

Interview

„Für uns ist Wohnen ein Sozialgut“

Landesbaugenossenschaftsvorstand Josef Vogel über gierige Kommunen, hohe Mieten und vergessene Familien

RAVENSBURG - Vor allem für Familien wird die Suche nach bezahlbarem Wohnraum in Ballungszentren schwieriger und schwieriger - und der erfolgreiche Abschluss der Suche zur sozialen Frage. Jürgen Vogel von der Landesbaugenossenschaft Württemberg fordert deshalb, Wohnungen nicht als Wirtschaftsgut, sondern als soziales Gut zu behandeln. Moritz Schildgen und Benjamin Wagener haben mit dem Betriebswirt gesprochen und ihn gefragt, was das für die Wohnungswirtschaft bedeuten könnte.

Wie schlimm ist die Wohnungsnot in Deutschland und im Südwesten? Sicherlich haben wir zu wenig Wohnungen. Vor allem haben wir einen Mangel an bezahlbarem Wohnraum.

Wo besteht Bedarf an Wohnungen - bundesweit und im Südwesten? Im Südwesten da kennen wir den Markt. In Stuttgart beispielsweise herrscht extrem großer Bedarf. Wenn wir da eine bezahlbare Wohnung ausschreiben, haben wir übers Wochenende mehr als 500 Anfragen. Auch in Ravensburg und Ulm, in allen Ballungsgebieten, wie rund um Friedrichshafen, herrscht große Nachfrage - selbst in Aulendorf und Crailsheim, wo wir früher Schwierigkeiten hatten, Wohnungen zu vermieten.

Was ist bezahlbarer Wohnraum? Wenn 30 Prozent des verfügbaren Einkommens fürs Wohnen ausreichen. Was darüber hinaus geht, ist problematisch - und in vielen Gebieten ist es das schon: in Ulm, in Stuttgart oder auch in Ravensburg und Friedrichshafen.

Sind die meisten Wohnungen also zu teuer? Wir sprechen hier nicht von Sozialwohnungen. Kommunen und Gemeinden meinen meist Sozialwohnungen, wenn sie von bezahlbarem Wohnraum sprechen. Der soziale Wohnungsbau ist zwar ein Teil des bezahlbaren Wohnens, aber der Normalverdiener hat da keinen Anspruch drauf. Wenn wir von Bedarf an bezahlbarem Wohnraum sprechen, meinen wir auch ausdrücklich die Mittelschicht - und hier findet ein Verdrängungswettbewerb statt.

Was meinen Sie damit? Die Mittelschicht wird vergessen. Auf der einen Seite ist das Einkommen



Baustelle im baden-württembergischen Heilbronn am Neckar: teure Penthausdomizile statt bezahlbare Wohnungen für Familien. FOTO: IMAGO

men so hoch, dass es die Kriterien für eine Sozialwohnung, also ein von der öffentlichen Hand gefördertes Wohnen, übersteigt. Auf der anderen Seite reicht das Einkommen nicht aus, um auf dem freien Markt etwas zu finden. Denn was an Wohnungen derzeit angeboten wird, beispielsweise in Stuttgart oder in Ravensburg, liegt weit über dem, was Normalverdiener mit ihren 30 Prozent vom Einkommen bestreiten können.

Von den Wohnungen, die neu gebaut werden, wie viele davon sind im mittleren Preisbereich?

Wer soll die denn überhaupt bauen? Nehmen wir das Beispiel Friedrichshafen, wo wir neu gebaut haben. Da haben wir für den Quadratmeter zwischen 8,50 und 9,50 Euro verlangt. Wir hätten in dieser Lage auch für einen Quadratmeterpreis von elf Euro oder zwölf vermieten können. Aber

wir haben bewusst auf Rendite verzichtet, um bezahlbares Wohnen zu gewährleisten. Manch anderer Bauträger dagegen wird den Mietpreis voll ausreizen. Baut der beispielsweise 40 Wohnungen, gibt es die Auflage, einen bestimmten Anteil an Sozialwohnungen zu bauen. Um diese auszugleichen, wird der Bauträger bei den restlichen Wohnungen kaum freiwillig auf Geld verzichten. Er wird an die preisliche Grenze dessen gehen, was der Markt hergibt, um die Sozialwohnungen auszugleichen.

Aber Sie müssen doch auch wirtschaftlich sein?

Wie andere Gesellschaften müssen wir selbstverständlich auch wirtschaftlich arbeiten. Wir planen allerdings anders. Wir als Genossenschaft verstehen uns als eine Art Mietpreismbremse. Wir wollen unseren Mitgliedern bezahlbaren Wohnraum bieten.

Was genau machen Sie anders?

Wir haben bewusst gesagt, wir vermieten günstiger, um auch normalen Einkommensschichten Wohnraum zu ermöglichen. Wir rechnen anders bei den Grundstückspreisen. Die lassen wir manchmal außen vor bei der Wirtschaftlichkeitsberechnung. Selten hat ein Grundstück an Wert verloren. Bei der Amortisationszeit genügen uns auch mal 50 oder 55 Jahre, in Einzelfällen sogar 70 Jahre, anstelle von 30 oder 35 Jahren. Und das Dritte ist, dass wir bei der Rendite anders ansetzen. Uns reichen zwei bis drei Prozent. Wir sind reine Bestandhalter. Wir kaufen und vermieten unsere Wohnungen. Das sind unsere Ansätze, die den Mietpreis beeinflussen.

Ist das Renditestreben der Kerngrund für diese kritische Entwicklung auf dem Wohnungsmarkt?

Bezahlbares Wohnen, das muss jemand bezahlen, also muss jemand auf etwas verzichten. Wir verzichten auf einen Teil des Gewinns, weil für uns Wohnraum ein besonderes Gut ist. Wir müssen natürlich auch unsere schwarze Null im Auge behalten, aber der soziale Aspekt steht im Vordergrund. Für uns ist Wohnen nicht nur ein Wirtschaftsgut, sondern vor allem ein Sozialgut.

Können Sie für Grundstücke so viel zahlen wie ein Investor?

Da müssen wir immer schauen. Wenn wir bezahlbares Wohnen gewährleisten wollen, können wir nicht jeden Preis bezahlen. Wir können nicht mit jenen Investoren mithalten, die aufgrund ihrer hoch angesetzten Rendite jeden Kaufpreis zahlen.

Um bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, was fordern Sie von den Städten und Kommunen?

Kommunen dürfen ihren Baugrund nicht immer an den Höchstbietenden verkaufen. Die Rendite darf nicht im Vordergrund stehen, sondern das Soziale. Im Gegensatz zu privatwirtschaftlichen Bauträgern können wir modernen und attraktiven Wohnraum auch zu erschwinglichen Preisen anbieten. Zudem sollen Kommunen darauf achten, dass die Bauvorgaben die Kosten nicht wieder in die Höhe treiben. Unser Appell an die Kommunen lautet, es bei den Vorgaben nicht zu überziehen. Man kann selbstverständlich energetische Vorgaben machen oder diese mit anderen Vorgaben kombi-

nieren, aber es muss am Ende noch wirtschaftlich darstellbar sein. Wir müssen unsere schwarze Null hinkriegen.

Sie wollen aber auch wachsen - aus rein altruistischen Gründen, um möglichst vielen bezahlbaren Wohnraum zu bieten? Oder müssen Sie aus wirtschaftlichen Gründen wachsen?

Mit einer Eigenkapitalquote von 49,5 Prozent sind wir bestens aufgestellt. Wir haben rund 5500 Wohnungen. Wir sind eine der großen Baugenossenschaften in Süddeutschland. Wirtschaftlich geht es uns gut. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, auf 6000 Wohnungen zu wachsen, auch weil wir unser System einfach für das bessere halten.

Also doch altruistische Gründe?

Wir machen das für unsere Mitglieder. Und es ist eine gute Sache. Wir haben die finanziellen Möglichkeiten, wir haben die Erfahrung, das Wissen und das Können - technisch wie kaufmännisch. Und wenn nicht jetzt, wann dann? Die Nachfrage nach Wohnungen ist sehr groß - und auch die Nachfrage nach unserem Konzept. Als Wohnungsunternehmen ist genau jetzt die Zeit zu wachsen.

Sie könnten auch alles auf den Markt werfen und an die Mitglieder auszahlen, das wäre doch bestimmt ein schönes Sühmchen?

Bestimmt, ja, aber dann haben unsere Mitglieder kein Zuhause mehr. Wohnen ist ein Sozialgut und darauf ist besonders zu achten. Es ist ein Zuhause von Menschen.

Sozialunternehmer



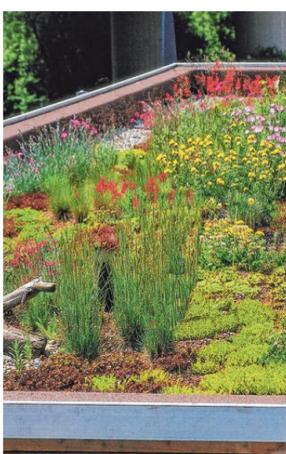
Josef Vogel (Foto: LBG) ist geschäftsführender Vorstand der Landesbaugenossenschaft. Die 1921

gegründete genossenschaftliche Organisation gehört zu den großen Wohnungsunternehmen im Süden und verwaltete 2017 rund 5500 Wohnungen. (ben)

Technische Vorgaben und ein höherer Platzbedarf verschärfen das Problem

Dafür, dass die „Baupreise seit ein paar Jahren ins Unermessliche explodieren“, ist laut Mathias Friko die Regierung mitverantwortlich. „Die Auflagen, die gemacht werden, sind sehr kostenintensiv. Wir reden hier über Preissteigerungen von zehn bis 15 Prozent. Und jetzt kommt auch der Mangel an Handwerkern hinzu“, sagt der technische Vorstand der Landesbaugenossenschaft Württemberg.

Doch das Problem habe seinen Ursprung viel früher, so Friko, der sagt, „Bund, Länder und Kommunen haben in den vergangenen 20 Jahren nichts in den sozialen Wohnungsbau investiert“. Das habe die öffentliche Hand sträflich vernachlässigt. „Da stand nur die Rendite im Vordergrund.“ Wohnungspolitik dürfe man nicht dem Markt überlassen, ist Frikos Überzeugung. Aber genau das habe man getan, kritisiert er. Deshalb plädiert er zwar nicht für eine Regulierung des Marktes, aber „für Regeln, die praktikabel sind“. Konkret sollen Projekte und Konzepte für bezahlbaren Wohnraum nicht wieder durch Auflagen verteuert werden. Als Beispiel nennt Friko die Stadt Stuttgart, die inzwischen nur noch städtische Grundstücke mit Konzeptvorgaben verbe. Das bedeute, dass bestimmte Anteile an Sozialwohnungen dabei sein müssen, an gemeinnützigen Einrichtun-



Dachbegrünung: schön, aber teuer. FOTO: DPA

gen wie Wohngruppen, Kitas - und aber auch technische Vorgaben wie Fassadenbegrünungen. „Aber jede Vorgabe, auch die technischen, macht das Ganze wieder teurer“, erklärt Friko. Weitere Beispiele für kostentreibende Vorgaben sei eine Erhöhung des Stellplatznachweises oder „die berühmten zwei Fahrradstellplätze pro Wohnung“. Die Landesbauordnung überlasse es den Kommunen, wie sie auf diese Vorgaben reagieren, sagt Friko. Friedrichshafen und Freiburg ver-

langen trotzdem so viele Fahrradstellplätze. „Auf einem beispielsweise kleinen Grundstück sind dann Autos unterzubringen und Fahrräder - überdacht natürlich, also Abstellräume im Untergrund“, so Friko und fährt fort, aufzuzählen: „Dann gibt es Kommunen wie Stuttgart mit Vorgaben zur Energieeffizienz, die strenger sind, als der Neubaustandard. Dann soll es noch eine Dachbegrünung geben, eine Fassadenbegrünung. Dann soll noch die Abwärme genutzt werden. Das muss alles bezahlt werden.“ Deshalb sieht Friko auch besonders die Kommunen in der dringenden Pflicht, von überzogenen Vorgaben abzusehen und so bezahlbaren Wohnraum zu ermöglichen. Hinzu kommen gesellschaftliche Entwicklungen, die das Wohnen in Deutschland verteuern. „Momentan haben wir in Deutschland eine weitgehende Monostruktur, weil in den 1950- bis 70er-Jahren fast nur die 70-Quadratmeter-Wohnung gebaut wurde, da die Förderstrukturen entsprechend waren“, erklärt der Architekt. Früher hätte das für Eltern mit zwei Kindern gereicht. Heutzutage bräuchte man zu zweit schon 70 Quadratmeter. „Der Flächenbedarf pro Person ist angestiegen und liegt heute bei 35 bis 40 Quadratmeter in Deutschland“ sagt Friko, „dass das das Wohnen teuer macht, ist ja klar“. (mws)

Kein Höchstpreisprinzip

Kommunen weisen Vorwurf der Genossenschaft zurück

Von Benjamin Wagener

RAVENSBURG - Der Gemeindegast Baden-Württemberg reagiert empört auf die Vorwürfe der Landesbaugenossenschaft. „Wir müssen ein hohes Maß an zusätzlichem Wohnraum schaffen, die Kommunen leisten ihren Beitrag, indem sie die Grundstücke eben nicht zum Höchstpreis verkaufen“, sagt Steffen Jäger, erster Beigeordneter des Gemeindegastes.

Die Stadt Biberach nennt die Aussagen der Landesbaugenossenschaft „gefährlich und, was Biberach betrifft, nicht zutreffend“. Problem sei nicht die eigene Verkaufspolitik, sondern „die steigende Nachfrage nach Wohnraum, die starke Konjunktur und die anhaltende Niedrigzinsphase“, erklärt Sprecherin Andrea Appel. Biberach arbeite sowohl mit privaten als auch mit genossenschaftlich organisierten Unternehmen zusammen. Aber „sicher könnten wir mehr Erlösen, wenn wir Grundstücke frei am Markt anbieten würden.“

Aus Sicht von Ravensburgs Baubürgermeister Dirk Bastin „ist es nicht hilfreich, gute Genossenschaften gegen böse Bauträger“ auszuspielen. „Auch private Wohnungsbauträger leisten einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung einer Stadt“, sagt Bastin. So engagierten sich mittlerweile „auch einige private Bauträger mit viel Engagement“ im Bündnis für

bezahlbares Wohnen der Stadt. Die Bedingungen für private und genossenschaftliche Bauherren seien in Ravensburg vollkommen gleich.

In Friedrichshafen gibt es das Höchstpreisprinzip nach Angaben von Stefan Köhler, erster Bürgermeister der Bodenseestadt, schon seit Langem nicht mehr. „Wir haben zuletzt vor zehn Jahren Bauplätze in einem kleineren Areal nach Höchstgebot verkauft“, erläutert Köhler. „An private Bauträger verkaufen wir nach Ausschreibung und aufgrund des besten Konzepts.“ Beim Verkauf von Grundstücken an Privatpersonen oder an Wohnbaugenossenschaften orientiere sich die Stadt an den Bodenrichtwerten, die „deutlich niedriger sind als der Spekulationspreis im freien Markt“. Köhler führt die Preissteigerungen vor allem auf die Marktüberhitzung, die Knappheit an Flächen und Handwerkern zurück.

Die Stadt Ulm verbe Grundstücke nicht automatisch an den Höchstbietenden. „Es ist bei uns Kernpunkt der Bodenstrategie, dass wir nie irgendetwas zum Höchstpreis verkaufen, sondern andere Kriterien bei der Vergabe ausschlaggebend sind“, sagt Liegenschaftsleiter Ulrich Soldner. In Tuttlingen gibt es ebenfalls keinen Verkauf an Meistbietende. „Wir verkaufen zu einem Festpreis, der sich an den Selbstkosten orientiert“, erklärt Sprecher Arno Specht.