

Forschungsstelle für Genossenschaftswesen
an der Universität Hohenheim

Wohnungswirtschaftliche Schriften 1



PRIVATISIERUNGSSTRATEGIEN FÜR
KOMMUNALES WOHN EIGENTUM

Inhalt

Vorwort 1

Prof. Dr. Werner Grosskopf
Forschungsstelle für Genossenschaftswesen
Universität Hohenheim

Notwendigkeit und Möglichkeiten der Privatisierung kommunalen Wohneigentums 3

Petra König
Forschungsstelle für Genossenschaftswesen
Universität Hohenheim

Die Gründung eigentumsorientierter Genossenschaften - ein innovativer Lösungsansatz zur Privatisierung kom- munaler Wohnungen 35

Herbert Klingohr
Geschäftsführer
Schwäbisch Hall Wohnen GmbH

Die Gründung eigentumsorientierter Genossenschaften - ein innovativer Lösungsansatz zur Privatisierung kommu- naler Wohnungen

Herbert Klingohr
Geschäftsführer, Schwäbisch Hall Wohnen GmbH

1. Ausgangssituation

Aufgrund der Verschuldungsproblematik der öffentlichen Hand und des enger werdenden Handlungsspielraums stellen die Kommunen jede Haushaltsposition auf den Prüfstand, um finanzielle Reserven zu mobilisieren.

Nachdem die Grundversorgung der Bevölkerung mit Wohnraum als gesichert angesehen werden kann, rückt vermehrt die Privatisierung von kommunalen Wohnungen ins Zentrum der Überlegungen.

Um sich die Größenordnung bewußt zu machen, muß man sich vergegenwärtigen, daß die Kommunen direkt odert indirekt über mehr als 3 Millionen Wohnungen verfügen. Das heißt, wir sprechen hier über 7 % des gesamten Wohnungsbestandes.

Aus diesem Grunde prognostiziert GEWOS für die nächsten Jahre ein steigendes Privatisierungspotential. Im Vordergrund steht somit nicht mehr die Frage, "Privatisierung - ja oder nein?", sondern auf welchem Wege privatisiert wird.

2. Lösungsvarianten

Bisher kamen für die Entscheidungsträger folgende Alternativen in Betracht:

- A. Verkauf an einen institutionellen Anleger (z.B. Pensionsfonds/ Versicherung), welcher die Bestände langfristig in seinem Anlagevermögen hält.

- B. Verkauf an einen Investor (klassischer Aufteiler), welcher nach Aufteilung nach WEG an Mieter oder Kapitalanleger veräußert.
- C. Einzelverkauf an Mieter. Bei diesem Privatisierungsmodell wird ausschließlich an Mieter veräußert.

In der Regel wird Variante B zum Tragen kommen, da der Verkauf an institutionelle Anleger aufgrund begrenzter Abschreibungs- bzw. Steuervorteilen sowie Renditen nur schwer zu realisieren ist.

Der Einzelverkauf an Mieter wird seitens der Kommune oder kommunalen Wohnungsunternehmen nur selten favorisiert, da nicht in erforderlichem Maße schnell genug liquide Mittel fließen. Hinzu kommt, daß ein hoher Verwaltungsaufwand erforderlich und das Vertriebs-know-how oftmals nicht vorhanden ist.

Da die Privatisierung ein Höchstmaß an Kompetenz, Seriosität und Sensibilität erfordert, sind die Erfahrungen mit manchem Aufteiler mehr als problembehaftet. Deshalb sind innovative Lösungsansätze gefragt, die den vielschichtigen Interessenslagen der Beteiligten gerecht werden.

3. Zielsetzung

Die Kommunen sind sich der Notwendigkeit eines sensiblen Umgangs mit dem Gut Wohnen bewußt und präferieren sozialverträgliche Privatisierungsmodelle.

Oftmals besteht ein Zielkonflikt zwischen maximalen Kaufpreisvorstellungen und der Berücksichtigung der Belange der Mieter. Seitens der Kommune ist der Anspruch unabdingbar, daß die Mieter weiterhin ihre Wohnungen langfristig nutzen können und damit sozialer Sprengstoff vermieden wird.

Klassische Aufteiler können diese Garantien nur bedingt erfüllen. Dadurch besteht die reale Gefahr, daß bei vielen Mietern sich oftmals Verunsicherung und Ängste breit machen. Kündigungen und Verdrängungen sollen aber aus kommunalpolitischer Sicht vermieden werden.

Kommunen erwarten eine behutsame Privatisierungsstrategie bei gleichzeitiger Realisierung eines "angemessenen" Kaufpreises und Liquiditätszufluß in ausreichendem Maße.

Gerade letzteres kann bei der Direktprivatisierung und ausschließlichem Verkauf an Mieter wegen des Zeitbedarfs nicht sichergestellt werden, da die Erfolgsquote beim Einzelverkauf je nach individuellen Standortbedingungen und Mieterstruktur zwischen 20 und 50 % schwankt.

Kaufpreiserlöse werden entweder zur direkten Entlastung der kommunalen Haushalte benötigt oder zur Instandsetzung und Modernisierung des Restwohnungsbestandes verwendet.

4. Eigentumsorientierte Genossenschaften

Schwäbisch Hall Wohnen hat als Tochterunternehmen der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG wohnwirtschaftliche Dienstleistungen im Rahmen der Privatisierung in den neuen Bundesländern erbracht und dabei konzeptionell neue Wege beschritten.

Tausende von Wohnungen wurden nach dem Altschuldenhilfegesetz privatisiert, sowohl auf dem Wege des Direktkauf-Modells, also dem Einzelverkauf an Mieter, als auch in der Umsetzung mieternaher Privatisierungsmodelle. Darunter ist unter anderem die Neugründung von eigentumsorientierten Genossenschaften zu verstehen, bei denen die bisherigen Mieter Genossenschaftsmitglieder werden, Anteile zeichnen und die neue Genossenschaft den zu privatisierenden Bestand erwirbt. Die Basis ist das aufzubringende Eigenkapital in Form des Geschäftsguthabens.

Das Neue bei eigentumsorientierten Genossenschaften besteht in der Satzungsgestaltung. Dabei ist nach dem EigenheimzulagenGesetz auf der Grundlage von Mehrheitsbeschlüssen der Bewohner eines Objektes die Umwandlung in Wohneigentum und Übertragung des Wohneigentums auf die Mitglieder vorzusehen.

Damit entsteht eine qualitativ neue Genossenschaft, die ihren Mitgliedern den Erwerb ihrer Wohnungen prinzipiell ermöglicht und eine Übergangslösung von der genossenschaftlich genutzten Wohnung zum individuellen Wohneigentum ausdrücklich vorsieht. Unter diesem Aspekt erhält auch die Mitgliederförderung eine andere Bedeutung.

Der dargestellte Prozeß wird ermöglicht und begünstigt durch das EigenheimzulagenGesetz, welches erstmalig im Rahmen der staatlichen Förderung Genossenschaftsanteilen berücksichtigt.

Entsprechend modifiziert ist dieser Weg als Lösungsansatz auch für die Privatisierung in den alten Bundesländern prinzipiell gangbar, eröffnet er doch die Chance, komplexe Wohnungsbestände in ihrer Gesamtheit auf sozialverträgliche Weise zu privatisieren.

Dabei kommt dem Grundgedanken der Selbstverantwortung und Selbsthilfe unter veränderten gesellschaftlichen Rahmenbedingungen eine neue Bedeutung zu. Durch diese besondere Art der Privatisierung wird dem Mieter auch die Perspektive eröffnet, nach einer Sparphase der Eigenkapitalbildung seine Wohnung zu einem späteren Zeitpunkt als Volleigentum zu erwerben. Diese Option bestand bei bisher praktizierten Privatisierungsmodellen zu derartigen satzungsrechtlich gesicherten Bedingungen nicht.

Hinzu kommt, daß auch bei Nichtwahrnehmung der Option "Kauf der Wohnung" das Genossenschaftsmitglied seine Wohnung uneingeschränkt dauerhaft nutzen kann. Insofern verbindet das Privatisierungsmodell eigentumsorientierter Genossenschaften auf geradezu ideale Weise die Belange sowohl der ehemaligen Mieter und jetzigen Genossenschaftsmitglieder als auch der potentiellen Käufer.

5. Umsetzung

Entscheidend ist die langfristige, wirtschaftliche Überlebensfähigkeit der neu gegründeten Genossenschaft. Dies sicherzustellen, ist die Aufgabe der Initiatoren und des Privatisierungsdienstleisters. Dabei kommt der engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit der Kommune bzw. des kommunalen Wohnungsunternehmens mit dem Privatisierungsdienstleister eine entscheidende Bedeutung zu.

Die Privatisierungskonzeption umfaßt die Auswahl der geeigneten Wohnungsbestände, die Ermittlung des jeweiligen Instandsetzungs- und Modernisierungsbedarfes, die Untersuchung der Mieterstruktur und des Käuferpotentials.

Anhand der derzeitigen und zu erwartenden Mieteinnahmen errechnet sich das zu finanzierende Fremdkapital. Aus der Höhe der möglichen Geschäftsanteile der Mitglieder ergibt sich das zu mobilisierende Eigenkapital der neu gegründeten Genossenschaft. Fremdkapital und Eigenkapital stellen den erzielbaren Kaufpreis dar, welcher von der eigentumsorientierten Genossenschaft erbracht werden kann.

Die Höhe der Genossenschaftsanteile muß sich aus dem Nutzen der bisherigen Mieter und zukünftigen Genossenschaftsmitglieder ergeben. Die Bereitschaft, Genossenschaftsanteile zu zeichnen, steigt in dem Maße, in dem es gelingt, durch Modernisierungsmaßnahmen die Wohnqualität zu steigern. Je nach Standort, Wohnqualität der Anlage und Mieterstruktur läßt sich der Geschäftsanteil berechnen. Die Mindestgröße der Genossenschaftsanteile sollte 10 000 DM betragen, um in den Genuß der staatlichen Förderung zu kommen. Sicherlich sind auch 20 000 DM oder gar 30 000 DM denkbar, wenn damit die konkrete Vorstellung verbunden ist, perspektivisch die Wohnung zu einem späteren Zeitpunkt zu erwerben. Die Höhe der Genossenschaftsanteile wären der Grundstock des Eigenkapitals.

Denkbar wäre auch, höhere Genossenschaftsanteile bei "Nichtkäufer" durch eine Verzinsung so attraktiv zu gestalten, daß es für Genossenschaftsmitglieder Sinn macht, weitere Geschäftsanteile zu zeichnen. Dabei ist auch eine Sparphase der Genossenschaftsmitglieder zu berücksichtigen. Diese ist am sinnvollsten durch Abschluß eines Bausparvertrages sicherzustellen, da das Genossenschaftsmitglied die Bausparförderung optimal nutzen und in einem Zeitraum von ca. 8 Jahren zusätzlich Genossenschaftsanteile zeichnen kann.

Aus all dem ergibt sich, daß der zu erbringende Kaufpreis wesentlich von der Höhe des Eigenkapitals der neuen Genossenschaft abhängt, welches sich aus der Höhe der Geschäftsanteile errechnet. Dieser zu ermittelnde Kaufpreis orientiert sich am Ertragswert. Es versteht sich von selbst, daß damit am Verkehrswert orientierte Kaufpreisvorstellungen nicht zu realisieren sind.

Bei einer sozialverträglichen Privatisierung muß die Kommune somit Zugeständnisse in Form eines akzeptablen "politischen Kaufpreises" machen, wenn

sie ihre eigenen Zielsetzungen erfüllt sehen möchte. Diesbezüglich kommen verschiedene Varianten in Betracht. Die Bandbreite reicht von zinsgünstigen Restkaufpreisdarlehen, Stundung von Kaufpreisteilen bis hin zur Zeichnung von Genossenschaftsanteilen durch die bisherigen Eigentümer. Auch die Zurverfügungstellung des Grundstücks in Erbpacht stellt einen sinnvollen Beitrag zur Realisierung des Modells dar. Die konkreten Auswirkungen auf die Höhe des Kaufpreises können den Beispielrechnung am Ende dieses Beitrags entnommen werden.

Bei der Gestaltung der Fälligkeit des Kaufpreises kann sowohl den Interessen der Kommune als auch den finanziellen Möglichkeiten der neu gegründeten Genossenschaft entsprochen werden, ohne daß die zu verkaufenden Bestände im Verhältnis zum Kaufpreis eines Investors zu "günstig" abgegeben werden. Durch einen sukzessiven Abverkauf an Genossenschaftsmitglieder bzw. potentielle Käufer lassen sich zu einem späteren Zeitpunkt Kaufpreisstundungen begleichen. Damit soll gewährleistet werden, daß die Wohnungsverkäufer die Bestände nicht "wesentlich" unter Marktwert veräußern müssen. Die optimale Kaufpreisgestaltung und Finanzierung kann nur unter Berücksichtigung der spezifischen Bedingungen ermittelt werden.

Die Aufgabe des Dienstleisters erstreckt sich sowohl auf die Sicherstellung der Gesamtfinanzierung der Objektgenossenschaft als auch auf die Beschaffung und Finanzierung der Geschäftsanteile.

Wenn diese Grundvoraussetzung der Kaufpreisfestlegung getroffen ist, geht es an die praktische Umsetzung. Dabei hat es sich bewährt, daß die Information vor allem persönlich an die Mieter in Form von Mieterversammlungen erfolgt. Das Gesamtkonzept wird schrittweise und objektbezogen umgesetzt. Durch die Vorinformation wird ein aktiver Kreis von Mietern und potentiellen Genossenschaftsmitgliedern gebildet, der den Prozeß begleitet und unterstützt.

Es hat sich als sinnvoll erwiesen, in dieser Phase Arbeitskreise zu bilden, die in enger Zusammenarbeit mit dem Privatisierungsdienstleister auf der Grundlage des vorgelegten Satzungsentwurfes die endgültige Satzung erarbeiten, die Wirtschaftlichkeitsberechnung "prüfen", ein eventuell erforderliches Modernisie-

rungskonzept entwickeln und das weitere Vorgehen im Gründungsprozeß festlegen.

Die öffentlichen Informationsveranstaltungen werden mit Unterstützung der Vertreter der bisherigen Eigentümer durchgeführt, damit die Mieter nicht den Eindruck vermittelt bekommen, die neu zu gründende Genossenschaft wäre ganz auf sich allein gestellt oder man wolle sich eines Problems entledigen.

Dabei kann es hilfreich sein, wenn je nach Größe der neuen Genossenschaft ein Geschäftsbesorgungsvertrag mit dem privatisierenden Wohnungsunternehmen erfolgt. Diese Betreuung kann sich sowohl auf die hauptamtliche Geschäftsführung der Genossenschaft als auch auf die komplette Mietverwaltung beziehen.

Auf den Versammlungen müssen der Vorteil des neuen Lösungsansatzes und Alternativen der Privatisierung glaubhaft kommuniziert werden. Fragen wie "Warum wird überhaupt privatisiert? Warum gerade unser Bestand? Was für einen Nutzen habe ich von der Privatisierungsform? Wieso ist die Zeichnung von Genossenschaftsanteilen in der jeweiligen Höhe erforderlich?" sind überzeugend zu beantworten.

Sicherlich ist es nicht ausreichend, in Mieterversammlungen den Gründungsprozeß abzusichern. Nach den Informationsveranstaltungen müssen in intensiven Einzelgesprächen die Genossenschaftsmitglieder gewonnen werden.

Die Ermittlung der finanziellen Handlungsspielräume, die Finanzierung der Geschäftsanteile, auch die mögliche Ansparung in Form von Bausparverträgen, die damit verbundene Nutzung der Bausparförderung als auch die Förderung nach dem EigenheimzulagenGesetz stehen im Zentrum der Beratung. Dazu gehört die Prüfung, zu welchem Zeitpunkt ein eventueller Kauf der Wohnung infrage kommt und welche finanziellen Voraussetzungen dazu notwendig sind. Diese umfassende Mieterberatung erfordert ein hohes Maß an Vertriebsprofessionalität, Seriösität, psychologisches Einfühlungsvermögen und fachlicher Kompetenz.

Erst wenn sich als Ergebnis der Einzelberatung eine ausreichend hohe Akzeptanz des Modells abzeichnet - die angestrebte Mindestquote liegt bei 70% - sollte der Gründungsprozess eingeleitet werden. Parallel dazu erfolgt die enge Abstimmung mit dem Prüfungsverband, um das Testat sicherzustellen.

Zur Vorbereitung der Gründungsveranstaltung gehört die Erarbeitung von personellen Vorschlägen zur Besetzung des Vorstandes. Auf der Gründungsveranstaltung wird dann der Zweck der Genossenschaft, die Wirtschaftlichkeit und Finanzierung vorgestellt, die Satzung verabschiedet und die Gründung vollzogen. Danach erfolgt die Wahl der Organe wie Vorstand und Aufsichtsrat. Die Genossenschaft in Gründung ist handlungsfähig und erwirbt dann die zu übertragenden Wohnungsbestände.

6. Fazit

Bisherige Erfahrungen bei den Gründungen von eigentumsorientierten Genossenschaften nach dem Altschuldenhilfegesetz sowie bei der Gründung von Seniorengenossenschaften in den alten Bundesländern bestätigen diese Vorgehensweise.

Vieles spricht dafür, daß dieser komplizierte und anspruchsvolle Überzeugungsprozeß als Lösungsansatz auch bei der Privatisierung in den alten Bundesländern Erfolg verspricht.

Er trägt den vielschichtigen Interessenslagen sowohl der Kommune als auch der bisherigen Mieter Rechnung und ermöglicht so eine mieternahe und sozialverträgliche Privatisierung, die der Gesetzgeber wohnungspolitisch ausdrücklich als wünschenswert betrachtet und durch das Eigenheimzulagengesetz fördert.

Dieses Instrumentarium eröffnet für alle Beteiligten neue Handlungsspielräume und fördert den Genossenschaftsgedanken unter veränderten Rahmenbedingungen. Die bei jeder Neuentwicklung sich ergebenden offenen Fragen und Schwierigkeiten in der Praxis sollten uns nicht davon abhalten, die Herausforderungen offensiv anzunehmen.

Das genossenschaftliche Prinzip - Hilfe zur Selbsthilfe - bleibt ein unverzichtbarer Bestandteil bei der Bewältigung von Zukunftsaufgaben. Dabei verleihen die eigentumsorientierten Genossenschaften auch der theoretischen Diskussion wichtige Impulse.