



Das SocialeWohn-Konzept

Cees Buys

Copyright: ©BUYS - Guidance Profile Support b.v. Support bv, 2015

Adresse des Autors: Hofbeeklaan 75, 6715 EA Ede, Niederlande

Telefon: 00 31 (0) 6 – 51 34 26 49

E-Mail: c.buys@guidanceprofile.nl, Internet: www.guidanceprofile.nl

Titelbild: Marloes T.H. Buijs

ISBN: 9789403824680 (NUR: 801)

Verleger: Ausgegeben über Bookmundo



5er Auflage

Alle Rechte vorbehalten

Nichts aus dieser Ausgabe darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Autors und auch ohne den formellen Abschluss einer Nutzungsvereinbarung mit Guidance Profile Support b.v. Support b.v. verwendet, angewendet, umgesetzt, verändert oder angepasst, vervielfältigt, in einer automatisierten Datenbank gespeichert oder in irgendeiner Form oder auf irgendeine Weise, sei es elektronisch, mechanisch, durch Fotokopien, Aufnahmen oder auf andere Weise, ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Autors und auch ohne den formellen Abschluss einer Nutzungsvereinbarung mit Guidance Profile Support b.v. mit Sitz in Ede überdieses geistige Eigentum.

Soweit das Anfertigen von Kopien aus dieser Veröffentlichung gemäß Artikel 16B des Urheberrechtsgesetzes von 1912 in Verbindung mit dem Beschluss vom 20. Juni 1974, St.b.351, geändert durch den Beschluss vom 23. August 1985, St.b.471 und Artikel 17 des Urheberrechtsgesetzes von 1912, sind die gesetzlich vorgeschriebenen Vergütungen an die Stichting Reprorecht (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, in die Niederlande) zu entrichten. Für die Übernahme von Teilen dieser Veröffentlichung in Anthologien, Lesebüchern, Lehrplänen und anderen Sammelwerken (Artikel 16 des Urheberrechtsgesetzes von 1912) ist zuvor die schriftliche Genehmigung des Autors einzuholen.

Dieses Buch beschreibt das Konzept „SocialeWohn®“, das geistiges Eigentum von Cees Buys ist. Die Verwendung dieses Konzepts ohne schriftliche Genehmigung des Autors ist daher ausdrücklich untersagt. Jeder, der dieses Konzept nutzen möchte, kann nach Abschluss und formeller Unterzeichnung einer Nutzungsvereinbarung mit Guidance Profile Support b.v. Support b.v. in Ede nicht-exklusive Nutzungsrechte erwerben. Mit dieser Nutzungsvereinbarung sind in jedem Fall Lizenzgebühren für die Umsetzung des SocialeWohn®-Konzepts an jedem beliebigen Standort verbunden (siehe Tabelle auf Seite 34). Dieses SociaalWonen®-Konzept ist urheberrechtlich geschützt und bei IdeeSafe unter der Nummer A 160818001-01 hinterlegt. Der Missbrauch dieses Konzepts (ganz oder teilweise) wird strafrechtlich verfolgt.

Index

Vorwort

Einleitung

Kapitel 1 Das SocialeWohn®-Konzept

1.1 Einleitung

1.2 Warum das SocialeWohn®-Konzept

1.2.1 Lebenszyklus

1.2.2 Unsere Mission und Vision

1.2.3 Notwendigkeit der Integration

1.2.4 Altes Bauen ist teures Bauen

1.2.5 Senkung der Preise für Wohnungen und Grundstücke

1.2.6 Neues Denken ist das Motto

1.2 Der gesellschaftliche Kontext

1.4 Der rechtliche Kontext

Kapitel 2 Was beinhaltet dieses Konzept?

2.1 Die Konzeptbeschreibung

2.1.1 Der bauliche Teil

2.1.2 Der wohntechnische Teil

2.1.3 Der finanzielle Teil

2.1.4 Der verwaltungstechnische Teil

2.2 Zulassungskriterien

2.2.1 Das bestehende Konzept

2.2.3 Zulassungskriterien für das SozialWohn®-Konzept

Kapitel 3 Die Umsetzung

3.1 Die Entwicklungsphase

3.2 Die Planungs- und Bauphase

3.3 Die Fertigstellung und Einzugsphase

3.4 Förderung der sozialen und wirtschaftlichen Vitalität im Stadtteil

Nachwort

Hintergrundinformationen, Literatur und relevante Links

Vorwort

Im Oktober 2011 wurde ich, der Unterzeichner, zum vorübergehenden Geschäftsführer von Lefier ernannt, einer der größeren Wohnungsbaugesellschaften im Norden der Niederlande, die zu diesem Zeitpunkt rund 36.000 sogenannte „vermietbare Einheiten“ verwaltete.

In der Führungsspitze dieser Einrichtung herrschte eine schwere Krise, die ich beenden sollte. Ich darf darüber berichten, da die lokalen Medien ausführlich darüber berichtet haben. Lefier war das „Fusionsergebnis“ von drei bestehenden Wohnungsbaugesellschaften und einem Entwicklungsunternehmen. Die Fusion war einige Jahre zuvor rechtlich vollzogen worden, emotional war jedoch noch sehr wenig fusioniert. Die lokale Presse berichtete von einem „Blutgruppenstreit“. Meiner Meinung nach war diese Bezeichnung nicht ganz korrekt, auch wenn es so aussah.

Innerhalb weniger Tage nach meinem Amtsantritt wurde ich bereits von einem Journalisten des lokalen Groninger Radio- und Fernsehsenders OOG-TV gefragt, wann ich die Krise bei Lefier beigelegt haben würde. Mit fast 100-prozentiger Sicherheit antwortete ich, dass dies innerhalb von etwa 10 Tagen der Fall sein würde, und so kam es auch (siehe Link: <https://www.oogtv.nl/2011/11/crisis-bij-lefier-binnen-paar-weken-opgelost/>). Sie als Leser sollten wissen, dass die Presse neben ihren vielen Aufgaben auch das „Gewissen der Öffentlichkeit“ ist. Dass sich die Presse auf diese Krise gestürzt hat, war daher völlig vorhersehbar und auch wünschenswert.

Schon bald nach meinem Eintritt als Geschäftsführer von Lefier konnten wir mit der Ausarbeitung eines Plans beginnen, mit dem diese Wohnungsbaugesellschaft in die Zukunft gehen konnte. In dieser Funktion und bei dieser Wohnungsbaugesellschaft habe ich meine Leidenschaft für den sozialen Wohnungsbau entdeckt. Damals habe ich auch festgestellt, dass in diesem Sektor, der aus mehr als 400 Wohnungsbaugesellschaften besteht, sehr viele strukturelle Missstände und Probleme bestehen. Die administrative Komplexität ist vor allem aufgrund der zugrunde liegenden Gesetze und Vorschriften so hoch geworden, dass dieser Sektor ernsthafte Lähmungserscheinungen zeigte. Angst war dabei die Kernemotion und gleichzeitig der große Übeltäter.

Mittlerweile verkaufen und abreißen die meisten Gesellschaften mehr Wohnungen, als neu gebaut werden. Angesichts des ohnehin schon großen Mangels an günstigen Mietwohnungen hat sich diese Situation weiter verschärft. Vor allem unsere jungen Menschen sind nun die Leidtragenden dieser enormen Verkrustung auf dem Wohnungsmarkt. Gerade diese Zielgruppe scheint in diesem Zusammenhang nun der große Verlierer zu sein, und das ist eine sehr bedauerliche Entwicklung.

Damals beklagte ich mich oft bei meiner unmittelbaren Familie über meine Entdeckungen und gab den verschiedenen beteiligten Marktteilnehmern die Schuld. Das ging so weiter, bis eine meiner beiden Töchter zu mir sagte: „Papa, die Gesellschaft, das bist doch du, oder?“ Ich bestätigte ihr dies, woraufhin sie mich fragte: „Was wirst **du** dagegen tun?“ Ich konnte nicht mehr weg, aber ich wollte auch nicht, und das inspirierte mich dazu, eine ganzheitliche Lösung zu entwickeln, die diesen „Stillstand“ auf dem Wohnungsmarkt beheben würde. Mein Fokus

lag dabei weiterhin auf all den jungen Menschen, die keine eigene Haustür bekommen konnten.

Wir behaupten so gerne, dass „unsere Jugend die Zukunft ist“, aber solange man diesen Menschen nicht zumindest eine Haustür gibt, ist das nur eine leere Phrase. Wir fragen uns auch leichtfertig, warum junge Menschen erst in einem späteren Alter eine Familie gründen. Gebt diesen jungen Menschen eine eigene Wohnung, und sie werden mit Sicherheit eine Familie gründen, eine Karriere beginnen und vieles mehr. Eine eigene Wohnung ist damit der Grundstein unserer Gesellschaft! Wenn wir also wirklich wollen, dass unsere Jugend unsere Zukunft ist, müssen wir alles daran setzen, ihnen vorrangig eine eigene Haustür zu verschaffen. Meiner Meinung nach muss dies höchste gesellschaftliche Priorität haben, wobei die Kommunen dafür sorgen müssen, dass innerhalb ihrer Gemeindegrenzen ausreichend Grundstücke für günstige Mietwohnungen (Sozial- und Mittelklassewohnungen) ausgewiesen werden.

Sobald das SozialWohn®-Konzept hier für anwendbar erklärt wird, lösen wir damit noch viel mehr gesellschaftliche Probleme wie Vereinsamung, Nichtintegration, Ghettobildung, Radikalisierung usw. und bauen eine bunte Gesellschaft auf, in der wir wieder mehr Augenmerk aufeinander haben und bereit sind, uns gegenseitig zu helfen, wo dies notwendig und wünschenswert ist.

Das Soziale am SozialWohn®-Konzept bezieht sich hier nicht auf „Sozialwohnungen“, denn tatsächlich handelt es sich bei unseren Wohnungen um günstige(re) Wohnungen des freien Marktes, bei denen der Schwerpunkt auf der sozialen Interaktion zwischen den Menschen in diesen SozialWohn®-Konzeptn liegt. Es ist daher ratsam und sinnvoll, dieses Buch mit einem offenen Geist zu lesen und dabei Ihrer eigenen Kreativität und Fantasie freien Lauf zu lassen, damit auch Sie die weiteren Vorteile dieses besonderen Wohnkonzepts entdecken können.

Ich rufe hiermit alle dazu auf, dieses SocialeWohn®-Konzept zu begrüßen und ihm um unserer Jugend willen viele Chancen zu geben, sich zu entfalten.

Das erste Projekt ist ein Pilotprojekt, nach dem jeder sehen kann, dass es funktioniert und wie es funktioniert. Anschließend kann es jeder kopieren, sodass wir gemeinsam nicht nur den enormen Wohnungsmangel lösen, sondern auch eine etwas bessere und sauberere Welt schaffen (unter anderem ohne Erdgas und Abfallströme). Auf diese Weise wird unsere Jugend zu unserer Zukunft.

Beim Verfassen dieses Buches habe ich mich in erster Linie auf den niederländischen Wohnungsmarkt konzentriert. Inzwischen habe ich erfahren, dass auch der deutsche Wohnungsmarkt in einer Krise steckt. Das Konzept „Soziales Wohnen“ ist sicherlich auch in Deutschland anwendbar, auch wenn ich davon ausgehe, dass sich die deutsche Wohnungsgesetzgebung etwas von der niederländischen unterscheidet. Außerdem dürften die genannten Beträge aufgrund von Inflation und Spekulation inzwischen höher sein.

Cees Buys.
Neuer Denker

Einleitung

Das SozialWoon®-Konzept wurde von Cees Buys als „implementierungsfähiges“ Wohnkonzept entwickelt. Dieses Wohnkonzept baut auf dem aktuellen Konzept des sozialen Wohnungsbaus auf, das seit Jahrzehnten von Wohnungsbaugesellschaften angewendet wird, mit der Maßgabe, dass das Sozialmietrecht hier keine Anwendung findet (technisch gesehen fallen unsere Häuser in den freien Sektor).

Mittlerweile ist allgemein bekannt, dass die aktuellen Konzepte für den sozialen Wohnungsbau in wichtigen Punkten überholt sind und ein Defizit von mittlerweile rund 280.000 günstigen(eren) Mietwohnungen besteht.

Das geistige Eigentum am SozialWohn®-Konzept liegt beim Autor selbst, der es Anfang 2013 an GuidanceProfile RSA überlassen hat, das am 8. November 2022 in Guidance Profile Support b.v. übergegangen ist. Es ist unsere Mission, dieses Konzept zu einem bestimmten Zeitpunkt zu realisieren, möglicherweise in Zusammenarbeit mit einigen Gemeinden in den Niederlanden und Deutschland und möglicherweise anderen, die durch die formelle Übernahme dieses SocialeWohn®-Konzepts Partner geworden sind. Alle Vorteile dieses Konzepts werden dann sichtbar, sobald die Wohnungen gebaut und in Betrieb genommen sind. Die Mission umfasst auch, dass die Mieter wirtschaftlich und sozial vitaler werden und damit auch das Konzept, in dem sie leben. Der zusätzliche Vorteil für den Hausverwalter, der das SocialeWohn®-Konzept übernommen hat, besteht darin, dass er sicher sein kann, dass seine monatlichen Mieten pünktlich bezahlt werden. Die wirtschaftlich Schwächeren im Stadtteil werden gezielt dabei unterstützt, wirtschaftlich stärker und damit in der Regel auch sozial stärker zu werden. Das vorrangige Ziel dabei ist, dass jeder Mieter seine Miete jederzeit pünktlich bezahlen kann.

Von sogenannten „Vorzeigekonzepten“, die in den Köpfen einiger Kommunalpolitiker schnell zu „Ghettos“ werden, kann daher keine Rede sein. Wenn es grundsätzlich noch einige Menschen gibt, die finanziell nicht unabhängig leben können, ist es unsere Aufgabe, sie wirtschaftlich zu stärken (das liegt schließlich auch in unserem wirtschaftlichen Interesse). Wir werden jederzeit eine monatliche Miete von mindestens 1 € über dem gesetzlichen Sozialmietpreis verlangen (Preisniveau 2016 und 2017: 710,68 € und ab 1.1.2019: 720,42 €).

Es ist Cees' Mission für den Rest seines Lebens, von Guidance Profile Support b.v. aus sinnvolle Aktivitäten zu entwickeln und umzusetzen. Neben der Lösung des großen aktuellen Dilemmas im Bereich des sozialen Wohnungsbaus gehört dazu auch die geschäftliche Unterstützung und Finanzierung junger (und jüngerer) unternehmerischer Talente, die zu den Mietern gehören und ein eigenes Unternehmen gründen möchten, dies aber nicht aus eigener Kraft schaffen (siehe: www.guidanceprofile.nl). In diesen Unternehmen, an denen wir uns auch beteiligen wollen, möchten wir auch Mitarbeiter beschäftigen, wobei wir in erster Linie an unsere Mieter denken.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil des SocialeWohn®-Konzepts ist die Rückführung von Kunststoffabfällen zu ihrem ursprünglichen Rohstoff: Öl. Dieses Öl ist „speicherbare Energie“,

mit der wir den SocialeWohn®-Bezirk garantiert und auch zertifiziert energieautark machen können. Eine alternative Form, um speicherbare Energie zu gewinnen, ist die Vergärung von organischen Abfallströmen (einschließlich des Klärschlammes aus dem Stadtteil). Mehr dazu weiter unten in diesem Buch.

Die Vermittlung von bezahlten Arbeitsplätzen in erster Linie an unsere Mieter (mit Ambitionen und/oder Hilfsbedarf) ist ein wichtiger Bestandteil des SozialWohn®-Konzepts, bei dem sich jeder fragt: „Wer finanziert das?“. Die Antwort darauf ist einfach. Wir finanzieren dies aus den Mieteinnahmen. Von der Gesamtmiete in Höhe von 725 € pro Monat haben wir 115 € als Sozialwohnungsbeitrag vorgesehen. Der verbleibende Betrag sorgt für einen gesunden wirtschaftlichen Betrieb. Bei 1.000 Wohnungen ergibt sich daraus ein monatliches Budget von 115.000 €, mit dem wir soziale Ziele verwirklichen können, die die Lebensqualität weiter verbessern. Dabei sind unsere beiden Schwerpunkte:

1. Die Bewohner dazu anzuregen, sich umeinander zu kümmern (Nachbarschaft), und
2. Stärkung der wirtschaftlichen Vitalität, damit keine monatlichen Mietzahlungen ausbleiben.

Dabei achten wir ausdrücklich auf die unternehmerischen Talente unserer Zielgruppe sowie auf den ausdrücklichen Willen, (wieder) wirtschaftlich unabhängig zu leben.

Die Zusammenarbeit mit den Beamten im sozialen Bereich der Partnergemeinden im Rahmen des Teilhabegesetzes ist dabei selbstverständlich.

Je mehr Menschen für ihren eigenen Lebensunterhalt sorgen können, desto besser ist dies für den Einzelnen, für das gesamte StadtKonzept und die Gemeinschaft sowie ganz praktisch für die pünktliche Zahlung der Mieten.

Das SozialWohn®-Konzept betrifft die Realisierung von WohnKonzepten, die aus mindestens 360 Wohneinheiten bestehen. Idealerweise sind es 1.000 Wohnungen. Diese Wohnsiedlung ist in Teilgebiete mit jeweils etwa 60 Wohnungen unterteilt. Die Teilgebiete sind miteinander verbunden. Bei einer Vielzahl dieser Wohnsiedlungen sind auch die anderen Siedlungen (mit jeweils beispielsweise 600 Wohnungen) miteinander verbunden (über Fuß- und Radwege neben einer Hauptstraße). Die gegenseitige Verbundenheit symbolisiert auch den sozialen Zusammenhalt und damit die integrale Lebensqualität und auch die Sicherheit, also die Lebens- und Wohnqualität in diesen Stadtteilen. Nicht nur die gegenseitige Verbundenheit, sondern alle Aspekte dieses SozialWohn®-Konzepts fördern die Lebensqualität und den sozialen Zusammenhalt. Die maximale Größe der hier genannten „Vielzahl“ beträgt 12.000 Wohneinheiten.

Die Frage „Warum?“ ein Minimum von 360 Wohnungen lässt sich am besten wie folgt beantworten:

1. Dieses Konzept ist energieneutral, was bedeutet, dass es eine Reihe von übergeordneten Öko-Einrichtungen erhalten muss, die nur bei dieser Mindestgröße finanziert werden können. Bei einer geringeren Anzahl von Wohnungen müssten die Mieten schnell erhöht werden, und dann wäre auch schnell kein SozialwohnungsKonzept mehr, das insgesamt null Energie verbraucht.

2. Angesichts der enormen Zahl von Wohnungssuchenden im bezahlbaren Mietsektor (mehr als 280.000 in den Niederlanden, ganz zu schweigen von der stark steigenden Zahl von Asylberechtigten, die ebenfalls untergebracht werden müssen) halte ich es für notwendig, jetzt (wieder) größere Stadtteile zu bauen, allerdings in Übereinstimmung mit diesem Konzept (um keine Vorzeigekonzept bzw. Ghettos zu schaffen). Sobald wir mit dem Neubau von SocialeWohn®-Konzepten gemäß dem hier beschriebenen Konzept beginnen, kann man wirklich daran arbeiten, den enormen Mangel an Sozialwohnungen auf dem niederländischen Markt strukturell zu beheben (tatsächlich handelt es sich hierbei auch um ein deutsches (europäisches) Problem).
3. Mit mindestens 360 Wohnungen erhält man schnell einen Querschnitt der niederländischen (Erwerbs-)Bevölkerung, wodurch die in diesem Buch beschriebene „neue Nachbarschaft“ zur Geltung kommen kann.
4. In einem Stadtteil mit mindestens 360 Wohnungen kann man effektiv in einer positiven Stadtteilkultur bauen, die auf individueller Stärke und persönlichem Wachstum basiert. Darüber hinaus finanziert diese Größe ein eigenes Nachbarschaftszentrum und eine Reihe von Geschäften im Konzept (vorzugsweise für eine Reihe von unternehmerischen Mietern).

Die Merkmale dieses SocialeWohn®-Konzepts sind im Folgenden in groben Zügen beschrieben und werden in diesem Buch ausführlich behandelt.

Hauptmerkmale:

1. Die Baukosten pro Haus sind komplett, mit mindestens EPC=0-Standard und mindestens gemäß dem neuesten niederländischen Baugesetz (ohne Grundstückskosten und Kosten für die Errichtung anderer Stadtteilausstattung) und betragen durchschnittlich nicht mehr als 92.000 € pro Haus (ohne MwSt.).
2. Alle Wohneinheiten sind Mietwohnungen (Einfamilienhäuser oder Wohnungen in maximal 3 Stockwerken);
3. Jedes Haus verfügt über einen Hinter- und/oder Vorgarten bzw. eine Terrasse, einen Außenabstellraum und einen eigenen (zentral gelegenen) Parkplatz;
4. Jedes Wohngebiet verfügt über einen Park (kleinen Park) mit eventuell einem Wasserelement, das in diesem Fall in Verbindung mit den Wasserelementen in den anderen Wohngebieten (wegen des Wasserwechsels) und mit einem Hauptwasserlauf stehen muss;
5. Jedes Wohngebiet (bis zu 2.400 Wohnungen) bildet eine „Mietervereinigung“ mit einem eigenen Vorstand, der aus den Mietern (Nachbarschaftsinteressen) gebildet wird. Dieser Vorstand erhält eine eigene Verantwortung für die Lebensqualität und die technische Instandhaltung der Häuser (gemäß der „Kreuzliste“ weiter unten in diesem Buch). Ihre Kasse wird aus den eingezogenen „SocialeWohn®-Beiträgen“ gespeist, und diese Gelder können in erster Linie für Mieter verwendet werden, die „etwas“ für andere Nachbarn tun, und der Rest kann für Projekte zur Verbesserung der Lebensqualität in der Nachbarschaft ausgegeben werden. Sobald der Vorstand für seine hier genannte Aufgabe gut ausgestattet ist, wird ein jährlich im Voraus genehmigter Haushalt verabschiedet. Die wirtschaftliche Belebung der Menschen mit finanziellen Schwierigkeiten erfolgt ebenfalls