

Ein partizipatives Entwicklungs-, Planungs- und Vertriebsmodell

Leitfaden zur Anwendung des Modells und Lessons Learned aus dem Forschungsprojekt „Smart Mainstreaming - Demonstration der Multiplizierbarkeit von partizipativen Prozessen im Regelwohnbau“

Juli 2024

Zielgruppe = Projektentwickler

Ziel = Multiplizierbarkeit eines Modells

EINLEITUNGSTEIL

WARUM?

Die Immobilienbranche ist ein hart umkämpfter Markt. Die Konkurrenz unter den Projektentwicklern ist groß und es gilt sich auf mehreren Ebenen zu behaupten: nachhaltig (ESG-Richtlinien und Zertifizierungen, EU-Taxonomie etc.) zu entwickeln, zu planen und umzusetzen wird bald zur Norm. Die Angebote müssen aber auch bedarfsgerecht geplant werden und anpassbar sein und am Ende des Tages entscheidet die Leistbarkeit für die Bewohner:innen über den Erfolg eines Projektes.

Viele träumen von einem Einfamilienhaus oder wollen in Form einer Baugruppe ihren Wohntraum erfüllen und stehen vor der Herausforderung diesen Wunsch zu finanzieren und/oder die zeitlichen Ressourcen aufzubringen.

Hier kann die Immobilienbranche reagieren und ähnliche Qualitäten anbieten: individuelles Wohnen durch Mitgestaltung in der Entwicklungs- Planungs-, Umsetzungs- und Betriebsphase eines Projektes. Des Weiteren rücken Aspekte rund um einen nachhaltigen Lebensstil in das Bewusstsein vieler Wohnungssuchender: Raumressourcen (gemeinschaftliche genutzte Räume und Flächen), Fahrzeuge, Spielsachen etc. wollen geteilt werden und ein Zusammenleben mehrerer Generationen ist für immer mehr Menschen ein erstrebenswertes Ziel.

Der Markt muss auf diese Anforderungen reagieren und ein kooperatives Modell kann hier unterstützen.

WOZU?

MARKENBILDUNG UND ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

- (1) Alleinstellungsmerkmal: Ein partizipatives Entwicklungs-, Planungs-, und Vertriebsmodell stellt ein Alleinstellungsmerkmal dar und hebt ein Projekt von herkömmlich entwickelten Projekten ab (Marktvorteil)
- (2) Markenimage: Innovative und kooperative Projekte erzeugen positive Medienberichterstattung. Das Markenimage des Bauträgers, als verantwortungsbewusster und zukunftsorientierter Entwickler, wird gestärkt

INVESTITIONSSICHERHEIT UND FÖRDERMITTEL

- (1) Langfristige Investitionssicherheit: eine nachhaltige Bauweise und eine energieeffiziente Gebäudetechnik erhöhen, gemeinsam mit einer gestärkten Wohngemeinschaft die Wertbeständigkeit und Attraktivität der Immobilien langfristig
- (2) Fördermittel: Projekte, die auf Nachhaltigkeit und Gemeinschaftsbildung setzen, haben bessere Chancen auf Fördermittel und Zuschüsse
- (3) Erhöhte Attraktivität für Investoren: Investoren schätzen Projekte mit hoher Nutzerbindung und geringer Fluktuation. Für Kapitalanleger sind solche Projekte von großem Interesse

KOSTENERSPARNIS UND SOZIALE NACHHALTIGKEIT (ESG)

- (3) Vertrieb: Durch Mitgestaltungsmöglichkeiten werden schon in der Planungsphase zukünftige Nutzer:innen angesprochen und innerhalb der Zielgruppennetzwerke passiert Bewerbung über Mundpropaganda, Plattformen etc. Kosten für den klassischen Vertrieb und Maklergebühren können so verringert werden
- (4) Fluktuation: Hohe Wohnzufriedenheit durch a.) bedarfsgerechte Planung und durch eine b.) funktionierende Nachbarschaft (Communityaufbau schon ab der Planungsphase) bedeutet auch wenig Fluktuation in der Betriebsphase. Dadurch entstehen weniger Kosten durch Bewohner:innenwechsel
- (5) Identifikation: Bewohner:innen, die eingeladen werden mitzugestalten, identifizieren sich mit dem Projekt und gehen sorgsam mit der Wohnung bzw. der Wohnanlage um. Auch die Bereitschaft Aufgaben (Zuständigkeiten Gemeinschaftsraum, Beitrag bei der Pflege der Grünflächen etc.) zu übernehmen ist größer als in herkömmlichen Projekten
- (6) Betrieb: Durch die Einbindung der Bewohner:innen können nachhaltige Lösung gemeinsam entwickelt werden und besser im Wohnungsalltag implementiert und mitgetragen werden (Reduktion des ökologischen Fußabdrucks des Projektes)

EFFIZIENTE PLANUNG UND INNOVATION

- (7) Optimierung der Planungsprozesse: Direkte Rückmeldungen der zukünftigen Bewohner:innen ermöglichen es, frühzeitig Anpassungen vorzunehmen und die Planung effizienter zu gestalten
- (8) Erhöhung der Projektakzeptanz: Durch die frühe Einbindung der Gemeinde und der zukünftigen Bewohner:innen wird die Akzeptanz des Projekts in der Region erhöht, was Genehmigungsverfahren beschleunigen und Widerstände minimieren kann
- (9) Innovationspotenzial: Die Zusammenarbeit mit den Kommunen bzw. mit den Bewohner:innen kann innovative Ideen und Lösungen hervorbringen, die das Projekt weiter verbessern und einzigartig machen

HAUPTTEIL

WAS?

Ein partizipatives Entwicklungs-, Planungs- und Vertriebsmodell stellt eine Guideline für Projektentwicklungen dar, bei denen Mitgestaltungsangebote für zukünftige Bewohner:innen geschaffen werden, um bedarfsgerechten Wohnraum auf individueller und gemeinschaftlicher Ebene zu ermöglichen.

Bei diesem Modell werden zukünftige Bewohner:innen frühzeitig eingebunden. Dies bedeutet, dass sie aktiv an wichtigen Entscheidungen beteiligt werden und somit können maßgeschneiderte Lösungen entwickelt, geplant und umgesetzt werden. Das Modell ermöglicht auch eine Flexibilität und Anpassungsfähigkeit und sichert so langfristig die Zufriedenheit der Bewohner:innen.

Entscheidend bei diesem Modell ist eine transparente Kommunikationsarbeit: Regelmäßige Updates und offene Kanäle sorgen dafür, dass alle Beteiligten stets gut informiert sind und ihre Meinungen und Bedenken je nach Phase einbringen können.

Durch die direkte Beteiligung und Rückmeldung der zukünftigen Bewohner können Planungsprozesse optimiert und potenzielle Probleme frühzeitig erkannt und gelöst werden.

Dieses partizipative Modell zielt darauf ab, nicht nur Wohnraum zu schaffen, sondern auch ein starkes, engagiertes und zufriedenes Wohnumfeld zu fördern, das den Bedürfnissen und Wünschen aller Beteiligten gerecht wird.

WIE?

ENTWICKLUNGSPHASE

In dieser ersten Phase eines Projektes werden klassischerweise Analysen erstellt und Rahmenbedingungen festgelegt. In der Anwendung des partizipativen Entwicklungs-, Planungs- und Vertriebsmodell gilt es noch weitere Aspekte zu berücksichtigen:

- Frühzeitiger VERTRIEB/ KOMMUNIKATION: Zielgruppe kennen, „Personas“ entwickeln und mit einem frühzeitigen Vertrieb starten: in dieser ersten Kommunikationsphase werden Menschen auf das Projekt aufmerksam gemacht. Neugierde wird geweckt und der Communityaufbau startet.
→ Zeitungsartikel, Social Media, Newsletter, Webseite, persönliche Gespräche
- EINBINDUNG/SYNERGIEN: durch Gespräche mit der Gemeinde werden Synergien (Mobilität, Nutzungsideen, Bedarfe etc.) frühzeitig erkannt und in die Planung aufgenommen. Auch im Austausch mit den Nachbar:innen können Bedenken und Interessen frühzeitig ausgesprochen und berücksichtigt werden
→ persönliche Termine und Begehungen am Grundstück
- EINBINDUNG/ ERSTE INHALTLICHE AUSRICHTUNG: bereits in der Entwicklungsphase wird die Grundausrichtung des Projektes durch Zielgruppen(vertreter:innen) bzw. zukünftige Nutzer:innen mitdefiniert. Analyse- und Umfrageergebnisse schaffen hier eine erste thematische Ausrichtung des Projektes
→ Analyse der Zielgruppenbedarfe, Online-Bedarfserhebung der Interessierten

ERGEBNISSE: (1) Rahmenbedingungen (Standort/Grundstück, Dichte/Gebäudevolumen, Gemeinde/Nachbarn, Erschließungen/Mobilität, Energieversorgung etc.) sind klar

(2) die thematische Grundausrichtung (Gemeinschaft, Generationen, Nachhaltigkeit etc.) des Projektes ist definiert

HERAUSFORDERUNGEN: Die Erstellung der Rahmenbedingungen kann durch äußere Einflüsse (Bsp.: HQ100 Regelungen) oder durch notwendige Vereinbarungen mit der Gemeinde (Bsp.: Mobilität) oder mit Nachbarn erschwert werden. Auch rechtliches Neuland muss in dieser Phase intensiv bearbeitet werden und Lösungen erstellt werden.

- Genügend Zeit für den Interessensabgleich, das Erkennen von Synergien und Herausforderungen und für das Finden von Lösungen einkalkulieren.
- Wichtig: bevor weitere Mitgestaltungsangebote an zukünftige Bewohner:innen gesetzt werden, müssen die Rahmenbedingungen klar definiert sein
- Gesetzlichen Herausforderungen begegnen und Chancen nutzen (Bsp.: Energiegemeinschaften, Eigentumsbeschränkungen etc.)

PLANUNGSPHASE

In der Planungsphase wird auf den thematischen Schwerpunkten der Entwicklungsphase aufgebaut. Die Interessen der Gemeinde, der Nachbar:innen und die ersten Bedarfserhebungen bilden somit die Basis für die Planung und für vertiefende Planungsworkshops mit den zukünftigen Bewohner:innen.

- **VERTRIEB/KOMMUNIKATION:** weitere Interessierte werden gewonnen und in die bestehende Gruppe aus Interessent:innen eingebunden. Hier ist eine gute und laufende Informationsarbeit für Neueinsteiger:innen wichtig.
 - ➔ Zeitungsartikel, Social Media, Newsletter, Webseite, persönliche Gespräche
 - ➔ Virtuelle Rundgänge der unterschiedlichen Planungsphasen, Erklärvideos der Entwurfsschritte
- **PLANUNGSSCHRITTE:** folgende Planungsschritte werden OHNE Mitgestaltungsangebote an die Bewohner:innen gemacht: städtebaulichen Überlegungen zu den Aspekten Dichte, Baukörper, Erschließungen, Entwerfen der Wohnungstypologien und Vorbereitung eines Kataloges an Wohnungsstrukturen.
- **MITGESTALTUNG „Gemeinschaft“:** Gemeinschaftliche Flächen und Räume werden noch vor den Sonderplanungen der einzelnen Wohnungen gemeinsam gestaltet. Hier gilt es (1) Vorerhebungen (Bsp.: Online-Umfrage zu den Bedarfen der Gruppe) zu machen und auf diesen Ergebnissen aufzubauen. Dann braucht es (2) 1-2 Planungsworkshops für die gemeinschaftlich genutzten Räume und 1-2 Planungsworkshops für die gemeinschaftlich genutzten Flächen, dann eine (3) Phase der Prüfung (Kosten werden eingeholt und Machbarkeiten geprüft) und dann je ein finaler Entscheidungsworkshop.
 - ➔ Online-Erhebung, Workshopserie mit den Bewohner:innen und Planer:innen
- **MITGESTALTUNG „Wohnungen“:** Über Sonderwunschplanungen kann auf individuelle Bedürfnisse eingegangen werden. Eine Auswahl an Wohnungstypen auf Basis der Ergebnisse aus der Entwicklungsphase und durch Analysen von anderen Projekten wird von Planerseite vorgestellt und die Rahmenbedingungen für Vertiefungsschritte besprochen.
 - ➔ Katalog an Wohnungstypen
 - ➔ Digitale Tools und Plattformen zum Erfassen von individuellen Wünschen (Online-Portale und Apps)
 - ➔ Individuelle Planungsgespräche (Eigentümer/Mieter und Planerteam)
 - ➔ Kosten für Sonderwunschplanungen im m2-Preis berücksichtigen

ERGEBNISSE: Am Ende dieser Phase sind die gemeinschaftlich nutzbaren Räume und Flächen und die individuellen Wohnungsgrundrisse, gemeinsam mit den Bewohner:innen, geplant und können eingereicht werden.

HERAUSFORDERUNGEN

Budgets: Im Rahmen der Mitgestaltungsworkshops werden Bedarfe formuliert und es gilt abzuwägen, welche Qualitäten und Ausstattungen im vorliegenden Kostenrahmen umsetzbar sind. Zu geringe Budgetierung im Vorfeld kann zu unvorhergesehenen Mehrkosten für die Bewohner:innen führen und somit Stress und Frustration hervorrufen.

- ➔ Ausreichend Planungs- und Umsetzungskosten für gemeinschaftlich genutzte Flächen und Räume budgetieren
- ➔ Transparente Darstellung der budgetären Rahmenbedingungen

Zeitfaktor: Gemeinsames Planen im Rahmen von Mitgestaltungsworkshops kann den Teilnehmer:innen Freude und eine hohe Identifikation mit dem Projekt bringen. Wenn Mitgestaltungsprozesse über einen zu langen Zeitraum durchgeführt werden, ist es herausfordernd den Fokus und die Energie der Gruppe aufrecht zu halten.

- ➔ Angebote zur Mitgestaltung in einem kompakten Zeitrahmen umsetzen (Bsp.: 4-6 Monate)

Community: Entscheidungen in der Gruppe sollten gemeinsam getroffen werden. Meinungen gehen hier oft weit auseinander und es braucht Methoden, um zufriedenstellende Lösungen zu finden. Generell muss es ein Commitment der Bewohner:innen vor den Mitgestaltungsmomenten geben, damit die eingebrachten Ideen auch bindend umgesetzt werden können!

- ➔ (anonyme) Abfragen (Bsp.: Mentimeter) (Stimmungsbilder), Diskussionen in der Gruppe, Anwendung der Soziokratie, Sichtbarmachen von Bewertungsschritten und getroffenen Entscheidungen
- ➔ Commitment in Form von Reservierungsbestätigungen inkl. Beitrag, der eingebracht wird und bei Ausstieg in das Projekt fließt

UMSETZUNGSPHASE

In der Umsetzungsphase des Projektes gilt es die Bewohner:innen laufend zu informieren. Mitgestaltung ist nun auf der Ebene der Planung nicht mehr möglich. Nun kann man sich den Communityaspekten widmen und mit der Gruppe zum Thema nachhaltiger Wohnalltag (Mobilität, Teilen&Tauschen von Gegenständen und Raumressourcen, Energieaspekte etc.) arbeiten und in der Gemeinschaft Zuständigkeiten und Rollen definieren. Zukünftige Strukturen können vorbesprochen, ebenso wie ganz konkrete Einzugsplanungen erstellt werden.

- VERTRIEB/KOMMUNIKATION: die aktuellen Bewohner:innen (Verträge wurde in der Planungsphase von bereits einem Großteil der Bewohner:innen unterzeichnet) werden laufend zu den Umsetzungen des Projektes informiert und weitere Interessierte werden in das Projekt eingebunden.
 - ➔ Aktuelle Bewohner:innen über Newsletteraussendungen informieren und über Online-Tool (wie z.B. Discord) miteinander vernetzen
 - ➔ Neueinsteiger:innen gut ins das Projekt einbinden; es gibt nun keine Mitgestaltungsmöglichkeit mehr bei den Wohnungen und gemeinschaftlichen Flächen und Räumen; ein Einbringen und Gestalten in der Gemeinschaft ist aber gewünscht (neue Interessent:innen über klassische Vertriebskanäle gewinnen und vorrangig zielgruppenspezifische Plattformen nutzen)
- COMMUNITY: es gilt die Bewohner:innen miteinander gut bekannt zu machen, Themen für den Wohnalltag zu bearbeiten und Vernetzungsgrundlagen für eine funktionierende Nachbarschaft zu schaffen. Auch ein frühzeitiges Kennenlernen der Hausverwaltung und gute Abstimmungen zu den Aufgaben empfehlen wir zu diesem Zeitpunkt
 - ➔ 2 Workshops. Inhalte: Kennenlernen; Erkennen von Unterschieden und Gemeinsamkeiten; es entstehen Interessensgruppen; darauf aufbauend werden Zuständigkeiten definiert; Impulse zu Entscheidungsfindungen und Organisationsformen; zur Selbstorganisation ermächtigen)

ERGEBNISSE

Das Projekt ist errichtet und die Bewohner:innen haben sich dem Communityaufbau gewidmet.

HERAUSFORDERUNGEN

Ein laufender Einstieg durch neue Bewohner:innen braucht gute Informationsquellen und eine Ansprechperson, die das Einbinden der Neueinsteiger:innen ermöglicht. Informationen zu den Umsetzungen können auch Unsicherheiten hervorrufen (Bsp.: wenn es zu Herausforderungen auf der Baustelle kommt).

- ➔ Handout (Rückblick auf Mitgestaltungsmomente und Ergebnisprotokolle), Informationen leicht und jederzeit verfügbar machen (Webseite, Blog)
- ➔ Personelle Ressourcen für eine Ansprechperson kalkulieren bzw. eine Ansprechperson von Bewohner:innenseite aufbauen
- ➔ Umsetzungsinformationen umsichtig wählen und streuen (Probleme und Lösungen können kommuniziert werden und das Vertrauen in die umsetzenden Firmen wird gepflegt. Idee: eine Ansprechperson zur Baustelle von Umsetzenseite und eine Ansprechperson aus der Community

BETRIEBSPHASE

Durch das frühzeitige Einbinden der Bewohner:innen wird die Identifikation mit Themen rund um nachhaltiges Bauen erhöht und Ideen dazu konnten eingebracht werden. Dadurch werden umgesetzte Lösungen mitgetragen und im Wohnalltag durch die Bewohner:innen unterstützt. Auf der sozialen Ebene beginnen die Bewohner:innen bei diesem Modell bereits bei Einzug mit einer, im Vorfeld aufgebauten Community, und ein Grundstein für eine gute Nachbarschaft wurde bereits gelegt.

- NACHHALTIGER WOHNALLTAG: richtiges Lüften und Heizen, Monitoren von beispielsweise PV-Anlagen, Müllvermeidung/-trennung, Mobilitätslösungen wie Car-/Bike-Sharing, Teilen von Räumen, Gegenständen etc. wird durch die Bewohnerschaft in den Alltag gebracht.
- COMMUNITY: die Bewohner:innen sind nun sukzessiv gefordert die Vernetzung untereinander laufend zu fördern und Zuständigkeiten zu leben bzw. weiter auszuverhandeln. In Abstimmung mit der Hausverwaltung wurden die Aufgaben aufgeteilt und die Community kann zum Beispiel Kosten sparen, in dem Aufgaben durch die Bewohner:innen übernommen werden
 - ➔ Verschiedene Apps (Bsp.: Discord), schwarzes Brett, WhatsApp/Signal-Gruppen, Buchungstools etc.
 - ➔ Aufgaben werden von den Bewohner:innen übernommen (Bsp.: Pflege der Grünanlage, Reinigung Gemeinschaftshaus etc.)

ERGEBNISSE

Im Projekt hat sich, durch die Kultur des partizipativen Entwickelns und Planes eine gestärkte Nachbarschaft entwickelt, die einen nachhaltigen Lebensstil pflegt. Eine hohe Zufriedenheit der Bewohner:innen schafft Kontinuität und wenig Fluktuation.

HERAUSFORDERUNGEN

Die Bewohner:innen sind gefordert Neuseinsteiger:innen gut in die Community aufzunehmen und vielschichtige Perspektiven zuzulassen. Ein Projekt, dass diesem Modell folgt, folgt keiner Einheitsideologie, sondern ermöglicht ein Mitgestalten für viele verschiedenen Menschen und das Einbringen unterschiedlichster Interessenslagen.

- ➔ Akzeptanz von verschiedenen Sichtweisen auf gemeinschaftliches Wohnen und das Ermöglichen verschiedener Lebenssituationen (Zeit, Interesse etc.) im Wohnalltag; ein guter Austausch untereinander schafft hier eine gute Gesprächsgrundlage
- ➔ Guter Austausch mit der Hausverwaltung. Sprecher aus der Community (Zuständigkeiten) und klare Ansprechperson von Seiten der HV

ANSPRECHPERSON Elisabeth Oswald

StadtLABOR Innovationen für urbane Lebensqualität

elisabeth.oswald@stadtlaborgraz.at

+43 676 40 68 818