

Fallstudie „Bauen & Wohnen“

Einflussfaktoren für die Umsetzung von Wohnprojekten – vorläufige Ergebnisse

Dr. Ina Renz, Ulrike Hacke, Kornelia Müller
(IWU)
Praxispartnerworkshop, Kassel, 24.03.2017



Zielsetzung des Workshops

- **Vorstellung und Diskussion wesentlicher Einflussgrößen für die Umsetzung von Wohnprojekten (Vormittag)**
 - **Arbeitsphase zu 3 zentralen Themen bei der Umsetzung von Wohnprojekten (Nachmittag)**
 - Initiierung und Aufbau Beratungsinfrastruktur
 - Aufbau und langfristige Gewinnung von Trägern
 - Bedingungen für die **Ö**ffnung von Wohnprojekten für alle soziale Gruppen
- ➔ Blick auf Verbesserung / Gestaltung von Rahmenbedingungen



Ausgewählte Fallbeispiele

Projekt	Träger	WE	Finanzierung EW - Eigentumswohnung MW - Mietwohnung SW - Geförderte Mietwohnung	Mix	Pflege-WG o.ä.	Neubau / Bestand	wachsend / schrumpfend	Bundesland	Ort
Generationenhof	eG	37	MW	A&J	x	N	+	Rheinl.-Pfalz	Landau
Torfwiesen Au	eG & WEG	30	EW + MW + SW	A&J		N	-	Schleswig-H.	Heikendorf
Haus Mobile	Koop Dachgeno	24	EW + MW + SW	A&J		N	+	Ba-Wü	Stuttgart
Wogeno IV	Koop Dachgeno	28	MW + SW	A&J		N	+	Bayern	München
Gemeinsam älter...	Koop Altgeno	11	MW	60+		B	-	Nieders.	Wilhelmshaven
Gingko 1	Koop WU	26	EW + MW	50+	x	N	+	Hessen	Langen



Datengrundlage

- Insgesamt wurden 16 Leitfadeninterviews mit Bewohnern (darunter auch Initiatoren, Vorstände), Kooperationspartnern, Trägern und weiteren übergeordneten Akteuren durchgeführt
- Die Interviews erfolgten persönlich als Gruppen- oder Einzelinterviews
- Die Befragten repräsentieren unterschiedliche Perspektiven bei der Initiierungsrichtung von Projekten. Dabei wurden bottom-up Projekte von einer kleinen Gruppe späterer Bewohner und top-down Projekte von Beratern oder Trägern initiiert (z.B. durch Veranstaltungen, Ausschreibung nach Grundstückserwerb); manche Berater berichteten auf Basis von Erfahrungen mit weiteren Projekten von beiden Perspektiven (diese sind in der nachfolgenden Tabelle doppelt gezählt)

Anzahl der Befragten nach Akteursgruppe und dargestellter Initiierungsrichtung von Wohnprojekten

Im Interview dargestellte Initiierungsrichtung	Anzahl untersuchter Fallbeispiele	Anzahl befragter Bewohner	Anzahl befragter übergeordneter Akteure
Bottom-Up	4	18	9
Top-Down	2	6	9
Gesamt	6	24	18



Vorstellung und Diskussion von Einflussgrößen

... entlang Forschungsfragen zu den Phasen **Initiierung, Planung/Umsetzung, Nutzung:**

Initiierung

- Von wem und aus welcher Motivation ging die Initiative zur Bildung eines Wohnprojekts aus und wie funktioniert die Konzeptfindung (Aufgabenverteilung)?
- Wie fand sich die Gruppe und wie (gut) funktionierte die Gruppenbildung?

Planung / Umsetzung

- Wie erfolgte die Entscheidung für eine Rechtsform?
- Welche Finanzierungswege wurden überlegt u. welche standen tatsächlich offen?
- Wie gelangte die Gruppe an das Grundstück?

Nutzung

- Wie sind Gemeinschaftsleben und Nachbarschaftshilfe organisiert und wie gut gelingt beides?
- Welche Aufgaben der Selbstverwaltung fallen an und wie werden diese verteilt?
- Wie nachhaltig sind Wohnprojekte?



Findungsphase: Initiative, Konzeptfindung

	Bottom-up		Top-Down	
Einflussfaktor	Ausprägung	Konsequenz	Ausprägung	Konsequenz
(individ.) Motivation	Suche nach Wohnform im Alter , Gemeinschaft/Unterstützung, gesicherter Wohnraum	wenige, sich bekannte Personen (meist 50+) bilden Interessengemeinschaft	Gemeinwohlorientierung , ergänzendes Geschäftsfeld , ideelle Ziele	Strukturierte Planung und Umsetzung von Projekten inklusive Rekrutierung von Bewohnern, die unterschiedl. stark in Planung eingebunden sind
Fähigkeiten/ Know how	oft nicht vorhanden zu Abläufen, Prioritätensetzung, Strukturierung /Selbstorganisation, Gruppenprozesse, mögliche Konzepte	- Interessengemeinschaft startet aufwändige u. kraft- raubende Suche nach Informationen -Unsicherheit; häufig keine tiefgehenden Informationen - langsamer Planungsfortschritt	vorhandenes Fachwissen zu Abläufen und Arbeitsschritten	
Kontakte	- Zu anderen Projekten, Infotage, Erstberatung häufig - Zu Projektsteuerern/ Beratern, Architekten selten u. zufallsgesteuert		- vorhandene Kontakte hinsichtlich Bautätigkeiten - Kontakte zu Interessenten durch Werbung oder Mitglieder	
zeitl. Ressourcen	meist vorhanden , ältere Menschen		vorhanden	



Findungsphase: Gruppenfindung, -verstetigung

	Bottom-up		Top-Down	
Einflussfaktor	Ausprägung	Konsequenz	Ausprägung	Konsequenz
Fähigkeiten / Know How	fehlt meist hinsichtlich geeignetem Vorgehen allg. u. bei Schaffung von Verbindlichkeit u. Gewinnung neuer Interessenten	- Überforderung bis völlige Orientierungslosigkeit - Gruppenfindung schwierig insbesondere bei Suche nach Familien, Verstetigung d. bestehenden Gruppe ist schwierig	Vorhanden hinsichtlich, Marketing, / Öffentlichkeitsarbeit für Gruppenfindung, (Gruppenprozesse), Finanzierung	Akteure gehen Grundstückserhalt / bauliche Planung an u. suchen im zweiten Schritt nach Bewohnern (Marketing, Werbung, z.T. in Mitgliedschaft);
Vertrauen / Risikowahrnehmung	- oft große Unsicherheit von Interessenten hinsichtlich Gelingen, Wohnform, Kosten - geringe Zahlungsbereitschaft	→ Gruppe ist nicht geschäftsfähig; Grundstückserhalt, Gewinnung Bauträger ist erschwert → Kontakt zu Berater/Projektsteuerer als Rettung	Risiko durch Fluktuation/Belegung wird durch alternative Optionen abgeschwächt (Rekrutierung aus Mitgliedern)	Zirkel zwischen Planungs-/Baufortschritt u. Gruppenfindung kann durchbrochen werden (Zwischenfinanzierung)
Eigenkapitalanforderungen	hoch	Berater/Projektsteuerer als Rettung	hoch , aber Möglichkeit zur Zwischenfinanzierung	
Finanzielle Förderung	- je Land unterschiedlich ; auch gebunden an Zielgruppen / Rechtsformen; - für Gruppen komplexes System - soz. Wohnungsbau: Mietobergrenzen nicht umsetzbar	- Kann Gruppenfindung erschweren u. resultiert in Änderung Gruppenkonzept ; - Auswirkung auf Wahl d. Rechtsform	s. bottom-up	s. bottom-up



Planung / Umsetzung: Rechtsform u. Finanzierung

	Bottom-up		Top-Down	
Einflussfaktor	Ausprägung	Konsequenz	Ausprägung	Konsequenz
individ. Motivation	unterschiedliche Vorstellungen zur Wohnform	angestrebte Wohnform (Eigentum ja/nein) legt Basis für Vorentscheidung für Rechtsform	- Wirtschaftlichkeit - individ. Interessen d. Trägers (z.B. Versorgung Genossenschaftsmitglieder, Gemeinwohl- /Nachhaltigkeitsorientierung,	- Rechtsform richtet sich nach Träger (z.B. Dachgenossenschaft) u. ist nicht immer offen für Mischformen - Finanzierungsplan folgt den Vorstellungen des Trägers/;
Know How / Fachwissen	- Gruppe: Kaum vorhanden - von Beratern: vorhanden , aber meist auf deren „ Königsweg “ begrenzt u. nicht in der Breite - von Trägern: auf deren Angebote begrenzt	- Entscheidungen sind ohne Beratung / Träger kaum zu stemmen; - Berater/Träger decken oft nicht ganze Bandbreite ab, erstellen Finanzierungspläne auf Basis ihrer Geschäftsmodelle - Kooperation mit Trägern erschwert für nicht gefestigte Gruppen	- Zu Rechtsformen: oft nicht in der Breite vorhanden - Wissen um Fördermöglichkeiten grundsätzlich vorhanden	Fördermittel werden i.d.R. einbezogen (KfW, Landesförderung); häufig Soziale Wohnraumförderung nicht berücksichtigt
Kontakte zu Beratern / Träger	- zu Beratern: zufallsgesteuert - zu Trägern: auf Basis aktiver Suche, - Kooperationsbereitschaft abh. von Gruppe		teils Kontakte zu Fachexperten vorhanden	
Fördermittel	- je Land unterschiedlich; - gebunden an Rechtsform	ggf. Auswirkung auf Wahl d. Rechtsform	s. bottom-up	s. bottom-up



Planung / Umsetzung: Grundstücksfindung und -erhalt (1/2)

	Bottom-up		Top-Down	
Einflussfaktor	Ausprägung	Konsequenz	Ausprägung	Konsequenz
Vorhandensein eines geeigneten Grundstücks	<ul style="list-style-type: none"> - Fokus liegt auf kommunalen Grundstücken - diese sind oft an sich begrenzt oder ungünstig (Größe, Lage, Infrastruktur) 	<ul style="list-style-type: none"> - oft lange Suche, verbunden mit Unsicherheit bzgl. Gelingen d. Projekts - hoher Druck auch im Zusammenhang mit Vergrößerung d. Gruppe 	<ul style="list-style-type: none"> - Suche gestaltet sich schwierig - teils auch private Grundstücke möglich; 	<ul style="list-style-type: none"> weniger neg. Folgen, da weniger Druck: häufig kommt Gruppenwerbung nach Grundstückserhalt
Know How	<ul style="list-style-type: none"> gering: Suche u. Erhalt (Öffentlichkeitsarbeit, Marketing, Vorgehen) 	<ul style="list-style-type: none"> - verlängert Suche, Unsicherheit - wenig professionelles Vorgehen verringert Chancen auf Erhalt → Unterstützung durch Träger / Berater essenziell (Konzeptvergabe) 	<ul style="list-style-type: none"> - Generell hoch - Wissen um Stadtplanungskonzepte / mögl. Grundstücke 	<ul style="list-style-type: none"> Wissen u. professionelles Vorgehen erhöht Chancen bei Grundstücksuche und Erhalt
Kontakte zu Kommune	keine		häufig (gute) Kontakte zu Kommunen	
Kontakte zu Trägern / Beratern	s.o.	steuern und moderieren hinsichtlich Öffentlichkeitsarbeit, Marketing u. werden selbst aktiv	s.o.	s. bottom-up



Planung / Umsetzung: Grundstücksfindung und -erhalt(2/2)

	Bottom-up		Top-Down	
Einflussfaktor	Ausprägung	Konsequenz	Ausprägung	Konsequenz
Eigenkapital	große Herausforderung besonders in angespannten Märkten	Kann Grundstückserhalt erschweren oder verhindern (auch indirekt durch zeitl. Anforderungen)	weniger große Herausforderung durch höhere Kaufkraft	Möglichkeit zur Zwischenfinanzierung erhöht Chancen
Risikowahrnehmung seitens Kommune	- hoch , insbesondere wenn Gruppe klein und Konzept vage, was auch mit soz. Normen/Gewohnheiten zu tun hat - geringer bei Vorhandensein realisierter Projekte	kann Erhalt verhindern	geringer , insbesondere wenn Träger / Berater schon einen Namen hat	erleichtert Erhalt
Vergabeart	je Kommune unterschiedlich	bei Konzeptvergabe bestehen Chancen , allerdings auch Konkurrenz mit anderen WP	s. bottum-up	- weniger wichtig , wenn hohe Kaufkraft - ggf. bei Konzeptvergabe Möglichkeit zur Gestaltung v. Großprojekten mit WP als einem Bestandteil oder mehreren WPs



Nutzung: Gestaltung d. Zusammenlebens, Nachbarschaftshilfe, emotionaler Rückhalt

- Regelmäßige, unterschiedlich häufige Hausversammlungen zur Besprechung aller die Gemeinschaft betreffender Aspekte
 - Es gibt viele verschiedene Organisationsformen von Ad hoc Aktionen bis zur strukturierten/regelmäßigen Freizeitgestaltung
 - Organisation erfolgt über schwarzes Brett, Email-Verteiler, vereinbarte Signale (offene Gartentür)
 - Nachbarschaftshilfe ist vorhanden, wird aber oft als „nichts besonderes“ thematisiert: Unterstützung im Alltag durch Rat und Tat
 - Hilfe zwischen Generationen unterschiedlich stark ausgeprägt
 - Emotionaler Rückhalt ist unterschiedlich ausgeprägt: von Ansprechpartner in schwierigen Situationen bis Unterstützung/Anteilnahme u. Zusammenhalt bei Sterbefällen
-
- ➔ **In Fallbeispielen kein Zusammenhang mit bottom-up oder top-down-Initiierung feststellbar**
 - ➔ **Gelingen ist abhängig von Fähigkeiten (auch altersbedingt), Einstellungen, Überzeugungen, Gruppenzusammengehörigkeit**
 - ➔ **Es gibt keine bestimmte Organisationsform, die Gelingen garantiert, sondern Organisation muss den Vorstellungen d. Bewohner entsprechen**



Nutzung: Gestaltung d. Selbstverwaltung

- Alle Projekte übernehmen bestimmte Aufgaben der Selbstverwaltung wie Gartengestaltung, Hausmeisterei, Reparaturen
 - Unterschiedliche Organisationsformen und Strukturierungsgrade: von Ad hoc bis fest vergebene jährliche Zuständigkeiten, übergeordnetes Gremium bei Entscheidungen (Wohngruppensitzung)
 - Unterschiedlicher Verpflichtungsgrad von Festlegung Stundenzahl in Wohngruppenordnung bis unverbindlich (jeder soll sich einbringen), aber bei allen ohne Sanktionierung
 - Meist ziehen sich Träger in Nutzungsphase zurück: Projekte sollen Selbstverwaltung selbst organisieren und sich kümmern; Kontrast hierzu bildet Wogeno: Verrechnung geleisteter Stunden, Anlaufstelle bei Konflikten/Schlichtungsstelle
-
- ➔ **In Fallbeispielen kein Zusammenhang mit bottom-up oder top-down-Initiierung feststellbar: überall gibt es einige Personen, die sich „rausziehen“**
 - ➔ **Beeinflusst durch Fähigkeiten/Fertigkeiten d. Bewohner (auch altersbedingt), Vorstellungen / Überzeugungen**
 - ➔ **Es gibt keine bestimmte Organisationsform, die Gelingen garantiert, sondern Passung zur Gruppe wichtig**
 - ➔ **Wirtschaftlichkeit und Wohnform (Eigentum/Miete) bestimmen Kooperation mit WU, Dachgeno**



Nachhaltigkeit

■ Soziale Nachhaltigkeit

- Wohnprojekte bieten Gemeinschaft und Privatsphäre; stabile, aktive Wohngemeinschaften mit teils großem emotionalen Rückhalt
- Selbstverwaltung ist vorhanden, aber in unterschiedlicher Gestalt und Intensität
- Engagement im/für Quartier ist unterschiedlich ausgeprägt: reicht von Angeboten für die Allgemeinheit zu Flüchtlingsarbeit u. Quartiersgestaltung (Resonanz u. Erfolg unterschiedlich)

→ **Gruppenzusammensetzung u. Einstellungen / Interessen beeinflussen Nachbarschaftshilfe u. Grad d. Selbstverwaltung:** nur, wenn Generationenfolge gesichert ist, funktioniert Konzept langfristig; Kinder im Projekt wirken gemeinschaftsstiftend

■ Ökonomische Nachhaltigkeit

- Oft langfristige Preisstabilität, aber Wohnungen sind nicht günstig; geförderte Wohnungen selten integriert
- Einsparung bei Nebenkosten durch Selbstverwaltung

→ **Finanzierungs- und Fördermodelle; Bodenmarkt bestimmt Grundstückskosten**



Nachhaltigkeit

- **Ökologische Nachhaltigkeit**

- Teils KfW-Standard (oder besser als EnEV), Einsatz erneuerbare Energien, teils Mobilitätskonzept

➔ **hohe Anforderungen an Gruppe lassen oft keine zeitl. Ressourcen für ökolog. Planung**

➔ **hohe Kosten verhindern Umsetzung d. angestrebten Ziele** (sozial vor ökologisch)

- **Nachhaltigkeit generell**

➔ **Träger / Berater nehmen durch Ihre Ansprüche, ideellen Ziele und Fachwissen Einfluss auf Nachhaltigkeitskonzept**



Arbeitsphase: Gestaltung förderlicher Rahmenbedingungen

- ➔ **Top-Down Initiierung** erscheint schneller und einfacher in Planungs-, Umsetzungsphase, ermöglicht Einbezug von Gruppen und gelingende Projekte
- ➔ **Bottom-Up Projekte** sind angewiesen auf Berater u. kooperationsbereite Träger
- ➔ **Zugang für manche Gruppen** scheint schwierig bzw. nur mit großem Aufwand möglich
- ➔ **Berater / Träger** haben Einfluss auf Umsetzung von Nachhaltigkeitsaspekten

3 Themen:

1. Initiierung und Aufbau einer Beratungsinfrastruktur
2. Aufbau und langfristige Gewinnung von Trägern
3. Bedingungen für die Öffnung von Wohnprojekten für Interessierte aller sozialer Gruppen



1. Initiierung und Aufbau Beratungsinfrastruktur - Hauptergebnisse

- **Eine intensive Beratung / Projektsteuerung ist essenziell für die erfolgreiche Umsetzung von Wohnprojekten (Retter in der Not) und Verkürzung der Planungsphase:**

„Nur wenige Projekte können durch glückliche Umstände eigenes fachliches Know How einbringen, für die anderen kommt es darauf an, ob es zur Begegnung mit einem Berater kommt. Die meisten Projekte scheitern, weil sie nicht beraten werden“ (Beratungsakteur; ähnlich e Aussage auch durch Träger)

- **Beratung wird hinsichtlich der gesamten Palette an Aufgaben benötigt:** grober Ablaufplan, Umgang mit Kommunen/Öffentlichkeitsarbeit, Gruppenmoderation u. emotionale Stärkung, Grundstückserhalt, Finanzierung/Kontakte zu Banken, Vertragsverhandlungen, Interessentenwerbung, Fundraising, Fachthemen (Finanzierung, Förderung, Rechtsformen, bauliche Planung)
 - **Hinsichtlich Finanzierung und Rechtsform sind Projekte besonders abhängig von Beratern;** diese verfolgen oft ihren eigenen „Königsweg“ und bieten nicht die ganze Bandbreite an Möglichkeiten; dies hat auch Auswirkung auf Zielgruppen/Gruppenkonzept
 - **Bislang hängt Kontakt zu Beratern vom Zufall ab;** häufig wird zuerst ein Architekt kontaktiert, wodurch die Planung am falschen Ende begonnen wird
 - **Beratung ist teuer und muss für Gruppe bezahlbar sein und sich auch für Berater lohnen**
- ➔ **Beratungsinfrastruktur sollte breit aufgestellt (bzw. aktiv vernetzt) sein**
- ➔ **Sichtbarkeit von Beratern muss erhöht werden**
- ➔ **tragbare Finanzierungskonzepte, bei welchen anfangs geringe Kosten anfallen**



1. Initiierung und Aufbau Beratungsinfrastruktur

Diskussion

- **Wie und von wem kann umfassende Beratungsinfrastruktur initiiert werden?**
(Wer muss was tun? Welche Rahmenbedingungen? Förderung hilfreich?)
- **Wo könnte Beratung verankert sein?**
- **Wie müsste Beratungsnetzwerk organisiert sein?**
(Zuständigkeiten, Struktur, Akteure, Befähigung, Sichtbarkeit für/Kontakt zu Initiativgruppen)
- **Wie könnten tragbare Finanzierungsmodelle aussehen?** (Stellenwert von Förderprogrammen)



2. Aufbau und Gewinnung von Trägern - Hauptergebnisse

- **Gruppen haben oft Probleme einen kooperationsbereiten Bauträger zu finden**
- **Manche Träger sind offen für Wohnprojekte, initiieren aber meist keine Gruppen (eher bottom-up) bzw. sind nicht expansiv ausgerichtet (z.B. Dachgenossenschaften)**
- **Kooperation mit Träger erhöht die Chancen auf ein Grundstück, aber viele Träger möchten am liebsten, dass Gruppen schon ein Grundstück „mitbringen“**
(z.T. Ziel d. Risiko-, Aufwandsminimierung)
- **Projekte profitieren bei Planung/Umsetzung, aber selten von Träger-Strukturen in Nutzungsphase**
(Ausnahme Wogeno)
- **Kooperation mit Träger vereinfacht Entscheidung für Rechtsform / Finanzierung, auch unter Berücksichtigung von Fördermöglichkeiten, aber Modelle sind nicht immer flexibel**
- ➔ **Es müssen mehr Träger zur aktiven Unterstützung von Wohnprojekten motiviert werden**
(Initiierung/Gruppenfindung, Grundstückserhalt)
- ➔ **Aufbau einer breiten Trägerschaft / Netzwerk bietet flexiblere/zugeschnittene Modelle**
- ➔ **Vernetzung zu Beratern zur Schließung der Ressourcen-Lücke bei Gruppenprozessen/Gruppenfindung**



2. Aufbau und Gewinnung von Trägern

Diskussion

- **Wie können Genossenschaften zur langfristigen Unterstützung von neuen Projekten/Initiierung von Projekten motiviert werden?** (Kontinuität in Verbreitung von Wohnprojekten; Motor zur Umsetzung von neuen Projekten (unter gemeinsamem Dach))?
 - Aktivierung von Altgenossenschaften
 - Aktivierung von (jungen) Genossenschaften
- **Wie können Wohnungsunternehmen aktiviert werden?**
- **Wie können Modelle zur Beteiligung der Gruppe hinsichtlich Planung und Finanzierung aussehen?** (Organisation d. Einbindung, Vorleistung, Finanzierungsmodelle)
- **Welche Rahmenbedingungen wären förderlich?** (Unterstützung durch Kommunen, Förderung, Nachhaltigkeitsziele)
- **Wie könnte Vernetzung zu Beratung organisiert sein, um Aufwand für Träger zu verringern?**



3. Öffnung von Wohnprojekten für alle soziale Gruppen- Hauptergebnisse

- **Initiativgruppen kennen Möglichkeit zur Integration von Sozialmietwohnungen nicht bzw. befürchten Verlust d. Selbstbestimmung bei Wohnungsvergabe**
- **Die Integration von geförderten Mietwohnungen in ein Projekt erfordert spezielles Know-How bei der Projektplanung/Steuerung** (Deckelung d. Miethöhe u. Baukosten notwendig)
- **Finanzielle / förderrechtliche Rahmenbedingungen unterscheiden sich je Bundesland/Kommune; dabei erlaubt nur Aufweitung der Einkommensgrenzen Zugang für verschiedene untere Einkommenschichten**
- **Projekte sind eigentumslastig (eG+WEG)** (Familienförderung nur bei Eigentumbildung)
- **Ohne öffentliche Förderung erfordert soziale Durchmischung Kostenübernahme durch finanzstarke Bewohner** (bzw. handgestrickte, aufwändige Lösungen)

- ➔ **Flexiblere Modelle der sozialen Wohnraumförderung** (mit erweiterten Einkommensgrenzen)
- ➔ **Mitspracherechte der/Abstimmung mit Gruppe bei Vergabe von Sozialmietwohnungen** (Rolle Kommunen)
- ➔ **Fördermodelle für weitere Zielgruppen** (z.B. Familien)
- ➔ **Attraktive Finanzierungskonzepte für Mietprojekte / Mietkonzepte**



3. Öffnung von Wohnprojekten für alle soziale Gruppen

Diskussion

- **Warum werden selten Sozialwohnungen in Projekte integriert ?**
(Nachfrage/Wissen; finanzielle Rahmenbedingungen)
- **Wie sieht ein optimales Fördermodell/Finanzierungskonzept aus, um Wohnprojekte für versch. untere Einkommenschichten zu öffnen?**
(Aufweitung Einkommensgrenzen; Unterschiede je Wohnungsmarktsituation, Verankerung, Beitrag u. Motivation von Kommunen; Organisation/Mitsprache bei Vergabe)
- **Wie können verstärkt Mietprojekte umgesetzt werden?**
(Bedeutung von Trägern; ansprechende Finanzierungskonzepte für Träger u. Bewohner, Fördermodelle)
- **Wie können generationenübergreifende Projekte einfacher umgesetzt / junge Interessenten angesprochen werden?**
(Stellschrauben, Gestaltung von Förderung für Familien/Alleinerziehende, Motivation von Kommunen zur finanz. Unterstützung, Einfluss durch Träger aufgrund Leitlinien)
- **Welches Potenzial liegt für durchmischte Projekte in Konzeptvergaben?** (Def. von Anforderungen an soz. Durchmischung, Infrastruktur, Nachhaltigkeitskriterien)
- **Wie können Kommunen zu Konzeptvergaben motiviert werden?**

