

# **Erste Ergebnisse der Potenzialanalyse kostengünstiger Neubau von Eigenheimen im Mueßer Holz**

## **Ziel**

Vor der Erarbeitung eines städtebaulichen Konzeptes soll die im März/April 2007 erarbeitete Potenzialanalyse die mögliche Nachfrage nach preiswerten Eigenheimen (oder auch anderen Wohnformen im Neubau) am Standort Mendelejewstraße/Marie-Curie-Straße ermitteln. Realistisch ist, dass diese Nachfrage sich im Wesentlichen aus dem Mueßer Holz selbst oder den angrenzenden Stadtteilen Neu-Zippendorf und Großer Dreesch entwickeln könnte.

## **Methode**

Mit der Frage der zukünftigen Wohnperspektive verbinden sich eine Reihe von emotionalen Einstellungen, individuellen Präferenzen und finanziellen Rahmenbedingungen. Um über die parallel durchgeführte Online-Umfrage der Stadt Schwerin zur Wohnzufriedenheit und Umzugsbereitschaft hinaus belastbare Auskünfte zu erhalten, wurden leitfadengestützte, persönliche Interviews durchgeführt. Im Interview hatten Projektblätter (Haustypen, Kosten, Finanzierung, Eigenleistung, Architektur) die Funktion, ein Bild des möglichen zukünftigen Eigenheimes/Wohnform zu vermitteln. Damit sollten über die verbale Ebene andere Wahrnehmungsmöglichkeiten erschlossen und realistische Rahmenbedingungen zusammengefasst werden. Themen der Befragung waren:

- Die Zufriedenheit mit der aktuellen Wohnsituation und dem Stadtteil,
- Die Umzugsbereitschaft und Umzugsplanung,
- Die Wohnperspektiven und die Bereitschaft Eigentum zu bilden.

Die Ergebnisse werden vor dem Hintergrund der vorliegenden Monitoringdaten der Stadt sowie quantitativer Befragungen (Wimes 2003) interpretiert.

## **Zielgruppen**

Zielgruppe sind in erster Linie sog. Schwellenhaushalte, für die ein preisgünstiges und attraktives Wohnangebot wichtige Argumente wären, im Stadtteil und der vertrauten Wohnumgebung wohnen zu bleiben. Immerhin stellt eine Studie von TNSInfratest (2005) fest, dass die sogenannten Schwellenhaushalte mit 30 Prozent die am stärksten wachsende Gruppe der Erwerber von Wohneigentum stellen (vgl. <http://www.siedlerbund.de/bv/on14300>). Innerhalb der Gruppe der sog. Schwellenhaushalte wurde gezielt nach:

- jungen Familien mit Kindern,
- jungen kinderlosen Paaren („Familien in spe“),
- älteren Paaren oder ältere Alleinstehende,
- russische Migranten gesucht.

## **Stichprobenziehung**

Die Auswahl möglicher Interviewpartner erfolgte in Kooperation mit den beiden großen Wohnungsunternehmen WGS und SWG sowie in Expertengesprächen mit lokalen Akteuren vor Ort (Wohngebietsbetreuer, Stadtteilmanagement, Vereine). Die ausgewählten Haushalte sollten möglichst ein Erwerbseinkommen besitzen sowie zu den oben genannten Haushaltstypen gehören.

## Durchgeführte Interviews

Insgesamt wurden 23 Interviews geführt, davon 13 mit ‚russischen‘ Migranten (Spätaussiedler und jüdischen Kontingentflüchtlinge aus der ehemaligen Sowjetunion) sowie 10 mit Haushalten deutscher Herkunft. Obwohl sie in den Stadtteilen eine Minderheit darstellen (Neu Zippendorf 11,1%; Mueßer Holz 17,1% / 2005)<sup>1</sup>, sind sie in der Erhebung deutlich überrepräsentiert. Diese Verteilung spiegelt die sehr unterschiedliche Gesprächsbereitschaft innerhalb der beiden Gruppen wieder. Viele kontaktierte deutsche Haushalte haben ein Interview abgelehnt, während eine ähnliche Verweigerungshaltung bei den russischen Migranten nicht anzutreffen war. Ein Grund dafür könnte das Bildungsniveau sein. In der Mehrzahl haben die russischen Migranten (insbesondere die jüdischen Kontingentflüchtlinge) einen Hochschulabschluss, die anderen Interviewpartner mehrheitlich eine praktische Berufsausbildung. Die befragten Haushalte wohnen in den Stadtteilen Neu Zippendorf und Mueßer Holz.

In 14 Haushalten leben Eltern mit ihren Kindern, wobei allerdings in vielen - insbesondere deutschen Haushalten - die „Kinder“ schon volljährig und die Eltern über 45 Jahre alt sind. Kinderlose junge Paare („Familien in spe“) haben sich als Interviewpartner nicht finden lassen.

| Grundgesamtheit<br>23 Haushalte | Haushaltsformen    |                      |                    | Haushaltseinkommen |        |         |                  |
|---------------------------------|--------------------|----------------------|--------------------|--------------------|--------|---------|------------------|
|                                 | Paar mit Kind(ern) |                      | Paar ohne Kind     | Single             | Doppel | Einfach | Transfer / Rente |
|                                 | < 15 Jahren        | > 16 Jahren          |                    |                    |        |         |                  |
| Russische Migranten             | 5                  | 1                    | 4 +<br>1(Mehrger.) | 2                  | 1      | 4       | 8                |
| Deutsche                        | 2                  | 5 +<br>1(Alleinerz.) | 2                  |                    | 6      | 4       | 0                |
| Summe                           | 14                 |                      | 7                  | 2                  | 7      | 8       | 8                |

## Wohnzufriedenheit

Die Zufriedenheit mit der Wohnsituation ist bei den russischen Migranten insgesamt relativ hoch. Geschätzt wird das Preis-Leistungsverhältnis der Wohnung, die grüne Wohnumgebung, die gute Luft, das Infrastrukturangebot sowie die Nachbarschaft zu Freunden und Bekannten. Das schlechte Image des Stadtteiles spielt bei ihnen definitiv keine Rolle. Unzufriedenheit wird in dieser Gruppe tlw. über beengte Wohnverhältnisse, den Sanierungszustand einiger Häuser und über schwierige Nachbarschaften (Alkoholismus, Nachbarschaftslärm) geäußert.

Die Befragten deutscher Herkunft vermittelten eine deutlich höhere Unzufriedenheit. Das schlechte Image des Stadtteiles wird beklagt ebenso wie eine Überfremdung mit den russischen Nachbarn. Zunehmender Leerstand und Unsicherheit über die Perspektiven des eigenen Wohnblocks machen Angst und tragen zur erheblichen Verunsicherung bei. Dennoch gibt es insbesondere bei den älteren Mietern, die noch in gewachsenen Nachbarschaften wohnen, eine hohe Bereitschaft im Wohngebiet wohnen zu bleiben. Dies ist jedoch stark an den eigenen Wohnblock und die unmittelbare Umgebung geknüpft

<sup>1</sup> Der genaue Anteil ist nicht zu ermitteln, da insbesondere die Spätaussiedler die deutsche Staatsangehörigkeit besitzen.

(z.B. Gebiet um den Fernsehturm oder Eulerstraße). Allgemein wird die Infrastrukturausstattung, die Anbindung mit dem öffentlichen Nahverkehr und das „grüne“ Wohnumfeld positiv wahrgenommen.

### **Umzugsbereitschaft**

Die meisten der befragten Haushalte (12) gaben an, keine Umzugsabsichten zu haben. Dies wurde insbesondere auch von den russischen Migranten mit den nicht vorhandenen finanziellen Spielräumen begründet. Eine Verbesserung ihrer Wohnsituation können sich einige dieser Haushalte bei gleichbleibend niedrigem Mietniveau dennoch vorstellen. 5 Haushalte wären bei weiteren Verschlechterungen des Wohnumfeldes (wachsender Leerstand, Abrissplanungen, desolate Wohnumgebung, weitere Überfremdung) oder einer Verbesserung ihrer Wohnsituation bereit, umzuziehen. 6 Haushalte haben bereits konkrete Umzugspläne und wollen entweder arbeitsbedingt in andere Städte umziehen, planen einen Wohnstandortwechsel ins Umland, in benachbarte Stadtteile (Gartenstadt) oder in die Innenstadt.

### **Nachfrage nach Eigenheimen am Standort Mendelejewstraße**

Auf die Frage nach der Bereitschaft Eigentum zu erwerben, haben nur 5 Haushalte, tlw. auch zögerlich, mit „Ja“ geantwortet. Das Angebot von Mietwohnungen im Neubau („wie z.B. in der Tallinnerstraße“) fand mehr Zustimmung. Vor dem Hintergrund der unterdurchschnittlichen Haushaltseinkommen in diesen Stadtteilen verwundert dies nicht. Zwei der eigentumsinteressierten Haushalte hatten diese Option bereits konkret geprüft und sich mit den Angeboten in der Gartenstadt auseinandergesetzt. Diese lagen mit Preisen von ca. 120.000 € entweder über den Möglichkeiten der Befragten oder entsprachen von der Bebauungsdichte (Reihenhaus) nicht den Vorstellung („dann kann man auch in der Platte wohnen bleiben“).

Insbesondere die Haushalte russischer Migranten hatten sich mit dem Eigentumserwerb gedanklich bislang noch nicht auseinandergesetzt, waren aber auf Nachfrage und Vorstellung der Möglichkeiten, kostengünstig zu bauen (Baugruppen, Selbsthilfe) durchaus bereit, diese Option zu prüfen. Mit dem Standort Mendelejewstraße hat diese potenzielle Nachfragergruppe kein Problem. Anders äußerten sich die Befragten deutscher Herkunft, die von ihrer finanziellen Möglichkeiten eher in der Lage wären, Eigentum zu erwerben, den Kauf einer Immobilie jedoch stark von dem Image des Wohngebietes abhängig machen würden. Hier ist das „verbrannte Image“ des Quartiers und die mögliche Entwicklung zu einem „Russenviertel“ eine deutliche Restriktion, aber nicht grundsätzlich als Ausschlusskriterium zu werten, da auch konkrete Vorschläge geäußert wurden. Eine gesonderte verkehrliche Erschließung des Baugebietes über die Crivitzer Chaussee wurde genannt ebenso wie eine deutliche Abgrenzung des Namens des Wohngebietes vom „Mueßer Holz“ eine Möglichkeit wäre, ein eigenständiges Image aufzubauen.

Auch wenn sich aus der geringen Anzahl der durchgeführten Interviews keine quantitative Nachfrageabschätzung ableiten lässt, so zeichnen sich jedoch aus den Gesprächsergebnissen zwei mögliche Zielgruppen für Eigentumsmaßnahmen ab. Dies sind aufgrund der Quartiersbindung einerseits ältere alteingesessene Mieter, die an altengerechten Wohnformen interessiert sind und russische Migranten. Letztere Gruppe ist von der Alters- und Haushaltsstruktur her gemischt. Positive Rückmeldungen gab es sowohl von jungen Famili-

en mit kleinen Kindern wie auch von älteren Paaren („empty Nesters“).

### **Rahmenbedingungen**

Gefragt nach den konkreten Anforderungen an neue Wohnformen am Standort Mendelejewstraße äußerten russische Migranten den Wunsch nach gartenbezogenen Angeboten. Allerdings fanden vergleichsweise offene Gärten wie bei Reihenhäusern bei Ihnen wenig Zustimmung („Gartenstadt als Negativbeispiel“). Die relativ abgeschlossene Situation eines Gartenhofhauses dagegen erinnert an Hausformen der ehemaligen Heimat und findet Zustimmung, steht aber u. U. im Konflikt mit dem Wunsch eines größeren Gartens. Ein gemeinsames Wohnen mehrerer Generationen in getrennten Einheiten können sie sich aufgrund ihrer familiären Bindungen sehr gut vorstellen. Die Reduzierung der Baukosten durch Eigenleistungen stellt für diese Gruppe keine Hürde dar. Allerdings baten sie bei Selbsthilfemaßnahmen um eine klare Regelung von „Eigenleistung“ und „Schwarzarbeit“ .

Die zweite Zielgruppe der älteren Paare legt großen Wert auf eine barrierefreie Erschließung (Bungalow oder Gartenhofhaus). Ein Gartenbezug ist für sie nicht unbedingt erforderlich, da viele Haushalte bereits einen Kleingarten oder einen Bootsplatz besitzen („eine Terrasse würde völlig ausreichen“). Eigenleistungen werden entweder prinzipiell abgelehnt („mein Mann hat leider zwei `linke` Hände“) oder können allein aufgrund des Alters nicht in dem Umfang eingebracht werden. Diese Gruppe äußerte außerdem den Wunsch nach Mietwohnungen im Neubau, da aufgrund des Alters Vorbehalte gegen eine Kreditaufnahme bestehen.

Die gemeinschaftliche Organisation in Baugruppen wird von beiden Gruppen nicht abgelehnt, zu vermuten ist aber, dass hierzu den Befragten auch zu wenig Erfahrungen und Informationen vorliegen.

Die gewünschten Wohnungsgrößen bewegen sich in der Regel je nach Haushaltsgröße in den Grenzen, in denen sie auch derzeit wohnen (60qm – 100qm). Neben dem Garten oder der Terrasse wird ein Bad mit Fenster gewünscht. Die monatliche Belastung darf für die meisten Haushalte 500€ - 600€ warm nicht überschreiten, in Einzelfällen werden Beträge von 700€ - 800€ genannt.

### **Fazit und Empfehlungen**

Auch wenn die quantitative Nachfrage nach Eigenheimen in den beiden Stadtteilen Mueßer Holz und Neu Zippendorf aufgrund der strukturellen Rahmenbedingungen wie den unterdurchschnittlichen Haushaltseinkommen von 1.000€ bis 1.100€ (Schwerin: 1.500€) und des schlechten Images des Stadtteiles (Wimes 2003) gering einzuschätzen ist, lassen sich aus den Befragungsergebnissen Zielgruppen ermitteln, für die preiswerte Eigenheime aus ihren jeweiligen Interessenslagen heraus ein durchaus gefragtes Angebot sein kann.

Hierzu zählen die russischen Migranten, die zwar noch stärker als ihre deutschen Nachbarn von Arbeitslosigkeit betroffen sind, jedoch aufgrund ihrer positiven Bindungen an den Stadtteil, ihres Bildungsniveaus und kulturellen Potenzials sowie ihres Engagements im Wohnumfeld eine wichtige Nachfragegruppe stellen. Die zweite Gruppe sind „alteingesessene“, ältere Paare deutscher Herkunft (ab 45 Jah-

ren), die noch in gewachsenen Nachbarschaften wohnen und in der vertrauten Umgebung alt werden möchten sowie über ein vergleichsweise „hohes“ Haushaltseinkommen verfügt. Die dritte mögliche Zielgruppe der jungen Familien oder der „Familien in spe“ haben wir als Interviewpartner nicht rekrutieren können. Aussagen hierzu sind deshalb nicht möglich, allerdings wiesen die Wohngebietsbetreuer der SWG und der WGS darauf hin, dass diese Gruppe aufgrund des schlechten Images des Quartiers eher andere Standorte nachfragt.

Eine zentrale Aufgabe der geplanten Entwicklung der Baufelder für Eigentumsmaßnahmen wird es sein, die massiven Vorbehalte der „alteingesessenen“ deutschen Mieterschaft gegenüber den Migranten auszuräumen und positive Kontakte zwischen diesen beiden Gruppen herzustellen. Eine Trennung der Baufelder nach Zielgruppen wird in dem Zusammenhang nicht empfohlen, da es die Spaltung der Gruppen eher betont als abbaut. Auch die passive Strategie des „dem Markt überlassen“ führt dazu, dass auf die möglichen Konflikte entweder zu spät oder nur im Nachhinein korrigierend reagiert werden kann. Sinnvoll erscheint es, die Entwicklung der Baufelder zeitlich zu staffeln, um auf der Basis der sich abzeichnenden Nachfrage begleitende Maßnahmen zu entwickeln. Eine Option besteht darin, gezielt gemischte Baugruppen zu organisieren und diese extern zu moderieren. Auch wenn der Bauprozess über Bauträger erfolgt, sollten von Beginn an „gestaltete Nachbarschaften“ eingeplant werden. Der konkrete persönliche Kontakt beider Gruppen, das zeigen die in der Befragung vielfach genannten durchaus funktionierenden Nachbarschaften, hilft entscheidend, Vorurteile abzubauen.