



Quelle: STÄWOG, Foto: Heiko Sandelmann

Neben Neubauten und Modernisierungen setzt die STÄWOG Bremerhaven auf ein Serviceangebot rund ums Wohnen und neue Wohnformen, hier der Neubau in der Lutherstraße in Bremerhaven-Lehe

THEMA DES MONATS

Schrumpfende Regionen in den alten Bundesländern

Mehr Marktorientierung, mehr Leistungen und gezieltere Investitionen als Erfolgsfaktoren

Immer weniger Einwohner und immer mehr Leerstände. Dieser Herausforderung haben sich auch in den alten Bundesländern Kommunen und Wohnungsunternehmen stellen müssen. Mit welchen Ideen, Konzepten und Maßnahmen begegnen sie dieser Situation? Ein Blick nach Pirmasens, Bremerhaven und Osterode am Harz macht Gegenstrategien deutlich, die auf einen bunten Strauß an Aktivitäten setzen, die auch für Unternehmen mit stabileren Märkten interessant sein könnten.



Holger Hartwig
Agentur Hartwig3c
Hamburg/Papenburg

Auch in westdeutschen Regionen gibt es das, was die meisten Menschen nur mit Ostdeutschland nach der Wende verbinden: Schrumpfung. Auch in den alten Bundesländern sind mancherorten ganze Wirtschaftszweige und damit Arbeitsplätze weggebrochen. Doch bieten diese Orte wirklich so wenig

Lebensqualität und -perspektiven, dass Menschen in Scharen ihre Zukunft woanders suchen?

Pirmasens: Jede fünfte Wohnung leer

„Wir sind die ostdeutsche Stadt in Westdeutschland“ – mit diesem Satz fasst Ralph Stegner, Ge-

schäftsführer der Bauhilfe Pirmasens GmbH, gerne zusammen, was in den zurückliegenden Jahren die Herausforderung war. Seit den 1970er Jahren leidet die kreisfreie Stadt in Rheinland-Pfalz unter einem Bevölkerungsrückgang. Die Stadt ist um ein Drittel geschrumpft und hat heute um die 41.000 Einwohner. Erst seit 2015 gelingt es, die Einwohnerzahl zu stabilisieren. Das steht damit im Widerspruch zu Expertengutachten, die Pirmasens bis 2030 einen weiteren Aderlass von fast 11% prophezeien.

Für die städtische Bauhilfe – mit 2.054 Wohnungen größter Vermieter in der Region – ist der Rückgang der Einwohner seit Jahrzehnten die größte Herausforderung (anders als bei der mit 160 Wohnungen recht kleinen Gemeinnützige Spar- und Baugenossenschaft eG). Stegner: „Vor zehn Jahren stand bei uns fast jede fünfte Wohnung leer. Zudem ist die Kaltmiete im Durchschnitt sehr niedrig. Bei Sozialwohnungen liegt sie seit über 15 Jahren gleichbleibend bei 3,58€/m².“ Auf diese somit auch betriebswirtschaftlich schwierigen Rahmenbedingungen „mussten wir eine Antwort finden, um dauerhaft guten und bezahlbaren Wohnraum anbieten zu können.“ Ziel sei gewesen, gemeinsam mit der Stadt Pirmasens wieder Akzente für eine positive Stadtentwicklung zu setzen. „Das ist uns insgesamt gelungen. Wir sind durch die Talsohle durch und können heute wieder positiv nach vorne schauen“, sagt Stegner. Und das, obwohl auch heute noch 14% der Wohnungen leerstehen und der kommunalen Gesellschaft damit pro Jahr etwa 960.000 € fehlen.

Mehr Dialog sorgt für mehr Bindung

Woher nimmt Stegner den Optimismus? Er geht ins Detail. „Wir haben seit 2005 unseren gesamten Wohnungsbestand genau unter die Lupe genommen und ein detailliertes Portfoliomanagement entwickelt. Seitdem haben wir auch etwa 600 Wohnungen abgerissen oder teilweise verkauft. Der wichtigste Schritt war, dass wir einen Kernbestand von 1.500 Wohnungen mit guten Entwicklungsperspektiven definiert haben, der seitdem gezielt von uns bearbeitet wird.“ Mit Erfolg. Bei diesen Wohnungen konnte der Leerstand auf 6,8% gesenkt werden. Weitere Ansätze waren, hochwertige Wohnungen mit höheren Mieten am Markt zu platzieren sowie nur noch Komplettsanierungen im Kernbestand vorzunehmen und dabei auch die Mieter von Beginn an zu beteiligen. Stegner: „Wir suchen den Dialog. Damit haben wir eine viel bessere Mieterbindung und Zufriedenheit erreicht.“ Auch wurden die internen Prozesse umgestellt und alle Aktivitäten werden heute nicht mehr aus technischer Sicht, sondern mit Blick auf den Markt angegangen. Pro Jahr



Quelle: Bauhilfe Pirmasens

Mit der Entwicklung neuer Wohnformen und Quartiere – hier das generationenübergreifende Angebot „PS:patio!“ – hat sich die Bauhilfe Pirmasens neue Zielgruppen erschlossen

PIRMASENS: ABWÄRTSTREND GESTOPPT

Vier Jahrzehnte des kontinuierlichen Bevölkerungsrückgangs liegen hinter der Stadt Pirmasens. Als Gründe für die Abwanderungen werden der Wandel in der Schuhindustrie – etwa 20.000 Menschen arbeiteten in der Spitze in der Schuhherstellung –, der Abzug der US-Streitkräfte mit einem Verlust an Arbeitsplätzen und Kaufkraft und die ungünstige infrastrukturelle Anbindung genannt. Zeitweise hatte die Stadt eine Arbeitslosenquote von 20%. Erst seit 2011 konnte durch zahlreiche Aktivitäten der Abwärtstrend gestoppt werden. Mit einer langfristigen Strategie setzte die Stadt positive Impulse. So wurden Investoren gewonnen, die in der Stadt neue Wohnungen und andere Immobilien bauten. Die Stadt stellte ihre Wirtschaftsförderung neu auf und erreichte, dass sich 120 Firmen auf dem Areal der US-Kaserne ansiedelten. Zudem gelang es, den Bahnhof wieder zu beleben und als klimafreundliche Kommune voranzugehen. Weitere Akzente sind die Schaffung einer „Wissensfabrik“, die Eröffnung einer Jugendherberge in 2019 und die Aktivierung der Innenstadt und des Einzelhandels durch ein gezieltes Förderprogramm.

werden etwa 3 Mio. € für Instandhaltungen und Modernisierungen ausgegeben.

Neue Wohnformen erfolgreich umgesetzt

Ein weiterer Baustein ist die Schaffung von neuen Wohnformen. „Wir haben gemeinsam mit erfahrenen Partnern sowohl Objekte für altersgerechtes und barrierefreies Wohnen umgesetzt als auch Wohnformen mit inklusivem Charakter geschaffen“, so Stegner, der seit 2003 an der Spitze der Bauhilfe steht. Bestes Beispiel für dieses „Zielgruppen-Wohnen“ sei das generationenübergreifende Wohnangebot „PS:patio!“, das gemeinsam mit der Stadt und dem Diakoniezentrum umgesetzt wurde. Stegner: „Das hat sich zu einem der attraktivsten Wohnquartiere in Pirmasens entwickelt – mit bundesweiter Bekanntheit.“ Insgesamt sei es gelungen, das Miteinander in

Nachbarschaften zu stärken. „Noch in diesem Jahr werden wir auch einen ersten Nachbarschaftstreff fertigstellen, um den Zusammenhalt weiter zu fördern.“ Auch die Integration von Flüchtlingen sei gut gelungen. „Wir haben mit viel Begleitung etwa 100 Mietverhältnisse mit diesen Menschen geschlossen und die Integration hat gut funktioniert“, so Stegner. Zudem sei der Service für die Mieter ausgebaut worden. „Wir bieten heute einen Rund-um-die-Uhr-Notdienst und unsere Mitarbeiter helfen unseren Mietern in vielen Fragen des Alltags weiter“, betont er.

Bis 2030 weiter gezielt investieren

Für Stegner ist klar, dass in den nächsten Jahren weitere Schritte gegangen werden müssen. „Wir erarbeiten gerade die Strategie, wie wir uns bis ins Jahr 2030 aufstellen wollen. Unser Ziel ist es, ►



Quelle: WoGe

Mit gut ausgestatteten Wohnungen in besten Lagen – hier der Neubau Bussestraße – spricht z. B. die Wohnungsgenossenschaft Bremerhaven gezielt Pendler an, die in die Stadt ziehen wollen

BREMERHAVEN: VERMIETER, VERSORGER UND STADTENTWICKLER

Die Bremerhavener STÄWOG hat etwa 5.100 Mietwohnungen. Neben der Vermietung ist das kommunale Unternehmen auch in der Stadtentwicklung aktiv und hat in den vergangenen 20 Jahren zahlreiche Objekte (z. B. Stadttheater, Volkshochschule) saniert und bewirtschaftet, Grundstücke erschlossen und große Projekte, wie das Klimahaus, umgesetzt. Zudem versorgt die Tochtergesellschaft der Stadt etwa 2.100 Wohnungen mit Wärme und Warmwasser und 600 Haushalte mit Strom und ist in Bremerhaven für die Parkraumbewirtschaftung im Auftrag der Stadt zuständig. Aber auch die örtlichen Wohnungsgenossenschaften übernehmen Verantwortung für die Stadtentwicklung.

weiterhin der Anbieter für gutes und zukunftsfähiges Wohnen zu sein und in gewisser Weise durch das Schrumpfen in anderen Bereichen weiter zu wachsen.“ Und er ergänzt: „Manchmal denke ich: Wir haben hier in Pirmasens bereits das hinter uns, was vielen anderen Regionen in Deutschland in den nächsten Jahren noch bevorstehen könnte.“

Bremerhaven: Der Markt stabilisiert sich

Seit Ende der 1960er Jahre hatte Bremerhaven mit einem Rückgang der Bevölkerung zu kämpfen. Zeitweise standen weit über 10.000 Wohnungen in der Seehafenstadt leer. Erst seit 2012 stabilisiert sich die Einwohnerzahl – bedingt durch den Zuzug von Flüchtlingen und eine positive wirtschaftliche Entwicklung der Stadt. Heute leben 119.000 Menschen in der Stadt. Der Wohnungsmarkt mit sei-

nen etwa 64.000 Wohnungen hat sich entspannt, der Leerstand wird aktuell auf 6,4% geschätzt. Auf dieses nach wie vor herausfordernde Umfeld haben sich die Städtische Wohnungsgesellschaft Bremerhaven mbH (STÄWOG) mit ihren etwa 5.100 Wohnungen und die Wohnungsgenossenschaft Bremerhaven eG (WoGe) mit ihren etwa 2.800 Wohnungen erfolgreich eingestellt. Die Genossenschaft konnte in den vergangenen vier Jahren ihren Leerstand auf 4,6% halbieren, bei der STÄWOG wird aktuell ein Leerstand von etwa 2% verzeichnet.

Verstaubtes Image abgelegt

Der Schlüssel zur Trendwende war bei der WoGe – sie feiert in diesem Jahr ihr 100-jähriges Bestehen – der Ansatz, das verstaubte Image der Genossen-

schaft aufzupolieren. Vorstandsassistentin Miriam Böttcher: „Wir haben die Abläufe in der Vermietung optimiert und vor allem durch umfassende und kreative Marketingaktivitäten unser Image verbessert.“ Dabei ging es auch um Themen wie Mitbestimmung, lebenslanges Wohnrecht oder den Umstand, dass alle Einnahmen im Unternehmen, z. B. für Modernisierungen, verbleiben. Zudem seien in der Vermietung neue Wege gegangen worden. „Wir präsentieren unsere Wohnungen heute zeitgemäß auf unserer Homepage, in einer App und in den gängigen Immobilienportalen.“ Mit Kampagnen wie „Muttis Liebling“ sei man ins Gespräch gekommen. „Und wir haben so auch gezielt jüngere potenzielle Kunden angesprochen.“ Neben dem Marketing würde weiterhin in den Bestand investiert, Serviceleistungen rund ums Wohnen geboten, das Miteinander in Nachbarschaften gezielt gefördert und seit einigen Jahren auch in Neubauten investiert. Böttcher: „Wir bauen heute gut ausgestattete Wohnungen in besten Lagen, die sich auch an Menschen richten, die in die Stadt ziehen wollen.“ Das Gesamtpaket der Vorteile beim Einzug in eine Wohnung des Traditionsunternehmens „hat sich immer mehr herumgesprochen und davon profitieren wir“. Mit Blick auf die kommenden Jahre „sind wir optimistisch, dass wir uns weiterhin gut im Markt behaupten“.

STÄWOG: Gezielt investiert

Beim größten Vermieter Bremerhavens, der STÄWOG, wird seit fast 30 Jahren eine Strategie mit mehreren Säulen verfolgt. Trotz schrumpfenden Einwohnerzahlen konnte kontinuierlich der Leerstand reduziert werden. Geschäftsführer Sieghard Lückehe: „Wir haben uns unsere Bestände gezielt angesehen und insgesamt auch 700 Wohnungen abgerissen. Diese Grundstücke haben wir verkauft oder mit Gewerbeimmobilien bebaut. Mit dieser Nachnutzung von Grundstücken gelang es, Verluste auszugleichen und handlungsfähiger zu werden, um unseren Wohnraum in einem schwierigen Marktumfeld zu erhalten, zu sanieren und zu modernisieren.“ Zudem seien nachbarschaftliche Dienstleistungen ausgebaut worden, das Unternehmen habe sein Know-how in Projekte der Stadtentwicklung eingebracht und mit einer Tochterfirma Teile der Energie- und Stromversorgung übernommen. „Das alles zusammen hat uns betriebswirtschaftlich stabilisiert.“ Ab 2014 seien dann erstmals seit Jahrzehnten auch neue Wohnungen gebaut worden. „Hier setzen wir neben sinnvollen Bestandsergänzungen auf eigenen Grundstücken auf gute Lagen und gute Ausstattung, um auch für die vielen Pendler ein attraktives Angebot zu haben“, so Lückehe (siehe Interview), der optimistisch ist,



Quelle: STÄWOG, Foto: Bärbel Rechenbach

In der Ringstraße im Soziale Stadt-Gebiet Wulsdorf erarbeitete die STÄWOG ein innovatives Konzept: eine einfache, vor den neuen Balkonen hängende Rampenkonstruktion erschließt beim sog. Spiralenhaus alle Geschosse ohne Aufzug barrierefrei

dass „wir uns weiter gut im Wettbewerb behaupten können“.

Dazu trägt bei, dass die STÄWOG innovative Projekte umsetzt und positive Außenwirkung erzielt. So hat sie nach dem Deutschen Bauherrenpreis für die Wohnanlage „Living Streets“ (siehe S. 34 in dieser DW) nun auch den „Bremer Wohnbaupreis“ erhalten: Die STÄWOG hatte in der Neulandstraße/An der Pauluskirche eine Schlichtwohnanlage aus den 1950er Jahren mit Neuem verbunden und weiterentwickelt. Zwei Eingangsanlagen mit je einem Aufzug und gläsernen Laubengängen verbinden

mittlerweile 54 kleine, bezahlbare Wohnungen mit funktionalen Grundrissen barrierearm und netzförmig. Diese Form der Erschließung, die bisher nicht barrierefrei über sieben Treppenhäuser erfolgte, ist nicht nur wirtschaftlich, sondern gemeinschaftsfördernd. Und der neu gestaltete Innenraum des Ensembles hat dazu beigetragen, dass eine stabile Nachbarschaft entstanden ist.

Aber auch im Altbaubestand engagiert sich das Unternehmen – es tritt als Ankerinvestor auf und realisiert in lange leerstehenden Altbauten z. B. neue Wohnformen oder Co-Working-Spaces.

Harzrand: Neuer Kurs bringt Erfolg

Eine umfassende Serviceorientierung, gezielte Investitionen und Neubauten sowie die Diversifikation des Unternehmens – das ist seit fast 30 Jahren die Antwort der Kreiswohnbau GmbH mit Sitz in Osterode (seit Ende 2016 heißt sie offiziell Kreiswohnbau Osterode am Harz/Göttingen GmbH) auf den kontinuierlichen Einwohnerrückgang in der Region am südwestlichen Harzrand. Hans-Peter Knackstedt ist verantwortlich für diesen Kurs und freut sich, dass „wir trotz der demografischen Entwicklung bis heute we- ▶



Interview mit Sieghard Lückehe

„Unser Ziel: Mit höherwertigem Angebot Pendler ansprechen“

Seit Anfang der 1990er Jahre hat sich die Städtische Wohnungsgesellschaft Bremerhaven mbH (STÄWOG) auf einen Bevölkerungsrückgang in der Seehafenstadt eingestellt. STÄWOG-Geschäftsführer Sieghard Lückehe äußert sich zu aktuellen Herausforderungen und Gegenstrategien.

Ihr Unternehmen hat sich vom reinen Wohnungsvermieter zu einem wesentlichen Akteur der Stadtentwicklung entwickelt. Was hat für diese Diversifikation gesprochen?

Je attraktiver eine Stadt ist, umso einfacher ist es, Wohnungen zu vermieten. Deshalb helfen wir bis heute mit unserem Know-how dabei, die Stadt attraktiver zu gestalten. Beispiele sind die Sanierung des Stadttheaters und der Volkshochschule, der Bau des Klimahauses oder des Zoos unter unserer Regie. Darüber hinaus übernahmen wir die Parkraumbewirtschaftung und sind als Energieversorger aktiv. Für mich steht die Bevölkerungsstabilisierung seit 2012 in engem Zusammenhang mit der positiven Stadtentwicklung, z. B. auch durch die Akzente im neuen Hafen. Kurzum: Wir schaffen Standortfaktoren und übernehmen Verantwortung durch Konzeption, Bau und Betreiben von Immobilien – und profitieren betriebswirtschaftlich durch die Diversifikation, die mehr Investitionen in Sanierung, Modernisierung und Neubauten ermöglicht.

Es gibt weiterhin einen Überhang an Wohnungen. Warum investieren Sie in Neubauten?

Bis 2012 haben wir ausschließlich modernisiert und abgerissen. Mit unseren Neubauten mit bezahlbaren Mieten schaffen wir heute ein höherwertiges Angebot u. a. mit dem Ziel, Pendler – fast 25.000 Menschen täglich – anzusprechen und als Einwohner zu gewinnen.

Wie sieht Ihre Strategie bis 2025 aus?

Wir bauen weiterhin die Leistungen rund um das Wohnen – angefangen von den Mietertreffs bis hin zu zahlreichen Serviceleistungen – aus. Modernisierungen und Instandhaltungen werden auf hohem Niveau fortgesetzt und wir werden durch Neubauten gezielt in guten Lagen verdichten.

Neubau wird immer teurer. Halten Sie die Miete durch unternehmensinterne Subventionen bezahlbar?

Auf keinen Fall. Wir setzen eher auf eine Kostenreduktion, z. B. mit einer eigenen – mit einem dänischen Experten entwickelten – seriellen Bauweise, die schnell, günstig und praktisch ist. Mit dieser energetischen und barrierefreien Bauweise schaffen wir es, gut ausgestatteten Wohnraum auf unseren Grundstücken in guter Lage z. B. für 8 €/m² Kaltmiete anzubieten. Das ist für einen Neubau mit

dieser Qualität sensationell günstig. Für mich ist das die moderne Form des Sozialwohnbaus.

Nehmen Sie auch Fördermittel in Anspruch?

Das würden wir sehr gerne, dann müssen aber die Vorgaben aus den Förderprogrammen funktionieren. So sind Neubauten mit der vorgegebenen Miete aus der Wohnraumförderung in Bremerhaven nicht vermarktbar. Ich halte es für sinnvoll, hier stärker über handhabbare Modelle einer mittelbaren Belegung nachzudenken.

Was meinen Sie damit?

In Regionen mit niedrigem Mietniveau muss es die Möglichkeit geben, die sozialen Bindungen aus der Wohnraumförderung vom geförderten Mietobjekt zu trennen. Der Vermieter muss dann eine entsprechende Zahl an Wohnungen mit Bindung in seinem Bestand ausweisen. Das hätte Vorteile, z. B. investieren Vermieter stärker in neue Bestände und davon profitiert letztlich die Entwicklung einer Stadt oder Region.

Vielen Dank für das Gespräch.

Die Fragen stellte Holger Hartwig.



Innenstadtnah, barrierearm und modern - mit Neubauten, hier in der Bahnhofstraße in Osterode, ist es der Kreiswohnbau Osterode/Göttingen gelungen, neue Akzente zu setzen



Zwei Erfolgsfaktoren am Harzrand: Das Stärken des Miteinanders - hier das „Geranienfest“ für Mieter - und ein umfassendes Angebot an Serviceleistungen

OSTERRODE: NEUER GROSSKREIS SOLL STRUKTUREN SICHERN

Seit 1968 - bis auf einen kleinen Anstieg in der Zeit nach der Wende in der DDR - ist die Bevölkerungsentwicklung in Kreis Osterode stark rückläufig. Am südwestlichen Harzrand leben heute etwa 73.000 Einwohner - knapp 20% weniger als vor 50 Jahren. Die Politik hat auf diese langfristige Entwicklung reagiert und die Verwaltungsstrukturen angepasst. Seit dem 1. November 2016 ist der Landkreis Osterode am Harz Geschichte. Durch einen Zusammenschluss mit dem damaligen Landkreis Göttingen ist ein neuer Landkreis Göttingen mit etwa 320.000 Einwohnern entstanden.

nig Leerstände und mit 4% nur geringe Erlöschmälerungen haben“. Aus seiner Sicht ist die strategische Ausrichtung seit 1994 der Garant des Erfolges. „Wir haben erkannt, dass es nicht um die Vermietung einer Wohnung geht, sondern darum, ein Partner für angenehmes Wohnen zu sein“, erklärt der Geschäftsführer.

Mit Blick auf die Wohnqualität sei man in zweierlei Hinsicht durchgestartet. Knackstedt: „Wir haben die Investitionen hochgefahren. Seit 1992 wurden für 65 Mio. € neue Wohnungen und Gewerbeobjekte gebaut und für weitere 65 Mio. € unsere etwa 1.500 Wohnungen kontinuierlich modernisiert. Die Mieten sind dabei insgesamt unter Berücksichtigung des allgemeinen Preisanstiegs stabil geblieben.“ Bei den Neubauvorhaben sei für ihn immer die Prämisse „Mehr Qualität statt Quantität“ gewesen - also nicht das zu bauen, was allgemein mit sozialem Wohnungsbau in Verbindung gebracht wird, sondern hochmoderne und marktfähige Objekte.

„Wir leisten heute wichtige Sozialarbeit“

Neben den Investitionen in Steine wurde parallel der Bereich Service aufgebaut. „Heute gibt es fast keinen Lebensbereich, bei dem wir unsere Kunden nicht unterstützen“, berichtet der Diplom-Betriebswirt, der sichtlich stolz auf die

Leistung seines Unternehmens und vor allem der Mitarbeiter ist: „Unser individueller Kundenservice reicht vom Einkaufen über die Wohnungsbetreuung bei Abwesenheit bis hin zu Fahrdiensten jeglicher Art.“ Bis auf einen Fahrer, der eingestellt wurde, werden diese Leistungen komplett vom bestehenden Personal unter Einbindung erfahrener Partner geleistet. Die Mitarbeiter würden sich kontinuierlich fortbilden und heute wichtige Sozialarbeit leisten. Neben den Serviceleistungen wurde auch viel für das Miteinander in den Wohngebieten getan. „Drei Stadtteiltreffs bieten viele Chancen, gemeinsam etwas zu erleben“, so Knackstedt. Als ein Beispiel nennt er den Stadtteilchor, der in diesem Jahr erstmals eine CD aufnimmt. „Dieses Gesamtpaket, das für die Nutzer in weiten Teilen kostenfrei ist, ermöglicht es vor allem auch älteren Mietern, so lange wie möglich im gewohnten Umfeld zu bleiben.“

Neue Aufgaben mit Erfolg gesucht

Was bleibt, ist die Frage, wie die Strategie mit den Bausteinen Neubau, Modernisierung und Ausweitung des Service bei stabilen Mieten betriebswirtschaftlich umgesetzt wird. Auch diese Frage ist die Kreiswohnbau langfristig angegangen. Knackstedt: „Wir haben uns angesehen, in welchen Bereichen wir über Know-how verfü-

gen, mit dem wir in der Region Geld verdienen können.“ Mit dieser Strategie, beispielsweise die Berufsschule zu planen und zu bauen oder auch Gewerbebauten zu errichten und zu betreiben, „ist es uns gelungen, wirtschaftlich weiter erfolgreich zu bleiben“. Darüber hinaus sei man ganz bewusst dazu übergegangen, eigene Objekte genau zu prüfen, teilweise zu verkaufen oder sich auch von Immobilien und Grundstücken zu trennen.

Bei der weiteren Entwicklung kann sich das Unternehmen der Unterstützung durch die Politik sicher sein. Knackstedt: „Anders als bei vielen anderen kommunalen Unternehmen müssen wir seit zwei Jahren keine Überschüsse mehr an die kommunale Hand abführen.“ Das ist aus seiner Sicht ein deutliches Signal, dass die Politik im neuen Landkreis Göttingen erkannt hat, dass „Wohnungspolitik ein wichtiger Bestandteil von regionaler Strukturstabilisierung und -förderung ist“. Früher wurden bis zu 20% Dividende abgeführt. Zudem seien Gespräche, dass neue Wohnbauprojekte auch kommunal gefördert werden, auf einem guten Weg. Knackstedt: „Der Wert, den ein gut funktionierendes Wohnungsunternehmen für eine Region hat, wird gesehen und geschätzt.“

Das Ziel sei, weiter zu investieren und vor allem im Speckgürtel von Göttingen interessante Wohnungen neu zu errichten. Aktuell entstünden Mehrgenerationenhäuser mit 52 Einheiten in zwei Bauabschnitten und „wir wissen, dass wir wie in den vergangenen Jahren bei Fertigstellung alle Wohnungen vermietet haben werden“. Knackstedt: „Wir wollen weiter wachsen und noch stärker werden.“



Weitere Informationen:
www.bauhilfe-pirmasens.de,
www.woge-bremerhaven.de,
www.staewog.de und
www.kreiswohnbau.de