



Besser Wohnen

# Wittstock

## Rote Mühle 2.0



**Wer als Investor Projekte erfolgreich am Markt platzieren will, muss den Bedarf bedienen. Kennzahlen über die Bevölkerungsentwicklung geben Sicherheit. Politische Weichenstellungen für Großprojekte setzen Impulse für langfristige Entwicklungsszenarien einer ganzen Region. So lassen sich Zielgruppen und deren Profile identifizieren und passgenaue Angebote entwickeln. Was aber, wenn sich Prognosen nicht einstellen und die Menschen nicht kommen?**

Wittstock mit heute 15.000 Einwohnern in Brandenburg zwischen Berlin und Hamburg gelegen rechnet in den 90er Jahren mit der Ansiedelung verschiedener Industriezweige: 3.000 neue Arbeitsplätze – von der Bekleidungsbranche bis zur Papierverarbeitung – sollten entstehen, zusätzlich hatte man auf 800 Soldaten und ihre Familien gesetzt, auch der Truppenübungsplatz Wittstock und damit die Stationierung der Bundeswehr wurden nicht realisiert. 22 Häuser mit 268 Wohnungen, Gewerbeeinheiten und Tiefgarage fanden nicht die Abnehmer als Zielgruppe, die sich das landeseigene Förderinstitut ILB vorgestellt hatte – zahlreiche junge Familien mit Kindern. Anfang 1990 hatte eine von der Treucon Immobilienfonds Verwaltung GmbH verwaltete Fondsgesellschaft das Grundstück am Rand von Wittstock mit ca. 30.000 Quadratmetern erworben. Hier entstand eine Wohn- und Geschäftshausanlage im öffentlich geförderten sozialen Wohnungsbau. In dem Ensemble aus dreigeschossigen Stadtvillen sollten sich vornehmlich Familien zuhause fühlen. Neben der örtlichen Wohnungsbaugesellschaft und einer Genossenschaft wurde die „Rote-Mühle-Weg oHG“ mit insgesamt 20.000 Quadratmetern Wohnfläche drittgrößte Anbieter vor Ort – konnte letztlich den fehlenden Markt aber nicht bedienen. Schnell war klar, das Konzept von einst musste sich der Realität von heute stellen, um die Kosten – wenigstens langfristig – in den Griff zu bekommen. „Wir mussten umdenken“, berichtet Thomas Doll, Geschäftsführer der Treucon, „und noch einmal am Bedarf ansetzen.“

### Vom familiengerechten Wohnen zum Generationenwohnen

Aktuelle Zahlen gehen bis 2030 für das Land Brandenburg von einer Bevölkerungsabnahme um rund zehn Prozent aus. Laut Zahlen vom Statistischen Bundesamt von Mai 2012 beträgt diese Zahl in der Prignitz – der Region um Wittstock – über 24 Prozent. Wie hier zeigt sich auch in anderen Regionen im Osten Deutschlands schon heute der demografische Wandel mit all seinen Konsequenzen: Die Jungen ziehen weg, ältere Menschen bleiben zurück, häufig leben sie z. B. durch den Verlust des Partners allein, immer mehr zeigen Symptome von Demenz. Die Zahlen liegen hier heute schon über dem Bundesdurchschnitt, 2025 dürften sich die Werte bereits verdoppelt haben. Zu diesem Zeitpunkt erreichen die starken Jahrgänge der „Babyboomer“ das Rentenalter. Die nachfolgenden Generationen, die sich als Kinder, Schwiegerkinder, Enkel oder auch als professionelle Pflegekräfte um die Älteren kümmern könnten, fallen deutlich kleiner aus. Daraus ergibt sich eine Lücke, die zu füllen eine wichtige gesellschaftliche und politische Aufgabe darstellt. Laut dem aktuellen „Demenz Report“ (Berlin Institut für Entwicklung, 2011) werden diese Regionen eine Pionierrolle übernehmen müssen, denn früher oder später wird die Entwicklung auch Gegendern erreichen, die heute noch vergleichsweise jung geprägt sind.

Immer mehr Pflegeheime zu bauen, könne als Zukunftsstrategie nicht taugen, betont Doll. Der Betrieb ist teuer und schon heute fehlt qualifiziertes Personal. Experten wissen, Menschen im Alter, auch mit Demenz, können ein weitgehend selbstbestimmtes Leben führen, wenn ihre Umgebung darauf eingestellt ist – das war der Ansatz für die Weiterentwicklung der Anlage „Rote Mühle“. Seit 2008 wird der Bestand nach und nach angepasst: Zwei 4-Zimmer-Wohnungen wurden zunächst in eine Wohngemeinschaft mit sechs Bewohnerzimmern und Gemeinschaftsräumen und großer Terrasse, einem Aufzug sowie mit separatem Eingang umgebaut. Bald wurde klar, so die Projektentwicklerin Yvonne Popp, dass die Anpassung der Gebäudestrukturen allein die Bedürfnisse der Älteren, zumeist alleinstehenden Bewohner nicht befriedigen könnte. Die Fondsgesellschaft Rote-Mühle-Weg OHG konnte 2010 zusammen mit dem ambulanten Pflegedienst AlexA pro vita GmbH ihr Angebot ergänzen. Bewohnern bietet sie Unterstützung im Haushalt sowie Betreuungs- und bei Bedarf auch Pflegeleistungen. Rechtlich betrachtet handelt es sich bei den Wohngemeinschaften um eine ambulante Wohnform, sie fällt nicht unter das Heimgesetz, da Miet- und Servicevertrag nicht miteinander gekoppelt sind.

### Betreuungsangebote ergänzen Anpassungsmaßnahmen

Bewohner haben auf Grund des Rechts auf Selbstbestimmung und auf Wahlfreiheit zwar die Möglichkeit, den Anbieter zu bestimmen – mit großer Begeisterung nutzen viele der Bewohner die von der AlexA pro vita initiierten Angebote vor Ort wie z. B. sportliche Aktivitäten, Veranstaltungen,

gen, Spiel- und Bastelrunden sowie gemütliches Beisammensein. „Unsere Präsenz vor Ort mit der Service-Station unseres ambulanten Dienstes ist natürlich ein großer Vorteil für uns“, weiß Harald Berghoff, Geschäftsführer der AlexA pro vita GmbH. 95 Prozent seiner Kunden kommen aus dem Quartier Rote Mühle. Kein Grund für den gelernten Betriebswirt, sich auf dem Erfolg auszuruhen: Angebote wie eine Tagespflege und täglicher Mittagstisch sollen in Zukunft entstehen. Dieses Jahr kam mit der Zusammenlegung zweier Wohneinheiten eine neue Wohngemeinschaft dazu: Diese selbstbestimmte Wohnform für Menschen, die eine qualifizierte Rundumbetreuung brauchen und trotzdem Kontakt zu anderen Bürgern halten wollen sowie selbst noch Alltagsarbeit für die eigene Lebensgestaltung übernehmen, kommt gut an. Jedes Zimmer ist mit einem Brandmelder, Fernseh- und Telefonanschluss und teilweise mit Balkon ausgestattet. Eine neue Terrasse ist von der gemeinsamen offenen Wohnküche aus zugänglich, die modern und funktional anmutet. Den Gemeinschaftsraum richtet sich jede Wohngemeinschaft nach eigenen Vorstellungen ein. Dieses Jahr sollen zwei große Wohnungen in drei kleine Wohneinheiten umgewandelt werden – ganz bedarfsgerecht: schließlich zeigen sich auch jüngere Zielgruppen wie Singles und Paare interessiert. 2013 sollen die Anpassungen von drei 4-Zimmer-Wohnungen in eine 8er-WG abgeschlossen sein. Dieser neue und differenzierte Ansatz gibt Popp und Doll recht: Mittlerweile verzeichnen sie nur noch einen Leerstand von rund neun Prozent. Kurzfristig könnte sich solch eine Umwidmungsmaßnahme mit einer durchschnittlichen ortsüblichen Kaltmiete von 4,21 Euro (BBU Marktmonitor 2011) trotz einer Miete von 4,34 Euro nicht amortisieren. „Wir bleiben realistisch“, erklärt Doll, „als Zielmarke peilen wir 2025 an.“

Autorin: Insa Lüdtko, cocon concept, [www.cocon-concept.com](http://www.cocon-concept.com)

*Frau Popp, was war für Sie als Projektentwicklerin die größte Herausforderung beim Projekt „Rote Mühle“ in Wittstock?*

**Popp:** Der Aufbau des finanziellen Rahmens zur Durchführung der vorgesehenen Baumaßnahmen durch moderate Mieterhöhung. Die Finanzierung der Baumaßnahmen konnte nämlich nur durch laufende Überschüsse erfolgen, die erstmalig geschaffen werden mussten. Dazu kamen die Einhaltung der Baukosten und die Integration des ambulanten Pflegedienstes.

*Welche Potentiale konnten Sie nutzen?*

**Popp:** Wenn man so will, nimmt unser Konzept die allgemeine demografische Entwicklung auf – sie ist im Quartier deutlich zu erkennen. Allerdings ist die Bewohnerstruktur dennoch vielfältig. Eine Auswertung der Geburtsdaten aller Bewohner hat ergeben, dass es trotz allem eine Spannweite von jung bis alt gibt. Das hat uns darin bestärkt, nicht nur altersgerechte Wohnungen anzubieten. Neben Aufzügen und Wohnungszusammenlegungen für Wohngemeinschaften für Ältere haben wir sogar Wohnungen geteilt, um sie für Singles und Paare herzurichten. Für die

Projektentwicklung wurden die Baukosten als Parameter angesetzt. Weitere entscheidende Kennzahlen in der Bewirtschaftung stellen die Leerstandsquote und die damit verbundenen Nebenkosten dar. Zur Vermietung haben wir die Nachfrage und die zu erzielende Durchschnittsmiete herangezogen.

*Mit welchen Strategien konnten Sie das Projekt weiterentwickeln?*

Die Strategie der Rote-Mühle-Weg OHG lautet, ihren Mietern ein besseres Angebot zu machen und zu gewährleisten, dass sie ihr Leben lang – unabhängig von Lebensabschnitt und körperlicher Verfassung – im Quartier wohnen bleiben können. Aus den bereits genannten Gründen konnten wir nur schrittweise vorgehen, was uns auch die Möglichkeit eröffnet hat, unterschiedliche Zielgruppen zu identifizieren und passende Wohnungsgrößen zu entwickeln.

*Kam Ihnen auch Ihre Kompetenz in der Verwaltung von Wohnungen zu Gute?*

Ja, denn bei der Verwaltung von Wohnungen gehören z. B. Vertragsverhandlungen, Abschluss von Bauverträgen und die Organisation von Maßnahmen oder Terminen zum täglichen Geschäft.

*Immobilien sind Ihr Kerngeschäft und Kompetenzfeld. Wie konnten Sie dem Quartier aber Leben einhauchen – Stichwort „Nachbarschaft“?*

Als entscheidend zeigte sich die Implementierung eines ambulanten Pflegedienstes, der eine bunte Mischung von Veranstaltungen anbietet. Das alles ist aber nicht nur für Senioren, so unterstützen auch Wohngebietsfeste die Nachbarschaft im Quartier.

*Was würden Sie sich von politischer Seite wünschen im Hinblick auf so ein Vorhaben?*

Mit der Weiterentwicklung des Bestands haben wir neue ambulante Angebote geschaffen. Damit haben wir vermutlich manch eine stationäre Unterbringung eines Bewohners verhindern können: Im sozialen und finanziellen Interesse des Gemeinwohls plädiere ich deshalb für mehr Fördermöglichkeiten.

*Was raten Sie Ihren Erfahrungen nach anderen Wohnungsanbietern mit ähnlichen Voraussetzungen? Welche Ansätze lassen sich übertragen?*

Die Implementierung eines ambulanten Pflegedienstes können wir nur empfehlen. Wie immer im Leben: Die Qualität und damit die Professionalität des Anbieters und im besten Falles des Partners muss stimmen.

Das Interview führte Insa Lüdtko.



**Yvonne Popp** ist Immobilienfachwirtin und angehende Immobilienökonomin (GdW). Projektmanagement ist seit 2004 eines ihrer Geschäftsfelder, Kerngeschäft ist seit 1992 die Verwaltung von Wohnungseigentum (Popp WEG-Verwaltung, Böckhstraße 48, 10967 Berlin, [www.popp-weg.de](http://www.popp-weg.de)).