

WOHNPROJEKTE MIT INVESTOREN – WIE GEHT DAS?

Was ist ein Investorenmodell?

Die Umsetzung von Wohnprojekten geschieht in erstaunlich hohem Maße durch die Gründung eines eigenen Rechtsträgers: Genossenschaft, Verein, GbR oder im Wohnungseigentum. Der Aufwand, den die Grundstückssuche, der Bau oder die Renovierung, der Einzug und nicht zuletzt die spätere Bewirtschaftung der Gebäude mit sich bringen, ist dabei jedoch nicht zu unterschätzen. Wenn Projektinitiatoren trotzdem diesen Weg einschlagen, dann, um ein möglichst hohes Maß an eigenen Vorstellungen umsetzen zu können. Die Gruppe allein bestimmt, wie das Projekt, vom Sozialen bis zur Architektur, gestaltet sein soll. Nur wer viel Verantwortung übernimmt, erreicht ein Maximum an Freiheit.

Manche Gruppen sind auf Grund ihrer Zusammensetzung oder sonstiger Rahmenbedingungen nicht in der Lage oder nicht Willens, diesen Weg einzuschlagen. Die Aussage „Ich muss nicht alles neu erfinden, sondern kann mich doch auch bestehender Strukturen bedienen“, hat unbestritten ihre Berechtigung. Schließlich sind nicht Hausverwaltung, Buchhaltung und Steuer das Ziel der Bemühungen, sondern die besondere soziale Gestaltung des Projektes und der eigenen Lebensumstände. Zusätzlich ist festzustellen, dass es viele Gruppen gibt, die das für ein eigenes Projekt erforderliche Eigenkapital nicht aufbringen können, manchmal auch nicht wollen.

Zur Umsetzung eines solchen Projektes bedarf es folglich eines externen „Trägers“ für das Vorhaben. Der fälschlich benutzte Begriff des „Bauträgers“ ist hier unzutreffend. Investor bzw. Investorin trifft den Sachverhalt besser. Macht sich eine Gruppe auf der Suche nach einem Investor, so muss sie verstehen, dass ein Investor jemand ist, der ein (wirtschaftliches) Vorhaben mit eigenem Geld finanziert, somit ein Risiko eingeht und dafür eine Rendite (Verzinsung) erwartet. Scheint ihm das Risiko zu hoch, die Rendite zu gering, investiert er das Geld an anderer Stelle. Das bedeutet auch, dass er sich zentrale wirtschaftliche Entscheidungen nicht aus der Hand nehmen lassen. Wie weit er sich auf die Vorstellungen der Projektgruppe einlässt, hängt auch von der Überzeugungskraft der Gruppe ab. Wer sind nun die Investoren? Häufig sind es die sogenannten Traditionsgenossenschaften – wenn auch beileibe nicht alle – die sich neuen Entwicklungen aufgeschlossen zeigen. Das ist nicht zuletzt dann der Fall, wenn die demografische Entwicklung zu ersten Leerstand-



Grundsteinlegung Projekt „wir wohnen zusammen e.V. / hwg eG
Hattingen 13.08.2009

Foto: Detlev Holtz, Dortmund



Mittleres und unteres Foto: Baustelle Südring 23, Hattingen, Projekt
„wir wohnen zusammen e.V. / hwg eG

Foto: Rolf Novy-Huy



Baustelle Südring 23, Hattingen, Projekt „wir wohnen zusammen e. V. / hwg eG
Foto: Rolf Novy-Huy

problemen führt. Dass unsere Bevölkerung zahlenmäßig in vielen Regionen sinkt und dadurch auch potentielle Mieter wegfallen, wird der Wohnungswirtschaft schmerzlich bewusst. Neben den Traditionsgenossenschaften engagieren sich kommunale Wohnungsunternehmen und, eher selten, auch einzelne vermögende Privatpersonen. Nicht zu vergessen sind Alternativgenossenschaften, die über eine gefestigte Struktur verfügen und sich bereit erklären neue Häuser in ihr Organisationsgefüge aufzunehmen. Sie verstehen sich dann als „Dachgenossenschaften“.

Wie kommen solche Projekte zustande?

Ein Anlass mag die Entscheidung der Wohngruppe sein, keinen eigenen Träger zu gründen, oder das Angebot einer Wohnungsgenossenschaft oder Wohnungsgesellschaft ein Projekt zu errichten, manchmal auch der persönliche Kontakt oder der sogenannte Zufall. Wird die Zusammenarbeit beschlossen, stellt sich die Frage nach der Form.

Während beim Träger die Unternehmensform feststeht, gibt es für die Projektgruppe grundsätzlich zwei Wege zur Umsetzung ihres Projektes.

Jede Wohnpartei schließt mit dem Investor einen Einzelmietvertrag

In diesem Fall ist der organisatorische Aufwand gering. Die Gruppe und der Investor müssen dann nur noch regeln, wie der Gemeinschaftsraum behandelt wird. Legt der Investor die Mietkosten für den Gemeinschaftsraum auf die Wohnungsmieten um, verbleiben allenfalls die Nebenkosten als Abrechnungsbereich. Das wäre wohl die Lösung, die sich erst einmal anbietet. Daneben ist zu klären, wie Konsens über neue Mieter erreicht wird, wenn

eine Wohnung frei wird. Schließlich möchte die Projektgruppe wieder jemanden finden, der die Ziele des Vorhabens mitträgt. Nur wenn, z. B. nach einer Karenzfrist von 3 Monaten, von der Gruppe niemand benannt wird, sollte der Investor – aus wirtschaftlichen Gründen – selbst für eine/n Nachmieter/in sorgen.

Folglich kann es für gemeinschaftliche Aufgaben des Öfteren doch von Nutzen sein, als Gruppe eine Organisationsstruktur zur Verfügung zu haben, die eine gemeinschaftliche Willensbildung ermöglicht und klare Vertretungsstrukturen gegenüber Dritten aufweist. Der oft zu Anfang einer Projektinitiative gegründete Verein wird daher oft für einen solchen Zweck beibehalten, selbst wenn das Projekt selbst in einer anderen Rechtsform realisiert wird. Alternativ wird manchmal eine GbR gegründet und nur in ganz wenigen Fällen eine sogenannte Bewirtschaftungsgenossenschaft.

Die Wohngruppe schließt einen Gesamtmietvertrag mit dem Investor

Der andere Lösungsweg ist der Abschluss eines Gesamtmietvertrages. Im Grunde tritt die Wohngruppe, in den genannten Rechtsformen des Vereins, der GbR oder der Bewirtschaftungsgenossenschaft, wie ein gewerblicher Mieter auf und schließt dann Einzel- oder Untermietverträge mit den Wohnungsparteien ab. Bei reinen Wohnungsgenossenschaften, die von der Körperschaftssteuer befreit sind, muss darauf hingewiesen werden, dass dies zu steuerlichen Problemen führen dürfte. Für die Gruppe hat ein solcher Gesamtmietvertrag den Vorteil, die Neubesetzung der Wohnungen tatsächlich in eigener Verantwortung vornehmen zu können. Natürlich – das ist die andere Seite der Medaille – trägt sie dann auch das Leerstandsrisiko. Zusätzlich kann sie die Bewirtschaftung und – mit Ausnahme von Arbeiten an der Substanz des Gebäudes – auch die Instandhaltung übernehmen. Man hat also das Bau- und Finanzierungsrisiko abgegeben, übernimmt aber weitgehend die Bewirtschaftungsaufgabe. Auch hier gilt: Keine Freiheit ohne Verantwortung. Für den Investor hat die geschilderte Vorgehensweise den Vorteil eines deutlich verminderten Verwaltungsaufwandes. Ohne Übertreibung kann man durchaus von einer win-win-Situation sprechen.

Welche Anforderungen sind an die Projektgruppen zu stellen? Welche an die Investoren?

Häufig stürmen Projektgruppen viel zu früh auf mögliche Investoren zu. Außer ihren Träumen nehmen sie zum Erstgespräch wenig mit. Wundert es dann, wenn sie als „Träu-

mer“ eingeordnet werden? Notwendig ist es, zumindest erste Konzeptvorstellungen zu erarbeiten und zu Papier zu bringen: Ziele des Projektes, Anzahl der Bewohner und der Wohneinheiten, Flächenbedarf, Gemeinschaftsflächen. Zusätzlich sollten Aussagen gemacht werden zur Vertragsgestaltung zwischen Gruppe und Investor (Wie wird was geregelt?) und Schlüsselbegriffe wie „Verantwortung übernehmen“, „Tragfähigkeit der Gruppe“, „Verbindlichkeit“ genannt werden. Die Gruppe sollte zu diesem Zeitpunkt abgeklärt haben, in welchem Rahmen sich die Mierhöhe bewegen soll und wie viel Eigenkapital sie mitbringen kann, falls der Investor dies fordert.

Je umfassender die eigenen Vorstellungen beschrieben sind, je konkreter die Themen bearbeitet werden, je deutlicher Zielkonflikte benannt und aufgelöst sind, desto größer wird die Bereitschaft des Investors sein, sich auf eine ernsthafte Prüfung des Projektes einzulassen.

Bei der Suche nach einem Investor tritt bei den Projektgruppen oft ein falsches Verständnis zutage: Aus der eigenen sozialen Motivation heraus und aus der eigenen Bewertung, dass die Gruppe ein innovatives Projekt erstellen will, wird angenommen oder unterstellt, dass der Investor eine hohe Bereitschaft haben müsse, das Projekt ohne Rendite und mit einer geringen Miete zu realisieren. Ein Investor investiert jedoch mit einer Renditeerwartung, dies kann man ihm nicht vorhalten! Die Gruppe muss diese wirtschaftlichen Rahmenbedingungen akzeptieren und mit den eigenen Zielen verknüpfen, anstatt sie als (unvereinbare) Gegensätze zu verstehen.

Der Investor trifft auf eine bislang unbekannte Klientel. Er ist nicht mit einem konsum- und anspruchsbewussten Mieter konfrontiert, sondern eher mit Geschäftspartnern – allerdings sehr unerfahrenen. Die meisten Gruppen setzen sich aus Aktiven des Sozial- und Kreativbereiches zusammen. Am Investorentisch sitzen aber Kaufleute und Bautechniker. Der Investor macht sich oft keine Vorstellung davon, wie weit die Mitgestaltungswünsche der zukünftigen Bewohner gehen und wie hoch der Zeitaufwand ist, die notwendigen Abstimmungen zu erreichen.

Wie sollte der Abstimmungs- und Klärungsprozess zwischen Investor und Gruppe gestaltet werden?

Die unterschiedliche Herkunft und Prägung der Beteiligten sollte dazu führen, dass auf beiden Seiten Projektleiter (in der Gruppe sicher mehrere Personen) gesucht werden, die sich in die Haltung des Gegenübers hineindenken können. Es wird immer wieder notwendig sein, „Übersetzungsarbeit“ zu leisten, um einem Kaufmann der Wohnungswirtschaft den Idealismus einer Gruppe zu verdeutlichen, oder einem Projektbegeisterten die Notwendigkeiten des Investors dazulegen. Spätestens jetzt, besser



Richtfest

Foto: Rolf Novy-Huy

noch mit der Erarbeitung der Grundsätze ist es sinnvoll, die Einschaltung eines erfahrenen Projektberaters in Betracht zu ziehen. Dieser bringt nicht nur das notwendige Wissen für beide Seiten mit, sondern auch die Erfahrung, auf welche Schnittstellen zu achten ist, um einen guten Prozessverlauf zu gewährleisten.

Unternehmen der Wohnungswirtschaft haben den Vorteil der Erfahrung, aber auch den Nachteil, in Vorstellungen und Abläufen sehr festgelegt zu sein: „Bei uns läuft das so...!“ Der branchenfremde, private Investor mag sich vom sozialen Bild eines solchen Projekts angesprochen fühlen, könnte aber im Ablauf an den Herausforderungen zweifeln. Insofern sollte man zur Vorbereitung nicht nur einen Projektleiter mit hohen kommunikativen Fähigkeiten suchen, sondern ihn auch hierarchisch möglichst hoch ansiedeln. Es ist auf jeden Fall empfehlenswert, ein Architekturbüro auszuwählen, das Erfahrung mit Gruppenwohnprojekten hat.

Zukunftschancen des Investoren-Modells

Das Investorenmodell hat Potential für die Zukunft. Eine aktive Mieterschaft im Quartier, eine hohe Identifikation der Bewohner mit „ihrem“ Gebäude, ein geringerer Leerstand, oder sogar die Übernahme der Kosten eines Leerstands durch die Projektgruppe und eine besondere Imagepflege sind gute Argumente.

Notwendig erscheint es jedoch, dass sich die Wohnungswirtschaft mit den Anforderungen von Projektgruppen besser vertraut macht. Erfahrungen liegen allenthalben schon vor. Externe Hilfe sollte in die Investitionskosten einbezogen werden. Intern ist zu klären, wie weit die Bereitschaft geht, auf Wünsche der Projektgruppe einzugehen. Die demografische Entwicklung führt bereits heute in vielen Regionen zu einem Mietermarkt. Die Wohnungswirtschaft realisiert zudem, dass es nicht allein Wohnraum ist,



Südring 23 – fast fertig

Foto: Rolf Novy-Huy



Südring 23: Innenausbau Isolierarbeiten

Foto: Ludwig Vennhof

den sie anbieten kann. Das Anbieten von Serviceleistungen sowie die Einstellung auf bestimmte Zielgruppen werden genauso wichtig. Wohngruppen gehören dazu, und hier besteht die Möglichkeit, im unmittelbaren und engagierten Gespräch Mieterwünsche zu erfahren. Die Entwicklung wird an dieser Stelle auch nicht aufhören. Demenz-Wohngruppen, die Inklusion von Behinderten, Migranten: Die Wohnungswirtschaft wird sich hier noch flexibler zeigen müssen. Viele umgesetzte Projekte zeigen inzwischen, wie hoch die Bandbreite des Möglichen ist.

Rolf Novy-Huy, Jahrgang 1957, Bankkaufmann, hat von 1995 bis 2006 bei der GLS Gemeinschaftsbank eG in Bochum die Finanzierung von Gemeinschaftlichen Wohnprojekten betreut. Seit 2006 Geschäftsführer der Stiftung trias, gemeinnützige Stiftung für Boden, Ökologie und Wohnen in Hattingen (Ruhr). Durch seine Tätigkeiten verfügt er über einen guten Überblick über die Projektaktivitäten in Deutschland und kennt viele Projekte im Detail.

Kontakt: Stiftung trias,
Postfach 800538 Hattingen,
Tel: 02324 / 9022213
info@stiftung-trias.de
www.stiftung-trias.de