

**AG 1: Wie können sich soziale Wohnraumhilfen auf dem Markt etablieren?  
Wie gelingen Kooperationen mit der Wohnungswirtschaft?  
Wie können wir Wohnraum akquirieren?**

**Input: (Lisa Disse, Lena Zachmann, Rolf Haas)**

**Grundidee und Ist-Stand SOZPÄDAL**

- Jeder Mensch braucht eine Wohnung >> regulärer Mietvertrag nach BGB, keine Nutzungsverträge gekoppelt an Betreuung
- Wohnungslose Menschen finden kaum eigenen Wohnraum >> SOZPÄDAL als Zwischenvermieter
- Heute ca. 360 Mietverhältnisse (WG und Einzelwohnraum, verschiedene Betreuungsformen und Zielgruppen)

**Wie können sich soziale Wohnraumhilfen auf dem Markt etablieren?**

Am Beispiel der Praxis von SOZPÄDAL:

Vorteile für die Hausbesitzenden schaffen durch Zwischenvermietung:

- finanzielle Anreize: komplette Mietsicherung
- Hausbesitzende werden weitestgehend aus Mietangelegenheiten rausgehalten: alle Angelegenheiten werden zwischen MieterInnen und SOZPÄDAL geregelt
- feste AnsprechpartnerInnen pro Haus für Hausbesitzende
- auf Anliegen der Hausbesitzenden eingehen
- Garantie, dass SOZPÄDAL Verantwortung für den Wohnraum übernimmt und die Verantwortlichen ansprechbar sind
- Reparaturen und Renovierungen regelt SOZPÄDAL selbst.
- Durch gute Zusammenarbeit Vertrauen schaffen für weitere Immobilienangebote

>> Attraktivität für Hausbesitzende mit minimalen Risiken und maximaler Sicherheit

**Wie gelingen Kooperationen mit der Wohnungswirtschaft? Wie können wir Wohnraum akquirieren?**

- Angebote privater Hausbesitzer durch o.g. Vorteile, positive Erfahrung mit Zwischenvermietung .
- Angebote kommunaler Wohnungsbestände: Kommunale Wohnungsgesellschaften wie private Vermieter behandeln. Risiken durch Sozialarbeit und Wohnungsmanagement minimieren.
- Kooperation mit der Kommune und Fachstelle Wohnungssicherung

- Wohnungsangebote: alle anschauen, prüfen, ob sie dem Standard entsprechen oder umgebaut werden können (Standard: Öfen, WC, Dusche, Küche)
- Auch niedrigschwelliger Wohnraum erforderlich
- Immobilien bewohnbar machen und eigenen Wohnraum schaffen:
  - Modernisierungen werden refinanziert über Mietumlage (z.B. Austausch von Kohleöfen durch Heizung)
  - Bei Wohnungssanierung/Umbau: Sanierungsmittel der Stadt (Fachstelle/Wohnraumakquise): Sanierungszeitraum 1-2 Monate, Personalaufwand Arbeitsprojekt, Projektmanagement und nach Aufwand die Sachmittel (Arbeitsmaterial und ggf. auch Einsatz einer Fachfirma), Sanierungsvereinbarung zwischen der Stadt, z.B. Werkstatt, Büroräume oder Arztpraxen in Wohnraum umwandeln
  - Fördergelder bei Wohnprojekten im eigenen Wohnraum: Land Baden-Württemberg/KVJS: Förderung von Einrichtungen der Gefährdetenhilfe (§68 SGB XII), Zweckbindung 25 Jahre Aktion Mensch: Förderung für den Kauf und Umbau einer Immobilie (Achtung: Auflagen zur Barrierefreiheit)
  - Weitere Fördertöpfe vorhanden

>> Ziel: Wohnraum dem Markt für unsere Klientel entziehen und halten (Mietverhältnisse mind. 10 Jahre ohne Mieterhöhung, Kauf)

>> Ausblick: Wohnungen zu erwerben wird zunehmend schwieriger, da Preise/Mietspiegel steigen und Mietobergrenze für Wohnungen auf dem freien Wohnungsmarkt oft nicht ausreichen

- Öffentlichkeitsarbeit, Lobbyarbeit, Kontakt in die (Kommunal-)Politik
- Aufgabe der Kommune, BürgerInnen mit Wohnraum zu versorgen, d.h. unsere Arbeit liegt im Interesse der Kommune. Gesamtstrategie der Kommune muss sein, wohnungslosen Menschen eine Wohnung anzubieten.

>> Selbstvertrauen der Träger! Wir sind keine Bittsteller, sondern unterstützen die Kommune bei der Umsetzung ihrer Pflichtaufgabe

>> Langer Atem erforderlich: dauerhaft Kontakte zu den Wohnungsbesitzenden pflegen und öffentlich auf Thema Wohnungsnot aufmerksam machen (steter Tropfen höhlt den Stein☺)

### **Ergebnisse der Diskussion in der AG 1:**

- verlässlicher Partner sein und minimale Risiken mit maximaler Sicherheit (z. B. finanziell, keine Beschwerden, keine Schäden/wenig Reparaturen) für Vermieter ermöglichen

- Gründung einer Wohnungsgesellschaft zur ausschließlichen Versorgung von Wohnungsnotfällen durch (mehrere) freie Träger. Bei Bedarf Betreuung durch freie Träger (Modell Darmstadt)
- Ansprache adressatenabhängig wählen z. B. haben Privatpersonen andere Bedürfnisse/Wünsche als Wohnungsbaugesellschaften
- Öffentlichkeitsarbeit: immer wieder auf die Problematik der Wohnungsknappheit hinweisen, Werbung für die einzelnen Träger und deren Angebote machen (größere Bekanntheit erhöht die Chance auf Wohnungsangebote)
- finanzielle Anreize aus der Kommune bzw. die Mitverantwortung einfordern (Bspw. Unterstützung bei Sanierung hinsichtlich des Aufwandes von Sachmitteln, Verwaltung, Personalaufwand, Mietausfällen). Träger dürfen selbstbewusst sein, da sie die Kommune bei der Umsetzung ihrer Pflichtaufgabe unterstützen
- kommunale Förderung, z. B. auch durch kostenloses/kostengünstiges Bauland möglich; z.B. Überlassung des Grundstücks im Rahmen von Erbpacht
- bei Wohnungsbau der Kommune einen prozentualen Satz des Neubaus für das Klientel einfordern
- generell Förderprogramme der Politik einfordern
- Leerstand akquirieren, Städte und Gemeinden anfragen
- Wohnraum der Kirchengemeinden nutzen, akquirieren falls es dort Leerstand gibt
- Netzwerkarbeit, dies kann mühsam sein und viel Ausdauer erfordern
- Gute Erfahrungen mit Wohnraumagenturen/sozialen Einrichtungen sorgen für Vertrauen bei Vermietern und in der Folge evtl. auch zu neuen Wohnungsangeboten
- eigenen Wohnraum erwerben und dadurch den Wohnungsbestand des Trägers erweitern