

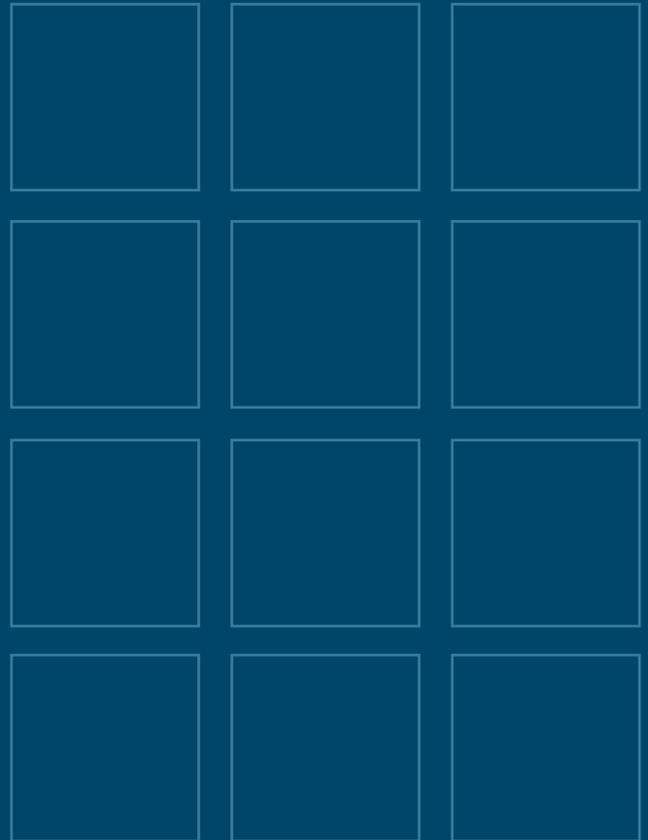
Bundesamt  
für Bauwesen und  
Raumordnung

ExWoSt-Informationen 28/3

**Modelle genossenschaftlichen Wohnens**

**Genossenschaftliche Lösungen beim Verkauf von Wohnungsbeständen**

**Ein ExWoSt-Forschungsfeld**



Experimenteller Wohnungs- und Städtebau (ExWoSt) ist ein Forschungsprogramm des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) und des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung (BBR).

## Genossenschaftliche Lösungen beim Verkauf von Wohnungsbeständen

Sehr geehrte Leserin,  
sehr geehrter Leser,

das dritte Heft der ExWoSt-Informationen im Forschungsfeld „Modelle genossenschaftlichen Wohnens“ widmet sich dem Schwerpunktthema „Genossenschaftliche Lösungen beim Verkauf von Wohnungsbeständen“.

Der Verkauf sämtlicher kommunaler Wohnungsbestände in Dresden an einen amerikanischen Investor führte erneut zu intensiven Diskussionen in den Medien und in Fachkreisen über einen Trend auf dem deutschen Wohnungsmarkt, der bereits vor einigen Jahren einsetzte. Es werden zunehmend Wohnungsbestände an internationale Investoren verkauft: nach aktuellen Analysen des Instituts für Stadtforschung und Strukturpolitik für das BBR betreffen die Transaktionen großer Wohnungsbestände (mit mehr als 800 Wohnungen) seit 1999 bis Anfang 2006 schätzungsweise 1.255.000 Wohnungen, knapp zwei Drittel wurden allein in den Jahren 2004 bis Anfang 2006 verkauft.

Verkäufer sind in der Regel Kommunen bzw. kommunale Unternehmen oder andere öffentliche Institutionen bei Bund und Ländern. Daneben spielen bei den Transaktionen sowohl private Unternehmen oder Einzeleigentümer als auch Landesbanken als Verkäufer von Wohnungsbeständen eine quantitativ wichtige Rolle.

Marktbeobachter gehen davon aus, dass dieser Trend sich weiter fortsetzt. Welche Folgen dies für die Bewohner und die betroffenen Quartiere haben wird, ist gegenwärtig noch nicht ab-

zusehen, auch wenn bei den Verkäufen der öffentlichen Hand in der Regel versucht wird, über soziale Auflagen negative Folgen einzugrenzen.

Alternativen können jedoch in genossenschaftlichen Lösungen bestehen wie drei Modelle des Forschungsfeldes, die in diesem Heft vorgestellt werden, zeigen:

Dazu gehört das Modellvorhaben der Münchener Wohnungsgenossenschaft WOGENO. Im Rahmen des Projekts wurde die Genossenschaftliche Immobilienagentur (GIMA) gegründet, deren Ziel es ist, bei einer möglichen Übernahme von Wohnungsbeständen zwischen verkaufswilligen EigentümerInnen, Mietergemeinschaften und übernahmeinteressierten Genossenschaften zu vermitteln und fallbezogene Übernahmefösungen zu entwickeln. Das Modell wurde bereits in der Presse sehr positiv aufgenommen und stößt bei Funktionsträgern in der Stadt München sowie auch bei Hauseigentümern auf große Resonanz.

Das Modellvorhaben Pinneberg ist ein konkretes Beispiel für die Übernahme von kommunalen Wohnungsbeständen durch eine neu gegründete Genossenschaft. Im Februar dieses Jahres stimmte der Kreistag in Pinneberg dem Verkauf und der Übertragung der GeWoGe GmbH an die Genossenschaft „Neue“ GeWoGe eG zu. Die Historie des Verkaufs von 2.200 Wohnungen wird auf den folgenden Seiten dargestellt. Eine bedeutende Rolle hatten hier das Land Schleswig-Holstein und die Investitionsbank Schleswig-Holstein, die den Verkauf

unterstützt und moderiert und damit einen wichtigen Beitrag zum Erfolg geleistet haben.

Das dritte Beispiel ist das Modellvorhaben Berlin Kreuzberg und Schöneberg. Hier sollen landeseigene Wohnungsbestände durch die Wohnungsbaugesellschaft Mitte verkauft werden. In dem konkreten Projekt geht es um 209 Wohnungen in vier Gebäuden in Kreuzberg und einem Gebäude in Schöneberg, die insbesondere in Kreuzberg größtenteils von türkischstämmigen Haushalten bewohnt sind. Vor dem Hintergrund der Absicht des Senats einer mieterorientierten Privatisierung entwickelte sich die Idee einer genossenschaftlichen Lösung; eine Übernahme der Wohnungsbestände ist durch die eigentumsorientierte Genossenschaft „Am Ostseeplatz eG“ vorgesehen. Das Projekt zielt darauf ab, türkischstämmige Haushalte als Mitglieder zu gewinnen.

Auf den folgenden Seiten werden die einzelnen Modelle vorgestellt. Sie leisten alle einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung preisgünstigen Wohnraums und zur Stabilisierung städtischer Quartiere und regen – so unsere Hoffnung – zur Nachahmung an.

Abschließend erfolgt in diesem Heft eine aktuelle Information zu einem neuen Angebot der KfW Förderbank, durch das eine Finanzierung des Erwerbs von Genossenschaftsanteilen möglich wird.

Ihre  
Barbara Crome

Ausgabe  
28/3 – 07/2006

- 04 Die genossenschaftliche Immobilienagentur GIMA „... bündeln, koordinieren und steuern“**  
*Das Modellvorhaben WOGENO eG München zur Sicherung innerstädtischer Quartiere: Konzeption und Umsetzung eines Beratungsnetzwerkes zur Übernahme von Mietwohnungsbeständen in genossenschaftliche Eigentumsformen*
- 10 Von der GeWoGe zur Die “Neue” GeWoGe eG**  
*Das Modellvorhaben Pinneberg: Erhalt preiswerten Mietwohnungsbestandes durch Umwandlung in eine Bestandsgenossenschaft*  
A. Dokumentation eines Prozesses
- 15 B. Die Moderations- und Beraterrolle der Investitionsbank Schleswig Holstein im Umwandlungsprozess**
- 22 Migrantinnen und Migranten: Eine neue Zielgruppe für eigentumsorientierte Genossenschaften**  
*Das Modellvorhaben Berlin Kreuzberg/Schöneberg: Erschließen finanzieller Ressourcen und neuer Zielgruppen im Rahmen der Privatisierung von landeseigenen Liegenschaften*
- 30 KfW: „Förderfenster“ für Wohnungsgenossenschaften**
- 31 Übersichtskarte der Modellvorhaben im ExWoSt-Forschungsfeld**

## Modell- vorhaben WOGENO eG München

**Projektträger**  
WOGENO München eG  
Aberlestr. 16 Rgb.  
81371 München  
Christian Stupka  
Tel: 089/7211705, c.stupka@wogeno.de

IMU Institut für Medienforschung und Urbanistik  
Detlef Sträter  
Hermann-Lingg-Str. 10, 80336 München  
Tel: 089/5441260, dstraeter@imu-institut.de

### Die GIMA

„... bündeln, koordinieren und steuern.“

#### Sicherung innerstädtischer Quartiere durch genossenschaftliche Organisation bestehender Hausgemeinschaften – Konzeption und Umsetzung eines Beratungsnetzwerkes

Im Juli 2005 startete die Münchner Genossenschaft WOGENO die Genossenschaftliche Immobilien-Agentur (GIMA), um bei der Übernahme von Wohnungsbeständen durch Bewohnergenossenschaften zwischen verkaufswilligen EigentümerInnen, Mietergemeinschaften und übernahmeinteressierten Genossenschaften zu vermitteln und gemeinsam mit den AkteurInnen fallbezogene Übernahmefösungen zu entwickeln. Ziel ist der Erhalt und Schutz gewachsener innerstädtischer Quartiere mit ihrer angestammten Bewohnerschaft und ihren nachbarschaftlichen Netzen.

Insbesondere in Stadtregionen mit einem angespannten Wohnungsmarkt ist preiswerter Wohnraum durch den Verkauf von günstigen Mietimmobilien an gewerbliche InvestorInnen in seinem Bestand bedroht. Dies führt nicht nur zu Verwerfungen von Angebot und Nachfrage am Mietwohnungsmarkt, sondern auch zu Auflösungen gewachsener Wohnquartiere, vor allem in innerstädtischen Lagen. Damit geht eine Verdrängung der angestammten Bewohnerschaft einher und eine Zerstörung von nachbarschaftlichen Netzwerken, auf die andererseits eine zivilgesellschaftliche Strategie bürgerschaftlichen Engage-

ments zur Stärkung stadtesellschaftlicher Kohäsion setzt und angewiesen ist. In den vergangenen Jahren gelang es in einzelnen Fällen in München, aber auch anderswo, zum Verkauf ausgeschriebene Mietwohnhäuser in genossenschaftliches Eigentum zu überführen. Aus den Reihen der ca. 40 Münchner Wohnungsgenossenschaften stellten sich einzelne Unternehmen der Aufgabe, den in den letzten Jahren erfolgreich eingeschlagenen Weg des Schutzes der angestammten Bevölkerung vor tiefgreifenden Umstrukturierungen ihrer Wohnquartiere mittels unternehmerischen Handelns aufzugreifen und weiterzuentwickeln. Dabei spielte der genossenschaftliche Formierungsprozess der Bewohnerschaft eine entscheidende Rolle. Die Erfahrungen zeigen beispielhaft, dass genossenschaftliche Lösungen geeignet sind, den Wohnraum zu bezahlbaren Wohnkosten für die angestammte Bewohnerschaft dauerhaft zu erhalten und das Zusammenleben im Wohnalltag zu bereichern.

Mit der Schaffung eines Beratungsnetzwerkes und einer Beratungsagentur in Gestalt der GIMA sollen genossenschaftliche Übernahmeformen in Kooperation mit und unter aktiver Mitwirkung von öffentlichen, halböffentlichen und privaten AkteurInnen entwickelt und auf ihre Tragfähigkeit als dauerhafte Quartierssicherung geprüft werden. Die GIMA soll die Aktivitäten zur Organisation des Übergangs von Miethausbeständen in genossenschaftliche, bewohnerorientierte Eigentums- und Bewirtschaftungsmodelle bündeln, koordinieren und steuern. Konkret soll in breiter Kooperation mit unterschiedlichsten

AkteurInnen der Münchner Genossenschaftsszene versucht werden, ein Modell der Privatisierung zu entwickeln und ein oder mehrere Übernahmeprojekte anzubahnen und zu realisieren.

#### „Es ist nicht daran gedacht, einen aufwändigen Apparat zu schaffen ...“

Die GIMA hat während der Experimentierphase als Modellvorhaben im Forschungsfeld den Status eines Projekts ohne eigene Rechtsform. Über die zukünftige Rechtsform soll erst dann entschieden werden, wenn ein Organisationsmodell gefunden ist. Wünschenswert ist eine enge Verzahnung und Vernetzung mit den AkteurInnen wie dem Verband Münchner Wohnungsunternehmen (der Dachorganisation der Münchner Genossenschaften), dem Verband bayerischer Wohnungsunternehmen (VdW), der auch die Genossenschaften auf Landesebene vertritt sowie dem Münchner Mieterverein.

In diesen Netzwerkstrukturen soll die Agentur auf einer schmalen logistischen Basis operieren. Zurzeit sind zwei Personen mit einem Stundenkontingent von 25 – 30 Stunden pro Woche für die GIMA tätig.

Es ist nicht daran gedacht, einen aufwändigen Apparat zu schaffen, der bei mangelnder Nachfrage zyklisch oder dauerhaft unterausgelastet ist und somit Kosten verursacht. Vorstellbar ist, dass die Tätigkeit der GIMA zukünftig nicht eine stetige, sondern eine fallbezogene Arbeit sein wird, dass also Beratungs- und Vermittlungsressourcen nicht dauerhaft, sondern je nach



Übernahmefall mobilisiert werden. Dies minimiert die Kosten und hält den personellen und strukturellen Aufwand in Grenzen.

Es wird angestrebt, dass die zukünftige Tätigkeit der Beratungsagentur GIMA nach Ablauf des Modellvorhabens (MV) durch Gebühren gedeckt wird, die von den NutznießerInnen der genossenschaftlichen Übernahme getragen werden.

#### Die Ziele der GIMA

Das MV ist mit dem Anspruch angetreten, durch die Konzeptionierung und Umsetzung eines Beratungs- und Vermittlungsnetzwerkes zur genossenschaftlichen Übernahme von Mietwohnbeständen zugleich auch innerstädtische Quartiere vor der Zerstörung gewachsener sozialer Strukturen zu bewahren. Ein empirischer Nachweis, dass dies durch die Gründung der GIMA und der von ihr vermittelten Übernahmen von Bestandswohnhäusern in genossenschaftliches Eigentum gelungen ist, kann allerdings erst erbracht werden, wenn eine relevante Anzahl von genossenschaftlichen Übernahmefällen in diesen Quartieren erfolgt ist. Der Versuch eines solchen Nachweises könnte unter der Hypothese erfolgen, dass die vermehrten Übernahmen von Mietwohnhäusern in genossenschaftliches Eigentum in einem Stadtquartier zur Entschleunigung des Strukturwandels und zur Minderung der

*Bilder oben:  
eine gelungene genossenschaftliche  
Übernahme – das Haus Häberlstraße  
15 und seine BewohnerInnen*

Aufwertungsentwicklung beitragen. Dies ist insofern plausibel, als nach einer genossenschaftlichen Übernahme ein Großteil der angestammten Bewohnerschaft eines Hauses bzw. der Häuser auch weiterhin in diesen wohnen bleiben kann, nicht zuletzt weil die finanziellen Belastungen des Haushaltsbudgets für die Wohnkosten gleich geblieben sind bzw. sich nur in geringfügigen Margen erhöht haben. Ein solcher Nachweis könnte dadurch operationalisiert werden, dass

- die Veränderungen bzw. die Persistenz der sozialen und ökonomischen Strukturen in der näheren und weiteren Nachbarschaft von Übernahmebeispielen untersucht wird,
- speziell auch die gewerblichen Strukturen hinsichtlich ihrer Beständigkeit betrachtet werden.

#### Ausgangslage und Erfolgsaussichten für die GIMA

In München ist der Miet- und Wohnungsmarkt besonders angespannt. Derzeit werden jährlich über 200 Mietshäuser im Wert von mehr als 500 Mio. Euro verkauft und drohen teilweise in die Hände von Immobilienspekulanten zu fallen. Die Stadt München hat in ausgewählten Quartieren zum Schutz der angestammten Bevölkerung so genannte Erhaltungssatzungen erlassen, die den Kommunen ein Vorkaufsrecht einräumen und im Falle der Weiterveräußerung die Immobilienerwerber (private Investoren) an sichernde Auflagen binden (u.a. Umwandlungsverbot, Verzicht auf Luxusmodernisierung). Dieses Vorgehen zeitigt durchaus positive

Wirkungen hinsichtlich des baulichen und gestalterischen Schutzes dieser Quartiere. Dennoch vermag dies nicht die zumindest partielle Vertreibung von sozial, d.h. in der Regel einkommensschwachen Gruppen und Schichten aus solchen Quartieren, die sich in einem Prozess der Aufwertung befinden, zu stoppen. Denn es zeigte sich, dass die Veräußerung an vornehmlich gewinnorientierte InvestorInnen häufig nur eine aufschiebende Wirkung zum Schutz und zur Sicherung der innerstädtischen Wohnquartiere und ihrer Bewohnerschaft hat.

Im Rahmen der Begleitforschung des Modellvorhabens wurde eine Expertise zur Situation auf dem Münchner Wohnungsmarkt erstellt, die zu folgendem Ergebnis kommt:

1. Mietwohnungen kommen en block im Zuge „natürlicher“ Vorgänge wie Vererbung kontinuierlich und in unterschiedlich großen „Portionen“ auf den Markt. Teils werden sie von den UmwandlerInnen aufgekauft, teils von Privatleuten, die hierin eine sichere Kapitalanlage vermuten. In welcher Weise dieser Transfer erfolgt, ob dadurch die MieterInnen positiv oder negativ betroffen sind, hängt unter anderem davon ab, welchen Bezug die VerkäuferInnen zu dem Haus und den MieterInnen haben. Heute findet ein Generationswechsel bei den EigentümerInnen statt. Die Aufbaugeneration wird abgelöst von ErbInnen, die weniger Bezug zum ererbten Haus oder den Häusern haben und die oft nicht am Standort ihrer Immobilien wohnen. Sie zeigen selten Interesse daran, in welche Hände das Haus kommt, sofern der Preis stimmt.



Trotz oder wegen der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation werden in Deutschland heute so viele Mietwohnungen wie noch nie zuvor verkauft, und zwar vor allem die früheren Sozialwohnungen. Hier werden Bestände im Umfang von mehreren Milliarden Euro im Jahr an Fondsgesellschaften und andere AnlegerInnen verkauft. Das Interesse der AnlegerInnen an deutschen Wohnungsimmobilien ist groß, weil die Preise bei kontinuierlicher Rendite vergleichsweise niedrig sind. Die Agentur GIMA steht also zwei unterschiedlichen Formen des Verkaufs gegenüber: Verkauf aus traditionellem Hauseigentum und Verkauf von Beständen von Unternehmen, von Bund, Land oder Kommune.

**2.** In München ist die Struktur des Hauseigentums sehr heterogen. Der traditionelle Hausbesitz dominiert. Erst mit den Neubausiedlungen der 70er Jahre konzentrierten sich Wohnungsbestände in großem Ausmaß bei wenigen Unternehmen. Daneben gibt es umfangreiches Eigentum bei Versicherungen, Brauereien und anderen traditionellen ortsansässigen Unternehmen. Die neue Agentur steht in München also vor unterschiedlichen Anforderungen: Bei der Transaktion von Wohnungsbeständen aus den Gründerzeitjahren sowie von ehemals öffentlich geförderten Wohnungen zu beraten und zu vermitteln.

**3.** Die Topographie der Veränderungsprozesse zeigt, dass mindestens die Hälfte der Wohnungen aus der Gründerzeit, die sich in den Stadtgebieten zwischen dem Altstadttring und dem Mittleren Ring befinden, bereits in

Eigentumswohnungen umgewandelt ist. Die nicht umgewandelten Häuser haben ein Preisniveau erlangt, das eine Umwandlung in genossenschaftliches Eigentum kaum zulässt. Anders ist das in den Gebieten, für die die Stadt München so genannte Erhaltungssatzungen erlassen hat mit dem Ziel, angestammte Milieus zu erhalten. Dieses Instrument und die Agenturidee ergänzen sich. Dem kommt entgegen, dass die Topographie der 35 Münchner Wohnungsgenossenschaften sich mit den Erhaltungssatzungsgebieten annähernd deckt und dass in diesen und den benachbarten Gebieten auch der stärkste Veränderungsdruck besteht. Denn nachdem die für bestimmte Nachfragegruppen besonders interessanten Stadtteile zu hochpreisig geworden sind, richtet sich das Augenmerk auf bisher weniger beachtete Gebiete, namentlich die, in denen es viele Genossenschaftswohnungen gibt. Ihre Lage im Stadtgebiet ist im Laufe der Zeit durch den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur immer besser geworden.

**4.** Die ersten Aktivitäten bei der Einführung der GIMA zeigten, dass die Agenturidee in München allgemein auf große Resonanz z.B. auch bei HauseigentümerInnen stößt. Unter den traditionellen EigentümerInnen gibt es noch immer eine sehr große Zahl, denen es nicht gleichgültig ist, was mit Haus und MieterInnen geschieht. Jedenfalls steht der Haus-, Wohnungs- und Grundbesitzerverein, in dem fast hundert Prozent der EigentümerInnen Mitglied sind, der Idee nicht nur positiv gegenüber, sondern propagiert sie auch in seiner Zeitschrift. Bei entspre-

chender Bekanntheit ist es auch nicht ausgeschlossen, dass EigentümerInnen wie Kirchen, Stiftungen oder auch Firmen größere Bestände nicht auf den Fondsmarkt geben, sondern der Agentur offerieren.

**5.** Die Idee der Agentur, Wohnungsbestände an die bestehenden Genossenschaften zu vermitteln, setzt deren Interesse an Veränderung voraus. Die Münchner Genossenschaften sind eher kleine Genossenschaften. Die meisten wären mit einem Zugewinn in größerem Umfang überfordert. Eine Umfrage bestätigt, dass von den 35 Genossenschaften etwa nur ein Drittel zur Kooperation bereit wäre. Voraussetzung ist, dass die neuen Bestände örtlich, baulich strukturell, wirtschaftlich, sozial und vor allem mental zur Genossenschaft passen. Das ist nur bedingt der Fall. Die neue Agentur wird also nicht umhin kommen, für bestimmte Bestände auch an eine Neugründung zu denken.

**6.** Was die MieterInnen von auf den Markt kommenden Häusern angeht, so muss die Agentur mit einem breiten Spektrum rechnen – von MieterInnen, die aufgrund ihres Alters oder ihrer kulturellen und sozialen Herkunft der Idee zunächst skeptisch gegenüber stehen, bis zu MieterInnen, die sozial-kompetent sich schon in Hausgemeinschaften organisiert haben. Beides stellt die Agentur vor immense kommunikative Aufgaben.

**7.** Die Agentur-Konzeption stellt für die Stadt München ein weiteres wohnpolitisches Instrument dar. Die sozialpolitische Relevanz der Agentur



für München wird bei Politik und Verwaltung durchaus hoch eingeschätzt, zumal es sich konzeptionell um ein „modernes“, nicht auf Förderung sondern auf Eigeninitiative basierendes Instrument handelt.

### Netzwerken

Ein langfristiger Erfolg der Beratungs- und Vermittlungsagentur GIMA wird sich nur dann einstellen, wenn sie unter den AkteurInnen einen hinreichenden Bekanntheitsgrad gewinnt und sie sich selbst als eine wichtige Akteurin der Wohnungs- und Immobilienvermittlung etablieren kann. Deswegen hat das Thema „Öffentlichkeitsarbeit“ einen herausragenden Stellenwert. Dabei werden verschiedene Segmente der lokalen und regionalen Öffentlichkeit bedient und adressiert (allgemeine Öffentlichkeit, MultiplikatorInnen, Genossenschaften, eigene Medien) und mehrere Ebenen von Öffentlichkeit (dezentrale, institutionelle, unmittelbare Öffentlichkeitsarbeit) berücksichtigt. Als Informationsplattform werden das Internet, Broschüren und gezielte Beratung eingesetzt, die Lobbyarbeit erfolgt bei Parteien, Organisationen und kommunalen Gremien, die klassische Öffentlichkeitsarbeit stützt sich auf Tagespresse und Verbandspublikationen.

### Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Es sind in den vergangenen Monaten eine Reihe von Artikeln über die GIMA in der Tagespresse und in Verbandsorganen erschienen, namentlich im Lokalteil der Süddeutschen Zeitung, im Münchner Mietermagazin des

Mietervereins München, in der Bayerischen Hausbesitzer-Zeitung und im Obdachlosenmagazin BISS.

Das hinsichtlich seines Verbreitungsgrades wichtigste Presseorgan ist die Süddeutsche Zeitung. Im August 2005 erschien ein Vierspalter unter der Überschrift „Ein Konzept gegen Spekulanten – Genossenschaften kaufen von Aufwertung ‚bedrohte‘ Objekte, um sie für Mieter bezahlbar zu machen“, der die Agentur und ihre Arbeitsweise darstellt. Am Ende des Artikels wurde auf die Erreichbarkeit der GIMA mit Telefonnummer und Internet-Webseite hingewiesen. Zudem erschien eine vierteilige, fast ganzseitige Artikelserie Ende Oktober über von Aufwertung „bedrohte“ Münchner Stadtviertel. Der Anlass für die Artikelserie war das MV GIMA, dessen Umfeld in der Serie abgehandelt wurde. Diese Artikelserie hat, wie sich seither in Gesprächen feststellen lässt, ein auch weit über München hinaus reichendes Interesse an städtischen Aufwertungsprozessen geweckt und den Bekanntheitsgrad der GIMA in kurzer Zeit erheblich gesteigert.

Ein wichtiges verbandspolitisches Organ stellt das Münchner Mietermagazin dar, das alle Haushalte erreicht, die Mitglied im Münchner Mieterverein e.V. sind. In der Ausgabe 3/2005 wird auf dreieinhalb Seiten die „GIMA München – Neue Agentur eröffnet Mietern, Wege zum genossenschaftlichen Wohnen“ vorgestellt sowie das Genossenschaftsprinzip erläutert. In einem zweiseitigen Interview mit dem Münchner Oberbürgermeister Christian Ude in derselben Ausgabe („Was Mieter in München interessiert“) weist dieser ebenfalls auf das ExWo-

St-Forschungsprojekt hin, mit dem die WOGENO mit Unterstützung des Forschungsprojektes den genossenschaftlichen Erwerb von Mietwohnhäusern erleichtern will.

Für die Akzeptanz der Beratungs- und Vermittlungsagentur auf der Eigentümerseite war der Kontakt zum Haus-, Wohnungs- und Grundbesitzerverein und seinem Vorsitzenden in München von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Er steht dem Projekt GIMA wohlwollend gegenüber und hat es ermöglicht, dass die GIMA bei den potenziellen VeräußererInnen von Mietwohnimmobilien durch einen ganzseitigen Beitrag in der Bayerischen Hausbesitzer-Zeitung bekannt gemacht wurde.

Im Münchner Obdachlosenmagazin BISS (Bürger In Sozialen Schwierigkeiten, Ausgabe 10/2005) wird von einer Mitarbeiterin auf zwei Seiten die GIMA als „Das Antispekulationsmodell“ vorgestellt. BISS hat in der sozial interessierten Stadtöffentlichkeit einen großen Verbreitungsgrad; es wird von zahlreichen Firmen, Institutionen und Einrichtungen materiell und ideell unterstützt.

### Aufbau eines UnterstützerInnen-netzwerkes

Neben der allgemeinen Öffentlichkeit ist es auch von Bedeutung, wichtige AkteurInnen und MultiplikatorInnen des Wohnungsmarktes und der Wohnungspolitik zu gewinnen. Dazu sind in den vergangenen Monaten zahlreiche Anstrengungen unternommen worden, die verschiedene FunktionsträgerInnen einbezogen haben wie den Münchner Oberbürgermeister,



die SPD-Stadtratsfraktion und Mieterorganisationen wie Mieterverein, Mieter helfen Mietern sowie Mieterbeirat und Mieterberatung der Landeshauptstadt München. Der Oberbürgermeister, vor seinem politischen Amt als Mieteranwalt tätig, konnte für die Idee der genossenschaftlichen Agentur gewonnen werden. So hat er neben dem bereits erwähnten Interview, in dem er sich explizit für das ExWoSt-Modellvorhaben und die Ziele der GIMA stark macht, das Vorwort für die Imagebroschüre verfasst, mit der die GIMA sich seit Dezember 2005 in der Öffentlichkeit präsentiert. Alle Stadtratsfraktionen bekundeten ihr Interesse an der genossenschaftlichen Beratungsagentur. Sehr wichtige Multiplikatoren für die Verbreitung des Wissens über die GIMA stellen die Münchner Mieterorganisationen dar. VertreterInnen des Münchner Mieterbeirats, des Vereins Mieter helfen Mietern und des Mietervereins waren bereits der Einladung zum Starter-Workshop gefolgt. Der Mieterverein bietet Fachinformationen an und verbreitet Informationen über genossenschaftliches Wohnen, u.a. auch über seine Homepage ([www.mieterverein-muenchen.de](http://www.mieterverein-muenchen.de)). Die Geschäftsführerin des Mietervereins nimmt oft an Hausversammlungen im Rahmen von genossenschaftlichen Übernahmeberatungen teil und erteilt mietrechtliche Informationen über die Unterschiede im Falle von renditeorientierten oder genossenschaftlichen Hausübernahmen. Auch der Verein Mieter helfen Mietern unterstützt die GIMA, indem er Informationen über genossenschaftliches Wohnen an seine Mitglieder weiterleitet und bei Beratungen

auch Genossenschaften als Wohnalternativen in Betracht zieht. Der Mieterbeirat der Landeshauptstadt München – ein parteiunabhängiges städtisches Gremium und Bindeglied zwischen MieterInnen, Politik, Öffentlichkeit und Verwaltung – unterstützt die MieterInnen, berät die Politik in Mieterbelangen und unterstützt u.a. das genossenschaftliche Wohnen und die Förderung genossenschaftlichen Wohnungsbaus. So konnte auf einer öffentlichen Sitzung des Mieterbeirats im Herbst 2005 auch das Modellvorhaben und die GIMA mit ihren Zielsetzungen ausführlich präsentiert und diskutiert werden. Die Mieterberatung der Landeshauptstadt München, organisatorisch angebunden beim Amt für Wohnen und Migration des Münchner Sozialreferats, steht dem Gedanken genossenschaftlicher Übernahmen von Mietwohnhäusern aufgeschlossen gegenüber und orientiert bei Mieterberatungen auf Genossenschaften. Der Haus-, Wohnungs- und Grundbesitzerverein München, in dem fast alle HauseigentümerInnen Münchens, aber vermehrt auch WohneigentümerInnen organisiert sind, steht bei Immobilienverkäufen einer genossenschaftlichen Übernahme aufgeschlossen gegenüber. So veröffentlichte er – wie berichtet – in seiner Bayrischen Hausbesitzer-Zeitung im September 2005 einen Bericht über das Modellvorhaben und die GIMA.

#### **Genossenschaften**

Ganz wichtige Adressatinnen im Rahmen der Vernetzungsbemühungen der GIMA sind die bestehenden Münchner Genossenschaften. Ein Teil

von ihnen konnte bereits als potenzielle Erwerberinnen von zum Verkauf stehenden Mietwohnimmobilien gewonnen werden, weitere sollen folgen. Insofern richtet sich ein Teil der Öffentlichkeitsarbeit der GIMA auch an sie. Dazu wurde eine Informationsveranstaltung in den Räumen des Verbands bayerischer Wohnungsunternehmen (VdW) durchgeführt, zu der VertreterInnen aller Münchner Wohnungsbauunternehmen eingeladen waren. Von den 35 Münchner Wohnungsgenossenschaften nahmen 12 Vertreter den Termin wahr. Referenten waren neben dem Projektleiter der GIMA der Vorsitzende des Verbands der Münchner Wohnungsunternehmen sowie der Vorstandsvorsitzende der Münchner Kleinwohnungs-Baugenossenschaft eG Genossenschaft, der seine – positiven – Erfahrungen bei der konsortialen Übernahme des Dankl-Blocks (117 Haushalte) in genossenschaftliches Eigentum schilderte, aber auch die damit verbundenen Risiken und Problematiken nicht unerwähnt ließ und insofern ein nüchternes, in der Summe überzeugendes Plädoyer für eine aktive genossenschaftliche Übernahmestrategie hielt. Im Nachgang der Versammlung führte die GIMA eine schriftliche Umfrage unter den Mitgliedsgenossenschaften durch, um zu ermitteln, wie viele von ihnen an einer Übernahme von weiteren Mietwohnimmobilien in ihren Bestand interessiert sind und insofern als Kooperationspartnerinnen der Beratungsagentur infrage kämen. Im Ergebnis zeigte sich, dass 11 Genossenschaften uneingeschränkt positiv der Idee der genossenschaftlichen Beratung und Vermittlung von



Bestandsimmobilien gegenüberstehen, weitere vier Genossenschaften eine positiv-abwartende Haltung einnahmen und 10 Genossenschaften vorerst kein Interesse daran haben, über ihren gegenwärtigen Wohnimmobilienbestand hinaus weitere Häuser zu erwerben.

### Eigene Medien

Ein wesentliches Instrument der Öffentlichkeitsarbeit sind die Informationsmedien, die in den vergangenen Monaten erstellt wurden. Es wurden zwei verschiedene Faltschichten gestaltet, die sich zum einen an HauseigentümerInnen und zum anderen an die MieterInnen von Mietwohnhäusern richten, die zum Verkauf stehen. Ferner wurde eine achtseitige Imagemonographie erarbeitet, die über die Informationen der Faltschichten hinaus die Ziele und Aufgaben der GIMA vorstellt. Das Vorwort des Münchner Oberbürgermeisters dürfte dabei dem Ansinnen der GIMA zusätzliche Überzeugungskraft geben. Die GIMA ist mit einer projekteigenen Internetwebseite online ([www.gima-muenchen.de](http://www.gima-muenchen.de)), sie informiert über die öffentliche Resonanz der Agentur und über aktuelle Aktivitäten mit Links auf die Seiten der KooperationspartnerInnen und wird kontinuierlich erweitert. In gewisser Weise stellen die bisher genannten Aspekte die Adressaten und Medien einer allgemeinen Öffentlichkeitsarbeit dar. Daneben gilt es, ganz spezifische Adressaten(gruppen) zu erreichen, die man unter dem Begriff der dezentralen Öffentlichkeitsarbeit subsumieren könnte:

### Dezentrale Öffentlichkeitsarbeit

Ein Hauptanliegen des MV besteht neben dem Erreichen der lokalen und regionalen Öffentlichkeit in der Mobilisierung der dezentralen Stadtöffentlichkeit, also den stadtgesellschaftlichen AkteurInnen in den Stadtbezirken und Stadtquartieren, in denen die Aufwertungsprozesse stattfinden. Diese AkteurInnen zu erreichen, ist eine weitere wesentliche Erfolgsbedingung für die Arbeit der GIMA. Denn auf der dezentralen Stadtbezirks- und Quartiersebene agieren diejenigen, die dezidiertes Wissen über die Wohnungsversorgung und den Wohnungsmarkt besitzen und diesen mitgestalten und über Verkaufsabsichten frühzeitig berichten können. Folgendes ist daher wichtig:

- die Konzentration der Arbeit der GIMA auf die Stadtbezirke, in denen die genossenschaftlich relevanten Verkaufsfälle stattfinden,
- die Information und Einbeziehung der Bezirksausschüsse,
- die Information der Stadtteilpresse in Form von Anzeigenblättern, Stadtteilzeitungen u.a.,
- die Information und Einbindung von politischen und stadtgesellschaftlichen Organisationen in den Stadtbezirken, die das Wohnen in der Stadt zum Gegenstand ihres Engagements haben,
- regelmäßige Information der Öffentlichkeit in den Stadtbezirken über die Möglichkeiten genossenschaftlicher Übernahmen von Mietwohngebäuden durch Anzeigen in den Stadtteilblättern und durch Informationsveranstaltungen.

### Erste Ergebnisse

Durchgeführt wurden bisher 12 Hausversammlungen (in den Häusern oder einem Versammlungssaal in einer nahen Gaststätte), auf denen MieterInnen über die Risiken und Chancen einer genossenschaftlichen Übernahme und die Möglichkeiten ihrer Beteiligung informiert wurden. In der Regel sind mehrere Hausversammlungen notwendig, bis eine entsprechende positive (oder auch negative) Lösung erzielt werden kann.

Wenn man die Zahl der Mietergemeinschaften heranzieht, die die GIMA kontaktiert haben, und diese danach differenziert, ob es sich um Hausgemeinschaften von einzelnen privaten Mietwohnhäusern (meist zwischen 10 bis 15 Wohneinheiten), um BewohnerInnen von Häusern institutioneller HauseigentümerInnen (Versicherungen etc.) oder um BewohnerInnen einer Siedlung handelt, so zeigt sich folgende Verteilung

- einzelne Häuser privater EigentümerInnen (8)
- Häuser institutioneller EigentümerInnen (3)
- Siedlungen (2)

Darüber hinaus gab es bereits neun Anfragen von EigentümerInnen von Mietwohnhäusern, die Interesse am Verkauf ihres Hauses/ihrer Häuser an eine Wohnungsgenossenschaft zeigten.

Was die Anfragen von Mietergemeinschaften und HauseigentümerInnen anbetrifft, kann die bisherige Öffentlichkeitsarbeit der GIMA somit als überaus erfolgreich angesehen werden.

# Modell- vorhaben Pinneberg

## Projektträger

Gemeinnützige Wohnungsbau-  
gesellschaft mbH für den Kreis  
Pinneberg  
Rübekamp 2  
25421 Pinneberg  
Wolfgang Hermann  
Tel. 04101/594553  
E-Mail: wolfgang-  
hermann@gewoge-pinneberg.de

## Projektforschung

Analyse & Konzepte  
Friedensallee 9  
22765 Hamburg  
Matthias Klupp  
Tel. 040/3908485  
E-Mail: klupp@analyse-konzepte.de

## Von der GeWoGe zur Die "Neue" GeWoGe eG

### Erhalt preiswerten Mietwohnungsbestandes durch Umwandlung in eine Bestandsgenossenschaft

#### A. Dokumentation eines Prozesses

Im Januar 2004 beschloss die Mehrheitsfraktion im Kreistag Pinneberg den Verkauf der Gemeinnützigen Wohnungsbaugesellschaft mbH für den Kreis Pinneberg (GeWoGe), um die prekäre Haushaltslage des Kreises aufzubessern. Viele MieterInnen bangten um ihren Wohnstandort. Sie organisierten eine Mieterinitiative, die sich bald als „Interessengemeinschaft (IG) Sozialer Wohnungsbau“ gegen den Verkauf der GeWoGe engagierte. Da der Kreistag nicht vollständig auf das Geld aus einem Verkauf verzichten wollte, wurde eine sozial verträglichere Art der Veräußerung gesucht – und gefunden: Nach lang anhaltenden, intensiven politischen Auseinandersetzungen und nach Sichtung und Diskussion von Gutachten beschlossen die Kreistagsabgeordneten am 15. Juni 2005 einstimmig die Umwandlung der GeWoGe in eine Genossenschaft. Bereits im Juli wurde Die "Neue" GeWoGe e.G. gegründet. Die neue Genossenschaft und der Kreis Pinneberg nahmen die Verkaufsverhandlungen auf. Ihren Abschluss fanden sie im Februar 2006 mit der Zustimmung des Kreistags zum Geschäftsanteilskauf- und Übertragungsvertrag zwischen der GeWoGe und Die "Neuen" GeWoGe e.G. Der folgende Beitrag beleuchtet den Prozess vom Veräußerungsbeschluss bis zur Beurkundung des

Kaufvertrages sowie in einem zweiten Beitrag auf Seite 15 insbesondere die Rolle der Investitionsbank Schleswig Holstein (IB) in diesem Verfahren. Die Investitionsbank hatte vom Innenministerium des Landes den Auftrag erhalten, die Realisierungschancen einer genossenschaftlichen Lösung zu prüfen.

#### Wohnungspolitische Funktion der GeWoGe

Die GeWoGe wurde im Jahr 1948 gegründet und verfügt aktuell über einen Wohnungsbestand von insgesamt rund 2.200 Einheiten. Dabei handelt es sich fast ausschließlich um Geschosswohnungen. Die Ausnahme bilden rund 80 Reiheneinheiten. Der maßgebliche Gesellschafter der GeWoGe Pinneberg ist der Kreis Pinneberg mit einem Anteil von 81,49 %. Weitere Gesellschafterinnen sind die Städte Uetersen, Wedel, Pinneberg, Barmstedt und Schenefeld, sowie die Gemeinden Rellingen und Halstenbek.

Rund drei Viertel des GeWoGe Bestandes entfallen auf Baujahre bis 1960. 15 % der Wohnungen wurden von 1961 bis 1967 errichtet, 12 % sind später entstanden. Die überwiegend frühen Baujahre bedingen, dass es sich nach heutigen Maßstäben hauptsächlich um kleinere Wohnungen handelt. Fast zwei Drittel der Wohneinheiten sind 2- oder 2,5-Zimmer-Wohnungen; 80 % aller Wohnungen haben eine Wohnfläche von 30-60 m<sup>2</sup>. 55 % des Bestandes sind unmodernisiert, 41 % der Wohnungen wurden bisher teilmodernisiert (Elektro- und/oder Sanitärinstallation). An drei Viertel der

Wohnungen wurden kleinere Maßnahmen im Rahmen der Instandhaltung vorgenommen.

Bei 16 % des GeWoGe-Bestandes handelt es sich um Sozialwohnungen, wobei in den nächsten sechs Jahren 40 % der Bindungen auslaufen werden. Auch im Kreis Pinneberg insgesamt ist der Sozialwohnungsbestand durch auslaufende Bindungen deutlich rückläufig. Bis 2010 wird er gegenüber dem Jahr 2000 um rund ein Drittel abnehmen.

Die absolut als auch relativ größte Bedeutung unter den GeWoGe-Standorten hat der Bestand in Pinneberg selbst, die rund 1.300 Wohnungen machen über 10 % des Geschosswohnungsbestandes aus. Mit einem durchschnittlichen Mietpreis von 4,54 €/m<sup>2</sup> liegt das Mietenniveau der GeWoGe-Wohnungen zum Teil unterhalb einfacher und mittlerer Geschosswohnungen im Kreis. Somit kommt der GeWoGe im Kreis Pinneberg und in besonderem Maße in der Kreisstadt selbst eine wichtige Funktion für die Wohnungsversorgung im unteren Mietpreissegment zu.

Insgesamt kann davon ausgegangen werden, dass die Nachfrage nach preisgünstigem Wohnraum in Schleswig-Holstein in Zukunft gleich bleibend sein wird, wenn nicht sogar von einem Anstieg ausgegangen werden muss (vgl. ifs Wohnungsmarktprognose). Dieses gilt insbesondere für Kreise mit einer wachsenden Bevölkerungszahl, wie sie auch für den Kreis Pinneberg prognostiziert wird. Bei gleichzeitig sinkendem Sozialwohnungsbestand ist davon auszugehen, dass die Versorgung von Haushalten,



die auf eine preisgünstige Wohnung angewiesen sind, insgesamt schwieriger wird.

Insofern haben die Wohnungen der GeWoGe als preisgünstiger Mietwohnungsbestand für die Wohnraumversorgung im Kreis Pinneberg eine große und weiter zunehmende Bedeutung. Die Umwandlung der kommunalen Wohnungsgesellschaft in eine Wohnungsgenossenschaft ist im Interesse einer nachhaltigen Wohnungspolitik sinnvoll. Denn eine genossenschaftliche Bewirtschaftungsform bietet sehr gute Voraussetzungen für eine langfristig und nachhaltig orientierte Bestandsentwicklung, weil es in einer Genossenschaft keine nutzerfremden KapitalgeberInnen mit kurzfristigen Renditeerwartungen gibt, sondern vielmehr die NutzerInnen selbst die EigentümerInnen sind.

#### **Veräußerungsbeschluss des Kreistags (Januar 2004)**

Vor dem Hintergrund finanzieller Engpässe im Haushalt und eines hohen Schuldenstandes beschloss der Pinneberger Kreistag im Januar 2004, den Anteil des Kreises an der Wohnungsgesellschaft zu veräußern. Kritische Diskussionen in der Mieterschaft und in der lokalen Presseberichterstattung begleiteten dieses Vorhaben. Für den Fall des Verkaufs an eine private, profitorientierte InvestorIn wurden Mieterhöhungen befürchtet.

Die CDU-Mehrheitsfraktion im Kreistag Pinneberg forcierte die Veräußerung des Kreisanteils, strebte aber ein Verkaufskonzept an, das auch auf soziale Belange Rücksicht nehmen sollte. Wenn bei einem Verkauf den

Erwerbenden jedoch sozial verpflichtende Auflagen gemacht werden, so wirken sich diese mindernd auf den Kaufpreis aus. Um den defizitären Haushalt des Kreises sanieren und dessen Schuldenlast weitest möglich abbauen zu können, sollte aber ein maximaler Kaufpreis erzielt werden. Somit bestand auch für die Mehrheitsfraktion im Kreistag Pinneberg ein innerer Konflikt, wie er grundsätzlich allen Verkäufen kommunaler Wohnungsunternehmen inhärent ist.

Eine Veräußerungspolitik, die lediglich einen höchstmöglichen Verkaufserlös anstrebt, kann mittel- und langfristig auf der anderen Seite zu einer Mehrbelastung der öffentlichen Haushalte führen, etwa wenn die Refinanzierung eines hohen Kaufpreises und die Renditeerwartungen der InvestorInnen zu Mieterhöhungen in größerem Stil führen und z.B. höhere Transferleistungen für einkommensschwache Haushalte nach sich ziehen. Die soziale Komponente wurde im Fall des geplanten Verkaufs der GeWoGe Pinneberg insbesondere von den Oppositionsfraktionen im Kreistag in den Vordergrund gestellt. Diese lehnten aufgrund ihrer Skepsis, soziale Aspekte der Wohnraumversorgung bei einer InvestorIn durchsetzen zu können, den Verkauf ab.

Mit ihrer absoluten Mehrheit und den Stimmen einer weiteren Fraktion beschloss jedoch die CDU-Fraktion des Kreistags am 28. Januar 2004 im Grundsatz den Verkauf, und schaltete zunächst die Prüfung des kreiseigenen GeWoGe-Anteils sowie die Erstellung eines Verkaufskonzepts durch die Kreisverwaltung vor. Der Beschluss

erzeugte Verunsicherung bei den GeWoGe-MieterInnen und den GeWoGe-MitarbeiterInnen. Informationsangebote in den darauf folgenden Wochen wurden entsprechend von mehreren hundert Menschen wahrgenommen.

#### **Widerstand gegen den Veräußerungsbeschluss (Januar 2004 – November 2004)**

Nachdem wenige Tage vor dem Kreistagsbeschluss die Verkaufsabsichten bekannt geworden waren, formierte sich spontaner Widerstand aus den Reihen der GeWoGe-Mieterschaft, der schnell in die Gründung einer Mieterinitiative mündete. Die Initialzündung dazu gab der erste Presseartikel zum Thema mit der Schlagzeile: „Verkauft der Kreis nun seine Mieter?“ Die Mieterinitiative „Interessengemeinschaft (IG) Sozialer Wohnungsbau“ war bereits ab Februar 2004 im Internet mit einer Homepage vertreten.

Nachdem die ersten Aktivitäten auf große Resonanz bei der Mieterschaft stießen und die lokale Presse die Berichterstattung über die Initiative aufnahm und damit für weitere Öffentlichkeit sorgte, folgte ein offener Brief an die KreispolitikerInnen und den Landrat. In dem Schreiben formulierte die Mieterinitiative die Ängste der MieterInnen, insbesondere die Befürchtung von Mieterhöhungen im Falle einer Veräußerung an eine private InvestorIn und machte darauf aufmerksam, dass die Mieterschaft der GeWoGe (vielfach Alleinerziehende, Arbeitslose, ältere Menschen) zu großen Teilen auch zukünftig auf die



günstigen Mieten angewiesen sei. Für den Fall, dass der Verkauf tatsächlich beschlossen würde, wurde die Einleitung eines Bürgerbegehrens angekündigt.

Am 28.01.2004 waren ca. 300 protestierende MieterInnen präsent, als der Kreistag beschloss, die GeWoGe zu verkaufen. In den Folgewochen solidarisierten sich die Oppositionsfraktionen mit der Mieterinitiative. Um die GeWoGe-MieterInnen an dem Prüfverfahren zum Verkauf zu beteiligen, organisierte die Kreisverwaltung im Februar 2004 ihrerseits mehrere Versammlungen, in denen der Landrat den MieterInnen der GeWoGe Rede und Antwort stand.

Die Interessengemeinschaft initiierte, wie von ihr angekündigt, ein Bürgerbegehren gegen den Verkaufsbeschluss im Kreistag und sammelte ca. 26.000 Unterschriften. Nach Überprüfung der Unterschriften durch die Kommunalverwaltungen fehlten jedoch am Ende rund 600 Stimmen an dem notwendigen Quorum von ca. 23.300 gültigen Stimmen. Das schleswig-holsteinische Innenministerium erklärte daraufhin das Bürgerbegehren im Juni 2004 inhaltlich für zulässig, auf Grund der fehlenden gültigen Stimmen aber für gescheitert.

Gegen die Ablehnung des Bürgerbegehrens erhob die Interessengemeinschaft im Juli 2004 Klage, da Zweifel an der Korrektheit der Auslegungsvorgaben des Innenministeriums im Hinblick auf die Unterschriftenprüfung bestanden. Somit hatte nun das Verwaltungsgericht Schleswig die Handhabung der Unterschriften-

prüfung zu beurteilen. Aufgrund der aufschiebenden Wirkung der Klage hatte die Interessengemeinschaft erreicht, dass die Verwaltung ihren Auftrag, ein Verkaufskonzept für die Veräußerung des kreiseigenen GeWoGe-Anteils zu erstellen, nicht erfüllen konnte und somit der Anteilsverkauf (bzw. de facto der GeWoGe-Verkauf) bis auf weiteres blockiert wurde. Ein neuerlicher Veräußerungsbeschluss wäre durch die anhängige Klage nicht zulässig gewesen. Für den Fall, dass von der Mehrheitsfraktion ein neuerlicher Veräußerungsbeschluss geplant worden wäre, hätte die Interessengemeinschaft im Vorfeld auf Grundlage der anhängigen Klage eine einstweilige richterliche Verfügung anstrengen müssen, um einen solchen Beschluss tatsächlich auf rechtlchem Wege zu verhindern. Außerdem wurde über die Unterschriftensammlung intensiv in der lokalen und regionalen Presse berichtet, wodurch das Bürgerbegehren mit dazu beitrug, dass das Thema "GeWoGe-Pinneberg" von einer breiten Öffentlichkeit auch über die Grenzen des Kreises Pinneberg hinaus wahrgenommen und zu einem echten Politikum wurde.

#### **Prüfung der Umwandlung und Grundsatzbeschluss im Kreistag (Dezember 2004 – Juni 2005)**

Ziemlich genau zur Zeit der Klageeinreichung wurde nach einem Gespräch zwischen der Geschäftsführung der GeWoGe und einem Vertreter der Investitionsbank (IB) Schleswig-Holstein die Idee der Gründung einer neuen Genossenschaft mit dem abschließlichen Ziel des Erwerbs der

Geschäftsanteile an der GeWoGe geboren. Diese Idee wurde sodann einerseits von der Geschäftsführung der GeWoGe an den Landrat als obersten Vertreter der Kreisverwaltung und von dort an die politischen Parteien transportiert, andererseits von der IB an das schleswig-holsteinische Innenministerium, von wo aus unverzüglich jegliche Unterstützung signalisiert wurde.

Am 08.12.2004 beschloss der Kreistag im Einvernehmen aller Fraktionen – und auch der Interessengemeinschaft –, dass die Kreisverwaltung nunmehr die Möglichkeiten einer Umwandlung der GeWoGe in eine Genossenschaft prüfen und anschließend das Prüfergebnis dem Kreistag zur Beratung und abschließenden Beschlussfassung vorlegen sollte.

Das Einvernehmen mit der Interessengemeinschaft war dabei die nach der Kreisordnung erforderliche Voraussetzung für den Umwandlungsbeschluss: Da das Bürgerbegehren aufgrund des anhängigen Verfahrens noch schwebend war, durfte grundsätzlich keine Maßnahmen unternommen werden, die auf eine Veränderung der rechtlichen Situation der GeWoGe abzielten. Die Interessengemeinschaft beantragte im Gegenzug beim Verwaltungsgericht Schleswig für die Dauer der Prüfung und die abschließende Beratung und Beschlussfassung im Kreistag das Ruhen des Verfahrens.

Im Rahmen des Prüfauftrages wurden zwei Aufträge an externe GutachterInnen mit Frist April/Mai 2005 vergeben:

- Erstellung eines Gutachtens zur



Ermittlung des Ertragswertes der Wohnungsbestände der GeWoGe, das auch strategische Analysen von Veräußerungsvarianten auf Basis der Ertragswertermittlung enthielt

- Erstellung eines Gutachtens zu den rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen einer Umwandlung und zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit einer möglichen Genossenschaft.

Die Gutachten lagen zum geplanten Termin vor. Der Zeitraum zwischen April 2005 und der Kreistagssitzung Mitte Juni 2005 war geprägt durch eine intensive Informations- und Diskusstätigkeit sowohl im politischen Bereich als auch in der Öffentlichkeit. Vor dem Hintergrund der politischen Konstellationen im Kreistag – die Mehrheitsfraktion stand einer Genossenschaftslösung grundsätzlich ablehnend gegenüber – galt es für die ProtagonistInnen einer Umwandlung, eine intensive Informationstätigkeit und Überzeugungsarbeit zu leisten.

Die mit der Prüfung beauftragte Kreisverwaltung hatte in dieser Phase einerseits die Aufgabe, den Kreistag und sonstige politische Institutionen über die Ergebnisse der Gutachten in Kenntnis zu setzen und einen entscheidungsadäquaten Informationsstand herzustellen sowie andererseits die MieterInnen und die Öffentlichkeit zu informieren.

Die Diskussion konzentrierte sich relativ schnell auf die Frage, ob der Kreis (bzw. der Kreistag als dessen politisches Entscheidungsgremium) bereit wäre, für die Umwandlung in eine Genossenschaft einen deutlich geringeren Verkaufserlös zu akzeptieren,

als dieses bei einer Veräußerung an eine ausschließlich renditeorientierte ErwerberIn der Fall wäre.

Im Zeitraum April bis Juni 2005 fanden von Seiten der GenossenschaftsinitiatorInnen sowie der Kreisverwaltung folgende Informationsaktivitäten statt:

- Vorstellung und Diskussion der gutachterlichen Ergebnisse im Hauptausschuss des Kreistages und vor den Kreistagsfraktionen
- Anschreiben an alle MieterInnen und Durchführung von drei Mieterinformationsveranstaltungen

Die Presse berichtete während dieses Zeitraumes intensiv über das Verfahren, wobei Aspekte der MieterInnen bzw. des Mieterschutzes im Vordergrund standen. Außerdem wurde ausführlich über das von zwei Wohnungsgenossenschaften bekundete Kaufinteresse an der GeWoGe informiert. Beide Genossenschaften zogen sich jedoch wieder mit der Begründung zurück, dass der im Wertgutachten ermittelte Kaufpreis von 42 Mio. € in Anbetracht des gegebenen Modernisierungsbedarfs zu hoch sei. Sie forcierten damit die Chancen der Umwandlung.

Die IG Sozialer Wohnungsbau bewarb unterdessen in einem offenen Brief an die GeWoGe-GesellschafterInnen und die Kreistagsabgeordneten das Modell der Umwandlung in eine neu zu gründende Wohnungsgenossenschaft und mahnte den Kreistag an, die Überführung in eine Genossenschaft in der für Mitte Juni angesetzten Kreistagssitzung zu beschließen. Für den Fall, dass der Ver-

kauf an eine InvestorIn beschlossen würde, kündigte die IG an, das ruhende Verfahren wieder aufzunehmen sowie ein erneutes Bürgerbegehren zu starten.

Der Kreistag des Kreises Pinneberg befasste sich in seiner Sitzung am 15.06.2005 mit den Ergebnissen des Prüfungsprozesses zur Gründung einer Wohnungsgenossenschaft. Am Tag vor der Sitzung kam überraschenderweise ein gemeinsamer Antrag der Fraktionen von CDU und SPD zustande. Dieser Antrag sah eine Zustimmung des Kreistages zum Verkauf der Kreisanteile an der GeWoGe vor und beinhaltete den Auftrag an den Landrat, in konkrete Vertragsverhandlungen zur Umsetzung einzutreten.

Dieser Antrag wurde von allen Fraktionen einstimmig beschlossen. Damit war die Grundlage geschaffen für die Gründung einer neuen Wohnungsgenossenschaft und die Übernahme der „alten“ GeWoGe (der GmbH) durch Ankauf der Gesellschaftsanteile.

#### **Genossenschaftsgründung und erste Aktivitäten (Juli 2005 – November 2005)**

Am 26.07.2005 wurde die neue Genossenschaft mit dem Namen Die „Neue“ GeWoGe eG gegründet. Als Gründungsmitglieder fungierten u.a. der Geschäftsführer und die Prokuristin der GeWoGe (beide Personen bilden heute den Vorstand der eG) sowie der Sprecher der Mieterinitiative. Bis auf weiteres fungierte die neu gegründete Genossenschaft nur als gesellschaftlicher Rahmen, führte aber noch kein operatives Geschäft durch.



Die neu gegründete Genossenschaft stand damit vor der Situation, dass sie aufgrund der noch ausstehenden Kreistagsentscheidung zwar die Verkaufsverhandlungen führen, ansonsten aber noch nicht in größerem Maße in der Öffentlichkeit agieren konnte. Hinzu kam, dass der Genossenschaft so gut wie keine diesbezüglichen Mittel zur Verfügung standen, da über die sieben Gründungsmitglieder hinaus erst nach dem Beschluss neue Mitglieder aufgenommen werden sollten.

Trotz – oder gerade wegen – dieser Rahmenbedingungen wurde am 19.11.2005, von Die „Neue“ GeWoGe eG ein Mieterfest organisiert. Ziel war es, die neue Genossenschaft einer breiteren Öffentlichkeit vorzustellen und insbesondere den MieterInnen eine zukünftige Mitgliedschaft nahe zu bringen. Die gesamte Veranstaltung wurde komplett durch Sponsoring finanziert.

Unter der aufschiebenden Bedingung der stattfindenden Verschmelzung wurde mit dem Betriebsrat der GeWoGe GmbH eine Betriebsvereinbarung über die Übernahme aller MitarbeiterInnen (19 Personen) geschlossen.

#### **Verkaufsverhandlungen, sukzessive Beschlussfassung und Beurkundung des Kaufvertrages (Juli 2005 – März 2006)**

Im Kreistagsbeschluss vom 15.06.2005 war die Aufforderung enthalten, dass nach der grundsätzlich positiven Entscheidung nunmehr mit den konkreten Verkaufsverhandlungen zwischen

der neuen Genossenschaft und dem Kreis Pinneberg begonnen werden sollte.

Auf Seiten der Genossenschaft wurden die Vertragsverhandlungen durch den Aufsichtsrat geführt, dessen Mitglieder auch aus dem Bankenbereich kommen. Der Kreis Pinneberg als Verkäufer wurde bei der Verhandlungsführung intensiv unterstützt von externen juristischen und immobilienwirtschaftlichen BeraterInnen. Eine wichtige Rolle bei den Verhandlungen spielte weiterhin die Investitionsbank des Landes Schleswig-Holstein, die nicht nur als Förderinstitution auftrat, sondern durch eine moderierende Funktion wesentlich zum Fortgang der Gespräche beitrug.

Der Dreh- und Angelpunkt der Verhandlungen war der Kaufpreis, während andere Aspekte, wie etwa die Modernisierung und der nachhaltige Erhalt der Bestände sowie soziale Aspekte vorerst eine untergeordnete Rolle spielten. Die Verhandlungen gestalteten sich insgesamt relativ zähflüssig und zogen sich deutlich länger hin, als es ursprünglich vorgesehen war. Nachdem es auch nach dem vorläufigen Abschluss der Kaufverhandlungen im Herbst 2005 noch zu intensiven Diskussionen mit uneinheitlichen Meinungsbildern gekommen war, wurde erst in der Sitzung am 21.12.2005 ein gemeinsamer Beschlussantrag der Fraktionen von SPD und CDU verabschiedet. Dem vorausgegangen war eine positive Stellungnahme des schleswig-holsteinischen Innenministers am 20.12.2005 im Pinneberger Tageblatt: Unter der Headline „Gut für Mieter und Kommunen“

begrüßte er aus wohnungspolitischer Sicht die Umwandlung in eine Genossenschaft.

Auch dieser Kreistagsbeschluss war noch nicht abschließend. In ihm wurde erneut die Kaufabsicht des Kreistages bekräftigt und eine Untergrenze für den Kaufpreis von 47 Mio. € festgeschrieben, womit dieses Verhandlungsergebnis um rund fünf Mio. € über dem im Ertragswertgutachten ermittelten Wert lag. Der Landrat und die Fraktionsvorsitzenden der im Kreistag vertretenen Fraktionen wurden beauftragt, den Kaufvertrag nun zum Abschluss zu bringen und dem Kreistag zur Beschlussfassung auf seiner Sitzung im Februar 2006 vorzulegen.

Folgende Prämissen wurden hierfür formuliert:

- Nichtaufnahme von gewerblichen Immobilien- und FinanzinvestorInnen in den Gesellschafterkreis
- Fortführung der Versorgungspflichten gegenüber breiten Schichten der Bevölkerung
- Fortführung der bisherigen Geschäftspolitik der GeWoGe GmbH
- Übernahme und Fortführung umfangreicher sozialer Bindungen für die MieterInnen und MitarbeiterInnen
- Modernisierungsverpflichtung in Höhe von 50 Mio. €
- Finanzierbarkeit des Genossenschaftsmodells
- Herstellung eines tragbaren Kompromisses aller „Interessengruppen“ (GesellschafterInnen, KäuferInnen, Interessengemeinschaft)
- Weiterer Bestand der vertraglichen



Bindungen der GeWoGe GmbH

- Veräußerungen von Grundstücken oder vergleichbaren Rechten (Wohnungsbestand) nur mit Zustimmung des Kreises Pinneberg.

Am 15.02.2006 stimmte der Kreistag dem Geschäftsanteilskauf- und Übertragungsvertrag zwischen den GesellschafterInnen der GeWoGe GmbH und der Genossenschaft Die „Neue“ GeWoGe eG einstimmig zu. Der Kaufpreis betrug 47 Mio. €. Die Genossenschaftsförderung durch das Land Schleswig-Holstein, vertreten durch die Investitionsbank, beträgt ca. 9 Mio. € (= 19,15%) des Kaufpreises. Die für die nächsten Jahre festgeschriebenen Modernisierungsmaßnahmen erforderten eine weitere Investition von 50 Mio. €, deren Bereitstellung von den finanzierenden Instituten verbindlich zugesagt wurde.

Somit wurde dank des Engagements u.a. der Investitionsbank Schleswig-Holstein und nicht zuletzt der Mieterinitiative die Genossenschaftslösung ermöglicht. Im Ergebnis konnte somit einerseits der langfristige Erhalt preisgünstigen Wohnraums gesichert und andererseits ein maximaler Beitrag zur Konsolidierung des Kreishaushalts geleistet werden.

#### Aktueller Stand des Verfahrens

Am 15.02.2006 erfolgte die einstimmige Beschlussfassung im Kreistag. Die übrigen kommunalen Gesellschafter haben ihre gleich lautenden Beschlüsse bis 20.03.2006 gefasst. Am 20.03.2006 erfolgte die Beurkundung des Geschäftsanteilskauf- und Über-

tragungsvertrages. Die Zustimmung der Kommunalaufsicht des Landes Schleswig-Holstein erfolgte durch Fiktion (Fristablauf). Durch Hinterlegung der ersten Kaufpreistratrate und einer Bürgschaft für die Restsumme trat am 30.05.2006 Erfüllung ein. Mit diesem Tage ist die eG im Besitz der Gesellschafterrechte. Am 01.06.2006 wurde der Verschmelzungsvertrag beurkundet. Am gleichen Tag beschloss die Gesellschafterversammlung der GeWoGe GmbH über die Verschmelzung. Am 06.06.2006 fand eine Mitgliederversammlung der eG statt. Einziger Tagesordnungspunkt war der Beschluss über die Verschmelzung der GeWoGe GmbH auf Die „Neue“ GeWoGe eG als aufnehmendes Unternehmen.

#### B. Die Moderations- und Beraterrolle der Investitionsbank Schleswig-Holstein im Umwandlungsprozess der GeWoGe Pinneberg in eine Genossenschaft

Die Investitionsbank (IB) Schleswig-Holstein ist das Förderinstitut des Landes Schleswig-Holstein. Im Umwandlungsprozess der GeWoGe Pinneberg in eine Wohnungsgenossenschaft wurden der IB verschiedene Rollen zuteil:

#### Förderinstitut

Die IB setzt die wohnungspolitischen Ziele der Landesregierung um. Zu diesen Zielen gehören:

- die Förderung einer langfristigen Bestandshaltung von Wohnraum;
- die Unterstützung von Haushalten, die sich selbst nicht angemessen

beim Zugang zu Mietwohnraum – einschließlich genossenschaftlich genutztem Wohnraum – versorgen können;

- die Weiterentwicklung innerstädtischer Wohnquartiere;
- die Stabilisierung von Bewohnerstrukturen in Wohnquartieren;
- die Förderung des genossenschaftlichen Wohnens;
- und letztlich im Rahmen der Objektförderung die Förderung einer langfristigen Bestandshaltung von Wohnraum.

Für den Kauf der Wohnungsbau-gesellschaft Pinneberg durch eine Wohnungsgenossenschaft und die anschließende Sanierung des Wohnungsbestandes wurde durch die IB geprüft, ob Mittel aus der Genossenschaftsförderung und/oder Mittel aus der Modernisierungs- bzw. Sanierungsförderung vergeben werden konnten.

Die IB hatte im Auftrag des Innenministeriums in ihrer Funktion als Förderinstitut des Landes Schleswig-Holstein die Aufgabe, die Bedingungen sowie die wirtschaftliche Machbarkeit einer genossenschaftlichen Lösung zu prüfen. Dabei wurde ihr gleichzeitig auch die Rolle einer Beraterin bei den Verkaufsverhandlungen im Hinblick auf die Förderfähigkeit der Vorhaben (Genossenschaftsförderung und Sanierung/Modernisierung) mit Mitteln der sozialen Wohnraumförderung zuteil.

*Bilder oben:  
Mieterfest November 2005 und Siedlungsbestände der GeWoGe*

### Kreditinstitut

Die IB ist im Rahmen bestehender gesetzlicher Rahmenbedingungen verpflichtet, die Gewährung der Fördermittel des Landes Schleswig-Holstein (Zweckvermögen Wohnraumförderung) sowie die Gewährung von Darlehen aus dem Eigenvermögen der IB (z.B. freie Kapitalmarktmittel, KfW Finanzierungen) wie jedes andere Kreditinstitut zu prüfen. Während der Entscheidungsphase der Veräußerung der Wohnungsbaugesellschaft Pinneberg an die Genossenschaft erfolgte durch die IB die objektgenaue Analyse der wirtschaftlichen IST-Situation der „alten“ GeWoGe mit Hilfe des Bestandschecks. Dieser unterstützte folgende Maßnahmen:

- Rückschluss auf die wirtschaftliche Situation des Unternehmens durch Kennziffern gewinnen
- Identifizierung stiller Reserven, um Beleihungspotenziale zu nutzen
- Feststellung von Auffälligkeiten bei der Rentabilität von Objekten
- Darstellung möglicher wirtschaftlicher Szenarien mit verschiedenen Kaufpreismodellen.

Besondere Analyseschwerpunkte waren die Auswirkungen unterschiedlicher Kaufpreise bzw. Zahlungsmodalitäten auf

- die Liquidität des Unternehmens (Cash Flow),
- das Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung sowie
- die verschiedenen Bilanzpositionen.

Grundlage für die Entscheidungsfindung in den Gremien der Investiti-

onsbank Schleswig-Holstein war die Berechnung einer nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit nach Durchführung der Maßnahmen unter Berücksichtigung

- der angemessenen Bewirtschaftungskosten (Instandhaltungs- und Verwaltungskosten),
- der Zinsänderungsrisiken bei bestehenden Verbindlichkeiten,
- der zukünftigen Zinsänderungsrisiken bei der Ankaufs- und Modernisierungsfinanzierung nach Ablauf der Zinsbindung,
- der optimalen Ausnutzung bestehender Fördermöglichkeiten bei der Finanzierung des Ankaufs sowie der Sanierungs-/Modernisierungsmaßnahmen sowie
- von möglichen Mieterhöhungspotenzialen.

Da sich die geplanten Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen voraussichtlich über einen Zeitraum von 2007 bis 2012 erstrecken werden, musste eine Prognose über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens möglichst genau simuliert und dynamisiert werden. Aufgrund dieser Notwendigkeit wurden von der IB zahlreiche Sensitivitätsanalysen durchgeführt.

Die Risikoneigung und Bereitschaft der Geschäftsbanken, eine über den Personalkreditbereich hinausgehende Finanzierung bzw. Beleihung der Objekte vorzunehmen, musste bei der Finanzierungs- und Sicherheitenstruktur der IB berücksichtigt werden. Es wurde letztendlich eine Struktur entwickelt, die auch den Beleihungsvorgaben und Rentabilitätszielen der

Geschäftsbanken entsprach. Dies war jedoch nur durch die Einbindung von Mitteln der sozialen Wohnraumförderung möglich, da aufgrund des Fördergedankens eine nachrangige Besicherung dieser Finanzierungsmittel möglich war.

### Konzeptentwickler und „Know-how“-Träger

Die Aufgabe der IB bestand darin, die Wirtschaftlichkeit der Neugründung einer Genossenschaft zu überprüfen und die konzeptionelle Aufbereitung und Moderation mit allen Beteiligten zu übernehmen. Hierbei musste auf der Basis des vom Unternehmen ermittelten Modernisierungs-/Sanierungsaufwandes ein Finanzierungskonzept, insbesondere unter Einbindung der Mittel der sozialen Wohnraumförderung erstellt werden. Folgende Aufgabestellungen wurden dabei abgearbeitet:

- Überprüfung eines bestehenden Gutachtens im Hinblick auf den ermittelten Unternehmenswert
- Erstellung erster Szenarien auf Basis vorläufiger Annahmen zur groben Einschätzung der Wirtschaftlichkeit bzw. Liquidität nach Durchführung der Maßnahmen
- Berücksichtigung der Förderziele der sozialen Wohnraumförderung bei der Konzeptentwicklung

### Moderator des Finanzierungsprozesses

Aufgrund der übernommenen Vorbereitungsarbeiten übernahmen Teilnehmer der IB die Gesprächsführung und Moderation während der Finan-

zierungsgespräche. Nach Abschluss der jeweiligen Gesprächstermine und während des anschließenden Entscheidungsfindungsprozesses fungierte die IB als „Schnittstelle“ des Informationsaustausches.

#### **Interne und externe Informationsnotwendigkeiten:**

Bei den verschiedenen am Entscheidungsprozess bezüglich der Finanzierung Beteiligten bestanden unterschiedliche Ansprüche und Notwendigkeiten an den Informationsaustausch:

- Zwischen der Investitionsbank Schleswig-Holstein und dem Innenministerium des Landes Schleswig-Holstein erfolgte eine enge Abstimmung grundsätzlicher Art und im Hinblick auf die Höhe der Fördermittel aus der sozialen Wohnraumförderung und der Genossenschaftsförderung.
- Zwischen den beteiligten Kreditinstituten und der IB wurden alle relevanten Informationen bezüglich der Finanzierung und Besicherung ausgetauscht.
- Zwischen der GeWoGe, der IB und den beteiligten Kreditinstituten wurden Informationen über die wirtschaftliche Lage des Unternehmens und die geplante Entwicklung weitergegeben.

#### **Erstellung einheitlicher Projektunterlagen mit Ordnungssystem:**

Für die Finanzierungsgespräche zwischen den beteiligten Kreditinstituten und den Vertretern der GeWoGe Pinneberg wurde für jeden Teilnehmer

von der Investitionsbank Schleswig-Holstein ein Ordner erstellt. Zu den Unterlagen gehörten ein Adressverzeichnis aller Beteiligten, das fortlaufend aktualisiert wurde, Vorhabensbeschreibung, Finanzierungsaufbau, Sicherheitenstruktur, Kaufvertrag (-entwürfe), Registerauszüge und Satzung, Gutachten, Interne Analysen und Protokolle der Versammlungen bzw. Telefonkonferenzen. Die Erstellung und Nutzung einheitlicher Projektunterlagen vereinfachte die Kommunikation zwischen den Beteiligten erheblich und wurde von den Teilnehmern positiv aufgenommen.

#### **Berater des Käufers**

Im Rahmen der Umsetzung des Konzeptes hat die IB ein Beratungsmandat für den Aufsichtsrat der „Neuen“ GeWoGe übernommen. Dabei bestand ein großes Interesse des Landes an einer Begleitung des Prozesses, so dass es zu einer Beauftragung durch das Innenministerium des Landes kam.

#### **Der Aufsichtsrat stellte an das Mandat unterschiedliche Anforderungen:**

- Erstellung von Berechnungen zur Einschätzung der Belastbarkeit der Bestände mit Szenario- und Stress-testsimulationen
- Plausibilitätsprüfungen der von der Geschäftsführung der alten GeWoGe erstellten Planzahlen (GuV, Bilanz, Investitionsplanung)
- Teilnahme an Verkaufsverhandlungen zur Erreichung finanzierungskonformer Vertragsbestandteile

- Sicherstellung einer Finanzierung unter Berücksichtigung der verhandelten Vertragsbestandteile

#### **Zielkonflikte im weiteren Projektverlauf**

Die Beauftragung durch das Innenministerium vermittelte bei allen Beteiligten (Verkäufer, Käufer, Finanzierungspartner) den Eindruck, die Förderung des Vorhabens durch Mittel der sozialen Wohnraumförderung sei ein so genannter „Selbstgänger“. Dass dies nicht der Fall war, wurde in den Gesprächen immer wieder deutlich herausgestellt. Da die IB gesetzlich verpflichtet ist, das Vermögen der sozialen Wohnraumförderung zu erhalten, kam ausschließlich eine wirtschaftlich tragbare und keine politische Lösung in Betracht.

Auf der Verkäuferseite bestand das Interesse – unabhängig von politischer Einflussnahme – einen größtmöglichen Nutzen für den Vermögenshaushalt des Kreises zu erreichen. Somit kann ein Vertreter eines Landesförderinstitutes als interessen-gesteuerte Partei als „belastet“ angesehen werden.

#### **Politisch orientierte Tätigkeiten mit Klärungsbedarf**

Neben den vom Aufsichtsrat geförderten Aufgaben haben sich im Laufe des Beratungsprozesses weitere Tätigkeiten ergeben:

- Teilnahme an einer Informationsveranstaltung für alle Kreistagsabgeordneten mit allen am Prozess beteiligten Beratern
- Teilnahme an einer Fraktions-

sitzung einer Partei mit allen am Prozess beteiligten Beratern

- Informationsgespräche mit einzelnen Fraktionsvorsitzenden
- Bindeglied zwischen Kaufvertrags- und Finanzierungsverhandlungen
- Informationsgeber für Dritte am Prozess Beteiligte als Prozessbegleiter mit den geringsten Eigeninteressen

**Beratung bei der Ermittlung eines wirtschaftlich tragbaren Kaufpreises**

Nach der Durchführung einer Ertragswertermittlung für den Gesamtbestand der GeWoGe durch die Firma Analyse & Konzepte gab es bereits erste Aussagen zu einem möglichen Unternehmenswert. Unter Berücksichtigung eines Modernisierungsaufwandes von ca. 34 Mio. € wurde ein Ertragswert von ca. 42 Mio. € ermittelt.

Dieser ermittelte Ertragswert für den Gesamtbestand der GeWoGe war dann Anlass für weitgehende Diskussionen hinsichtlich der getroffenen Annahmen und führte dazu, dass eine Änderung der Parameter vorgenommen werden musste. So wurden zusätzlich zur angesetzten Jahresrohmiete die von der GeWoGe ermittelten Mietertragspotenziale in Höhe von 18 Mio. € berücksichtigt. Darüber hinaus wurden der Bodenwert auf Grund von Bewertungsdifferenzen um 6 Mio. € angepasst und der vorgenommene Sicherheitsabschlag von 25 % auf 20 % reduziert. Ebenfalls wurde der Liquidationserlös, d.h. ein beabsichtigter Objektverkauf, um 3,5 Mio. € erhöht, so dass unter Berücksichtigung eines vom Unternehmen ermit-

telten zusätzlichen Modernisierungsaufwandes von 23,8 Mio. € ein neuer Ertragswert von ca. 47 Mio. € ermittelt wurde.

Über diesen ermittelten Ertragswert, der den Kaufpreis für die Gesellschaftsanteile der GeWoGe darstellte, gab es hinsichtlich der Fälligkeit entsprechende Modelle, die diskutiert wurden. Im Vordergrund stand hierbei die tragbare Belastung der Genossenschaft. Um den Cash Flow insbesondere in den ersten Jahren nicht zu stark zu belasten, wurde die Fälligkeit des Kaufpreises aufgeteilt in einen sofort fälligen Teilbetrag von 40 Mio. € sowie weitere 7 Mio. € zum 01.01.2013.

Eine zwischenzeitlich diskutierte Variante mit einer sofortigen Zahlung von 44 Mio. € war nicht umsetzbar, da der politische Druck, einen maximalen Kaufpreis zu erzielen, zu groß war.

**Beschreibung der Tätigkeiten der Investitionsbank im Rahmen der Finanzierungscoordination inkl. Darstellung der Instrumente**

Auf Basis eines durch die Investitionsbank erstellten Formulars wurden die Daten zum Wohnungsbestand der Ge-

WoGe Pinneberg zur Durchführung eines Bestandschecks angefordert. Diese Anforderung erfolgte objektgenau, d.h. alle relevanten Daten wurden für jedes Objekt erfasst und analysiert. Die erhaltenen Daten wurden einer Plausibilitätsprüfung unterzogen, so dass z.B. Übermittlungsfehler ausgeschlossen werden konnten. Ebenfalls erfolgte ein Abgleich mit dem aktuellen Jahresabschluss. Anschließend wurden die Daten objektweise in das Finanzierungs-Tool IB.Invest (dynamische Investitionsrechnung) übertragen. Damit war es möglich, folgende Analysen und Berechnungen anzustellen und zu visualisieren:

- Durchführung von Cash Flow Berechnungen pro Objekt
- Aggregation aller Objekt-Cash Flows zur Darstellung der Ertragslage des Unternehmens
- Identifizierung von Auffälligkeiten im Vergleich zu üblichen wohnungswirtschaftlichen Benchmarks (Höhe von Bewirtschaftungskosten etc.); daraus Ableitung von Prioritäten bei der Durchführung der Maßnahmen.

Nach Berücksichtigung aller Maßnahmen ergab sich folgender Finanzierungsaufbau:

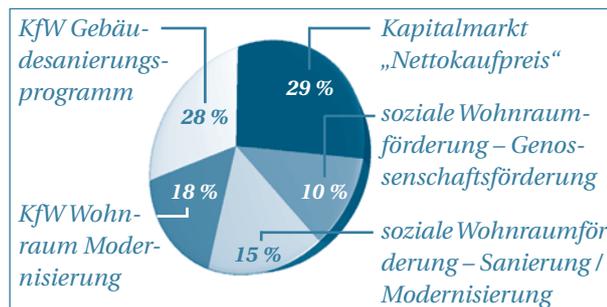


Abb.: Finanzierungsstruktur nach Mittelherkunft (Quelle: IB)

### Wirtschaftspläne als Grundlage für Kreditentscheidung

Von der Geschäftsführung der GeWoGe wurden der Investitionsbank Schleswig-Holstein und den übrigen beteiligten Kreditinstituten Wirtschaftspläne zur Verfügung gestellt, die sowohl die geplante bilanzielle als auch Ertrags- und Liquiditätsentwicklung bis zum Jahr 2014 darstellten.

Diese Wirtschaftspläne und die ihnen zugrunde liegenden Annahmen, die eine elementare Grundlage für die spätere Kreditentscheidung in den Gremien und für die Kaufpreisermittlung bildeten, wurden durch die IB auf Plausibilität geprüft.

Das Sanierungsvolumen von 58 Mio. € wurde erst durch eine intensive Analyse des Zustandes der Wohnungsbestände deutlich. Grundlage war zunächst das Gutachten von Analyse & Konzepte, dessen Ergebnis durch das neu ermittelte Investitionsvolumen durch die Geschäftsführung und Mitarbeiter der GeWoGe Pinneberg angepasst wurde. Auf das Investitionsvolumen in Höhe von 58 Mio. € entfallen ca. 32 Mio. € auf energetische und ca. 20 Mio. € auf nicht energetische Maßnahmen. Notwendige nicht aktivierungsfähige Instandsetzungsmaßnahmen wurden mit 6 Mio. € im Investitionsvolumen berücksichtigt.

Bei der Größe des Bestandes der GeWoGe Pinneberg, der sich aus ca. 2.200 Wohnungen in 67 Verwaltungseinheiten zusammensetzt, erschien eine Clusterung in verschiedene Maßnahmen und Investitionszeitpunkte vorteilhaft. Der Bestand wurde in Abhän-

gigkeit von der geplanten Maßnahme in sechs verschiedene Gruppen aufgeteilt, wobei die Abgrenzung zwischen einer Sanierung und Modernisierung in der Kostenhöhe lag. Maßnahmen mit Kosten von über 600 € je m<sup>2</sup> Wohnfläche wurden als Sanierung, Kosten unter 600 € je m<sup>2</sup> Wohnfläche als Modernisierung klassifiziert. Zur Erreichung der notwendigen Wirtschaftlichkeit war dann die Identifizierung von Mietsteigerungspotenzialen unter Berücksichtigung von bestehenden und neuen Mietpreisbindungen sowie der Ortsüblichkeit notwendig. Hierbei spielte die langjährige Erfahrung der Mitarbeiter und Geschäftsführung der GeWoGe Pinneberg und deren Kenntnis der Mieterschaft und Bevölkerung des Landkreises und der Städte und Gemeinden eine wichtige Rolle bei der Beurteilung der zukünftigen Entwicklung der Nettomieten.

Bei den Wohnungen, für die der Einsatz von Mitteln der sozialen Wohnraumförderung vorgesehen war, ergab sich die Miete aus den Finanzierungsrichtlinien des Landes Schleswig-Holsteins. Je nach Zuordnung in die entsprechenden Regionalklassen betrug hier die Miete zwischen 4,95 € und 5,10 €. Nach Prüfung aller vorliegenden – oben genannten – Daten auf Vollständigkeit und Plausibilität wurden diese in IB.Invest erfasst. Hierbei wurde ein Betrachtungszeitraum von 30 Jahren angenommen, für den die Zahlungsströme ermittelt wurden.

### Software IB.Invest

Mithilfe der Software IB.Invest wurden zu jedem Objekt die objektspezifischen Daten (Wohnfläche, An-

zahl der Wohneinheiten, Höhe der Bewirtschaftungskosten, Miethöhe, Vorlasten) erfasst. Ebenso wurden die Kosten der durchzuführenden Maßnahmen, die damit verbundene Finanzierung sowie die geänderten Annahmen hinsichtlich der Miethöhe und Bewirtschaftungskosten nach Sanierung berücksichtigt. Aus den so erfassten Daten generiert die Software den objektgenauen Cash Flow für die frei wählbare Betrachtungsdauer.

Zunächst wurde eine IST-Variante aus allen bekannten Daten zum Wohnungsbestand ermittelt. Von dieser IST-Variante konnten dann verschiedene Investitionsvarianten abgeleitet werden. Diese Varianten enthielten z.B. unterschiedliche Annahmen hinsichtlich der Höhe des Kaufpreises oder der Höhe der Modernisierungskosten. Zusätzlich konnten mit den einzelnen Varianten unterschiedliche Szenarien simuliert werden, um die möglichen Risikofaktoren der Investition zu ermitteln (Sensitivitätsanalysen). So wurde insbesondere getestet, welche wirtschaftlichen Auswirkungen verschiedenen Miethöhen und Mietsteigerungssätze, die Höhe der Instandhaltungskosten und Verwaltungskosten etc. hatten.

### Bestellung eines Konsortialführers

In Abstimmung aller Beteiligten wurde dann ein Konsortialführer mit der weiteren Abwicklung aller auftretenden Fragen im Rahmen der vertraglichen Gestaltung, dinglichen Sicherstellung etc. ernannt. Diesem Kreditinstitut sollte auch die Verwaltung des Sicherheitenpools obliegen, da man übereingekommen war, dass andere

Sicherheitenmodelle in dieser Angelegenheit nicht praktikabel seien.

Unter den beteiligten Kreditinstituten herrschte Einigkeit, dass es ein zeitnahes Controlling zum SOLL- und IST-Stand der gesamten Maßnahme geben müsse. Es wurde verabredet,

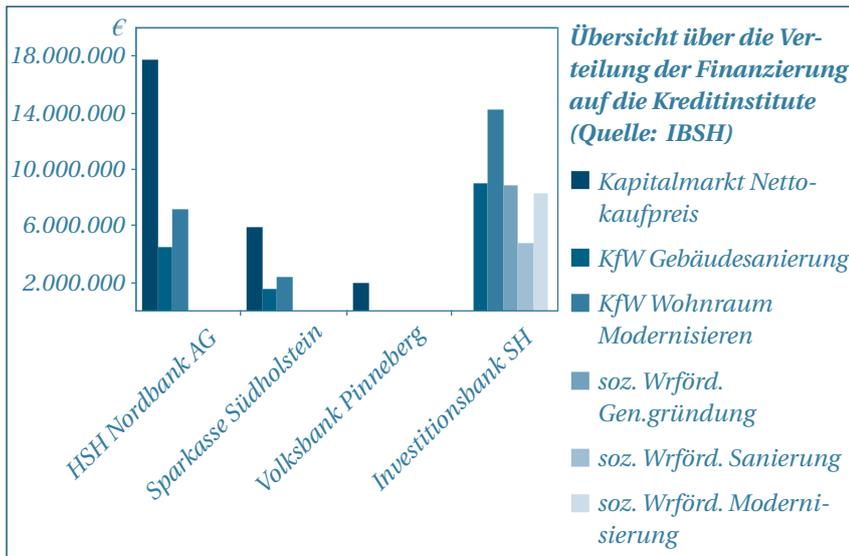
tinstitute am Gesamtvolumen konnten die vorläufigen Beleihungsausläufe ermittelt und durch die Besonderheiten aufgrund des Einsatzes der öffentlichen Fördermittel optimiert werden. Durch den Konsortialführer wurden im Laufe des internen Entscheidungsprozesses eigene Wertgut-

den durch die IB gesammelt und an die „Neue“ GeWoGe weitergeleitet.

**Benötigte Unterlagen und Art der Aufbereitung durch das Wohnungsunternehmen**

Zur Durchführung des Bestandsschecks, zur Erstellung verschiedener Varianten in IB.Invest und für die Vorbereitung der Finanzierungsgespräche wurden verschiedene Unterlagen benötigt, die der Investitionsbank von der GeWoGe zur Verfügung gestellt werden mussten. Die Unterlagen wurden durch das Wohnungsunternehmen und durch die Investitionsbank zur besseren Verarbeitung auf verschiedene Weise aufbereitet. Zu diesen Unterlagen gehörten:

- Vom VNW (Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen) geprüfte Jahresabschlüsse der Jahre 2003 und 2004 wurden bereits im Vorfeld eingereicht, der Jahresabschluss 2005 war die Grundlage für die endgültige Kaufpreishöhe und wurde im Februar 2006 erstellt und an die Kreditinstitute weitergeleitet.
- Das Wohnungsunternehmen erstellte eine Übersicht über den gesamten Wohnungsbestand.
- Die bestehenden Verbindlichkeiten des Wohnungsunternehmens und die Grundbuchsituation wurden in einer Gesamtübersicht zur Analyse der IST-Situation dargestellt.
- Für die Jahre 2006-2015 wurden Wirtschaftspläne für die Genossenschaft unter Berücksichtigung der Auswirkungen von Ankauf und Investitionen (Abschreibung, Zinsaufwand etc.) erstellt.
- Eine Darstellung der zu erwartenden



dass sich die Vertreter der Kreditinstitute vierteljährlich treffen, um aktuell über die Entwicklungen informiert zu sein. Die „Neue“ GeWoGe wird dazu die notwendigen wirtschaftlichen Daten liefern.

Ein wichtiges Thema bei allen drei Finanzierungsgesprächen war die Besicherung der Darlehen. Die IB hatte als Diskussionsgrundlage für die Gespräche eine erste, überschlägige Beleihungswertermittlung basierend auf dem gesamten Immobilienbestand erstellt. Aufgrund dieser Beleihungswertermittlung und der prozentualen Beteiligungen der einzelnen Kredi-

achten erstellt, die auch von den anderen Kreditinstituten als Grundlage akzeptiert wurden.

Der erste Kaufvertragsentwurf und weitere nachfolgende Entwürfe wurden von der Investitionsbank in enger Abstimmung mit allen beteiligten Kreditinstituten insbesondere hinsichtlich der Sicherstellung der Finanzierungsmittel und weiterer finanzierungsrelevanter Vertragsbestandteile geprüft. Hierbei wurde innerhalb der IB auch die hauseigene Rechtsabteilung zur Klärung offener Fragen herangezogen. Die Hinweise und Änderungswünsche aller Beteiligten wur-

den Mietpreisentwicklung während und nach Durchführung der Maßnahmen durch das Wohnungsunternehmen wurde durch die IB aufbereitet.

- Der gesamte Wohnungsbestand wurde durch das Wohnungsunternehmen in Abstimmung mit der Investitionsbank in verschiedene Gruppen aufgeteilt („Clusterung“).

#### Zu bewältigende Herausforderungen

Während des Gesamtprozesses traten verschiedene Probleme auf. Die Rollen der Investitionsbank sowohl als Konzeptentwickler als auch als Berater erhielten dadurch eine besondere Bedeutung. Folgende Konflikte waren zu lösen:

- Die Plausibilität des Gutachtens Analyse & Konzepte wurde in einigen Punkten in Frage gestellt. So wurde der im Gutachten ermittelte Sanierungsaufwand von ca. 33 Mio. € später durch den vom Unternehmen ermittelten Betrag von 58 Mio. € ersetzt. Dieses führte insbesondere bei den Gesellschaftern der alten GeWoGe zu erheblichem Diskussionsbedarf.
- Unterschiedliche Einschätzungen der Beleihungswerte durch die beteiligten Kreditinstitute im Hinblick auf die Besicherung der Finanzierungsmittel führten zu Diskussionen über die Angemessenheit und Finanzierbarkeit des von der Verkäuferseite geplanten Kaufpreises. Aufgrund der Vergabe der öffentlichen Fördermittel und der damit einhergehenden besonderen Beleihungsmöglichkeiten durch die

Investitionsbank wurde hier eine für alle Beteiligten annehmbare Lösung gefunden.

Das gesamte Finanzierungsvolumen musste auf die beteiligten Kreditinstitute verteilt werden. Dadurch, dass der Kreis der Kreditinstitute aus zwei ortsansässigen und einem überregional tätigen Kreditinstitut sowie der IB als Förderinstitut bestand, gab es nur geringen Abstimmungsbedarf in dieser Frage. Die quotale Beteiligung an der Finanzierung wurde nach den Wünschen der jeweiligen Vertreter des Kreditinstitutes während eines Finanzierungsgesprächs gemeinsam festgelegt.

Während es für die Verzinsung der Fördermittel des Landes Schleswig-Holstein aufgrund der Vorgaben aus den Finanzierungsrichtlinien keinen Verhandlungsspielraum gab, ließen die beteiligten Geschäftsbanken ihre unterschiedlichen Margenvorstellungen bei der Verzinsung der Kapitalmarktmittel erkennen. Diese Problematik wurde hauptsächlich innerhalb der einzelnen Häuser in Absprache mit der „Neuen“ GeWoGe eG z.B. durch die Vergabe derivativer Kreditprodukte gelöst.

Die Darstellung einer nachhaltigen Kapitaldienstfähigkeit der neu gegründeten Genossenschaft durch Plan-Gewinn- und Verlustrechnungen war verschiedenen Faktoren unterworfen. Dazu gehörten unter anderem die Entwicklung des Miet- und Zinsniveaus, die zukünftige Steuergesetzgebung und/oder die regionale Bevölkerungsentwicklung. Allen Beteiligten war klar, dass sich durch Änderungen in diesen Bedingungen

auch die Rentabilität und Liquidität des Unternehmens ändern konnten. Den für alle Beteiligten akzeptablen Kaufpreis zu ermitteln, stellte den „roten Faden“ während des gesamten Prozesses dar. Eine Einigung kam letztendlich nicht ausschließlich durch Werteberechnungen sondern durch Verhandlungen, bei denen alle Seiten Kompromisse eingehen mussten, zustande.

## Modellvorhaben Berlin Kreuzberg und Schöneberg

### Projektträger

WorkArt  
Büro für Kommunikation +  
Projektentwicklung  
Fidicinstraße 18  
10965 Berlin  
Barbara Rolfes-Poneß  
Tel: 030/69818720  
E-Mail: rolfes-poness@workart-berlin.de

Unternehmensberatung Bestgen  
Thomas Bestgen  
Tel: 030/44008740  
E-Mail: bestgen@utb-berlin.de

### Migranten und Migrantinnen: Eine neue Zielgruppe für eigentumsorientierte Genossenschaften

#### Erschließen finanzieller Ressourcen und neuer Zielgruppen im Rahmen der Privatisierung von landeseigenen Liegenschaften

„Türken sollen Genossen werden“, titelte die Berliner Zeitung am 24.08.05 und benannte damit zutreffend, was mit dem Vorhaben des Experimentellen Wohnungs- und Städtebau (ExWoSt) beabsichtigt ist. Unter der Zielsetzung „Erschließung neuer Zielgruppen für Genossenschaften“ sollen MigrantInnen für den Genossenschaftsgedanken aufgeschlossen und interessiert sowie zu einer Mitgliedschaft angeregt werden. Damit werden die Empfehlungen der „Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften“ der Bundesregierung aufgegriffen, die für Wohnungsgenossenschaften erhebliche ungenutzte Potenziale aufzeigt und eine aktivere Rolle anmahnt.

Die Notwendigkeit, wohnungspolitisch tragfähige Konzepte für die wachsende Gruppe zugewanderter Haushalte zu schaffen, hat die Wohnungswirtschaft längst erkannt. Eine Fachtagung des Gesamtverbandes der Deutschen Wohnungswirtschaft (GdW) im März 2005 in Bochum beschäftigte sich mit der Frage „Migranten: Problemgruppe oder Zielgruppe?“. Es wurde deutlich, dass sich die Wohnungswirtschaft gegenüber den Herausforderungen der Zuwanderung positiv und im Sinne integrativer Konzepte positionieren und die eigenen interkulturellen Kompetenzen

weiter entwickeln will. Die Empfehlungen zur stadträumlichen Integrationspolitik des Projektes „Zuwanderer in der Stadt“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung weisen zudem auf die Notwendigkeit hin, die Selbstorganisation von ZuwanderInnen sowie deren Teilhabe- und Mitwirkungsmöglichkeiten zu stärken.

Das hier beschriebene ExWoSt-Modellvorhaben strebt den genossenschaftlichen Erwerb landeseigener Grundstücke in Berlin Kreuzberg und Berlin Schöneberg an. Damit können die Ressourcen der dort lebenden zugewanderten Haushalte aus der Türkei genutzt und Möglichkeiten zu einer „materiellen“ Integration geschaffen werden. Ein genossenschaftlicher Erwerb kann darüber hinaus zeigen, dass

durchaus eine wohnungspolitische Alternative zu den Veräußerungen an private InvestorInnen möglich ist, die zukunftsfähige und nachhaltige Perspektiven für bürgerschaftliches Engagement und Wohngebietsstabilität bilden kann. Da bei eigentumsorientierten Wohnungsgenossenschaften einzelne Wohnungen auf Wunsch von Mitgliedern mittelfristig in selbstgenutztes Wohneigentum umgewandelt werden können, kann sich eine Mischung verschiedener Eigentumsformen ergeben, die auf die Stabilität des Wohngebietes positiv wirken könnte.

Für das Modellvorhaben wurden fünf Grundstücke ausgewählt. Hiervon gehören vier Häuser zum Bestand der Wohnungsbaugesellschaft Mitte in Berlin Kreuzberg. Ein weiteres

#### Verkauf landeseigener Wohnungen in Kreuzberg durch die Wohnungsbaugesellschaft Mitte:

17 Grundstücke / 24 Gebäude / 280 Wohnungen / 21 Gewerbeeinheiten

Betroffene Wohnungs- und Gewerbemieter: 263

Leerstand: 38 Einheiten

#### davon Erwerbsabsicht in 2006 durch die Wohnungsbaugenossenschaft Am Ostseeplatz eG:

Kreuzberg: 13 Grundstücke / 18 Gebäude / 208 Wohnungen / 16 Gewerbeeinheiten,

Betroffene Wohnungs- und Gewerbemieter: 193

Leerstand: 32 Einheiten

Schöneberg: 1 Grundstück / 1 Gebäude / 10 Wohnungen / 12 Gewerbe

#### Davon ExWoSt- Modellhäuser:

Kreuzberg: 4 Gebäude / 57 Haushalte / 3 Gewerbemieter  
Ausstattung: teilweise mit Ofenheizung

Schöneberg: 1 Gebäude / 10 Haushalte / 1 Gewerbemieter  
Ausstattung: Ofenheizung

#### Anteil der türkischstämmigen Haushalte:

Kreuzberg: 63 % der befragten Haushalte

Schöneberg: 30 % der befragten Haushalte



Haus befindet sich derzeit noch im Eigentum der landeseigenen Wohnungsbaugesellschaft WIR in Berlin Schöneberg. Es wurden zwei parallele Beratungsprozesse in Gang gesetzt, die voraussichtlich im Sommer 2006 zur genossenschaftlichen Übernahme führen. Während die unabhängige Unternehmensberatung Thomas Bestgen (UTB) die rechtlichen und finanziellen Fragestellungen klärte, widmete sich WorkArt intensiv der zielgruppenadäquaten Information der multikulturellen Bewohnerschaft über das Genossenschaftsmodell.

**Wohnungspolitische Ausgangslage**

Mitte 2004 wurde die Wohnungsbaugesellschaft Mitte vom Senat Berlin aufgefordert, für 17 ehemalige Sanierungsvertragsgrundstücke das Reprivatisierungsverfahren einzuleiten. Dieser Vorgang reihte sich ein in die Berliner Wohnungspolitik, durch die zur Konsolidierung der öffentlichen Haushalte in den letzten Jahren mehr als 100.000 landeseigene Wohnungen an private InvestorInnen veräußert wurden.

Der Verkauf landeseigener Wohnungsbestände ist seit je ein brisantes politisches Thema in der Stadt. Daher werden von Senatsseite Strategien zur mieterorientierten Privatisierung unterstützt. Zur Information und Beratung der betroffenen Mieterschaft über den Ablauf des Privatisierungsverfahrens, über mögliche mieterbezogene Erwerbsformen sowie über mietrechtliche Grundlagen wurde die unabhängige Unternehmensberatung UTB beauftragt.

Im Laufe der ersten Beratungen

stieg das Interesse der vom Verkauf betroffenen Bewohnerschaft an bewohnerorientierten Privatisierungsmodellen. So entwickelte die UTB ein Finanzierungsmodell für die Privatisierung aller 17 betroffenen Grundstücke, welches die in der Beratungsphase gewonnenen Erkenntnisse berücksichtigte und sich sowohl an den Interessen einer liquiditätsorientierten Privatisierung als auch an den Interessen einer vorwiegend aus Migrantenfamilien bestehenden Bewohnerschaft orientierte.

Eine konventionelle Finanzierung wurde durch folgende Umstände verhindert:

- Gesetzlich mögliche Mieterhöhungen sind kurzfristig nicht zu realisieren, da die Eigentümerin Mieterhöhungen in

2003/2004 auf breiter Basis ausgeschöpft hat, bzw. für verschiedene Grundstücke Mietobergrenzen gem. Fördervertrag gelten.

- Für die Mehrzahl der Grundstücke ist ein Instandhaltungsrückstau festgestellt, der bei Übernahme durch eine Mietergenossenschaft aus der laufenden Bewirtschaftung nicht zu beseitigen ist. Dies gilt auch für jede andere ErwerberIn.
- Steuerliche Präferenzen fallen aufgrund der Rechtsform weg.
- Ein Liquiditätsausgleich durch Eigenkapital ist unrealistisch, da Mitglieder für neu gegründete Genossenschaftsprojekte erfahrungsgemäß erst im zweiten Jahr des Bestehens gewonnen werden können (Projektunsicherheit, keine Entrepreneure).

**Hierbei wurden folgende Basisdaten und Annahmen zu Grunde gelegt:**

**Verkehrswertgutachten sämtlicher Grundstücke: 11.570.000,00 €**

**Geschätzte Sanierungskosten in Höhe von 3 - 5 Mio. € für notwendige Bau-  
maßnahmen:**

- Leerstands-beseitigung
- Komplettierung des Heizungseinbaus
- Beseitigung des Instandhaltungsrückstaus

**Berliner Mietspiegel 2005 für die westlichen Bezirke**

Mieterträge Stand: 01.09.2004 WE: 2,83 €/m<sup>2</sup>, GE: 3,36 €/m<sup>2</sup>

Mietspiegel	einfache Wohnlage mit SH oder Bad, IWC	Altbau mit SH, Bad, IWC
40 - unter 60 m <sup>2</sup> (2/3 der WE)	3,12 €	4,62 €
60-90 m <sup>2</sup>	2,38 €	4,05 €
über 90 m <sup>2</sup>	2,83 €	3,67 €

293 Wohneinheiten mit 22.179,52 m<sup>2</sup> Wohnfläche,

sowie 26 Gewerbeeinheiten mit 2.459,87 m<sup>2</sup> Gewerbefläche

Die Steigerung der Nettokaltmiete beträgt bei Erwerb zw. 0 und 20%

Laufzeit der Hypothekendarlehen beträgt 10 Jahre

Förderdarlehen der KfW für die Sanierung werden in Anspruch genommen  
Als Instandhaltungsrücklage wurde 0,40 €/m<sup>2</sup>, als laufende Instandhaltungskosten wurden 0,20 €/m<sup>2</sup> angenommen.



**Die Genossenschaftslösung**

Zunächst wurde die Neugründung einer Türkisch-Deutschen Mietergenossenschaft favorisiert, doch musste die Realisierung aufgegeben werden, da die Finanzwirtschaft bei gegebener Förderlandschaft im Land Berlin (Investitionsbank Berlin, IBB) und des Bundes (KfW-Förderbank) ohne entsprechende Eigenkapitalausstattung und einen Nachweis wohnungswirtschaftlicher Professionalität keine Chancen der Realisierbarkeit bietet.

Der Anschluss an eine bestehende Genossenschaft stellte sich schließlich als realistische Umsetzungsmöglichkeit unter Berücksichtigung der grundlegenden Interessen eines großen Teils der betroffenen Mietergemeinschaften dar, die sich wie folgt zusammenfassen lassen:

- Sicherung demokratischer Mitbestimmungsrechte,
- Lebenslanges Wohnrecht,
- Bezahlbarer Wohnraum,
- Eigentumsorientierung, d.h. Möglichkeit zum späterer Erwerb der eigenen Wohnung,
- Mitbestimmungsmöglichkeiten bei Bewirtschaftung (Hauswart, Haus- und Gartenpflege) und Nutzung Gemeinschaftseigentum.

Nachdem über die beiden ortsansässigen genossenschaftlichen Prüfungsverbände keine Kontakte zu Wohnungsgenossenschaften hergestellt werden konnten, die an Bestandserweiterungen interessiert gewesen wären, aktivierte die UTB Kontakte zum Vorstand der im Jahr 2000 gegründete eigentumsorientierten Wohnungsbaugenossenschaft Am Ostseeplatz

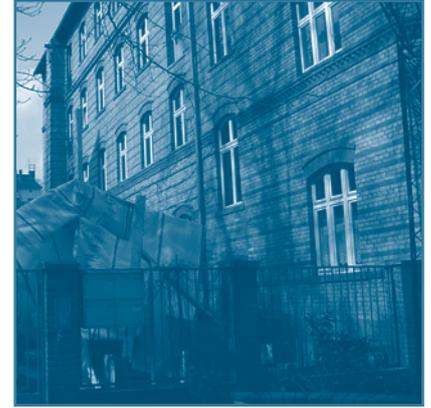
eG. Der Vorstand signalisierte Interesse an dem Projekt, da bereits ein Beschluss der Mitgliederversammlung zur Bestandserweiterung vorlag.

Eine Machbarkeitsstudie der UTB vom Januar 2005 zeigte die notwendigen Erfolgsparameter für eine erfolgreiche Umsetzung des Genossenschaftsmodells auf und kam zu dem Ergebnis, dass diese bei einem Erwerb durch eine bestehende Wohnungsgenossenschaft überwiegend erfüllt werden können.

Ende 2005 hat die Senatsbauverwaltung gemeinsam mit der UTB schließlich folgende Parameter für einen genossenschaftlichen Paketerwerb festgelegt:

- Die Genossenschaft erwirbt ein Paket von 13 der 17 zum Verkauf anstehenden Grundstücke.
- Für die Beseitigung des Instandhaltungsrückstaus erhält die Genossenschaft einen Baukostenzuschuss.
- Als Eigenkapitalersatzmittel erhält

<b>Überprüfte Parameter</b>	<b>Machbarkeitsstudie Februar 2005</b>	<b>Stand September 2005</b>
<b>Verkehrswertaktualisierung:</b>	Soll -10 %	erfüllt, Aktualisierung: Ist: -12,13 %
<b>Sanierungsdarlehen</b>		
KfW-CO <sub>2</sub> Darlehen zu 1,75 % Zins		erfüllt, Zins 1,6 %
KfW-Womo Darlehen zu 3,8 % Zins		erfüllt, Zins 2,9 %
Sanierungszuschuss Land Berlin		erfüllt, Vorvertrag über Mod-Inst-Mittel
Kaufpreisstundung 20 %		offen
<b>Mietenentwickl. Genossenschaft Soll</b>	<b>Soll Stand 9/2005:</b>	
Bei Erwerb:	2,83 €/m <sup>2</sup> /mtl	Bei Erwerb: 2,98 €/m <sup>2</sup> /mtl
n. Sanierung	3,38 €/m <sup>2</sup> /mtl	nach Sanierung 3,58 €/m <sup>2</sup> /mtl
Perspektive 10 J.	4,00 €/m <sup>2</sup> /mtl	Perspektive 10 J. 4,00 €/m <sup>2</sup> /mtl
<b>Finanzierungsparameter eines genossenschaftlichen Erwerbs:</b>		
Paketkauf von 15 Grundstücken		Paketkauf von 12 Grundstücken
Gesamtfinanzierung Kauf u. Sanierungsmaßnahmen (Heizung+Sofort-Inst)	12.832.825,05 €	11.484.075,46 €
Eigenkapitalerfordernis 25 %	ca. 3.250.000 €	ca. 2.875.000 €
Davon Genossenschaft	750.000 €	750.000 €
Davon Baukostenzuschuss	1.000.000 €	1.000.000 €
Deckungslücke Eigenkapitalerfordernis	1.500.000 €	1.125.000 €
<b>An eine erfolgreiche Umsetzung eines Paketerwerbs an die Genossenschaft sind u.a. weitere entscheidende Finanzierungsfaktoren gebunden:</b>		
a) Absicherung der Fremdfinanzierung über Darlehen mit einem Beleihungsauslauf in Höhe von 75 % der Gesamtkosten		
b) Sicherung der Eigenkapitalbasis in Höhe von 25 % der Gesamtkosten		



die Genossenschaft ein Landesdarlehen in Höhe von ca. 20 % des Kaufpreises. Das Darlehen ist innerhalb von 15 Jahren zu tilgen.

Nach schriftlicher Zusage des Landes Berlin zu o.g. Paketerwerb hat die Genossenschaftsbank im Februar 2006 begonnen, die eingereichten Bonitäts- und Projektunterlagen zu prüfen. Für jedes der 13 Grundstücke wurden bankenseits Verkehrswertgutachten beauftragt. Genossenschaftsbank, Genossenschaft und die UTB haben seit Anfang des Jahres gemeinsam mehrfach vertiefende Fragestellungen erörtert. Nach abgeschlossener Prüfung durch den Marktfolgebereich ist mit einer Entscheidungsvorlage für den Vorstand zeitnah zu rechnen. Bei positiver Entscheidung wird die Genossenschaft den mittlerweile mit der Wohnungsbaugesellschaft Mitte abgestimmten Kaufvertragsentwurf beurkunden. Ein Lasten-Nutzen-Wechsel kann somit im Sommer 2006 erfolgen.

### Soziokulturelle Ausgangslage

Berlin hat mehr als 120.000 EinwohnerInnen, die aus der Türkei stammen. Im Jahr 2003 lebten allein im Bezirk Kreuzberg-Friedrichshain 23.535 türkische StaatsbürgerInnen, der überwiegende Teil davon in Kreuzberg. „Multikulti“, d.h. das prinzipiell friedliche Miteinander verschiedener Kulturen ist in den Modellgebieten in Berlin-Kreuzberg und Berlin-Schöneberg eine sichtbare Realität. Dies sagt jedoch wenig über den Grad der gesellschaftlichen Integration derer aus, die Träger der Migrationskultu-

### *Türkischstämmiger junger Mann im Rahmen der Veranstaltung „Mythos Kreuzberg“ (Juni 2005)*

*„Ich wurde in Berlin geboren und solange ich denken kann, klebt mir ein unsichtbares Schild mit der Aufschrift „Problemfall“ auf der Stirn. Schon als Kind in der Schule galt ich als „Problemfall“, weil ich die Ausländerquote in der Klasse in die Höhe trieb. Als Jugendlicher galt ich dann als „Problemfall“, weil ich keinen Ausbildungsplatz fand. Ich bin es Leid, mein Leben lang das Stigma „Problemfall“ angeklebt zu bekommen und entsprechend negativ wahrgenommen zu werden. Ich bin leistungsbereit, intelligent und Bürger dieses Staates. Wann endlich ist diese (Mehrheits)gesellschaft bereit, die Zuwanderung und damit die Zuwanderer zu akzeptieren und ein respektables Miteinander zu entwickeln?“*

ren sind. Seit den Anschlägen vom 11. September 2001 haben sich Ängste und Vorurteile gegen die muslimische Bevölkerung verstärkt und werden tabuloser in die Öffentlichkeit getragen. Die aktuellen Auseinandersetzungen um den Islam und dessen religiösen Werte- und Lebensvorstellungen zeigen nicht zuletzt, dass zur Integration von ZuwanderInnen mehr gehört als die Akzeptanz bunter Kulturvielfalt. Diese Erkenntnis gilt es produktiv zu nutzen.

Ziel des Projektentwicklungsprozesses im hier geschilderten Modellvorhaben war es, die jetzigen MieterInnen – 67 % davon türkischstämmig

– in die Lage zu versetzen, die vier Häuser in Kreuzberg und Schöneberg im Rahmen einer Genossenschaftslösung gemeinsam zu übernehmen und somit auch die bereits angesprochene Teilhabe- und Mitwirkungsmöglichkeit der MigrantInnen zu stärken.

Hier lebende MigrantInnen sind stark geprägt durch den Vorgang der Migration. Die Erfahrungen von Ungleichheit und Ungleichbehandlung in der Aufnahmegesellschaft sowie die Unsicherheit der Lebensgestaltung als Minderheit führt oft zu Misstrauen und Distanz der Mehrheitsgesellschaft gegenüber. In dieser Situation werden gerade Entscheidungen, die mit der Einlage von Geld verbunden sind, ungern oder gar nicht getroffen, besonders dann nicht, wenn Entscheidungen mit anderen (im konkreten Fall den anderen MieterInnen) gemeinsam getroffen werden sollen.

Neben der zielgruppenspezifischen Informationsvermittlung musste daher zusätzlich der besondere Zugang von türkischen BerlinereInnen zu der Trägerform Genossenschaft gesucht und beworben werden. Als erster Schritt musste Misstrauen in öffentliche Verfahren und deren Beteiligte abgebaut und Vertrauen zwischen den Beteiligten aufgebaut werden. Die Erfahrungen im Sensibilisierungs- und Beteiligungsprozess zeigten, dass durch persönliche Gespräche dieses Vertrauen entwickelt und damit Interesse und Zugang zu allgemeineren Fragen – hier zu genossenschaftlichem Wohnen – geschaffen werden konnten.

Eine Herausforderung, die sich allerdings durchaus auch bei MieterInnen



ohne Migrationshintergrund offenbarte, lag in dem Positionswechsel den MieterInnen bei einem genossenschaftlichen Erwerb vollziehen mussten. „MieterInnen“ werden zu „Mitgliedern“ und damit auch zu MiteigentümerInnen der Genossenschaft. Während der Mieterstandpunkt davon geprägt war, dass die Verantwortung für den Erhalt und die Bewirtschaftung eines Hauses von den HauseigentümerInnen übernommen wurde, sind Genossenschaftsmitglieder gefordert, sich für das Ganze mitverantwortlich zu fühlen und zu engagieren. Dieser Wechsel zu mehr Verantwortung und Engagement und damit zu einem neuen Verständnis größerer Zusammenhänge war oft schwierig und kompliziert. Dieses um so mehr, als die Mieterschaft in den landeseigenen Bestandswohnungen in Berlin bis heute ein kostengünstiges und wenig reglementiertes Wohnen genießen konnte.

Durch persönliche Kontakte, Tiefeninterviews und gemeinsame Aktivitäten sollte ein differenziertes Bild der Zielgruppe entwickelt werden. Die Vorstellungen und Vorbehalte der türkischstämmigen MieterInnen gegenüber Wohnungsgenossenschaften sollten ebenso ermittelt und auf ihren Kern hin untersucht werden wie die Frage, welche kulturellen Erfahrungen für den Genossenschaftsgedanken nutzbar sind. Erfragt werden sollte z.B., worin der Nutzen einer Mitgliedschaft in einer Genossenschaft gesehen wird, wo Anknüpfungspunkte zum Verständnis genossenschaftlichen Eigentums liegen und in welchem Maß Engagement für die wohnungsbezogenen Belange

aufgebracht werden kann. Auch die Erforschung von möglichen Hindernissen und Barrieren bei einer Entscheidung für die Rechtsform eG war Gegenstand der Begleitforschung.

#### **Interkulturelle Kommunikation im Modellvorhaben: mit und für MigrantInnen**

Da das Modellvorhaben einerseits darauf gerichtet war, Gruppenprozesse so zu stärken, dass ein gemeinsames Ziel von den MieterInnen erreicht werden konnte, andererseits eine Fülle von verständlichen und eingängigen Informationen weiter gegeben werden sollten, war es mit der alleinigen Übersetzung von Texten ins Türkische nicht getan. Vielmehr war eine Projektmitarbeit durch türkischstämmige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und deren persönliche Präsenz unerlässlich. Es musste eine eigene türkische Sprache kreiert werden, die sich von der eher sachlichen deutschen Sprache abhob und auf die Mentalität der türkisch-stämmigen MieterInnen einging und diese auch für die Sache interessieren konnte. Das vollständige Verständnis über die Ziele, die Strategie und die Aufgaben des Vorhabens sowie die aktive Mitwirkung aller MitarbeiterInnen war notwendig. Nur durch diese interkulturelle Bearbeitung erhielt das Vorhaben eine deutsch-türkische Identität, die als solche auch von außen wahrgenommen werden konnte. Damit war und ist das Vorhaben auch in der Lage, eine Vorbildfunktion für eine gemeinsame Projektentwicklung einzunehmen.

In der türkischen Gesellschaft ist es Tradition, dass ein heiratsfähiger junger Mann eine Familie gründet und ein Haus baut oder kauft. In den Städten ist es heutzutage üblich, statt eines Hauses eine Wohnung zu kaufen. Untersuchungen zeigen, dass 71 % der türkischstämmigen Haushalte über Wohneigentum verfügen (Prof. Dr. Volker Eichener, „Migranten: Problemmieter oder Zielgruppe?“ Fachtagung Bochum 3/2005). Allerdings nicht in Deutschland, sondern in der Türkei. Doch auch die Wohneigentumsquote in Deutschland steigt stetig. Diese Tradition und ihre Entwicklung galt es in den Gesprächen zu berücksichtigen.

Die familienbezogenen Strukturen türkischstämmiger Haushalte wirkten sich auch im Kommunikationsverhalten aus. Debatten, Überlegungen und Entscheidungen wurden im Familienkreis und z.B. nicht auf Hausversammlungen oder öffentlichen Veranstaltungen geführt. In der Familie gemeinsam getroffene Entscheidungen wurden von den Männern nach außen getragen und bekannt gegeben. Während Frauen untereinander einen regen Kontakt hielten, sich gegenseitig informierten, ihre Meinungen austauschten und sich häufiger in die Diskussionen der Beteiligungsverfahren einbrachten, hielten sich türkischstämmige Männer dabei eher zurück. Dies erklärt sich auch daraus, dass Unkenntnis über ein neues Thema – wie hier der Verkauf des Wohnhauses und der genossenschaftliche Erwerb – nicht in der (gemischten) Öffentlichkeit gezeigt wird. Im Rahmen des Modellvorhabens wurden die Beratungen und Befragungen der Män-



ner aus diesem Grunde ausschließlich von einem erfahrenen türkischstämmigen Kollegen durchgeführt.

Parallel hierzu, gibt es vereinzelt allein stehende bzw. de facto allein erziehende Mütter, die nicht in traditionellen Familienstrukturen leben. In einigen Fällen halten sich die Ehemänner die meiste Zeit über in der Türkei auf, es kann aber auch ein Zeichen sich wandelnder Familienstrukturen sein. Diese Mieterinnen wurden ausschließlich von türkischstämmigen Kolleginnen beraten und befragt.

Für das Forschungsvorhaben wurden vier Häuser aus dem Kreuzberger Wohngebiet und ein Wohnhaus aus Schöneberg für eine vertiefende Untersuchung ausgewählt. Mit zwei Dritteln dieser Haushalte konnten Tiefeninterviews geführt werden. Davon stammten 72 % aus der Türkei.

### Ergebnisse und Erfahrungen aus den Interviews

Die Interviews ermöglichten es, ein differenziertes Bild der Zielgruppe in den Modellgebieten Berlin Kreuzberg und Schöneberg zu zeichnen.

### Herkunft

Die türkischstämmigen Haushalte kommen vor allem von der nördlichen Schwarzmeerküste. Die Region grenzt an Ostanatolien, ist ländlich geprägt und historisch bedeutend. Im Mittelalter war Trapson Mittelpunkt des Kaiserreiches Trapezunt und bildete die erste Handelstadt der Alten Welt. Kemal Atatürk führte von dort aus den Befreiungsfeldzug gegen die

ausländischen Okkupationsmächte.

Die übrigen befragten Haushalten stammen aus Berlin und anderen Teilen Deutschlands (NRW, Niedersachsen, Bayern) oder anderen EU-Staaten. Geborene Berlinerinnen oder Berliner waren vor allem in den türkischen Familien zu finden.

### Identität der Migrantinnen und Migranten

Auf die Fragen: „Wie fühlen Sie sich in Deutschland? Als wen sehen Sie sich in dieser Gesellschaft?“ antworteten die Hälfte der türkischstämmigen Befragten eindeutig positiv („Ich fühle mich zugehörig“, „Hier fühle ich mich zuhause, in der Türkei nicht.“), 30 % der Antwortenden waren eher ambivalent („Mein Zugehörigkeitsgefühl ist nach der Wende im Jahr 1989 schlechter geworden“, „Ich fühle mich beiden Seiten entfremdet“) und 20 % der Befragten machten distanzierende Aussagen („Auch wenn ich die Deutsche Staatsbürgerschaft habe, werde ich als Türke behandelt.“, „Ich fühle mich nicht zugehörig.“).

Außerhalb des Wohngebietes fühlen sich die Befragten häufig weniger akzeptiert und haben den Eindruck, als „Ausländer“, d.h. als nicht dazugehörig, wahrgenommen zu werden.

Die türkischen Befragten achten „deutsche Tugenden“ wie z.B. Verlässlichkeit, Wirtschaftlichkeit, Ordentlichkeit, Strukturiertheit. Sie achten deutsche Repräsentanten von Institutionen und Verfahrensbeteiligte und erkennen sie als Autoritäten an. Die Wertigkeit von Verfahren und Informationen wird im Zusammen-

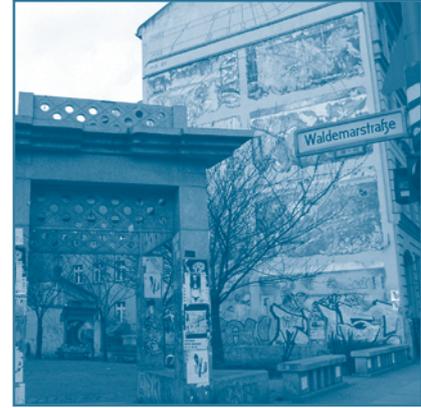
hang mit der involvierten deutschen Präsenz beurteilt. Verfahren erhalten durch deutsche Präsenz eine Autorität, die mit Seriosität verbunden wird.

### Soziale Lage, Haushaltsgrößen

Die Fragen nach der sozialen Lage der Befragten war äußerst brisant, da durch die Regelungen nach Hartz IV viel Unsicherheit und Misstrauen gegenüber Außenstehenden und evtl. mit Ämtern kooperierenden Institutionen entstanden ist. Trotzdem wurden einige Angaben gemacht, die nachfolgend als Tendenzen wiedergegeben werden.

Die Hälfte der Befragten gab an, berufstätig (selbständig, geringfügig beschäftigt oder teilzeitbeschäftigt) zu sein. Weitere 37 % leben ganz oder teilweise von Hartz IV/ALG II oder sind Rentner. 13 % der Haushalte machten keine Angaben. Diese Ergebnisse bestätigen, dass die Bewohnerschaft von vorwiegend kleinen Einkommen oder Transfer-Leistungen lebt.

Die Ermittlung zur Größe der Haushalte unterlag den gleichen durch Hartz IV bedingten Vorbehalten. Da sich die Hartz IV-Regelungen auf Bedarfsgemeinschaften beziehen, also auf die Anzahl der bedürftigen Haushaltsmitglieder, machten viele Haushalte hierzu keine Angaben. Die türkischen Haushalte leben jedoch zum größten Teil in traditionellen Familienstrukturen mit Vater, Mutter und zumeist mit zwei Kindern. In jedem fünften Haushalt leben Großeltern, Eltern und Kinder in einer Wohnung. In diesen Fällen sind die Groß-



eltern zumeist bereits im Rentenalter und pendeln zwischen Berlin und der Türkei hin und her. Auffallend ist die verhältnismäßig hohe Anzahl allein lebender türkischstämmiger Frauen, die entweder geschieden sind oder deren Männer vorwiegend in der Türkei leben. Die deutschen Haushalte sind vorwiegend Single-Haushalte. Vollständige deutsche Familien mit Kindern sind nicht vertreten. Vereinzelt leben Kinder bei einzelnen Elternteilen.

### Die Bedeutung des Wohngebietes und der Wohnung

Die Bindung an den Wohnstandort ist bei den türkischstämmigen Haushalten sehr groß. 80 % der Befragten wohnen seit mehr als 20 Jahren in Berlin, der überwiegende Anteil im Quartier. Nur ein Anteil von 10 % lebt weniger als 10 Jahre in Berlin. Die Mehrheit der türkischstämmigen Haushalte ist in den 70er Jahren nach Berlin gekommen. Ihre Kinder sind in Deutschland geboren und wohnen, arbeiten oder studieren hier.

Die Integrationsbereitschaft bei den Befragten türkischen MigrantInnen ist – entgegen landläufiger Annahmen – hoch. Die eindeutige Mehrheit der Befragten hat sich am Wohnstandort eingerichtet. Mit dem Wohnumfeld ist ein hohes Maß an Identifikation verbunden. „Das ist mein Kiez“, „Hier bin ich aufgewachsen“. Das nachbarschaftliche und familiäre Leben ist stark entwickelt und bildet einen hohen Bindungsfaktor. Die türkischen Frauen nehmen eine wichtige Rolle bei den sozialen Kontakten innerhalb

der Hausgemeinschaft ein und sind der Entwicklung von gemeinschaftlichen Aktivitäten sehr aufgeschlossen. In den Modellhäusern leben erstaunlich viele türkischstämmige Frauen alleine oder mit ihren Kindern. Die Ehemänner und/oder Väter der Kinder leben in der Türkei oder pendeln in größeren Zeitabständen. In diesen Fällen halten die Frauen die Präsenz am Wohnstandort. Es ist zu vermuten, dass dieser Aufbruch traditioneller Familienstrukturen verbunden ist mit der hohen Wohngebietsidentität und dem damit für Frauen überwiegend verbundenen Sicherheitsgefühl. Die gute Versorgung durch den Einzelhandel, die gute Verkehrslage und das türkisch geprägte soziale wie wirtschaftliche Umfeld werden bei den Befragten als hohe Qualität angesehen. Allerdings werden auch verschiedene Störfaktoren genannt. Das Umfeld wird als kinderfeindlich und durch soziale Probleme belastet empfunden. Diese Entwicklung empfinden die türkischen Haushalte ebenso bedrohlich wie die deutschen. Die deutschen Haushalte verwiesen darauf, dass sich diese Entwicklung im Laufe der letzten Jahre verschärft habe, und sie sich deshalb vereinzelt auch mit Wegzugsabsichten befassen.

Die deutschen Haushalte nehmen die Situation im Quartier aufgrund ihres Minderheitenstatus sehr sensibel wahr. Die Lebensweise der türkischen Haushalte wird häufig als störend empfunden. Sie fühlen sich durch die andere Lebensweise dominiert. Regeln und Normen des Zusammenlebens bzgl. Lärm, Müll etc. würden nicht eingehalten. Zudem kommt es

vereinzelt zu heftigen Spannungen zwischen deutschen und türkischen MieterInnen hinsichtlich der unorthodoxen Lebensweise der deutschen Mieterinnen, was in manchen Fällen die Qualität von Mobbing gegen einzelne Personen annehmen kann.

Die Zufriedenheit mit der Wohnung ist durch den oft mangelhaften Zustand oder ungünstige Grundrisse in den Wohnungen nur mittelmäßig. Die Unzufriedenheit mit dem Zustand der Wohnung wird jedoch größtenteils durch die günstigen Mieten, die bei einer Mietspanne zwischen 2,52 - 3,65 €/m<sup>2</sup>/Monat netto kalt liegen, kompensiert. Die Mietspanne ist mit dem unterschiedlichen Ausstattungsstandard der Wohnungen verbunden.

### Erfolge und Aussichten

Aus den bisher geführten Gesprächen konnten bereits einige zentrale Erkenntnisse gewonnen werden.

- Vorstellungen über genossenschaftliches Wohnen in Deutschland, sind bei den türkischen Befragten kaum vorhanden oder belegt durch negative Annahmen, die aus Erfahrungen mit dem türkischen Genossenschaftswesen resultieren. Dieses Defizit ist nur durch ausführliche, muttersprachliche Kommunikation zu beheben. Dabei ist der Hinweis auf das Prüfwesen in Deutschland, die vertraglichen Regelungen, die wirtschaftliche Bedeutung und Seriosität sowie die demokratischen Mitbestimmungsmöglichkeiten im deutschen Genossenschaftswesen besonders herauszustellen.
- Es hat sich gezeigt, dass die türkischen Befragten bereit sind, sich



auch materiell für eine Genossenschaft zu engagieren. Mit dem Erwerb von Genossenschaftsanteilen ist – wie beim Erwerb von Wohneigentum insgesamt – ein Schritt zur materiellen Integration getan. Die ersten Mitgliedschaften im Dezember 2005 bestätigen diese Bereitschaft. Der Wunsch nach späterem

Kauf der eigenen Wohnung stellt die Genossenschaft vor besondere Herausforderungen, die im Hinblick auf das zunehmende Sicherheitsbedürfnis im Alter zu lösen sein wird.

- Die Identität mit dem Wohngebiet, die Möglichkeit für Frauen, dort selbständig leben zu können und das entwickelte soziale Netzwerk

stellen Qualitäten des Wohngebietes dar, die unbedingt gestärkt werden sollten. Dieses umso mehr als den andererseits defizitären Gegebenheiten entgegen arbeiten zu können. Die Wohnungsgenossenschaft kann an die Stärken des Quartiers anknüpfen und so zur Stabilisierung des Wohngebietes beitragen.

*Bilder oben:  
Modellhäuser und Kreuzberger Milieu*

## „Förderfenster“ für Wohnge- nossenschaf- ten

### **Eine neue Initiative der KfW-Förderbank**

Hauptproblem vieler junger und neu gegründeter Wohnungsgenossenschaften ist die Beschaffung von Eigenkapital, um Grundstücke und Wohnungen erwerben oder errichten zu können. Mit Hilfe der KfW Förderbank kann nun diesem Mangel begegnet und so manches geplante Projekt auf finanziell solide Füße gestellt werden.

Dies ist nicht zuletzt Erfolg des noch laufenden Forschungsprojekts, denn die Auftaktveranstaltung im Mai 2005 hat Überlegungen der KfW Förderbank bestärkt, die Fördermöglichkeiten für Wohnungsgenossenschaften über die allen Wohnungsunternehmen zugänglichen Programme hinaus zu verbessern. Im Ergebnis entsprechender Gespräche mit BBR und BMVBS bietet die KfW seit April 2006 im Rahmen ihres aus Eigenmitteln finanzierten Wohneigentumsprogramms ein „Förderfenster“ zur Finanzierung des Erwerbs

von Genossenschaftsanteilen an Wohnungsgenossenschaften an. Alle Privatpersonen, die Genossenschaftsanteile zeichnen, insbesondere um dadurch Mitglied einer Wohnungsgenossenschaft zu werden, können Anträge stellen.

**Für das „Förderfenster“ Genossenschaftsanteile gelten grundsätzlich die Konditionen des KfW-Eigentumsprogramms. Aufgrund der Besonderheiten von Genossenschaftsanteilen gelten jedoch folgende Sonderregelungen:**

**Finanzierungsanteil: bis zu 100 % des Genossenschaftsanteils**

**Zinsbindung: Der Zinssatz des Darlehens wird für einen Zeitraum von 10 Jahren festgeschrieben.**

**Tilgung: Eine vorzeitige Rückzahlung des gesamten Darlehens oder in Teilbeträgen ist während der ersten Zinsbindungsfrist jederzeit ohne Kosten für den Endkreditnehmer möglich.**

**Sicherheiten: bankenübliche Sicherheiten**

**Form und Umfang der Besicherung werden im Rahmen der Kreditverhandlungen zwischen dem Antragsteller und seiner Hausbank vereinbart.**

**Weitere Informationen unter [www.kfw-foerderbank.de](http://www.kfw-foerderbank.de)**

Zusätzlich lotet die KfW derzeit gemeinsam mit der WOGENO München eG und der Bayerische Landesbodenkreditanstalt (Labo) Möglichkeiten der Refinanzierung eines Landeskredits durch das KfW-Wohneigentumsprogramm aus. Dabei soll die Finanzierungslücke geschlossen werden, die beim Erwerb von Bestandsimmobilien durch Mietergemeinschaften in genossenschaftlicher Rechtsform häufig zwischen vorhandenem Eigenkapital und dem durch Grundschulden (erstrangig) gesicherten Fremdkapital besteht.

Die 22 Modellvorhaben im ExWoSt-Forschungsfeld\*  
 „Modelle genossenschaftlichen Wohnens: Erschließen von Genossenschaftspotenzialen“



\* Angegeben ist jeweils der Träger des Modellvorhabens.

- Aktionsfeld 1: Besondere Leistungen von Genossenschaften zur Quartiersentwicklung und -stabilisierung
- Aktionsfeld 2: Wohnraumversorgung von unterschiedlichen Zielgruppen in/durch Genossenschaften
- △ Aktionsfeld 3: Rahmenbedingungen und förderliche Strukturen zur Implementierung von Modellen genossenschaftlichen Wohnens
- ▲ Entwicklungspool / Dachgenossenschaften

**Begleitforschung**

Bundesamt für Bauwesen  
und Raumordnung  
Deichmanns Aue 31-37  
53179 Bonn

Barbara Crome  
Tel: (0 18 88) 401-1220  
Fax: (0 18 88) 401-1219  
barbara.crome@bbr.bund.de  
www.bbr.bund.de

Das Bundesamt für Bauwesen und  
Raumordnung ist eine Bundesober-  
behörde im Geschäftsbereich des  
Bundesministeriums für Verkehr,  
Bau und Stadtentwicklung (BMVBS).

**Forschungsassistentz**

Klaus Novy Institut  
Corneliusstrasse 2  
50678 Köln

Angelika Simbriger  
Helene Maron  
Tel: (0221) 93 12 07 0  
Fax: (0221) 93 12 07 20  
angelika.simbriger@kni.de  
helene.maron@kni.de  
www.kni.de

**Herausgeber**

Bundesamt für Bauwesen und  
Raumordnung

**Schriftleitung**

Prof. Dr. Wendelin Strubelt  
Dr. Hans-Peter Gatzweiler  
Dr. Robert Kaltenbrunner

**Bearbeitung**

Barbara Crome, BBR  
Sabine Diemer, Angelika Simbriger,  
Klaus Novy Institut

**Gestaltung und Satz**

ecosense, Köln  
www.ecosense.de

**Druck**

Druck Center Meckenheim

**Bildnachweis**

Quelle: Bilder und Abbildungen aus  
den Modellvorhaben

**Zitierweise**

Bundesamt für Bauwesen und  
Raumordnung (Hrsg.), ExWoSt-  
Informationen „Genossenschaftliche  
Lösungen beim Verkauf von Woh-  
nungsbeständen“,  
28/3 – 07/2006

Nachdruck nur mit genauer Quellen-  
angabe gestattet. Es wird um Zu-  
sendung von zwei Belegexemplaren  
gebeten.

Alle Rechte vorbehalten  
© BBR Bonn 2006