

# Baugruppen und Wohngruppenprojekte

## Ein Handbuch für Kommunen

	Vorwort
5	Inhaltsverzeichnis
7	<b>Einleitung</b> <b>Ein Ratgeber im Baukastensystem</b>
8	<b>Kapitel 1</b> <b>Der Gewinn von Wohngruppenprojekten für die Stadt</b>
8	Grundlagen und Begriffsbestimmungen
8	Aufbau von besonderen Unterstützungsstrukturen
8	Neue Wohnformen und neue Bauherren: Ein Gewinn für die Stadt
9	Neue Aufgaben brauchen neue Formen kommunaler Unterstützung
10	Definitionen – Was versteht man alles unter Neuen Wohnformen?
10	Das gemeinschaftliche Wohngruppenprojekt
11	Die Baugemeinschaft und/oder Baugruppe
11	Abgrenzung zu den pflegeorientierten Wohnformen
12	<b>Kapitel 2</b> <b>Vorbereitung auf neue Kunden und Investoren – sich intern aufstellen</b>
12	Neue Bauherren kennenlernen
13	Machen Sie sich ein Bild von Ihren neuen Kunden – Exkursionen und Gespräche
14	Ziele stecken und Gleichgesinnte in der Verwaltung suchen
17	Politik begeistern und politische Fürsprecher gewinnen
20	<b>Kapitel 3</b> <b>Interessieren und informieren – neue Wege der Kommunikation</b>
20	Eine Internetseite ‚Neue Wohnformen‘ aufbauen
22	Newsletter/Presse-Infos/Mailings versenden
23	Eine Materialsammlung zusammenstellen
24	Thematische Ausstellungen in die Stadt holen
24	Kontaktbörsen und Datenbanken aufbauen
25	Informationsveranstaltungen anbieten
26	An Fachmessen teilnehmen
27	Runde Tische und Stammtische für Interessierte bilden
27	Marktplatz Baugemeinschaften veranstalten
27	Kontakt- und Anlaufstelle schaffen

- 30 **Kapitel 4**
  - Zuständigkeiten und Spielräume in der Verwaltung klären**
  - 30 Ansprechperson als Lotsen festlegen
  - 31 Verwaltungsinterne Kooperationen anstreben
  - 34 Ansprechperson zu Förderfragen festlegen
  - 34 Ausübung von Belegungsrechten regeln
  - 35 Anschubförderung für Pilotprojekte erwägen
  
- 36 **Kapitel 5**
  - Investoren ansprechen**
  - 36 Die neuen Kundengruppen und die Vorteile für Investoren
  - 37 Investoren gezielt ansprechen und umwerben
  - 38 Runde Tische und/oder Expertengespräche durchführen
  - 38 Messen besuchen
  - 39 Exkursionen für Investoren organisieren
  - 39 Investorentag veranstalten
  
- 40 **Kapitel 6**
  - Grundstücke finden und vergeben**
  - 40 Grundstücksanforderungen klären
  - 41 Suche nach städtischen und privaten Flächen kreativ gestalten
  - 42 Flächenreserve bilden
  - 42 Grundstücksoption auf Zeit anbieten
  - 43 Spezielle Vergabeverfahren entwickeln
  - 45 Fazit
  
  - 46 Bildnachweis
  
  - 47 Impressum