

Hammonia-Verlag GmbH

HVH

OFFPRINT

Eduard Mändle / Jürgen Galonska

Wohnungs-
und Immobilien-
Lexikon

Professor
Dr. Eduard Mändle



Dr. Jürgen Galonska



An die Leser

Die Wohnung als Mittelpunkt des Lebens und Wirtschaftsgut hat viele Bezüge. 62 Prozent aller Bruttoanlageinvestitionen unserer Volkswirtschaft sind Bauinvestitionen; mehr als die Hälfte dieser Investitionen wird von der Wohnungswirtschaft verantwortet. Das heißt, ein knappes Drittel aller Bruttoanlageinvestitionen eines Jahres geht von der Wohnungswirtschaft aus und wird von ihr getragen. Sie ist damit eine der wichtigsten Investoren überhaupt und hat eine Schlüsselfunktion im Rahmen der Konjunktursteuerung.

Das soziale Umfeld des Wohnens entscheidet über die Qualität des Quartiers bzw. der Stadt, über Integration oder Ausgrenzung, über ein Gefühl der Sicherheit oder über Tendenzen der Kriminalität und Vandalismus. Damit rücken auch die kommunalen Bezüge, die Landesplanung und die Raumordnung ins Blickfeld. Darüber hinaus kann nur eine Verhaltensweise, mit unserer Umwelt und den energiewirtschaftlichen Ressourcen sorgsam und sparsam umzugehen, die Lebensgrundlagen für uns selbst und künftige Generationen sichern. Hier ist die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in ganz besonderer Weise gefordert.

Die weltweite Globalisierung und die Ausbreitung moderner Kommunikationstechnologien verknüpfen das Modul Wohnen also zu einem umfassenden Netzwerk, das der einzelne allein kaum mehr in seiner Komplexität übersieht.

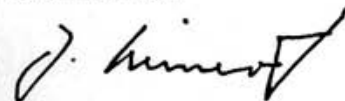
Trotz dieser umfassenden Bedeutung fokussieren Politik, staatliche Verwaltung, Wissenschaft, Öffentlichkeit und Interessengruppierungen ihre Argumente in der Regel häufig nur auf Teilaspekte, ohne diese vielen wechselseitigen Abhängigkeiten zu beachten. Das soziale Umfeld für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft war bisher stark vernachlässigt. Die Gesamtheit der historisch gewachsenen Rahmenbedingungen, Gesetze, Verordnungen, Förderbestimmungen und ihre permanenten politisch und fiskalisch geprägten Veränderungen lassen Transparenz nur noch für wenige Eingeweihte zu. Damit verliert sich aber auch die gemeinsame Basis für fundierte Meinungsbildung und sachgerechte Lösungsansätze.

Es ist das Verdienst des nunmehr vorgelegten Lexikons der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Aufklärung, Struktur und Transparenz in diese komplexe Thematik zu bringen. Den Herausgebern dieses umfassenden Werkes ist es auf Anhieb gelungen, zahlreiche - z. T. fast unvermutete - Details aufzudecken und ein aussagestarkes, informatives und fachlich fundiertes Gesamtwissen über die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zusammenzutragen.

Dieses Werk richtet sich an alle, die an Fragestellungen und Problemen der Branche interessiert sind, seien es die Akteure in Politik, Verwaltung, Unternehmen, seien es die Nachfrager im Bereich Wohneigentum und Mietwohnungsbau, seien es Vertreter der Medien, der Öffentlichkeitsarbeit oder der Wissenschaft. Sie alle werden ihre Suchbegriffe von vielseitiger Perspektive aus beantwortet finden.

Der Dank gilt neben den Herausgebern den zahlreichen Autoren, die in kompetenter Weise ihr Wissen und die Positionen der verschiedenen beteiligten Institutionen in diesem Lexikon zusammengetragen haben. Dieses Werk schließt eine wesentliche Lücke in der wissenschaftlichen Bearbeitung der branchenbezogenen Gesamtmaterie.

Köln, im Juni 1997



Jürgen Steinert
Präsident des GdW

Bundesverband deutscher
Wohnungsunternehmen e. V.,
Köln/Berlin

Seniorenwohnungsgenossenschaften

Senioren-genossenschaften werden durch folgende Charakteristika gekennzeichnet: Sie sind *Personenvereinigungen*, in denen sich juristische, vornehmlich jedoch natürliche Personen aller Altersstufen zusammenschließen können. Das Erfordernis einer *nicht geschlossenen Mitgliederzahl* bedeutet, dass durch persönliche Ein- und Austritte ein ständiger Wechsel im Mitgliederbestand möglich ist und stets neue Personen aufgenommen werden können. Neben der Personenvereinigung steht der *genossenschaftliche Geschäftsbetrieb*, der in einer vom Gesetzgeber zulässigen Rechtsform, i.d.R. der eingetragenen Genossenschaft, zu betreiben ist. Die Genossenschaft hat drei *gesetzlich festgelegte Organe*, den Vorstand, den Aufsichtsrat und die General- bzw. die Vertreterversammlung, und hat die *wirtschaftliche Förderung ihrer Mitglieder* vorzunehmen. Senioren-genossenschaften können reine Dienstleistungsbetriebe sein, bei denen *Beratungs- und Betreuungsleistungen* gegenüber älteren Personen in deren eigenen Wohnungen erbracht werden, ohne dass dahinter eine spezifische bau- oder wohnungswirtschaftliche Aktivität steht. Es können Senioren-genossenschaften jedoch auch *Vermietungs- und Baurücker-genossenschaften*, reine *Verwaltungsgenossenschaften* (bei denen die Eigentümer von altengerechten Wohnungen Kommunen, Kapitalgesellschaften, Banken u.a. sind) und *Genossenschaften mit Betreibereinrichtungen* (Genossenschaft erstellt die Wohnanlage und gliedert die gesamte Betreuungsfunktion aus) sein.

Durch die Förderungsregelungen des § 17 des Eigenheimzulagengesetzes (EigZuLG) vom 30.1.1996 (→ Eigentumsorientierung von Wohnungsgenossenschaften → Förderung der selbstgenutzten Wohnung durch das Eigenheimzulagengesetz [EigZuLG]) hat sich die Situation ergeben, dass der Erwerb von genossenschaftlichen Geschäftsanteilen durch den Staat öffentlich begünstigt wird. Dies eröffnet in besonderer Weise für *Seniorenwohnungsgenossenschaften* interessante Möglichkeiten. Aufgrund der demographischen Entwicklung nimmt der Bedarf an al-

tersgerechten und betreuten Wohnungen kontinuierlich zu. Das schuldenfreie Wohneigentum ist der wichtigste Beitrag zur privaten Altersvorsorge.

- Das hierdurch gebildete Wohnimmobilienvermögen bedingt eine Alterssicherung durch Vermögen, die Möglichkeit der freien Verfügung durch frei verfügbares Wohneigentum, die Inflationssicherung durch Immobilienvermögen und eine Erhöhung des Selbstwertgefühls alter Menschen durch Immobilieneigentum.
- Der Eigentumserwerb von altersgerechten Wohnungen wird auch unter den Bedingungen des § 17 EigZuLG möglich.
- Neben dem Erwerb einer altersgerechten Eigentumswohnung zur Selbstnutzung oder Kapitalanlage besteht auch alternativ die Möglichkeit, sich an einer Senioren-genossenschaft zu beteiligen.
- Den Mitgliedern der Senioren-genossenschaft werden die finanziellen Vergünstigungen des EigZuLG zugute kommen.
- Mitglieder einer Senioren-genossenschaft können sowohl Sofortnutzer, welche die Wohnung unmittelbar nutzen wollen, als auch Vorsorger werden. Die Vorsorger erwerben i.d.R. weniger Geschäftsanteile als die Sofortnutzer und erhalten eine Anwartschaft auf Nutzung einer Wohnung zu einem späteren Zeitpunkt bei Bedarf. Spätestens bei Nutzung der Wohnung müssen weitere Geschäftsanteile erworben werden. Die Zuteilung der Wohnungen erfolgt über ein Zeit-Geld-Modell analog dem Bausparen.
- Von besonderer Bedeutung ist auch der Tatbestand, dass über diese eigentumsorientierte Seniorenwohnungsgenossenschaft durch die Mitglieder ein *echtes Mitentscheidungsrecht* im Rahmen einer genossenschaftlichen Selbstverwaltung möglich wird.
- Durch die Nutzung und Reaktivierung der genossenschaftlichen Organe wird auch die Bereitschaft zur gegenseitigen Unterstützung, wie beim Einkufen, bei Behördengängen, Kultur- und Sportaktivitäten, gefördert. Eine Studie von Ursula Lehr belegt das Bedürfnis älterer Menschen, auch im Alter noch etwas Sinnvolles zu tun. Die Nutzung dieser Ressourcen trägt dazu bei, die Kosten des betreuten Wohnens zu senken. Eine Versorgung der Älteren durch die Familien wird in Zukunft durch die Singularisierung der Gesellschaft, durch rückgängige Geburtenzahlen, durch die Mobilität im Beruf, durch die Berufstätigkeit der Frau immer weniger möglich.

- Auch können die Genossenschaftsmitglieder die altersausgerichteten Dienstleistungen des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebs in Anspruch nehmen, wenn dieser – auch nach einer eventuellen Eigentumsübertragung des Wohnimmobilienvermögens – weiter bestehen bleibt.
- Die Finanzierung des Erwerbs von Genossenschaftsanteilen könnte letztlich über Bausparverträge erfolgen, so dass hier eine weitere öffentliche Förderung und gegenüber den niedrigeren bzw. mittleren Einkommensbeziehern eine zusätzliche staatliche Unterstützung beim Wohnimmobilienwerb zugute kommt.

Mit den Seniorenwohnungsgenossenschaften können die kollektiven Sicherungs- und Versorgungssysteme – Renten- und Pflegeversicherung – in effizienter Weise ergänzt werden. Es lässt sich außerdem privates Kapital für die mittelbare Versorgung alter Menschen durch sie selbst aktivieren und sozialpolitisch wirksam anlegen. Prinzipiell liegen die Vorteile dieser Art der Seniorenwohnungsgenossenschaften darin, dass ein finanzieller Eigenbeitrag zur Altersvorsorge geleistet, eine höhere Qualität in der Wohnungs- und Dienstleistungsversorgung von Senioren möglich wird, die Genossenschaftsmitglieder ein Mitsprache- und Mitentscheidungsrecht in der Gestaltung des Leistungsangebots haben, privatwirtschaftliche Investitionen in einen Sektor geleitet werden, der ältere Personen direkt tangiert und dadurch gesamtwirtschaftliche Kosten in der Altersversorgung grundsätzlich reduziert werden können.

Herbert Klingohr/Eduard Mändle

Literatur: Mändle, E., Senioren-genossenschaften – Wesen und Funktionen. Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Bd.40, 1990; Otto, U., Senioren-genossenschaften – Modell für eine neue Wohlfahrtspolitik, 1995.

Allfinanzstrategien

Als strategisches Konzept für die privaten Nachfrager von Finanzdienstleistungen hat sich in den 1980er Jahren der Allfinanz-Ansatz durchgesetzt. Im Kern bedeutet er den Anspruch, *alle finanzwirtschaftlichen Bedürfnisse der Kunden aus einer Hand* befriedigen zu können. Dem Kunden kommt dies insoweit entgegen, als er mit *nur einem Gesprächspartner* zu verhandeln braucht. Seine Geldangelegenheiten in Sachen Anlage und Inanspruchnahme von Krediten werden von diesem einen Partner vollständig abgewickelt. Nachteilig kann sich für den Kunden auswirken, dass die Konditionen-Konkurrenz zwischen den Anbietern tendenziell

verringert wird, d.h., dass ihm nicht in jedem Fall das jeweils günstige Angebot unterbreitet wird.

Aus *Anbieter-Sicht* sind *Allfinanz-Strategien* deshalb vorteilhaft, weil sie eine optimale Kundenbetreuung und die enge Bindung des Kunden an „sein“ Institut ermöglichen. Die Gefahr der Abwerbung von Kunden nimmt ab, die Möglichkeiten, aus den vorhandenen Kundenbeziehungen zinsunabhängige Erträge zu erwirtschaften, verbessern sich. Im deutschen *Universalkanken-System* sind viele Voraussetzungen für Allfinanzstrategien bereits vorhanden. Lediglich spezielle Finanzdienstleistungen finden sich nicht bereits von vornherein im Portefeuille der *Universalkanken*. Im Wesentlichen sind es Versicherungen, Baukredit-Instrumente und spezielle Anlageformen (Investments und Immobilien), die von anderen Anbietern „hinzugekauft“ werden müssen. In vielen Fällen ist dies bereits geschehen, meist in Form von Konzernlösungen (Neugründungen von Tochtergesellschaften), teilweise aber auch über Kooperationsvereinbarungen. So verfügen heute alle deutschen Großbanken über Partner im *Bauspargeschäft* – sei es als Tochtergesellschaften, sei es als Kooperationspartner. Entsprechendes gilt für die Geschäftsfelder Versicherungen, Investments und Immobilien; auch sie sind über Konzerntöchter und kooperierende Unternehmen Bestandteil der Angebotspaletten.

Allfinanzstrategien wurden jedoch *nicht ausschließlich von Geschäftsbanken* vorangetrieben. Auch Versicherungen und Bausparkassen sind Initiatoren solcher Entwicklungen, ebenso die großen Banken, Verbundorganisationen der Sparkassen und der genossenschaftlichen Banken. Im Ergebnis ist der *Wettbewerb zwischen den Finanzdienstleistern* immer mehr zum Wettbewerb zwischen Anbietergruppen geworden. Innerhalb dieser Gruppen bemüht man sich, den gesamten Anlage- und Finanzbedarf der Kunden zu befriedigen. Durch ein ausgefeiltes Gruppenmarketing, durch die Weitergabe von Kaufsignalen und durch professionelles Cross-Selling zwischen den verschiedenen Gruppenmitgliedern sollen die kundenspezifischen Deckungsbeiträge gesteigert und optimiert werden.

Allfinanzstrategien sind aus Anbieter-Sicht ein wichtiges Instrument, in einem verschärften Wettbewerb zu bestehen. Sie dienen dem Kunden, indem sie seinem Bedürfnis nach einer unkomplizierten Befriedigung seines Geldanlagen- und seines Kreditbe-

darfs entgegenkommen. Ihren konkreten Niederschlag finden die Allfinanzstrategien in *Kombinations-Produkten* wie beispielsweise dem „Zielsparplan Wohnen“ des Genossenschaftssektors, dem „Sparplan mit Versicherungsschutz“ der Deutschen Bank u.a.m. Vielfach wird versucht, Allfinanz-Konzepte mit Struktur-Vertrieben zu realisieren – die Auswirkungen auf das Produkt/Image waren nicht durchweg positiv.

Herbert Klinghorr

Seit den Anfängen der Gründung von Wohnungsgenossenschaften in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts hat es *Auseinandersetzungen um unterschiedliche Unternehmenskonzepte* gegeben. Diese *System- oder Prinzipienstreitigkeiten* der Wohnungsgenossenschaften ergaben sich aus der unterschiedlichen Einstufung der Staatshilfe, der verschiedenartigen Einstellung zur Heranziehung der Mitglieder als Fremdkapitalgeber (→ Spareinrichtung in Wohnungsgenossenschaften) sowie aktuell in der Ausrichtung der Wohnungsgenossenschaft als reine Vermietungsgenossenschaft oder als allgemeines Dienstleistungsunternehmen.

Der wichtigste und schon in den 1880er Jahren begonnene wohnungsgenossenschaftliche Systemstreit ist der zwischen dem *Eigenheimkonzept* und dem *Mietshauskonzept*. Bereits V.A. → Huber (1800-1869) hatte aufgrund seiner Erfahrungen in England als Ziel der Wohnungsgenossenschaft die Verschaffung von *individuellem Wohn- bzw. Hauseigentum* im Auge.

Diese Vorstellung wurde unter dem Einfluss des 1867 gegründeten Kopenhagener Arbeiterbauvereins durch den *Flensburger Arbeiterbauverein* (Gründungsjahr 1878) übernommen und durch ihn erstmals und für einige Jahre ausschließlich in Deutschland praktiziert. Das Mitglied musste ein niedriges Eintrittsgeld bezahlen und einen nur geringen Geschäftsanteil zeichnen, auf den entsprechend des Einkommens des Mitglieds vergleichsmäßig kleine Raten einzuzahlen waren. Zur Erhöhung des genossenschaftlichen Kapitals wurden durch die Genossenschaft auch Spareinlagen der

Mitglieder gesammelt, Schuldverschreibungen ausgegeben und Hypotheken aufgenommen. Auf der Grundlage dieser Kapitalbeschaffung wurden dann i.d.R. kleinere Häuser gebaut, die zum Kauf für die Mitglieder vorgesehen waren. Diesen wurde das Haus nach Aufbringung einer bestimmten Anzahlung zunächst mietweise überlassen; die Miethöhe wurde derart festgelegt, dass nach einigen Jahren eine Tilgung des Kaufpreises erfolgte. Wenn ein bestimmter Anteil des Kaufpreises – grundsätzlich ein Drittel – aufgebracht war, wurde das Haus dem Mitglied durch Eintragung in das Grundbuch als individuelles Eigentum übertragen. Damit keine Spekulation durch die Mitglieder im Sinne eines Weiterverkaufs erfolgen konnte, haben sich die Wohnungsgenossenschaften zumeist ein Rückkaufsrecht zum ursprünglichen Kaufpreis vorbehalten. Nach dieser eigentumsorientierten Unternehmenskonzeption konnte sich jedes Mitglied um ein durch die Genossenschaft erstelltes Wohnhaus bewerben; wenn mehr Bewerber als Häuser vorhanden waren, entschied das Los. Ziel der Geschäftspolitik war, das genossenschaftliche Prinzip „Hilfe zur Selbsthilfe“ bei der Wohnraumbeschaffung zu verwirklichen. Diese Unternehmensidee erlangte jedoch aus verschiedenen Gründen – relativ hohe Grundstücks- und Baukosten je Wohneinheit, Verlust des Interesses an der Genossenschaft nach Erlangung des Eigentums am Haus, Kapitalknappheit bei den Mitgliedern – nicht die erstrebte Bedeutung und die erstrebten Wirkungen in der Wohnungsversorgung. Die Wohnungsgenossenschaften erreichten nur eine geringe Betriebsgröße und wurden zumeist nur in kleinen Orten oder am Rande der Großstädte und somit in weiter Entfernung von den Arbeitsstätten in ihrer Geschäftstätigkeit erfolgreich.

Deswegen erlangte bereits Mitte der 1880er Jahre das *Mietshauskonzept* – erstmals vertreten durch den 1885 gegründeten *Spar- und Bauverein Hannover* – eine steigende und in der deutschen Wohnungsgenossenschaftsbewegung dominierende Bedeutung. Der Bau der den Mitgliedern zur dauerhaften Nutzung überlassenen Mehrfamilienhäuser war preiswerter; dies wirkte sich positiv auf die Wohnkosten aus und es gab außerdem keine Spekulation, da das Haus dauernd im Eigentum der Genossenschaft verblieb. Es war dies jedoch kein öffentliches, sondern *privates Wohnungseigentum*, da jede Wohnungsgenossenschaft eine privatrechtliche Institution ist. Dies ergibt sich insbesondere durch die aus dem Eigen-

tum grundsätzlich resultierende Verfügungsgewalt. Über den *individuellen Eigentumsanteil* der Mitglieder an der Wohnungsgenossenschaft haben diese die volle Verfügung. Sie erhalten jenen Betrag als Geschäftsvermögen zurück, den sie auf die übernommenen Geschäftsanteile im Sinne von Geschäftsguthaben einbezahlt haben; dies erfolgt, wenn sie eine Kündigung der Mitgliedschaft vornehmen oder der Todesfall eintritt. Der *unternehmensbezogene Eigentumsanteil der Wohnungsgenossenschaft* ist der von den Mitgliedsbewegungen unabhängige genossenschaftliche Kapitalbereich (Rücklagen, Stille Reserven). Auf ihn haben die Mitglieder zunächst keinen Anspruch; er ist ihnen jedoch nicht völlig entzogen, da sie bei einer eventuellen Unternehmensauflösung am Liquidationserlös teilnehmen, sofern satzungsgemäß nicht festgelegt ist, dass dieser anderen Zwecken (sozialen Stiftungen oder den Kommunen) zugeführt werden soll. Dies bedeutet letztlich, dass auch bei reinen *Vermietungsgenossenschaften die Mitglieder Eigentumsrechte* besitzen, die jedoch nicht mit dem individuellen Wohneigentum etwa an einer Eigentumswohnung identisch sind, sondern als *kollektive Eigentumsrechte* eingestuft werden.

Es war keineswegs so, dass schon der Spar- und Bauverein Hannover den Eigenhausbau völlig aufgegeben hätte. In der nach Verabschiedung des → GenG im Jahre 1889 stark aufstrebenden Wohnungsgenossenschaftsbewegung in Deutschland hat bis zur Gegenwart die *Vermittlung von individuellem Wohnungs- und Hauseigentum eine große Rolle* gespielt; seit 1950 sind rd. 1,2 Mill. Eigentumswohnungen durch Wohnungsgenossenschaften an Mitglieder veräußert worden. Der Inhalt und die Zielsetzung dieser geschäftlichen Aktivität war jedoch allen Beteiligten – den betroffenen Mitgliedern und dem genossenschaftlichen Geschäftsbetrieb – von vornherein klar. Die Mitgliederförderung bestand in der Vermittlung von individuellem Wohneigentum durch die Genossenschaft; die Mitglieder konnten nach Erwerb der genossenschaftsvermittelten Wohnimmobilien die steuerliche Förderung voll in Anspruch nehmen. Mit unternehmenspolitischen Dispositionen der Wohnungsgenossenschaft hatte dies innerhalb des Geschäftsbetriebs nichts zu tun.

Seit Aufhebung des WGG (→ Steuerreformgesetz 1990) können die steuerbegünstigten Vermietungsgenossenschaften jedoch nur noch 10 v.H. ihres Umsatzes im Bauträgergeschäft (→ Bauträger) erwirtschaften;

überschreiten sie diesen Satz, so werden sie für ihre gesamte Unternehmenstätigkeit voll steuerpflichtig. Entsprechend den regionalen Marktgegebenheiten wird auch in der Zukunft die Vermittlung von individuellem Wohneigentum durch Verkauf von Eigentumswohnungen, Reihenhäusern, Einfamilienhäusern, Terrassenhäusern u.ä. eine unterschiedliche, jedoch teilweise bedeutende Rolle spielen. Die Verschaffung von Wohneigentum auf diesem Wege der genossenschaftlichen Bauträgerschaft wird auch zukünftig ein grundsätzlich wichtiger Geschäftszweig der Wohnungsgenossenschaften in Deutschland sein.

Durch die *Subventionsförderung des Eigenheimzulagengesetzes* vom 30.1.96 hat die eigentumsorientierte Wohnungsgenossenschaft eine neue, spezifische und aktuelle Bedeutung erlangt. Erstmals wurde der Erwerb von Genossenschaftsanteilen in die staatliche Wohnungseigentumsförderung aufgenommen und eine Gleichstellung von individuellem und genossenschaftlichem Wohnungseigentum erreicht. Nach § 17 des *Eigenheimzulagengesetzes* gelten bei der Anschaffung von Genossenschaftsanteilen die folgenden Regelungen und Bedingungen:

- Ein Anspruchsberechtigter kann die *Eigenheimzulage für die Anschaffung von genossenschaftlichen Geschäftsanteilen* in Höhe von mindestens 10 000 DM und höchstens 80 000 DM an einer nach dem 1.1.1995 in das Genossenschaftsregister eingetragenen Wohnungsgenossenschaft in Anspruch nehmen, wobei der Höchstförderungsbetrag 80 000 DM beträgt.
- *Bedingung* ist, dass die Genossenschaftsatzung den subventionsbegünstigten Mitgliedern das unwiderruflich vererbare Recht auf Erwerb des Eigentums an der von ihnen zu Wohnzwecken genutzten Wohnung für den Fall einräumt, dass die Mehrheit der in dem Objekt (Gebäude, Gebäudekomplex oder Wohnanlage) wohnenden Mitglieder der Begründung von individuellem Wohneigentum und der Veräußerung der Wohnungen durch die Genossenschaft schriftlich zugestimmt hat.
- Die *Bemessungsgrundlage* für die Subventionsförderung ist die geleistete Einlage, also das Geschäftsguthaben des Mitglieds. Der Förderungsbetrag umfasst jährlich 3 v.H. der Bemessungsgrundlage, also höchstens 2 400 DM pro Jahr (bezogen auf den Höchstförderungsbetrag von 80 000 DM gezeichnete und einbezahlte Geschäftsanteile).
- Die *Kinderzulage* beträgt pro Kind jährlich 500 DM; die Summe der Förderungsbeträge und der Kinderzuschläge darf die Bemessungsgrundlage nicht überschreiten.
- Alle *unbeschränkt Steuerpflichtigen* haben einen staatlichen Förderungsanspruch beim Erwerb von Genossenschaftsanteilen, sofern die obigen Bedingungen erfüllt sind. Dabei darf der Gesamtbetrag der Einkünfte bei nicht zusammenveranlagten Steuerpflichtigen im Erstjahr und Vorjahr insgesamt 240 000 DM und bei zusammenveranlagten Ehepaaren 480 000 DM nicht übersteigen. Es werden nicht nur diejenigen in die Förderung mit einbezogen, die die Wohnung selbst beziehen, sondern auch die sogenannten Vorsorger, die eventuell zu einem späteren Zeitpunkt die Wohnung nutzen möchten.
- Der *Zeitraum der Subventionsförderung* umfasst acht Jahre. Während dieses Zeitraums wohnen die Genossenschaftsmitglieder ggf. in den ihnen später in das individuelle Eigentum übertragenen Wohnungen und bezahlen dafür an die Genossenschaft einen Mietzins. Wenn dann die Entscheidung zur Umwandlung der Genossenschaftswohnungen in Individualwohneigentum fällt, können die Genossenschaftsmitglieder die Wohnungen kaufen und bezüglich des Kaufpreises ihre Geschäftsanteile einbringen. Zur Bezahlung des restlichen Kaufpreises an die Genossenschaft haben sie eine eigenständige Finanzierung vorzunehmen, wobei sie zuvor die staatliche Subventionsfinanzierung erhalten haben. Da eine Doppelförderung ausgeschlossen ist, wird nach § 9 Abs.2 Satz 4 und Abs.5 Satz 6 EigZulG die für den Erwerb der Geschäftsanteile gewährte Förderung (einschließlich Kinderzulage) auf die Eigenheimzulage für die hergestellte oder angeschaffte Wohnung angerechnet. Sollte sich keine Mehrheitsentscheidung der in einem Objekt wohnenden Genossenschaftsmitglieder für die Übertragung der Wohnungen in individuelles Eigentum ergeben, dann wird die Wohnungsgenossenschaft in Beziehung zu diesen Mitgliedern zu einer Vermietungsgenossenschaft. Die gewährten öffentlichen Förderungen müssen nicht zurückgezahlt werden.

Bei einer *Beurteilung* dieser subventionsbegünstigten eigentumsorientierten Wohnungsgenossenschaft können sowohl positive als auch problematische Aspekte festgestellt werden. Die *Probleme* sind: Das