



**Universität
Zürich^{UZH}**

Abschlussarbeit

zur Erlangung des

Master of Advanced Studies in Real Estate

Community Development bei Wohnimmobilien aus der Sichtweise institutioneller Investierender

Verfasserin:

Hänggi

Rahel

Eingereicht bei:

MSc. Psychologie Alice Hollenstein

Abgabedatum:

05.09.2022

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Ausgangslage	1
1.2	Zielsetzung und Forschungsfragen	2
1.3	Abgrenzung des Themas	2
1.4	Aufbau der Arbeit	3
1.5	Vorgehen.....	4
1.5.1	Literaturrecherche.....	5
1.5.2	Empirische Untersuchung.....	5
2	Theoretische Grundlagen.....	6
2.1	Verständnis der Begrifflichkeiten	6
2.1.1	Institutioneller Investor	6
2.1.2	Community Development	6
2.1.3	Nachbarschaft	7
2.1.4	Socially Responsible Investment.....	8
2.2	Arten des Wohnens in der Schweiz	8
2.2.1	Eigentübertypen Mietwohnungen	9
2.2.2	Gebäudekategorien und Eigentumsverhältnisse Bewohner	9
2.2.3	Haushaltstypen in Mietobjekten	10
2.2.4	Verdichtung und Bevölkerung	10
2.3	Soziale Nachhaltigkeit	11
2.3.1	Tripple Bottom Line	11
2.3.2	Nachhaltigkeitskriterien Immobilien.....	12
2.3.3	Nachbarschaften und die Dimension Gesellschaft/ Sozial.....	16
3	Empirische Untersuchung.....	17
3.1	Quantitative Untersuchung	17
3.1.1	Erhebungsmethode	17
3.1.2	Aufbau Fragebogen	18

3.1.3	Stichprobe, Repräsentativität und Datenerhebung	21
3.1.4	Datenbereinigung.....	24
3.1.5	Methoden der Datenauswertung.....	24
3.1.6	Ergebnisse und Interpretation.....	25
3.2	Qualitative Untersuchung	36
3.2.1	Ziel der Experteninterviews.....	37
3.2.2	Auswahl der Gesprächspartner.....	37
3.2.3	Forschungsdesign Experteninterviews	37
3.2.4	Auswertungsverfahren.....	38
3.2.5	Ergebnisse Experteninterviews.....	38
3.2.6	Interpretation der Ergebnisse.....	45
4	Schlussbetrachtung	49
4.1	Fazit	49
4.2	Diskussion und Ausblick	51
5	Literaturverzeichnis	54
6	Anhang	58

Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
App	Applikation
BREEAM	Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology
CSR	Corporate Social Responsibility
SR	Social Responsibility
ESG	Environmental, Social, Governance
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
LEED	Leadership in Energy and Environmental Design
OM	Organisatorische Mittel
SNBS	Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz
SR	Socially Responsible
SRI	Socially Responsible Investment
REIT	Real Estate Investment Trusts
NK	Nebenkosten

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Arbeits- und Forschungsprozess	4
Abbildung 2: Eigentumsverhältnisse Mietwohnungen 2021.....	9
Abbildung 3: Eigentumsverhältnisse 2020 Bewohner Wohnungen.....	10
Abbildung 4: 3 Dimensionen der Nachhaltigkeit.....	11
Abbildung 5: 3 Bereiche der Nachhaltigkeit in 12 Themen unterteilt	15
Abbildung 6: Frage 2.1 und 3.1	27
Abbildung 7: Frage 2.2 und 3.2.....	27
Abbildung 8: Frage 2.3 und 3.3.....	28
Abbildung 9: Frage 2.4 und 3.4.....	29
Abbildung 10: Frage 2.5 und 3.5.....	29
Abbildung 11: 2.6 und 3.6.....	30
Abbildung 12: 2.7 und 3.7.....	30
Abbildung 13: Frage 2.8 und 3.8.....	31
Abbildung 14: Frage 2.9 und 3.9.....	32
Abbildung 15: Frage 2.10 und 3.10.....	32
Abbildung 16: Frage 2.11 und 3.11.....	33
Abbildung 17: 2.13 und 3.12.....	33
Abbildung 18: 2.14 und 3.13.....	34
Abbildung 19: Kommunikationswege.....	45

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Labels im Vergleich Schweiz.....	14
Tabelle 2: Wohnimmobilien und Anzahl Haushalte	18
Tabelle 3: Zusammensetzung Stichprobe 1	22
Tabelle 4: Interpretation Korrelation.....	24
Tabelle 5: Aufteilung der Fragen in Bereiche	25
Tabelle 6: Stichprobe 1 Organisatorische Mittel.....	26
Tabelle 7: Korrelationen Bereich I Unterstützende Handlungen Fragebogen Teil 2	34
Tabelle 8: Korrelationen Bereich II Belästigung durch Nachbarn.....	35
Tabelle 9: Korrelationen Bereich II Belästigung durch Nachbarn Teil 2 und 3 Fragebogen	35
Tabelle 10: Korrelationen Bereiche III Verbundenheit der Nachbarn, IV Schwache soziale Bindung Fragebogen Teil 1 und 3	36
Tabelle 11: Initialkosten organisatorische Mittel und Anlagekosten Immobilie	47

Executive Summary

In der heutigen Zeit reicht es nicht aus eine Wohnimmobilie nach den geltenden Gesetzen und Standards zu erstellen. Einerseits stellen die Bewohnenden Ansprüche an ihren persönlichen Wohnraum, andererseits haben auch die institutionellen Investierenden ihre individuellen Anforderungen an die Wohnimmobilien selbst. Ein immer grösser werdender Part betrifft den Bereich der Nachhaltigkeit, welche sich mit dem Bereich Gesellschaft/ Sozial auseinandersetzt. Diese Arbeit legt die Beweggründe der institutionellen Investierenden dar, weshalb in Community Development bei Wohnimmobilien investiert wird und welche Kosten und Nutzen auf Grund der Anwendung von Community Development anfallen. Ebenfalls wird die Effektivität des Community-Development bei Wohnimmobilien in Form einer Umfrage bei Bewohnenden von Immobilien mit Community Development aufgezeigt. Ergänzend werden verschiedene Möglichkeiten zur Förderung des Nachbarschaftsklima veranschaulicht.

Es zeigte sich deutlich, dass einerseits institutionelle Investierende das übergeordnete Ganze für ihre Investmentstrategie in ihre Überlegungen miteinbeziehen und andererseits die Wohnimmobilie als Anlage selbst. Massnahmen des Community Development sind Teil der Nachhaltigkeitsstrategien und generieren ein Alleinstellungsmerkmal, wodurch sich Investierende im Immobilienmarkt und auch in der Unternehmensstrategie abheben können. Verschiedene Mittel werden zu diesem Zweck eingesetzt wie bspw. digitale Medien, Vereine in den Wohnimmobilien, Siedlungscoachs zur Förderung des Nachbarschaftsklima.

Der Einsatz des Community Development verursacht bei den jeweiligen Investierenden Initialkosten, welche je nach Massnahme unterschiedlich hoch ausfallen, jedoch im Vergleich zu den Gesamtinvestitionen gering sind. Die Betriebskosten werden den Mietenden in Form der Miete oder den Nebenkosten direkt weiterverrechnet, wodurch keine laufenden Kosten für den Investierenden anfallen. Anhand der empirischen Untersuchung konnte verdeutlicht werden, dass es einen positiven Unterschied zu Wohnimmobilien mit Community Development und zu solchen ohne Anwendung des Community Development in Bezug auf das Nachbarschaftsklima gibt. Es scheint, dass zufriedener Bewohnende weniger umziehen, was zur Folge hat, dass geringere Kosten für den institutionellen Investierenden bspw. in Form von geringeren Leerständen, weniger Sanierungen, weniger Wohnungsinsparaten in der Bewirtschaftung anfallen. Schlussendlich können diese Einsparungen dann auch effektiv zu einer Wert- und Renditesteigerung der Wohnimmobilie beitragen.

1 Einleitung

1.1 Ausgangslage

Bei Investments für Wohnungsbau wird im Bereich soziale Nachhaltigkeit oft nur von bezahlbarem Wohnraum gesprochen. Dies zeigte nicht zuletzt auch die Volksabstimmung über die Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» (Bundeskanzlei, 2020, S. 4). Es gibt aber zahlreiche institutionelle Investierende in der Immobilienbranche, welche sich nicht nur im Bereich für bezahlbare Mieten engagieren, sondern sich auch zur Förderung anderer Kriterien der sozialen Nachhaltigkeit in Wohnüberbauungen einsetzen (Kraft & Kempf, 2021, S. 6).

Für institutionelle Investierende in der Immobilienbranche gewinnen die drei Nachhaltigkeitskriterien Umwelt, Wirtschaft und Gesellschaft in Form der CSR immer mehr an Bedeutung (Heymann, 2007, S. 2). Allerdings ist kaum transparent, welche Kriterien in welchem Masse bei Wohnliegenschaften berücksichtigt werden. Ebenfalls wandeln die Investierenden ihr Investitionsverhalten auch auf Grund dessen, dass Menschen ihre Prioritäten bei der Auswahl ihrer Wohnungen ändern. Nicht allein der Mietaufwand ist für die Bewohnenden entscheidend, sondern auch die Umgebung sowie die Nachbarschaft oder der Immobilienbesitzer selbst. Diese Liste der Kriterien ist nicht abschliessend.

Einige institutionelle Investierende erweitern den Begriff der sozialen Nachhaltigkeit und stellen dabei nebst bezahlbaren Mieten auch die Förderung des Community Development für ein gutes Nachbarschaftsklima in den Vordergrund ihrer Strategie für Wohnimmobilien. Darunter fallen beispielsweise die Stiftung Abendrot (Stiftung Abendrot, 2022) und die Zürcher Freilager AG (Zürcher Freilager AG, 2022).

Community Development ist ein Ansatz für Wohnimmobilien, den sozialen Zusammenhalt zu fördern. Quartiere oder grosse Wohnimmobilien können dadurch aufgewertet werden. Durch die frühzeitige Adressierung dieses Themas in der Planung und danach in der Bewirtschaftung erhoffen sich Investierende ein besseres Nachbarschaftsklima zu schaffen und dadurch eine höhere Identifikation der Bewohnenden mit der Wohnumgebung zu bewirken. Nicht zuletzt erwarten sie durch die Interventionen auch tiefere Fluktuationen bei den Wohnungswechseln, geringere Leerstände, weniger Auseinandersetzungen mit den Mietenden und generell zufriedener Bewohnende. Für das Community Development werden verschiedene organisatorische

Mittel angewendet wie digitale Apps, Vereine für die Bewohnenden oder das Engagieren einer Fachperson in der Form eines Siedlungscoachs zur Förderung des Nachbarschaftsklimas. Im Folgenden wird deshalb untersucht, weshalb institutionelle Investierende Community Development bei Wohnimmobilien einsetzen und welche Erfolge für sie daraus resultieren.

1.2 Zielsetzung und Forschungsfragen

Basierend auf der Ausgangslage in Kapitel 1.1 lauten die Forschungsfragen dieser Arbeit wie folgt:

- a) Weshalb investieren institutionelle Investierende in Community Development bei Wohnimmobilien?
- b) Welche Ansätze gibt es für Community Development bei Wohnimmobilien der institutionellen Investierenden?
- c) Welches Kosten - Nutzen Verhältnis generiert Community Development bei Wohnimmobilien für institutionelle Investierende?

Zielsetzung der Abschlussarbeit ist es zu ermitteln, welche Beweggründe institutionelle Investierende haben, Community Development bei Wohnimmobilien einsetzen und welche Kosten für sie anfallen. Darüber hinaus soll erforscht werden, wie effektiv das Community Development bei Wohnimmobilien im Vergleich zu Wohnimmobilien ohne Community Development ist und welche organisatorischen Mittel zur Förderung des Nachbarschaftsklimas zur Verfügung stehen und angewendet werden.

1.3 Abgrenzung des Themas

Die vorliegende Arbeit befasst sich ausschliesslich mit den organisatorischen Möglichkeiten zur Förderung des Nachbarschaftsklimas und des gemeinschaftlichen Zusammenlebens.

Ausgeschlossen werden bei der Untersuchung die von kantonalen Baugesetzen auferlegten räumlichen Interventionen wie beispielsweise Gemeinschaftsräume, Spielplätze, etc. bei Wohnimmobilien, welche das gemeinschaftliche Zusammenleben fördern sollen gemäss Art. 131 des Planungs- und Baugesetzes (BGS) vom 03.12.1978, 711.1.

Der Fokus liegt auf Wohnimmobilien, welche sich ausschliesslich im Besitz institutioneller Investierender befinden.

Von der Betrachtung ausgeschlossen werden genossenschaftliche Wohnimmobilien, weil Mitglieder einer Wohnbaugenossenschaft einen Anteilsschein erwerben und somit Verantwortung für die ganze Genossenschaft finanziell übernehmen müssen (Wohnbaugenossenschaften Schweiz, 2022). Ebenfalls ausgeschlossen von den Überlegungen werden private Investierende.

Die Arbeit wird explizit aus der Sichtweise des institutionell Investierenden untersucht und nicht aus der Sichtweise der Bewohnenden. Letztendlich fliesst eine quantitative Umfrage bei den Bewohnenden in die Arbeit mit ein. Diese dient zur Ermittlung der Entwicklung des Nachbarschaftsklimas innerhalb der Wohnimmobilien mittels organisatorischen Mitteln und ob die erhofften Effekte der institutionellen Investierenden auch tatsächlich eingetreten sind.

1.4 Aufbau der Arbeit

Die Arbeit ist in vier Hauptkapitel gegliedert. In Kapitel 1 wird die Ausgangslage beschrieben sowie der aktuelle Forschungsstand der Arbeit (Kap. 1.1). Danach wird auf die Zielsetzung und die gestellten Forschungsfragen der Arbeit eingegangen (Kap. 1.2), die Abgrenzung des Themas erläutert (Kap. 1.3), der Aufbau der Arbeit beschrieben (Kap. 1.4) sowie auf das Vorgehen zur Beantwortung der Forschungsfragen eingegangen (Kap. 1.5).

Kapitel 2 bildet die theoretische Ausgangslage, auf welcher die gestellten Forschungsfragen beruhen. In einem ersten Kapitel werden die Begrifflichkeiten erläutert (Kap. 2.1). Es folgt eine Darlegung der Arten des Wohnens in der Schweiz (Kap. 2.2) von den Eigentübertypen, zu den Haushaltstypen bis hin zum verdichteten Wohnraum. Des Weiteren wird die Soziale Nachhaltigkeit auf den verschiedenen Ebenen der Strategien von institutionellen Investierenden bis hin zu Wohnimmobilien selbst analysiert (Kap. 2.3).

Kapitel 3 bildet den empirischen Teil der Arbeit und baut auf Kapitel 2 auf. Es ist unterteilt in die Quantitative Untersuchung (Kap. 3.1), welche aus der Umfrage bei Bewohnenden besteht sowie die Qualitative Untersuchung (Kap. 3.2), welche aus zwei Interviews mit Experten besteht. Die jeweiligen Untersuchungen werden beschrieben, untersucht und anschliessend jeweils die Ergebnisse dargelegt.

In Kapitel 4 folgt die Schlussbetrachtung der gesamten Arbeit, welche mittels einem Fazit (Kap. 4.1) beginnt. Den Abschluss bildet die kritische Betrachtung der Arbeit in Form

einer Diskussion, sowie der Ausblick für künftige Untersuchungen und Forschungen im Bereich des Community Development (Kap. 4.2).

1.5 Vorgehen

Die Erarbeitung der Abschlussarbeit „Community Development bei Wohnimmobilien aus der Sichtweise institutioneller Investierender“ erfolgt in vier Hauptphasen. Die grafische Abbildung 1: Arbeits- und Forschungsprozess zeigt auf, dass der Prozess nicht linear verläuft, sondern dass alle Phasen ineinandergreifen, damit eine konkrete Schlussbetrachtung vollzogen werden kann.

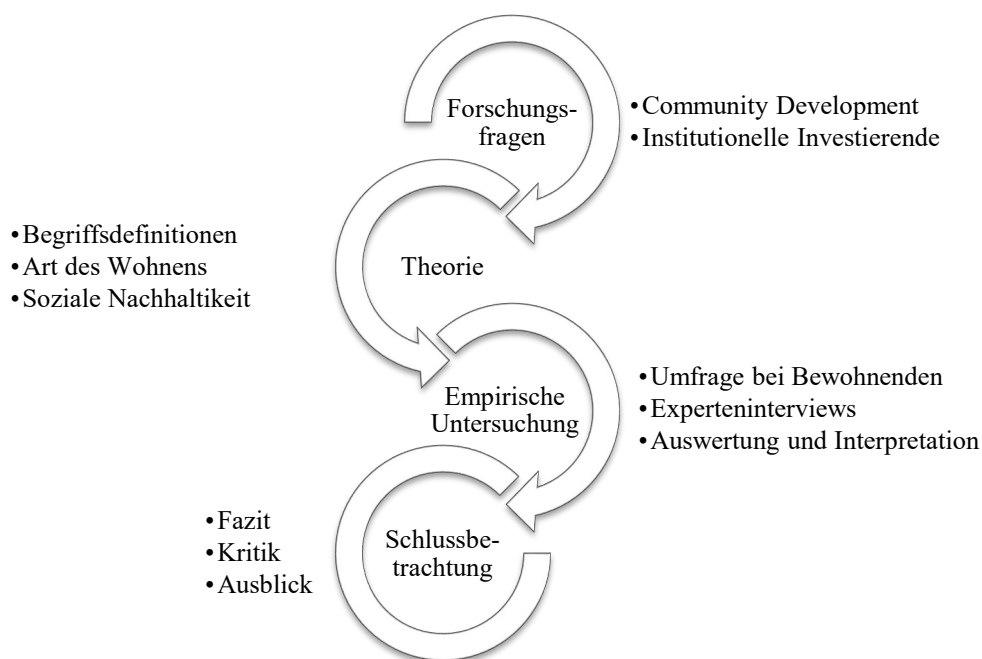


Abbildung 1: Arbeits- und Forschungsprozess

Zur Fokussierung des Themas werden in Phase eins drei zentrale Forschungsfragen (Kap. 1.2) zum Thema Community Development, soziale Nachhaltigkeit und den institutionellen Investierenden entwickelt. Anhand der gestellten Forschungsfragen kann Phase zwei Theorie mittels einer Literaturrecherche umgesetzt werden. In dieser Phase wird das Verständnis der Begrifflichkeiten geklärt und das theoretische Wissen erworben, welches für die Beantwortung der Forschungsfragen notwendig ist. Die Breite der Thematik wird abgebildet und einzelne Vertiefungen in spezifische Themenbereiche gemacht. In Phase drei werden Primärdaten mit der empirischen Untersuchung, welche aus einer Umfrage bei Bewohnenden und Experteninterviews besteht, gesammelt. Die drei ersten Phasen spielen ineinander und bilden den Ausgangspunkt für die abschliessende Phase der Schlussbetrachtung, welche sich aus den drei Schwerpunkten Fazit, Diskussion und Ausblick zusammensetzt.

1.5.1 Literaturrecherche

Im Kapitel 2 werden die theoretischen Grundlagen mittels einer zielgerichteten Literaturrecherche erarbeitet, um einen Überblick über das Thema und den aktuellen Forschungsstand zu erhalten. Die Auswahl der Literatur ist breit und erstreckt sich von allgemeiner Fachliteratur, über spezifische Publikationen bis hin zu Dokumenten, Statistiken und Websites. Anhand der Erkenntnisse der Literaturrecherche wird eine solide Grundlage für die Beantwortung der gestellten Forschungsfragen in Kombination mit der empirischen Untersuchung geschaffen.

1.5.2 Empirische Untersuchung

Zur Ermittlung der Daten wird eine empirische Untersuchung in zwei Phasen durchgeführt.

Phase eins der empirischen Untersuchung bildet die quantitative Untersuchung, bei welcher Primärdaten mittels einer eigens dafür erstellten Umfrage bei den Bewohnenden der Wohnimmobilien mit Community Development gesammelt werden. Die Analyse der Umfrageergebnisse erfolgt mit dem Ansatz der deskriptiven Statistik.

Eine qualitative Untersuchung mit zwei Experteninterviews bildet die Phase zwei der empirischen Untersuchung. Die Experteninterviews werden mit der Methodik der Leitfadeninterviews durchgeführt. Als Experten fungieren zwei Eigentümervertreter zweier unterschiedlicher institutioneller Investierender. Die Interviews dienen der Reflexion der Ergebnisse der quantitativen Untersuchung sowie der theoretischen Grundlagenerarbeitung.

2 Theoretische Grundlagen

2.1 Verständnis der Begrifflichkeiten

2.1.1 Institutioneller Investor

In der Immobilienlandschaft wird zwischen drei verschiedenen Investorentypen differenziert: professionelle, semi-professionelle und private Investierende (Köster, 2021, S. 17). Bei institutionellen Investierenden handelt es sich um juristische Personen, welche zur Gruppe der professionellen Investierenden gehören. Juristische Personen können verschiedene Rechtsformen annehmen wie bspw. AG, GmbH, Stiftung, REIT und besitzen eine Organisationsstruktur, sowie erhebliche Anlagemittel für professionelle Kapitalanlagen. Oft investieren sie in mehr als eine Anlageklasse. Darunter gehören unter anderem auch Immobilien (Arens, 2015, S. 231).

2.1.2 Community Development

In der Literatur konnte keine greifbare Definition des Begriffes Community Development gefunden werden. Der Begriff «Community Development» setzt sich aus zwei verschiedenen Worten zusammen.

Community bedeutet aus dem Englischen übersetzt Gemeinschaft (DeepL SE, 2017). Eine Gemeinschaft kann ein ortsgebundener Prozess sein, welcher sich mit gemeinsamen verbundenen Handlungen durch die Bewohnenden der Nachbarschaft auseinandersetzt, wodurch ein solidarisches Gefühl der Identität entsteht. Soziale Interaktionen der Gemeinschaft finden dann an einem bestimmten Ort statt (Theodori, 2005, S. 662-667).

Development für sich bedeutet aus dem Englischen übersetzt Entwicklung oder Weiterentwicklung (DeepL SE, 2017). Eine Entwicklung ist demzufolge ein Prozess einer Veränderung. Diese kann positiv oder negativ sein. Es kann aber als die Weiterentwicklung interpretiert werden, d.h. eine Entwicklung von etwas Bestehendem, welches wiederum ein Prozess der Veränderung ist (Stangl, 2022).

Community Development kann folglich mit Gemeinschaftsentwicklung übersetzt werden. Dies kann einerseits sein, dass eine Gemeinschaft etwas zusammen entwickelt oder eine Handlung, welche der Entwicklung einer Gemeinschaft dient. Folgende Merkmale gelten für Community Development (Theodori, 2005, S. 666):

- Zielgerichtete Entwicklung der Gemeinschaft
Menschen bewirken gemeinsam und zielgerichtet etwas, um eine Gemeinschaft zu bilden oder sie zu erhalten.
- Positive Entwicklung der Gemeinschaft
Die Absichten der Initianten drehen sich um eine gemeinsame Verpflichtung zur Verbesserung der Gemeinschaft.
- Strukturierte Entwicklung der Gemeinschaft
Stärkung der menschlichen Beziehungen durch positive Handlungen zur Förderung der Gemeinschaft.
- Gemeinschaftsentwicklung vom Weg bis hin zum Ziel
Positives und zielgerichtetes Handeln führt zur Verbesserung der Gemeinschaft.

Eine Gemeinschaft besteht so lange, wie die Teilnehmenden ihr Bestehen sichern und sich an der Gemeinschaft beteiligen. Teilnehmende können sich in den Prozess der Gemeinschaft einbringen und diesen auch wieder verlassen. Die Entwicklung der Gemeinschaft ist also jeweils von den Handlungen der Teilnehmenden abhängig (Theodori, 2005, S. 666-667).

Einerseits kann in der Gemeinschaft selbst entwickelt werden, indem eine Modernisierung gemacht wird, bspw. in Form einer Verbesserung einer Dienstleistung. Andererseits kann eine Gemeinschaft entwickelt werden, in dem Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen einzelnen Personen oder informellen Gruppen gefördert werden (Theodori, 2005, S. 266).

2.1.3 Nachbarschaft

Der Begriff der Nachbarschaft kommt im juristischem, raumplanerischen, geografischen und soziologischen Bereich vor und hat jeweils eine andere Bedeutung. Rechtlich betrachtet ist der Nachbar derjenige, dessen eigenes Grundstück an ein anderes Grundstück stösst oder direkt von einem anderen aus betroffen werden kann gemäss Art. 684 des Zivilgesetzbuches ZGB vom 01. Januar 2021.

Der heutige Begriff der Nachbarschaft ist geprägt durch die räumliche Nähe und auch sozialen Interaktionen. Nachbarschaft kann die sozialen Beziehungen zwischen einzelnen Gruppen bezeichnen, aber auch eine Gruppe, welche sich auf Grund solcher Beziehungen bildet (Hamm, 1973, S. 13-14). Soziale Interaktionen tragen folglich zur Nachbarschaftsbildung bei. Nachbarschaft kann also definiert werden als eine soziale Gruppe, welche vorrangig angesichts ihres gemeinsamen Wohnorts miteinander

interagiert (Hamm, 2000, S. 174). Die räumliche Begrenzung einer Nachbarschaft ist unterschiedlich und kann in einer Wohnliegenschaft selbst sein oder auch ein ganzes Quartier resp. Orts- oder Stadtteil umfassen.

2.1.4 Socially Responsible Investment

Unter dem Begriff des SRI werden Geldanlagen verstanden, welche das Anlagendreieck um die Nachhaltigkeit ergänzen. Das Anlagendreieck bildet sich aus ESG. (Dobersalske, Seeger, & Willing, 2014, S. 349). SRI hat sich in den letzten Jahrzehnten von einer zunächst eher vernachlässigbaren kleinen Anlegergruppe zu einer Anlagephilosophie hin entwickelt. Institutionelle Anleger beginnen SRI ernst zu nehmen, wodurch SRI immer grösseren Einfluss in den Finanzmärkten und den Anlagen selbst gewinnt (Sparks & Cowton, 2004, S. 45-49). Immobilien werden in Portfolios aufgenommen, um die Rendite zu erhöhen und sich in Bezug auf Volatilität und Risiken zu diversifizieren. Für den Erwerb der Immobilien bedeutet die Berücksichtigung des SRI, dass einfache konventionelle Immobilien von einem Investment ausgeschlossen werden und in Immobilien mit ESG investiert werden soll (Pivo, 2005, S. 17).

2.2 Arten des Wohnens in der Schweiz

Die Menschen in der Schweiz machen sich vermehrt Gedanken darum, wie sie Wohnen möchten. Das Wohnen ist heute nicht mehr nur eine Notwendigkeit, sondern ein Produkt (Heymann, 2007, S. 7). Qualitative Eigenschaften der Immobilien treten in den Vordergrund und werden entsprechend vermarktet, bspw. mit Gebäudezertifikaten. Die Menschen in der Schweiz leben unterschiedlich. Dies zeigt sich einerseits in den Eigentumsverhältnissen als auch in der Art des ausgewählten Wohnraums. Menschen suchen sich ihre Art des Wohnens gezielt aus. Darunter gehören Faktoren wie Lage, Grösse, Qualität, Nachbarschaft, etc. (Hamm, 2000, S. 177). Aber auch Nachhaltigkeit wird in der Schweiz durch die Bewohnenden immer stärker gewichtet. Dies zeigt sich nicht zuletzt deutlich in den aktuellen Krisen der COVID Pandemie und der Energiemangellage, welche im kommenden Winter auf die Schweiz zukommen könnte. Nachbarn unterstützten vulnerable Personen bei den Einkäufen in der ersten Phase der Pandemie (Frick, Kwiatkowski, & Samochowiec, 2022, S. 45). Die Baugesuche für den Ersatz der Ölheizungen mit erneuerbaren Energien und auch Photovoltaikanlagen sind nach dem Beginn des Ukrainekrieges stark angestiegen (Martel, 2022). In den folgenden Unterkapiteln wird auf die Eigentumsstruktur bei Wohnliegenschaften in der Schweiz eingegangen sowie die Art der Wohnliegenschaften, die verschiedenen Haushaltstypen und verdichtetes Bauen.

2.2.1 Eigentübertypen Mietwohnungen

Die Mehrheit der Mietwohnungen befand sich 2021 im Eigentum von Privatpersonen. 34.2 Prozent befanden sich im Eigentum institutioneller Investierender wie AGs, GmbHs und Genossenschaften (z.B. Stiftungen, Pensionskassen, etc.). Die folgende Abbildung illustriert diesen Sachverhalt.

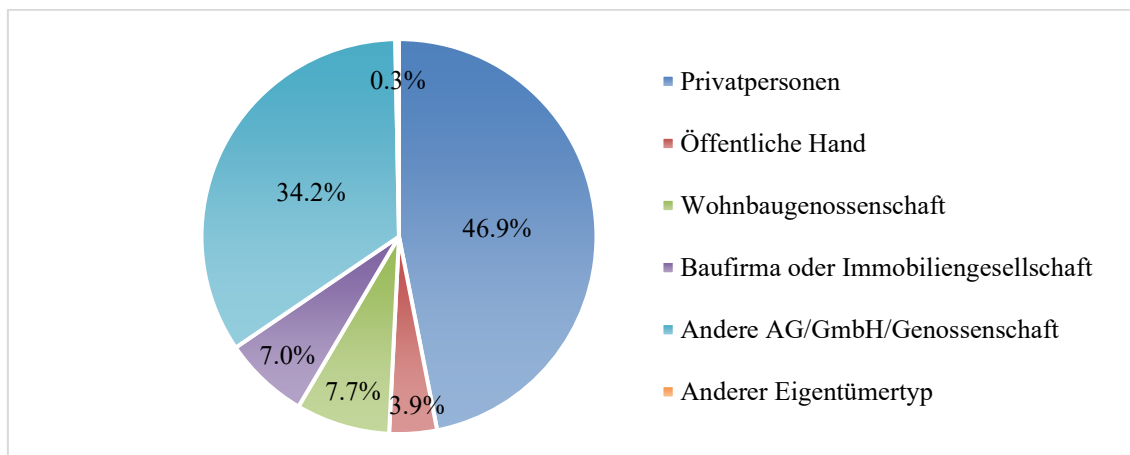


Abbildung 2: Eigentumsverhältnisse Mietwohnungen 2021 (Bundesamt für Statistik BFS, 2022)

Die Aufteilung der Eigentumsverhältnisse verdeutlicht, dass institutionelle Investierende einen wesentlichen Anteil der Mietwohnungen in der Schweiz besitzen und folglich ihre Investitionen einen direkten Einfluss auf die Art des Wohnens und des Zusammenlebens der Menschen in der Schweiz besitzen.

2.2.2 Gebäudekategorien und Eigentumsverhältnisse Bewohner

56.8 Prozent der Menschen in der Schweiz bewohnen ein Einfamilienhaus, 27.7 Prozent leben in einem Mehrfamilienhaus. Die restlichen Menschen leben in gemischt genutzten Liegenschaften (Bundesamt für Statistik BFS, 2022).

Die Eigentumsverhältnisse zeigen auf, dass 57.8 Prozent der Bewohnenden im Jahr 2020 Mietende oder Untermietende waren, was 2'232'548 Personen entspricht; 36.2 Prozent sind Immobilienbesitzende (Bundesamt für Statistik BFS, 2022). Die folgende Abbildung verdeutlicht diesen Umstand.

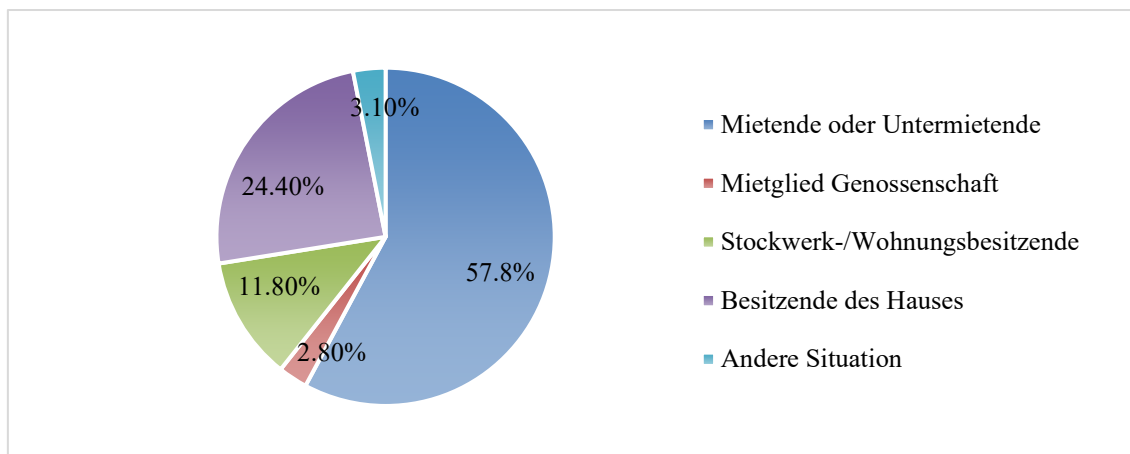


Abbildung 3: Eigentumsverhältnisse 2020 Bewohner Wohnungen (Bundesamt für Statistik BFS, 2022)

Auf Grund der Eigentumsverhältnisse sind die Bewohnenden von Mietwohnungen an bestimmte Vorgaben gebunden und können nur bis zu einem gewissen Grad selbst Einfluss auf ihre Art des Wohnens nehmen. Die Einschränkungen erfolgen durch die Immobilienbesitzenden und ihre getroffenen strategischen Entscheidungen beim Investieren in eine Wohnimmobilie.

2.2.3 Haushaltstypen in Mietobjekten

Über 1.0 Mio. Menschen lebten im Jahr 2020 in einem Einpersonenhaushalt in der Schweiz. Dies entspricht rund 45.3 Prozent der Bevölkerung. Der zweithöchste Anteil mit jeweils 21.9 Prozent der Anzahl Bewohner pro Haushalt sind zwei Personenhaushalte und Paare mit Kindern. Dies entspricht rund 488'928 Personen (Bundesamt für Statistik BFS, 2022). In prozentualen Anteilen gab es seit dem Jahr 2000 nur wenig Fluktuationen. In absoluten Zahlen hingegen hat die Zahl der Einpersonenhaushalte um fast 400'000 Personen zugenommen.

2.2.4 Verdichtung und Bevölkerung

Im Jahr 2021 wuchs die Bevölkerung in der Schweiz um 0.8 Prozent. Am 31. Dezember 2021 lebten insgesamt 8'738'800 Personen in der Schweiz (Bundesamt für Statistik BFS, 2022). Demzufolge wird auch zusätzlicher Wohnraum benötigt. Der zu bebauende Raum in der Schweiz ist begrenzt und immer mehr Menschen leben näher und dichter beieinander. Die Folge in der Raumplanung ist verdichtetes Bauen. D.h. mit dem Boden, den Bauzonen ist sorgsam umzugehen und kompakte Siedlungen sind anzustreben gemäss Art. 1 des Bundesgesetzes über die Raumplanung RPG vom 22.06.1979. Verdichtet Bauen bedeutet einerseits, dass in Neubaugebieten lockere Überbauungen vermieden werden und eine höhere Ausnutzung der Grundstücke zum Tragen kommt. Andererseits sind in bereits überbauten Gebieten Raumlücken zu schliessen und

Ersatzneubauten mit höheren Ausnützung zu erstellen (Huber, 1988). Mit der baulichen Dichte entsteht gleichzeitig eine soziale Dichte. Im 19. Jahrhundert stand Dichte für ungesunde Wohnverhältnisse, später wurde Dichte mit erhöhten Scheidungs- und Selbstmordraten in Verbindung gebracht. Heute wird Dichte nicht mehr nur negativ betrachtet. Sie steht auch für Vielfalt, Lebendigkeit und Urbanität. Eine hohe soziale Dichte bietet die Möglichkeit soziale Interaktionen und Gemeinschaften zu fördern durch ein grösseres Vorhandensein des physischen Zugewesens der Menschen, aber auch Konfliktpotential (Spiegl, 1998, S. 44-47).

2.3 Soziale Nachhaltigkeit

SRI wurde im Kapitel 2.1.4 definiert. SR gewinnt auch in der Immobilienwirtschaft immer mehr an Bedeutung (Heymann, 2007, S. 2). Die Bewertung der Nachhaltigkeit kann nach verschiedenen Kriterien erfolgen. In den folgenden Unterkapiteln wird von der Übergeordneten Sicht der Nachhaltigkeit der Immobilienanlagen bis hin zur Nachhaltigkeit der Immobilien selbst im Bau und Betrieb sowie auf die Nachhaltigkeit der Bewohnenden in Bezug auf Nachbarschaften eingegangen.

2.3.1 Tripple Bottom Line

Das Konzept der Tripple Bottom Line zeigt auf, dass wirkliche Nachhaltigkeit unter der Berücksichtigung der drei Dimensionen Ökonomie, Ökologie und Soziales funktionieren kann. Die Tripple Bottom Line basiert auf dem drei Säulen-Modell. Dabei wird darauf geachtet, dass alle drei Bereiche für nachhaltige Überlegungen berücksichtigt werden müssen (Moring & Inholte, 2022, S. 74). Das Modell der Tripple Bottom Line, welches in den neunziger Jahren entwickelt wurde, besitzt nach wie vor seine Berechtigung. Im Wandel der Zeit hat sich das Modell jedoch verfeinert und weiterentwickelt. Das Prinzip dieser drei Bereiche basiert nicht mehr auf einem drei Säulen-Modell. Die folgende Abbildung verdeutlicht das derzeitige Verständnis des Modells.

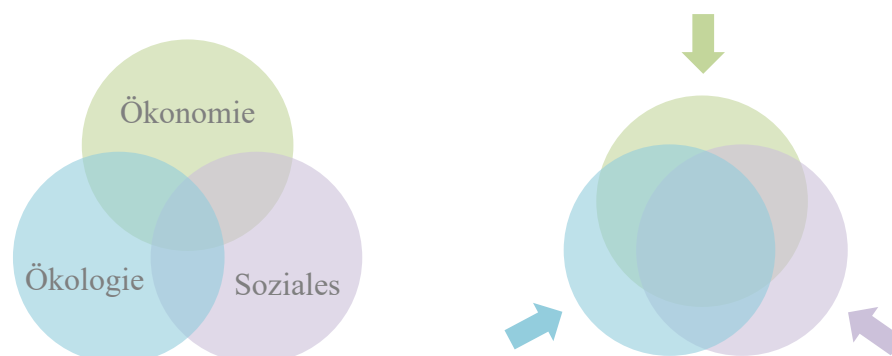


Abbildung 4: 3 Dimensionen der Nachhaltigkeit

Alle drei Dimensionen nehmen Einfluss aufeinander und überschneiden sich gegenseitig. Die drei Bereiche besitzen folglich eine Wechselwirkung. Je mehr sich die Bereiche überschneiden, desto nachhaltiger ist die Anlage. Ziel ist es für jede Anlage eine optimale nachhaltige Strategie zu entwickeln und die ideale Schnittmenge zu eruieren. Ist bspw. der Bereich Ökonomie extrem stark in der Nachhaltigkeit, können in den anderen beiden Bereichen dafür Abstriche gemacht werden, um eine optimale Strategie für die Anlage zu erhalten. Bisher wurde verstärkt den Dimensionen der Ökonomie und der Ökologie Beachtung geschenkt. Neu wird die Dimension Soziales bei Anlagen stärker in die gesamtheitliche Betrachtung miteinbezogen. Je mehr die drei Dimensionen miteinander agieren, desto stärker steigt die Lebensqualität der ganzen Bevölkerung (Moring & Inholte, 2022, S. 76). Als Beispiel kann hier eine Pensionskasse dienen. Jeder Arbeitnehmende in der Schweiz ist verpflichtet ab 25 Jahren mit einem gewissen Einkommen in die Pensionskasse einzuzahlen. Weil Pensionskassen ihr Geld teilweise mittels Immobilien anlegen, ist ein Grossteil der Bevölkerung von den Investitionen in die Immobilien zumindest indirekt betroffen. Die institutionellen Investierenden sind an einer guten Rendite in ihren Immobilienanlagen interessiert, die Einzahlenden an einer hohen Rente und die Bewohnenden der jeweiligen Immobilien an guten Wohnraum.

Eine Beurteilung der Nachhaltigkeitskriterien für direkte oder indirekte Immobilienanlagen hat sich auf dem Markt noch nicht durchgesetzt (Heymann, 2007, S. 2). Im internationalen Vergleich kann die Bewertung nach ESG erfolgen, um eine Anlage zu bewerten (Moody's Corporation, 2022). Die einzelnen Rating Agenturen besitzen bisher aber keine einheitlichen Beurteilungskriterien, weshalb die Nachhaltigkeitsbeurteilung intransparent und unübersichtlich ist.

2.3.2 Nachhaltigkeitskriterien Immobilien

Natürlich sind Investierende an einer guten Rendite interessiert, aber auch andere Kriterien finden Einzug in die Investitionsstrategie wie die umweltschonenden und die sozialen Aspekte der Nachhaltigkeit. Dies wurde ausführlich im Kapitel 2.3.1 erläutert. Im Bereich der Immobilien und der Bauwirtschaft bedeutet das für die Ökologie ressourcenschonendes und energieeffizientes Bauen, für den Bereich Soziales gewinnen Ästhetik, soziokulturelle Kriterien, Standortfaktoren sowie die Entwurfsmethodik mehr an Wert und werden deshalb berücksichtigt. Jedes Immobilienprojekt ist individuell. Folglich muss auch für jedes Projekt ein spezifisches Konzept für die Nachhaltigkeit ausgearbeitet werden (Moring & Inholte, 2022, S. 95). Im Bereich der Immobilien befinden sich in der Schweiz und weltweit mehrere Labels und Gebäudezertifikate auf

dem Markt. Unterschiedliche Bewertungsmethoden wurden entwickelt, welche sich teilweise erheblich voneinander unterscheiden. Weltweit konnte sich noch keine Bewertungsmethode für Immobilien etablieren. Dies liegt an den unterschiedlichen gesetzlichen Regelungen, dem Klima und auch an den verschiedenen Kulturen (Moring & Inholte, 2022, S. 95). Nicht nur die Investierenden und Immobilienbesitzenden sind an Nachhaltigkeit interessiert sondern auch die Bewohnenden der Immobilien und die Arbeitnehmenden in der Bauwirtschaft. Folglich ist es ebenso entscheidend, wer mit der Bewertung effektiv angesprochen werden soll. Ein wichtiges Mittel der Bewertungsmethoden sind die Gebäudezertifikate und Labels. Sie werden einerseits von Planenden als auch von den Inverstierenden angestrebt.

Investierende können ein Zertifikat als Kriterium für die zu erstellende Liegenschaften angeben. Planende müssen sodann die Vorgaben, welche für die Erreichung des Zertifikats benötigt werden, in dem Entwurf umsetzen. Die einzelnen Gebäudezertifikate besitzen unterschiedliche Kriterien. Es sind Zertifizierungen vorhanden, welche teilweise auch die Bewirtschaftung der Immobilien berücksichtigen. Folglich liegt bei diesen Zertifizierungen der gesamte Lebenszyklus der Immobilie im Fokus und nicht nur die Erstellung selbst (Moring & Inholte, 2022, S. 96). Institutionelle Investierende nutzen die Zertifizierungen auch für die Vermarktung. Bei Wohnimmobilien werden die Gebäudezertifizierungen bspw. in den Immobilieninseraten angegeben. Den zukünftigen Bewohnenden können Gebäudezertifikate als Orientierungshilfe beim Entscheid des Wohnungswechsels dienen, in welcher Art nachhaltigem Gebäude sie leben möchten.

Demzufolge dienen die Bewertungen einerseits den Nachhaltigkeitskriterien, andererseits auch der Imagepflege der Investierenden, der Vermarktung der Immobilien und auch den Bewohnenden selbst, weil sie ihre Art des Wohnens in der Nachhaltigkeit in ihrer Lebensart einordnen und integrieren können.

In der Schweiz werden diverse Gebäudezertifikate beim Bauen angewendet. Dabei legen die Einzelnen den Schwerpunkt auf unterschiedliche Bereiche. Ein Grossteil bezieht sich hauptsächlich auf die ökonomische und die ökologische Dimension der Nachhaltigkeit, in dem grösstenteils Wert auf den Energieverbrauch und die Graue Energie Wert gelegt wird. SNBS und DGNB sind hingegen Zertifizierungen, welche die Immobilien jeweils ganzheitlich in allen drei Dimensionen der Nachhaltigkeit betrachten. Dabei können nicht nur einzelne Immobilien bewertet werden, sondern auch ganze Quartiere oder Stadtteile (Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz NNBS, 2022).

Um 2000 entstand die Idee der 2000 Watt Gesellschaft, aber auch die bekannten Minergie-Labels in der Schweiz. Seit über 20 Jahren beschäftigt sich die Schweiz bereits mit nachhaltigem Bauen. Der Standard „Nachhaltiges Bauen Schweiz“ ist im Jahr 2013 ins Leben gerufen worden. Dabei wurde der Fokus auf ein umfassenderes Verständnis der Nachhaltigkeit gelegt und nicht nur ökologische und ökonomische Kriterien berücksichtigt. (Kraft & Kempf, 2021, S. 6).

In der nachfolgenden Tabelle 1 werden die unterschiedlichen Zertifizierungsmöglichkeiten der Schweiz sowie ihre Schwerpunkte dargelegt. Ursprünglich ausländische Gebäudezertifizierungen wie BREEAM und LEED werden in der folgenden Betrachtung ausgeschlossen.

	Betriebsenergie	Komfort/ Innenraumklima	Materialisierung/ graue Energie	Kosten/ Wirtschaftlichkeit	Gesellschaft/ Soziales	Mobilität	Umgebung
GEAK / GEAK Plus	■						
Gutes Innenraumklima		■	■				
ECO-BKP Merkblätter ökologisches Bauen		■	■				
MINERGIE (-P/-A)	■	■					
MINERGIE (-P/-A)-ECO	■	■	■				
SIA Merkblatt 2040, SIA-Energieeffizienzpfad	■		■			■	
Energiestadt	■		■		■	■	■
2000-Watt-Areale	■		■	■	■	■	■
DGNB (SGNI) für Neubau Stadtquartiere	■		■	■	■	■	■
DGNB (SGNI) für Gebäude	■	■	■	■	■	■	■
Standard SNBS Hochbau	■	■	■	■	■	■	■

■ Vollständig
 ■ teilweise

Tabelle 1: Labels im Vergleich Schweiz (Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz NNBS, 2022)

Im Folgenden wird näher auf den Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz eingegangen, weil dieses Gebäudezertifikat alle Bereiche der Nachhaltigkeit mitintegriert, insbesondere auch den Bereich Gesellschaft/ Soziales.

Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz

Die Entwicklung des Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz wurde im Auftrag des Bundesamt für Energie entwickelt mit dem Ziel, einen Beitrag zur Erreichung der Klimaziele zu leisten, welche der Bundesrat festgelegt hat (Kraft & Kempf, 2021, S. 7). Vermehrt wird das Zertifikat SNBS in der Schweiz angewendet und nicht mehr nur das bekannte Label Minergie. SNBS ist ein übergreifendes Konzept für das nachhaltige Bauen in der Schweiz. Es wird ermöglicht die drei Bereiche Gesellschaft, Ökonomie und Ökologie im gesamten Lebenszyklus einer Immobilie, von der Planung zum Bau bis hin zur Bewirtschaftung, zu berücksichtigen (Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz NNBS, 2022). Die drei Bereiche werden in zwölf Themen, 23 Kriterien, 45 Indikatoren und 139 Messgrößen unterteilt. In der Abbildung 5 werden die Bereiche und die Unterteilung in zwölf Bereiche dargestellt. Die Bewertung erfolgt anhand der Indikatoren mit den Noten 6 bis 1 und der Messgrößen und kann individuell nach Projekt angewendet werden (Kraft & Kempf, 2021, S. 7).



Abbildung 5: 3 Bereiche der Nachhaltigkeit in 12 Themen unterteilt (vgl. (Kraft & Kempf, 2021, S. 7))

Community Development bei Wohnimmobilien befindet sich nicht nur im Bereich für Gesellschaft, sondern auch im Bereich Wirtschaft sowie Ökologie. Einerseits kann es in den Themen Zielgruppe, Wohlbefinden und Gesundheit als auch in Ertragspotential und Kosten angesiedelt werden, andererseits nimmt es auf die Bewohnenden Einfluss, aber auch auf die Investitionen, welche zur Förderung des Community Development getätigt werden. Ebenfalls werden Ressourcen geschont, wenn die Bewohnenden in ihrer Wohnliegenschaft zufrieden sind und nicht vermehrt umziehen.

Es können die drei Stufen Silber, Gold und Platin der Zertifizierung erreicht werden, wodurch ein schweizweiter Vergleich der Immobilien, welche nach SNBS zertifiziert sind, gezogen werden kann (Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz NNBS, 2022).

2.3.3 Nachbarschaften und die Dimension Gesellschaft/ Sozial

Nachbarschaften sind Beziehungen, welche aus einer freiwilligen oder auch erzwungenen Nähe am Wohnort entstehen. Die persönliche räumliche Wohnsituation überschneidet sich mit der Situation anderer Personen. Im Alltag steht die Nachbarschaft zwischen Gemeinschaft und Individualismus, Nähe und Distanz, Öffentlichkeit und Privatheit, Anonymität und Intimität, Ortsbindung und Entankerung (Eckardt, 2012, S. 449-451). Auch in der Planung von Wohnimmobilien erhält die Bedeutung der Nachbarschaftsbeziehungen Einzug. Erbauende von Wohnimmobilien mit mehreren Wohnungen sind gemäss den kantonalen Baugesetzen verpflichtet gemeinschaftliche Flächen wie Gemeinschaftsräume oder Spielplätze zu errichten. Die Grösse dieser Räume ist abhängig von der Anzahl der Wohnungen gemäss Art. 131 BGS. Die Förderung neuer gemeinschaftlicher Strukturen hielt in den letzten Jahren vermehrt Einzug wie bspw. die Waschpavillons mit Trocknungsterrassen in der Wohnsiedlung Klee (Bürgisser, 2022). Die Planenden versuchen die Menschen mit diversen Massnahmen räumlich zusammenzubringen und so Gemeinschaften zu bilden.

Weil Planende allein ihre Ideen nicht umsetzen können, sind auch Investierende, Immobilienbesitzende sowie Bewirtschaftende an der gesamtheitlichen Betrachtung der Immobilien interessiert. Institutionelle Investierende setzen auf diverse organisatorische Mittel um Nachbarschaften zu bilden wie z. B. Apps, Vereinsgründungen unter den Bewohnern und den Einsatz von Siedlungscoachs zur Förderung der Bildung einer Gemeinschaft. Die vorangehende Aufzählung ist nicht abschliessend. All diese Massnahmen sind im Bereich der Gesellschaft/ Sozial anzusiedeln und im Begriff Community Development enthalten.

3 Empirische Untersuchung

Dieses Kapitel beschreibt die angewendete Methode der empirischen Untersuchung, den Aufbau, die Durchführung sowie die Resultate. Für die empirische Untersuchung dieser wissenschaftlichen Arbeit eignet sich die Mixed Method. Die quantitative Forschung wird durch qualitative Forschung ergänzt (Baur & Blasius, 2014, S. 153). Die empirische Untersuchung mit eigens ermittelten Primärdaten hat zum Ziel, die in Kapitel 1.2 formulierten Forschungsfragen zu plausibilisieren oder zu widerlegen. Die Forschungsfragen dienten als Ausgangslage für die Ausarbeitung des Fragebogens der quantitativen Untersuchung bei den Bewohnern der Wohnimmobilien sowie für den Interviewleitfaden der qualitativen Untersuchung.

3.1 Quantitative Untersuchung

Für das Thema der Arbeit liegen keine Sekundärdaten vor, weshalb eine eigens für die Arbeit konzipierte Datenerhebung zum Erhalt von Primärdaten angewendet wurde. Es wurde eine Umfrage bei Bewohnenden in Wohnimmobilien zum Thema Community Development durchgeführt.

3.1.1 Erhebungsmethode

Als Erhebungsmethode dient eine anonyme Umfrage bei Bewohnenden der Wohnimmobilien mit Community Development. Für den Erhalt aussagekräftiger Primärdaten wurden in einem ersten Schritt Wohnimmobilien ausgewählt, bei welchen Community Development angewendet wird (Baur & Blasius, 2014, S. 149). Aus Gründen des Datenschutzes der Mietparteien konnte der direkte Versand per Mail an die Bewohnenden nicht durch die Autorin selbst erfolgen, sondern musste durch die jeweiligen Verwaltungen der Wohnimmobilien durchgeführt werden. Anhand der Vorauswahl der Immobilien wurden die Verwaltungen der jeweiligen Liegenschaften deshalb per Mail angeschrieben, um in Erfahrung zu bringen, ob der Versand der anonymen Umfrage bei den Mietparteien der Wohnimmobilien für die vorliegende Abschlussarbeit durch die Verwaltungen durchgeführt werden kann. Schliesslich beschafften drei Verwaltungen das Einverständnis der Immobilienbesitzenden, dass die Umfrage bei den Bewohnenden durchgeführt werden darf. Zwei Verwaltungen versendeten die Umfrage an ihre Bewohnenden per Mail. Eine weitere Verwaltung gewährte der Autorin Zugang zur Quartier-App, um den Link der Umfrage auf der Plattform direkt an die Bewohnenden persönlich zu posten. In der folgenden Tabelle sind die entsprechenden Wohnimmobilien dargestellt, bei welchen die Umfrage durchgeführt

wurde und wie viele Haushalte mit der Umfrage durch die Verwaltungen angeschrieben oder über den Post des Umfragelinks erreicht wurden:

Ort	Community Development	Anzahl Haushalte	Institutioneller Investor	Gebäude-zertifizierung
Basel, Goldbachweg 12,14	Hausverein	40	Stiftung Abendrot	Impact Management Project Minergie-P
Grenchen, Solothurnstrasse 32, 34	Keine Massnahme	40	Stiftung Abendrot	Impact Management Project Minergie
Zürich, Freilager	App	800	Zürcher Zollfreilager AG	2000 Watt Areal
Biberist, Schöngrün	App	160	Axa Leben AG	Minergie
Total		1'040		

Tabelle 2: Wohnimmobilien und Anzahl Haushalte (Zürcher Freilager AG, 2022), (Stiftung Abendrot, 2022), (AXA Investment Managers Schweiz AG, 2022), (Zürcher Freilager AG, 2022)

Schlussendlich konnten 1'040 Haushalte in vier verschiedenen Städten und Gemeinden mit der Umfrage angeschrieben werden. Um einen Vergleich der Wohnimmobilien mit Community Development zu denjenigen ohne Community Development zu erhalten, wurden die Bewohnenden nicht nur zu ihrer aktuellen, sondern auch zu ihrer vorherigen Wohnsituation befragt, bei welcher unter Umständen kein Community Development vorhanden war, sowie eine kleine Gruppe von Personen angeschrieben, welche in Wohnimmobilien ohne Community Development leben.

Die Umfrage wurde mit dem kostenpflichtigen Online-Tool Survey Monkey erstellt. Dabei handelt es sich um ein bekanntes Umfragetool, welches für diverse Umfragen von Studienarbeiten oder Unternehmungen verwendet wird (Momentive, 2022). Die Befragten wurden je nach Angabe zu Community Development jeweils spezifisch durch die Umfrage geführt.

3.1.2 Aufbau Fragebogen

Als Einleitung zum Fragebogen wurde ein kurzes einleitendes Schreiben zum Inhalt des Fragebogens sowie der Grund für die Umfrage beschrieben (Baur & Blasius, 2014, S. 663). Zusätzlich gab es bei jedem Teil des Fragebogens einen einleitenden Satz zum Inhalt der zu beantwortenden Fragen. Um einen Anreiz zum Ausfüllen des Fragekatalogs für die Teilnehmenden zu schaffen, wurde in der Einführung eine Spende für krebserkrankte Kinder in Aussicht gestellt, wenn eine Rücklaufquote von 15 Prozent erreicht wird (Baur & Blasius, 2014, S. 310). Die Umfrage erfolgte mit dem Fragebogen unter Einhaltung der

Anonymität der Teilnehmenden. Um die Abbruchrate klein zu halten, konnte der Fragebogen innert max. 10 Minuten beantwortet werden.

Der Fragebogen (Anhang 1) selbst wurde in vier Teile gegliedert:

1. Angaben zur Wohnsituation
2. Beurteilung des Nachbarschaftsklima aktuelle Wohnsituation
3. Beurteilung des Nachbarschaftsklima einer ehemalige Wohnsituation ohne organisatorische Mittel
4. Angaben zu Ihrer Person

Im ersten Teil wurden allgemeine Fragen zur aktuellen Wohnsituation gestellt, um die Befragten mit einfachen Fragen an die Umfrage heranzuführen.

Der zweite und dritte Teil des Fragebogens wurde anhand der Fragen des Multidimensional measure of neighboring entwickelt und bildet den wichtigsten Part zur Beantwortung der Forschungsfragen. Die Multidimensional measure of neighboring ist im Original in Englisch verfasst. Die Übersetzung der Multidimensional measure of neighboring erfolgte durch die Autorin selbst. Es handelt sich beim Multidimensional measure of neighboring um eine Methode für einen einfach zu handhabenden Fragebogen, welcher zur Messung verschiedener Dimensionen des sozialen Lebens in Nachbarschaften verwendet werden kann (Skjæveland, Gärling, & Mæland, 1996, S. 242). «*Neighboring involves positive and negative aspects of social interactions, expectations, and attachments of individuals with the people living around them and the place in which they live*» (Skjæveland, Gärling, & Mæland, 1996, S. 418). Qualitative Unterschiede der Nachbarschaften können durch den Einbezug mehrerer Dimensionen sichtbar gemacht werden. Das Verständnis für die Dynamik des sozialen Lebens in Nachbarschaften kann mit dem Multidimensionalen Mass verbessert werden (Skjæveland, Gärling, & Mæland, 1996, S. 413-414). Folgende vier Dimensionen wurden im Fragebogen berücksichtigt: Schwache soziale Bindungen, Unterstützung, Verbundenheit, Belästigung.

Schwache soziale Bindungen fördern die soziale Integration. Häufig bestehen diese Arten von Verbindungen zwischen Personen mit verschiedenen Interessen. Sie besitzen die Funktion verschiedene Gruppen, aus denen eine Nachbarschaft typischerweise besteht, zu verbinden. Dieses Verhalten besteht im Wesentlichen aus Begrüssungen und kurzen Gesprächen bspw. bei zufälligen Begegnungen im Treppenhaus (Skjæveland, Gärling, & Mæland, 1996, S. 416).

Die Dimension der Unterstützung umfasst den Sinn für gegenseitige Hilfe und Unterstützung. Eine Gemeinschaft zeichnet sich dadurch aus, dass gegenseitige Hilfe potenziell verfügbar ist, wenn sie benötigt wird. Auch wenn kein intensiver Kontakt in der Nachbarschaft besteht, empfinden Bewohner die Nachbarschaft oft als positiv, weil die Möglichkeit zur Unterstützung in der Gemeinschaft der Nachbarschaft vorhanden ist (Skjæveland, Gärling, & Mæland, 1996, S. 417).

Die Dimension der Verbundenheit zeichnet sich dadurch aus, dass positive Kontakte eine gemeinsame emotionale Verbindung fördern, die das Gefühl der Verbundenheit bestärken. Verbundenheit ergänzt die Dimension der Unterstützung. Die Nutzung der physischen Umgebung ist eine symbolische Kommunikation und zeigt die Verbundenheit mit einem Ort und dem Gemeinschaftssinn. Oft entsteht eine emotionale Verbindung auf Grund von Gemeinsamkeiten wie dem Wohn- oder Arbeitsort. Demzufolge gibt es eine Ortsverbundenheit, welche durch die Umweltkognition erweitert wird (Skjæveland, Gärling, & Mæland, 1996, S. 417).

Belästigung als letzte Dimension ergänzt die vorangehenden eher positiv ausgerichteten Dimensionen Schwache soziale Bindungen, Unterstützung und Verbundenheit. Menschen müssen nahe genug beieinander wohnen, damit das Lebensumfeld der einzelnen Menschen überhaupt erst beeinträchtigt werden kann. Die Belästigung erfolgt oft nicht durch persönliche Kontakte, sondern durch Handlungen in der Umwelt, welche Stress verursachen. Als Beispiel für eine belästigende Handlung dient laute Musik, welche die Nachbarn in ihrer Wohnung hören (Skjæveland, Gärling, & Mæland, 1996, S. 418).

Die Fragen der Teile zwei und drei der Umfrage .1 bis .4, .7,9 bis .12 wurden in die vier Kategorien *trifft vollkommen zu*, *trifft teilweise zu*, *trifft weniger zu*, *trifft überhaupt nicht zu* unterteilt. Die Fragen .6 und .8 wurden in die vier Kategorien *mehrmals pro Woche*, *1 bis 6 Mal pro Monat*, *seltener*, *nie* gegliedert. Die Fragen .5, .13 und .14 wurden in sechs Kategorien unterteilt: *0*, *1*, *2*, *3*, *4 bis 6*, *mehr als sechs Nachbarn* (Skjæveland, Gärling, & Mæland, 1996, S. 424). Die Fragen waren in den Teilen zwei und drei fast identisch. Allerdings bezogen sich die Fragen im zweiten Teil auf die bestehende Wohnsituation mit Community Development, im dritten Teil auf eine ehemalige Wohnsituation ohne Community Development.

Der letzte Teil der Fragebogens enthielt Angaben zur Person, welche die Umfrage ausgefüllt hat. Dieser Teil bildete den Abschluss des Fragekatalogs.

Damit keine Verwirrung durch den weniger bekannten Begriff Community Development entstand wurde die Begrifflichkeit des organisatorischen Mittels im Fragebogen verwendet.

Das Ausfüllen der Umfrage wurde am Ende des Fragebogens verdankt und darauf hingewiesen, dass die Arbeit nach dem Abschluss des Studiums online heruntergeladen und gelesen werden kann.

3.1.3 Stichprobe, Repräsentativität und Datenerhebung

Die Datenerhebung erfolgte bewusst vor dem Beginn der Sommerferien vom 31. Mai 2022 bis am 21. Juni 2022, damit möglichst viele Personen an der Umfrage teilnehmen konnten. Insgesamt wurden gemäss Tabelle 2: Wohnimmobilien und Anzahl Haushalte, 1'040 Haushalte durch die Verwaltungen per Mail oder über eine Publikation eines Links auf der Plattform der Wohnimmobilie persönlich angeschrieben. Die Rücklaufquote betrug in Bezug auf die Haushalte insgesamt 18.9 Prozent, welcher dem zu erwartenden Bereich bei einer Onlineumfrage entsprach (Hollenstein, 2022, S. 24). 197 Fragebögen wurden in der vorherig genannten Zeitspanne ausgefüllt, retourniert und konnten in die Auswertung miteinfließen. Die Stichprobe 1 der befragten Personen betrug folglich n=197. In der folgenden Tabelle sind die Zusammensetzungen der Stichprobe 1 sowohl absolut als auch prozentual dargestellt:

Geschlecht	Anzahl Personen	Prozent
Keine Angabe	26	14.58%
Männlich	70	36.52%
Sonstiges	2	1.17%
Weiblich	99	47.72%

Alter	
Mittelwert	42.98
Max.	86
Min.	21
Spannweite	65

Höchste Ausbildung	Anzahl Personen	Prozent
Berufsmaturität/ Maturität	6	3.86%
Fachhochschule / Bachelor	47	24.20%
Grundschule	2	0.94%
Höhere Fachschule	31	18.74%
Lehre	26	10.79%
Universität / Master / Lizentiat / Doktorat	57	24.89%
keine Angabe	28	16.58%

Haushaltseinkommen pro Monat	Anzahl Personen	Prozent
Bis CHF 3'000.-	5	1.80%
CHF 3'001 bis 5'000.-	27	13.51%
CHF 5'001 bis 7'000.-	31	14.46%
CHF 7'001 bis 9'000.-	34	17.03%
CHF 9'001 bis 11'000.-	41	22.75%
Mehr als 11'001.-	28	12.97%
keine Angabe	31	17.47%

Tabelle 3: Zusammensetzung Stichprobe 1

Die Grafiken zur Zusammensetzung der Stichprobe 1 sind im Anhang 3 ersichtlich. Um unterscheiden zu können, welche Antworten mit Anwendung Community Development und ohne Community Development, wurde die Stichprobe jeweils entsprechend gefiltert.

Die Teilnehmenden der Umfrage sind zwischen 21 und 86 Jahren alt. Das durchschnittliche Alter beträgt 41.9 Jahre, die Standardabweichung 15.6 Jahre. 50 Prozent der Teilnehmenden waren weiblich, 36 Prozent männlich, 13 Prozent gaben keine Angaben zu ihrem Geschlecht an. Die Mehrheit der Befragten mit 76.59 Prozent sind Schweizerbürger, 13.2 Prozent machten keine Angabe zu ihrer Nationalität. Die zweitgrösste Gruppe bei der Staatsangehörigkeit ist Deutschland mit 5.1 Prozent. Die fehlenden Prozente teilen sich zwischen 0.5 bis 1.5 Prozente auf andere Nationalitäten auf, d.h. in absoluten Zahlen ein bis drei Haushalte. Der grösste Anteil mit 42 Prozent der Teilnehmenden lebt im Haushaltstyp Paar ohne Kinder. An zweiter Stelle mit 28 Prozent kommt der Haushaltstyp Paar mit Kinder(n), dicht gefolgt von den Einzelpersonenhaushalten mit 25 Prozent.

Die Verteilung der Einkommen ist verhältnismässig gleichmässig über die einzelnen Kategorien. Die meisten Haushalte, 21 Prozent, haben ein Einkommen von CHF 9'001 bis 11'000.- pro Monat zur Verfügung, die anderen Einkommensgruppen verteilen sich jeweils zwischen 14 bis 17 Prozent. 2 Prozent der Einkommen liegen unter CHF 3'000.-, 16 Prozent der Teilnehmenden haben keine Angaben zu ihrem Einkommen gemacht. Die Korrelation der Einkommen der Haushalte zu der angegebenen Ausbildung beträgt 0.63, d.h. es besteht ein positiver Zusammenhang zwischen den beiden Variablen (Raithel, 2008, S. 153). 29 Prozent besitzen eine höhere Ausbildung wie einen Masterabschluss, dicht gefolgt von den Absolventen der Fachhochschule mit 24 Prozent, 29 Prozent besuchten eine Höhere Fachschule oder besitzen einen Lehrabschluss.

Das meisteingesetzte organisatorische Mittel ist die App mit 64 Prozent. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich 800 der angeschriebenen Haushalte im Zürcher Freilager befinden, bei welchem eine App für Community Development eingesetzt wird. Bei 15

Prozent der Teilnehmenden ist ein Verein bei den Wohnimmobilien vorhanden und bei 3 Prozent wird ein Siedlungscoach durch den Eigentümer in der Wohnimmobilie zur Bildung des Nachbarschaftsklimas eingesetzt. Die 6 Prozent, bei welchen keine Angaben zu Massnahmen vorhanden sind, könnten wie folgt erklärt werden: die Teilnehmenden verwenden diese organisatorischen Mittel nicht oder diese werden in der Wohnimmobilie nicht angeboten.

Stichprobe 2 setzt sich nur aus den befragten Personen zusammen, bei welchen aktuell organisatorische Mittel in der Wohnüberbauung angewendet werden und beträgt $n=186$.

Damit ein Vergleich zwischen den Wohnüberbauungen mit und ohne organisatorische Mittel gezogen werden kann, setzt sich die Stichprobe 3 aus den Befragten zusammen, bei welchen in der ehemaligen Wohnüberbauung keine organisatorischen Mittel angewendet worden sind und in der aktuellen Wohnüberbauung Community Development angeboten wird. In Stichprobe 3 beträgt $n= 165$.

Die Repräsentativität der Umfrage ist nur bedingt gegeben. Es wurde eine Vorauswahl der Wohnimmobilien durch die Autorin selbst getroffen. Dabei wurde darauf geachtet, dass bei den Wohnimmobilien Community Development angewendet wird. Um einen Vergleich und eine Kontrollgruppe der Wohnimmobilien ohne Community Development zu haben, wurden die Teilnehmenden zu ihrer ehemaligen Wohnsituation ohne Community Development in Teil drei der Umfrage befragt. Da die vorherige Wohnsituation in der Vergangenheit liegt, ist in Teil drei bei den Antworten mit einer höheren Ungenauigkeit zu rechnen als in Teil zwei. Je nachdem wie lange die vorangehende Wohnsituation zurückliegt, ist die Erinnerung im Vergleich zur aktuellen Wohnsituation nicht überall gleich gut vorhanden und gefärbt.

Die Verwaltung Stiftung Abendrot versendete den Link auch an eine Wohnimmobilie mit 40 Haushalten ohne Community Development. Diese sollte als zusätzliche Kontrollgruppe zur ehemaligen Wohnsituation ohne Community Development dienen. Hier betrug der Rücklauf nur 1 Fragebogen. Deshalb ist dieser Rücklauf als nicht repräsentativ zu betrachten und wurde von der Auswertung ausgeschlossen.

Aus Datenschutzgründen konnten die Fragebögen nicht selbst an die Teilnehmenden per Mail versendet werden. Auf Grund dessen besteht eine Unkenntnis darüber, wie viele Haushalte effektiv angeschrieben wurden und die Rücklaufquote könnte niedriger oder höher ausgefallen sein, wenn mehr oder weniger Haushalte erreicht wurden.

3.1.4 Datenbereinigung

Die Datenbereinigung hatte zum Ziel Eingabefehler zu finden oder auch andere Fehlerarten zu entdecken und zu berichtigen. Sie wurde in vier Phasen gegliedert: Fehler entdecken, Fehlerart identifizieren, Korrektur des Fehlers, Prüfung der Fehlerbeseitigung (Raithel, 2008, S. 92-95). Bei den bereinigten Fehlern handelte es sich um nicht ausgefüllte Felder, unterschiedliche Eingabe der Zahlen oder Schreibfehler wie die verkürzte Eingabe der Jahrgänge oder die Schreibweise der Nationalität.

3.1.5 Methoden der Datenauswertung

Die deskriptive Statistikmethode wird für die Auswertung und die Beschreibung der Daten verwendet. Um sich einen ersten Überblick der Daten zu verschaffen, wird die univariate Statistik angewendet und für die einzelnen Variablen statistische Kennwerte wie Mittelwerte und Standardabweichung ermittelt (Raithel, 2008, S. 120). Für jede Frage wurde eine Häufigkeitsverteilung sowohl tabellarisch als auch grafisch erstellt (Cleff, 2008, S. 32).

Durch Korrelationsanalyse zweier Variablen werden Aussagen der Stärke des linearen Zusammenhangs gemacht, nicht aber zu kausalen Zusammenhängen. Der Korrelationskoeffizient liegt zwischen -1 und +1. Je näher der Wert bei -1 oder +1 liegt desto stärker ist der Zusammenhang. Positive Werte stehen für einen positiven Zusammenhang, d.h. wenn die eine variable zunimmt, nimmt die andere wahrscheinlich auch zu. Negative Werte stehen für einen negativen Zusammenhang, d.h. wenn eine variable zunimmt, ist die Wahrscheinlichkeit gross, dass die andere abnimmt. Werte nahe 0 lassen darauf schliessen, dass der lineare Zusammenhang nicht stark oder keiner vorhanden ist (Raithel, 2008, S. 153). Die Interpretation der Zusammenhangs erfolgt nach folgenden Werten gemäss Tabelle 4.

Korrelationskoeffizient	Interpretation
bis +/- 0.2	sehr geringe Korrelation
bis +/- 0.5	geringe Korrelation
bis +/- 0.7	mittlere Korrelation
bis +/- 0.9	hohe Korrelation
über +/- 0.9	sehr hohe Korrelation

Tabelle 4: Interpretation Korrelation (Raithel, 2008, S. 153)

Alle Berechnungen, Vergleiche und Diagramme wurden mit Microsoft 365 Excel durchgeführt (Anhang 3). Einzelne Fragen des Fragebogens Teil zwei und drei werden in die vier Bereiche gemäss der Tabelle 5 unterteilt und mögliche Zusammenhänge mittels Korrelation ermittelt.

	Bereich I Unterstützende Handlung Nachbarn	Bereich II Belästigung durch Nachbarn	Bereich III Verbundenheit mit Nachbarn	Bereich IV Schwache soziale Bindung
2.1 3.1	X			
2.2 3.2	X			
2.3 3.3	X			
2.4 3.4	X			
2.5 3.5	X			
2.6 3.6	X			
2.7 3.7		X		
2.8 3.8		X		
2.9 3.9		X		
2.10 3.10			X	
2.11 3.11			X	
2.12 3.12			X	
2.13 3.13				X
2.14 3.14				X

Tabelle 5: Aufteilung der Fragen in Bereiche

Bereich I widerspiegelt unterstützende Aspekte der Nachbarschaft inkl. manifester Handlungen und Gefühle. Bereich II bezieht sich auf negative Bewertungen der Nachbarschaft. Bereich III weist auf eine emotionale Orientierung gegenüber dem physischen Wohnort hin. Bereich IV zeigt die zufälligen Kontakte mit Nachbarn auf (Skjæveland, Gärling, & Mæland, 1996, S. 423).

3.1.6 Ergebnisse und Interpretation

Organisatorische Mittel

Die Tabelle 6 verdeutlicht, wie viele Personen der Stichprobe 1 organisatorische Mittel verwenden, welche Art in der Wohnüberbauung angewendet wird, wie zufrieden sie damit sind und wie oft die organisatorische Mittel genutzt werden.

Organisatorisches Mittel	Anzahl Personen	Prozent
App	126	63.96%
Keine Massnahmen	11	5.58%
Siedlungsscoach	22	11.17%
Sonstiges	3	1.52%
Verein	30	15.23%
WhatsApp Chat	4	2.03%
keine Angabe	1	0.51%
Gesamtergebnis	197	100.00%

Zufriedenheit organisatorische Mittel	Anzahl Personen	Prozent
Knapp zufrieden	21	12.50%
Sehr zufrieden	39	19.75%
Überhaupt nicht zufrieden	7	4.05%
Wenig zufrieden	6	3.03%
Zufrieden	101	49.82%
keine Angabe	23	10.86%
Gesamtergebnis	197	100.00%

Anzahl Nutzungen organisatorische Mittel	Anzahl Personen	Prozent
1 bis 2	60	31.94%
3 bis 4	35	15.90%
5 bis 6	14	9.03%
7 bis 8	21	8.91%
Mehr	28	13.64%
Nie	18	10.75%
keine Angabe	21	9.82%
Gesamtergebnis	197	100.00%

Tabelle 6: Stichprobe 1 Organisatorische Mittel

Die App wird deutlich am meisten durch die Bewohnenden verwendet. Dies hängt aber wie in Kapitel 3.1.3 mit der Zusammensetzung der Stichprobe zusammen. Ebenfalls werden Vereine oder auch Siedlungscoachs in den Wohnüberbauungen angewendet. Fast 50 Prozent der Befragten sind mit dem organisatorische Mittel *zufrieden*, 7 Prozent der Befragten sind *wenig* oder *überhaupt nicht zufrieden*. Fast 42 Prozent benutzen das organisatorische Mittel *1 bis 2* Mal pro Monat, 47.5 Prozent benutzen es deutlich öfters. Dies zeigt unmissverständlich, dass die organisatorische Mittel rege genutzt werden und ein Bedarf bei den Bewohnenden nach einem organisatorische Mittel vorhanden ist. Es lässt sich auf Grund der Anzahl der Nutzungen und der vorhandenen Mittel interpretieren, dass je einfacher die Zugänglichkeit zum organisatorischen Mittel ist, desto mehr wird die Akzeptanz des eingesetzten Mittels und die Häufigkeit der Benutzung gefördert.

Vergleich Wohnüberbauungen mit und ohne Einsatz organisatorische Mittel

In den folgenden Abbildungen werden die Ergebnisse des Fragebogens Teil zwei und drei einander gegenübergestellt. Darin sind jeweils die Anzahl der Antworten enthalten sowie der prozentuale Anteil der Antworten im Vergleich zur Stichprobenmenge. Die Stichprobenmenge variiert. Die Begründung ist in Kapitel 3.1.3 ausführlich erläutert. Damit eine Vergleichbarkeit hergestellt wird, sind die Prozente in der Grafik dargestellt. Die Zahlen in der Grafik selbst stellen jeweils die Anzahl der Antworten dar. Die Tabellen zu Grafiken befinden sich im 67Anhang 2.

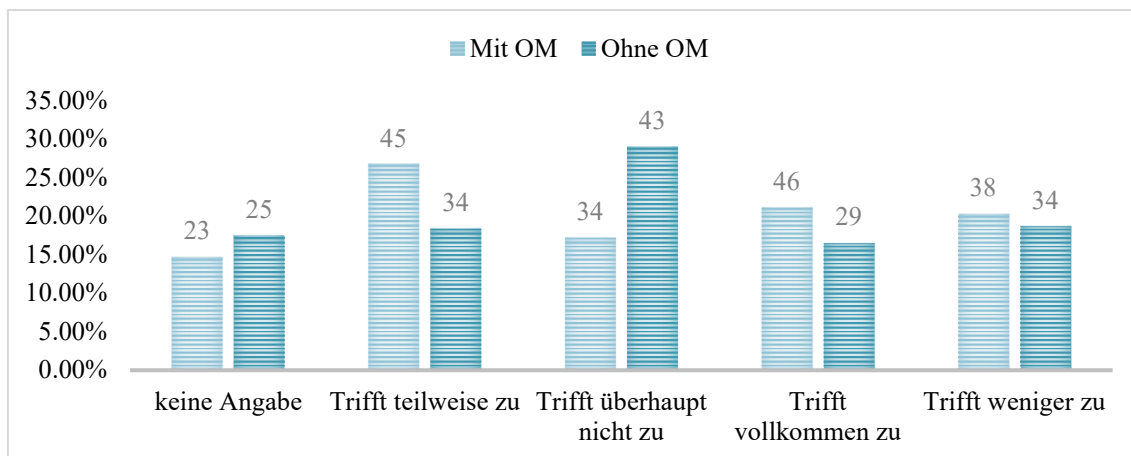


Abbildung 6: Frage 2.1 und 3.1 (Wenn ich ein wenig Gesellschaft brauch(t)e, kann/konnte ich bei einem bekannten Nachbarn vorbeischaun, den ich kenne/kannte.)

Die obenstehende Abbildung 6 zeigt auf, dass sowohl beim Einsatz mit und ohne organisatorische Mittel ein gelegentliches Vorbeischaun zwecks Gesellschaft möglich ist. Auffällig ist, dass bei ohne organisatorische Mittel *trifft überhaupt nicht zu* der prozentuale Unterschied am höchsten ist. Es zeigt sich, dass mehr Gesellschaft gesucht wird, wenn organisatorische Mittel in der Wohnüberbauung vorhanden sind. Die prozentualen Abweichungen sind im Bereich *trifft teilweise zu* und *trifft vollkommen zu* grösser. Es lässt sich daraus schliessen, dass es mit organisatorischen Mitteln einfacher und wahrscheinlicher ist, sich gelegentlich bei den Nachbarn Gesellschaft zu suchen.

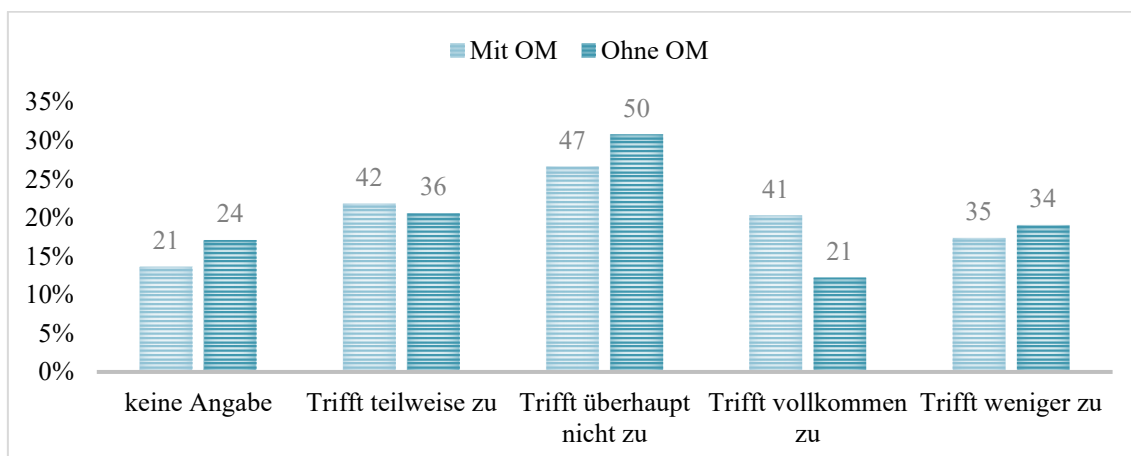


Abbildung 7: Frage 2.2 und 3.2 (Wenn ich Hilfe benötig(t)e, habe/hatte ich einen Nachbarn, mit dem ich reden kann/konnte)

In Abbildung 7 ist eine ähnliche Verteilung der Antworten ersichtlich wie in Abbildung 6. Allerdings sind die prozentualen Unterschiede geringer. *Trifft überhaupt nicht zu* hebt sich in der Grafik ab und weist darauf hin, dass sich ein grösserer Anteil der befragten Personen eher keine Hilfe bei einem der Nachbarn holt. Ebenfalls zeigt sich, dass aber

bei den Befragten mit organisatorischen Mitteln der Anteil, welcher sich Hilfe holt, grösser ist, als bei denjenigen ohne organisatorische Mittel.

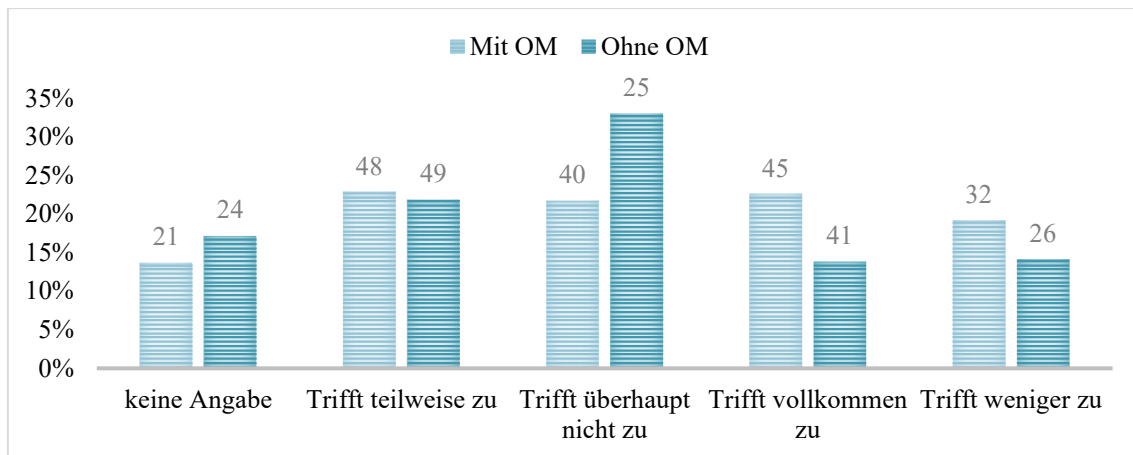


Abbildung 8: Frage 2.3 und 3.3 (Durch das Leben in dieser Wohnliegenschaft habe ich neue Freunde gefunden/ fand ich neue Freunde)

In Abbildung 8 wird deutlich, dass wenn keine organisatorische Mittel vorhanden sind, die befragten Personen weniger Freunde gefunden haben. Bei *trifft vollkommen zu* ist der prozentuale Unterschied mit ca. 12 Prozent am höchsten zwischen mit und ohne organisatorische Mittel. Die Verteilung bei mit organisatorischen Mitteln ist relativ gleichmässig. 45 Personen mit organisatorischen Mitteln gaben an, dass sie neue Freunde in der Wohnliegenschaft gefunden haben. Dies lässt darauf schliessen, dass es mit organisatorischen Mitteln einfacher scheint, Freunde unter den Nachbarn zu finden. Freunde ist ein Begriff, den viele Menschen nicht gleich interpretieren, deshalb wäre es wahrscheinlich besser gewesen den Begriff Bekannte in der Frage zu verwenden als Freunde.

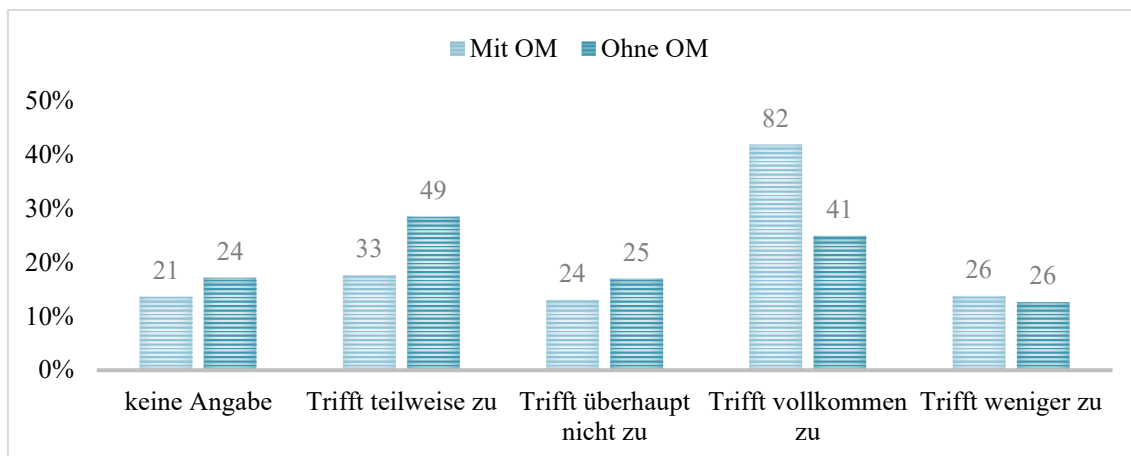


Abbildung 9: Frage 2.4 und 3.4 (Wenn ich etwas, das ich zum Kochen brauch(t)e, nicht habe/hatte, kann/konnte ich es mir von einem Nachbarn leihen)

In der obenstehenden Abbildung 9 zeigt sich mit einem Wert von fast 42 Prozent deutlich, dass die Menschen sich in den Wohnüberbauungen mit organisatorischen Mitteln wahrscheinlicher etwas zum Kochen ausleihen können. Wohingegen dieser Wert bei ohne organisatorische Mittel ca. 25 Prozent beträgt. Die starke Differenz zeichnet sich dadurch aus, dass diejenigen befragten Personen bei ohne organisatorische Mittel eher bei *Trifft teilweise zu* angekreuzt haben. Die anderen Antwortmöglichkeiten liegen eher nahe beieinander. Wenn organisatorische Mittel in der Überbauung vorhanden sind, kann die Bereitschaft grösser sein, sich etwas bei den Nachbarn zum Kochen auszuleihen. Es scheint eine Ähnlichkeit zu den Fragen "Freunde finden" und "Gesellschaft suchen" vorhanden zu sein, was die vorherigen Aussagen stützen würde.

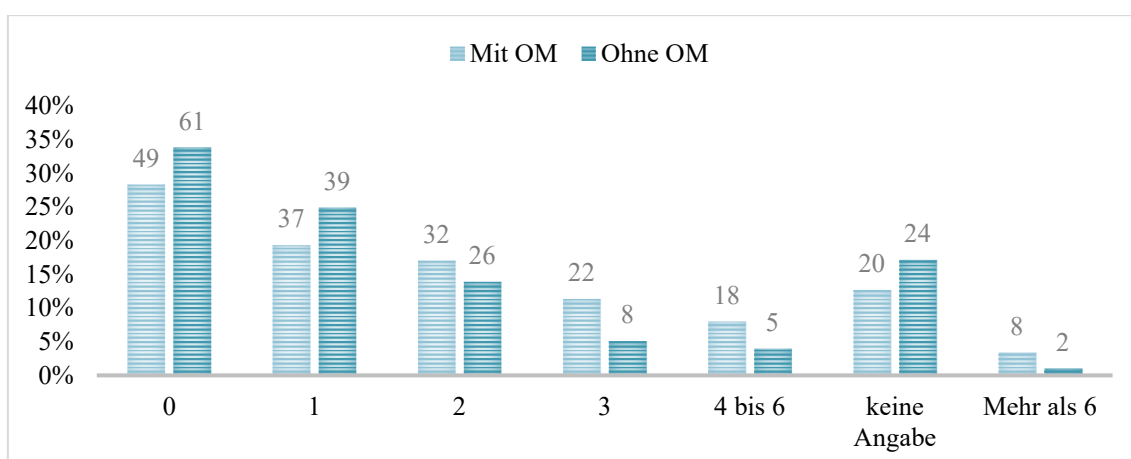


Abbildung 10: Frage 2.5 und 3.5 (Wie viele Nachbarn in ihrer Überbauung besuch(t)en Sie ab und zu?)

In der Abbildung 10 zeigt sich, dass tendenziell keine spontanen Besuche bei Nachbarn gemacht werden. Allerdings ist der prozentuale Anteil für 0 und 1 Besuch bei den Befragten ohne organisatorische Mittel höher als bei denjenigen mit organisatorischen

Mitteln. 1 bis 2 Besuche kommen ab und zu bei den Befragten Personen vor. Ab 2 Besuchen übersteigt das prozentuale Verhältnis von mit organisatorischen Mitteln diejenigen ohne organisatorische Mittel. Es lässt sich daraus ableiten, dass mehr spontane Besuche getätigt werden, wenn organisatorische Mittel vorhanden ist.

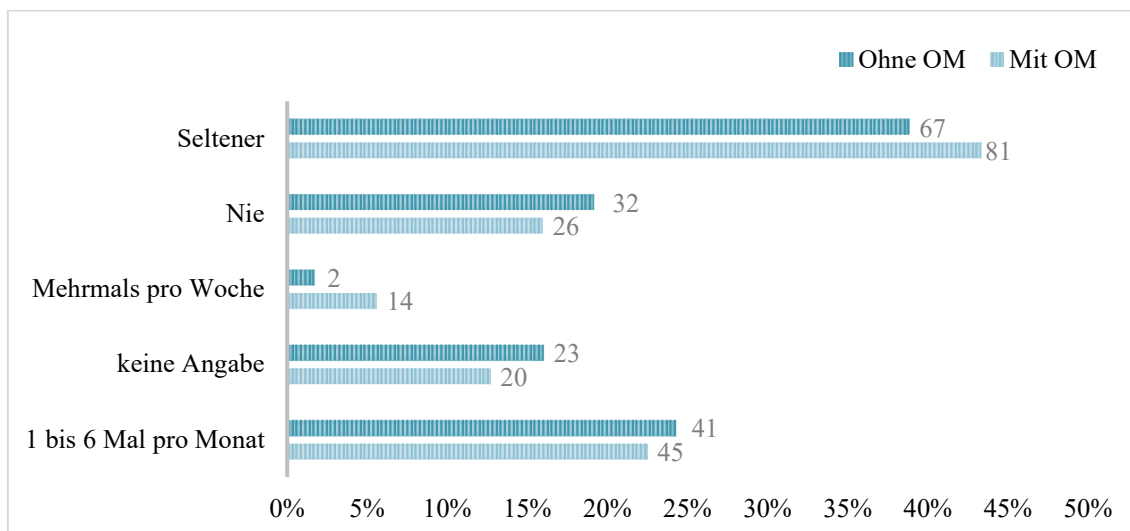


Abbildung 11: 2.6 und 3.6 (Wie oft helfen/halfen Sie Ihren Nachbarn mit kleinen Dingen, oder Sie helfen/halfen Ihnen?)

Gegenseitige Hilfe ist gemäss Abbildung 11 eher seltener. Die Werte für *Seltener* liegen zwischen 40 und 45 Prozent, sowohl für ohne als auch mit organisatorischen Mitteln. Hier sticht hervor, dass wenn geholfen wird, diejenige Gruppe ohne organisatorische Mittel ein wenig mehr hilft als diejenigen mit organisatorische Mittel. Der Prozentuale Anteil ist aber nicht so hoch, dass dies eine gesicherte Interpretation zulässt.

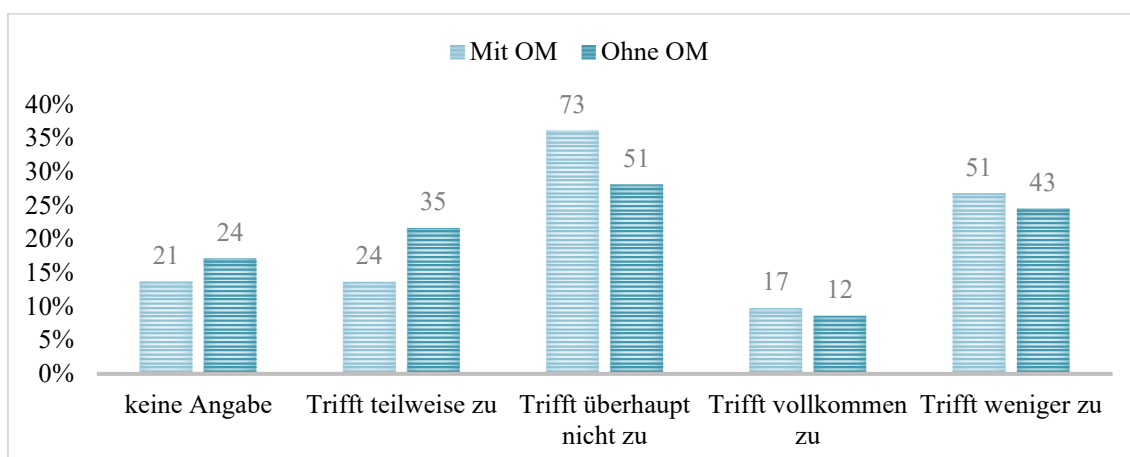


Abbildung 12: 2.7 und 3.7 (Der Lärm, den meine Nachbarn verursach(t)en, kann/konnte gelegentlich ein grosses Problem sein.)

Abbildung 12 zeigt auf, dass Lärm in beiden Kategorien kein grosses Problem in den Wohnüberbauungen zu sein scheint. Bei *Trifft teilweise zu* ist der prozentuale Unterschied

mit knapp 8 Prozent am höchsten und die Befragten ohne organisatorische Mittel fühlten sich durch Lärm mehr gestört. Die Differenz scheint mit derjenigen *Trifft überhaupt nicht zu* zu korrespondieren. Da es sich bei den ausgewählten Wohnüberbauungen um eher neue Liegenschaften handelt, sind Schallübertragungen nicht mehr ein so grosses Problem wie in älteren Überbauungen, da die neu geltenden Vorschriften der SIA 181 (Prona AG, 2020) angewendet werden müssen.

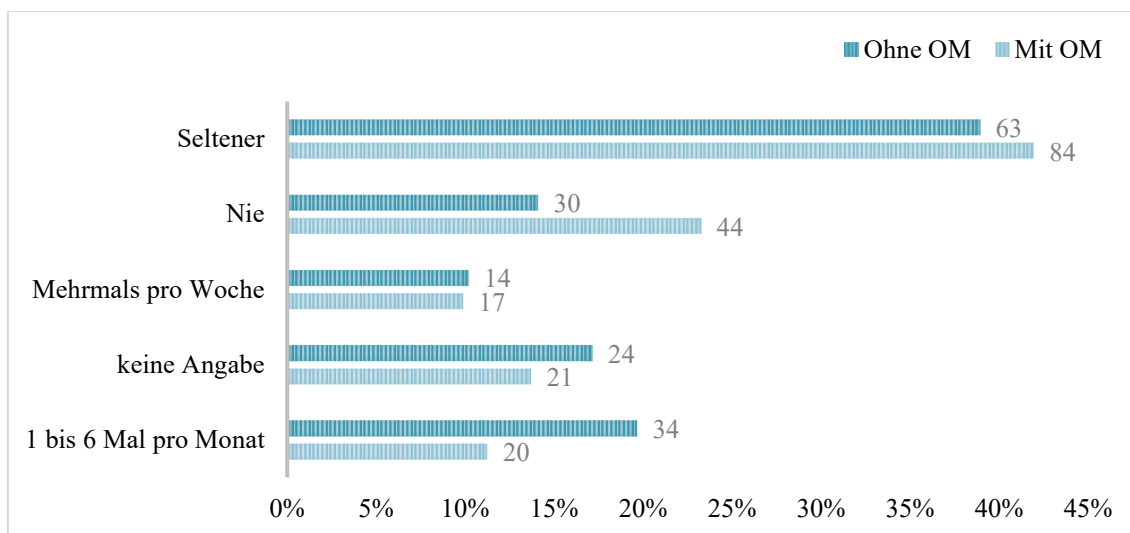


Abbildung 13: Frage 2.8 und 3.8 (Wie oft ärger(te)n Sie sich über einige Ihrer Nachbarn?)

Ein Grossteil der Befragten ärgert sich selten über die Nachbarn gemäss Abbildung 13. Auffällig ist aber, dass sich die Befragten ohne organisatorische Mittel *1 bis 6 Mal pro Monat* in irgend einer Form über ihre Nachbarn ärgerten. Dieser Wert ist relativ hoch im Vergleich zu demjenigen mit organisatorische Mittel. Ein deutlicher Ausreisser mit 25 Prozent zeigt sich bei *Nie* mit organisatorischen Mitteln im Vergleich mit den Befragten ohne organisatorische Mittel. Dort liegt der Wert bei fast 15 Prozent. Die Tendenz in dieser Grafik zeigt, dass sich die Befragten mit organisatorische Mittel sich weniger oft ärgern als diejenigen ohne organisatorische Mittel. Dies lässt daraus schliessen, dass mit organisatorischen Mitteln weniger Ärger zwischen den Nachbarn vorhanden ist und ein angenehmeres sowie friedlicheres Wohnumfeld vorhanden ist.

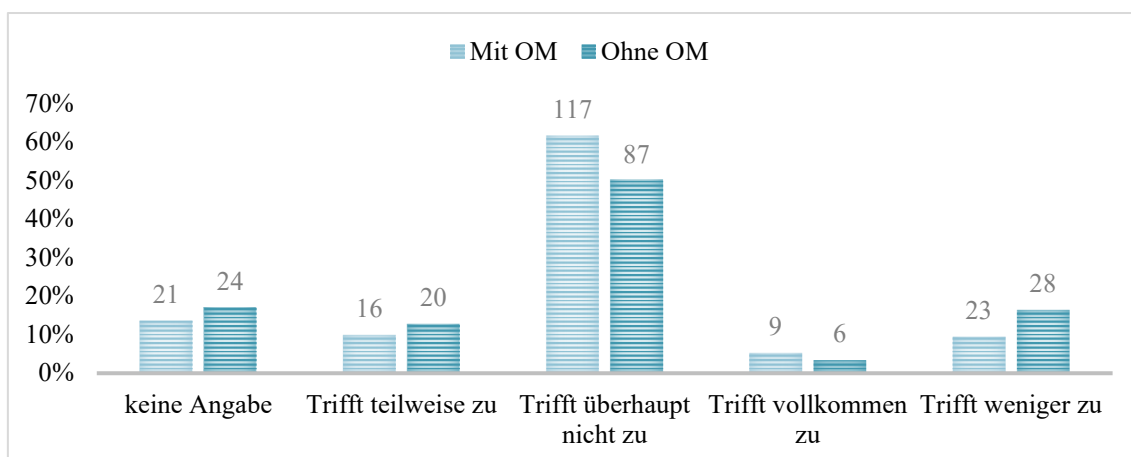


Abbildung 14: Frage 2.9 und 3.9 (In diesem Haus fühl(t)e ich mich nie ganz sicher.)

Es zeigt sich in Abbildung 14, dass sich die meisten der Befragten in ihren Wohnungen sicher fühlen. Ein kleiner Anteil gibt allerdings an sich nicht sicher zu fühlen. Die prozentualen Unterschiede sind bei mit und ohne organisatorische Mittel jeweils eher gering. Einzig bei *Trifft überhaupt nicht zu*, zeigt sich eine grössere Differenz von 11 Prozent zwischen mit und ohne organisatorische Mittel. Wenn organisatorische Mittel vorhanden sind, wird das Sicherheitsgefühl in der Wohnüberbauung wahrscheinlich verbessert.

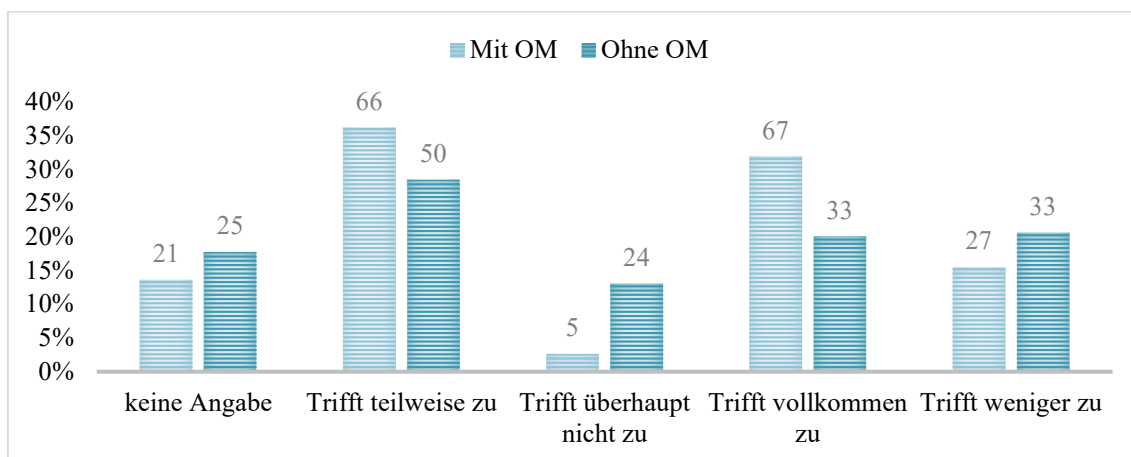


Abbildung 15: Frage 2.10 und 3.10 (Ich fühl(t)e mich mit diesem Wohnsitz sehr verbunden.)

Ein Grossteil der Befragten gibt gemäss Abbildung 15 an, dass sie sich mit ihrem Wohnsitz verbunden fühlen. Der Prozentuale Anteil ist bei *Trifft teilweise zu* und *Trifft vollkommen zu* grösser. Es scheint, dass die Verbundenheit mit dem Wohnsitz grösser ist bei dem Vorhandensein von organisatorischen Mitteln in der Wohnüberbauung.

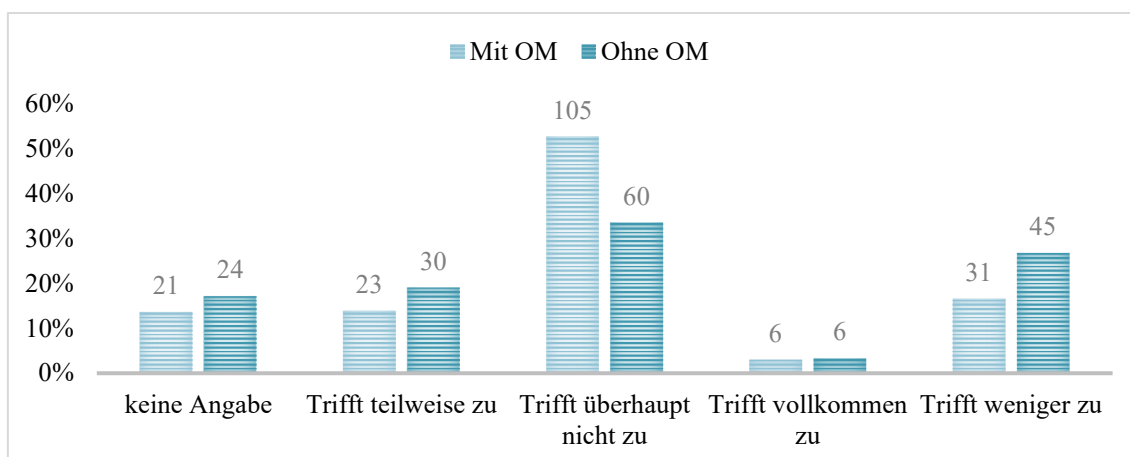


Abbildung 16: Frage 2.11 und 3.11 (Ich fühl(t)e mich in dieser Nachbarschaft nicht zu Hause.)

Abbildung 16 zeigt, dass sich ein Grossteil der Befragten mit organisatorischen Mitteln in der Nachbarschaft zu Hause fühlt. Der Anteil ohne organisatorische Mittel ist um fast 20 Prozent geringer als bei mit organisatorischen Mittel. Dafür sind die Werte ohne organisatorische Mittel bei *Trifft weniger zu* höher als bei denjenigen mit organisatorischen Mitteln. Rund 13 Prozent mit organisatorischen Mitteln und 9 Prozent ohne organisatorische Mittel fühlen sich teilweise nicht zu Hause in ihrer Nachbarschaft. Wenn organisatorische Mittel in der Wohnüberbauung vorhanden sind, zeigt sich, dass sich das Gefühl von zu Hause sein bei den Bewohnern besser einstellt als ohne organisatorische Mittel.

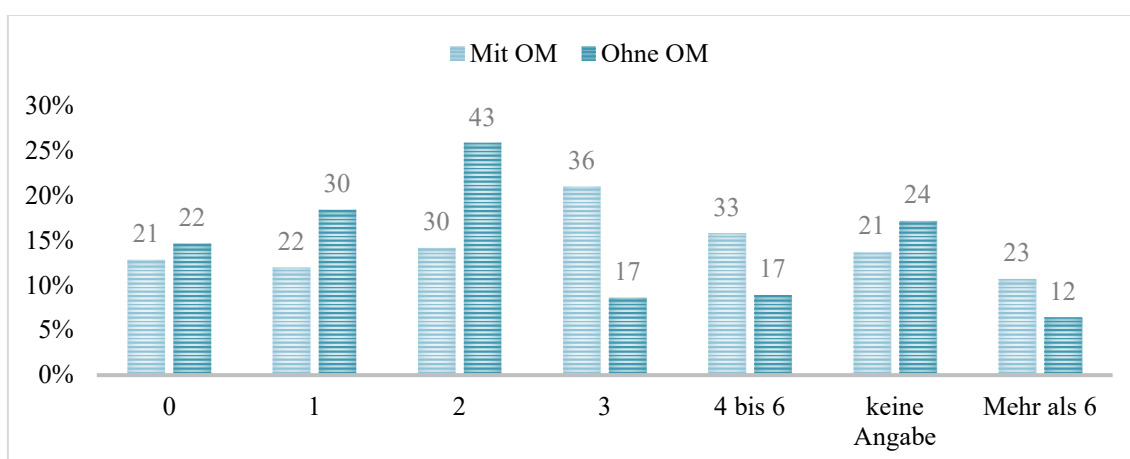


Abbildung 17: 2.13 und 3.12 (Mit wie vielen Ihrer engsten Nachbarn bleiben/ blieben Sie normalerweise stehen und unterhalten/unterhielten sich, wenn Sie ihnen begegne(te)n?)

Spontanes stehen bleiben und sich kurz unterhalten mit den engsten Nachbarn machen die Befragten ohne organisatorische Mittel 1 bis 2 Mal gelegentlich gemäss Abbildung 17. Es zeigt sich, dass die Befragten mit organisatorischen Mitteln deutlich mehr stehen bleiben und sich kurz unterhalten als diejenigen ohne organisatorische Mittel, nämlich 3,

4 bis 6 oder *mehr als 6 Mal*. Es ist wahrscheinlich, dass mit organisatorischen Mitteln spontane Kommunikation unter den Nachbarn leichter fällt, als wenn keine organisatorische Mittel in der Wohnüberbauung vorhanden sind.

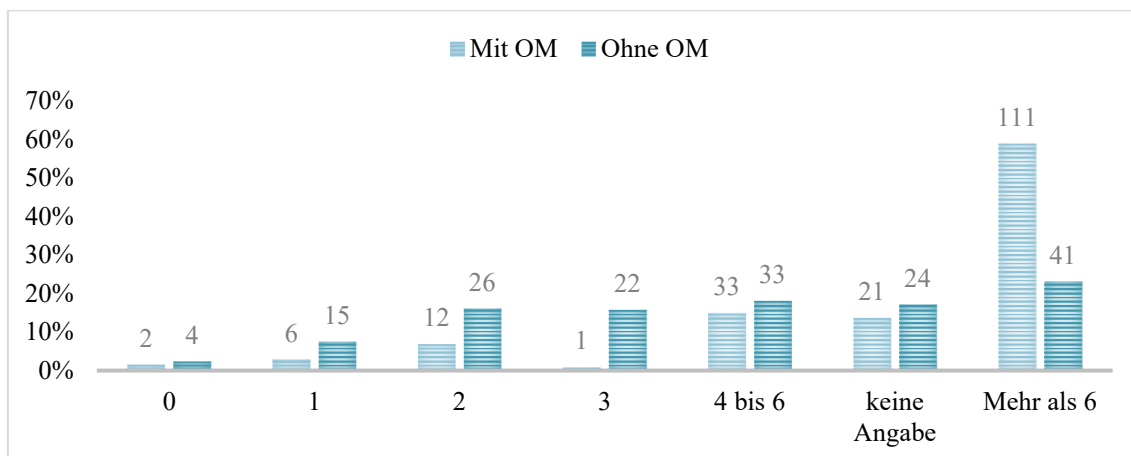


Abbildung 18: 2.14 und 3.13 (Wie viele Ihrer Nachbarn, die in Ihrer Überbauung wohn(t)en, grüss(t)en Sie, wenn Sie ihnen begegne(te)n?)

In Abbildung 18 ist ersichtlich, dass sich die Nachbarn mit organisatorischen Mitteln gegenseitig öfters grüssen als diejenigen ohne organisatorische Mittel. Der Anteil für *Mehr als 6 Mal* grüssen liegt bei fast 60 Prozent bei mit organisatorischen Mitteln wohingegen derjenige ohne organisatorische Mittel bei ca. 23 Prozent liegt. Die Hemmungen Nachbarn zu grüssen ist beim Vorkommen von organisatorischen Mitteln in der Wohnüberbauung deutlich geringer als bei Wohnüberbauungen bei welchen keine Massnahmen vorhanden sind.

Zusammenhänge mittels Korrelation

Für die Ermittlung der Zusammenhänge wurde die Bravais-Pearson Korrelationskoeffizient zwischen den einzelnen Variablen der Umfrageergebnisse erstellt (Raithel, 2008, S. 153).

	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6
2.1	1.000					
2.2	0.878	1.000				
2.3	0.823	0.840	1.000			
2.4	0.807	0.775	0.826	1.000		
2.5	0.112	0.099	0.082	0.221	1.000	
2.6	0.783	0.775	0.801	0.789	0.134	1.000

Tabelle 7: Korrelationen Bereich I Unterstützende Handlungen Fragebogen Teil 2

Es zeigt sich in den Korrelationen Tabelle 7 im Bereich unterstützende Handlungen Nachbarn, dass teilweise eine hohe Korrelation vorhanden ist. Einzig die Frage 2.5

"Besuche bei Nachbarn" sticht heraus, bei welchen der Zusammenhang mit den Fragen eher schwach zu deuten ist. Alle Korrelationen weisen einen positiven Zusammenhang aus. Demzufolge ist bei der Zunahme der einen Variable auch eine Zunahme der anderen Variable zu beobachten. Allgemein kann folgende Aussage getätigt werden: Je mehr unterstützende Handlungen getätigt werden, desto stärker wird der Zusammenhalt unter den Nachbarn. Je weniger unterstützende Handlungen vorhanden sind, desto weniger werden sich die Nachbarn miteinander abgegeben und der Zusammenhalt der Gemeinschaft wird geringer.

	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6
3.1	1.000					
3.2	0.899	1.000				
3.3	0.803	0.785	1.000			
3.4	0.816	0.807	0.791	1.000		
3.5	0.354	0.359	0.307	0.468	1.000	
3.6	0.760	0.759	0.733	0.812	0.485	1.000

Tabelle 8: Korrelationen Bereich II Belästigung durch Nachbarn

In Tabelle 8 wird verdeutlicht, dass die Korrelationen ähnlich wie in Tabelle 7: Korrelationen Bereich I Unterstützende Handlungen Fragebogen Teil 2 ausfallen. Der Zusammenhang der Variablen ist folglich sehr ähnlich und es scheint nicht wichtig zu sein, ob organisatorische Mittel in der Wohnüberbauung verwendet werden oder nicht. Einzig bei der Frage 3.5 für die Anzahl Besuche bei Nachbarn ist bei der Wohnüberbauung ohne organisatorische Mittel ein mittlerer, positiver Zusammenhang festzustellen, wohingegen bei den Wohnüberbauungen mit organisatorischen Mitteln der Zusammenhang sehr gering ist. Ebenfalls wurde der Zusammenhang für den Bereich II Belästigung durch Nachbarn durchgeführt. Dies wird in der folgenden Darstellung verdeutlicht.

	2.7	2.8	2.9			3.7	3.8	3.9
2.7	1.000					3.7	1.000	
2.8	0.825	1.000				3.8	0.778	1.000
2.9	0.418	0.390	1.000			3.9	0.592	0.584

Tabelle 9: Korrelationen Bereich II Belästigung durch Nachbarn Teil 2 und 3 Fragebogen

Die Fragen .7 und .8 zeigen einen starken positiven Zusammenhang, die anderen Korrelation weisen einen mittleren positiven Zusammenhang auf. Alle drei Fragen haben negative Eigenschaften wie Lärm durch Nachbarn, Ärger mit Nachbarn sowie auch ein Gefühl der Unsicherheit. Folgende allgemeine Aussage kann getätigt werden: Wenn der

Lärm durch Nachbarn zunimmt, werden mit grosser Wahrscheinlichkeit auch die beiden anderen Faktoren Unsicherheit und nicht zu Hause fühlen zunehmen.

	2.10	2.11	2.12	2.13	2.14		3.10	3.11	3.12	3.13
2.10	1.000						3.10	1.000		
2.11	0.130	1.000					3.11	0.219	1.000	
2.12	0.249	0.566	1.000				3.12	0.394	0.517	1.000
2.13	0.361	0.550	0.512	1.000			3.13	0.221	0.478	0.747 1.000
2.14	0.151	0.480	0.457	0.518	1.000					

Tabelle 10: Korrelationen Bereiche III Verbundenheit der Nachbarn, IV Schwache soziale Bindung Fragebogen Teil 1 und 3

Auch in Tabelle 10 wird ersichtlich, dass ein positiver Zusammenhang fast überall von mittel bis stark zu verzeichnen ist. Bei der Verbundenheit der Nachbarschaft ist der Zusammenhalt meist mittel bis stark. Wenn die Menschen sich in der Nachbarschaft nicht zu Hause fühlen, empfinden sie ihr Heim weniger als ihr zu Hause als umgekehrt. Schwache soziale Bindungen sind dabei eher ausgeprägt. Je stärker die Verbundenheit mit den Nachbarn ist, desto wahrscheinlicher scheint es, dass sich die Bewohnenden in der Wohnüberbauung zu Hause fühlen.

Der Zusammenhang scheint bei Wohnüberbauungen ohne organisatorische Mittel grösser zu sein, als bei denjenigen mit organisatorischen Mitteln. Auch hier kann davon ausgegangen werden, dass wenn eine Zunahme eines Faktors erfolgt, der andere jeweils auch zunehmen wird. Folgende allgemeine Schlussfolgerung kann gezogen werden: Je mehr schwache soziale Bindungen bestehen, desto eher wird die Gemeinschaft gefördert und kurze Kontakte und Gespräche sind eher möglich. Als Beispiel kann hier das sich gegenseitig Grüßen dienen. Wenn die Nachbarn sich gegenseitig Grüßen, ist es wahrscheinlicher, dass sie gemeinsam ein Gespräch beginnen, als wenn sie sich nicht Grüßen würden.

3.2 Qualitative Untersuchung

Der zweite ergänzende Teil der empirischen Untersuchung besteht aus zwei Experteninterview. Für die Experteninterviews wurde wie folgt vorgegangen:

1. Erstellen der Interviewleitfäden anhand der Forschungsfragen
2. Durchführung der Interviews anhand der Leitfäden mit Tonaufnahme
3. Stichwortartige Transkription der Gespräche
4. Analyse der Interview
5. Schriftliche Zusammenfassung der Analyse

6. Interpretation der Analyse

Für die Evaluierung der Experten, dienten die Eigentümer der Wohnliegenschaften, welche organisatorische Mittel zur Bildung eines Nachbarschaftsklima einsetzen.

3.2.1 Ziel der Experteninterviews

Ziel der Experteninterviews ist es, eine Einschätzung der unterschiedlichen organisatorischen Mittel aus der Sichtweise der Immobilienbesitzenden und des Investierenden zu erhalten. Diese Einschätzung und Aussagen werden den Resultaten der Umfragebögen gegenübergestellt und dienen der Beantwortung der Forschungsfragen.

Ebenfalls soll aufgezeigt werden wie die unterschiedlichen Herangehensweisen der Immobilienbesitzenden und Investierenden sind in Bezug zur Förderung des Nachbarschaftsklimas mittels organisatorischen Mitteln, sowie die Gründe, weshalb solche Massnahmen des Community Development angewendet werden und welche Kosten für den Investierenden anfallen.

3.2.2 Auswahl der Gesprächspartner

Die Gesprächspartner wurden anhand der unterschiedlichen organisatorischen Massnahmen bei den Wohnimmobilien ausgesucht. Insbesondere soll die Eigentümersicht in den Interviews zum Ausdruck kommen. Bei den ausgewählten Personen handelt es sich um den CEO Jean-Claude Maissen, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Zürcher Freilager AG, Eigentümer der Wohnliegenschaften Zürcher Freilager sowie Christian Geser, Leiter Immobilien der Stiftung Abendrot, Wohnliegenschaften am Goldbachweg 12 + 14 Erlenmatt in Basel. Bei den Wohnliegenschaften Zürcher Freilager AG wird eine App für die Bildung der Community Development eingesetzt und bei der Wohnliegenschaften Erlenmatt in Basel ein Verein unter den Bewohnenden.

3.2.3 Forschungsdesign Experteninterviews

Es wurde die Methodik des qualitativen Leitfadeninterviews angewendet. Der Leitfaden diente der Vorbereitung für die Experteninterviews sowie der Gesprächsführung.

Der Leitfaden wurde für die jeweiligen Interviews ähnlich gestaltet. Da aber bei den Wohnimmobilien unterschiedliche organisatorische Mittel eingesetzt werden, wurden die Fragen auf die jeweiligen Experten zugeschnitten (Anhang 4, Anhang 5). Damit sich auch die zu interviewenden Personen auf das Gespräch vorbereiten konnten, wurde der Leitfaden den jeweiligen Personen im Vorfeld zugestellt.

Die Interviews wurden zwischen dem 31. Mai 2022 und dem 3. Juni 2022 per Videocall durchgeführt, dauerten zwischen 35 bis 46 Minuten und wurden mit dem Smartphone aufgenommen (Baur & Blasius, 2014, S. 385). Bei den Interviews wurde darauf geachtet, dass das Gespräch entlang des Leitfadens geführt werden konnte. Fragen wurden zum Teil vorgezogen oder nachgeholt, je nach Gesprächsverlauf. Allfällige Erkenntnisse des ersten Interviews mit Jean-Claude Maissen wurden im zweiten Interview mit Christian Geser berücksichtigt. Die Interviews wurden anhand der Tonaufnahme aus dem Schweizerdeutsch in Deutsch transkribiert. Bei stärkeren Abweichungen zum Leitfaden wurden bei der Transkription die Antworten den passenden Fragen zugeteilt. Die Experten wurden im Rahmen der Interviews darauf hingewiesen, dass ihre Aussagen aufgenommen und publiziert werden.

3.2.4 Auswertungsverfahren

Der Inhalt der transkribierten Interviews wurde qualitativ ausgewertet. Die Antworten der beiden Interviews wurden miteinander verglichen, wodurch ähnliche Rückmeldungen oder grössere Abweichungen voneinander kenntlich gemacht wurden.

In Kapitel 3.2.5 werden die Ergebnisse und die Auswertung der Interviews mit den zusammengefasst und wiedergegeben. Zur besseren Verständlichkeit werden in der Auswertung teilweise mehrere Fragen miteinander analysiert.

3.2.5 Ergebnisse Experteninterviews

Beweggründe Einsatz organisatorische Mittel

Bei beiden Experten gab es verschiedene Beweggründe, weshalb sie als Investoren und Eigentümer organisatorische Mittel für die Wohnimmobilien einsetzen. Beim Zürcher Freilager steht als oberstes Ziel, ein Kommunikationsmedium zu schaffen, mit welchem einerseits Mietende untereinander kommunizieren können und andererseits auch der Immobilienbesitzende sowie die Liegenschaftsverwaltung und die Mietparteien miteinander. Bei der Stiftung Abendrot, einer Pensionskasse, steht die Förderung der sozialen Nachhaltigkeit im Vordergrund. Ökologische Nachhaltigkeit ist gemäss Geser mit den Baugesetzen bereits sehr gut abgedeckt, die Einhaltung der ökonomischen Nachhaltigkeit ist als Pensionskasse zwingend notwendig. Folglich gibt es eine Angebotslücke auf dem Markt, im Bereich der sozialen Nachhaltigkeit bei nicht genossenschaftlichen Wohnimmobilien.

Entschluss des Einsatzes organisatorische Mittel

Bei der Zürcher Freilager AG hat man sich bewusst für ein digitales Medium entschieden und gegen die Verwendung eines anderen Mediums, da auch verwaltungstechnische Angelegenheiten über die App abgewickelt werden sollten. Beispielsweise ist das Mieterhandbuch nur noch digital erhältlich und nicht mehr in Papierform. Da es sich beim Zürcher Freilager um ein 2'000 Watt Areal handelt, sollte ursprünglich auch der Energieverbrauch kenntlich gemacht werden. Es zeigte sich, dass dies für die Mietenden nicht interessant war, weil der Energieverbrauch nicht merklich beeinflusst werden kann auf einem 2'000 Watt Areal.. Hinzu kommt, dass die App als Austauschplattform unter den Mietenden, aber auch für die Kommunikation dem Immobilienbesitzenden genutzt werden kann.

Die Stiftung Abendrot geht bei ihren Immobilien bei der Auswahl der organisatorische Mittel anders als die Zürcher Freilager AG vor. Die Art des Einsatzes des organisatorische Mittels wird jeweils projektspezifisch durch ausgesucht. Lokale Partner vor Ort werden gesucht, welche dann analysieren, welche Mieterschaft in Bestandimmobilien vor Ort ist oder welche Mieterschaft mit der neuen Liegenschaft angesprochen werden soll. Zur Vereinsgründung wird teilweise ein Siedlungscoach engagiert, um zu ermitteln, was der Vereinsnutzen in dieser Siedlung sein soll. Geser erläutert, dass die Stiftung Abendrot bisher keine digitalen Medien verwendet hat, aber dass sie sich in der Planung eines Projekts mit einem Verein ergänzt durch eine App befinden. Eine App allein kann aus der Sichtweise Gesers kein Nachbarschaftsklima fördern.

Beginn Einsatz organisatorische Mittel

Beim Freilager Zürich wurde bereits 2016 nach einer geeigneten App für die Siedlung gesucht. Damals gab es noch nicht so viele Anbieter auf dem freien Markt. Überlegungen hinsichtlich einer eigenen Entwicklung oder einer Facebook Gruppe für die Mietenden wurden gemacht, jedoch überzeugten diese Lösungen bei den Betriebskosten und beim Umgang mit dem Datenschutz nicht. Gemäss Maissen bietet die ProTech Industrie viele geeignete Produkte auf dem Markt an und es ist nicht notwendig eine eigene App zu entwickeln. Heutzutage kann gezielt nach einer geeigneten App für die Wohnimmobilien gesucht und diverse Angebote eingeholt werden.

Geser erläuterte, wie die Stiftung Abendrot bei einer Vereinsgründungen vorgeht. Für die Gründung des Vereins wird ein Selbstverwaltungsvertrag zwischen der Stiftung Abendrot und dem Verein verfasst. Die Stiftung Abendrot selbst ist nicht Mitglied des Vereins, sondern ein Vertragspartner. Darin sind die Rechte und Pflichten beider Parteien definiert

und festgehalten wie bspw. dass mindestens einmal im Jahr ein Treffen der beiden Parteien zum gemeinsamen Austausch stattfinden muss. An diesem Treffen können dann jeweils die gegenseitigen Bedürfnisse und Anliegen der Mieterschaft und dem Immobilienbesitzenden mitgeteilt werden.

Investitions- und Betriebskosten

Maissen erläutert, dass für die Anschaffung der App, welche von Allthings stammt, einmalige Investitionskosten angefallen sind. Auf die Frage der Höhe der Anschaffungskosten wurde nicht eingegangen. Durch die direkte Kontaktaufnahme der Autorin mit der Unternehmung Allthings konnte jedoch ermittelt werden, dass sich die Anschaffungskosten für eine Standard Allthingsapp aktuell auf CHF 2'500.- bis 5'000.- belaufen. Weil die App individualisiert werden kann, können mögliche Partneranbindungen und Module weitere Anschaffungskosten in der Höhe von CHF 500.- - 5000.- pro Integration / Modul verursachen. Allthings bietet bei grösseren und komplexen Liegenschaften Unterstützung in der Planungsphase an. Für diese Dienstleistung wird eine Pauschale von CHF 15'000.- verrechnet. Die Anschaffungskosten für die Allthingsapp können folglich zwischen CHF 2'500.- bis CHF 20'000.- betragen plus Integration einzelner Module, welche projektspezifische Anschaffungskosten verursachen. Maissen konnte hingegen eine Aussage zu den Betriebskosten machen. Die Lizenzkosten sind sehr gering. Pro Monat fallen Kosten pro Wohnung in der Höhe von ca. CHF 1.20.- an. Diese Kosten werden in den Nebenkosten inkludiert.

Für die Gründung eines Vereins konnte Geser Aussagen zu den Investitionskosten machen. Die Initialkosten sind abhängig von der Grösse der Wohnsiedlung, weshalb diese nicht pauschalisiert werden können. Zur Gründung eines Vereins wird ein Siedlungskordinationsmandat vergeben, bspw. an einen Siedlungscoach. Die Grösse des Mandats steht in Abhängigkeit zur Grösse der Wohnsiedlung. Die Kosten für dieses Mandat betragen zwischen CHF 20'000.- bis CHF 50'000.-. Für die Stiftung Abendrot fallen keine Betriebskosten an, weil die Gründung des Vereins einmalig ist. Für die Mietenden hingegen wird ein Mitgliederbeitrag für das Betriebskapital des Vereins erhoben. Dieser Mitgliederbeitrag wird bei Neubauten im Mietvertrag integriert und liegt bei 1 CHF/m² und Jahr. Der Betrag wird mit dem Mietaufwand abgegolten und nicht über die Nebenkosten, weil dies gemäss Geser rechtlich nicht erlaubt ist. Geser bezeichnet den Beitrag als eine gemeinsame solidarische Abgabe zwischen dem Vermietenden und den Mietenden. Der Betrag wird bei allen Bewohnenden verrechnet und nicht nur denjenigen

Mietenden, welche sich aktiv im Verein einbringen. Bei bestehenden Liegenschaften, bei welchen Mietende bereits vorhanden sind, kann ein Verein nicht erzwungen werden. Bei Bestandsbauten beruht der Verein auf Freiwilligkeit. Die Stiftung Abendrot stellte fest, dass die Resonanz für einen Verein in Bestandsbauten nicht gleich hoch ist wie in Neubauten. Geser geht davon aus, dass es Menschen oft Schwierigkeiten bereitet, sich auf neue Dinge einzulassen. Wenn bei den Bestandsbauten die Mietverträge aber erneuert werden müssen, wird von der Stiftung Abendrot der entsprechende Mitgliederbeitrag im neuen Mietvertrag integriert.

Kosten Nutzen der organisatorischen Mittel

Gemäss Maissen besteht ein grosser Vorteil der App darin, dass der Immobilienbesitzer und der Investierende aus der Anonymität herauskommen. Rund 98 Prozent der Bewohnenden nutzen die App. Dies könnte auch an der Grösse der Wohnsiedlung liegen mit 800 Wohnungen und 2'500 Einwohner. Communitys junger Familien haben sich gegründet und tauschen bspw. die Fahrräder der Kinder. Es entstehen folglich auch soziale Bindungen innerhalb des Quartiers. Im Freilager Zürich wurde festgestellt, dass die ganze soziale Community zu mehr Sesshaftigkeit der Bewohnenden führt und es folglich zu weniger Mieterwechseln kommt als in vergleichbaren Wohnsiedlungen. In der Stadt Zürich wechseln die Bewohner durchschnittlich alle 7 Jahre die Wohnung. Die durchschnittliche Fluktuationsrate im Raum Zürich beträgt 15 Prozent. Im Freilager ist dieser Wert aktuell wesentlich tiefer. Maissen wirft ein, dass dieser tiefe Stand eventuell auch mit der Pandemie zusammenhängen könnte. Dieser Wert wird aber monatlich ermittelt. Der Trend weist auch im Juni 2022 auf eine tiefe Fluktuation hin. Die Prognose für das Jahr 2022 liegt knapp unter 10 Prozent. Für die Bewirtschaftung, welche durch die Züricher Freilager AG selbst erfolgt, ist diese Prognose sehr gut, da weniger Aufwand für die Liegenschaftsverwaltung generiert wird: Weniger Investitionen bei Mieterwechsel durch Inserieren, Wohnungsbesichtigungen, aufsetzen neuer Verträge, Sanierungen der Wohnungen. Hinzu kommt, dass je früher eine Wohnung saniert werden muss, desto früher muss zusätzliches Kapital investiert werden. Dies alles hat letztendlich auch Einfluss auf den Wert und die Rendite der Liegenschaft. Mit der App wird auch sichergestellt, dass die Anliegen der Mietenden nicht in einer Mailbox verschwinden. Die Meldung werden in ein Ticketsystem integriert, welches gleichzeitig als Führungsinstrument dient. Schadenmeldungen können somit schnell zur Zufriedenheit der Mietenden abgewickelt werden.

Geser erläutert, dass eine Struktur mit den Mietenden zu bilden auch ein Preisschild besitzt und die Stiftung Abendrot deshalb teilweise auf Mieteinnahmen verzichtet. In welcher Form wurde nicht näher erläutert. Die Projektentwicklung mit der Integration der sozialen Nachhaltigkeit ist aufwendiger als bei Projekten ohne Berücksichtigung der sozialen Nachhaltigkeit in dieser Form. Grundsätzlich geht die Stiftung Abendrot davon aus, dass sich die Anwendung einer solchen Struktur auch ökonomisch lohnt. Der Nachweis konnte die Stiftung Abendrot effektiv noch nicht erbringen, weil dieser Faktor schwierig messbar ist. Die Wohnimmobilien, bei welchen organisatorische Mittel bisher eingesetzt werden, werden noch nicht so lange in dieser Art betrieben. Die Stiftung Abendrot geht aber davon aus, dass sich der Einsatz in der Bewirtschaftung, welche sie selbst macht, niederschlägt und in den nicht geringeren Leerstandskosten ersichtlich sein wird. Gemäss Geser könnte der Beweis nur mit einem Vergleich zweier identischer Wohnliegenschaften analysiert werden, bei welcher bei einer Immobilie eine solche gemeinschaftlichen Struktur angewendet wird und bei der anderen nicht.

Zielgruppe

Im Freilager Zürich soll mit der App die gesamte Mieterschaft angesprochen werden und keine bestimmte Zielgruppe. Wenn jemand die App nicht nutzen möchte, muss er das auch nicht.

Bei der Stiftung Abendrot teilte Geser mit, dass die Zielgruppe aller Wohnliegenschaften Mietende sind, welche den Anspruch an eine bescheidene Gemeinschaft haben. Es soll kein Zwang der Beteiligung im Verein entstehen, wie es oft bei Genossenschaften der Fall ist. Die Wohnung verpflichtet nicht, sich am Gemeinschaftsleben zu beteiligen. Mit dem Verein werden anspruchsvolle Mietende aus Sicht der Liegenschaftsverwaltung angesprochen. Solch eine Mieterschaft ist eine entsprechende Herausforderung für die Bewirtschaftung. Anfangs wurde der Verein in der Erlentamm in Basel als Plattform für Begehrlichkeiten in der Liegenschaft genutzt. Durch einen guten Vorstand konnten gemeinsame Interessen gebündelt und eine Abgrenzung geschaffen werden, damit das Mittel des Vereins in Form von individuellen Bedürfnissen nicht missbraucht wird. Bei einem Neubau sind alle Bewohnenden automatisch Mitglied des Vereins, aber sie verpflichten sich zu Nichts mit der Mitgliedschaft. Bei bestehenden Bauten ist die Mitgliedschaft freiwillig. Bei Bestandsbauten überlässt man es dem Hausverein, inwieweit der Zugang zu Gemeinschaftsräumen für Nicht-Mitglieder geregelt wird. Wenn die Bewohner nicht Mitglied des Vereins sind, haben sie grundsätzlich auch keinen Anspruch auf die gemeinschaftlichen Bereiche gemäss Geser. Ob dies rechtlich Bestand hat, stellt

die Autorin in Frage, weil die Kosten im Mietaufwand inkludiert sind und Mietende für die Leistung bezahlen, aber keine Verpflichtung zur Teilnahme im Verein vorhanden ist.

Verbesserung Nachbarschaftsklima mit organisatorischen Mitteln

Gemäss Maissen wird für die Bildung einer sozialen Community mit der App eine gewisse Grösse der Siedlung benötigt. Dies war beim Freilager Zürich mit 800 Wohnungen und rund 2'500 Einwohnern der Fall. Die Kommunikation unter den Bewohnenden konnte mit der App gefördert werden und es bilden sich kleine Communitys wie diejenige junger Familien. Selbstständig hat sich im Freilager Zürich ein Quartierverein gegründet. Mit der Gründung selbst hat die Zürcher Freilager AG nichts zu tun. Sie tauscht sich aber regelmässig mit dem Verein aus, um das Wohnen in der Siedlung stetig verbessern zu können.

Geser geht davon aus, dass in der Erlenmatt in Basel ungefähr die gleiche Mieterschaft angezogen worden wäre, auch wenn kein Verein durch die Stiftung Abendrot gegründet worden wäre. Es wird davon ausgegangen, dass das Nachbarschaftsklima nicht anders wäre als heute auf Grund der genossenschaftlichen Nachbarsbauten. Bei einem anderen Projekt der Stiftung Abendrot hingegen hat der Verein einen wirklichen Unterschied bewirkt. Wenn dort kein Verein vorhanden wäre, würden sich die Mietenden bei der Liegenschaftsverwaltung melden, wenn etwas nicht mehr funktioniert. Mit dem Verein nutzen einzelne Bewohner die Chance sich aktiv in der Wohnsiedlung zu beteiligen. Probleme, welche zu Unzufriedenheit führen, werden erkannt um solidarisch eine Lösung für die gemeinsamen Missstände zu finden.

Unterschiede mit und ohne Anwendung von Community Development

Damit eine App gemäss Maissen funktioniert, benötigt die Siedlung oder die Wohnimmobilie eine gewisse Grösse. Bei einem kleinen Mehrfamilienhaus mit zehn Parteien ist der Mehrwert für die soziale Kommunikation durch die App kaum ein Mehrwert und zu gering. Der Vorteil der App ist, dass die Bewohnenden kleinerer Immobilien ihre Daten immer bei sich tragen. Folglich wäre die App bei kleineren Wohnimmobilien weniger ein Kommunikationstool, sondern ein praktisches Werkzeug für den Bewohnenden.

Geser erläutert, dass die Unterschiede je nach Verein und Wohnimmobilien differieren. Es wurde teilweise festgestellt, dass es eine soziale Kontrolle gibt und die gemeinschaftliche Umgebung nicht mehr verwahrlost. Sobald die Bewohnenden die Möglichkeit erhalten sich in der Siedlung einzubringen, wie bspw. Beeren zu pflanzen,

ist eine andere Verantwortlichkeit der Mietenden in der Wohnimmobilie vorhanden und es wird gemeinsam Sorge zur Wohnimmobilien und der Umgebung getragen.

Nutzung des organisatorischen Mittels durch Bewohnende

Maissen erläutert, dass sie nicht wissen, wie stark die App durch die Bewohnenden effektiv genutzt wird. Als Immobilienbesitzende bekommen sie aber mit, dass die App nicht nur eine Pinwand ist, sondern ein wichtiges Kommunikationswerkzeug. 95 Prozent aller Meldungen für die Liegenschaftsverwaltung werden über die App gemeldet, die restlichen 5 Prozent telefonisch.

Bei den Vereinen der Stiftung Abendrot erfährt der Eigentümer, was in den Wohnimmobilien vor sich geht, welche sozialen Bindungen sich bilden und wo die Problematiken in der Wohnüberbauung vorhanden sind. Durch den jährlichen gemeinsamen Austausch besteht die Möglichkeit für die Mietenden sich aktiv zu beteiligen und auch Missstände anzusprechen, welche dann verbessert werden können.

Negative Erfahrungen mit dem Einsatz der organisatorischen Mittel

Maissen erläutert, dass es bisher keine negativen Meldungen bezüglich der App gegeben hat. Auf der Pinwand sind immer wieder negative Meldungen ersichtlich, welche für den Investierenden und den Bewirtschaftenden nicht immer angenehm sind. Jedem Bewohnenden werden beim Einzug vorgängig die Verhaltensregeln im Umgang mit der App erläutert. Sexistische oder rassistische Äusserungen sind verboten. Sollten trotzdem solche Posts getätigt werden, werden diese einfach gelöscht. Dies ist aber seit Beginn 2016 erst einmal vorgekommen.

Bei den Vereinsmitgliedern kann es gemäss Geser vorkommen, dass sich einzelne Bewohner nicht vertreten fühlen. Dies ist aber auch bei anderen Vereinsarten ein bekanntes Phänomen und nicht spezifisch auf den Verein bei Wohnimmobilien zurückzuführen.

Exit-Strategie

Die Stiftung Abendrot möchte jeweils herausfinden, ob der Bedarf an gemeinschaftlichen Strukturen vorhanden ist. Ist dies nicht der Fall wird auch immer ein Ausstiegsszenario erarbeitet, falls das Projektziel nicht erreicht werden kann. Beispielsweise muss der Verein aufgelöst werden, wenn kein Vorstand gebildet werden kann.

3.2.6 Interpretation der Ergebnisse

Motive für Investitionen in Community Development

Es zeigte sich in den Interviews mit den Experten, dass nicht ein bestimmter Beweggrund für den Einsatz organisatorischer Mittel zur Bildung von Community Development vorhanden ist. Bei den befragten Experten handelt es sich um Beschäftigte einer Aktiengesellschaft und einer Pensionskasse. Die Beweggründe für den Einsatz sind einerseits abhängig von den jeweiligen Investitionsstrategien und der rechtlichen Unternehmensform und andererseits von den sich selbst auferlegten Zielen in den jeweiligen Projekten selbst.

Im Gespräch mit Geser der Stiftung Abendrot wurde deutlich, dass die soziale Nachhaltigkeit in der Pensionskasse für sie ein Alleinstellungsmerkmal ist und die Stiftung sich dadurch in ihrem Investitionsverhalten von anderen Pensionskassen unterscheidet. Sowohl in Neubauten als auch in Bestandsbauten wird Wert darauf gelegt das Nachbarschaftsklima in den jeweiligen Wohnimmobilien zu fördern. Dabei handelt es sich um die übergeordnete Strategie der Pensionskasse selbst. Diese übergeordnete Strategie wird dann situativ auf die einzelnen Immobilienprojekte heruntergebrochen.

Bei der Zürcher Freilager AG stellte sich heraus, dass das Hauptmotiv für den Einsatz des organisatorischen Mittels die Kommunikation ist. Ziel war es, nicht mehr nur eine einseitige Kommunikation zwischen der Liegenschaftsverwaltung, welche den Investierenden vertritt, zu haben, sondern eine gegenseitige Kommunikationsplattform zu schaffen. In der folgenden Abbildung werden die Kommunikationswege zwischen den einzelnen Beteiligten dargestellt.

Durch die Kommunikation zwischen dem Immobilienbesitzende / Investierende / Bewirtschaftung erfolgt neu gegenseitig. Gleichzeitig wird die Kommunikation unter den Bewohnenden / Mietenden, den Nachbarn, gefördert.

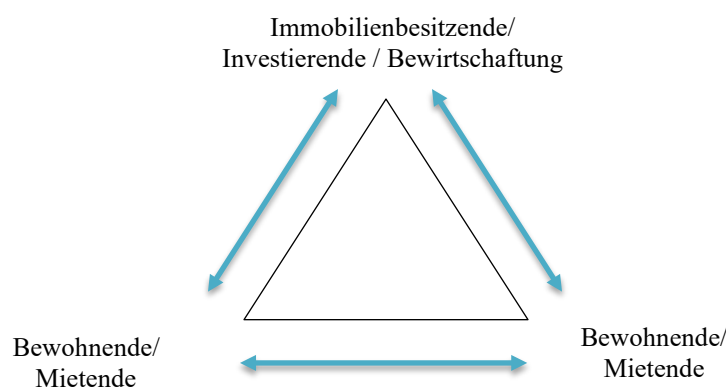


Abbildung 19: Kommunikationswege

Es zeigte sich, dass das digitale Medium bei einer Wohnsiedlung mit 800 Wohnungen und rund 2'500 Einwohnern ein gutes Kommunikationsmedium ist und die Bewohnenden dabei unterstützt Gemeinschaften virtuell und in Realität zu bilden. Ein Austausch unter den Bewohnenden wird dadurch gefördert und es entwickelt sich ein Gefühl der Gemeinschaft.

Ansätze Community Development

Bei den Immobilienprojekten der Stiftung Abendrot werden jeweils situative Ansätze für Community Development angewendet. Für die einzelnen Projekte werden Siedlungskordinationsmandate erteilt. Diese Mandate fallen je nach Siedlungsgrösse in einem grösseren oder kleineren Umfang aus. Das Siedlungskordinationsmandat analysiert die Gegebenheiten vor Ort und legt eine individuelle Ausrichtung für die Ansätze des Community Development fest. Dieses Mandat wird unter anderem in Form eines Siedlungscoach umgesetzt. Der Siedlungscoach erarbeitet jeweils, ob es möglich ist, einen Verein zu gründen und wenn ja, in welcher Form. Sollte sich bei Bestandbauten herausstellen, dass die Mieterschaft für einen Verein nicht geeignet ist, wird auch kein Verein gegründet. Eine App kann zusätzlich eingeführt werden. Bei der Stiftung Abendrot soll die App nur unterstützend eingesetzt werden. Es werden aber keine reinen digitalen Lösungen zur Förderung des Nachbarschaftsklimas verwendet.

Im Freilager Zürich hat die AG Investitionen für eine digitale Lösung in Form einer App getätigt. Diese App fördert die Kommunikation zwischen den Bewohnenden der Siedlung. Als Beispiel dienen die Community junger Familien, welche sich zum Tausch von Fahrrädern der Kinder gebildet hat. Selbstständig hat sich im Freilager Zürich zusätzlich ein Quartierverein gegründet. Die Zürcher Freilager AG nimmt dies als positiven Punkt war und ist deshalb auch in Kontakt mit dem Verein, um das Klima in der Wohnsiedlung zu erfassen und wenn möglich auch zu verbessern.

Mit den Interviews wurde sich auf zwei spezifische Einsätze des Community Development fokussiert. Es ist nicht ausgeschlossen, dass es noch andere Ansätze von Investierenden zur Förderung des Community Development gibt.

Anschaffungskosten und Betriebskosten

Die Höhe der Anschaffungskosten und Betriebskosten sind je nach Ansatz des Community Development unterschiedlich.

Für die Siedlungskordinationsmandate fallen Anschaffungskosten in der Höhe von CHF 20'000.- bis CHF 50'000.- an, damit ein Verein gegründet werden kann. Diese werden

als Kosten im Projekt inkludiert und sind abhängig von der Projektgrösse. Betriebskosten fallen für die Investierenden beim Ansatz des Vereins zur Förderung des Nachbarschaftsklimas nicht an. Sogenannte Mitgliederbeiträge für den Verein in der Höhe von 1 CHF/m² und Jahr werden den Mietenden im Mietaufwand verrechnet.

Die Anschaffungskosten für die App konnten im Interview nicht ermittelt werden, allerdings mit der Anfrage bei der Unternehmung Allthings, von welcher die App des Zürcher Freilagers stammt. Die Anschaffungskosten betragen aktuell zwischen CHF 2'500.- bis CHF 20'000.-. Je nach Projekt können noch zusätzliche Kosten für die Integration von Partnerorganisationen und Modulen in der Höhe von jeweils CHF 500 bis 5'000.- anfallen. Die Anschaffungskosten beziehen sich auf eine bestimmte App, weshalb diese Initialisierungskosten mit anderen Apps auf dem PropTech Markt verglichen werden müsste. Betriebskosten fallen für den Investierenden keine an, da die Lizenzgebühren in der Höhe von ca. 1.20 CHF/Monat den Mietenden in den Nebenkosten weiterverrechnet werden.

Kosten -Nutzen Verhältnis

Die Kosten der getätigten Investitionen in Community Development können je nach Ansatz für den Investierenden variieren. Initialisierungskosten sind zwar vorhanden, jedoch relativ gering im Vergleich mit den gesamten Anlage- oder Baukosten. Die folgende Tabelle verdeutlicht diesen Umstand.

	Erlenmatt Basel	Zürcher Freilager
Anzahl Wohnungen	40	800
Anlagekosten	CHF 20.46 Mio.	
Baukosten		CHF 360 Mio.
Betriebskosten Investierende	0.-	0.-
Initialkosten OM	CHF 20'000 - 50'000.-	CHF 2'500-20'000.-

Tabelle 11: Initialkosten organisatorische Mittel und Anlagekosten Immobilie

Bei der Erlenmatt Basel betragen die Anlagekosten CHF 20.46 Mio. (Stiftung Abendrot, 2022) und beim Zürcher Freilager die Baukosten CHF 360 Mio. (Zürcher Freilager AG, 2022), der beiden Siedlungen. Betriebskosten fallen für den Investierenden keine an, da diese den Mietenden in Form des Mietaufwandes oder der Nebenkosten weiterverrechnet werden.

Auffällig ist, dass beide interviewten Personen der Meinung waren, dass ein Nutzen der Ansätze vorhanden ist, allerdings dieser nicht monetär messbar ist oder aktuell fundiert beweisbar wäre. Im Freilager Zürich sind zwar tiefe Fluktuationen vorhanden, allerdings

ist es nicht nachweisbar, ob diese allein auf den Ansatz der App und die dadurch gebildeten Gemeinschaften zurückzuführen sind oder auf andere Eigenheiten dieser Wohnsiedlung mit 800 Wohnungen und 2'500 Einwohner. Im Freilager Zürich liegt die Fluktuation deutlich unter derjenigen des Durchschnitts der Stadt Zürich. Durch die geringeren Mieterwechsel fallen geringere Kosten in der Bewirtschaftung und Wiedervermietung der Wohnungen an. Je tiefer diese Rate ist, desto mehr Wertschöpfung kann der Investierende generieren.

Auch Geser der Stiftung Abendrot verdeutlichte, dass der Nutzen des Vereins nicht wirklich monetär messbar ist, da zwei identische Liegenschaften, eine mit und die andere ohne den Einsatz eines organisatorischen Mittels, miteinander verglichen werden müssten, um dies effektiv herauszufinden. Da die Vereine noch nicht so lange in den Wohnimmobilien bestehen, können noch keine Rückschlüsse auf die Leerstandsquote und die Fluktuation gezogen werden.

Gemäss Tabelle 11 könnten die Initialkosten mit den Einsparungen, welche in der Bewirtschaftung und Betrieb gemacht werden, schnell beglichen werden. Dadurch könnte eine Wert- und Renditesteigerung der Immobilie mit dem Einsatz des Community Development generiert werden.

Der Nutzen ist abhängig davon, inwiefern sich die Mietenden auf die jeweiligen Ansätze des Community Development einlassen und wie wohl sie sich in der Wohnung, der Wohnimmobilie und der Nachbarschaft fühlen.

Verbesserung Nachbarschaftsklima

Das Nachbarschaftsklima kann mit Ansätzen der Community Development verbessert werden. Es stellte sich heraus, dass nicht jeder Ansatz für jede Wohnimmobilie brauchbar ist. Je nachdem welche Zielgruppe angesprochen werden soll, ist eine Form des organisatorischen Mittels geeigneter als eine andere. Es ist ebenfalls möglich eine Kombination mehrerer Ansätze, z.B. Verein und App, anzuwenden, wie im Beispiel eines Projektes der Stiftung Abendrot für eine künftige Überbauung erwähnt wurde.

Es zeigte sich, dass ein digitales Medium allein das Nachbarschaftsklima nicht fördern kann. Eine App bietet Anreize zur Gemeinschaftsbildung, welche dann aber in der Realität auch durch die Mietenden selber umgesetzt werden muss. Dieselbe Thematik lässt sich auch in anderen Vereinsarten feststellen, weil auch diese abhängig von den aktiven Vereinsmitgliedern ist. Die Verbesserung des Nachbarschaftsklimas ist abhängig davon, inwieweit sich die Mieterschaft auf die jeweiligen Ansätze einlässt.

4 Schlussbetrachtung

4.1 Fazit

Die vorliegende Arbeit hat sich mit dem Thema des Community Development bei Wohnimmobilien aus der Sichtweise institutioneller Investierender auseinandergesetzt. Die gestellten Forschungsfragen lassen sich anhand der empirischen Untersuchung wie folgt beantworten.

Die Forschungsfrage a) weshalb institutionelle Investierende in Community Development bei Wohnimmobilien investieren, lässt sich nicht mit einer bestimmten Begründung beantworten. In der quantitativen Untersuchung kristallisierte sich heraus, dass institutionelle Investierende einerseits das übergeordnete Ganze betrachten und die Massnahmen des Community Development als Teil ihrer Nachhaltigkeitsstrategie im Bereich Gesellschaft/ Sozial sehen, wodurch auch ein Alleinstellungsmerkmal generiert werden kann. Dies wird aber nicht aktiv kommuniziert und zur Imagepflege verwendet bspw. anhand der Gebäudezertifizierungen. Des Weiteren wird ein gegenseitiges Kommunikationsmittel zwischen dem Immobilienbesitzenden, der Liegenschaftsverwaltung und der Mieterschaft gesucht. Die Immobilienbesitzenden kommen einerseits aus ihrer Anonymität heraus und andererseits können Unstimmigkeiten, Verbesserungen in der Liegenschaft oder Anliegen der Bewohnenden direkt behandelt und gemeinsam eine Lösung gefunden werden, welche für beide Parteien stimmt. Ebenfalls ist ein weiteres Ziel, dass die Bewohnenden vor Ort freiwillige Gemeinschaften bilden können und so eine zufriedener Nachbarschaft und Mieterschaft sich bilden kann.

Betreffend der Forschungsfrage b) konnten mehrere Ansätze für Community Development bei Wohnimmobilien der institutionellen Investierenden ermittelt werden. Die Umfrage bei den Bewohnenden der Wohnimmobilien bestätigte, dass nicht nur ein Ansatz für Community Development verfolgt wird. Es werden Apps eingesetzt, welche nicht nur die Bewohnenden nutzen, sondern auch von den Verwaltungen zur Kommunikation eingesetzt werden. Ebenfalls werden Vereine in den Wohnüberbauungen durch die institutionellen Investierenden gegründet. Vereinsmitglieder sind Bewohnende und der Verein dient den Investierenden dazu, einerseits den Kontakt mit der Mieterschaft zu halten und andererseits die Atmosphäre in der Wohnüberbauung zu erfassen, um mögliche Massnahmen zu treffen, falls diese sich verschlechtert. Ebenfalls wurde in der Umfrage ersichtlich, dass teilweise auch

Siedlungscoachs eingesetzt werden, um ein gutes Klima unter den Bewohnenden der Wohnüberbauung zu schaffen. Die Liste der Ansätze des Community Development ist nicht abschliessend, da die Umfrage ergeben hat, dass noch andere organisatorische Mittel in Wohnüberbauungen angewendet werden. Welche Ansätze mit Sonstiges gemeint sind, konnte in der Umfrage nicht geklärt werden. In den Interviews mit den Experten hat sich herauskristallisiert, dass die Ansätze für Community Development nicht allein für sich funktionieren. Bei der App muss bspw. eine gewisse Grösse einer Wohnüberbauung vorhanden sein, damit diese als Kommunikationswerkzeug funktioniert und nicht nur zur stetigen Datenauskunft für die Mieterschaft zur Verfügung steht. Die Kommunikation unter den Nachbarn kann mit einer App verstärkt werden. Damit sich das Nachbarschaftsklima merkbar verändert, müssen die Bewohnenden auch in der Wohnüberbauung persönlich und physisch den Kontakt aufbauen. Dieser Kontakt kann, wenn eine App vorhanden ist, einfacher zustande kommen, da Grenzen abgebaut werden. Dies zeigte sich in der Umfrage bei der Mieterschaft von Wohnimmobilien mit Community Development. Für den Einsatz eines Vereins in einer Wohnimmobilie zeigte sich, dass es einfacher ist, einen Verein in einer Neubausiedlung zu gründen, als in bestehenden Liegenschaften. Der Verein benötigt Bewohnende, welche bereit sind, sich in dem Verein aktiv zu beteiligen und Veränderungen bewirken sowie eine Verantwortlichkeit in der Wohnüberbauung übernehmen zu wollen. Beim Einsatz des Vereins ist zur Gründung vorgängig eine Analyse der Wohnüberbauung und der lokalen Gegebenheiten durchzuführen. Zu diesem Zwecke werden Siedlungskordinationsmandate vergeben. Diese Mandatierten unterstützen die Bewohnenden dann bei der Gründung des Vereins. Siedlungskordinationsmandate können bspw. in der Form eines Siedlungscoachs umgesetzt werden.

Die Forschungsfrage c) betrifft das Kosten-Nutzen Verhältnis, welches mit dem Einsatz von Community Development bei Wohnimmobilien für institutionelle Investierende entsteht. Diese Frage kann nicht abschliessend beantwortet werden. Die Anschaffungs- und Initialkosten des jeweiligen organisatorischen Mittels sind unterschiedlich. Für die Vereinsgründung und das Siedlungskordinationsmandat können die Kosten zwischen CHF 20'000.- bis CHF 50'000.- betragen, je nach Grösse der Siedlung/Wohnüberbauung. Die Anschaffungskosten einer App liegen zwischen CHF 2'500.- und 20'000.- plus zusätzliche Kosten, welche bei der Individualisierung der App anfallen können. Diese Kosten werden jeweils in den Projektkosten inkludiert und sind im Verhältnis der jeweiligen Anlagekosten sehr gering mit unter einem Prozent bei den genannten Wohnimmobilien in dieser Arbeit. Bei den Betriebskosten konnte ermittelt

werden, dass keine für die jeweiligen Investierenden anfallen, weil die Kosten im Mietaufwand oder den NK inkludiert werden. Für die App werden CHF 1.20.- pro Monat den Bewohnenden in den NK weiterverrechnet. Der Mitgliederbeitrag für den Verein beträgt 1 CHF/m² und Jahr und wird im Mietaufwand inkludiert. Der jeweilige Nutzen für die institutionellen Investierenden ist unterschiedlich. In der Umfrage bei der Bewohnerschaft verdeutlichte sich, dass die Kommunikation unter den Bewohnenden besser ist und es zu weniger Problemen und Ärger unter der Mieterschaft selbst kommt, wenn ein organisatorisches Mittel in der Wohnüberbauung vorhanden ist. Das Nachbarschaftsklima ist dadurch besser. Dies führt zu zufriedenen Bewohnenden, und dadurch kommt es zu weniger Fluktuation in der Wohnliegenschaft. Durch die reduzierten Wohnungswechsel entstehen geringere Kosten für den Immobilienbesitzenden auf Grund von weniger Leerständen, weniger Mieterwechseln, weniger Sanierungen der Wohnungen, etc. Dies führt effektiv zu einer Wertsteigerung und einer höheren Rendite der Liegenschaft, weil die laufenden Kosten herabgesetzt werden können. Ein deutliches Plus für den Investierenden stellt die App dar, indem die Bewohnenden dazu gebracht werden, sämtliche Anliegen für die Liegenschaftsverwaltung über die App zu melden, wodurch für die Bewirtschaftung geringerer Aufwand entsteht indem alles gebündelt bei ihnen eintrifft und gleichzeitig zu einer besseren Nachbarschaft beiträgt. Diese Schlussfolgerung konnte empirisch aber nicht nachgewiesen werden.

4.2 Diskussion und Ausblick

In dieser Arbeit wurde ein erster Ansatz für Community Development bei Wohnimmobilien erforscht. Nun wird diese Arbeit kritisch hinterfragt und mögliche Ansätze für die weitere Forschung in diesem Gebiet beschrieben.

In der Arbeit wurde sich nicht spezifisch auf den Einsatz eines organisatorischen Mittels für Community Development konzentriert. Jedes einzelne eingesetzte Mittel hat seine spezifischen Vor- und Nachteile und nicht jedes Mittel ist für jede Wohnimmobilie oder jeden Kunden geeignet. Eine zukünftige Möglichkeit besteht darin, sich vertieft mit einem spezifischen organisatorische Mittel in einer Fallstudie auseinanderzusetzen, und genauere und spezifischere Antworten für dieses bestimmte organisatorische Mittel zu erhalten.

Ziel war bei der quantitativen Untersuchung einen Rücklauf für die Stichprobe von 100 zu erhalten. Insgesamt wurde die Umfrage 197 Mal beantwortet. Dadurch, dass die Anzahl der Rückläufe sehr gut war und die gewünschte Anzahl der beantworteten

Fragebögen bei weitem übertroffen wurde, konnten die Umfrage für die Arbeit verwendet werden.

Hinzu kommt, dass die Umfrage bei den Bewohnenden digital durchgeführt wurde und der Versand aus Gründen des Datenschutzes über die Verwaltungen und nicht durch die Autorin selbst erfolgen konnte. Dadurch konnte nicht sichergestellt werden, wie viele Personen effektiv angeschrieben werden konnten. Für die Durchführung einer weiteren Umfrage könnte auch die Anschreibung der Bewohnenden per Post in Betracht gezogen werden, um so die Kontrolle über die angeschriebenen Personen beizubehalten.

Die Ergebnisse sind zu grossen Teilen repräsentativ. Die zweite Kontrollgruppe Bewohner bei Wohnimmobilien ohne Community Development konnte nicht miteinflussen, weil der Rücklauf nur ein Fragebogen betrug und folglich nicht repräsentativ war. Ebenfalls sind die Fragen bezüglich der ehemaligen Wohnsituation behutsam zu beachten, da die Daten durch Rückgriff auf die frühere Wohnsituation nicht aktuell sind und durch Erinnerungen gefärbt sein können. Allerdings besteht der Vorteil bei dieser Personengruppe darin, dass sie sowohl in Wohnimmobilien mit und ohne Community Development leben oder gelebt haben und so selber den Vergleich ziehen können.

Bei der Auswahl der Wohnimmobilien für die Umfrage bei den Bewohnenden wurde bereits eine leichte Einschränkung durch die Autorin selbst gemacht. Bei den Wohnimmobilien musste Community Development angewendet werden. Es konnte dabei keine Rücksicht auf die Art des Community Development genommen werden, weil manche organisatorische Mittel auch erst eine kurze Zeit aktiv angewendet werden wie der Verein in der Erlentamm in Basel.

Es zeigte sich bei der Umfrage, dass die Mehrheit der befragten Personen eine App, welche vom Immobilienbesitzenden zur Verfügung gestellt wird, nutzen. Die Umfrage enthält mehr Rückmeldungen in Bezug auf die App als auf andere organisatorische Mittel wie den Verein oder den Siedlungscoach, weil ein Grossteil der Haushalte in einer Wohnsiedlung mit App als Community Development leben. Die Auswahl der zu befragenden Personen sollte in einer künftigen Umfrage ausgeglichener sein, um ein ganzheitlicheres Ergebnis zu erhalten.

Die Arbeit wurde mittels einer Querschnittsstudie durchgeführt, weil die Zeit für die Durchführung der Abschlussarbeit begrenzt war. Für die Vertiefung des Forschungsthemas wird empfohlen sich auf ein bestimmtes organisatorische Mittel bei

einer Wohnüberbauung zu fokussieren und eine Longitudinalstudie durchzuführen, um bessere Umfrageergebnisse zu erhalten.

Für ein künftiges Forschungsthema könnte der Einsatz des Community Development in einem grösseren Zusammenhang und dem verdichteten Bauen betrachtet werden. Die Bevölkerung in der Schweiz wächst stetig und um Ressourcen wie Land und Boden zu schonen wird verdichtetes Bauen und innere Verdichtung zwingend werden. Nicht zuletzt auch auf Grund des Raumplanungsgesetzes. Verdichtetes Bauen führt dazu, dass mehr Menschen auf weniger Landfläche und näher beieinander leben. Folglich ist dem sozialen Aspekt der Nachbarschaft und der Gemeinschaftsbildung mehr Aufmerksamkeit auch in grösseren Gebieten zu widmen um ein friedliches, vielfältiges und lebendiges Zusammenleben in Zukunft zu fördern.

5 Literaturverzeichnis

- Arens, P. D. (2015). Immobilieninvestitionen institutioneller Investoren. In: Trübstein, M. (eds) *Real Estate Asset Management* (S.229-253). Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- AXA Investment Managers Schweiz AG. (2022). *Schöngrün*. Von <https://www.schoengruen.ch/wohnen/> abgerufen
- Baur, N. & Blasius, J. (2014). *Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung*. Wiesbaden: Springer VS.
- Bundesamt für Statistik BFS. (2022). *Bestand und Entwicklung der Bevölkerung der Schweiz im Jahr 2021: definitive Ergebnisse*. Von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung.assetdetail.23145950.html> abgerufen
- Bundesamt für Statistik BFS. (2022). *Eigentübertyp der Mietwohnungen*. Von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/aktuell/neuveroeffentlichungen.assetdetail.20784986.html> abgerufen
- Bundesamt für Statistik BFS. (2022). *Gebäude nach Gebäudekategorie, 2020*. Von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bauwohnungswesen/gebaeude/kategorie.assetdetail.17924939.html> abgerufen
- Bundesamt für Statistik BFS. (2022). *Privathaushalt nach Haushaltstyp und Bewohnertyp*. Von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/aktuell/neuveroeffentlichungen.assetdetail.20784911.html> abgerufen
- Bundeskanzlei. (2020, 09. Februar). *Abstimmungserläuterungen Volksabstimmung*. Schweizerische Eidgenossenschaft.
- Bürgisser, T. (2022). Vom eigenen Waschturm bis zum Waschsalon mit Aussicht. *Zeitschrift Wohnen*. Von <https://www.zeitschrift-wohnen.ch/heft/beitrag/anderes/vom-eigenen-waschturm-bis-zum-waschsalon-mit-aussicht.html> abgerufen
- Cleff, T. (2008). *Deskriptive Statistik und moderne Datenanalyse*. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- DeepL SE. (2017). *Deepl*. Von <https://www.deepl.com/translator> abgerufen

- Dobersalske, K., Seeger, N. & Willing, H. (2014). *Verantwortliches Wirtschaften, Nachhaltigkeit in der Betriebswirtschaftslehre*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- Eckardt, F. (2012). *Handbuch Stadtsoziologie*. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Frick, K., Kwiatkowski, M. & Samochowiec, J. (2022). *HALLO NACHBAR:IN - Die grosse Schweizer Nachbarschaftsstudie*. Rüschlikon: Gottlieb Duttweiler Institute.
- Hamm, B. (1973). *Betrifft: Nachbarschaft - Verständigung über Inhalt und Gebrauch eines vieldeutigen Begriffs*. Düsseldorf: Bertelsmann Fachverlag.
- Hamm, B. (2000). *Grossstadt - Soziologische Stichworte*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
- Heymann, A. (Juli 2007). *Nachhaltigkeit im Management von Immobilien*. Zürich: CUREM - Center for Urban & Real Estate . Von https://www.curem.uzh.ch/static/workingpapers/Nachhaltigkeit_im_Management_von_Wohnimmobilien.pdf abgerufen
- Hollenstein, A. (2022, 21. Januar). *Schriftliche Befragung, Wissenschaftliches Arbeiten*. Präsentation anlässlich der Einführung in die Abschlussarbeit, Zürich.
- Huber, B. (1988). Notwendigkeit und Probleme des verdichteten Bauens. *disP - The Planning Review*, 2013, 20-21.
- Köster, G. N. (2021). *Projektentwicklung von Immobilien - Grundlagenwissen und Handlungsempfehlungen*. Hamburg: Springer Gabler.
- Kraft, C. & Kempf, C. (2021). *Nachhaltige Wohnungswirtschaft in der Schweiz - Erkenntnisse aus Forschung und Praxis*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Martel, A. (2022, 24. März). *Wer 2023 eine Wärmepumpe will, sollte sie besser heute als morgen bestellen*. Von NZZ online: <https://www.nzz.ch/wirtschaft/wer-2023-eine-waermepumpe-will-sollte-sie-besser-heute-als-morgen-bestellen-ld.1674023?reduced=true> abgerufen
- Momentive. (2022). *Survey Monkey*. Von <https://www.surveymonkey.de/> abgerufen
- Moody's Corporation. (2022). *Moody's ESG*. Von <https://esg.moody's.io/solutions> abgerufen

- Moring, A. & Inholte, C. (2022). *Nachhaltigkeit und Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft - Real Sustainability* (S.73-130). Hamburg: Springer Gabler.
- Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz NNBS. (2022). *Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz SNBS*. Von www.snbs.ch abgerufen
- Pivo, G. (2005). Is There a Future for Socially Responsible Property Investments? *REAL ESTATE ISSUES*, 2005, 16-26. Von <https://community-wealth.org/sites/clone.community-wealth.org/files/downloads/article-pivo.pdf> abgerufen
- Prona AG. (2020). *Prona*. Von <https://www.prona.ch/neue-sia-181-schallschutz-im-hochbau-die-wichtigsten-aenderungen/> abgerufen
- Raithel, J. (2008). *Quantitative Forschung - Ein Praxiskurs, 2. durchgesehene Auflage*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Skjæveland, O., Gärling, T. & Mæland, J. G. (1996). A multidimensional measure of neighboring. *American Journal of Community Psychology*, 2004 (Vol. 24, No. 3), 413-435.
- Sparks, R. & Cowton, C. J. (2004). The Maturing Of Socially Responsible Investment: A Review Of The Developing Link With Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics*, 2004 (52), 45-57.
- Spiegel, E. (1998). *Grossstadt, Soziologische Stichworte*. In S., Häussermann (Hrsg.) Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Stangl, W. (2022). *Online Lexikon für Psychologie und Pädagogik*. Von <https://lexikon.stangl.eu/> abgerufen
- Stiftung Abendrot. (2022). *Stiftung Abendrot*. Von https://www.abendrot.ch/fileadmin/editors/Grafiken/2019_Infografik_Nachhaltigkeit.pdf abgerufen
- Stiftung Abendrot. (2022). *Stiftung Abendrot, die nachhaltige Pensionskasse*. Von https://www.abendrot.ch/fileadmin/editors/Immobilien/Basel_Goldbachweg_12_14.pdf abgerufen

Theodori, G. L. (2005). Community and Community Development in Resource-Based Areas: Operational Definitions Rooted in an Interactional Perspective. 2005 (Vol. 18 No. 7), 661-667.

Wohnbaugenossenschaften Schweiz. (2022). *Wohnbaugenossenschaften Schweiz - Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger*. Von https://www.wbg-schweiz.ch/information/genossenschaftlich_wohnen/was_ist_eine_genossenschaft_abgerufen

Zürcher Freilager AG. (2022). *Freilager Zürich*. Von <https://freilager-zuerich.ch/quartier/community/> abgerufen

Zürcher Freilager AG. (2022). *Zürcher Freilager AG*. Von <http://www.zf-immo.ch/de/objekte-und-projekte/freilager-zuerich/daten-und-fakten.html> abgerufen

6 Anhang

Anhang 1	Fragebogen	59
Anhang 2	Ergebnisse Umfrage	67
Anhang 3	Grafiken Zusammensetzung Stichprobe.....	74
Anhang 4	Interviewleitfaden Christian Geser.....	75
Anhang 5	Interviewleitfaden Jean-Claude Maissen.....	77
Anhang 6	Beschreibung der Experten.....	79

Anhang 1 Fragebogen

Umfrage zu Ihrer Nachbarschaft

Kreuzen sie bitte an, welche Antworten am ehesten für Sie zutreffen.

1. Angaben zur Wohnsituation

1.1. Wie viele Wohnungen befinden sich in ihrer Überbauung?

1-10

11-50

mehr als 50

1.2. Wie lange wohnen Sie bereits in der Wohnung (Anzahl Jahre)?

1

4

2

5

3

mehr

1.3. Anzahl Zimmer der aktuellen Wohnung

1-1 ½

4-4 ½

2-2 ½

5-5 ½

3-3 ½

Mehr

1.4. Monatliche Miete inkl. Nebenkosten

.....

- 1.5. In welchem Haushaltstyp leben Sie?
- Einpersonenhaushalt Nicht Familienhaushalte mit mehreren Personen
- Paar ohne Kinder andere Haushaltstypen
- Paar mit Kind(ern)
- 1.6. Welche organisatorischen Mittel werden in der Wohnsiedlung zur Gemeinschaftsbildung angeboten?
- Verein WhatsApp Chat
- App Sonstiges
- Siedlungcoach keine Massnahmen
- 1.7. Wie zufrieden sind Sie mit den bei Ihnen angewendeten organisatorischen Mitteln?
- Sehr zufrieden Wenig zufrieden
- Zufrieden Überhaupt nicht zufrieden
- Knapp zufrieden
- 1.8. Wie oft nutzen Sie die organisatorischen Mittel pro Monat?
- 1 bis 2 7 bis 8
- 3 bis 4 Mehr
- 5 bis 6
- 1.9. Würden Sie ohne das organisatorische Mittel mit ihren Nachbarn in gleichem Ausmass Kontakt haben?
- Ja Nein

2. Beurteilung des Nachbarschaftsklima aktuelle Wohnsituation

Im Folgenden finden Sie verschiedene Aussagen zu Ihrer aktuellen Nachbarschaft. Bitte geben Sie an, inwiefern diese auf Sie zutreffen:

2.1. Wenn ich ein wenig Gesellschaft brauche, kann ich bei einem bekannten Nachbarn vorbeischaun, den ich kenne.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Trifft vollkommen zu | <input type="checkbox"/> Trifft weniger zu |
| <input type="checkbox"/> Trifft teilweise zu | <input type="checkbox"/> Trifft überhaupt nicht zu |

2.2. Wenn ich Hilfe benötige, habe ich einen Nachbarn, mit dem ich reden kann.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Trifft vollkommen zu | <input type="checkbox"/> Trifft weniger zu |
| <input type="checkbox"/> Trifft teilweise zu | <input type="checkbox"/> Trifft überhaupt nicht zu |

2.3. Durch das Leben in dieser Wohnliegenschaft habe ich neue Freunde gefunden.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Trifft vollkommen zu | <input type="checkbox"/> Trifft weniger zu |
| <input type="checkbox"/> Trifft teilweise zu | <input type="checkbox"/> Trifft überhaupt nicht zu |

2.4. Wenn ich etwas, das ich zum Kochen brauche, nicht habe, kann ich es mir von einem Nachbarn leihen.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Trifft vollkommen zu | <input type="checkbox"/> Trifft weniger zu |
| <input type="checkbox"/> Trifft teilweise zu | <input type="checkbox"/> Trifft überhaupt nicht zu |

2.5. Wie viele Nachbarn in ihrer Überbauung besuchen Sie ab und zu?

- | | |
|----------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 0 | <input type="checkbox"/> 3 |
| <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 4 bis 6 |
| <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> mehr als sechs Nachbarn |

2.6. Wie oft helfen Sie Ihren Nachbarn mit kleinen Dingen, oder Sie helfen Ihnen?

Mehrmals pro Woche Seltener

1 bis 6 Mal pro Monat Nie

2.7. Der Lärm, den meine Nachbarn verursachen, kann gelegentlich ein grosses Problem sein.

Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu

Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu

2.8. Wie oft ärgern Sie sich über einige Ihrer Nachbarn?

Mehrmals pro Woche Seltener

1 bis 6 Mal pro Monat Nie

2.9. In diesem Haus fühle ich mich nie ganz sicher.

Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu

Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu

2.10. Ich fühle mich mit diesem Wohnsitz sehr verbunden.

Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu

Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu

2.11. Ich fühle mich in dieser Nachbarschaft nicht zu Hause.

Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu

Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu

2.12. Ich hätte bessere Kontakte zu Freunden, Familie, usw., wenn ich in einem anderen Stadtteil wohnen würde.

Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu

Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu

2.13. Mit wie vielen Ihrer engsten Nachbarn bleiben Sie normalerweise stehen und unterhalten sich, wenn Sie ihnen begegnen?

- 0 3
 1 4 bis 6
 2 Mehr als 6 Nachbarn

2.14. Wie viele Ihrer Nachbarn, die in Ihrer Überbauung wohnen, grüssen Sie, wenn Sie ihnen begegnen?

- 0 3
 1 4 bis 6
 2 Mehr als 6 Nachbarn

3. Beurteilung des Nachbarschaftsklima ehemalige Wohnsituation ohne organisatorische Mittel

Im Folgenden finden Sie verschiedene Aussagen zu Ihrer vorherigen Nachbarschaft. Bitte geben Sie an, inwiefern diese auf Sie zutreffen:

3.1. Wenn ich ein wenig Gesellschaft brauchte, konnte ich bei einem Nachbarn vorbeischaun, den ich kannte.

- Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu
 Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu

3.2. Wenn ich Hilfe benötigte oder eine persönliche Krise hatte, hatte ich einen Nachbarn, mit dem ich reden konnte.

- Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu
 Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu

- 3.3. Durch das Leben in der ehemaligen Wohnliegenschaft fand ich neue Freunde.
- Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu
- Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu
- 3.4. Wenn ich etwas, das ich zum Kochen brauchte, nicht hatte, konnte ich es mir von einem Nachbarn leihen.
- Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu
- Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu
- 3.5. Wie viele Nachbarn in ihrer ehemaligen Überbauung besuchten Sie ab und zu?
- 0 3
- 1 4 bis 6
- 2 Mehr als sechs Nachbarn
- 3.6. Wie oft halfen Sie Ihren Nachbarn mit kleinen Dingen, oder Sie halfen Ihnen?
- Mehrmals pro Woche Seltener
- 1 bis 6 Mal pro Monat Nie
- 3.7. Der Lärm, den meine Nachbarn machten, war gelegentlich ein grosses Problem.
- Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu
- Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu
- 3.8. Wie oft ärgerten Sie sich über einige Ihrer Nachbarn?
- Mehrmals pro Woche Seltener
- 1 bis 6 Mal pro Monat Nie
- 3.9. In der ehemaligen Wohnung fühlte ich mich nie ganz sicher.
- Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu
- Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu

3.10. Ich fühlte mich mit dem ehemaligen Wohnsitz sehr verbunden.

- Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu
- Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu

3.11. Ich fühlte mich in der ehemaligen Nachbarschaft nicht zu Hause.

- Trifft vollkommen zu Trifft weniger zu
- Trifft teilweise zu Trifft überhaupt nicht zu

3.12. Mit wie vielen Ihrer engsten Nachbarn blieben Sie normalerweise stehen und unterhielten sich, wenn Sie ihnen begegneten?

- 0 3
- 1 4 bis 6
- 2 Mehr als 6 Nachbarn

3.13. Wie viele Ihrer Nachbarn, die in der ehemaligen Überbauung wohnten, grüssen Sie, wenn Sie ihnen begegneten?

- 0 3
- 1 4 bis 6
- 2 Mehr als 6 Nachbarn

4. **Angaben zu Ihrer Person**

4.1. Geschlecht

- Weiblich Sonstiges
- Männlich keine Angabe

4.2. Jahrgang

.....

4.3. Nationalität

.....

4.4. Postleitzahl des Wohnorts

.....

4.5. Höchste schulische Ausbildung

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Grundschule | <input type="checkbox"/> Lehre |
| <input type="checkbox"/> Höhere Fachschule | <input type="checkbox"/> Berufsmaturität/ Maturität |
| <input type="checkbox"/> Fachhochschule / Bachelor | <input type="checkbox"/> Universität / Master / Lizenziat / Doktorat |

4.6. Wie hoch ist Ihr Haushaltseinkommen (pro Monat)?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Bis CHF 3'000.- | <input type="checkbox"/> CHF 7'001-9'000.- |
| <input type="checkbox"/> CHF 3'001-5'000.- | <input type="checkbox"/> CHF 9'001-11'000.- |
| <input type="checkbox"/> CHF 5'001-7'000.- | <input type="checkbox"/> Mehr als 11'001.- |

4.7. Wären Sie bereit für Rückfragen zur Verfügung zu stehen?

- Ja Nein

4.8. Wenn Sie die vorangehende Frage mit Ja beantwortet haben, geben Sie hier bitte ihren Namen, ihre Mailadresse und oder Telefonnummer an.

.....
.....

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für die Umfrage genommen haben und dazu beitragen gute Nachbarschaften zu fördern! Die Ergebnisse der Studie werden ab Dezember 2022 auf www.curem.uzh.ch unter Forschung und Publikationen veröffentlicht.

Anhang 2 Ergebnisse Umfrage

Mit organisatorischen Mitteln			Ohne organisatorischen Mitteln		
2.1 Gesellschaft	Anzahl	Mit OM	3.1 Gesellschaft	Anzahl	Ohne OM
keine Angabe	23	14.71%	keine Angabe	25	17.47%
Trifft teilweise zu	45	26.74%	Trifft teilweise zu	34	18.39%
Trifft überhaupt nicht zu	34	17.19%	Trifft überhaupt nicht zu	43	28.97%
Trifft vollkommen zu	46	21.10%	Trifft vollkommen zu	29	16.50%
Trifft weniger zu	38	20.26%	Trifft weniger zu	34	18.67%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%
2.2 Unterstützung	Anzahl	Mit OM	3.2 Unterstützung	Anzahl	Ohne OM
keine Angabe	21	13.69%	keine Angabe	24	17.15%
Trifft teilweise zu	42	21.88%	Trifft teilweise zu	36	20.63%
Trifft überhaupt nicht zu	47	26.68%	Trifft überhaupt nicht zu	50	30.85%
Trifft vollkommen zu	41	20.34%	Trifft vollkommen zu	21	12.29%
Trifft weniger zu	35	17.41%	Trifft weniger zu	34	19.09%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%
2.3 Freunde	Anzahl	Mit OM	3.3 Freunde	Anzahl	Ohne OM
keine Angabe	21	13.69%	keine Angabe	24	17.15%
Trifft teilweise zu	48	22.86%	Trifft teilweise zu	38	21.85%
Trifft überhaupt nicht zu	40	21.71%	Trifft überhaupt nicht zu	55	33.01%
Trifft vollkommen zu	45	22.59%	Trifft vollkommen zu	21	13.84%
Trifft weniger zu	32	19.14%	Trifft weniger zu	27	14.15%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%
2.4 Ausleihen	Anzahl	Mit OM	3.4 Kochen	Anzahl	Ohne OM
keine Angabe	21	13.69%	keine Angabe	24	17.15%
Trifft teilweise zu	33	17.63%	Trifft teilweise zu	49	28.39%
Trifft überhaupt nicht zu	24	13.05%	Trifft überhaupt nicht zu	25	16.93%
Trifft vollkommen zu	82	41.82%	Trifft vollkommen zu	41	24.88%
Trifft weniger zu	26	13.80%	Trifft weniger zu	26	12.65%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%
2.5 Besuche	Anzahl	Mit OM	3.5 Besuche	Anzahl	Ohne OM
0	49	28.25%	0	61	33.83%
1	37	19.31%	1	39	24.92%
2	32	16.99%	2	26	13.95%
3	22	11.34%	3	8	5.11%
4 bis 6	18	8.01%	4 bis 6	5	3.98%
keine Angabe	20	12.69%	keine Angabe	24	17.15%
Mehr als 6	8	3.41%	Mehr als 6	2	1.07%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%
2.6 Gegenseitige Hilfe	Anzahl	Mit OM	3.6 Gegenseitige Hilfe	Anzahl	Ohne OM
1 bis 6 Mal pro Monat	45	22.48%	1 bis 6 Mal pro Monat	41	24.27%
keine Angabe	20	12.69%	keine Angabe	23	16.02%
Mehrmals pro Woche	14	5.58%	Mehrmals pro Woche	2	1.71%
Nie	26	15.94%	Nie	32	19.16%
Seltener	81	43.30%	Seltener	67	38.84%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%

2.7 Lärm	Anzahl	Mit OM	3.7 Lärm	Anzahl	Ohne OM
keine Angabe	21	13.69%	keine Angabe	24	17.15%
Trifft teilweise zu	24	13.68%	Trifft teilweise zu	35	21.65%
Trifft überhaupt nicht zu	73	36.08%	Trifft überhaupt nicht zu	51	28.07%
Trifft vollkommen zu	17	9.76%	Trifft vollkommen zu	12	8.62%
Trifft weniger zu	51	26.79%	Trifft weniger zu	43	24.51%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%

2.8 Ärgern	Anzahl	Mit OM	3.8 Ärgern	Anzahl	Ohne OM
1 bis 6 Mal pro Monat	20	11.24%	1 bis 6 Mal pro Monat	34	19.65%
keine Angabe	21	13.69%	keine Angabe	24	17.15%
Mehrmals pro Woche	17	9.88%	Mehrmals pro Woche	14	10.19%
Nie	44	23.26%	Nie	30	14.10%
Seltener	84	41.93%	Seltener	63	38.92%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%

2.9 Sicherheit	Anzahl	Mit OM	3.9 Sicherheit	Anzahl	Ohne OM
keine Angabe	21	13.69%	keine Angabe	24	17.15%
Trifft teilweise zu	16	9.95%	Trifft teilweise zu	20	12.89%
Trifft überhaupt nicht zu	117	61.55%	Trifft überhaupt nicht zu	87	50.13%
Trifft vollkommen zu	9	5.29%	Trifft vollkommen zu	6	3.42%
Trifft weniger zu	23	9.52%	Trifft weniger zu	28	16.41%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%

2.10 Verbundenheit	Anzahl	Mit OM	3.10 Verbundenheit	Anzahl	Ohne OM
keine Angabe	21	13.69%	keine Angabe	25	17.77%
Trifft teilweise zu	66	36.21%	Trifft teilweise zu	50	28.45%
Trifft überhaupt nicht zu	5	2.64%	Trifft überhaupt nicht zu	24	13.10%
Trifft vollkommen zu	67	31.92%	Trifft vollkommen zu	33	20.08%
Trifft weniger zu	27	15.54%	Trifft weniger zu	33	20.59%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%

2.11 Keine zu Hause	Anzahl	Mit OM	3.11 kein zu Hause	Anzahl	Ohne OM
keine Angabe	21	13.69%	keine Angabe	24	17.15%
Trifft teilweise zu	23	13.91%	Trifft teilweise zu	30	19.09%
Trifft überhaupt nicht zu	105	52.68%	Trifft überhaupt nicht zu	60	33.56%
Trifft vollkommen zu	6	3.04%	Trifft vollkommen zu	6	3.41%
Trifft weniger zu	31	16.68%	Trifft weniger zu	45	26.79%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%

2.13 Gespräche	Anzahl	Mit OM	3.12 Gespräche	Anzahl	Ohne OM
0	21	12.80%	0	22	14.64%
1	22	11.97%	1	30	18.38%
2	30	14.14%	2	43	25.81%
3	36	20.93%	3	17	8.63%
4 bis 6	33	15.78%	4 bis 6	17	8.94%
keine Angabe	21	13.69%	keine Angabe	24	17.15%
Mehr als 6	23	10.70%	Mehr als 6	12	6.44%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%

2.14 Grüßen	Anzahl	Mit OM	3.13 Grüßen	Anzahl	Ohne OM
0	2	1.61%	0	4	2.33%
1	6	2.94%	1	15	7.51%
2	12	6.89%	2	26	16.11%
3	1	0.88%	3	22	15.79%
4 bis 6	33	15.01%	4 bis 6	33	18.06%
keine Angabe	21	13.69%	keine Angabe	24	17.15%
Mehr als 6	111	58.98%	Mehr als 6	41	23.06%
Gesamtergebnis	186	100.00%	Gesamtergebnis	165	100.00%

Univariate Statistik – Statistische Kennwerte

Fragen Teil 2	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9	2.10	2.11	2.12	2.13	2.14
Mittelwert	2.703	2.816	2.703	2.303	2.422	2.973	3.303	3.173	3.670	2.178	3.600	3.465	3.497	5.978
Standardfehler	0.099	0.098	0.099	0.105	0.187	0.077	0.082	0.079	0.070	0.093	0.070	0.078	0.187	0.148
Median	3	3	3	2	2	3	4	3	4	2	4	4	3	7
Modus	2	4	2	1	0	3	4	3	4	1	4	4	3	7
Standardabweichung	1.349	1.339	1.349	1.428	2.542	1.050	1.121	1.070	0.958	1.271	0.957	1.058	2.539	2.013
Stichprobenvarianz	1.819	1.792	1.819	2.038	6.463	1.103	1.256	1.144	0.918	1.615	0.915	1.120	6.447	4.054
Kurtosis	-1.137	-1.241	-1.202	-0.954	0.230	-0.260	-0.419	-0.168	1.308	0.240	0.384	-0.028	-0.855	0.465
Schiefte	0.261	0.066	0.234	0.676	1.142	0.254	-0.527	-0.243	-1.245	1.090	-0.892	-0.769	0.525	-1.283
Wertebereich	4	4	4	4	8	4	4	4	4	4	4	4	8	8
Minimum	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Maximum	5	5	5	5	8	5	5	5	5	5	5	5	8	8
Summe	500	521	500	426	448	550	611	587	679	403	666	641	647	1106
Anzahl	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185
Konfidenzniveau (95.0%)	0.196	0.194	0.196	0.207	0.369	0.152	0.163	0.155	0.139	0.184	0.139	0.153	0.368	0.292

Fragen Teil 3	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3.8	3.9	3.10	3.11	3.12	3.13
Mittelwert	3.006	3.121	3.139	2.648	2.067	3.200	3.242	3.097	3.624	2.733	3.400	3.097	4.509
Standardfehler	0.104	0.099	0.100	0.108	0.213	0.078	0.090	0.089	0.078	0.104	0.082	0.208	0.196
Median	3	3	3	2	1	3	3	3	4	2	4	2	4
Modus	4	4	4	2	0	3	4	3	4	2	4	2	7
Standardabweichung	1.337	1.268	1.283	1.383	2.732	1.007	1.159	1.144	0.996	1.330	1.058	2.669	2.512
Stichprobenvarianz	1.787	1.607	1.645	1.912	7.465	1.015	1.343	1.308	0.992	1.770	1.120	7.125	6.312
Kurtosis	-1.190	-1.070	-1.135	-1.103	0.595	-0.681	-0.838	-0.634	0.258	-1.021	-0.631	-0.647	-1.434
Schiefe	-0.073	-0.176	-0.211	0.415	1.425	0.349	-0.200	0.056	-0.836	0.360	-0.296	0.833	0.058
Wertebereich	4	4	4	4	8	4	4	4	4	4	4	8	8
Minimum	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0
Maximum	5	5	5	5	8	5	5	5	5	5	5	8	8
Summe	496	515	518	437	341	528	535	511	598	451	561	511	744
Anzahl	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
Konfidenzniveau (95.0%)	0.205	0.195	0.197	0.213	0.420	0.155	0.178	0.176	0.153	0.205	0.163	0.410	0.386

Die Codierung ist in separatem Excel File ersichtlich.

Korrelationen

Korrelation Teil 2 Fragebogen

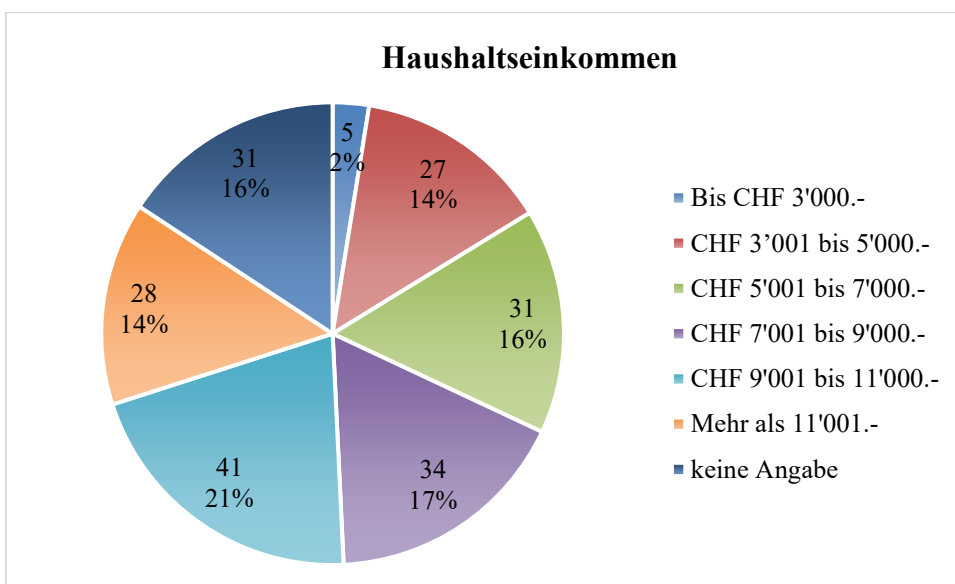
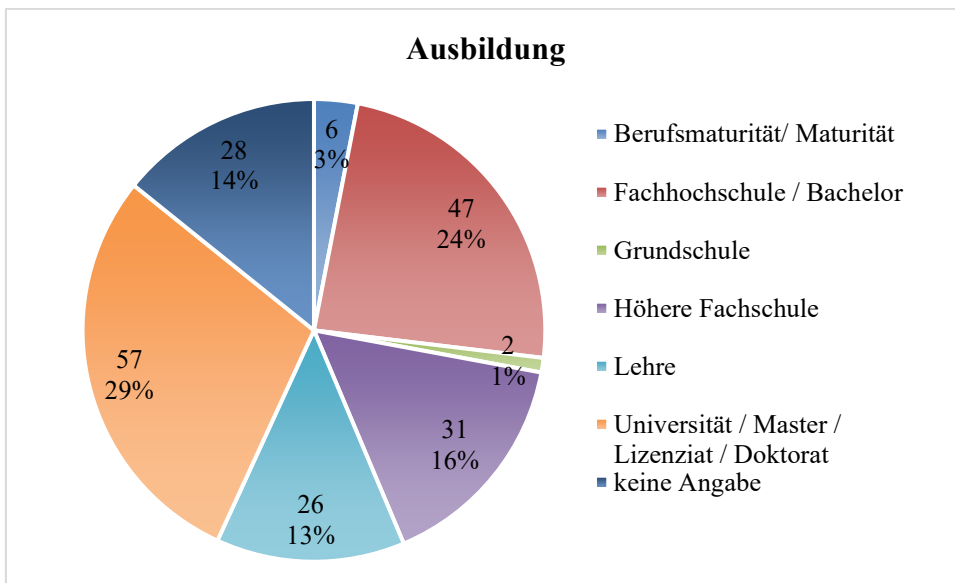
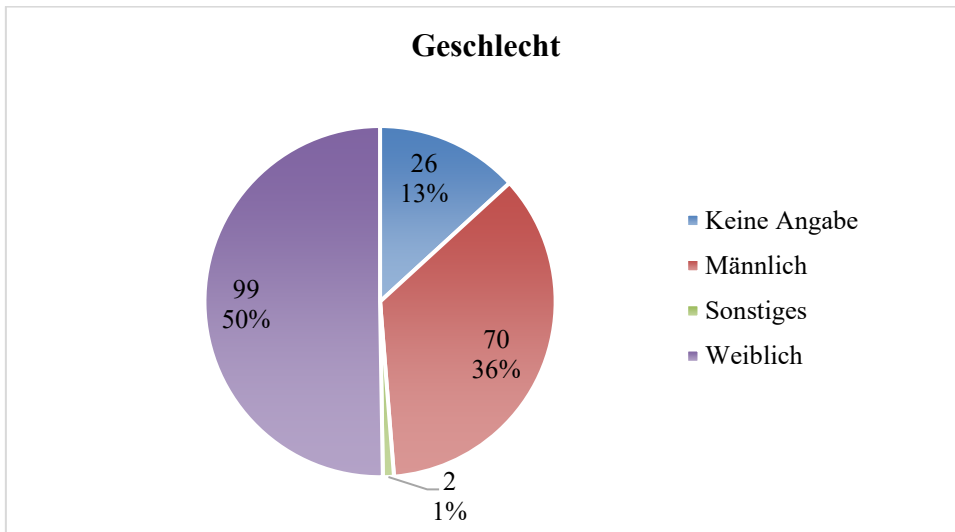
	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9	2.10	2.11	2.12	2.13	2.14
2.1	1.000													
2.2	0.878	1.000												
2.3	0.823	0.840	1.000											
2.4	0.807	0.775	0.826	1.000										
2.5	0.112	0.099	0.082	0.221	1.000									
2.6	0.783	0.775	0.801	0.789	0.134	1.000								
2.7	0.188	0.144	0.159	0.170	0.528	0.179	1.000							
2.8	0.269	0.231	0.266	0.250	0.517	0.298	0.825	1.000						
2.9	0.206	0.222	0.221	0.190	0.396	0.228	0.418	0.390	1.000					
2.10	0.638	0.658	0.675	0.718	0.467	0.687	0.259	0.289	0.294	1.000				
2.11	0.110	0.102	0.087	0.087	0.545	0.135	0.651	0.646	0.484	0.130	1.000			
2.12	0.181	0.151	0.191	0.238	0.475	0.253	0.450	0.461	0.367	0.249	0.566	1.000		
2.13	0.026	0.026	0.013	0.113	0.812	0.051	0.499	0.500	0.385	0.361	0.550	0.512	1.000	
2.14	0.006	0.028	0.022	0.039	0.420	0.020	0.355	0.378	0.303	0.151	0.480	0.457	0.518	1.000

Korrelation Teil 3 Fragebogen

	<i>3.1</i>	<i>3.2</i>	<i>3.3</i>	<i>3.4</i>	<i>3.5</i>	<i>3.6</i>	<i>3.7</i>	<i>3.8</i>	<i>3.9</i>	<i>3.10</i>	<i>3.11</i>	<i>3.12</i>	<i>3.13</i>
<i>3.1</i>	1.000												
<i>3.2</i>	0.899	1.000											
<i>3.3</i>	0.803	0.785	1.000										
<i>3.4</i>	0.816	0.807	0.791	1.000									
<i>3.5</i>	0.354	0.359	0.307	0.468	1.000								
<i>3.6</i>	0.760	0.759	0.733	0.812	0.485	1.000							
<i>3.7</i>	0.263	0.250	0.236	0.312	0.644	0.402	1.000						
<i>3.8</i>	0.434	0.400	0.382	0.450	0.638	0.549	0.778	1.000					
<i>3.9</i>	0.304	0.210	0.294	0.324	0.569	0.379	0.592	0.584	1.000				
<i>3.10</i>	0.656	0.670	0.704	0.688	0.488	0.691	0.347	0.442	0.287	1.000			
<i>3.11</i>	0.291	0.236	0.224	0.347	0.628	0.399	0.562	0.583	0.566	0.219	1.000		
<i>3.12</i>	0.224	0.252	0.238	0.325	0.849	0.349	0.584	0.560	0.493	0.394	0.517	1.000	
<i>3.13</i>	0.221	0.195	0.173	0.212	0.641	0.266	0.477	0.509	0.433	0.221	0.478	0.747	1.000

Die Codierung ist in separatem Excel File ersichtlich.

Anhang 3 Grafiken Zusammensetzung Stichprobe



Anhang 4 Interviewleitfaden Christian Geser

Einleitung

Die Stiftung Abendrot setzt sich in verschiedenster Weise für die Bildung von Gemeinschaften und Nachbarschaften in ihren Immobilien ein. Sie erweitert den Begriff der sozialen Nachhaltigkeit und stellt nebst bezahlbaren Mieten auch die Förderung eines guten Nachbarschaftsklimas (Community Development) in den Vordergrund ihrer Strategie für Wohnimmobilien. In der Infografik für Nachhaltigkeit wird beispielsweise direkt auf die Gemeinschaftsbildung hingewiesen.

Interviewleitfaden

1. Die Stiftung Abendrot gründet Vereine oder arbeitet mit Genossenschaften zusammen. Was versprechen Sie sich von der Gründung eines Vereins bei den Bewohnern? Welche Ziele wollen Sie damit erreichen?
2. Weshalb entschlossen Sie sich, für die Vernetzung der Bewohner bei Wohnimmobilien Geld zu investieren?
3. Wie entscheiden Sie, welches organisatorische Mittel Sie für die Förderung der Vernetzung der Bewohner bei den einzelnen Wohnimmobilien einsetzen möchten? Welche Kriterien ziehen Sie dabei in Betracht?
4. Welcher Nutzen kann mittels der Gründung von Vereinen bei Wohnimmobilien generiert werden? Haben Sie das auch bereits gemessen und wenn ja in welcher Form?
5. Können Sie eine Aussage zu den Investitionskosten für die Gründung eines Vereins machen, und allenfalls, in welcher Form diese Kosten anfallen?
6. Sind Sie als Bauherr, Stiftung Abendrot, Mitglied des Vereins? Wenn ja/ nein weshalb?
7. Fallen für die Stiftung Abendrot Betriebskosten durch den Verein an?
8. Sind die Mietaufwände bei den Wohnungen höher auf Grund des Vereins oder gibt es einen Mitgliederbeitrag? Wenn ja wie und in welcher Höhe wird den Bewohnern der Anteil verrechnet?
9. Welche Zielgruppe möchten Sie mit der Gründung eines Vereins ansprechen und warum?
10. Wissen Sie, wie der Verein von den Bewohnern tatsächlich betrieben und zu welchen Zwecken er genutzt wird?

11. Inwiefern entspricht der Nutzen des Vereins den Vorstellungen der Stiftung Abendrot, welche sie sich vor der Einführung gemacht haben?
12. Stellen Sie Unterschiede zu Wohnimmobilien mit Vereinen und ohne Vereine in ihrem Portfolio in Bezug auf das Nachbarschaftsklima fest? Wenn ja, was sind die Unterschiede und wie äussern sich diese?
13. Es gibt auch Menschen, welche nicht Mitglied in einem Verein werden möchten oder können. Wie erreichen Sie diese Menschen für die Vernetzung der Bewohner, damit diese nicht ausgeschlossen werden?
14. Es kann die Gefahr bestehen, dass einzelne Bewohner den «Verein» als Gängelung durch den Eigentümer empfinden. Wie ist die Rückmeldung der Bewohner zum Verein?
15. Stellen Sie fest, dass das Nachbarschaftsklima mit der Einführung von Vereinen besser ist als bei Wohnimmobilien ohne Verein? Wenn ja, was glauben Sie ist der Grund dafür?
16. Ist der Wechsel von Mietern gleich hoch wie bei vergleichbaren Liegenschaften, bei welchen kein Verein gegründet wurde? Haben Sie allenfalls statistische Daten dazu?
17. Werden sie in Zukunft noch andere Investitionen für die Förderung des Nachbarschaftsklimas oder die Vernetzung der Nachbarn tätigen, bspw. eine App?

Anhang 5 Interviewleitfaden Jean-Claude Maissen

Einleitung

Im Jahr 2016 zogen die ersten Mieter auf das geschichtsträchtige Areal. Gemeinschaftliches Denken wird normalerweise mit Genossenschaften in Verbindung gebracht. Aber auch in nicht genossenschaftlichen Bauten sind Gemeinschaft und Nachbarschaften ein wichtiges Thema. Immer mehr Menschen wohnen alleine und in kleinen Wohnungen. In Zeiten des COVID hat sich gezeigt, dass Nachbarschaften wichtiger geworden sind. Die Hilfsbereitschaft war gross. Beispielsweise wurden Lebensmittel für vulnerable Personen eingekauft. Oft wird versucht, die Bildung von Gemeinschaften mit räumlichen Interventionen in Wohnimmobilien zu unterstützen. Zum Teil sind diese auch gesetzlich vorgeschrieben. Nun beginnen aber manche Investoren, organisatorische Mittel zusätzlich zu räumlichen Interventionen zu verwenden wie zum Beispiel Apps oder Vereinsgründungen.

Interviewleitfaden

1. Weshalb entschlossen Sie sich, für die Vernetzung der Bewohner auf dem Areal Geld zu investieren? Welche Ziele wollen Sie damit erreichen?
2. Wie kam der Entschluss zustande, eine App zu verwenden? Sind auch andere Formen der Unterstützung der Gemeinschaftsbildung unter den Bewohnern in Betracht gezogen worden? Bei anderen Wohnimmobilien werden für die Vernetzung der Bewohner beispielsweise auch Vereine gegründet.
3. Welchen Nutzen haben Sie als Investor von der App beziehungsweise von einer erhöhten Vernetzung unter den Bewohnern der Siedlung?
4. Weshalb entschieden Sie sich, das bestehende Produkt Allthings zu verwenden und nicht eine eigene App zu entwickeln?
5. Können Sie eine Aussage zu den Investitionskosten für die Entwicklung der App machen?
6. Mittels der App fallen laufend Betriebskosten an. Wie hoch sind die Betriebskosten seit der Einführung der App?
7. Sind die Mietaufwände bei den Wohnungen höher auf Grund der zur Verfügungstellung der App? Wenn ja wie und in welcher Höhe wird den Bewohnern der Anteil verrechnet?
8. Welche Zielgruppe möchten Sie mit der App ansprechen und warum?

9. Wissen Sie, wie stark die App von den Bewohnern tatsächlich genutzt wird und für welche Zwecke?
10. Es besteht die Gefahr, dass einzelne Bewohner die App als Gängelung durch den Eigentümer empfinden. Wie ist die Rückmeldung der Bewohner zur App?
11. Inwiefern entspricht die heutige Nutzung der App ihren Vorstellungen, welche Sie sich vor der Einführung gemacht haben?
12. Es gibt auch Menschen, welche keine App verwenden möchten oder können. Wie erreichen Sie diese Menschen im Freilager, damit diese auch vernetzt werden? Stellen Sie für diesen Personenkreis neben der App weitere Angebote bereit?
13. Stellen Sie fest, dass das Nachbarschaftsklima mit der Einführung der App besser ist als vor der Einführung? Wenn ja, was glauben sie, ist der Grund dafür?
14. Stellen Sie Unterschiede zu Wohnimmobilien mit Apps und ohne Apps in ihrem Portfolio in Bezug auf das Nachbarschaftsklima fest? Wenn ja, was sind die Unterschiede und wie äussern sich diese?
15. Ist der Wechsel von Mietern gleich hoch wie bei vergleichbaren Liegenschaften, bei welchen keine App verwendet wird? Haben Sie allenfalls statistische Daten dazu?
16. Werden Sie in Zukunft noch andere Investitionen für die Förderung des Nachbarschaftsklimas oder die Vernetzung der Nachbarn tätigen?

Anhang 6 Beschreibung der Experten

Stiftung Abendrot (Stiftung Abendrot, 2022)

- Rechtsform: Stiftung
- Unabhängige privat-rechtliche Gemeinschaftsstiftung
- Entwicklung eigener Projekte anhand der selbst auferlegten Nachhaltigkeitskriterien
- Investition 30% der Vorsorgekapitals direkt in bestehende oder projektierte Wohn- und Geschäftsliegenschaften in wirtschaftlichen und kulturellen Zentren und Agglomerationen in der Schweiz
- Ausgewogener Nutzungsmix, Wohnanteil beträgt 50%
- 44 Liegenschaften im Eigentum der Stiftung Abendrot
- Anlagevolumen rund CHF 650 Mio.

Zürcher Freilager AG (Zürcher Freilager AG, 2022)

- Rechtsform: Aktiengesellschaft
- Nachhaltigkeit Teil der Unternehmensstrategie als auch der operativen Tätigkeit. Mehrdimensionalen Ansatz: Wirtschaftlichkeit, Ökologie, gesellschaftliche Verantwortung
- Portfolio besteht aus der Überbauung Freilager Zürich und dem Logistikareal Embraport in Embrach ZH
- Anlagevolumen rund CHF 500 Mio.

Ehrenwörtliche Erklärung

Ich versichere hiermit, dass ich die vorliegende Arbeit mit dem Thema „Community Development bei Wohnimmobilien aus der Sichtweise institutioneller Investierender“ selbstständig verfasst und keine anderen Hilfsmittel als die angegebenen benutzt habe.

Alle Stellen die wörtlich oder sinngemäss aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Schriften entnommen sind, habe ich in jedem einzelnen Falle durch Angabe der Quelle (auch der verwendeten Sekundärliteratur) als Entlehnung kenntlich gemacht.

Die Arbeit hat in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen und wurde auch noch nicht veröffentlicht.

Solothurn, den 05.09.2022



Rahel Hänggi