

Rechtstipp #20: Direktkredite

Viele Wohnprojekte haben aktuell finanzielle Probleme, da sich ursprüngliche Kalkulationen auf Grund von Zinserhöhung, Baukostenerhöhung und Ausstieg einiger Gesellschafter*innen in Luft auflösen.

Steigt die Gruppe aus dem Projekt aus, "schlüpft" die Gruppe unter das Dach einer anderen Gesellschaft oder gibt es andere Handlungsoptionen?

In manchen Kommunen gibt es "Rettungsschirme":

[Berlin](#) hat dieses Jahr seine Förderbedingungen für Miet- und Genossenschaftswohnungsbau aktualisiert.

[Leipzig](#) gewährt eine Sonderförderung für kooperative, gemeinwohlorientierte Bauprojekte auf kommunalen Grundstücken, ausgewählt in Konzeptverfahren bis 31.12.2021.

In [München](#) können Wohnprojekte vom Förderprogramm „Klimaneutrale Gebäude“ profitieren.

Dies sind leider nur Insellösungen.

Projekte in der Realisierungsphase müssen und wollen selbst aktiv werden. In den sozialen Medien bitten viele Projekte (nicht nur aus dem Umfeld des Miethäuser-Syndikat) um Unterstützung, d.h. um Direktkredite.

1. Direktkredit nach VermAnlG

Direktkredite sind Nachrangdarlehen mit qualifizierten Rangrücktritt. Emittent sind Genossenschaften, GmbH oder GmbH & Co. KG.

Diese Geldleistungen sind hochriskant.

- a) Scheitert das Projekt dennoch (zu wenige Direktkredite, weitere Kostensteigerungen, neue Risiken), ist die Geldleistung komplett verloren.
- b) Zins und Tilgung sind ungesichert und die Zahlung kann vom Emittenten verweigert werden.

Bitte lesen Sie hier zunächst meinen Post bei Steady **#22 Nachrangdarlehen.**

[§ 2 VermAnIG](#) befreit primär von der Prospektspflicht (nebst Haftung) und von der Offenlegung eines Lageberichtes. Das **Widerrufsrecht nach § 2d VermAnIG und das Transparenzgebot** müssen jedoch beachtet werden. Auf das denkbare Risiko eines Totalverlustes ist ausdrücklich hinzuweisen.

Das Einwerben von Direktkrediten **bei Dritten außerhalb der Gesellschaft** ist betragsmäßig begrenzt:

- von derselben Vermögensanlage im Sinne von § 1 Absatz 2 werden nicht mehr als **20 Anteile** angeboten,
- der Verkaufspreis, der im **Zeitraum von zwölf Monaten** angebotenen Anteile einer Vermögensanlage, übersteigt nicht **insgesamt 100.000 Euro**.

Auf dieser Basis müssen verschiedene Modelle von Nachrangdarlehen mit unterschiedlichen Zinsen und Laufzeiten (verschiedene Vermögensanlagen) angeboten werden. Jede Vermögensanlage darf innerhalb von 12 Monaten nicht mehr als 100.000 Euro und 20 Anteile übersteigen.

Als kurzfristige Deckung eines Liquiditätsengpasses sind Direktkredite als "Beimischung" sinnvoll.

Als langfristigen Baustein "Eigenkapital" sind sie problematisch, wenn eine Tilgung auf Grund des Projektkonzeptes eigentlich gar nicht geplant ist. Was sich im Einwerben von Unterstützung positiv anhört, erhöht gleichzeitig auch das Risiko für den Darlehensgeber: *"Wir schaffen Wohnraum für*

Menschen, die sonst keine Chance auf dem Wohnungsmarkt haben. Unsere Mieten liegen unter den ortsüblichen Vergleichsmieten. Wir machen keine Gewinne. ..."

Dies führt zu einer ständigen Rotation der Darlehen. Es sind immer neue Kreditgeber*innen einzuwerben, um auslaufende Darlehen tilgen zu können. Der zusätzliche Aufwand ist für den Emittent nicht zu unterschätzen. Die Unterstützer*innen der Wohnprojekte kommen aus dem lokalen oder persönlichen Umfeld. Nicht Zinsen, sondern die Projektansätze motivieren. Gleichzeitig muss ein Totalverlust verkraftbar sein. Die gesetzliche Begrenzung hat den Zweck, Verbraucher vor zu hohen, langfristigen, riskanten Geldanlagen zu schützen.

Stellen Sie sich und an das Projekt gerne viele Fragen:

Welchen Betrag kann ich gerade erübrigen? Was ist, wenn ich aus dringenden Gründen das Geld brauche? Wie lange müsste ich abwarten? Wie verhaltet ihr euch, wenn ihr das notwendige Eigenkapital überhaupt nicht zusammen bekommt? Wie weit ist eigentlich das Projekt? Was ist der genaue Zweck der Direktkredite? Was passiert, wenn die Baukosten enorm steigen? Ist die Bankfinanzierung schon gesichert? Hat man/frau Einblick in Kalkulationsunterlagen und spätere Jahresabschlüsse? usw.

Mitunter werden "**Absichtserklärungen**" öffentlich ausgelegt, die vorrangig dazu dienen, personenbezogene Daten von Interessenten abzufragen und für Newsletter zu werben (DSGVO beachten!). Eine Zahlungsverpflichtung ergibt sich daraus noch nicht.

Im eigentlichen Kreditvertrag muss der/die Darlehensgeber*in als Verbraucher*in sorgfältig über das Widerrufsrecht und die Risiken belehrt werden. Alle Details sind transparent zu regeln.

2. Schwarmfinanzierung nach VermAnIG

[§ 2 a VermAnIG](#) sieht für Schwarmfinanzierung / Crowdfunding Sonderre-

gelingen vor. Diese erfolgt über eine Internetplattform, die für die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften haftet und die Organisation gegen Gebühr, Provision oder kostenfrei übernimmt.

Mit Crowdfunding werden viele kleine Beträge eingeworben.

Erst wenn die freigewählte finanzielle Hürde genommen wurde, werden die angebotenen Nachrangdarlehen mit qualifizierten Rangrücktritt bindend.

Weitere Informationen zum Thema Crowdfunding:

Übersicht: <https://www.marketing-faktor.de/crowdfunding-plattform/>

Test: <https://www.test.de/Crowdfunding-So-investieren-Sie-richtig-22-Plattformen-im-Check-5217992-0/>

Hinweis: Dieser Rechtstipp ersetzt möglicherweise nicht eine Einzelfallberatung durch Steuerberater*innen/ Rechtsanwält*innen.

Quelle: RA Angelika Majchrzak-Rummel, Schwabach,
Stand: Dezember 2022

Kontakt

Stiftung trias

Gemeinnützige Stiftung für Boden, Ökologie und Wohnen

Droste-Hülshoff-Str. 43

45525 Hattingen (Ruhr)

Telefon: +49 (0) 2324 / 56 97 00

E-Mail: info@stiftung-trias.de