

BERLIN

Großsiedlungen im Schlingern

Seit Jahren steigt der Leerstand in den Berliner Großsiedlungen, während das Durchschnittseinkommen ihrer Mieter sinkt. Ist der Abwärtstrend also unaufhaltsam? Nein, antworten Vertreter der Wohnungswirtschaft und fordern, die Großsiedlungen als Marke zu positionieren.

In den sechziger und siebziger Jahren des 20. Jahrhunderts galt es für viele Berliner Mieter – egal ob im West- oder im Ostteil der geteilten Stadt – als höchstes Glück, eine Wohnung in einer der neuen, meist am Stadtrand gelegenen Großsiedlungen zu erhalten: Fernwärme statt Ofenheizung, modernes Bad statt Außenklo und Blick ins Grüne statt in den tristen Hinterhof machten das Wohnen in den Neubauten attraktiv.

Heute hat sich das gründlich verändert. „Es droht eine schleichende Entwicklung dieser Siedlungen zu Wohnorten, in denen vorwiegend Haushalte leben, die vergleichsweise einkommensschwach sind“, sagt Wolfgang Bohleber, besonderer Vertreter des Vorstands des Verbandes Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen (BBU), Berlin. Besonders bei den Wohnungssuchenden und Neumieter sei „ein klarer Abwärtstrend hinsichtlich der finanziellen Ausstattung“ erkennbar, heißt es in der vom BBU herausgegebenen Publikation „Neuer Kurs für große Siedlungen“. Diese fasst Ergebnisse eines siedlungspolitischen Forums zusammen, in dessen Rahmen sich Wohnungswirtschaftler und externe Fachleute mit der Situation und mit Lösungsmöglichkeiten befassten. Untersucht wurden 42 Berliner Siedlungen mit 230.000 Wohnungen.

Älter, einsamer und ärmer

Auf diese Siedlungen schlägt zudem die demografische Entwicklung voll durch. Während 1985 in der (West-)Großsiedlung Märkisches Viertel in jedem zweiten Haushalt mindestens ein Kind lebte, waren 2003 70% der Haushalte kinderlos. Und in den Großsiedlungsgebieten des Ost-Berliner Stadtteils Hohenschönhausen stieg der Anteil der über 60-jährigen Bewohner zwischen 1991 und 2005 von 7% auf 20%.

Junge Familien zögen verstärkt in den Altbaubereich der Innenstädte, hält dazu Wolfgang Bohleber fest. Dies gehe einher mit einer wachsenden Segregation: Während früher auch der junge Lehrer mit seiner Familie in einer Großsiedlung gewohnt habe, gebe es heute einen Trend zu homogenen Gruppen – wobei eben die Gefahr bestehe, dass die Empfänger von niedrigen Einkommen und staatlichen Transferleistungen in den Großsiedlungen unter sich blieben.

Die Schlussfolgerung der Fachleute: Die Großsiedlungen müssen für die Mittelschicht wieder attraktiv gemacht werden. Um dieses Ziel zu erreichen, arbeiten sie mit Methoden, die dem Betrachter aus dem höherwertigen Wohnungsneubau bekannt sind: Die Analyse von Sinus-Milieus und



Mit einem Bündel an Maßnahmen wollen die Verantwortlichen die soziale Mischung in den Berliner Großsiedlungen (im Bild die Siedlung Zabel-Krüger-Damm in Reinickendorf) stabilisieren. Bild: GSW

Zielgruppen soll dazu beitragen, den Abwärtstrend zu stoppen.

Dabei gelte es, sagt BBU-Vertreter Bohleber, innerhalb der Großsiedlungen unterschiedliche gesellschaftliche Milieus anzusprechen. Als erfolgreiches Beispiel nennt er die Ahrensfelder Terrassen, ein Stadtumbauprojekt im sozial problematischen Stadtteil Marzahn-Nord, mit dessen Hilfe es der Degewo gelang, Kunden aus der Mittelschicht zu halten und neu zu gewinnen – wobei das Vorhaben allerdings nur dank Fördermitteln zu finanzieren war.

So aufwendig muss es jedoch nicht immer sein. Die nötige Produktdifferenzierung lässt sich laut Bohleber auch durch unterschiedliche Badausstattungen oder Fußbodenbeläge erzielen. „Einheitliche Wohnungstypen und Ausstattungen haben ausgedient“, teilte beispielsweise die Degewo beim Sanierungsstart ihrer Weddinger Wohnanlage Hofgarten mit. Mit den Bauarbeiten strebt sie nach eigenen Angaben an, den Hofgarten zu einem „Wohnviertel für Menschen ganz unterschiedlicher Herkunft, unterschiedlichen Alters und unterschiedlicher Sozialisierung“ zu machen.

Um dieses Ziel zu erreichen, sind nach Ansicht Bohlebers auch Maßnahmen wie zum Beispiel Grundrissänderungen nötig. „Wir haben ein relativ uniformes Produkt“, begründet er dies. „Dem steht gegenüber, dass sich die Gesellschaft ausdifferenziert hat.“ Anders als zur Entstehungszeit der Wohnhäuser sei es heute nicht mehr die Regel, dass die Bewohner früh zur Arbeit gingen und die Wohnung hauptsächlich zum Schlafen nutzten. Kleine Bäder, Küchen und Kinderzimmer seien deshalb nicht mehr zeitgemäß.

Doch die Frage liegt nahe: Sind diese Umgestaltungen nicht so teuer, dass sie steigende Mieten und die Verdrängung einkommensschwacher Mieter zur Folge haben? Natürlich müsse, antwortet Bohleber, in einer Stadt, in der 300.000 Haushalte von Arbeitslosengeld II lebten, auch schwächeren Mietern ein adäquates Angebot unterbreitet werden. Die Großsiedlungen hätten dabei gerade für ältere Bewohner den Vorteil, in der Regel wesentlich barriereärmer zu sein als Gründerzeithäuser. Zudem plädiere

er Bohleber und die Autoren der BBU-Studie dafür, durch Dienstleistungen zu differenzieren und je nach Bewohnerstruktur Angebote für Familien, Senioren oder Migranten zu entwickeln.

„Adresse mit Markencharakter“

Trotz aller Anstrengungen aber führe die bauliche Homogenität der Großsiedlungen dazu, dass sie als physisches Produkt am Markt kein Alleinstellungsmerkmal beanspruchen könnten. Abhilfe bringen sollen Marketingmaßnahmen. „Wir wollen eine Dachmarke für das Siedlungswohnen schaffen“, sagt Bohleber. Exemplarisch könnte dies beim Spandauer Stadtteil Falkenhagener Feld, einem Teil des Programms Stadtumbau West in Berlin, passieren. „Das Falkenhagener Feld“, gibt die Senatsverwaltung für Stadtentwicklung das Ziel vor, „soll zu einer Adresse mit Markencharakter werden, die vor allem ältere Menschen, junge Familien und Starterhaushalte mit geringem und mittlerem Einkommen anspricht.“ Auch anderswo scheint sich dieser Ansatz herumzusprechen. So hat das auf die Entwicklung von Markenimmobilien spezialisierte Nürnberger Beratungsunternehmen Centacon soeben bekanntgegeben, von der GSW den Auftrag für eine Neupositionierung von 930 Wohnungen in Lichtenfelde erhalten zu haben. „Ziele“, so Centacon, „sind unter anderem die Entwicklung einer Marke für die Wohnanlage und eine zielgruppenadäquate Ansprache von potenziellen Mietern.“

Bohleber jedenfalls zeigt sich zuversichtlich, durch ein Bündel von Maßnahmen den Abwärtstrend der Großsiedlungen stoppen zu können – was zweifellos im Interesse der im BBU organisierten Unternehmen liegt, wohnen doch in ihren Berliner Großsiedlungen nicht weniger als 400.000 Menschen. Dennoch wendet sich Bohleber gegen den Einwand, das Engagement für die Siedlungen stehe der Stärkung der Innenstadt entgegen. Es gehe nicht um ein Entweder-Oder, argumentiert er: Angesichts steigender Haushaltszahlen und geringer Neubautätigkeit würden für die Versorgung der Berliner alle Wohnungen gebraucht – auch die in den Großsiedlungen. (ch)

TIPP !

Die vom BBU herausgegebene Publikation „Neuer Kurs für große Siedlungen“ kostet 35 Euro (zuzüglich Mehrwertsteuer) und ist zu bestellen über die Website www.bbu.de (Unterpunkt Publikationen/Siedlungsforum).