzüge. Gründe sind das niedrigere Mietniveau in Verbindung mit einem Verbleib in den vorhandenen sozialen Umfeldern und der weiterhin möglichen Nutzung der sozialen Infrastruktur in Karow-Nord. Zweitens



ließen sich verstärkte Abwanderungen in die von Blockrandbebauung geprägten Bereiche Weißensees verzeichnen, aus denen einst viele Zuzüge erfolgten. Der Grund dafür sind mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht erfüllte Erwartungen an Karow-Nord. Drittens ist eine sehr hohe Binnenwanderung von knapp 700 Umzügen pro Jahr in der Siedlung zu beobachten. Ein Teil der Bewohner scheint demnach eine recht hohe Bereitschaft zum Umzug innerhalb des Quartiers zu haben. Die Ergebnisse decken sich mit der Aussage eines Interviewpartners, dass einige Bewohner niedrigeren Mieten „hinterher ziehen“.

Grundrisse/Vermietungsstrategien

Die vom Leerstand massiv betroffenen Wohnungen ab drei Zimmern Größe deuten auf einen zu hohen Anteil dieser Wohnungsgröße und folglich auf eine bereits in der Planung zu geringe Nachfrageorientierung hin. In Bezug auf die Vermietungsstrategie lässt sich feststellen, dass die mit verschiedenen Strategien und Mietniveaus arbeitenden Anbieter unterschiedlich hohe Leerstände aufweisen. Während sich ein niedriges Mietniveau bei wenig Aktivitäten vor Ort und einer externen Vermietungsstelle negativ auf den Leerstand auswirkt, erzielt eine Strategie mit höheren Mieten in Verbindung mit „Incentives“ (drei Monate mietfrei u.Ä.) sowie Engagement vor Ort (Vereine, Stadtteilmanagement) und eine Geschäftsstelle im Gebiet eine positive Wirkung hinsichtlich des Leerstands. Demnach scheint die alleinige Anwendung von Mietsenkungen zur Verminderung des Leerstands wenig erfolgreich zu sein.

Milieuanalyse

Zur kleinräumigen Analyse der Nachfrage wurden Milieudaten des vhw verwendet. Diese standen auf Blockebene zur Verfügung und wurden zu Analyse Zwecken nach Anbietern aggregiert. Die Milieuanalyse bildet eine essenzielle Grundlage für die Erfassung von Leerstandsursachen, die Zielgruppenfindung und die Strategienbildung.

Während die Umgebung der Siedlung eine heterogene Milieustruktur aufweist, lassen sich für Karow-Nord eindeutige Milieuschwerpunkte ausmachen. Es dominiert die Bürgerliche Mitte (BUM) mit knapp 50%, gefolgt von den Konsummaterialisten

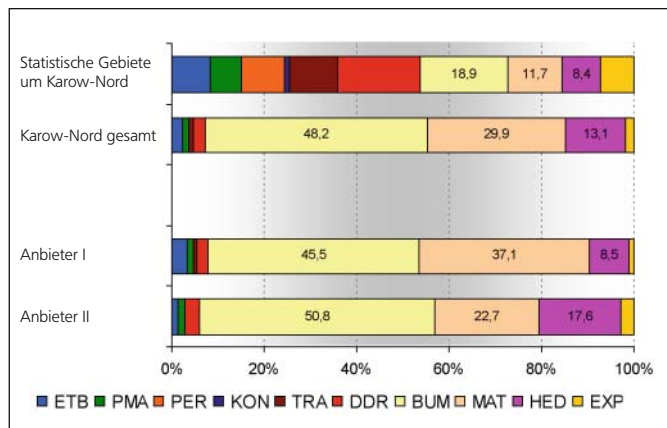


Abb. 6: Milieuverteilung in den umgebenden Statistischen Gebieten Karows, in Karow-Nord und nach Anbietergruppen

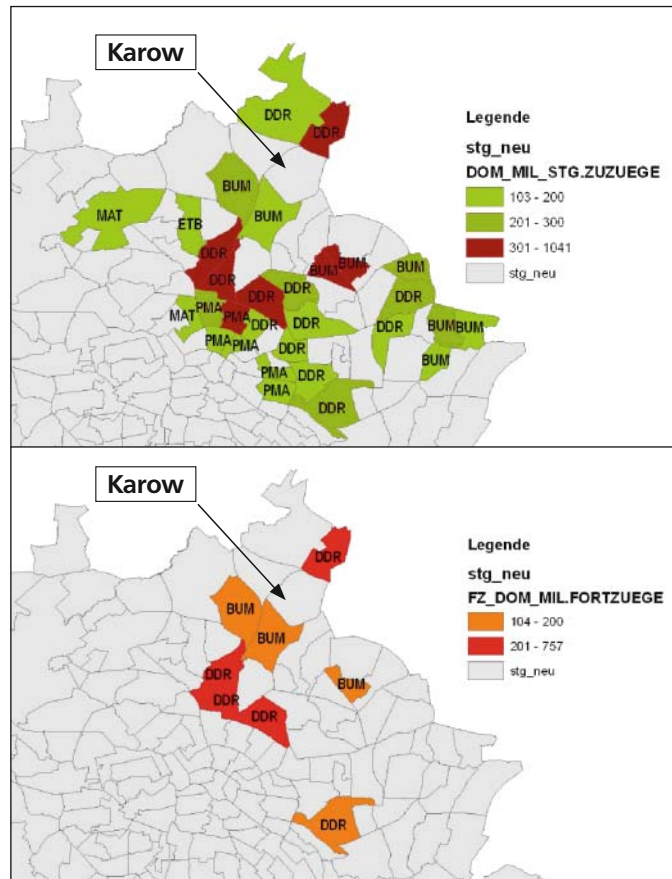


Abb. 7: Räumliche Verteilung der Zu- und Fortzüge ab 100 Personen (1998-2003) und dominantes Milieu im jeweiligen Statistischen Gebiet; eigene Darstellung

(MAT) mit einem 30%igen Anteil. Die dritthäufigste Gruppe sind die Hedonisten (HED) mit fast 15%, was ein fast doppelt so hoher Anteil im Vergleich zur unmittelbaren Umgebung ist. Zwischen den Anbietern lassen sich insbesondere hinsichtlich des Anteils der Hedonisten unterschiedliche Milieustrukturen nach Vermietungsstrategie beobachten. Die Strategie eines niedrigen Mietniveaus und einer externen Verwaltung zieht einen mit knapp 20% relativ hohen Hedonisten-Anteil nach sich. Auffällig ist abschließend, dass die in der Umgebung mit 15% häufig vertretenen DDR-Nostalgischen (DDR) im Gebiet mit noch nicht einmal 5% vertreten sind.

Identifizierung von Milieus mit hoher Fluktuation

Im Hinblick auf das Problem der hohen Fluktuation bot es sich an, (Milieu-)Gruppen mit hoher Fluktuationswahrscheinlichkeit über den Zwischenschritt eines Abgleichs der Milieustruktur mit Wohnnachfrageprofilen auszumachen. Dies geschah mit Hilfe von im Rahmen einer anderen Diplomarbeit erarbeiteten Profilen (Menebröcker/Poddig 2004). Es lassen sich auf der Grundlage mehrerer Aspekte des Wohnnachfrageprofils (erhöhte Wohnmobilität, geringer Anspruch an Wohnumfeld und Ausstattung, urbane Wohntendenz) die Hedonisten als Gruppe mit erhöhter Fluktuation identifizieren. Von ihnen und den Konsummaterialisten werden anscheinend auch die erhöhten Binnenwande-



rungen getragen. Ferner lassen sich die DDR-Nostalgischen als Gruppe mit einer ebenfalls hohen Fluktuation ausmachen. Dies lässt sich leider nicht empirisch sichern, muss jedoch trotz einer lückenhaften Datenlage vermutet werden, da erstens eine hohe Anzahl von Zuzügen aus Statistischen Gebieten erfolgte, in denen die DDR-Nostalgischen das dominierende Milieu sind und dorthin auch eine hohe Anzahl von Fortzügen aus Karow-Nord erfolgte. Zweitens ist der Milieuanteil der DDR-Nostalgischen deutlich geringer als in allen umgebenden Statistischen Gebieten, so dass von hoher Fluktuation und einer sehr geringen Neigung der DDR-Nostalgischen zu Siedlungen der neunziger Jahre ausgegangen werden kann. Die Fluktuationsdaten liegen auf der Ebene der Statistischen Gebiete (STG) vor. Veränderungen der Einwohnerzahlen im STG Karow entsprachen Veränderungen in der Siedlung Karow-Nord, so dass die Fluktuationsdaten für das STG die Fortzüge aus und die Zuzüge in die Siedlung darstellen.

Strategien für den Umgang mit Karow-Nord

Es werden zwei Strategien mit unterschiedlichen Zielsetzungen für Karow-Nord entworfen:

	Strategie I (Mieterbindung)	Strategie II (Neumietergewinnung)
Zielsetzung	Eindämmen der Fluktuation	Gewinnung neuer Mieter
Zielgruppen	Zielgruppen in der Siedlung	Zielgruppen im gesamten Berliner Raum
Ursachentyp	Vom Anbieter behebbare Ursachen	Bedingt vom Anbieter behebbare Ursachen

Abb. 8: Einteilung in zwei Strategien; eigene Darstellung

In einem zweiten Schritt erfolgt eine Stärken-und-Schwächen-Analyse, die um von siedlungsexternen Faktoren bestimmte Chancen und Risiken erweitert wird. In diesem Rahmen wird der bei Planung ausgelassene entscheidende Schritt einer Zielgruppenbestimmung „nachgeholt“.

Nachträgliche Bestimmung von Zielgruppen

Bürgerliche Mitte und Konsummaterialisten sind bereits im Rahmen der Untersuchung zur hohen Fluktuation als Zielgruppen(milieus) ausgemacht worden. Hedonisten und (kaum in der Siedlung wohnende) DDR-Nostalgische sind hingegen als Risikogruppe mit einer hohen Fluktuationswahrscheinlichkeit zu betrachten.

Bürgerliche Mitte (BUM)

Die Siedlung entspricht im Wesentlichen dem Wohnungsnachfrageprofil dieses Milieus. Das kinderreiche Milieu mit einer geringen Umzugswahrscheinlichkeit und einer naturräumlichen Lageorientierung legt Wert auf entsprechende Wohnungsgrößen und -ausstattungen. Trotz einer hohen Neigung zur

Eigentumsbildung wohnen 50% zur Miete. Die Gründe für den Verbleib im Mietverhältnis sind vorwiegend Immobilität und soziale Netzwerke. Hier gilt es anzusetzen, um die Mieter an die Siedlung zu binden.

Konsummaterialisten (MAT)

Die Kongruenz mit dem Wohnungsnachfrageprofil der Konsummaterialisten ist geringer als bei der Bürgerlichen Mitte. Das Milieu fragt im Gegensatz zur Bürgerlichen Mitte eher kleine Wohnungen nach. Kinder sind hier ebenfalls häufig anzutreffen. Der Anteil der Alleinerziehenden ist hoch. Die Ansprüche an die Wohnung sind gering. Umzüge werden vorwiegend aufgrund von Haushaltsverkleinerungen und -vergrößerungen durchgeführt. In Anbetracht von instabilen Familienverhältnissen ist Mobilität in der Regel erzwungen. Dabei wird meist sozialer Wohnungsbau in unternehmerischen Beständen nachgefragt. Vor dem Hintergrund der geringen Kaufkraft ist die Preissensibilität hoch.

Senioren

Als Potenzial der Siedlung stellte sich diese Gruppe aufgrund ihrer geringen Fluktuation (vgl. Abb. 9) heraus. Sie bringt Stabilität in die Sozialstruktur der Siedlung. Neben dem soziodemografischen Merkmal „Alter“ empfiehlt sich eine Bestimmung nach Milieukriterien von Sinus. Demnach bietet sich eine Fokussierung auf die so genannten „Old-Ager“ an. „Best-Ager“ fallen in der Regel heraus, da sie i.d.R. anspruchsvoller sind. Weniger wählerische „Best-Ager“ aus dem Milieu der Bürgerlichen Mitte können jedoch ebenfalls in Frage kommen. „Old-Kids“ haben hingegen eine zu hohe Fluktuationswahrscheinlichkeit.

Maßnahmen zur Mieterbindung (Strategie I)

Die Mehrzahl der Bemühungen ist auf die Hauptzielgruppe BUM und ihre Wohnwünsche anzuwenden. Erstens ist ein Fokus auf Kinderfreundlichkeit zu empfehlen. Die umfangreiche soziale Infrastruktur und der Naturraum der Umgebung stellen dahingehend Potenziale dar, die gefördert werden sollten (Ausbau, Information). Zweitens sind zusätzliche Angebote zur Wohnungsausstattung einzuführen oder die Wohnungen durch bauliche Veränderungen (Zusammenlegungen, Schaffung von mehr Maisonette-Wohnungen mit Garten) für mögliche Haushalte mit Eigentumsabsicht attraktiv zu gestalten. Drittens sind Maßnahmen einzuleiten, die zur Festigung des sozialen Netzwerks vor Ort beitragen. Dazu zählen eine aktive Förderung des sozialen Lebens (Gründung von Vereinen, Sportveranstaltungen usw.) sowie Anreize (Rabattsysteme u.ä.), in den Geschäften der Siedlung einzukaufen. Das Netzwerk ist bei der Bürgerlichen Mitte ein entscheidender Ansatzpunkt, da es im Milieu einen hohen Stellenwert genießt und vorwiegend milieuintern gebildet wird.

Für die zweite Zielgruppe der Konsummaterialisten ist der Haupt-Fluktuationsgrund ein steigendes Mietniveau, da Umzüge dieses Milieus in der Regel aus materiellen Gründen



	Stärken	Schwächen	Chancen	Risiken/Mängel
Stadt Berlin			- steigendes Mietniveau - steigender Bedarf an großen Wohnungen im Bezirk - steigender Bedarf an altersgerechten Wohnformen	- steigende Mieten in der Siedlung aufgrund des Förderungsabbaus
Umgebende STG			- Arbeitsplatzangebot im Standort Buch - Mieterpotenzial in umgebenen Plattenbausiedlungen	- hohe Fluktuation nach Buch - Konkurrenz zu Buch
Siedlung	- Naturraum in der Umgebung - attraktive Freiräume - relativ neue Wohnungen - BUM als stabiles und konfliktfreies Milieu in der Siedlung - sehr gute soziale Infrastruktur im Quartier	- periphere Lage - Arbeitsplatzangebot in der unmittelbaren Umgebung - schlechte Anbindung - große Wohnungen	- keine Fluktuation von Senioren - vergleichsweise hohe Kaufkraft in der Siedlung	- hohe Fluktuation in innerstädtische Gebiete - hohe Binnenwanderungen - instabile Sozialstruktur durch hohe Fluktuation

Abb. 9: Darstellung aller relevanten Faktoren in einer Stärken-Schwächen/Chancen-Risiken-Tabelle, die in der vollständigen Analyse herausgearbeitet wurden; eigene Darstellung

erfolgen. Für diese Gruppe ist ein „Niedrigpreis-Segment“ zu schaffen (möglicherweise durch Mietsubvention), das alternativ zum Wegzug angeboten werden kann (Wohnungen an Straßen oder im Erdgeschoss). Weiterhin stellt die für die Bürgerliche Mitte vorgesehene Maßnahme der Förderung der Kinderfreundlichkeit bei einem hohen Kinderanteil im Milieu der Konsummaterialisten einen zusätzlichen Anreiz zum Verbleib in Karow-Nord dar.

Die dritte Zielgruppe der Senioren benötigt einen umfassenden Service in vielerlei Hinsicht. Daher sind erstens Serviceangebote wie Hausnotruf, Einkaufsservice u.Ä. zu etablieren. Ein Potenzial stellt dahingehend die Nähe zum medizinischen Standort Buch dar. Er garantiert eine schnelle Versorgung im Notfall, da er knapp zwei Kilometer entfernt ist. So kann auch auf ein Vor-Ort-Büro verzichtet werden. Zweitens ist der Einzelhandel in der Siedlung auszubauen. Dieser, das geringe Verkehrsaufkommen in der Siedlung und die soziale Infrastruktur stellen in Bezug auf diese Zielgruppe eindeutige Potenziale dar.

Maßnahmen zur Gewinnung neuer Mieter (Strategie II)

Der Fokus ist wiederum auf die drei Zielgruppen(milieus) zu richten, jedoch mit Einschränkungen zu behandeln, da die Gewinnung neuer Mieter nicht nur die geplanten Zielgruppen anspricht.

Standortmarketing mit externer Hilfe

Der medizinische Standort Buch stellt durch seine Nähe und seine 4.800 Arbeitsplätze ein eindeutiges Potenzial für neue Mieter dar, die in der Nähe ihrer Arbeitsstätte wohnen möchten. Die Bandbreite der Arbeitsplätze bietet die Möglichkeit, milieuspezifische Werbeaktionen zu betreiben. Ärzte und Akademiker in diesem Sektor (Etablierte, Postmaterielle, Bürgerliche Mitte) oder Krankenschwestern/technische Assistenten (Bürgerliche Mitte, Konsummaterialisten, Hedonisten) lassen sich mitunter nach Milieus einordnen.

Aktives Marketing für die Zielgruppen BUM, MAT und Senioren

Im Rahmen der Produktpolitik bieten sich bauliche Veränderungen zur Diversifizierung des Angebots nach Milieukriterien an. Wie bereits angesprochen, ist für die Bürgerliche Mitte ein attraktives Wohnungssegment (z.B. „Karow-Premium“) durch Zusammenlegung und Schaffung von mehr Maisonette-Wohnungen mit Garten einzuführen. Umbauten sollten dabei räumlich konzentriert erfolgen. Für die kleine Wohnungen nachfragenden Konsummaterialisten empfiehlt sich die Aufteilung von zwei 3-Zimmer-Wohnungen zu 2-Zimmer-Wohnungen, soweit dies technisch möglich ist. Die Personen ab 65 Jahren (Old-Ager) sind mit altersgerechten Angeboten für die Siedlung zu gewinnen. Dabei bietet sich die Einführung von „Alten-WGs“ (zwei Personen) an, für welche die 3-Zimmer-Wohnungen prädestiniert sind. In einem weiteren Schritt könnten Teile der Häuser in Seniorenbereiche umgewandelt werden. Dabei bieten sich die in der Nähe des Einkaufszentrums gelegenen Bereiche an. Ein Potenzial stellen dabei Bereiche dar, in denen bereits ein hoher Anteil dieser Zielgruppe lebt, so dass in Bezug auf die Nachbarschaft auf vorhandene Netzwerke aufgebaut werden kann. Abschließend könnten in einem weiteren Schritt Bereiche mit „Mehrgenerationenwohnen“ eingeführt werden. Dafür kämen die Konsummaterialisten aufgrund des hohen Alleinerziehendenanteils in Frage.

Hinsichtlich einer Preispolitik erscheinen „Incentives“³ auch wegen eines entfallenden Spielraums für Mietsenkungen sinnvoll. Vor allen Dingen die Konsummaterialisten würden darauf reagieren, da sie auf solcherlei Einrichtungsgegenstände Wert legen, sie meistens jedoch nur eingeschränkt finanzieren können.

³ Drei Monate mietfrei, Flatscreen als Zugabe, Baumarkt-Gutschein



Letztlich gilt es mit einer aktiven Kommunikations- und Vertriebspolitik die Qualitäten der Siedlung umfangreich zu kommunizieren. Dabei sollten die gute soziale Infrastruktur, die ruhige Lage mit kurzen Wegen in der Siedlung sowie die ausgesprochene Nähe zu Naturräumen erwähnt werden. Für die Bürgerliche Mitte sind dabei die Vorzüge gegenüber einer Einfamilienhaus-siedlung zu bewerben. Für Senioren sind Zusatzangebote und ein umfassender Service zu betonen. Die Konsummaterialisten sind ergänzend mit der sozialen Infrastruktur und Kinderfreundlichkeit anzusprechen. Die Maßnahmen sind regelmäßige Präsenz in allen sozialen Netzwerken der näheren Umgebung (fünf Kilometer) und umfangreiche Postwurfsendungen, wobei die Aktivitäten punktuell erfolgen sollten. So sollten vorher der Milieuanteil im Zielgebiet und die Baustruktur hinsichtlich des Eigentumsanteils untersucht werden. Es bieten sich dazu Plattenbaugebiete wie Neu-Wartenberg oder Neu-Hohenschönhausen an, da die Bürgerliche Mitte dort das dominierende Milieu darstellt.

Fazit für die Planung

Neben den Ergebnissen für Anbieter dieses Segments lassen sich Schlüsse für die Planung ziehen. Die erwünschte soziale Mischung konnte in Teilen realisiert werden, jedoch sind die Ursachen dafür weniger in der Gestaltung der Grundrisse zu suchen als in den Wohnwünschen der Bürgerlichen Mitte und der „Lockfunktion“ einst günstiger Mieten für die Konsummaterialisten. Zudem ist mit der Fertigstellung Karows für Bewohner aus Plattenbauten eine Verbesserung der Wohnsituation zu einem ähnlichen Mietniveau offeriert worden. Demnach sind die Grundrisse nicht nach Leitbildern, sondern der möglichen Nachfrage entsprechend zu gestalten. In diesem Zusammenhang ist die umfangreiche Förderung der Siedlung (2. Förderweg) ein Fehler gewesen und hat für eine geringe Marktnähe gesorgt, die sich bei sukzessivem Förderungsabbau in steigenden Mieten niederschlägt. Förderung sollte daher nur im Rahmen von Public-Private-Partnership (PPP) erfolgen und sich beispielsweise auf die Infrastruktur erstrecken. Nach der Planung ist im Falle von mehreren Anbietern eine Vermietungsstrategie mit einheitlicher Zielsetzung auszuarbeiten, da die Strategie einen erheblichen Erfolgsfaktor für die Siedlungen darstellt und sich unterschiedliche Strategien konterkarieren.

Die Arbeit ist knapp zehn Jahre nach Fertigstellung vieler Quartiere ein erstes Ergebnis zum Umgang mit dem Segment „Siedlungen der neunziger Jahre“. Nachdem in Deutschland 220.000 Wohnungen in dieser Form errichtet wurden und die Quartiersform nach Untersuchungen des BBR die Planung und Errichtung neuer Stadtquartiere in beträchtlichen Umfang zur Realität in der Stadtentwicklung gehören wird (vgl. BBR 2007: 36), besteht auch in Zukunft weiterer Bedarf an empirisch gesicherten Ergebnissen zu den Beständen und für die Planung.

Bernhard Drews

Dipl.-Ing. Stadt- und Regionalplanung, Berlin

Quellen:

- Abgeordnetenhaus (2007): Wohnungsleerstand in Berlin, Drucksache 16 10 648 (kleine Anfrage). Berlin.
- Berliner Morgenpost, 04.06.2007: Wohnungsleerstand erreicht Höhepunkt
- Berliner Zeitung, 31.05.2007: 156.000 Wohnungen stehen leer.
- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (2007) (Hrsg.): Neue Stadtquartiere – Bestand und städtebauliche Qualitäten – Vorgehen und Ergebnisse der laufenden Bestandserhebung des BBR zu neuen Stadtquartieren. BBR-Online-Publikation Nr. 01/2007. Bonn.
- Jessen, Johann (2004): Europäische Stadt als Bausteinkasten für die Städtebaupraxis – die neuen Stadtteile. In: Siebel, Walther (2004) (Hrsg.): Die europäische Stadt. Frankfurt am Main: 92-104.
- Jost, Frank (1999): Roter Faden Gartenstadt – Stadterweiterungsplanungen von Howards garden city bis zur „Neuen Vorstadt“. Berlin
- Senatsverwaltung für Stadtentwicklung (1995) (Hrsg.): Stadt-Haus-Wohnung – Wohnungsbau der neunziger Jahre in Berlin. Berlin
- Senatsverwaltung für Stadtentwicklung (2001) (Hrsg.): Fünfter Bericht zum Einwohnermonitoring Neubaugebiet Karow-Nord in Berlin Weißensee. Berlin.
- Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, Investitionsbank Berlin (2006) (Hrsg.): Der Berliner Wohnungsmarkt – Bericht 2005. Berlin.
- Menebröcker, Nils/Poddig, Benjamin (2004): Nachfrageorientierung in der Wohnungswirtschaft. Diplomarbeit am Institut für Raumplanung der Universität Dortmund.

Fordern Sie das vhw-Verlagsprogramm an

vhw-Verlags GmbH

Neefstraße 2a, 53115 Bonn

Telefon: 0228/72599-30

Telefax: 0228/72599-19

E-Mail: verlag@vhw-online.de

