

## Altersvorsorge und Wohnungsgenossenschaften

Das Forschungsfeld „Modelle genossenschaftlichen Wohnens“  
im Experimentellen Wohnungs- und Städtebau

### Projektleitung

Barbara Crome

Mathias Metzmacher

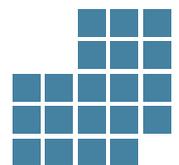
Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Bonn

### Auftragnehmer

ANALYSE & KONZEPTE, Hamburg

ifG INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

Ein Projekt des Forschungsprogramms „Experimenteller Wohnungs- und Städtebau“ (ExWoSt) des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) und des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung (BBR).



**ExWoSt**

## Forschungen

In der Schriftenreihe Forschungen veröffentlichen das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) und das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) ausgewählte Ergebnisse aus der Ressortforschung zu den Themenbereichen Raumordnung, Stadtentwicklung, Wohnungswesen und Bauwesen.

## IMPRESSUM

### Herausgeber

Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS)  
Invalidenstraße 44  
10115 Berlin  
[www.bmvbs.bund.de](http://www.bmvbs.bund.de)

Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR)  
Deichmanns Aue 31–37  
53179 Bonn  
[www.bbr.bund.de](http://www.bbr.bund.de)

### Redaktion

Mathias Metzmacher  
BBR, Bonn

### Gestaltung und Satz

michel marketing, Göttingen

### Druck

Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Bonn

### Verlag

Selbstverlag des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung  
Postfach 21 01 50  
53156 Bonn

### Bestellungen

[forschung.wohnen@bbr.bund.de](mailto:forschung.wohnen@bbr.bund.de)  
Stichwort: Forschungen Heft 125

### Nachdruck und Vervielfältigung

Alle Rechte vorbehalten

Die vom Auftragnehmer vertretene Auffassung ist nicht unbedingt mit der der Herausgeber identisch.

ISSN 1435-4659 (Schriftenreihe)

ISBN 978-3-87994-457-6

Forschungen Heft 125  
Bonn 2007

# Inhalt

Kurzfassung	9
Summary	15
1 Einleitung	21
2 Forschungskonzeption	23
3 Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile	24
3.1 Machbarkeitsstudie	24
3.2 Teilnehmer der Machbarkeitsstudie	24
3.3 Beschreibung des Modells	26
Grundidee und Voraussetzungen	26
Grundaufbau der Modellrechnungen	28
3.4 Darstellung der Modellrechnungen	29
Zielsysteme und Parameterbeschreibungen aus Sicht der Mitglieder	29
Zielsysteme und Parameterbeschreibungen aus Sicht der Genossenschaft	30
Methodischer Hintergrund des Mitglieder-Modells	34
Methodischer Hintergrund des Genossenschaften-Modells	37
3.5 Berechnungsergebnisse für repräsentative Mitgliederhaushalte und Wohnungsgenossenschaften	39
Haushalts-Typ 1: Junger Single	40
Haushalts-Typ 2: Familie mit 2 Kindern	42
Haushalts-Typ 3: Ehepaar ohne Kinder	44
Haushalts-Typ 4: Alleinstehender Rentner	47
Genossenschafts-Typ 1: 300 Mitglieder	48
Genossenschafts-Typ 2: 2.000 Mitglieder	50
Genossenschafts-Typ 3: 5.000 Mitglieder	50
Genossenschafts-Typ 4: 8.000 Mitglieder	52
3.6 Interpretation der Berechnungsergebnisse	53
Beurteilung aus Sicht der verschiedenen Mitgliedertypen	53
Beurteilung aus Sicht der verschiedenen Genossenschaftstypen	54
Integration beider Modellebenen und Berücksichtigung weiterer Einflussgrößen	55
3.7 Gesamtbeurteilung des Modells und Umsetzungsempfehlungen für die Genossenschaften	57
Chancen und Risiken des Modells für Mitglieder und Genossenschaften	57
Grundanforderungen an die Ausgestaltung des Modells	57
3.8 Mitgliederbefragung zur Akzeptanz und Ausgestaltung genossenschaftlicher Altersvorsorge	58
Wohnkostenbelastung	60
Private Altersvorsorge – Engagement und Information	60
Verbreitung der privaten Altersvorsorge und Zahlungsbereitschaft	61
Eigenschaften des Altersvorsorgeprodukts	63
Akzeptanz der genossenschaftlichen Altersvorsorge	65
Zeichnungsbereitschaft	65
Wichtige Merkmale eines Altersvorsorgeprodukts	66
Zahlungsbereitschaft (genossenschaftliche Altersvorsorge)	67
Vertriebsweg	67
3.9 Empfehlungen für ein zielgruppenspezifisches Marketing	68
Mitglieder unter 30	68
Singles von 30 bis 59	68
Paare von 30 bis 59	68
Mitglieder 60 und älter	69
Haushalte mit Kindern	69

<b>4</b>	<b>Spareinrichtungen</b>	<b>72</b>
4.1	Untersuchungskonzept	72
4.2	Spareinrichtungen in Deutschland	72
	Verbreitung von Spareinrichtungen	72
	Schließung von Spareinrichtungen	73
	Potenziale für Spareinrichtungen	74
4.3	Funktionen von Spareinrichtungen aus Sicht der Genossenschaft	74
	Spareinrichtung als Finanzierungsinstrument	75
	Mitgliederbindung	76
4.4	Sparprodukte für die Altersvorsorge	76
	Sparprodukte der Wohnungsgenossenschaften	76
	Sicherung der Spareinlagen	78
	Eignung der Sparprodukte als Ansparmodell	79
	Riester-Rente	80
4.5	Ergebnisse der Mitgliedergespräche und -befragung	80
	Ziel und Durchführung	80
	Struktur der Mitglieder und Sparer	81
	Nutzung der Spareinrichtung	83
	Anforderungen an eine Altersvorsorge	85
	Sparprodukte als Altersvorsorge	86
	Riester-Rente	88
	Verwendung der Ersparnisse	88
	Kommunikation	91
4.6	Empfehlungen zur Gründung und zum Betrieb einer Spareinrichtung	93
	Zieldefinition/Strategie	93
	Interne Abstimmung	94
	Qualifikation des Vorstandes und der Mitarbeiter	95
	Genehmigungen	96
	Erreichbarkeit und Ausstattung der Spareinrichtung	96
	Kommunikation und Marketing	97
<b>5</b>	<b>Inhaberschuldverschreibungen</b>	<b>98</b>
5.1	Chancen und Risiken aus Sicht der Mitglieder und der Genossenschaft	98
5.2	Emission von Inhaberschuldverschreibungen	99
5.3	Exkurs: Genussscheine	100
<b>6</b>	<b>Verwendung der Ersparnisse zur Senkung der Wohnkosten</b>	<b>101</b>
6.1	Grundsätzliche Möglichkeiten	101
6.2	Das Anteilsmodell als Basismodell für die genossenschaftliche Altersvorsorge	102
<b>7</b>	<b>Dauerwohnrecht</b>	<b>104</b>
7.1	Untersuchungskonzept	104
7.2	Dauerwohnrecht und Wohnungsgenossenschaften	105
	Allgemeiner Stand und Verbreitung von Dauerwohnrechten	105
	Rechtliche Einordnung	107
	Funktion des Dauerwohnrechtes für die Genossenschaften	107

7.3	Ergebnisse der Mitgliedergespräche	108
	Erwerb des Dauerwohnrechtes	108
	Dauerwohnrecht und Altersvorsorge	109
	Flexibilität und Service	110
7.4	Dauerwohnrecht und Altersvorsorge	112
	Altersvorsorgemodelle auf der Basis des Dauerwohnrechtes	112
	Auswahl von Objekten und Einordnung in die Gesamtstrategie der Genossenschaft	112
	Preisermittlung für ein Dauerwohnrecht	114
7.5	Beispielrechnungen	115
	„Wohnen 60+“: Befristetes Dauerwohnrecht für eine Bestandswohnung	115
	„Eigentumsähnliches Wohnen“: Unbefristetes Dauerwohnrecht für ein Neubaureihenhaus	118
7.6	Finanzierungsmöglichkeiten	118
	Beratung und Vermittlung durch die Genossenschaft	119
	Stundungsvereinbarung durch die Genossenschaft	119
	Einbindung in eine Altersvorsorge	119
7.7	Einführung des Dauerwohnrechtes	120
7.8	Vertragliche Regelungen	120
	Notwendige dingliche Vereinbarungen	121
	Nicht notwendige dingliche Vereinbarungen	121
	Schuldrechtliche Vereinbarungen	122
	Weitere Regelungen	122
	Eintragung im Grundbuch	122
	Notarielle Beurkundung	122
	Instandhaltung	122
	Nachbarrechtliche Pflichten des Dauerwohnberechtigten	123
	Fortbestehen des Dauerwohnrechtes in der Zwangsversteigerung	123
	Beendigung des Dauerwohnrechtes	123
	Heimfallanspruch	123
	Entschädigung bei Wahrnehmung des Heimfallanspruchs	124
	Veräußerungsbeschränkung	124
7.9	Bilanzierung und Besteuerung	124
	Bilanzierung	124
	Steuerliche Behandlung	124
7.10	Marketing	125
7.11	Potenzielle Nachfragergruppen für das Dauerwohnrecht	126
7.12	Ausblick: Chancen für das Dauerwohnrecht	127
<b>8</b>	<b>Mietvorauszahlungen</b>	129
	8.1 Ergebnisse der Mitgliederbefragung	129
	8.2 Chancen und Risiken aus Sicht der Mitglieder und der Genossenschaft	130
<b>9</b>	<b>Altersvorsorge bei Wohnungsgenossenschaften im Überblick</b>	132
	<b>Literaturverzeichnis</b>	134
	<b>Anhang</b>	137

# Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1	Forschungskonzeption Phase I und II	23
Abbildung 2	Übersicht der Teilnehmer Machbarkeitsstudie	26
Abbildung 3	Ebenen des Modells	27
Abbildung 4	Modellparameter aus Sicht der Genossenschaft	31
Abbildung 5	Haushalts-Typ 1: Wertentwicklung bei unterschiedlichen Anlagebeträgen	40
Abbildung 6	Haushalts-Typ 1: Wohnkostenreduzierungen bei verschiedenen Rückzahlphasen	40
Abbildung 7	Haushalts-Typ 1: Entwicklung der Wohnkosten	41
Abbildung 8	Haushalts-Typ 1: Wertentwicklung in der Rückzahlphase	41
Abbildung 9	Haushalts-Typ 1: Effektivzinsvergleich	41
Abbildung 10	Haushalts-Typ 2: Wertentwicklung bei unterschiedlichen Anlagebeträgen	42
Abbildung 11	Haushalts-Typ 2: Wohnkostenreduzierungen bei verschiedenen Rückzahlphasen	42
Abbildung 12	Haushalts-Typ 2: Entwicklung der Wohnkosten	43
Abbildung 13	Haushalts-Typ 2: Wertentwicklung in der Rückzahlphase	43
Abbildung 14	Haushalts-Typ 2: Effektivzinsvergleich	43
Abbildung 15	Haushalts-Typ 3 (Anlageplan): Wertentwicklung bei unterschiedlichen Anlagebeträgen	44
Abbildung 16	Haushalts-Typ 3 (Anlageplan): Wohnkostenreduzierung bei verschiedenen Rückzahlphasen	44
Abbildung 17	Haushalts-Typ 3 (Anlageplan): Entwicklung der Wohnkosten	45
Abbildung 18	Haushalts-Typ 3 (Anlageplan): Wertentwicklung in der Rückzahlphase	45
Abbildung 19	Haushalts-Typ 3 (Anlageplan): Effektivzinsvergleich	45
Abbildung 20	Haushalts-Typ 3 (Einmalbetrag): Wertentwicklung bei unterschiedlichen Einmalbeträgen	46
Abbildung 21	Haushalts-Typ 3 (Einmalbetrag): Wohnkostenreduzierungen bei verschiedenen Rückzahlphasen	46
Abbildung 22	Haushalts-Typ 3 (Einmalbetrag): Entwicklung der Wohnkosten	46
Abbildung 23	Haushalts-Typ 3 (Einmalbetrag): Wertentwicklung in der Rückzahlphase	47
Abbildung 24	Haushalts-Typ 3 (Einmalbetrag): Effektivzinsvergleich	47
Abbildung 25	Haushalts-Typ 4: Wohnkostenreduzierungen bei verschiedenen Rückzahlphasen	48
Abbildung 26	Haushalts-Typ 4: Entwicklung der Wohnkosten	48
Abbildung 27	Genossenschafts-Typ 1: Eigenkapitalpotenziale	49
Abbildung 28	Genossenschafts-Typ 1: Zahlungsüberschüsse	49
Abbildung 29	Genossenschafts-Typ 2: Eigenkapitalpotenziale	50
Abbildung 30	Genossenschafts-Typ 2: Zahlungsüberschüsse	51
Abbildung 31	Genossenschafts-Typ 3: Eigenkapitalpotenziale	51
Abbildung 32	Genossenschafts-Typ 3: Zahlungsüberschüsse	52
Abbildung 33	Genossenschafts-Typ 4: Eigenkapitalpotenziale	52
Abbildung 34	Genossenschafts-Typ 4: Zahlungsüberschüsse	53
Abbildung 35	Altersgruppen	59
Abbildung 36	Haushaltstypen	60
Abbildung 37	Haushaltsnettoeinkommen	61
Abbildung 38	Ursachen für geringes Engagement bei privater Altersvorsorge	62
Abbildung 39	Genutzte Informationsquellen (Private Altersvorsorge)	62
Abbildung 40	Gründe für Nicht-Abschluss einer privaten Altersvorsorge	63
Abbildung 41	Sehr wichtige Aspekte der privaten Altersvorsorge	64
Abbildung 42	Präferenzen der Ausgestaltung des Altersvorsorgeprodukts	64
Abbildung 43	Zahlungsmodalitäten der privaten Altersvorsorge	67
Abbildung 44	Die Spareinrichtung in der Genossenschaft	75
Abbildung 45	Das Sicherungssystem der Spareinrichtungen	79
Abbildung 46	Altersgruppen gesamt und Sparer	81
Abbildung 47	Haushaltstypen gesamt und Sparer	82
Abbildung 48	Haushaltsnettoeinkommen gesamt und Sparer	82
Abbildung 49	Welche Sparprodukte nutzen Sie?	84
Abbildung 50	Gründe für die Nutzung der Spareinrichtung	84
Abbildung 51	Gründe für Nichtsparen	85

Abbildung 52	Gründe für mangelndes Interesse an der Spareinrichtung	85
Abbildung 53	Was ist Ihnen bei Ihrer Geldanlage für die Altersvorsorge wichtig?	86
Abbildung 54	Welche Aspekte sind Ihnen bei Ihrer Altersvorsorge wichtig?	87
Abbildung 55	Können Sie sich vorstellen, langfristig bei ihrer Spareinrichtung zu sparen?	88
Abbildung 56	Gründe gegen langfristiges Sparen	89
Abbildung 57	Gründe für langfristiges Sparen	89
Abbildung 58	Können Sie sich vorstellen, eine Riester-Rente bei einer Spareinrichtung zu nutzen?	90
Abbildung 59	Gründe für eine Riester-Rente bei Ihrer Genossenschaft?	90
Abbildung 60	Gründe gegen eine Riester-Rente bei Ihrer Genossenschaft?	91
Abbildung 61	Kenntnisnahme der Spareinrichtung durch...	92
Abbildung 62	Wie informieren Sie sich über Angebote der Spareinrichtung?	92
Abbildung 63	Würden Sie die Spareinrichtung über Internet nutzen? (Online-Banking)	93
Abbildung 64	Schritte zur Gründung einer Spareinrichtung	93
Abbildung 65	Steuerung einer Spareinrichtung	94
Abbildung 66	Möglichkeiten genossenschaftlicher Altersvorsorge	101
Abbildung 67	Dauerwohnrecht für verschiedene Altersgruppen	112
Abbildung 68	Befristetes Dauerwohnrecht - monatliche Wohnkostenbelastung (ohne Betriebskosten)	116
Abbildung 69	Unbefristetes Dauerwohnrecht - monatliche Wohnkostenbelastung (ohne Betriebskosten)	117
Abbildung 70	Ablauf für die Einführung eines Dauerwohnrechts	120
Abbildung 71	Zielgruppenpotenziale für das Dauerwohnrecht als Altersvorsorge	128
Abbildung 72	Bereitschaft zur Mietvorauszahlung	129
Abbildung 73	Gründe gegen Mietvorauszahlung	130
Tabelle 1	Qualitative Einflussgrößen und Ziele	29
Tabelle 2	Eingabeparameter des Berechnungsmodells „Mitglieder“	29
Tabelle 3	Einkommensprofil	32
Tabelle 4	Allgemeine Spareignung	32
Tabelle 5	Bedeutung der Altersvorsorge als Sparziel	32
Tabelle 6	Förderung von „Riester“-Produkten	35
Tabelle 7	Repräsentative Mitgliederhaushalte	39
Tabelle 8	Repräsentative Wohnungsgenossenschaften	39
Tabelle 9	Beurteilung des Modells „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“	57
Tabelle 10	Vergleich der Haushaltsnettoeinkommen	61
Tabelle 11	Aktuelle und zukünftige Wohnkostenbelastung	61
Tabelle 12	Informationsquelle und Art der abgeschlossenen Altersvorsorge	63
Tabelle 13	Wichtige Eigenschaften Altersvorsorge	64
Tabelle 14	Interesse an Anteilsmodell und Einkommen	65
Tabelle 15	Private Altersvorsorge und Anteilsmodell	65
Tabelle 16	Abschluss private Altersvorsorge und Anteilsmodell	65
Tabelle 17	Einkommen und Nutzung des Anteilsmodells	66
Tabelle 18	Wichtige Eigenschaften Altersvorsorge	66
Tabelle 19	Wichtige Eigenschaften der Altersvorsorge	70
Tabelle 20	Wichtige Modalitäten der Altersvorsorge	70
Tabelle 21	Zentrale Aspekte für das Marketing eines genossenschaftlichen Altersvorsorgeprodukts	71
Tabelle 22	Sparprodukte im Überblick	78
Tabelle 23	Beispiel einer Riester-Rente	80
Tabelle 24	Wichtige Eigenschaften der Altersvorsorge	87
Tabelle 25	Übersicht der erfassten Anbieter von Dauerwohnrechten	106
Tabelle 26	Preise für Dauerwohnrechte	107
Tabelle 27	Dauerwohnrecht und Altersvorsorge im Überblick	111
Tabelle 28	Werte unterschiedlich befristeter Dauerwohnrechte bei verschiedenen Kapitalkostensätzen	116
Tabelle 29	Zielgruppenpotenziale für das Dauerwohnrecht als Altersvorsorgeprodukt	128
Tabelle 30	Beispielrechnung Mietvorauszahlung	131
Tabelle 31	Ansparvarianten bei Wohnungsgenossenschaften	133
Tabelle 32	Möglichkeiten der Verwendung	133



# Kurzfassung

## Ausgangssituation

Angesichts der demographischen Entwicklung und deren Wirkung auf die Sozialsysteme gewinnt die private Altersvorsorge zunehmend an Bedeutung. Diejenigen Haushalte, die über keine oder nur geringe Vermögenswerte verfügen, werden hier von in besonderem Maße betroffen sein. Daher sind niedrige Wohnkosten gerade für ältere Mieterhaushalte wichtig, ebenso wie eine langfristige Sicherheit im Hinblick auf die künftige Wohnkostenbelastung. Denn trotz der allgemeinen Entspannung auf vielen regionalen Wohnungsmärkten verändern sich mit Eintritt in das Rentenalter die finanziellen Möglichkeiten der Haushalte in der Regel erheblich. Die Renten liegen deutlich unter den zuvor erzielten Erwerbseinkommen, sodass der Anteil der Wohnkosten am Haushaltsnettoeinkommen zwangsläufig ansteigen wird. Darüber hinaus ist deutlich absehbar, dass in naher Zukunft das derzeitige Wohnkostenniveau steigen wird. Folglich bieten sich private Vorsorgemodelle an, die auf eine Reduzierung der Wohnkosten im Alter abzielen und ein ausgesprochenes Maß an Verlässlichkeit bieten.

Wohnungsgenossenschaften sind von der demographischen Entwicklung in besonderem Maße betroffen, da bereits heute überproportional viele ältere Menschen bei Genossenschaften wohnen. „Sicherheit“ und „günstige Mieten“ stellen für diese Mitglieder zentrale Argumente für das Wohnen bei Genossenschaften dar. Wohnungsgenossenschaften haben sich schon lange als geeignete Anbieter für ein gutes Preis-Leistungsverhältnis für das Wohnen und wohnungsnaher Angebote bewährt. Bei Wohnungsgenossenschaften können nahezu vergleichbare Effekte wie beim Wohneigentum erreicht werden:

- Wohnen in der gewünschten Umgebung,
- Sicherheit vor Eigenbedarfskündigungen,
- Reduzierung der Wohnkosten im Alter durch Vorsorge.

Gleichzeitig bieten Genossenschaften neben ihrer Mitgliederstruktur aufgrund ihrer Mitgliedernähe weitere gute Voraussetzungen für Angebote zur privaten Altersvorsorge.

Die Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften hat daher empfohlen, für ihre Mitglieder Angebote zur Wohn-

kostenreduzierung im Alter zu entwickeln. Auf diese Weise soll ein Vorsorgeangebot geschaffen werden, das zum einen zur Bindung von Mitgliedern an die Genossenschaft beiträgt und gleichzeitig die Möglichkeit bietet, die Eigenkapitalbasis der Genossenschaften zu verbessern. Die Expertenkommission hat hierzu folgende Möglichkeiten für Altersvorsorgeangebote aufgezeigt:

- Den Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile zum Aufbau eines Kapitalstocks, der im Alter zur Reduzierung der Wohnkostenbelastung genutzt werden kann,
- den Erwerb von Dauerwohnrechten (§§ 31 ff. WEG), bei denen während der Laufzeit kein Nutzungsentgelt zu entrichten ist und die auf die spezifischen Bedürfnisse im Alter hin ausgestaltet werden können und
- die Nutzung von Spareinrichtungen durch Wohnungsgenossenschaften, um verschiedene Vorsorgeprodukte (z.B. „Riesterrente“) anbieten zu können.

Um diese Empfehlungen der Expertenkommission aufzugreifen und in Modelle für die Praxis umzusetzen, hat das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) innerhalb des Forschungsfeldes „Modelle genossenschaftlichen Wohnens“ ein eigenes ExWoSt-Forschungsprojekt „Altersvorsorge und Wohnungsgenossenschaften“ eingerichtet. Die von der Kommission vorgeschlagenen Ansätze wurden im Rahmen des Forschungsprojektes durch die Bausteine „Inhaberschuldverschreibungen“ als Ansparmöglichkeit und die „Mietvorauszahlung“ als Verwendungsmöglichkeit erweitert. Ziel des Forschungsprojektes war, die vorgeschlagenen Ansätze genossenschaftlicher Altersvorsorge jeweils auf ihre Voraussetzungen und Machbarkeit hin zu überprüfen, die erzielbaren Vermögensgewinne und Wohnkostenentlastungen für die Mitglieder sowie die wohnungswirtschaftlichen Effekte für die Genossenschaften zu berechnen und Empfehlungen zur konkreten Umsetzung der verschiedenen Formen genossenschaftlicher Altersvorsorgeangebote zu erarbeiten. Dies geschah auf der Basis von Echtdaten und Erfahrungen der am Projekt beteiligten Genossenschaften. Mit diesem Heft der Reihe „Forschungen“ werden nun die Gesamtergebnisse dieses Forschungsprojektes vorgelegt.<sup>1</sup>

(1) Eine praxisorientierte, vor allem an den Kreis der Wohnungsgenossenschaften gerichtete Aufbereitung der Ergebnisse wurde bereits Ende Oktober 2006 in einem Handbuch veröffentlicht: Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung / Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung / GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (Hrsg.): „Damit das Wohnen im Alter bezahlbar bleibt“. Ein Handbuch für Wohnungsgenossenschaften, Hamburg 2006.

### *Altersvorsorge bei Wohnungsgenossenschaften*

Die Grundlage für eine genossenschaftliche Altersvorsorge ist die genossenschaftliche Organisationsform, die das Genossenschaftsmitglied durch das Förderungsprinzip in den Mittelpunkt stellt. Genossenschaften heben sich von anderen Wohnungsunternehmen ab, da das eingesetzte Kapital ausschließlich zur Aufrechterhaltung des gemeinschaftlichen Eigentums eingesetzt wird und nicht der Gewinnerzielung dient. Es gibt keine nutzerfremden Kapitalinteressen. Wohnungsgenossenschaften sind Solidargemeinschaften mit individuellem Nutzen. Dies gilt sowohl für die Wohnungsversorgung als auch für die Finanzierung, denn das Eigenkapital der Genossenschaften basiert auf dem Kapital der Mitglieder. Daher bieten Genossenschaften spekulationsfreie Wohnungsbestände an, die vor allem unteren und mittleren Einkommensgruppen zugute kommen.

Hinzu kommen ein für ältere Haushalte attraktives Wohnungsangebot und Service- und Dienstleistungen, die vielfach von Wohnungsgenossenschaften angeboten werden und mit denen älteren Menschen das Leben erleichtert und ein langer Verbleib in der Wohnung ermöglicht werden kann. Ergänzt wird dies auch durch viele Nachbarschaftsangebote, die in der Trägerschaft von Vereinen oder Stiftungen Treffpunkte in den Wohngebieten nutzen und dabei das ehrenamtliche Engagement der Mitglieder ermöglichen.

Genossenschaften haben somit die Möglichkeit, ein Gesamtpaket aus preisgünstigem und sicherem Wohnen, hoher Wohnqualität, Service und Angeboten für die Altersvorsorge zu bieten. Auf diese Weise können die Mitglieder in ihrer gesamten Lebensbiographie begleitet und an die Genossenschaft gebunden werden. Aber auch Haushalte, die erst im Rentenalter die Vorzüge des genossenschaftlichen Wohnens in Anspruch nehmen möchten, können angesprochen werden.

Dazu zählen Ansätze, die das Sparen bei der Genossenschaft ermöglichen:

- Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile
- Altersvorsorgeprodukte für die Spareinrichtung
- Sparen mit Inhaberschuldverschreibungen

Mitglieder, die sich auf einem dieser Wege einen Kapitalstock bei ihrer Genossenschaft ansparen, können dieses Kapital zur Reduzierung der Wohnkosten im Alter einsetzen. Dazu bieten sich folgende Ansätze an:

- Verwendung der Geschäftsanteile zur Reduzierung der Nutzungsgebühr
- Erwerb eines Dauerwohnrechts
- Mietvorauszahlung

Die genossenschaftliche Altersvorsorge bietet dem Mitglied die Freiheit, nach Abschluss der Ansparphase – sowie insbesondere im Falle des zusätzlichen Anteilerwerbs im Prinzip auch zu Zeitpunkten davor und danach – wieder aus der genossenschaftlichen Altersvorsorge auszusteigen. Im Rahmen einer staatlichen Förderung, wie z.B. bei „Riester“-Produkten wäre ein solcher Ausstieg allerdings mit der Rückzahlung des Förderanteils verbunden.

Die verschiedenen Optionen für die Einzahlungsphase sind grundsätzlich frei mit den verschiedenen Optionen für die Verwendungsphase kombinierbar. Die Wohnungsgenossenschaften sollten sowohl im Hinblick auf die Einzahlungsphase als auch auf die Verwendungsphase die verschiedenen Konzepte prüfen, um ihren Mitgliedern eine auf die Möglichkeiten bzw. Bedürfnisse der Wohnungsgenossenschaft und des einzelnen Mitglieds gleichermaßen zugeschnittene Lösung sowie eventuell Wahlmöglichkeiten anzubieten.

### *Zeichnung zusätzlicher Anteile*

Bei dem von der Expertenkommission empfohlenen Modell auf Basis des Erwerbs zusätzlicher Geschäftsanteile erwerben die Genossenschaftsmitglieder zusätzliche Geschäftsanteile, um auf diese Weise ein Vermögen anzusparen, welches im Alter wieder ausgezahlt wird und damit eine Altersvorsorge darstellt. Dafür erwirbt das Mitglied je nach Wunsch und individueller Lebenslage die zusätzlichen Geschäftsanteile einmalig oder auch nach und nach im Rahmen eines Einzahlungsplans. Die Wohnungsgenossenschaft zahlt auf die Geschäftsanteile eine Dividende bzw. Zinsen, welche jährlich dem Kapitalstock gutgeschrieben und in weitere Geschäftsanteile angelegt werden. Für das Mitglied ist die Auszahlungsphase, während der das zusätzliche Geschäftsguthaben zur Senkung der Wohnkosten eingesetzt wird, frei gestaltbar.

Gegenstand des Forschungsprojekts war es, die Machbarkeit und Attraktivität eines solchen genossenschaftlichen Altersvorsorgemodells zu analysieren und darzustellen, um darauf aufbauend Empfehlungen für die Entwicklung eines marktfähigen Altersvorsorgeprodukts ableiten zu können. Im Vorfeld des ExWoSt-Forschungsvorhabens hat das BBR daher bundesweit Wohnungsgenossenschaften dazu aufgerufen, sich für eine Teilnahme an der Machbarkeitsstudie zum Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ zu bewerben. Am Beispiel von neun Genossenschaften wurden umfangreiche Modellrechnungen durchgeführt, welche die relevanten quantitativen Einflussgrößen berücksichtigen und die sich daraus ergebenden monetären Konsequenzen aufzeigen. Auf der Basis von Mitgliederbefragungen wurde zudem das Interesse der Mitglieder an einem solchen Modell ermittelt.

Es zeigte sich, dass sowohl das Mitgliederinteresse vorhanden ist als auch die rechtlichen Rahmenbedingungen für ein derartiges Altersvorsorgemodell gegeben sind. Viele Mitglieder stellen ihren Genossenschaften bereits heute über die Pflichteinlagen hinausgehendes Kapital zur Verfügung.

Dieses Modell bedeutet für die Mitglieder der Genossenschaft während einer ersten Phase eine Investition privaten Vermögens in die Genossenschaft. In einem zweiten Schritt kann das so entstehende Geschäftsguthaben im Alter zur Reduktion der Wohnkosten verwendet werden. Junge Haushalte können unter Ausnutzung eines langen Anlagezeitraums schon mit einem relativ geringen Beitrag von z.B. 50 Euro pro Monat ihre Wohnkosten im Alter erheblich senken. Je nach gewähltem Auszahlungszeitraum ermöglicht ihnen der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile in Abhängigkeit von der Höhe der Wohnkosten eine Kostensenkung von über 20 %. Voraussetzung ist hierbei, dass eine hinreichende Dividende ausgezahlt wird.

Für ältere Haushalte bietet es sich dagegen häufig an, Ersparnisse in Form einer Einmalzahlung in zusätzliche Geschäftsanteile zu investieren. Eine spürbare Entlastung bei den Wohnkosten im Ruhestand ist dann ab einer Anlage von ca. 5.000 Euro möglich.

Genossenschaften bieten beste Voraussetzungen, dieses Modell zu installieren. Mit dem Erwerb der zusätzlichen Geschäftsanteile wird die Eigenkapitalbasis der Genossenschaft gestärkt, sodass die wach-

sende Kapitalbasis zur Finanzierung von Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen der Wohnungsgenossenschaft genutzt werden kann. Allerdings reduzieren sich auch die späteren Mieteinzahlungen, so dass die Genossenschaft hierfür entsprechende Vorkehrungen treffen muss.

#### *Altersvorsorgeprodukte für die Spareinrichtung*

Mehr als 40 Wohnungsgenossenschaften in Deutschland verfügen über Spareinrichtungen. Eine Spareinrichtung stellt ein zusätzliches Geschäftsfeld dar, mit dem die Genossenschaft ihr Angebot erweitern kann. Die Ergebnisse des Forschungsprojektes zeigen, dass Spareinrichtungen im Hinblick auf die Sicherheit und die erzielbare Rendite konkurrenzfähige Anbieter von Sparprodukten sein können.

Die Mitglieder legen, wie bei einer Bank, ihre Ersparnisse in festen oder in monatlichen Beträgen an und erhalten dafür attraktive Zinskonditionen. Die üblicherweise über dem Marktniveau liegende Verzinsung wird dadurch möglich, dass die Genossenschaft ihrerseits durch die Spareinrichtung günstige Finanzierungsmittel erhält. Den Zinsvorteil gegenüber anderen Kapitalgebern teilen sich Genossenschaft und Sparer.

Viele Mitglieder haben zudem ein besonderes Vertrauensverhältnis zu ihrer Genossenschaft, was sich positiv auf die Akzeptanz langfristiger und auf die persönliche Vorsorge gerichtete Produkte auswirken kann. Unterstützt wird dieses Vertrauen durch die Sicherungssysteme der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, denen eine genossenschaftliche Spareinrichtung unterliegt. Darüber hinaus betreibt der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen einen eigenen Sicherungsfonds für Spareinrichtungen.

Die untersuchten Genossenschaften bieten jeweils zwischen drei und fünf Sparprodukte an. Dies ist abhängig von der jeweiligen Strategie der Genossenschaft. So legen die Genossenschaften einerseits Wert auf ein möglichst übersichtliches Angebot mit einer transparenten Zinsstruktur, um den Zugang zu erleichtern – konservativ, sicher, einfach und überschaubar sind Attribute, die die Vorteile der Sparprodukte beschreiben. Bislang existieren jedoch kaum Produkte, die speziell auf eine Sicherung im Alter abzielen. Am meisten verbreitet sind die einfachen Spareinlagen. Dabei wird vorgegangen wie bei dem klassischen

Sparbuch, auf dem ohne Festlegung einer Mindesteinlage oder Laufzeitfestlegung Beträge eingezahlt werden können. Ebenfalls üblich sind Anlagemöglichkeiten mit festen Beträgen oder in Raten. Das Raten-sparen bietet einen Ansatz für ein Altersvorsorgeprodukt, bei dem in monatlichen Raten wie bei einem Banksparplan kontinuierlich über einen längeren Zeitraum Kapital angespart werden kann. Eine Förderung von Altersvorsorgeangeboten einer Spareinrichtung ist im Rahmen einer Riesterrente möglich. Es existiert derzeit nur eine Wohnungsgenossenschaft in Deutschland, die eine solche Riesterrente in Form eines Banksparplans anbietet.

Besondere Möglichkeiten bieten sich in der Auszahlungsphase des angesparten Kapitals. Das angesparte Kapital kann nach den individuellen Bedürfnissen der Sparer verwendet werden. Es kann aber auch direkt für das Wohnen in der Genossenschaft genutzt werden, um die Wohnsituation im Alter abzusichern.

#### *Sparen mit Inhaberschuldverschreibungen*

Die überwiegende Zahl der Genossenschaften hat nicht die notwendige wirtschaftliche Größe, die für die Einrichtung und den Betrieb einer Spareinrichtung sinnvoll ist. Die Ausgabe von Inhaberschuldverschreibungen kann daher eine sinnvolle Alternative zu einer Spareinrichtung darstellen. Inhaberschuldverschreibungen sind eine Sonderform der Schuldverschreibung, bei der der Inhaber auf der Urkunde nicht namentlich erwähnt wird.

Mit Inhaberschuldverschreibungen können mit einem wesentlich geringeren organisatorischen Aufwand als bei einer Spareinrichtung vergleichbare Effekte bewirkt werden. So bedarf z.B. die Ausgabe von Inhaberschuldverschreibungen keiner behördlichen Genehmigung, allerdings sind damit auch keine Sicherungssysteme verbunden.

Wirtschaftlich stabile Genossenschaften, die das Vertrauen der Mitglieder gewonnen haben, können dieses vergleichsweise einfache Instrument der Kapitalgewinnung und Mitgliederbindung verwenden.

#### *Erwerb eines Dauerwohnrechts*

Das Dauerwohnrecht stellt ein Element einer Altersvorsorge dar, indem die bei einer Genossenschaft angelegten Ersparnisse im

Alter angelegt und für die Reduzierung der Wohnkosten genutzt werden. Das Dauerwohnrecht ist ein Nutzungsrecht an einer Wohnung, das der Grundstückseigentümer dem Dauerwohnberechtigten verkauft. Der Erwerber eines Dauerwohnrechts wird damit praktisch „Eigentümer“. Im Unterschied zum Wohnungseigentum verbleiben das Grundstück und die Immobilie rechtlich jedoch im Eigentum des Verkäufers. Dauerwohnrechte können befristet, meist mit Laufzeiten von 10 bis 40 Jahren bzw. auf Lebenszeit, oder unbefristet ausgestaltet werden. Das unbefristete Dauerwohnrecht gilt als eigentumsähnlich, weil der Dauerwohnberechtigte wirtschaftlich einem Wohnungseigentümer gleichgestellt ist. Der Preis bemisst sich nach der Laufzeit, weshalb das befristete Dauerwohnrecht wesentlich günstiger ist als das unbefristete Dauerwohnrecht.

Die rechtliche Grundlage eines Dauerwohnrechtes nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) bildet ein Dauerwohnrechtsvertrag, der nicht nur schuldrechtliche, sondern auch dingliche Vereinbarungen enthält. Dinglich sind die Vereinbarungen, weil das Dauerwohnrecht in das Grundbuch eingetragen wird.

Auf der Basis des befristeten und des unbefristeten Dauerwohnrechtes bieten sich zwei Modelle für eine Altersvorsorge an:

- **Wohnen 60+ (befristetes Dauerwohnrecht):** Das Mitglied spart über einen längeren Zeitraum einen Betrag zum Erwerb eines Dauerwohnrechtes an, z.B. durch den Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile oder mit Spareinlagen einer Spareinrichtung. Mit Eintritt in das Rentenalter wird davon ein befristetes Dauerwohnrecht gekauft. Für die Laufzeit des Dauerwohnrechtes (bis zum Lebensende oder z.B. 20 Jahre) ist mietfreies Wohnen garantiert. Bei fest vereinbarten Laufzeiten muss der Dauerwohnberechtigte selbst die Laufzeit bestimmen und eine Verlängerung einplanen.
- **Eigentumsähnliches Wohnen (unbefristetes Dauerwohnrecht):** Das Mitglied erwirbt ein unbefristetes Dauerwohnrecht, i.d.R. in jüngerem Alter als Alternative zur Eigentumbildung. Dieses wird bis zum Eintritt in das Rentenalter abbezahlt. Für den Erwerber des Dauerwohnrechtes ist mietfreies Wohnen bis zum Lebensende garantiert.

Für den Dauerwohnberechtigten ergibt sich ein Vorteil daraus, dass die Genossenschaft als Grundstückseigentümer in der Regel weiterhin für die Verwaltung und die Instandhaltung des Grundstücks und Gebäudes zuständig ist und das Mitglied somit entlastet wird. Des Weiteren ergibt sich ein hohe Flexibilität. Denn das Dauerwohnrecht ist z.B. vererbbar und veräußerbar, die Wohnung kann sogar weiter vermietet werden.

Zur Verdeutlichung der möglichen Kostenvorteile wurden im Rahmen des Forschungsprojektes für die beiden dargestellten Modelle Beispielrechnungen durchgeführt. Im angestrebten Fall, dass das Dauerwohnrecht mit Eintritt in das Rentenalter vollständig bezahlt ist, reduzieren sich die wiederkehrenden Wohnkosten während der Laufzeit auf die Betriebs- sowie Instandhaltungs- und Verwaltungskosten. Das Wohnen zur Miete führt hingegen zu höheren monatlichen Belastungen, ebenso wie der Erwerb einer Immobilie, der aufgrund der Fremdfinanzierung kostenintensiver ist.

Das Dauerwohnrecht kann eine sinnvolle Ergänzung der Angebotspalette einer Wohnungsgenossenschaft darstellen. Es fügt sich in die genossenschaftliche Leitlinie ein, über Generationen aufgebaute Substanz zu erhalten. Für die Dauerwohnberechtigten ist es interessant, weil sie einerseits Mitglied in einer Genossenschaft sein können – mit allen Vorteilen, die dies mit sich bringt – und andererseits quasi Wohnungseigentümer sind. Gleichzeitig können mit dem Dauerwohnrecht, wie mit dem Wohneigentum auch, die Wohnkosten so gesteuert werden, dass die zukünftigen Wohnkosten in die Zeit der Erwerbstätigkeit vorgezogen werden und somit eine Entlastung im Alter ermöglicht wird.

#### *Mietvorauszahlung*

Einige Genossenschaften bieten ihren Mitgliedern die Möglichkeit Mietvorauszahlungen zu leisten, um auf diese Weise die Wohnkostenbelastung im Alter zu reduzieren. Diese Möglichkeit kann ebenso wie das Dauerwohnrecht eine Form der Verwertung angesparter Genossenschaftsanteile oder Spareinlagen darstellen. Dabei ist eine Mietvorauszahlung flexibler und mit einem geringerem Regelungsbedarf als das Dauerwohnrecht verbunden. Allerdings erfolgt hier keine dingliche Absicherung.

Aus Sicht der Mitglieder können sich bei Mietvorauszahlungen Kostenvorteile gegenüber der einfachen Mietzahlung ergeben. Dieser Vorteil entsteht dadurch, dass mit der vorzeitigen Zurverfügungstellung des Mietzinses günstigere Nutzungsgebühren vereinbart werden können. Diese werden ermöglicht durch die Einsparung von Kapitalkosten sowie der Teilung des Mietsteigerungsrisikos.

Die Mieter bzw. Mitglieder, die eine Mietvorauszahlung leisten, sind ebenso flexibel wie andere Mieter auch, genießen aber das Dauernutzungsrecht bei einer Genossenschaft wie auch den uneingeschränkten Schutz des deutschen Mietrechts. Für die Genossenschaft ergeben sich ebenso Vorteile. Sie erhalten für einen Zeitraum, der sich aus der Höhe des vorausbezahlten Betrages und der vereinbarten Verrechnungshöhe ergibt, garantierte Mietzahlungen. Gleichzeitig werden die Mitglieder noch stärker an die Genossenschaft gebunden, ohne dass die gewünschte Flexibilität verloren geht.

#### *Wohnungsgenossenschaften profitieren*

Private Altersvorsorgeangebote sind einerseits für die Mitglieder attraktiv und bieten andererseits der Genossenschaft die Chance einer günstigen Finanzierung. Unabhängig davon, ob über die Zeichnung zusätzlicher Anteile, Inhaberschuldverschreibungen oder auch über die Spareinrichtung, stellen die Mitglieder ihrer Genossenschaft Kapital in der Regel zu günstigeren Konditionen zur Verfügung als der Kapitalmarkt. Die eingesparten Zinsen kommen der Genossenschaft und über den Förderauftrag letztendlich wieder den Mitgliedern zugute. Mit dem finanziellen Engagement der Mitglieder sinkt der Bedarf an Fremdkapital. Damit fällt die Beurteilung der Banken in Bezug auf die Basel II-Kriterien günstiger aus, was die Beschaffung von Fremdkapital erleichtert und günstigere Konditionen möglich macht.

Das Vertrauen der Mitglieder spielt insgesamt eine entscheidende Rolle. Die Mitglieder vertrauen der Genossenschaft ihr Geld nur dann an, wenn sie der Ansicht sind, dass es dort sicher und Gewinn bringend angelegt ist. Dafür müssen die Genossenschaften viel tun: Die Pflege und Modernisierung des Wohnungsbestandes, ein modernes Management sowie eine offensive und strategische Informationspolitik für die Mitglieder sind unverzichtbar. Diese Maß-

nahmen sichern jedoch nicht nur das Vertrauen der Mitglieder, sie sichern in erster Linie die Zukunft der Genossenschaft.

Um die Genossenschaften zu animieren, ihren Mitgliedern Möglichkeiten der Altersvorsorge anzubieten, sind die Ergebnisse des Forschungsvorhabens in ein praxisorientiertes Handbuch („Damit das Wohnen im Alter bezahlbar bleibt“) eingeflossen,

das sich vor allem an Wohnungsgenossenschaften, an Vorstände und die Aufsichtsräte sowie natürlich auch an das einzelne interessierte Mitglied richtet. Ziel des Handbuches ist es, darüber zu informieren, welche Möglichkeiten konkret bestehen, Altersvorsorge und Wohnen im Alter bei Wohnungsgenossenschaften sinnvoll mit einander zu verbinden.

## Summary

### *Starting Point*

With respect to demographic developments and their effect on social systems, financial planning for private retirement is increasingly relevant. Households that have either limited assets or none at all will be particularly concerned about this. Hence, low housing costs are important for elderly tenants, which provide for long term security with regard to the future cost of housing. In spite of the general relaxation of many regional housing markets, as a rule, the financial possibilities of households change considerably upon entering the age of retirement. Pension incomes are considerably less than the incomes that were earned before retirement, so it is clearly predictable that the cost of housing will increasingly become a more significant part of household incomes. Furthermore, it is clearly foreseeable that current housing costs will increase in the near future. Consequently, privately financed retirement planning models are now offered which aim to reduce the cost of housing and provide for predictable housing costs in old age.

Housing cooperatives are especially affected by these demographic developments, because a disproportionate number of older people already live in cooperatives. For these members, „security“ and „favourable rents“ are central arguments for living in cooperatives. It has long been proven that housing cooperatives offer a favourable cost/benefit ratio in regard to quality of living and location. When compared to privately owned living quarters, housing cooperatives provide similar benefits in regard to:

- Living in desirable surroundings,
- Security of tenure,
- Reduction of housing costs during old age through retirement planning.

At the same time, due to the membership structure and the proximity of living spaces, cooperatives offer additional desirable conditions for private retirement planning.

The Expert Commission on Housing Cooperatives therefore recommended that cooperatives develop opportunities to reduce housing costs for their members during old age. In this way retirement planning should be created which, on the one hand, contributes to the connection of members to the cooperative, and at the same time offers the possibility of improving the capital base of

the cooperative. For retirement planning, the Expert Commission has developed the following possibilities:

- The acquisition of additional cooperative units to build capital stock which can be used to reduce housing costs during old age,
- the acquisition of fixed periods of tenure which can be adjusted to accommodate the specific needs of old age (Paragraph 31 and the following in WEG), during which time no user fees are payable,
- the use of savings plans by means of housing cooperatives, which offer different retirement planning products (e.g. the „Riester Pension“).

In order to take up the recommendations of the Expert Commission and to put the models into practice, the Federal Office for Building Standards and Regional Planning (BBR) has established „Retirement Planning and Housing Cooperatives“, a unique ExWoSt research project within the research field of „models for cooperative living“. The initial ideas suggested by the Commission were expanded within the scope of the research project through the building blocks of „bearer bonds“ as a savings opportunity and „rent pre-payment“ as a practical application. The goals of the research project were: to check the initial ideas for cooperative retirement planning for their prerequisites and feasibility; to calculate the attainable profits and housing cost benefits for the members; and to calculate the economic effects of housing for the cooperatives, in order to work out recommendations for the concrete application of the different forms of cooperative retirement planning alternatives. This came to fruition based on the real data and experiences of the cooperatives involved in the project. With this booklet, from the „scientific research“ series, the complete results of this research project will now be presented.<sup>2</sup>

### *Retirement Planning in Housing Cooperatives*

The basis for cooperative retirement planning is the cooperative organisation structure, which, through the principle of support, puts the cooperative member in the spotlight. Cooperatives stand out from other housing enterprises because the capital is invested only to maintain the common property, rather than to make a profit. There are no capital interests at odds with the users.

(2)

The compilation of the results, in a practice oriented format designed for housing cooperatives, have been published in a manual by the end of October 2006: Federal Ministry of Traffic, Construction and Urban Development / Federal Office for Building Standards and Regional Planning / GdW Federal Association of German Apartment and Real Estate Developers (ed.): „So That Living in Elder Years Remains Affordable“. A manual for Housing Cooperatives, Hamburg 2006.

Housing cooperatives are mutually supportive groups that exist for the benefit of individuals. This applies to both the living facilities and the financing because the equity capital of the cooperative is based on the capital of the members. Cooperatives therefore offer a housing inventory that is free from speculation, and benefits the lower and middle income groups.

Added to that, for older households comes attractive housing alternatives and service benefits that are often offered by housing cooperatives, making the lives of elderly people easier by affording them the possibility to live in their homes longer. As well, this is made possible by the existence of clubs or sponsored neighbourhood meeting places, making volunteer engagement possible for the members.

Cooperatives therefore offer the possibility of a complete package which includes reasonably priced and secure housing, higher living standards, as well as services and alternatives. In this way, members can live their entire lives in the cooperative and be bound to it. However, households that want to take advantage of these benefits in later years can feel included.

Approaches which make saving possible at cooperatives include:

- Acquisition of additional cooperative units
- Retirement planning products for saving plans
- Saving with bearer bonds

Members who acquire capital stock in their cooperative through one of these methods will be able to invest this capital to reduce their housing costs in old age. In addition, the following approaches are offered:

Use ownership of the cooperative units to reduce user fees

- Acquisition of a specified period of tenure
- Pay rent in advance

At the conclusion of the saving phase, the cooperative retirement provision gives the member the freedom – especially in the case of additional share acquisition being withdrawn either before or after – to leave the cooperative retirement provision. In the sense of state support, such an exit would entail a repayment of the promotion share, such as with “Riester” products.

In principle, the different options for the deposit phase can be combined with the diffe-

rent options for the usage phase. Housing cooperatives should check the different concepts with regard to both the deposit phase and the usage phase in order to offer members a plan tailored to the needs of the cooperative and the individual members.

#### *Creation of Additional Cooperative Units*

The model recommended by the Expert Commission for the creation of additional cooperative units for acquisition by members of the cooperative results in a retirement plan that saves assets which are paid out in later years. The member acquires additional units as they please, either in the form of one lump sum, or through a lifelong deposit plan. The housing cooperative pays a dividend, or interest, which is credited annually and paid in the form of additional units. The payment phase during which the accumulated balance is paid is tailored for the member to reduce their cost of housing.

The object of the research project was to analyse and show the feasibility and attractiveness of such a cooperative retirement planning model in order to be able to make recommendations for the development of a marketable retirement planning product. Prior to the ExWoSt research plan, the BBR had called upon nationwide housing cooperatives to apply to participate in the feasibility study of the “additional cooperative units acquisition” model. With six cooperatives being used as an example, extensive model calculations that took relevant quantitative influence into account were carried out, thereby demonstrating the resulting monetary consequences. Moreover, with a model of this sort, the interest of the members was determined through interviews.

In addition to evidence of member interest, it shows that legal frameworks are possible for such a retirement planning model. Many members provide their cooperatives with capital that already exceeds today’s compulsory capital contributions.

This model calls for members to invest private capital in the first phase of the cooperative. In the second step, the business credit that arises can be used for the reduction of housing costs during old age. Young households can begin to lower their housing costs with a relatively small contribution, for example 50 Euros per month over a long investment period leading up to old age. Depending on the time period and the amount of the payment, housing costs can be reduced

by as much as more than 20%. It is a prerequisite that an adequate dividend be paid out.

For older households it is often better to invest savings in the form of a single investment in additional cooperative units. A noticeable reduction of housing costs in retirement is possible with an payment of approximately 5,000 Euros.

Cooperatives offer the best prerequisites to install this model. With the acquisition of the additional cooperative units, the cooperative's equity capital base is strengthened so that the growing capital base can be of use for apartment cooperatives in financing modernization and expansion. However, the future rent payments also decrease, so the cooperative must enact corresponding measures for this.

#### *Retirement Planning Products for Savings Plans*

More than 40 housing cooperatives have savings institutions at their disposal in Germany. Savings institutions represent an additional business opportunity with which the cooperative can enlarge its business base. The results of the research project show that savings institutions can be competitive suppliers of savings products in regard to security and the yield.

Just like at a bank, the members put their savings into fixed or monthly deposits and receive attractive interest returns. With the interest yield normally being above the market standard it becomes possible for the cooperative to receive favourable financing from the savings. Cooperatives and savers share the interest advantage over other capital suppliers.

Moreover, many members have a special mutual trust relationship with their cooperative which can have a positive effect on their acceptance of long term retirement planning products. This confidence is supported by the safeguarding systems of the Federal Institute of Financial Service Supervision, to which cooperative savings facilities are subject. Furthermore the GdW Federal Association of German Housing and Real-Estate Enterprises provides a safeguarding fund of its own for savings institutions.

The cooperatives which were studied offer between three and five savings plans, depending on the strategy of the cooperative. The cooperatives place value on a very clear offering with an interest structure to make

access easier – the attributes that describe the savings plans include: conservative, certain, simple and clear. Nevertheless, until now plans which were aimed at security in old age hardly existed. Simple savings deposits are most common. As with the classic savings book, a format has been implemented whereby funds can be paid in without specification of minimum deposit amounts or term deposits. Investment outlets are also common, with fixed contributions or instalment payments. Instalment payments offer an approach for a retirement planning product which allows you to save continuously through monthly instalments, as in the case of a bank savings plan over a longer time period. Support from retirement planning offers of savings institutions is possible in the context of a Riester pension. At present, only one housing cooperative in Germany exists which offers such a Riester pension in the form of a bank savings plan.

Special opportunities present themselves in the payment phase of the saved capital. The saved capital can be used according to the individual needs of the saver. However, it can also be used directly for housing in the cooperative in order to secure the cost of housing in old age.

#### *Saving Through Bearer Bonds*

The majority of cooperatives do not have the necessary economic size to enable them to implement and operate savings institutions. The issue of bearer bonds can therefore represent a favourable alternative to savings institutions. Bearer bonds are a special form of the debenture where the owner is not mentioned by name on the document.

With bearer bonds, comparable results can be realized with a considerably lower organizational effort than for savings institutions. So, for example, the expense of bearer bonds requires no official sanction, although no safeguarding systems exist.

Economically stable cooperatives which have won the confidence of their members can use this comparatively simple instrument to raise capital and involve members.

#### *Acquisition of a Permanent Right of Tenure*

With the savings at a cooperative being played out in old age and used for the reduction of housing costs, the permanent right of tenure is one element of a retirement plan. A permanent right of tenure is the right to occupy a home which the property owner sells

to the tenant. The purchaser of a permanent right of tenure is thus practically the „owner“. As opposed to the home itself, however, legal title remains the property of the vendor. Limited rights of tenure can usually be negotiated with terms of 10 to 40 years, for life, or for an indefinite temporary period. A permanent right of tenure is similarly regarded as property because the tenure is treated as an asset of the property owner. The value is proportional to the term, which is why a temporary right of tenure is fundamentally more favourable than a permanent right of tenure.

A permanent right of tenure contract, which includes not only legal obligations but also material agreements, forms the legal basis of a permanent right of tenure according to the housing property law (WEG). The agreements are material because a permanent right of tenure is recorded in the land registry.

Two models offer the basis of the temporary and permanent rights of tenure for a retirement provision:

- to live 60 + (temporary right of tenure): The member saves an amount for the acquisition of a temporary right of tenure, e.g. by the acquisition of additional cooperative units or with savings deposits at savings institutions over a longer time period. Upon retirement a temporary right of tenure is purchased. Living Rent free is guaranteed for the term of the right of tenure (up to the end of life or, for example, 20 years). With temporary terms, the tenant must determine the term and plan term extensions.
- Condominium-like arrangements (permanent right of tenure): Generally at a young age, the tenant purchases a permanent right of tenure, rather than the alternative private acquisition of property. This is paid off by retirement age. For the purchaser of a permanent right of tenure, rent free housing is guaranteed until death.

Tenants with tenure who live in the cooperative have an advantage in that the cooperative, as the property owner, is as a rule responsible for the administration and the maintenance of the property and building, relieving the tenant of that responsibility. In addition, there is a high degree of flexibility, since the permanent right of tenure can, for example, be bequeathed to heirs and the right of occupancy can continue.

Example invoices were created in the context of the research project for the two represented models in order to clarify the possible cost advantages. In the target case where the permanent right of tenure is paid completely by retirement age, the recurring housing costs of the business decrease as well as maintenance and administrative costs during the term. Renting, however, leads to greater monthly obligations, as does the acquisition of property which is more cost intensive due to financing costs.

The permanent right of tenure can be a sensible completion of the range of goods offered in a housing cooperative. It fits with the goal of building up equity, over generations according to cooperative guidelines. For the tenants who are there for duration it is interesting, because on one hand they can be a member of a cooperative and enjoy all of its advantages, and on the other hand they are virtually home owners. At the same time, the permanent right of tenure, as with residential property, can arrange housing costs so that future housing costs are paid during working years, allowing for reduced housing costs during retirement years.

#### *Pre Payment of Rent*

Some cooperatives present their members with the opportunity to reduce their housing costs in old age. This possibility can be in the form of purchased cooperative units, savings deposits, or a right of tenure. Pre payment of rent is more flexible and less bureaucratic than a right of tenure. However, no material protection is provided.

From the view point of the members, cost advantages can arise from rent pre-payments compared with simple rent payments. This advantage comes from the fact that more favourable user fees can be agreed on with the pre payment of rent. These are achieved by the saving of capital costs as well as sharing the risk of rent increases.

The tenants or members who pre-pay their rent are just as flexible as other tenants, however, they enjoy a right of tenure at a cooperative and also benefit from the absolute protection of German tenancy laws. For the cooperatives, advantages arise. They receive payments of rent that are guaranteed for the term of the prepaid amount. At the same time, the members realize a stronger bond to the cooperative without losing desired flexibility.

*Housing Cooperatives Profit*

Private retirement planning offers are attractive for the members on the one hand, and offer the cooperative the availability of preferred financing on the other. As a rule, and independent of the purchase of additional cooperative units, bearer bonds or savings institutions, cooperative members make capital available under more favourable conditions than on the capital market. The saved interest is of benefit to the members of the cooperative and at long last promotes order once again. The need for outside capital drops with the financial engagement of members. Thereby the risk assessment of the banks turns out to be more favourable with respect to the Basel II criteria, making for easier and more favourable conditions to obtain outside capital.

Altogether, the trust of the members plays a decisive role. The members entrust their money to the cooperative only when they are

of the opinion that it is securely invested and profitable. For this, the cooperatives have to do a lot: The care and modernization of the physical plant and modern management with an offensive and strategic information policy for the members is indispensable. Not only do these measures safeguard the confidence of the members, they primarily secure the future of the cooperative.

To encourage cooperatives and offer the opportunity for retirement planning to their members, results of the research plan have been published in a practice oriented manual ("So That Living in Elder Years Remains Affordable") which is written for housing cooperatives, supervisory boards, as well as the individual member. The aim of the manual is to concretely inform of the possibilities there are for appropriate retirement planning for elderly people living in housing cooperatives.



# 1 Einleitung

Angesichts der demographischen Entwicklung und deren Wirkung auf die Sozialsysteme gewinnt die private Altersvorsorge zunehmend an Bedeutung. Diejenigen Haushalte, die über keine oder nur geringe Vermögenswerte verfügen, werden hiervon in besonderem Maße betroffen sein. Daher sind niedrige Wohnkosten gerade für ältere Mieterhaushalte wichtig, ebenso wie eine langfristige Sicherheit im Hinblick auf die künftige Wohnkostenbelastung. Folglich bieten sich private Vorsorgemodelle an, die auf eine Reduzierung der Wohnkosten im Alter abzielen und ein ausgesprochenes Maß an Verlässlichkeit bieten.

Wohnungsgenossenschaften sind von der demographischen Entwicklung in besonderem Maße betroffen, da bereits heute überproportional viele ältere Menschen bei Genossenschaften wohnen. „Sicherheit“ und „günstige Mieten“ stellen für diese Mitglieder zentrale Argumente für das Wohnen bei Genossenschaften dar. Gleichzeitig bieten Genossenschaften neben ihrer Mitgliederstruktur aufgrund ihrer Mitgliedernähe weitere gute Voraussetzungen für Angebote zur privaten Altersvorsorge.

Die aktuellen wohnungs- und gesellschaftspolitischen Aufgaben bildeten den Rahmen für die Arbeit der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften, die mit Abschluss ihrer Arbeit im April 2004 zahlreiche Leistungspotenziale von Genossenschaften aufgezeigt und darauf aufbauend Empfehlungen zur Stärkung des genossenschaftlichen Wohnens erarbeitet hat.

Mit der Bereitstellung von sicherem und preisgünstigem Wohnraum und der Nutzung des Potenzials zur Reduzierung der Wohnkosten im Alter hat die Expertenkommission den Wohnungsgenossenschaften empfohlen, für ihre Mitglieder Angebote zur Wohnkostenreduzierung im Alter zu entwickeln. Auf diese Weise soll ein Vorsorgeangebot geschaffen werden, das zum einen zur Bindung von Mitgliedern an die Genossenschaft beiträgt und gleichzeitig die Möglichkeit bietet, die Eigenkapitalbasis der Genossenschaften zu verbessern.

Die Expertenkommission hat folgende Möglichkeiten für Altersvorsorgeangebote aufgezeigt:

- Den Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile zum Aufbau eines Kapitalstocks, der im

Alter zur Reduzierung der Wohnkostenbelastung genutzt werden kann,

- den Erwerb von Dauerwohnrechten (§§ 31 ff. WEG), bei denen während der Laufzeit kein Nutzungsentgelt zu entrichten ist und die auf die spezifischen Bedürfnisse im Alter hin ausgestaltet werden können und
- die Nutzung von Spareinrichtungen durch Wohnungsgenossenschaften, um verschiedene Vorsorgeprodukte (z.B. „Rieser“-Rente“) anbieten zu können.

Um diese Empfehlungen der Expertenkommission aufzugreifen und in Modelle für die Praxis umzusetzen hat das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) innerhalb des Forschungsfeldes „Modelle genossenschaftlichen Wohnens“ ein eigenes ExWoSt-Forschungsprojekt „Altersvorsorge und Wohnungsgenossenschaften“ eingerichtet. Die von der Kommission vorgeschlagenen Ansätze wurden im Rahmen des Forschungsprojektes durch die Bausteine „Inhaberschuldverschreibungen“ als Ansparmöglichkeit und die „Mietvorauszahlung“ als Verwendungsmöglichkeit erweitert.

Durch Kombination dieser verschiedenen Elemente haben Genossenschaften die Möglichkeit, ein Gesamtpaket aus preisgünstigem und sicherem Wohnen, hoher Wohnqualität, Service und Angeboten für die Altersvorsorge zu bieten. Auf diese Weise können die Mitglieder in ihrer gesamten Lebensbiographie begleitet und an die Genossenschaft gebunden werden.

Dazu zählen Ansätze, die das Sparen bei der Genossenschaft ermöglichen:

- Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile
- Altersvorsorgeprodukte für die Spareinrichtung
- Sparen mit Inhaberschuldverschreibungen

Mitglieder, die sich auf einem dieser Wege einen Kapitalstock bei ihrer Genossenschaft ansparen, können dieses Kapital zur Reduzierung der Wohnkosten im Alter einsetzen. Dazu bieten sich folgende Ansätze an:

- Verwendung der Geschäftsanteile zur Reduzierung der Nutzungsgebühr
- Erwerb eines Dauerwohnrechts
- Mietvorauszahlung

Genossenschaften bieten beste Voraussetzungen, diese Modelle zu installieren. Viele Mitglieder stellen ihren Genossenschaften auch über die Pflichteinlagen hinausgehendes Kapital zur Verfügung, wenn die Genossenschaft eine Dividende ausschüttet. Darüber hinaus verfügen mehr als 40 Wohnungsgenossenschaften über Spareinrichtungen, bei denen Mitglieder sparen und gleichzeitig der Genossenschaft zinsgünstige Darlehen zur Verfügung stellen. Damit ist eine gute Basis für die Schaffung von Altersvorsorgeangeboten bei Wohnungsgenossenschaften gegeben. Die besondere Qualität der genossenschaftlichen wohnungsbezogenen Altersvorsorge liegt darin, dass nicht nur die Wohnkostenbelastung reduziert werden kann, sondern dass auch individuelle Lösungen für das selbst bestimmte Wohnen im Alter im Wohnungsbestand der Genossenschaften möglich sind.

Mit dem Erwerb eines Dauerwohnrechtes oder einer Mietvorauszahlung erhalten die Mitglieder die Chance, sich eine attraktive Wohnung für die letzte Lebensphase zu sichern. Gleichzeitig sorgen die Genossenschaften mit solchen Angeboten aber auch

dafür, dass zukünftige Nutzungsentgelte von den Mitgliedern bezahlt werden können. Sie tragen damit auch dazu bei, ihre zukünftigen Einnahmen zu sichern.

Im ersten Teil dieses Berichtes (Kap. 3-5) werden unterschiedliche Formen dargestellt, die Ansparphase für das Wohnen im Alter zu gestalten. Im Rahmen einer Machbarkeitsstudie wurde die Zeichnung zusätzlicher Anteile als Ansparmöglichkeit untersucht. Als weitere Möglichkeiten des Ansparens werden die Potenziale von Spareinrichtungen sowie die Voraussetzungen für einen erfolgreich Betrieb dargelegt. Hinzu kommen die Inhaberschuldverschreibungen, die ggf. für kleinere Genossenschaften eine Alternative zu einer Spareinrichtung darstellen können.

Im zweiten Teil werden Möglichkeiten beschrieben, auf welche Weise die angesparten Beträge im Alter zur Wohnkostenreduzierung beitragen können. Neben der Möglichkeit, angesparte Geschäftsanteile für die Reduzierung der Nutzungsentgelte einzusetzen (Kap. 6), werden das Dauerwohnrecht (Kap. 7) und die Mietvorauszahlung (Kap. 8) als weitere interessante Angebote dargestellt.

## 2 Forschungskonzeption

Das Forschungsprojekt wurde in zwei Phasen gegliedert. In Phase I stand das Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ im Vordergrund. Dieses wurde im Rahmen einer Machbarkeitsstudie in der Praxis überprüft und weiterentwickelt. Bereits in dieser ersten Projektphase wurden außerdem zu den Themen „Dauerwohnrecht“ und „Spareinrichtungen“ vorbereitende Expertisen erstellt:

- Gegenstand der Expertise „Spareinrichtung“ war die Prüfung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen für die Errichtung und den Betrieb einer Spareinrichtung. Dies umfasste auch die Frage nach möglichen Erleichterungen für Wohnungsgenossenschaften, um die Nutzung von Spareinrichtungen zu intensivieren.
- Die Expertise „Dauerwohnrecht“ befasste sich mit den Möglichkeiten der Einräumung von Dauerwohnrechten nach §§ 31 ff. Wohneigentumsgesetz (WEG) als

möglicher Weg zur Wohnkostensenkung im Alter.

Darauf aufbauend befasste sich die Phase II mit dem Erwerb von Dauerwohnrechten und der Untersuchung von genossenschaftlichen Spareinrichtungen. Auch hierbei erfolgte eine praxisbezogene Überprüfung dieser Ansätze.

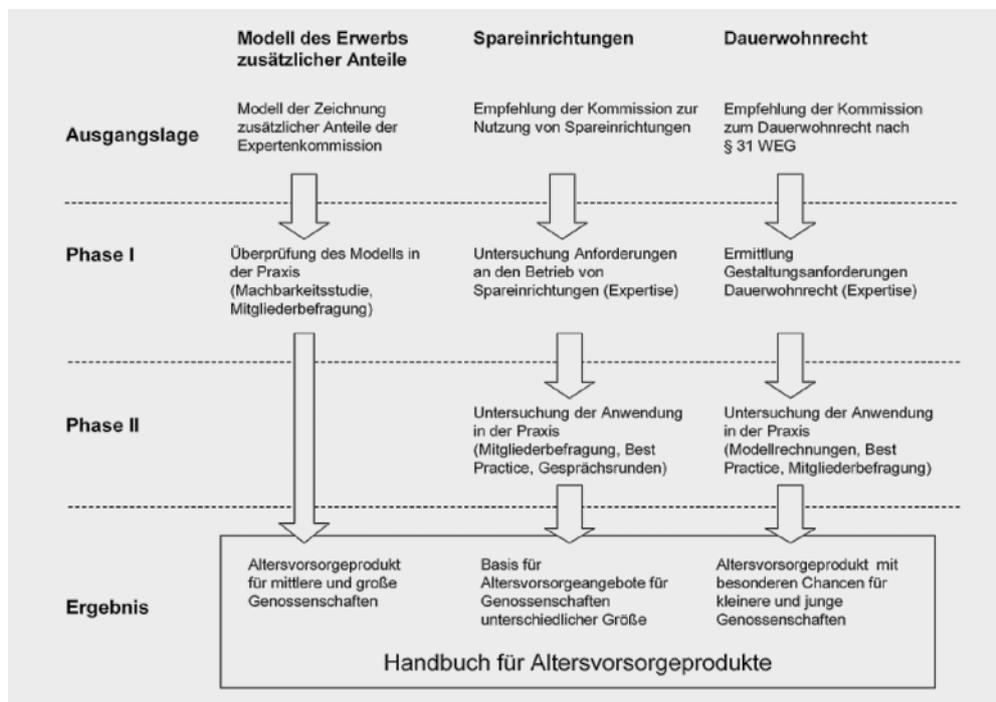
Das Zusammenspiel der beiden Forschungsphasen mit den unterschiedlichen Bearbeitungsschwerpunkten ist in der nachfolgenden Übersicht schematisch aufgeführt.

Ziel des Projektes war es, unterschiedliche Wege aufzuzeigen, wie Genossenschaften Altersvorsorgeprodukte für ihre Mitglieder entwickeln können. Der vorliegende Bericht informiert ausführlich über die Methoden und Ergebnisse des Gesamtprojekts. Die Ergebnisse des Forschungsvorhabens sind darüber hinaus in ein praxisorientiertes Handbuch eingeflossen.<sup>3</sup>

(3) Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.), ExWoSt-Informationen „Modelle genossenschaftlichen Wohnens - Altersvorsorge durch Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“, Nr. 28/2-01-2006.

Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung / Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung / GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (Hrsg.): „Damit das Wohnen im Alter bezahlbar bleibt“. Ein Handbuch für Wohnungsgenossenschaften, Hamburg 2006.

Abbildung 1  
Forschungskonzeption Phase I und II



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE

## 3 Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile

### 3.1 Machbarkeitsstudie

Im Rahmen der Phase I des Forschungsvorhabens „Altersvorsorge und Wohnungsgenossenschaften“ stand die Weiterentwicklung des von der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften empfohlene Modells des „Erwerbs zusätzlicher Geschäftsanteile“ im Mittelpunkt:

„Es wird ein auf einem Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile basierendes Modell empfohlen, das auch nach derzeit gültigem Genossenschaftsgesetz unter Satzungsänderung realisierbar ist. Dieses Modell sieht vor, dass die Mitglieder der Wohnungsgenossenschaft zu ihrem oder ihren bisherigen weitere Geschäftsanteile der Genossenschaft hinzu erwerben, um dadurch gegebenenfalls mit staatlicher Förderung ein Vermögen anzusparen, das im Alter wieder ausgezahlt wird. Der so vollzogene Aufbau einer Altersvorsorge stärkt unmittelbar die Eigenkapitalbasis der Wohnungsgenossenschaft. Die angestrebte kontinuierlich wachsende Eigenkapitalbasis steht folglich zur Finanzierung von Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen der Wohnungsgenossenschaft zur Verfügung und ist nicht zuletzt auch unter der Perspektive „Basel II“ zu begrüßen. Dem Abfluss von Eigenkapital mit Beginn der Auszahlungsphase ist allerdings im Rahmen einer umfassenden Finanzierungsstrategie und entsprechender Sicherung der Einlagen Rechnung zu tragen.“<sup>4</sup>

Gemäß der Aussage der Expertenkommission sollte ein „Riester“-unabhängiges Altersvorsorgeprodukt entwickelt werden, welches jedoch offen für einen Einbezug in die staatliche Förderung ist, sofern die Wohnimmobilie künftig in der Altersvorsorge berücksichtigt wird. Mithilfe einer Machbarkeitsstudie wurde die Empfehlung zu einem umsetzungsfähigen Modell eines Altersvorsorgeprodukts weiter entwickelt.

Die Machbarkeitsstudie umfasste unterschiedliche Untersuchungsbereiche und Methoden:

- Genossenschaften: Gewinnung von realen Unternehmensdaten als Basis (Teilnehmer der Machbarkeitsstudie)
- Modellberechnungen: Untersuchung der Vorteilhaftigkeit aus Genossenschafts-

und aus Mitgliedersicht anhand typischer Genossenschaften/Mitgliederhaushalte

- Mitgliederbefragung: Gesprächsrunden und repräsentative Befragung der Mitglieder bei drei teilnehmenden Genossenschaften
- Gestaltungsanforderungen: Untersuchung im Rahmen einer begleitenden Arbeitsgruppe

### 3.2 Teilnehmer der Machbarkeitsstudie

Bei der Entwicklung eines genossenschaftlichen Altersvorsorgeprodukts spielt die Berücksichtigung der Heterogenität der Wohnungsgenossenschaften eine große Rolle. Dies ergibt sich aus den sehr unterschiedlichen Situationen, in denen sich die Wohnungsgenossenschaften in Deutschland befinden. Dieses sehr differenzierte Bild bezieht sich zum einen auf die Genossenschaften selbst, die sich z.B. im Hinblick auf die Zahl und Zusammensetzung der Mitglieder, die Struktur des Wohnungsbestandes, die Geschäftspolitik oder die Kapitalausstattung zum Teil erheblich unterscheiden.

Zum anderen sind Wohnungsgenossenschaften als Akteure auf einem regionalen Wohnungsmarkt von der jeweiligen Marktsituation abhängig. Aus den unterschiedlichen Marktsituationen und Rahmenbedingungen ergeben sich unterschiedliche Handlungsanforderungen und Risiken für die Genossenschaften und somit auch für ein Altersvorsorgemodell, das für möglichst viele Wohnungsgenossenschaften und ihre Mitglieder verwendbar sein soll. Angesichts dessen sollten entsprechende Wohnungsgenossenschaften zur Teilnahme an der Machbarkeitsstudie gefunden werden, die stellvertretend für die Wohnungsgenossenschaften in Deutschland typische Unternehmensstrukturen und Marktsituationen abbilden.

Im Vorfeld des ExWoSt-Forschungsvorhabens hat das BBR bundesweit Wohnungsgenossenschaften dazu aufgerufen, sich für eine Teilnahme an der Machbarkeitsstudie zum Modell „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ zu bewerben.

Die beim BBR eingegangen 25 Bewerbungen machten deutlich, dass sich ein Großteil dieser Wohnungsgenossenschaften bereits

(4) Wohnungsgenossenschaften – Potentiale und Perspektiven. Endbericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften, Berlin 2004, S. 702f.

mit dem Thema Altersvorsorge befasst hat. Dabei handelte es sich überwiegend um Bewerbungen von Wohnungsgenossenschaften, aber auch anderer Institutionen, die in unterschiedlicher Form Interesse an der Mitwirkung am Projekt zeigten. Die eingereichten Bewerbungen umfassten dabei nicht nur den Themenbereich „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“, sondern auch die „Vergabe von Dauerwohnrechten zur Altersvorsorge“ und „Nutzung von Spareinrichtungen“.

Für eine Teilnahme an der Machbarkeitsstudie war insbesondere das Interesse am Thema „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ von Bedeutung sowie – insbesondere im Hinblick auf den Zu- und den späteren Abfluss von Kapital – eine ausreichende wirtschaftliche Größe der Genossenschaften.

Vor diesem Hintergrund kamen zunächst sechs Wohnungsgenossenschaften für eine Teilnahme an der Machbarkeitsstudie infrage. Um den unterschiedlichen Rahmenbedingungen von Wohnungsgenossenschaften in Deutschland hinreichend gerecht zu werden und um eine größere Anzahl von Wohnungsgenossenschaften für eine Teilnahme zu gewinnen, wurden darüber hinaus drei Wohnungsgenossenschaften, die zunächst bei ihrer Bewerbung in erster Linie Interesse an den Themenbereichen Spareinrichtungen und Dauerwohnrecht gezeigt hatten, ebenfalls dazu gewonnen, als Beispiel für die Modellrechnungen zur Verfügung zu stehen.

Nachfolgend werden die an der Machbarkeitsstudie teilnehmenden Wohnungsgenossenschaften näher beschrieben und abschließend in einer Übersicht dargestellt.

#### *Vertretene Genossenschaftstypen*

Die für die Realisierbarkeit des Modells des Erwerbs zusätzlicher Anteile notwendige ausreichende wirtschaftliche Größe der Genossenschaften war bei den Teilnehmern der Machbarkeitsstudie gewährleistet. Sie zählen zu den mittelgroßen bzw. großen Genossenschaften mit einem Wohnungsbestand von mindestens 1.000 Wohnungen. Die kleinste Genossenschaft (Beamten-Wohnungsverein Frankfurt am Main) verfügt über 1.460 Wohnungen und rund 2.500 Mitglieder. Drei weitere Genossenschaften haben 3.000 bis 4.000 Mitglieder. Insgesamt liegt die Bandbreite bei 2.500 bis zu 17.700 Mitgliedern (Bauverein der Elbgemeinden). Diese Größenstruktur bildet die Bandbreite

von mittelgroßen bis großen Wohnungsgenossenschaften in Deutschland ab und ermöglicht damit eine Übertragbarkeit auf alle größeren Wohnungsgenossenschaften. Bei den Wohnungsgenossenschaften handelt es sich um Genossenschaften, die in den Jahren 1892 bis 1956 gegründet wurden. Eine der Wohnungsgenossenschaften wurde in der DDR als AWG fortgeführt (NEU-WOBA). Aus dieser Struktur erklärt sich der bei einigen Genossenschaften hohe Anteil älterer Mitglieder, auf dem sich das besondere Interesse der Unternehmen an der Altersvorsorge begründet.

#### *Räumliche Verteilung der untersuchten Wohnungsgenossenschaften*

Es wurden Wohnungsgenossenschaften aus verschiedenen Regionen Deutschlands an der Machbarkeitsstudie beteiligt (vgl. Abb. 2 auf der folgenden Seite). Insgesamt befinden sich vier Wohnungsgenossenschaften in Ostdeutschland, darunter eine Genossenschaft aus Berlin sowie drei weitere Genossenschaften aus Leipzig, Gera und Neubrandenburg. Diese spiegeln damit die besonderen Rahmenbedingungen des ostdeutschen Wohnungsmarktes wider. In Mittel- bzw. Westdeutschland befinden sich drei Genossenschaften (Kassel, Köln und Frankfurt). Des Weiteren war der süddeutsche Raum mit einer relativ großen bayrischen Genossenschaft (Regensburg/Amberg) vertreten und der Norden mit einer Hamburger Wohnungsgenossenschaft.

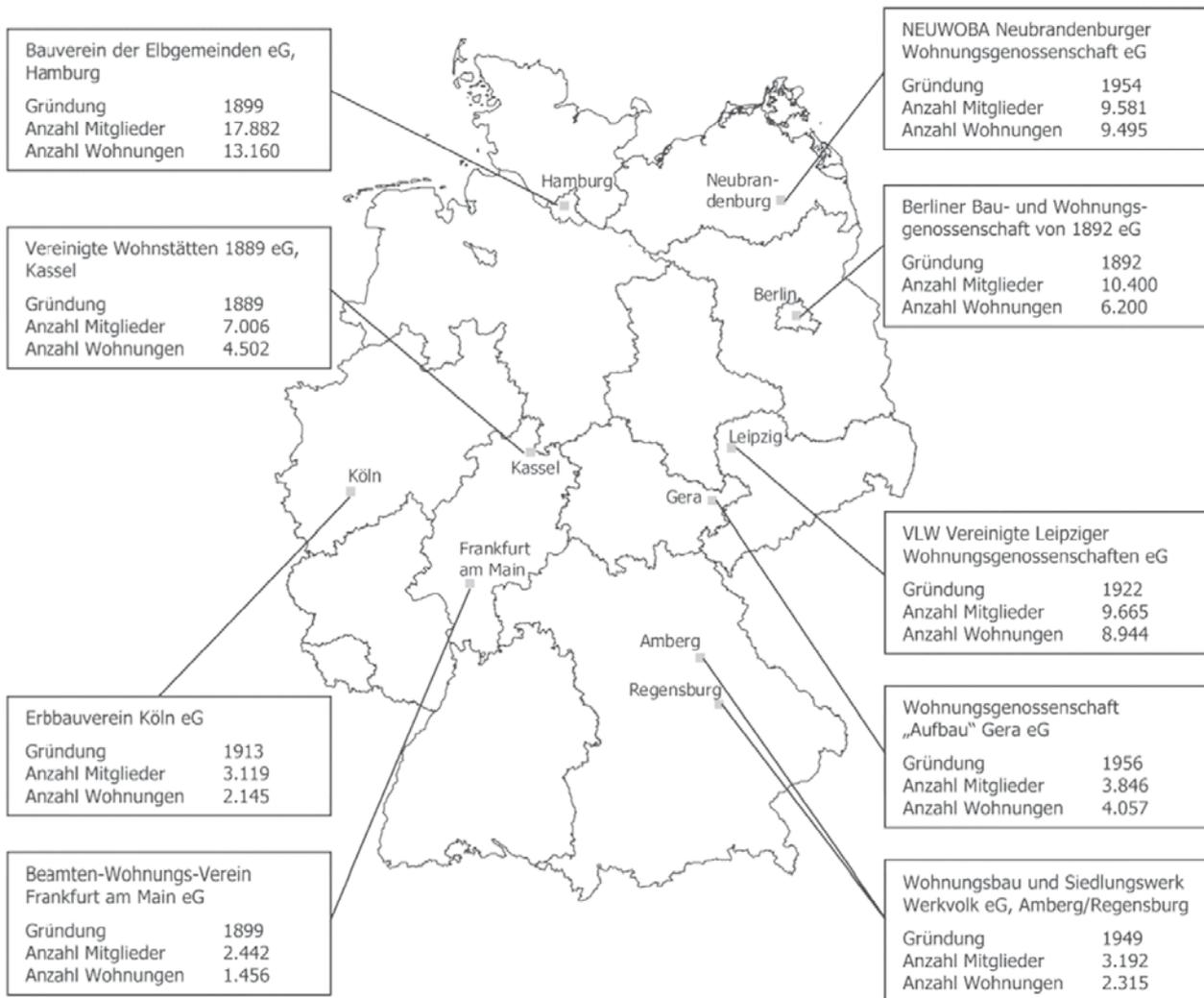
#### *Vertretene Ortstypen*

Die jeweiligen Ortstypen lassen sich hinsichtlich der Ortsgröße und der regionalen Wohnungsmarktsituation unterscheiden. Unter den Projektteilnehmern waren drei in Großstädten mit rund einer Million und mehr Einwohnern angesiedelt. Zu den Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern zählen Hamburg, Berlin, Köln und Frankfurt. Köln und Frankfurt befinden sich zudem in hochverdichteten Räumen. Einen weiteren Agglomerationsraum stellt Leipzig als Kernstadt mit weniger als 500.000 Einwohnern dar. Kassel und Regensburg (mit Amberg) sind Kernstädte verstädterter Räume. Mit Neubrandenburg war eine Gemeinde in einem ländlichen Raum vertreten, die die Funktion eines Oberzentrums in diesem Gebiet hat.

Ausgehend von der aktuellen und der zukünftigen Wohnflächennachfrage nach Mietwohnungen<sup>5</sup> lassen sich die

(5) Vgl. Wohnungsgenossenschaften – Potenziale und Perspektiven. Endbericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften, Berlin 2004, S. 281 ff.

Abbildung 2  
Übersicht der Teilnehmer Machbarkeitsstudie



Quelle: ExWoSt-Informationen 28/2 – 01/2006

Standorte auf Basis der Raumordnungsregionen Markttypen zuordnen. Demnach befinden sich drei Genossenschaften in schrumpfenden Märkten in Ostdeutschland. Eine Genossenschaft liegt in einem stagnierenden Markt (Berlin) und fünf weitere im Westen in wachsenden Märkten. Die Abbildung verschiedener Ortstypen und Marktsituationen durch die teilnehmenden Genossenschaften wurde somit gewährleistet.

### 3.3 Beschreibung des Modells

#### Grundidee und Voraussetzungen

Die „Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften“ hat im Rahmen ihrer Empfehlungen zur Stärkung der Zukunft des genossenschaftlichen Wohnens auch eine Empfehlung zum Angebot eines Altersvorsorgeprodukts auf Basis des Erwerbs

zusätzlicher Geschäftsanteile abgegeben (vgl. Kap. 3.1).

Bei dem von der Expertenkommission empfohlenen Modell erwerben die Genossenschaftsmitglieder zusätzliche Geschäftsanteile, um auf diese Weise ein Vermögen anzusparen – ggf. mit staatlicher Förderung – welches im Alter wieder ausgezahlt wird und damit eine Altersvorsorge darstellt. Mit dem Erwerb der zusätzlichen Geschäftsanteile wird die Eigenkapitalbasis der Genossenschaft gestärkt, sodass die wachsende Kapitalbasis zur Finanzierung von Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen der Wohnungsgenossenschaft genutzt werden kann.

Ein derartiges Altersvorsorgemodell bedeutet für die Mitglieder der Genossenschaft während einer ersten Phase eine Investition privaten Vermögens in das Eigenkapital einer Genossenschaft mit dem Ziel, das so

entstehende Geschäftsguthaben (inkl. gutgeschriebener Dividenden- oder Zinsauschüttungen) im Alter zur Reduktion der Wohnkosten zu verwenden.

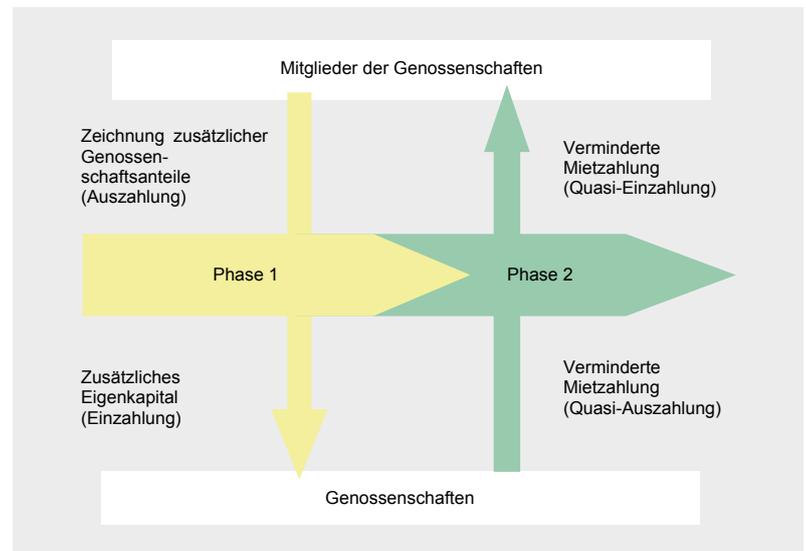
Aus Sicht der Genossenschaften stellt ein solches Altersvorsorgeprodukt eine Finanzierungsform dar, durch die zunächst zusätzliches Eigenkapital zufließt; gleichzeitig reduzieren sich jedoch die späteren Mieteinzahlungen, so dass es in einer zweiten Phase zu einer Rückzahlung aus Sicht der Genossenschaften kommt.

Gegenstand des Projekts war, die Machbarkeit und Attraktivität eines solchen genossenschaftlichen Altersvorsorgemodells zu analysieren und darzustellen, um darauf aufbauend Empfehlungen für die Entwicklung eines marktfähigen Altersvorsorgeprodukts ableiten zu können. Hierzu wurden umfangreiche Modellrechnungen durchgeführt, welche die relevanten quantitativen Einflussgrößen berücksichtigen und die sich daraus ergebenden monetären Konsequenzen aufzeigen. Darüber hinaus wird die Vorteilhaftigkeit eines derartig konzipierten Altersvorsorgemodells von verschiedensten nicht-monetären Aspekten beeinflusst, die von den Präferenzen und Zielen von Mitgliedern und Genossenschaften und von zahlreichen, insbesondere rechtlichen Rahmenbedingungen abhängen. Letztere werden vor allem durch das Genossenschaftsgesetz bzw. die genossenschaftsspezifischen Satzungen determiniert. Im Wesentlichen sind die folgenden gesetzlichen Voraussetzungen und satzungsmäßigen Gestaltungsspielräume von Belang:

#### 1. (Sukzessiver) Erwerb zusätzlicher Anteile

Für die Konzeption einer Altersvorsorge durch die Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile ist Grundvoraussetzung, dass die Satzung einer Genossenschaft den Erwerb zusätzlicher Anteile gestattet (§ 7a I GenG). Bei der Einzahlung der Geschäftsanteile ist das Gebot (§ 15b II GenG) des sukzessiven Vorgehens zu beachten und dass es – aus Gründen späterer Kündbarkeit – vorteilhafter sein kann, viele Anteile in geringerer Höhe zu übernehmen, statt wenige über höhere Beträge. Dividenden werden schon kraft Gesetzes (§ 19 I 3 GenG) für den Fall noch nicht erreichter Geschäftsanteile nicht ausgeschüttet, sondern dem Geschäftsguthaben zugeschrieben. Sie dienen damit ebenfalls der sukzessiven Einzahlung auf zusätzliche Anteile. So-

Abbildung 3  
Ebenen des Modells



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

fern die Satzung eine Verzinsung der Geschäftsguthaben vorsieht, sollte sie (abweichend von § 21a I GenG) auch hierfür eine Zuschreibung zum Geschäftsguthaben vorsehen.

#### 2. Konditionen für zusätzliche Anteile

Um ein attraktives Altersvorsorgeprodukt anbieten zu können, müssen die Genossenschaften ihren Mitgliedern unter anderem auch angemessene Konditionen, wie z.B. eine hinreichende Dividendenausschüttung, bieten. Grenzen ergeben sich hier insbesondere aus dem genossenschaftlichen Gleichbehandlungsgrundsatz. Da es von Rechts wegen keinen Unterscheid gibt zwischen zusätzlichen Anteilen speziell zur Altersvorsorge und anders motivierten zusätzlichen Anteilen, hat dies zur Folge: auf zusätzliche Anteile zur Altersvorsorge müssen die gleichen Zinsen bzw. Dividendenausschüttungen gezahlt werden bzw. haben ggf. die gleichen Voraussetzungen für den Erwerb zu gelten, wie sie auch für andere zusätzliche Anteile festgelegt sind.

#### 3. Absicherung zur Altersvorsorge erworbener Anteile

Für viele Anleger ist naturgemäß von Interesse, dass das für die Altersvorsorge vorgesehene Vermögen hinreichend sicher angelegt ist. Auch insoweit gebietet der Gleichbehandlungsgrundsatz die zum Zweck der Altersvorsorge erworbenen Anteile nicht anders abzusichern (z.B. über eine Kombination mit Versiche-

rungsprodukten) als andere zusätzliche Anteile. Umgekehrt ist es nicht möglich, den Genossenschaften von außen verbindliche Mindestanforderungen an die Umsetzung des Modells bzw. eine Prüfung oder Zertifizierung vorzuschreiben. Das wäre ein unzulässiger Eingriff in die autonome Gestaltung der Mitgliedschaftsbeziehungen. Im Hinblick auf eine Absicherung der Mitglieder wäre es jedoch denkbar, dass die das Modell praktizierenden Genossenschaften sich selbst auf Mindestanforderungen einigen und nach diesen Standards freiwillig zertifizieren lassen.

#### 4. Kündigung zusätzlicher Anteile

Auch hinsichtlich der Kündigungsmodalitäten dürfen zusätzliche Anteile zur Altersvorsorge sich nicht von anderen zusätzlichen Anteilen unterscheiden. Besondere Kündigungsfristen können im Übrigen nur in den engen Grenzen der §§ 65 II, 67b GenG satzungsmäßig frei gestaltet werden. Die Kündbarkeit von Anteilen zur Altersvorsorge generell in das Rentenalter zu verlagern, ist schon wegen der nach § 65 II GenG maximal 5-jährigen Kündigungsfrist nicht möglich. Hoher Wert sollte jedoch darauf gelegt werden, dass die Kündigungsfristen einerseits eine ausreichende Flexibilität für das Mitglied und andererseits eine hinreichende Planungssicherheit für die Genossenschaft bieten. Wegen der zwingenden sechsmonatigen Auszahlungsfrist (nach Kündigung zum Schluss eines Geschäftsjahres; § 65 II 1 GenG) ist es sinnvoll, den Wert des einzelnen Geschäftsanteils nicht zu hoch anzusetzen.

Im Wesentlichen sind es die vorgenannten Eckpunkte, die es seitens der Genossenschaften bei der Einführung eines derartigen Altersvorsorgeprodukts zu beachten bzw. satzungsmäßig zu gestalten gilt. Hierzu liefern die im Folgenden einführend erläuterten Modellrechnungen wichtige Hinweise und Hilfestellungen, z.B. bei der Ermittlung einer für alle Beteiligten angemessenen Höhe der Dividendenausschüttung/Bemessung der Zinshöhe auf zusätzliche Geschäftsanteile.

#### Grundaufbau der Modellrechnungen

Die Entwicklung und Einführung eines Altersvorsorgeprodukts „Erwerb zusätz-

licher Anteile“ verlangt eine differenzierte Betrachtung der vielfältigen Konsequenzen, die sich sowohl für die Mitglieder als auch für die anbietenden Genossenschaften ergeben. Es wurden daher zwei Berechnungsmodelle entwickelt und in einem Tabellenkalkulationsprogramm abgebildet, die, basierend auf entscheidungstheoretischen und finanzmathematischen Methoden, Aussagen über die monetären Konsequenzen für unterschiedliche Lebenssituationen der Mitglieder und Rahmenbedingungen der Genossenschaften ermöglichen.

Unter ökonomischen Gesichtspunkten bedeutet der Erwerb zusätzlicher Anteile aus **Sicht eines Mitglieds** während einer ersten Phase eine Investition privaten Vermögens in das Eigenkapital einer Genossenschaft mit dem Ziel, das entstehende Geschäftsguthaben (inkl. gutgeschriebener Dividendenausschüttungen) im Alter zur Reduktion der Wohnkosten zu verwenden. Die Attraktivität dieses Altersvorsorgeprodukts hängt vor allem von verschiedenen individuellen Anlegerdaten (z.B. Anlagevolumen, Zeithorizonte, Einkommen oder Familienstruktur) und den zu erwartenden Konditionen (z.B. Verzinsung bzw. Dividende sowie ggf. Abschläge für Verwaltungskosten) der zusätzlichen Anteile sowie verfügbarer Anlagealternativen ab. Hinsichtlich der individuellen Merkmale der potenziellen Anleger werden repräsentative Mitgliederhaushalte zugrunde gelegt, wie z.B. Singles, Familien mit zwei Kindern oder 2-Personenhaushalte ohne Kinder; als Alternativanlagen werden eine festverzinsliche Anlage, eine Kapitallebensversicherung sowie ein Riester-Banksparplan betrachtet. Die Vorteilhaftigkeit der verschiedenen Vorsorgealternativen wird anhand von Kennzahlen beurteilt (z.B. Vermögensendwerte, Renditen), wobei vor allem auch die unterschiedlichen steuerlichen Wirkungen der verschiedenen Anlageformen berücksichtigt werden.

Aus Sicht der Genossenschaft stellt ein solches Altersvorsorgeprodukt hingegen eine Finanzierungsform dar, durch die zunächst zusätzliches Eigenkapital zufließt; gleichzeitig reduzieren sich jedoch die späteren Mieteinzahlungen, so dass es in einer zweiten Phase zu einer Rückzahlung aus Sicht der Genossenschaften kommt. Demzufolge sind Vorteilhaftigkeitsmaße zu betrachten,

die die Auswirkungen dieses Altersvorsorgeprodukts auf die Finanzierungsstruktur der Genossenschaft abbilden und einen Vergleich dieser Form der Eigenkapitalfinanzierung mit alternativen (Fremd-) Finanzierungsformen ermöglichen. Daher werden bilanzielle Kennzahlen wie die Entwicklung des Eigenkapitals und der Eigenkapitalquote sowie liquiditätsorientierte Kennzahlen wie Zahlungsüberschüsse und kalkulatorische Maßgrößen wie Einsparpotenziale bei den Kapitalkosten berechnet. Diese aggregierte Sicht der Genossenschaften hängt dabei von zahlreichen Parametern ab, die die Mitgliederstruktur der Genossenschaft insgesamt z.B. im Hinblick auf Alter, Einkommen und die Investitionsneigung in Altersvorsorge umfassen. Auch für die Analyse aus Sicht der Genossenschaften wurden, vor allem hinsichtlich Größe (Anzahl der Mitglieder) und Eigenkapitalausstattung, repräsentative „Vertreter“ (mitgliederstarke Genossenschaften mit hoher Eigenkapitalausstattung; kleine Genossenschaften mit durchschnittlicher Eigenkapitalbasis usw.) definiert und individuell berechnet.

Aufbauend auf den Ergebnissen dieser Berechnungsmodelle und unter Berücksichtigung weiterer, vielfach qualitativer Einflussgrößen und Zielsetzungen (siehe Tab. 1) können dann Einschätzungen zur Attraktivität und Machbarkeit des Altersvorsorgeprodukts „Erwerb zusätzlicher Anteile“ sowohl aus Sicht der Mitglieder als auch aus Sicht der Genossenschaften gegeben werden.

Untermuert mit empirischen Ergebnissen aus der Befragung der an der Machbarkeitsstudie teilnehmenden Genossenschaften und einer Mitgliederbefragung können aus den Modellrechnungen und -interpretationen dann Empfehlungen für die Entwicklung eines marktfähigen Altersvorsorgeprodukts abgeleitet werden.

Entsprechend dieser Vorgehensweise werden im folgenden Abschnitt 3.4 zunächst ausführlich die Berechnungsmodelle beschrieben und Modellrechnungen und Sensitivitätsanalysen für repräsentative Mitgliederhaushalte und Genossenschaftstypen durchgeführt, bevor in Abschnitt 3.5 unter Hinzunahme der qualitativen Einflussgrößen eine Gesamtbeurteilung und die Formulierung von Umsetzungsempfehlungen zum Modell zusätzlicher Anteile erfolgt.

Tabelle 1  
Qualitative Einflussgrößen und Ziele

Sicht der Mitglieder	Sicht der Genossenschaft
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sicherheit der Anlageform</li> <li>• Transparenz/Einfachheit des Produkts</li> <li>• Flexibilität</li> <li>• Vertrauen in die eigene Genossenschaft</li> <li>• ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Schaffung eines Mehrwerts für die Mitglieder</li> <li>• Steigerung der Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit</li> <li>• Verbesserung der Mitgliederbindung</li> <li>• ...</li> </ul>

Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

### 3.4 Darstellung der Modellrechnungen

#### Zielsysteme und Parameterbeschreibungen aus Sicht der Mitglieder

Aus der Perspektive der Mitglieder sollte ein Altersvorsorgeprodukt auf der Basis zusätzlicher Anteile eine sichere, flexible und einfache Anlageform mit einer attraktiven Rentabilität sein.<sup>6</sup>

Die Vorteilhaftigkeit der Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile im Vergleich zu anderen Altersvorsorgeprodukten hängt dabei von vielen individuellen Merkmalen eines Genossenschaftsmitglieds (wie z.B. steuerliche Aspekte aufgrund der Einkommenssituation) und den Konditionen, auch der verfügbaren Anlagealternativen, ab. Von diesen Einflussgrößen werden die in Tab. 2 gezeigten als frei wählbare Eingabeparameter des Berechnungsmodells berücksichtigt.

Eine Ansicht der Eingabemaske für die **Anlegerdaten** befindet sich im Anhang. Im Einzelnen werden dort folgende Parametersetzungen hinsichtlich der Anlegerdaten ermöglicht.

Zunächst kann der **Anlagebetrag** festgelegt werden, den ein Mitglied jährlich

(6) Siehe auch die Ergebnisse der Mitgliederbefragung in Kapitel 3.8.

Tabelle 2  
Eingabeparameter des Berechnungsmodells „Mitglieder“

Anlegerdaten	Anlagealternativen
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anlagebeträge</li> <li>• Zeithorizonte (Einmalzahlung/ mehrjähriger Anlageplan)</li> <li>• Einkommen</li> <li>• Familienstruktur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• durchschnittlich erwartete Verzinsungen/ Dividenden</li> <li>• durchschnittlich erwartete Disagios/ Dividendenabschläge für Verwaltungskosten</li> </ul>

Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

wiederkehrend oder auch einmalig für die Altersvorsorge aufbringen möchte.

Außerdem können **Anfang** und **Ende der Anlage- und Rückzahlphase** beliebig definiert werden. Aus den jeweiligen Angaben berechnet das Modell Beginn und Ende einer ggf. dazwischen liegenden Ruhephase und die jeweiligen Dauern der einzelnen Phasen. Mit Hilfe dieser Zeithorizonte kann sowohl ein kontinuierlicher Vermögensaufbau (Anlageplan mit mehrjähriger Anlagephase) als auch die Einzahlung eines Einmalbetrags (Anlagephase entspricht genau einer Periode), ggf. gefolgt von einer Ruhephase, abgebildet werden. Im Anschluss daran erfolgt die Rückzahlung über eine durch das Mitglied bestimmbare feste Anzahl von Jahren, in der das zusätzlich gezeichnete Geschäftsguthaben zur Reduktion der Wohnkosten vollständig aufgebraucht wird. Sofern ein Mitglied vor Erreichen des Endes der Rückzahlphase verstirbt, fällt das verbleibende Geschäftsguthaben den Erben zu; lebt es hingegen über das Ende der Rückzahlphase hinaus, kann nach dem Verzehr des Geschäftsguthabens keine weitere Wohnkostenreduzierung mehr gewährt werden. Vor diesem Hintergrund kann und muss bei der Festlegung der Dauer der Rückzahlphase der Lebenserwartung, der Risikobereitschaft und dem Aspekt der Absicherung von Angehörigen Rechnung getragen werden. Ferner wird das **Alter des Anlegers zu Beginn der Rückzahlphase** berücksichtigt, um die unterschiedliche steuerliche Behandlung von einzelnen Altersvorsorgeprodukten in Abhängigkeit vom „Renteneintrittsalter“ zu erfassen.

Da die als Vergleichsgrößen herangezogenen, alternativen Altersvorsorgeprodukte unter einkommensteuerrechtlichen Gesichtspunkten unterschiedlich zu behandeln sind, werden zudem weitere steuerlich relevante Parameter abgefragt, wie die **Höhe des zu versteuernden Einkommens** und Angaben zur **Ausschöpfung des Steuerfreibetrags (ja/nein)** in den einzelnen Phasen. Hieraus errechnet das Modell die Grenzsteuersätze, die für die Beurteilung des Erwerbs zusätzlicher Geschäftsanteile im Vergleich zu den anderen Alternativen zu berücksichtigen sind. Die Berechnung der Grenzsteuersätze erfolgt auf Basis der derzeit gültigen Vorschriften des EStG. Sofern der Steuerfreibetrag noch nicht ausgeschöpft wird (Angabe: nein), wird der

Grenzsteuersatz vom Modell gleich null gesetzt.

Da ein genossenschaftliches Altersvorsorgeprodukt am Markt auch mit staatlich geförderten Alternativen wie den „Riester“-Produkten konkurriert, sind Angaben zur **Familienstruktur** (Kinder unter 18 Jahre, Zulagenanspruch des Ehepartners) notwendig, da die staatliche Förderung z.B. eines „Riester“-Produkts an diese Kriterien anknüpft.

Auf Basis dieser Eingabeparameter berechnet das Modell sowohl für die „Zeichnung zusätzlicher Anteile“ als auch für die alternativ betrachteten Altersvorsorgeprodukte die zu erwartenden Vermögensendwerte der einzelnen Alternativen und daraus abgeleitete weitere Vorteilhaftigkeitskriterien, wie z.B. die zukünftig zu erwartenden Wohnkostenreduzierungen sowie die Kapitalwerte und Effektivverzinsungen nach Steuern.<sup>7</sup>

#### **Zielsysteme und Parameterbeschreibungen aus Sicht der Genossenschaft**

Aus Sicht der Genossenschaft stellt ein Altersvorsorgemodell auf der Basis zusätzlicher Anteile eine Möglichkeit dar, ihrem Förderauftrag gegenüber den Mitgliedern nachzukommen, wenn es gelingt das Produkt so zu konzipieren, dass dem Mitglied gegenüber den am Markt vorhandenen Alternativen ein Vorteil erwächst. Das Angebot eines solchen Altersvorsorgeprodukts kann somit die Attraktivität der anbietenden Genossenschaft steigern und zu einer Erhöhung der Kundenbindung beitragen. Darüber hinaus verbessert diese Form der Finanzierung die Eigenkapitalsituation der Genossenschaft und ermöglicht die Realisierung von Einsparpotenzialen bei den Kapitalkosten.

Die Beurteilung der Durchführbarkeit und Vorteilhaftigkeit des Altersvorsorgeprodukts „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“ als Finanzierungsinstrument muss aus Sicht der Genossenschaft auf einer aggregierten Ebene erfolgen, welche die aktuelle Mitglieder- und Unternehmenssituation abbildet und darauf aufbauend auch Prognosen für spätere Mitgliedergenerationen und längerfristige Planungen zulässt. Demzufolge liegt ein erster Schwerpunkt des genossenschaftlichen Berechnungsmodells in der Analyse der derzeitigen Mitgliederstruktur und den sich aus dieser „Startgeneration“ ergebenden Potenzialen. In einem zweiten

(7) Zu den Anlagealternativen sowie den Vorteilhaftigkeitskriterien und ihren Berechnungen siehe im Einzelnen Seite 34 ff.

Schritt können dann Einschätzungen für die „Folgegenerationen“ gegeben werden.

Das Berechnungsmodell zur Abbildung der Startsituation der Genossenschaft hängt von zahlreichen Parametern ab, welche vor allem die Mitgliederstruktur im Hinblick auf Alter, Einkommen und die Investitionsneigung in Altersvorsorgeprodukte umfassen. Die Annahmen weiterer Parameterwerte sind notwendig, um aus diesen Mitgliederdaten das Finanzierungspotenzial für die Genossenschaft ableiten zu können. Abbildung 4 bietet einen Überblick der im aggregierten Modellansatz der Genossenschaften berücksichtigten und im Folgenden näher erläuterten Parameter.

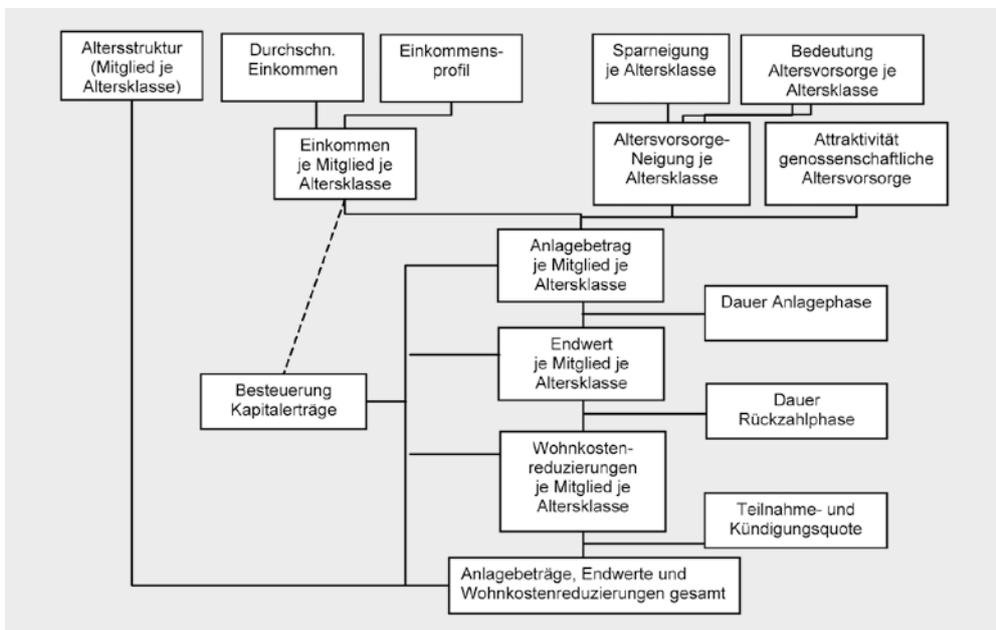
Das Alter eines potenziellen Anlegers hat vor allem Einfluss auf die Zeithorizonte der Geldanlage und die grundsätzliche Investitionsneigung in Altersvorsorgeprodukte. Für eine Analyse der Vorteilhaftigkeit einer Altersvorsorge auf Basis zusätzlicher Geschäftsanteile aus Sicht einer Genossenschaft ist daher insbesondere die **Altersstruktur der Mitglieder** relevant. Im Berechnungsmodell wird davon ausgegangen, dass die potenziellen Nutzer des Modells diejenigen zwischen 18 und (unter) 60 Jahre sind. Die Anzahl der Mitglieder (MG) in den jeweiligen Altersklassen (AK) sind Eingabeparameter des Modells. Für die Mitglieder der jeweiligen Altersklassen werden für die weiteren Berechnungen die entsprechenden Durchschnittsalter zugrunde gelegt.

Zentrales Element der Berechnungen sind zudem, wie schon im Berechnungsmodell für die Mitgliedersicht, die Anlagebeträge, die ein Mitglied einer Altersklasse durchschnittlich in ein genossenschaftliches Altersvorsorgeprodukt investiert. Da vor Einführung eines solchen Modells keine Erfahrungen hinsichtlich dieser Größen vorliegen, werden die Anlagebeträge aus den in der Abbildung grau hinterlegten und im Folgenden beschriebenen Parametern abgeschätzt. Sobald genossenschaftsspezifische Informationen zum Anlageverhalten der Mitglieder durch Befragung oder aus Erfahrungen vorliegen, können die altersklassenabhängigen, durchschnittlichen Anlagebeträge auch unmittelbar als Eingabeparameter in das Berechnungsmodell gespeist werden.

Hinsichtlich der Entwicklung der **Anlagebeträge** im Lebenszyklus der Anleger werden im Berechnungsmodell drei Varianten unterschieden:

- In einer ersten Variante werden konstante Anlagebeträge der Mitglieder unterstellt, deren Höhe vom jeweiligen „Eintrittsalter“ in das Altersvorsorgemodell bestimmt wird und über die gesamte Anlagephase unverändert bleibt. Diese statische Variante kann als ein pessimistisches Szenario interpretiert werden, da es implizit unterstellt, dass die mit dem Lebensalter ansteigende Sparleistung für Altersvorsorge nicht in zusätzliche

Abbildung 4  
Modellparameter aus Sicht der Genossenschaft



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Tabelle 3  
Einkommensprofil

Altersklasse (Jahre)	18-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59
Einkommensprofil	58 %	68 %	83 %	94 %	100 %	102 %	102 %	103 %	103 %

Quelle: Abfrage bei GENESIS-online, www.destatis.de; 2005

Geschäftsanteile, sondern in alternative Vorsorgeprodukte investiert wird.

- Die zweite Variante berücksichtigt hingegen eine Dynamik der Anlagebeträge, die den unterschiedlichen Altersvorsorgeeignungen je Altersklasse entspricht und maßgeblich vom altersabhängigen Einkommensprofil der Mitglieder beeinflusst wird. Damit wird implizit unterstellt, dass die mit dem Alter ansteigende Sparleistung für Altersvorsorge anteilmäßig auch in zusätzliche Geschäftsanteile fließt; dieses Szenario stellt somit eine aus Sicht der Genossenschaft sehr optimistische Einschätzung des Mitgliederverhaltens dar.
- Tatsächlich wird das durchschnittliche Verhalten vermutlich zwischen dem statischen und dem dynamischen Verhalten liegen, da davon auszugehen ist, dass mit dem Alter variierende Altersvorsorgebeträge nicht zwangsläufig auch zu einer entsprechend hohen Anpassung der Investitionsbeträge in zusätzliche Geschäftsanteile führen. Als dritte Variante wird daher noch eine mit einem frei wählbaren Prozentsatz angenommene Dynamik der Anlagebeträge unterstellt (in den vorliegenden Modellrechnungen wurde diese Dynamik z.B. auf 2 % gesetzt).

Sofern die Anlagebeträge der Mitglieder einer Altersklasse nicht direkt abgeschätzt werden können, dient das **durchschnittliche Jahresnettoeinkommen** der Mitglieder einer Genossenschaft als Ausgangspunkt einer indirekten Abschätzung. Da die Höhe des Einkommens sich im Lebenszyklus der Mitglieder ändert, wird ferner ein **Einkommensprofil** angenommen, dass aus den vom Statistischen Bundesamt für 2004 erhobenen Einkommensdaten der Angestellten und Arbeiter des produzierenden Gewerbes und des Dienstleistungsbereichs ermittelt wurde.<sup>8</sup> Dieses Einkommensprofil wird zur Berechnung des durchschnittlichen Jahresnettoeinkommens<sup>9</sup> in den einzelnen Altersklassen verwendet, wobei die Altersklasse der 35- bis unter 40-Jährigen mit 100 % als Basisklasse verwendet wird, da es sich hierbei im Allgemeinen um die Altersklasse mit der stärksten Besetzung handelt.

Daraus werden vom Modell altersklassenspezifische Jahresnettoeinkommen berechnet. Sofern einzelnen Genossenschaften differenziertere Informationen über die Einkommenssituation ihrer Mitglieder vorliegen, sollten diese anstelle der indirekt abgeschätzten Werte verwendet werden.

Weiterhin ist abzuschätzen, welchen Anteil ihres Jahresnettoeinkommens die Mitglieder in den verschiedenen Altersklassen grundsätzlich für die Altersvorsorge zu investieren bereit sind. Diese potenzielle „**Altersvorsorgeeignung**“ wird von der grundsätzlichen Sparneigung und der Bedeutung der Altersvorsorge als Sparziel der Mitglieder abhängen. Zur Abschätzung der **allgemeinen Sparneigung** wurden für die Modellrechnungen die vom Statistischen Bundesamt für das Jahr 2004 ermittelten Sparquoten verwendet:

Tabelle 4  
Allgemeine Spareignung

Alter (Jahre)	< 25	25-34	35-44	45-54	55-64
Sparquote	4,1 %	11 %	14,5 %	13,5 %	8,7 %

Quelle: Statistisches Bundesamt 2004

Die **Bedeutung der Altersvorsorge (AV) als Sparziel** in Abhängigkeit vom Alter der Anleger wurde vom Deutschen Institut für Altersvorsorge erhoben:

Tabelle 5  
Bedeutung der Altersvorsorge als Sparziel

Alter (Jahre)	14-50	51-55	56-60	61-65
Bedeutung	40 %	56 %	57 %	49 %

Quelle: Deutsches Institut für Altersvorsorge 1999; [www.dia-vorsorge.de/downloads/df030201.pdf](http://www.dia-vorsorge.de/downloads/df030201.pdf)

Diese Prozentangaben dienen der Gewichtung bei der Abschätzung der durchschnittlichen Altersvorsorgeeignungen der einzelnen Altersklassen in % des Nettojahreseinkommens, z.B. für die Altersklassen von 35 bis 44 Jahren als:

$$14,5 \% \cdot 40 \% = 5,8 \%$$

(8) Zu ähnlichen Verläufen von Altersentgeltprofilen siehe auch Essig/Reil-Held (2003), S. 12.

(9) In den vorliegenden Modellrechnungen wurde das durchschnittliche Jahres-Nettoeinkommen auf 20.000 Euro gesetzt, da sich diese Größenordnung sowohl aus den Befragungen der teilnehmenden Genossenschaften als auch aus der Mitgliederbefragung ableiten lässt.

Sofern für die einzelnen Genossenschaften spezifischere Informationen zur Investitionsneigung der Mitglieder in Altersvorsorge existieren, können diese auch unmittelbar als Eingabeparameter in die Modellrechnungen eingespeist werden.

Da nicht davon auszugehen ist, dass sämtliche Mitglieder, die grundsätzlich an einem genossenschaftlichen Altersvorsorgemodell teilnehmen würden (siehe unten: Teilnahmequote), ihre gesamte Altersvorsorge über den Erwerb zusätzlicher Anteile durchführen werden, dient der Parameter Attraktivität genossenschaftlicher Altersvorsorge zur Abschätzung des Anteils der Altersvorsorge, den ein interessiertes Mitglied in zusätzliche Anteile investieren würde. Eine Attraktivität von 50 % würde in dem oben eingeführten Beispiel des 35–44-jährigen Mitglieds mit einer Altersvorsorgeneigung von 5,8 % seines Nettojahreseinkommens bedeuten, dass davon 50 %, also 2,9 % des Nettojahreseinkommens, in zusätzliche Anteile investiert würden. Für die Modellrechnungen wurde hier von einer als realistisch erachteten und durch die Befragungen bestätigten Größenordnung von ca. 50 % ausgegangen.

Die **durchschnittliche Dauer der Anlagephase** einer Altersklasse ist in den Modellrechnungen als der Zeitraum vom Durchschnittsalter der Altersklasse bis zum durchschnittlichen Alter zu Beginn der Rückzahlphase definiert. Letzteres wird momentan in den Modellrechnungen aus dem aktuellen durchschnittlichen Renteneintrittsalter abgeleitet, welches derzeit bei rund 62 Jahren liegt.<sup>10</sup> Da es sich bei den durchschnittlichen Dauern der Anlagephase je Altersklasse jedoch letztlich um einen Eingabeparameter handelt, können auch diese im Rahmen der Modellrechnungen beliebig variiert werden. Aus den durchschnittlichen jährlichen Anlagebeträgen und den durchschnittlichen Dauern der Anlagephasen je Mitglied einer bestimmten Altersklasse berechnet das Modell dann sowohl für die statischen als auch für die dynamischen Varianten durchschnittliche Vermögenswerte je Mitglied und Altersklasse zum Ende der jeweiligen Anlagephase.

Mit Hilfe der Angabe zur **durchschnittlichen Dauer der Rückzahlphase** werden aus den ermittelten Vermögensendwerten dann die voraussichtlichen jährlichen Wohnkostenreduzierungen je Mitglied und Altersklasse für die statische und die dynamischen Varianten berechnet. Es ist damit zu rech-

nen, dass aus Sicherheitsgründen und zur Absicherung von Hinterbliebenen bzw. aus Vererbungsabsichten Laufzeiten für die Rückzahlphase gewählt werden, welche deutlich über die Lebenserwartungen hinausreichen. Für die vorliegenden Modellrechnungen wird eine durchschnittliche Dauer der Rückzahlphase von 30 Jahren unterstellt.

Im Rahmen der Modellrechnungen aus Sicht der Genossenschaften wird die **Besteuerung der Kapitalerträge** und deren Auswirkungen auf die Wiederanlage berücksichtigt. Da Dividendenausschüttungen sowohl bei Auszahlung als auch bei Gutschrift auf dem Geschäftskonto als Kapitalertrag einer pauschalen Besteuerung von 20 % unterliegen<sup>11</sup>, werden nur 80 % der Dividendenzahlung als Wiederanlagebeträge der Altersvorsorge zugeführt.

Aus den dargestellten Parametern wurden Vermögensendwerte und potenzielle Wohnkostenreduzierungen für einzelne, durchschnittliche Mitglieder einer jeden Altersklasse berechnet. Bei der Aggregation dieser individuellen Ergebnisse repräsentativer Mitglieder ist zu berücksichtigen, dass nur ein Teil der potenziellen Teilnehmer tatsächlich in den Erwerb zusätzlicher Anteile zur Altersvorsorge investieren wird. Daher wird als Eingabeparameter zusätzlich eine durchschnittliche **Teilnahmequote** festgelegt, die den Anteil der Genossenschaftsmitglieder beschreibt, die zusätzliche Geschäftsanteile zur Altersvorsorge zeichnen. Diese Teilnahmequote hängt von der Attraktivität der Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile im Vergleich zu den Anlagealternativen ab. Damit wird diese Teilnahmequote von vielen monetären sowie nicht-monetären Größen beeinflusst. Im Hinblick auf die monetären Gesichtspunkte wird vor allem die durchschnittlich erwartete Dividendenausschüttung die Attraktivität der Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile und damit die Teilnahmequote an diesem Altersvorsorgeprodukt bestimmen. Ferner wird die Dividendenhöhe Auswirkungen darauf haben, wie viele der an dem Altersvorsorgemodell teilnehmenden Mitglieder ihre zusätzlichen Anteile vorzeitig kündigen. Das Berechnungsmodell berücksichtigt daher eine **Kündigungsquote**, die angibt, welcher Anteil des von den Mitgliedern in Form von zusätzlichen Anteilen gehaltenen Geschäftsguthabens jährlich vorzeitig gekündigt wird.

(10) Gemäß einer vom Verband deutscher Rentenversicherungsträger herausgegebenen Statistik betrug das durchschnittliche Rentenzugangsalter im Jahre 2004 in den alten (neuen) Bundesländern 63,3 (61,7) Jahre.

(Quelle: <http://www.sozialpolitik-aktuell.de/docs/RVinZahlen2005.pdf>)

(11) Siehe hierzu auch Wohnungsgenossenschaften – Potenziale und Perspektiven. Endbericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften, Berlin 2004, S. 83 sowie § 43 Abs. 1 Nr. 1 und § 43a EStG.

Die im vorangegangenen Abschnitt dargestellten Parameter dienen der Modellierung der aktuellen Ausgangssituation der Genossenschaft, auf deren Basis für den gegebenen Mitgliederbestand Modellrechnungen für einen Planungshorizont von bis zu 60 Jahren vorgenommen werden. Diese analysieren ausschließlich die Potenziale, die sich aus den vorhandenen Mitgliederstrukturen ergeben. Unberücksichtigt bleibt in diesen detaillierten Berechnungen die Entwicklung zukünftiger Generationen. Diese kann ausgehend von den aktuellen Mitgliederzugangszahlen (Eingabeparameter) und unter der Annahme, dass die Folgegenerationen eine mit der Startgeneration vergleichbare Einkommens- und Altersstruktur sowie Altersvorsorgeneigung haben werden, hochgerechnet werden, so dass zumindest vorsichtige Abschätzungen längerfristiger Entwicklungen möglich werden.

Aus der Zusammenführung aller dieser Parameter kann das Anlageverhalten je Mitglied einer Altersklasse und insgesamt für die ganze Genossenschaft ermittelt werden. Unter Berücksichtigung weiterer Eingabeparameter, wie z.B. den **aktuellen Eigenkapitalquoten** und dem **zusätzlichen Finanzierungsbedarf** in den nächsten fünf bzw. zehn Jahren oder den **aktuellen Nettosollmieten** in Verbindung mit den erwarteten **Mietpreisentwicklungen** lassen sich weitere genossenschaftsspezifische Kennzahlen ermitteln.

Die Eingabemaske für die Parameter des Genossenschaften-Modells ist im Anhang dargestellt.

#### Methodischer Hintergrund des Mitglieder-Modells

Aus den im vorangegangenen Abschnitt erläuterten Eingabeparametern ermitteln die Berechnungsmodelle mit Hilfe investitionstheoretischer und finanzmathematischer Methoden Vorteilhaftigkeitsmaße, die die Beurteilung des Altersvorsorgemodells „Erwerb zusätzlicher Anteile“ sowohl aus Sicht der Mitglieder (als auch der Genossenschaften; siehe hierzu Seite 37) im Hinblick auf die jeweiligen Zielsetzungen und unter Berücksichtigung der vorhandenen Alternativen ermöglichen.<sup>12</sup>

Als **Vergleichsalternativen** zur Beurteilung der Zeichnung zusätzlicher Genossenschaftsanteile aus Sicht der Mitglieder wer-

den neben einer festverzinslichen Anlage eine Kapitallebensversicherung und ein „Riester“-Banksparplan herangezogen. Im Folgenden werden die zu diesen Vergleichsalternativen getroffenen Annahmen sowie deren unterschiedliche steuerliche Behandlung erläutert.

Durch die **Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile** wird während der Anlagephase in das Eigenkapital einer Genossenschaft investiert. Das so entstehende Geschäftsguthaben vermehrt sich periodisch um die gutgeschriebenen Dividendenausschüttungen. Aus Anlegersicht ist daher als Modellparameter abzuschätzen, welche durchschnittliche **Dividende** (nach Unternehmenssteuern) auf zusätzliche Anteile in Zukunft zu erwarten ist, bzw. welche Verzinsung geboten werden könnte.

Ferner berücksichtigen die Modellrechnungen, dass die Anlagebeträge aus versteuertem Einkommen geleistet werden und die Dividendenausschüttungen beim Mitglied einer Besteuerung unterliegen. Demzufolge wird zur Erfassung dieser Steuereffekte im Berechnungsmodell der Mitglieder angenommen, dass lediglich die Dividendenausschüttungen nach Einkommensteuern als Wiederanlage dem Geschäftsguthaben zugeführt werden. Da die von einer Genossenschaft erzielten Gewinne grundsätzlich der Körperschaftsteuer unterliegen, werden die ausgeschütteten Dividenden beim Anleger gemäß dem Halbeinkünfteverfahren nur zu 50 % der individuellen Einkommensteuer unterworfen.<sup>13</sup>

Unberücksichtigt bleibt im Rahmen der Modellrechnungen, dass es sich bei der Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile nicht um ein Sparmodell handelt, sondern um eine Investition in risikobehaftetes Eigenkapital. Dieser Aspekt ist im Rahmen der Modellinterpretationen zu beachten, denn die ermittelte Effektivverzinsung muss in dieser Anlageform neben den Renditeerwartungen zusätzlich auch eine Risikoprämie abdecken.

Als Basisreferenz zur Beurteilung der Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile und zum Vergleich mit anderen Altersvorsorgeprodukten dient eine (fiktive) **festverzinsliche Anlage**<sup>14</sup>, deren Laufzeit der unter dem Punkt „Zeithorizonte“ definierten Wunschlaufzeit des Anlegers entspricht und in die der unter „Anlagebetrag“ angegebene Betrag kontinuierlich oder als Einmalbetrag eingezahlt wird. Die **Verzinsung** und das ggf. anfallende **Disagio** sind als Eingabeparameter des Berech-

(12) Zur finanzmathematischen Umsetzung der Modellrechnungen zu diesen alternativen Anlageformen siehe auch Anhang.

(13) Das Halbeinkünfteverfahren gilt für den Anleger auch dann, wenn die Genossenschaft Körperschaftsteuerbefreit ist. Siehe hierzu Wohnungsgenossenschaften – Potenziale und Perspektiven. Endbericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften, Berlin 2004, S. 83 f.

(14) Zur Annahme einer solchen festverzinslichen Anlage als Standard- oder Alternativanlage siehe auch Niemann/Kiesewetter (2003), S. 565.

nungsmodells frei wählbar und können grundsätzlich in Abhängigkeit von den individuellen Gegebenheiten und Erwartungen des Anlegers festgelegt werden.<sup>15</sup> Für die vorliegenden Modellrechnungen wurde ein Nominalzinssatz von 3,5 % bei einem Disagio von 3 % zugrunde gelegt.<sup>16</sup> Die Einzahlung in eine solche festverzinsliche Anlage erfolgt analog zur Investition in zusätzliche Anteile aus bereits versteuertem Einkommen und nur die erwirtschafteten Zinserträge sind in der Periode ihres Anfalls einkommensteuerpflichtig. Demzufolge wird auch hier lediglich die Wiederanlage der Zinserträge nach Steuern angenommen.

Des Weiteren wird eine **Kapitallebensversicherung** mit einer Rückzahlung als Einmalbetrag betrachtet, für die ebenfalls eine erwartete Verzinsung im Sinne einer **Erlebensfallrentabilität** (vor Steuern) und ein **Disagio** festgelegt werden kann.<sup>17</sup> Die Analysen beschränken sich auf die Erlebensfallrentabilität, da dieses Anlageprodukt als Alternative für eine Altersvorsorge herangezogen wird und somit die Rentabilität im Erlebensfall von Bedeutung ist. In den Modellrechnungen wurde von einer Erlebensfallrentabilität von 5 % bei einem Disagio von 3 % ausgegangen.<sup>18</sup> Da die Beiträge zur Kapitallebensversicherung aus versteuertem Einkommen geleistet werden, sind auch hier nur die Zinserträge aus Kapitallebensversicherungen zu versteuern. Dies erfolgt jedoch erst in der Rückzahlphase, indem der Ertragsanteil nachgelagert besteuert wird. Die Höhe des zu versteuernden Ertragsanteils einer einmaligen Kapitalauszahlung ergibt sich als der Unterschiedsbetrag zwischen der Erlebensfallzahlung und der Summe der insgesamt gezahlten Versicherungsbeiträge. Sofern der Kapitallebensversicherungsvertrag eine Mindestlaufzeit von 12 Jahren hat und der Beginn der Rückzahlphase nicht vor dem 60. Lebensjahr liegt, ist nur die Hälfte dieses Ertragsanteils zu versteuern. Während der Anlagephase sind keine Steuern auf die erzielten Zinserträge zu zahlen, so dass diese in voller Höhe wiederangelegt werden. Ferner wird davon ausgegangen, dass der Anleger die Erlebensfalleistung nach Steuern einer festverzinslichen Anlage (wie oben beschrieben) zuführt und aus dieser während der Rückzahlphase sukzessive die Beträge entnimmt, die zur Reduzierung der Wohnkosten im Alter eingesetzt werden sollen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass bei der festverzinslichen Anlage ggf. wieder ein Disagio zu zahlen ist und die Zinserträge der Einkommensteuerpflicht unterliegen, so dass

Tabelle 6  
Förderung von „Riester“-Produkten

Jahr	Staatliche Zulagen	Maximaler Sonderausgabenabzug
2006-2007	je 138 € Kinderzulage je 114 € Grundzulage	1.575 €
ab 2008	je 185 € Kinderzulage je 154 € Grundzulage	2.100 €

Quelle: Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (2005)

während der Rückzahlphase nur die Nachsteuer-Beträge wiederangelegt werden.

Als letztes Altersvorsorgeprodukt wird ein **„Riester“-Bankspargplan** mit seinen staatlichen Fördermöglichkeiten als Vergleichsalternative berücksichtigt.<sup>19</sup> Auch für diese Anlageform sind wiederum die durchschnittliche **Nominalverzinsung** und ein durchschnittlich erwarteter Verwaltungskostenabschlag in Form eines **Disagios** als Eingabeparameter grundsätzlich frei wählbar. Der „Riester“-Bankspargplan unterscheidet sich von den bislang betrachteten Alternativen vor allem darin, dass er durch Zulagen bzw. Steuervergünstigungen staatlich gefördert wird. Tabelle 6 zeigt gewährte Zulagen und Sonderausgabenabzüge für „Riester“-Produkte in Abhängigkeit von der Familien- und Einkommensstruktur.<sup>20</sup>

Im Rahmen der Einkommensteuererklärung wird festgestellt, welche Form der Förderung (Zulage oder Sonderausgabenabzug) für den Anleger günstiger ist:<sup>21</sup>

- Sofern die Zulagen die mögliche Steuerersparnis übersteigen, erhält der Anleger die staatlichen Zulagen und keine Steuerersparnis.
- Sofern die Steuerersparnis größer ist als die erzielbaren Zulagen, werden die Zulagen nicht gewährt und der Anleger erhält (bis zu einer Höchstgrenze) eine Steuerstundung für den Betrag, den er nun vollständig aus eigenem, versteuertem Einkommen anspart.

Diese Günstigerprüfung wird auch im Rahmen der Modellrechnungen vorgenommen. Ferner wird die Wiederanlage erzielter Zinserträge unterstellt und berücksichtigt, dass sämtliche Auszahlungen eines „Riester“-Produkts erst in der Rückzahlphase vollständig der nachgelagerten Besteuerung mit dem dann gültigen Grenzsteuersatz unterliegen. Bei der Berechnung der Vorteilhaftigkeitsmaße ist darüber hinaus zu beachten, dass ein Anleger bei einem „Riester“-

(15) Bei den angegebenen Zinssätzen handelt es sich stets um (durchschnittliche) Nominalzinssätze, in denen somit implizit Annahmen über zukünftig erwartete Preissteigerungen enthalten sind.

(16) Der Nominalzinssatz von 3,5 % wurde in Anlehnung an die Verzinsung von Bundesanleihen mit 15- bzw. 30-jähriger Laufzeit gewählt ([www.bundesbank.de/download/kredit/kredit\\_umlaut\\_anleihen.pdf](http://www.bundesbank.de/download/kredit/kredit_umlaut_anleihen.pdf); Stand: 14.10.2005; Entnahmetag: 18.10.2005).

(17) Zur Erlebensfallrentabilität als Renditemaßstab für Kapitallebensversicherungen siehe auch Stark (1997), S. 686 ff.

(18) Der Nominalzinssatz von 5 % wurde in Anlehnung an die von der BaFin im ihrem Jahresbericht 2004 angegeben, durchschnittliche Verzinsung von Lebensversicherungen (2003: 5 %, 2004: 4,7 Prozent) gesetzt ([www.BaFin.de/jahresbericht/2004/kapitel\\_1.pdf](http://www.BaFin.de/jahresbericht/2004/kapitel_1.pdf); Stand: Mai 2005; Entnahmetag: 18.10.2005).

(19) Zu derartigen Riester-Bankspargplänen siehe auch o.V. (2004).

(20) Diese Förderungen werden nur dann in voller Höhe gewährt, wenn der Anleger gewisse Sockelbeträge und einkommensabhängige Mindesteigenbeiträge in die Riester-Rente investiert; ansonsten wird die Förderung anteilmäßig reduziert. Die Modellrechnungen nehmen diese Kürzungen ggf. automatisch vor.

(21) Zur Günstigerprüfung siehe auch Kiesewetter (2001).

Produkt aufgrund der staatlichen Förderung bei geringerer Eigenleistung die gleiche Gesamtparleistung wie bei den ungeforderten Alternativen erreichen kann. Da „Riester“-Banksparpläne bestimmten Vorschriften für die Rückzahlphase unterliegen, wie z.B. der Zahlung einer lebenslangen Rente bzw. der Realisierung eines Auszahlungsplans mit Restverrentung,<sup>22</sup> ist eine endliche Rückzahlphase nur im Rahmen einer sog. schädlichen Verwendung zu realisieren, welche im Rahmen des Modells allerdings nicht explizit betrachtet wird. Zu Illustrationszwecken wird vielmehr auch für diese Anlageform errechnet, wie hoch die aus dem angesparten Vermögen realisierbaren (fiktiven) Mietreduzierungen ausfallen würden, sofern auch mit einem „Riester“-geförderten Produkt eine endliche Rückzahlphase möglich wäre.

Die Eingabemaske der Anlagealternativen befindet sich im Anhang.

Aus diesen Angaben berechnet das Modell die bei den angegebenen Verzinsungen und Verwaltungskosten und unter Berücksichtigung ihrer unterschiedlichen steuerlichen Behandlung die im Folgenden dargestellten (monetären) Vorteilhaftigkeitsmaße.

Die Investitionsrechnung bietet verschiedenste Entscheidungskriterien und -regeln, die einen Vergleich zwischen verfügbaren Investitions- bzw. Anlageobjekten ermöglichen. Zur Beurteilung der verschiedenen Altersvorsorgeprodukte wurden die nachstehend erläuterten Maßstäbe in den Modellrechnungen berücksichtigt.

Entscheidungskriterien zur Beurteilung der Vorteilhaftigkeit verschiedener Anlageformen sind die **Vermögensendwerte**, die unter den jeweiligen Anlagekonditionen erreicht werden können. Zu ihrer Ermittlung werden sämtliche mit der Investition verbundenen Aus- und Einzahlungen mit Hilfe des relevanten Zinssatzes und ggf. unter Berücksichtigung von Verwaltungskostenabschlägen auf einen zukünftigen Bezugszeitpunkt aufgezinnt. Für die Modellrechnungen von besonderem Interesse sind die Endwerte der verschiedenen Anlagevarianten am Ende der Anlage- und ggf. Ruhephase, weil diese das insgesamt entstandene Vermögen wiedergeben, das erwartungsgemäß zu Beginn der Rückzahlphase für die Reduktion der Wohnkosten in den folgenden Perioden zur Verfügung steht. Dabei wird unterstellt, dass sämtliche erzielten Zins- und Dividenden erträge nach Steuern wiederangelegt und zur weiteren Vermögensbildung innerhalb der

betrachteten Anlageform verwendet werden. Sofern staatliche Begünstigungen durch Zulagen oder Steuererminderungen existieren, werden auch diese bei den anzusetzenden (Eigen-)Anlagebeträgen berücksichtigt. Die Endwerte können ferner als Bruttoendwerte (Vermögensendwerte vor Berücksichtigung ihrer Besteuerung in der Rückzahlphase) oder als Nettoendwerte (Vermögensendwerte nach Berücksichtigung ihrer steuerlichen Behandlung in der Rückzahlphase) ausgewiesen werden.<sup>23</sup> Die Vorteilhaftigkeit der Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile lässt sich dann in einem ersten Schritt anhand der Differenz ihres Endwerts zu den Endwerten der Alternativanlagen abschätzen.<sup>24</sup>

Die Vorteilhaftigkeit der einzelnen Anlagealternativen wird vor allem auch dann deutlich, wenn neben den erwarteten Endwerten auch die hieraus in der Rückzahlphase erwartungsgemäß realisierbaren Wohnkostenreduzierungen ausgewiesen werden. Diese werden im Rahmen des Modells als sog. gleichbleibende endliche Rente berechnet, die das bis zum Beginn der Rückzahlphase entstandene Endvermögen unter Berücksichtigung aller während der Rückzahlphase noch zu erzielenden und wieder anzulegenden Zins- bzw. Dividendenerträge (nach Steuern) gleichmäßig auf eine vorgegebene, endliche Laufzeit verteilt.<sup>25</sup>

Neben den Endwerten und den periodischen Wohnkostenreduzierungen als Kriterien zur Beurteilung der absoluten Vorteilhaftigkeit einer Anlageform lässt sich auch ein relatives Vorteilhaftigkeitsmaß wie die Rendite heranziehen. Renditemaße setzen den mit einer (Finanz-)Anlage erzielbaren Überschuss ins Verhältnis zum Kapitaleinsatz, der zur Realisierung dieses Überschusses aufgebracht werden muss. Zur Berechnung der Rendite einer Investition in ein Altersvorsorgemodell, welches aus einer abgegrenzten Auszahlungsphase und einer daran anschließenden Einzahlungsphase besteht<sup>26</sup>, bietet sich die Ermittlung des internen Zinsfußes des Investitionsobjekts an.

Der interne Zinsfuß einer Finanzanlage ergibt sich als der Kalkulationszinssatz, bei dem der Gegenwartswert aller Auszahlungen dem Gegenwartswert aller Einzahlungen entspricht bzw. der Kapitalwert (siehe auch den nächsten Abschnitt) einer Investition gleich null ist. Die Berechnung eines solchen internen Zinsfußes kann mathematisch aufwendig sein, kann jedoch in Tabellenkalkulationsprogrammen problemlos mit Hilfe vorprogrammierter Funk-

(22) Zu den Zertifizierungskriterien der Riester-Produkte siehe auch die Informationen zur Riester-Rente des Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, <http://www.bmgs.bund.de/downloads/Riester-Rente2005.pdf>, Entnahmetag: 22.04.2005.

(23) Unberücksichtigt bleiben bei diesen Nettoendwerten diejenigen Steuerzahlungen, welche in der Rückzahlphase ggf. noch auf die dann erzielten Zinserträge abzuführen sind.

(24) Zu einer ähnlichen Vorgehensweise der Vorteilhaftigkeitsbewertung verschiedener Anlageformen anhand von (Netto-)Endvermögen siehe auch Kiesewetter (2001), S. 7 ff.

(25) Zur Definition und Berechnung von endlichen Renten siehe Schmidt/Terberger (1997), S. 138.

(26) Es handelt sich somit um eine sog. Normalinvestition mit nur einem Vorzeichenwechsel, so dass sichergestellt ist, dass genau ein interner Zinsfuß existiert. Siehe hierzu und zu den Schwierigkeiten bei mehreren internen Zinsfußes Schmidt/Terberger (1997) S. 144 ff.

tionen aus entsprechenden Zahlungsreihen ermittelt werden.<sup>27</sup>

Der so ermittelte Zinssatz spiegelt die **Effektivverzinsung** des in dem betrachteten Altersvorsorgemodell gebundenen Kapitals wider<sup>28</sup>, die dann mit den Effektivverzinsungen alternativer Anlageformen verglichen werden kann.

Schließlich lassen sich zu den verschiedenen Altersvorsorgeprodukten auch noch die **Kapitalwerte** ermitteln, welche die Werte dieser Anlageformen zum heutigen Betrachtungszeitpunkt widerspiegeln; hier werden sämtliche Ein- und Auszahlungen über die gesamte Laufzeit (Anlage-, Ruhe und Rückzahlphase) mit einem Kalkulationszinssatz auf den derzeitigen Zeitpunkt diskontiert. Positive Kapitalwerte bedeuten somit eine höhere Verzinsung des eingesetzten Kapitals als der angenommene Kalkulationszinssatz und höhere Kapitalwerte implizieren somit eine höhere Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Zur Beurteilung der verschiedenen Anlageformen verwendet das Berechnungsmodell als Referenzalternative die „Festverzinsliche Anlage“<sup>29</sup>; sämtliche Kapitalwerte werden demzufolge mit der Effektivverzinsung dieser Anlageform berechnet. Positive (Negative) Kapitalwerte bei den zusätzlichen Anteilen, der Kapitallebensversicherung oder dem „Riester“-Banksparrplan bedeuten somit, dass diese Anlageformen eine höhere (niedrigere) Verzinsung aufweisen als die festverzinsliche Anlage.

Wie die vorangegangenen Abschnitte gezeigt haben, werden im Berechnungsmodell „Mitgliedersicht“ zahlreiche Einflussgrößen als Eingabeparameter mit ihren durchschnittlich erwarteten Ausprägungen berücksichtigt. Tatsächlich sind diese Einflussgrößen jedoch in der Realität nicht fest determiniert, sondern können z.T. erheblichen Schwankungen unterworfen sein. Die damit einhergehenden Unsicherheiten hinsichtlich der Erreichbarkeit der Berechnungsergebnisse in der Unternehmenspraxis lassen sich insofern quantifizieren, als dass die **Durchführung von Sensitivitätsanalysen** Aussagen zur Schwankungsbreite von Modellergebnissen in Abhängigkeit von den Veränderungen einzelner Einflussgrößen ermöglicht.

Zur Verbesserung der Modellinterpretationen werden daher aus Sicht typischer Mitglieder Sensitivitätsanalysen durchgeführt, die relevante Entscheidungsgrößen in Abhängigkeit von zentralen Modellparametern

betrachten und somit z.B. Antworten auf die folgenden Fragen geben können:

- Welche Effektivverzinsungen lassen sich durch die Zeichnung zusätzlicher Anteile in Abhängigkeit von der Höhe der Anlagebeträge bei unterschiedlich erwarteten Dividendenzahlungen der Genossenschaft erzielen und wie sind diese im Vergleich zu alternativen Anlageformen zu beurteilen?
- Wie hoch fällt die aus den Vermögensendwerten realisierbare Reduzierung der Wohnkostenbelastung absolut bzw. in Prozent der zu erwartenden Miete bei unterschiedlichen Dauern der Rückzahlphase aus?
- Welche Auswirkungen hat die Dauer der Rückzahlphase auf die Vermögensbeträge, die bei einem erwarteten Lebensalter ggf. noch zur Vererbung bzw. Absicherung von Hinterbliebenen zur Verfügung stehen?

Zur Beantwortung dieser und ähnlicher Fragestellungen werden in Abschnitt 3.5 für repräsentative Mitgliederhaushalte ausgewählte Sensitivitätsanalysen vorgenommen, so dass aufbauend auf den Ergebnissen des Berechnungsmodells „Mitglieder“ eine Beurteilung des Altersvorsorgeprodukts „Erwerb zusätzlicher Anteile“<sup>30</sup> aus Sicht der Mitglieder erfolgen kann. Die gleiche Vorgehensweise wird dann im Rahmen des zweiten Berechnungsmodells auch für die Analyse aus Sicht der Genossenschaften gewählt.<sup>31</sup>

#### Methodischer Hintergrund des Genossenschaften-Modells

Aus der Zusammenführung der auf Seite 30 erläuterten Parametersetzungen ermittelt das Berechnungsmodell durchschnittlich zu erwartende Anlagebeträge, Vermögensendwerte und Wohnkostenreduzierungen je Mitglied einer Altersklasse. In Verbindung mit der Altersstruktur kann unter Berücksichtigung von Teilnahme- und Kündigungsquoten ermittelt werden, wie sich das Anlageverhalten der Mitglieder insgesamt entwickelt. Hieraus können die Auswirkungen des Altersvorsorgemodells auf die im Folgenden dargestellten Vorteilhaftigkeitsmaße, auch im Vergleich zu alternativen Finanzierungsmöglichkeiten, abgeschätzt werden.

Zur Ermittlung der Vorteilhaftigkeit einer Eigenkapitalfinanzierung durch zusätzliche Anteile dienen **alternative Fremdfinanzierungen** als Vergleichsmaßstab. Diese

(27)  
In Excel® steht hierfür beispielsweise die Funktion RMZ zur Verfügung, welche auch bei der Berechnung der Effektivverzinsungen des Zahlenbeispiels zur Anwendung kommt.

(28)  
Siehe Schmidt/Terberger (1997), S. 147.

(29)  
Zur Annahme einer solchen festverzinslichen Anlage als Standard-Alternativanlage siehe auch Niemann/Kiesewetter (2003), S. 565.

(30)  
Vgl. zu den Berechnungsergebnissen außerdem Anhang I, Modellrechnungen Haushaltstypen.

(31)  
Vgl. zu den Berechnungsergebnissen außerdem Anhang I, Modellrechnungen Genossenschaftstypen.

können entweder existierende Fremdfinanzierungen sein, die durch den erhöhten Eigenkapitalzufluss abgelöst bzw. nicht verlängert werden müssen, oder es handelt sich im Hinblick auf zukünftige Finanzierungsbedarfe um vermeidbare Fremdkapitalaufnahmen. In beiden Fällen bilden die vermiedenen Fremdkapitalkosten als so genannte Opportunitätskosten den Vergleichsmaßstab. Dabei ist es zur Beurteilung beider Finanzierungsformen wichtig, ihre unterschiedlichen steuerlichen Behandlungen zu berücksichtigen. Während die Kosten der Eigenkapitalfinanzierung in Form der Dividendenausschüttung keinen gewinn- und damit steuerreduzierenden Aufwand darstellen, sind Fremdkapitalzinsen abzugsfähig. Demzufolge ist es wichtig, als Vergleichsmaßstab die Fremdfinanzierungskosten nach Steuern heranzuziehen.

Gemessen an den alternativen Fremdfinanzierungskosten kann die Vorteilhaftigkeit der Eigenkapitalfinanzierung z.B. über eine Analyse des Einsparpotenzials bei den Kapitalkosten festgestellt werden. Daneben werden weitere Beurteilungsmaßstäbe betrachtet.

Zunächst ist aus Sicht einer Genossenschaft die **Entwicklung des Geschäftsguthabens bzw. des Eigenkapitals** von Interesse, das aufgrund der für Altersvorsorgezwecke zusätzlich gezeichneten Anteile insgesamt zu erwarten ist. Das Berechnungsmodell weist daher das erwartete Eigenkapitalpotenzial der nächsten fünf und zehn Jahren sowie insgesamt aus.

Aufbauend auf den prognostizierten Eigenkapitalzuflüssen durch zusätzliche Geschäftsanteile lassen sich darüber hinaus **Deckungsquoten** ermitteln, die angeben, in welchem Maße der zukünftige **Finanzierungsbedarf** einer Genossenschaft durch dieses zusätzliche Eigenkapital gedeckt werden kann.

Ausgehend von der aktuellen Eigenkapitalquote und den zukünftigen Finanzierungsbedarfen können ferner **spezifische Eigenkapitalquoten** errechnet werden, welche Aufschluss darüber geben, wie sich das Verhältnis von Eigen- zu Gesamtkapital bei den geplanten Finanzierungsbedarfen ändern würde, wenn außerhalb der Zeichnung zusätzlicher Anteile zur Altersvorsorge keine anderen, die Eigenkapitalquote erhöhende Maßnahmen erfolgen würden.<sup>32</sup> Diese spezifische Eigenkapitalquote kann dann

mit der angestrebten Eigenkapitalquote verglichen werden.

Neben einer Verbesserung der Finanzierungsstruktur können durch das Modell „Erwerb zusätzlicher Anteile“ auch **Einsparungen bei den Kapitalkosten** möglich sein. Diese können immer dann realisiert werden, wenn die Kosten der Eigenkapitalfinanzierung – also die Dividendenausschüttung (nach Unternehmenssteuern) – geringer sind als die effektiven Kapitalkosten (ebenfalls nach Unternehmenssteuern) alternativer Fremdfinanzierungen.<sup>33</sup> In diesem Fall ergibt sich ein positives Kosteneinsparungspotenzial p.a., welches vom Berechnungsmodell ermittelt und ausgewiesen wird. Diesem Kosteneinsparungspotenzial bei den Kapitalkosten stehen jedoch ggf. zusätzliche Kosten gegenüber, die für die Verwaltung der zusätzlichen Anteile anfallen.

Ferner muss berücksichtigt werden, dass die Höhe der erzielbaren Kapitalkosteneinsparungen grundsätzlich von zwei gegenläufigen Effekten abhängt: Einerseits bedeuten niedrigere Dividendenausschüttungen größere Einsparungen bei den Kapitalkosten; andererseits ziehen niedrigere Dividendenausschüttungen geringere Teilnahmequoten und folglich geringere Eigenkapital- und damit auch Kosteneinsparungspotenziale nach sich. Bei der Festlegung einer optimalen Höhe der Dividendenausschüttung sind demzufolge beide Effekte zu berücksichtigen.

Bei der Beurteilung eines Altersvorsorgeprodukts „Erwerb zusätzlicher Anteile“ aus Sicht der Genossenschaft darf natürlich nicht vernachlässigt werden, dass nach einer ersten Phase mit erhöhter Eigenkapitalzuführung und entsprechenden Einsparpotenzialen bei den Kapitalkosten eine Phase folgt, in der die von den Mitglieder angesammelten Geschäftsguthaben gekündigt und zur Reduzierung der Wohnkosten im Alter eingesetzt werden. Demzufolge ist es für eine Genossenschaft von Interesse abschätzen zu können, in welchem Rahmen sich die **zukünftigen Einbußen bei den Mieteinnahmen** bewegen werden. Daher können ausgehend von den aktuellen Nettosollmieten der Genossenschaften und ihren Einschätzungen hinsichtlich der zukünftigen Mietpreisentwicklungen die erwarteten jährlichen Minderungen bei den Mieteinnahmen ausgewiesen werden.

Auch für das Berechnungsmodell „Genossenschaften“ werden für typische Konstel-

(32) Alle übrigen Einflüsse auf die Eigenkapitalquote, wie z.B. Gewinnthesaurierungen oder auch Tilgungen von Fremdkapital, bleiben bei dieser spezifischen Eigenkapitalquote unberücksichtigt.

(33) Für eine korrekte Beurteilung der Einsparmöglichkeiten ist es wichtig, die Fremdkapitalzinsen nach Steuern heranzuziehen, da Zinszahlungen auf Fremdkapital Aufwand darstellen und somit bei der Ermittlung der Unternehmenssteuern abzugsfähig sind.

lationen in den Genossenschaften Sensitivitätsanalysen durchgeführt, die relevante Entscheidungsgrößen in Abhängigkeit von zentralen Modellparametern betrachten und somit z.B. Antworten auf die folgenden Fragen geben können:

1. Welches Eigenkapitalpotenzial ergibt sich für die Genossenschaften in Abhängigkeit von den unterstellten Teilnahme- und Kündigungsquoten der Mitglieder an dem Altersvorsorgemodell zusätzlicher Anteile bei Genossenschaften unterschiedlicher Größe?
2. Welche Einbußen bei den Mieteinnahmen und durch vorzeitige Kündigungen sind durch das Altersvorsorgemodell in Zukunft zu erwarten?
3. Welche Einsparungen bei den Kapitalkosten ergeben sich für große und kleine Genossenschaften in Abhängigkeit von der Höhe der gezahlten Dividende und alternativer Fremdfinanzierungsmöglichkeiten?

Die Ergebnisse derartiger Sensitivitätsanalysen werden im folgenden Abschnitt für ausgewählte Genossenschaftstypen zusammengestellt.

### 3.5 Berechnungsergebnisse für repräsentative Mitgliederhaushalte und Wohnungsgenossenschaften

Die Beurteilung der Vorteilhaftigkeit einer Altersvorsorge durch den Erwerb zusätzlicher Anteile im Vergleich zu alternativen Sparmodellen und Altersvorsorgeprodukten hängt von vielen individuellen Gegebenheiten des Anlegers ab. Im Folgenden werden daher vier Mitgliederrepräsentanten betrachtet, die die vier meistvertretenen Mitgliederhaushaltstypen abbilden und durch folgende Familien- und Einkommenssituationen gekennzeichnet sind (siehe Tabelle 7).

Des Weiteren werden auch für das Berechnungsmodell aus Sicht der Genossenschaften Sensitivitätsanalysen für verschiedene Typen von Wohnungsgenossenschaften im Hinblick auf ihre Größe (Anzahl der Mitglieder) und Finanzierungsstruktur (absolute Eigenkapitalausstattung und Eigenkapitalquote) durchgeführt, die Antworten auf z.B. die im vorangegangenen Abschnitt formulierten Fragestellungen ermöglichen. In Tabelle 8 finden Sie die betrachteten Repräsentanten.

Hauptklassifizierungsmerkmal der betrachteten Genossenschaftstypen ist die Größe, gemessen an der Anzahl der Mitglieder. Hier werden diejenigen Größenklassen ausgewählt, welche gemäß GdW-Jahresstatistik 2002 die häufigsten Ausprägungen aufweisen. Für das Altersvorsorgemodell sind vor allem die Mitglieder zwischen 18 und 65 Jahren als potenzielle Teilnehmer relevant; diese machen gemäß den Ergebnissen der im Rahmen des Projekts durchgeführten Befragung bei den teilnehmenden Genossenschaften im Durchschnitt ungefähr 65 % der Mitglieder aus. Da sich die Genossenschaften in Ost- und Westdeutschland bei vergleichbarer Mitgliederstärke zum Teil erheblich im Hinblick auf ihre Eigenkapitalausstattung und -quote unterscheiden, werden die betrachteten Repräsentanten darüber hinaus ggf. in die Varianten West und Ost unterschieden. Weitere Annahmen, welche sämtlichen Repräsentanten in den Sensitivitätsanalysen zugrunde gelegt wurden, sind:

Tabelle 7  
Repräsentative Mitgliederhaushalte

Haushaltstyp	Monatl. Haushalts-Nettoeinkommen	Repräsentant
Single bis 40 Jahre	500 bis 999 €	<b>Typ 1: Junger Single</b> 35 Jahre, 12.500 € zu versteuerndes Einkommen p.a.
Familie mit 2 Kindern	1.500 bis 1.999 €	<b>Typ 2: Familie mit 2 Kindern</b> Eltern: 35 Jahre, Kinder: 2 und 4 Jahre 36.000 € zu versteuerndes Einkommen p.a.
2-Personenhaushalt ab 50 Jahre	1.500 bis 1.999 €	<b>Typ 3: Ehepaar ohne Kinder</b> 55 Jahre, 36.000 € zu versteuerndes Einkommen p.a.
Single ab 65 Jahren	1.000 bis 1.499 €	<b>Typ 4: Alleinstehender Rentner</b> 65 Jahre, 24.000 € zu versteuerndes Einkommen p.a.

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, eigene Erhebungen

Tabelle 8  
Repräsentative Wohnungsgenossenschaften

Anzahl Mitglieder	Repräsentant	Vorkommen / Eigenkapitalausstattung / Eigenkapitalquote
Unter 2.500	<b>Typ 1: 300 Mitglieder</b> 195 potenzielle Teilnehmer	West: 2,3 Mio. € / 32,5 % Ost: 2,8 Mio € / 45 %
	<b>Typ 2: 2.000 Mitglieder</b> 1.300 potenzielle Teilnehmer	West: 13,4 Mio. € / 27,5 %
2.500 – 7.499	<b>Typ 3: 5.000 Mitglieder</b> 3.250 potenzielle Teilnehmer	West: 28,9 Mio. € / 22,5 % Ost: 63,3 Mio. € / 40 %
Über 7.500	<b>Typ 4: 8.000 Mitglieder</b> 5.200 potenzielle Teilnehmer	Ost: 155 Mio. € / 45 %

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, eigene Erhebung auf Basis der GdW-Jahresstatistik 2002

- durchschnittlicher monatlicher Anlagebetrag der Mitglieder in Altersvorsorge: ca. 50 Euro
- Dynamik der Anlagebeträge: 2 %
- durchschnittliche Dauer der Anlagephase: jeweils bis zum Renteneintrittsalter von 62 Jahren
- durchschnittliche Dauer der Rückzahlphase: 30 Jahre

beispielsweise 30 Jahre lang einen Betrag von 50 Euro monatlich und schüttet die Genossenschaft jährlich eine Dividende von 4 % aus, so wird ein Nettoendwert von ca. 31.000 Euro erzielt.<sup>34</sup>

Aus diesen Endvermögenswerten lässt sich ermitteln, welche monatlichen Reduktionen der Wohnkosten in Abhängigkeit von der gewählten Dauer der Rückzahlphase möglich sind.

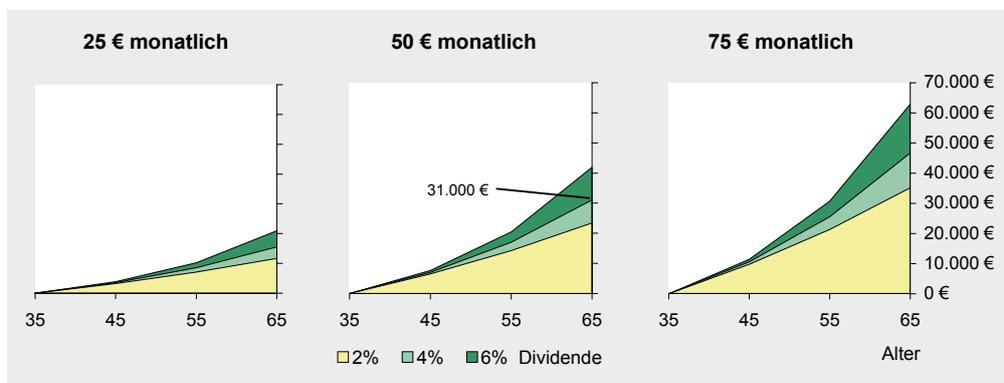
**Haushalts-Typ 1: Junger Single**

Betrachtet wird ein 35-jähriger Single mit einem zu versteuernden Jahresbruttoeinkommen von 12.500 Euro, der eine kontinuierliche Altersvorsorge über 30 Jahre aufbauen möchte. Bei einem Grenzsteuersatz von 23,55 % (Durchschnittsteuersatz 7,46 %) entspricht das zu versteuernde Einkommen einem Nettoeinkommen von ca. 9.000 Euro jährlich bzw. 750 Euro monatlich. Die folgende Abbildung 5 zeigt, welche Vermögensbeträge sich bei unterschiedlichen Anlagebeträgen in Abhängigkeit von der Dividende ergeben. Investiert das Mitglied

Würde das Mitglied z.B. erwarten, dass es 85 Jahre alt wird und möchte es genau für den Zeitraum vom 65. bis zum Ende des 85. Lebensjahrs (20 Jahre) in den Genuss der Wohnkostenreduzierung kommen, so lässt sich bei 4 % Dividende aus einem monatlichen Anlagebetrag von 50 Euro eine monatliche Wohnkostenreduzierung von 191 Euro erzielen. Bei einer erwarteten Miete von 300 Euro zu Beginn der Rückzahlphase und einer erwarteten Mietpreissteigerung von 1 % p.a. bedeutet dies, dass die Wohnkosten über die 20 Jahre der Rückzahlphase durchschnittlich um 58 % reduziert werden

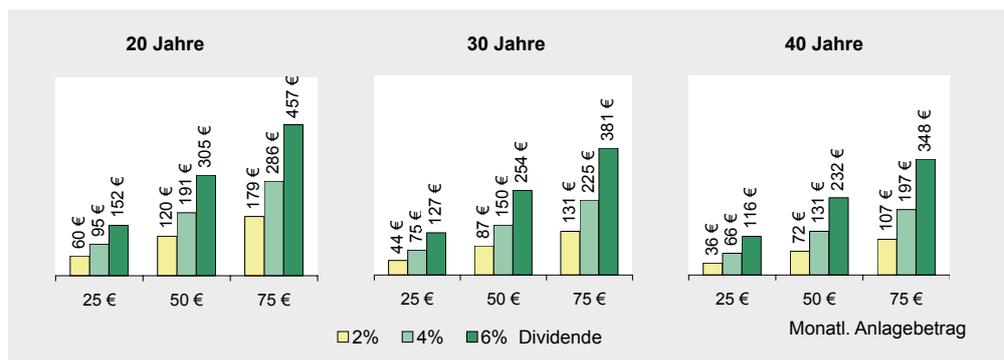
(34) Sofern in den folgenden Ausführungen keine weitere Spezifizierung der Endwerte erfolgt, ist stets der Netto-Endwert gemeint.

Abbildung 5  
Haushalts-Typ 1: Wertentwicklung bei unterschiedlichen Anlagebeträgen



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 6  
Haushalts-Typ 1: Wohnkostenreduzierungen bei verschiedenen Rückzahlphasen



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

könnten (von anfänglich 64 % bis 52 % am Ende der 20 Jahre, siehe Abb. 7).

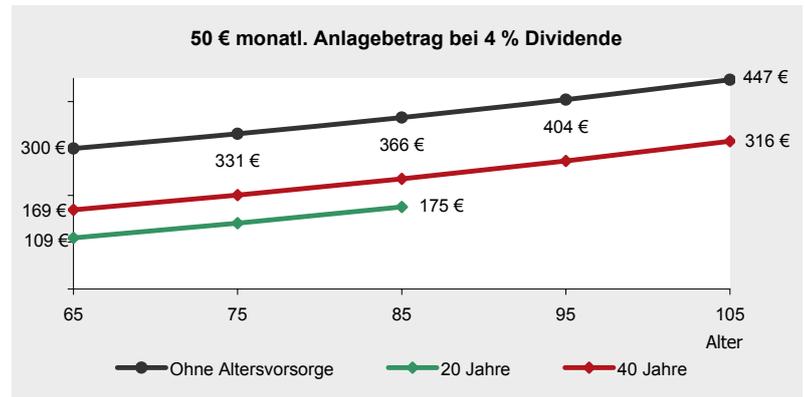
Allerdings wäre dann das Endvermögen, welches im Alter von 65 Jahren in Höhe von ca. 31.000 Euro zur Verfügung stand, nach 20 Jahren vollständig aufgebraucht. Sofern das Mitglied älter als 85 Jahre wird, müsste es danach die Miete wieder in voller Höhe begleichen. Um dieser Unsicherheit entgegenzuwirken, sollte die Rückzahlphase ausreichend lang gewählt werden. Würde in dem dargestellten Beispiel z.B. eine 40- statt eine 20-jährige Rückzahlphase gewählt, so würde die Wohnkostenreduzierung zwar nur 131 Euro pro Monat betragen, diese würde dann aber theoretisch bis zum 105. Geburtstag des Mitglieds gewährt. Bezogen auf das Beispiel einer erwarteten Miete von 300 Euro zu Beginn der Rückzahlphase bedeutet dies immer noch eine durchschnittliche Wohnkostenreduzierung von 36 %.

Durch eine entsprechend lange Wahl der Rückzahlphase kann nicht nur das Risiko reduziert werden, bei Erreichen eines hohen Lebensalters wieder die volle Miete zahlen zu müssen. Die Festlegung der Rückzahlphase hat zudem Auswirkungen darauf, welcher Betrag zum erwarteten eigenen Lebensende ggf. noch für die Absicherung von Hinterbliebenen bzw. zur Vererbung zur Verfügung steht. Legt das Mitglied in dem dargestellten Beispiel eine 40-jährige Rückzahlphase fest, verstirbt dann aber doch im Alter von 85 Jahren, so ist zu diesem Zeitpunkt noch ein Vermögen in Höhe von ca. 21.370 Euro verfügbar. Dieses kann von den Hinterbliebenen beispielsweise weiterhin zur monatlichen Wohnkostenreduzierung verwendet werden.

Abb. 8 zeigt die Vermögensentwicklung in Abhängigkeit von unterschiedlichen Rückzahlphasen für den Fall eines monatlichen Anlagebetrags von 50 Euro und einer angenommenen Dividende von 4 %.

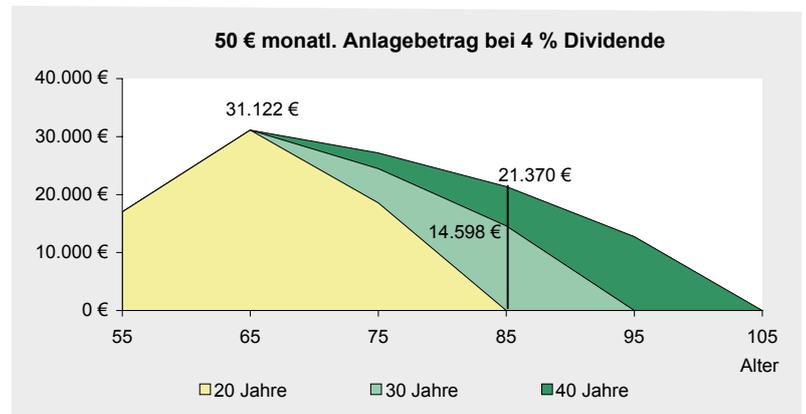
Abschließend bleibt für das Mitglied die Frage, ob und unter welchen Bedingungen eine Altersvorsorge durch den Erwerb zusätzlicher Anteile unter rein monetären Aspekten vergleichbar ist mit anderen Formen der Altersvorsorge. Hier bietet es sich an, diesen Vergleich auf Basis der erzielten Effektivverzinsung nach Disagio und Steuern vorzunehmen. Auch hier wird zur Demonstration auf den Fall „Monatlicher Anlagebetrag: 50 Euro“ und eine 40-jährige Rückzahlphase zurückgegriffen.

Abbildung 7  
Haushalts-Typ 1: Entwicklung der Wohnkosten



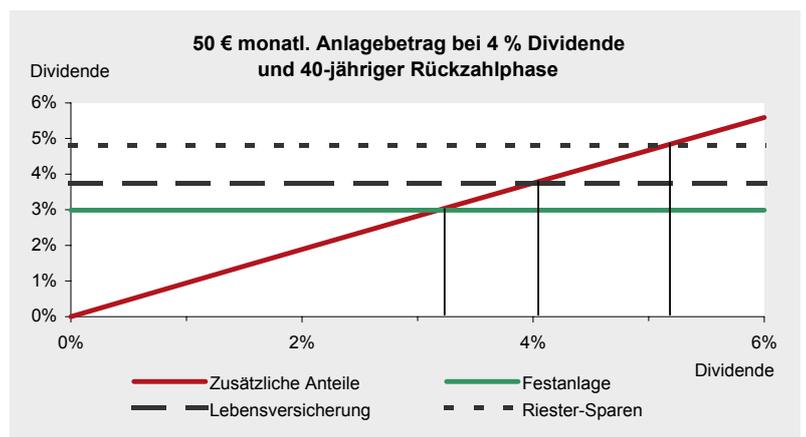
Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 8  
Haushalts-Typ 1: Wertentwicklung in der Rückzahlphase



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 9  
Haushalts-Typ 1: Effektivzinsvergleich



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Wie die Abb. 9 zeigt, kann ab einer erwarteten Dividende von ca. 3,25 % durch die Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile eine Effektivrendite erwartet werden, welche höher ist als die der festverzinslichen Anlage. Damit die Zeichnung zusätzlicher Genossenschaftsanteile im Vergleich

zu der angenommenen Kapitallebensversicherungsalternative attraktiv wird, müsste seitens der Genossenschaft eine Dividende von ca. 4 % gezahlt werden. Aufgrund seiner staatlichen Förderung stellt vor allem der „Riester“-Banksparplan eine lohnenswerte Alternative dar; hier können erst ab einer Dividende von ca. 5,25 % auf zusätzliche Anteile an einer Genossenschaft bessere Effektivrenditen erzielt werden.

**Haushalts-Typ 2: Familie mit zwei Kindern**

Vergleichbare Größenordnungen ergeben sich aufgrund ähnlicher Zeithorizonte auch für den zweiten Haushaltstypen: der Familie mit zwei Kindern. Ein repräsentativer Vertreter dieses Haushaltstyps ist ein 35-jähriges Elternpaar mit Kindern im Alter von zwei und vier Jahren. Und einem zu versteuerndem Haushaltseinkommen von 36.000 Euro (bei einem Grenzsteuersatz von ca. 35 % bzw. einem Durchschnittssteuersatz von ca. 22 % entspricht dies einem Nettoeinkommen von ca. 21.000 Euro jährlich bzw. 1.750 Euro monatlich. Wie im Fall „Junger Single“ wird auch für die junge

Familie ein kontinuierlicher Anlageplan von 30 Jahren unterstellt.

Abbildung 10 zeigt, dass die Endvermögenswerte bei unterschiedlichen Anlagebeträgen und Dividendenhöhen sich nur geringfügig von denen den Typs „Junger Single“ unterscheiden.

Die geringfügigen Unterschiede ergeben sich aufgrund des höheren Haushaltseinkommens und der sich daraus ergebenden höheren Besteuerung der Kapitalerträge. Bei einem Anlagebetrag von 50 Euro monatlich und einer Dividende in Höhe von 4 % wird in diesem Fall z.B. ein Endvermögen von knapp unter 31.000 Euro erzielt (Zum Vergleich: im Fall „Junger Single“ ergab sich aufgrund des geringeren Einkommens und der daraus resultierenden geringeren Steuerbelastung ein Endvermögen von etwas über 31.000 Euro).

Dementsprechend liegen auch die sich aus den Endvermögenswerten ergebenden monatlichen Reduktionen der Wohnkosten in Abhängigkeit von der gewählten Dauer der Rückzahlphase unter den im Fall „Junger Single“ erreichbaren Werten.

(35)  
Es wird davon ausgegangen, dass beide Ehepartner einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgehen und somit bei entsprechender Gestaltung des Banksparplans eigenständig gefördert werden. Zusammen mit dem Zulagenanspruch der Kinder wird damit im Rahmen der Günstigerprüfung die Zulage als Förderung gewährt. Erst nach Wegfall der Förderung für die Kinder (im Modell annahmegemäß mit dem 18. Lebensjahr) ist der steuerliche Sonderausgabenabzug günstiger als die Zulagen.

Abbildung 10  
Haushalts-Typ 2: Wertentwicklung bei unterschiedlichen Anlagebeträgen

Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

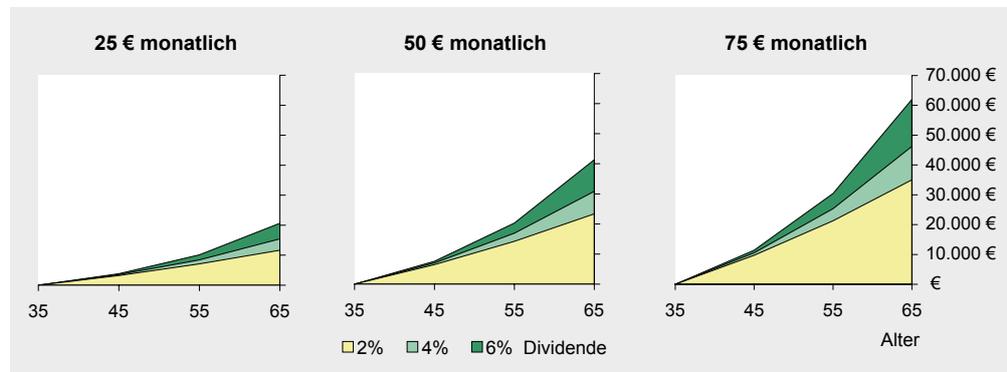
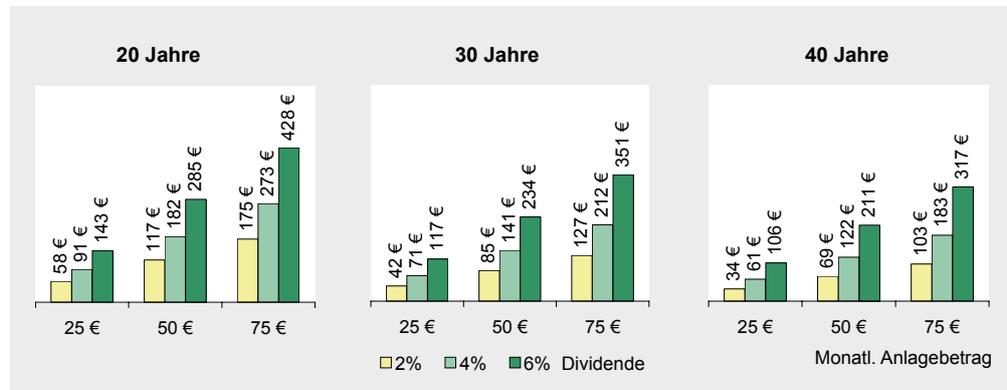


Abbildung 11  
Haushalts-Typ 2: Wohnkostenreduzierungen bei verschiedenen Rückzahlphasen

Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg



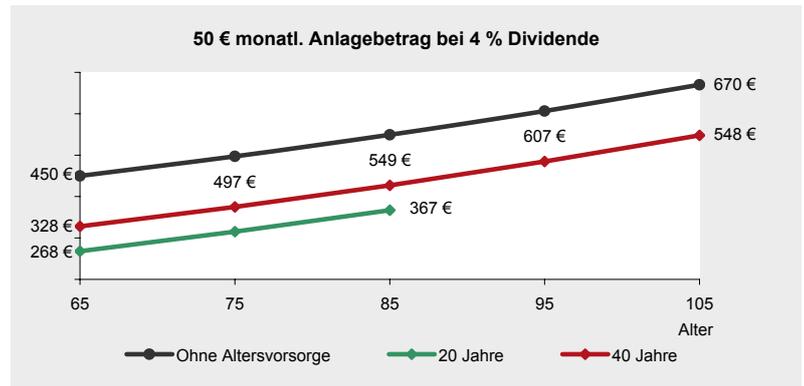
Würde dieser Haushalt eine 20-jährige Rückzahlphase wählen, so lässt sich bei 4 % Dividende aus einem monatlichen Anlagebetrag von 50 Euro eine monatliche Wohnkostenreduzierung von 182 Euro erzielen (für den jungen Single waren in diesem Fall 191 Euro realisierbar). Bei einer erwarteten Miete von z.B. 450 Euro zu Beginn der Rückzahlphase und einer erwarteten Mietpreissteigerung von 1 % p.a. können damit die Wohnkosten über die 20 Jahre dennoch durchschnittlich um 36 % reduziert werden (von anfänglich 40 % bis 33 % am Ende der 20 Jahre, siehe Abb. 12).

Sofern auch hier aus Risikogründen und zur Absicherung des Ehepartners bzw. der Kinder z.B. eine 40- statt einer 20-jährigen Rückzahlphase gewählt würde, so würde die monatliche Wohnkostenreduzierung sich auf 122 Euro pro Monat belaufen. Bezogen auf das Beispiel einer erwarteten Miete von 450 Euro zu Beginn der Rückzahlphase bedeutet dies immer noch eine durchschnittliche Wohnkostenreduzierung von 23 %.

Die höhere Besteuerung der Kapitalerträge hat dementsprechend auch Auswirkungen auf den vererbaren Betrag, der z.B. bei einer 40-jährigen Rückzahlphase nach 20 Jahren zur Verfügung steht. Abb. 13 zeigt die Vermögensentwicklung und die vererbaren Beträge in Abhängigkeit von unterschiedlichen Rückzahlphasen für den Fall eines monatlichen Anlagebetrags von 50 Euro und einer angenommenen Dividende von 4 %.

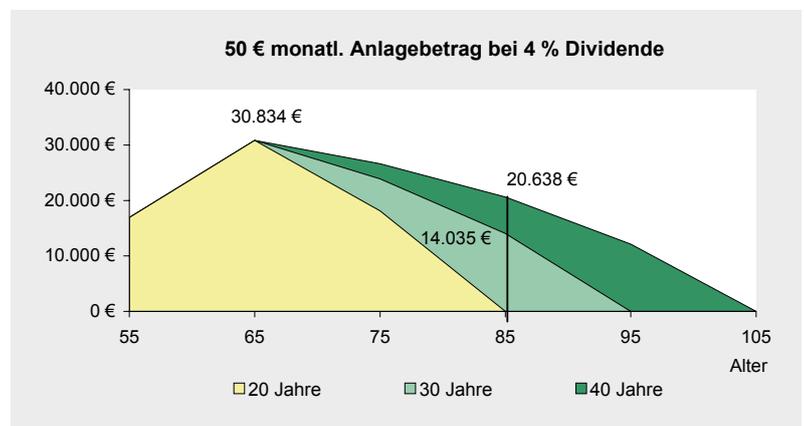
Die Ähnlichkeit der erreichbaren Ergebnisse für junge Singles und junge Familien bleibt im Wesentlichen auch beim Vergleich einer Altersvorsorge durch den Erwerb zusätzlicher Anteile mit anderen Formen der Altersvorsorge erhalten. Wie die Abbildung zeigt, kann nun bereits ab einer erwarteten Dividende von ca. 2,75 % bzw. 3,75 % bis 4 % durch die Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile eine Effektivrendite erwartet werden, welche höher ist als die einer festverzinslichen Anlage bzw. einer Kapitallebensversicherung. Die Absenkung dieser Schwellenwerte im Vergleich zum vorangegangenen Fall „Single“ lässt sich auf das höhere Haushaltseinkommen und die damit einhergehende höhere Besteuerung der Kapitalerträge zurückführen. Dafür erweist sich nun der „Riester“-Bankspargplan unter reinen Renditegesichtspunkten aufgrund des hohen Zulagenanspruchs bzw. Steuervergünstigungen sogar bis zu einer Dividendenausschüttung von über

Abbildung 12  
Haushalts-Typ 2: Entwicklung der Wohnkosten



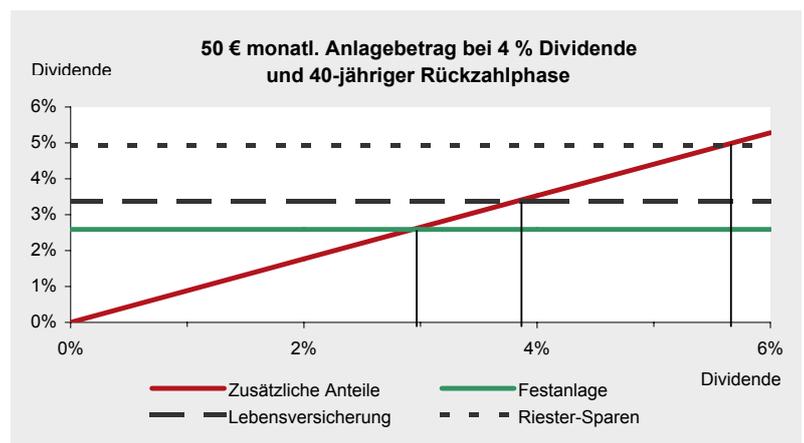
Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 13  
Haushalts-Typ 2: Wertentwicklung in der Rückzahlphase



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 14  
Haushalts-Typ 2: Effektivzinsvergleich



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

5,5 % als die überlegene Alternative.<sup>35</sup> Dies liegt in der vergleichsweise hohen Förderquote der Familie (höherer Zulagenanspruch bzw. höhere Steuereinsparmöglichkeiten aufgrund des höheren Grenzsteuersatzes) begründet.

**Haushalts-Typ 3: Ehepaar ohne Kinder**

Ein vor allem in ostdeutschen Wohnungsgenossenschaften häufiger vertretenen Haushaltstyp sind 2-Personenhaushalte ab 50 Jahre mit einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen von 1.500–1.999 Euro. Als Repräsentant dient hier ein 55-jähriges Ehepaar, welches wie die Familie mit zwei Kindern über ein zu versteuerndes Einkommen von 36.000 Euro p.a. verfügt.

Aufgrund des Alters steht diesem Ehepaar für einen kontinuierlichen Vermögensaufbau bis zum Renteneintrittsalter nur noch eine Anlagephase von zehn Jahren zur Verfügung. Um in dieser relativ kurzen Zeit einen nennenswerten Endvermögenswert erzielen zu können, müssen daher im Rahmen eines **Anlageplans** monatlich relativ hohe Beträge angelegt werden. Im Gegensatz zu den beiden vorangegangenen Repräsentanten werden daher im Folgenden monatliche Anlagebeträge von 50 Euro, 100 Euro und 200 Euro betrachtet. Hierfür ergeben sich in Abhängigkeit von der Dividende die in Abb. 15 dargestellten Endvermögen. Wie sich leicht erkennen lässt, müssten zur Erreichung eines mit den beiden anderen Beispielen vergleichbaren Endvermögens von rund 30.000 Euro monatlich 200 Euro in zusätzliche Anteile investiert werden. Für den Fall eines monatlichen Anlagebetrages

von 50 Euro und einer 4 %igen Dividendenausschüttung können in zehn Jahren hingegen nur ca. 7.000 Euro Endvermögen erreicht werden. Außerdem demonstriert die Abbildung die in der kürzeren Laufzeit deutlich geringeren Zinseszinsseffekte: die erreichbaren Endvermögen liegen trotz unterschiedlicher Dividendenannahmen selbst bei hohen Anlagebeträgen vergleichsweise dicht beieinander.

Dementsprechend sind auch die möglichen Wohnkostenreduzierungen deutlich geringer als bei den Typen 1 und 2. Bei einem Anlagebetrag von 50 Euro monatlich können je nach Dauer der Rückzahlphase nur Wohnkostenreduzierungen von 20 Euro bis 50 Euro monatlich erzielt werden.

Erst ab einem monatlichen Anlagebetrag von 200 Euro können auch mit einer relativ kurzen Anlagephase Wohnkostenreduzierungen in der Größenordnung von 30 % realisiert werden. Bei einem monatlichen Anlagebetrag von 50 Euro und einer 40-jährigen Rückzahlphase sind hingegen nur Wohnkostenreduzierungen von 28 Euro pro Monat möglich. Ausgehend von einer Miete in Höhe von 450 Euro zu Beginn der Rückzahlphase und einer 1 % Preissteigerungsrate sind damit lediglich Reduzierungen in Höhe von durchschnittlich 5 % möglich.

Abbildung 15  
Haushalts-Typ 3 (Anlageplan): Wertentwicklung bei unterschiedlichen Anlagebeträgen

Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

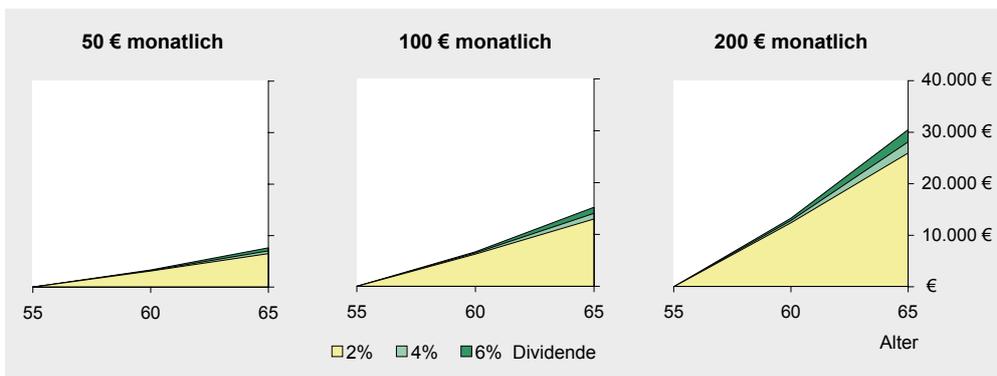
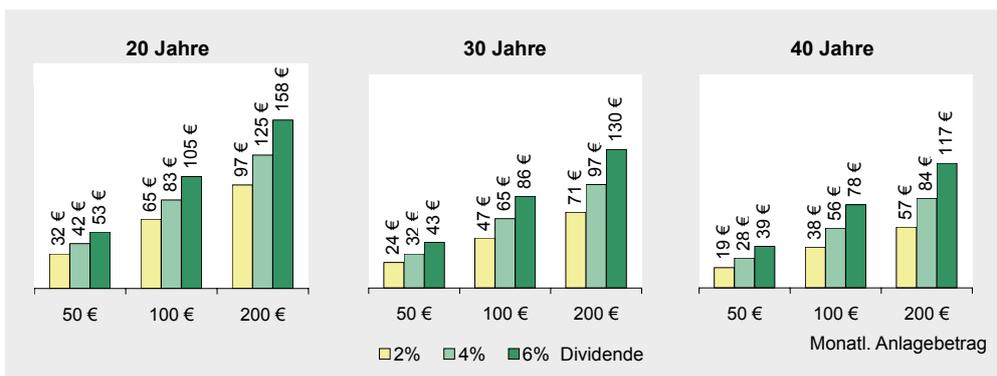


Abbildung 16  
Haushalts-Typ 3 (Anlageplan): Wohnkostenreduzierung bei verschiedenen Rückzahlphasen

Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

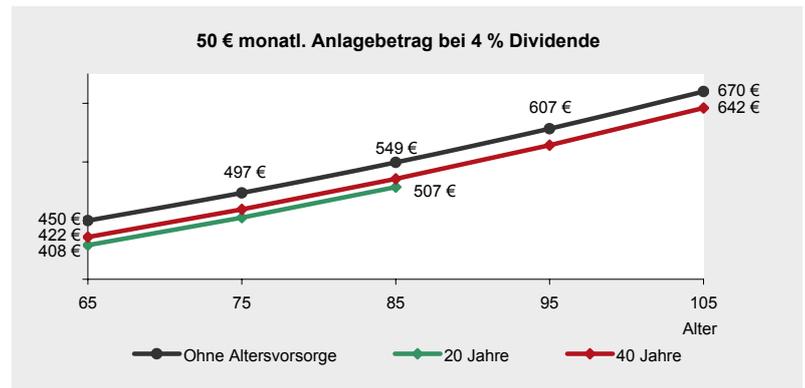


Ebenso gering stellen sich die vererbaren Beträge dar, die sich bei 4 % Dividende und einem monatlichen Anlagebetrag von 50 Euro über zehn Jahre ergeben (siehe Abb. 18).

Wie schon im Vergleich der Endvermögenswerte aus zusätzlichen Anteilen bei unterschiedlichen Dividendenhöhen deutlich wurde, sind die Zins- und Zinseszinsseffekte der für die Altersvorsorge aufgewendeten Anlagebeträge bei kurzen Anlagezeiträumen von vergleichsweise untergeordneter Bedeutung. Dies hat auch Auswirkungen auf den Vergleich mit anderen Altersvorsorgeprodukten, denn nun rücken auch die Schwellenwerte aus dem Vergleich mit der Festverzinslichen Anlage (Vorteilhaftigkeit der zusätzlichen Anteile ab ca. 2,75 % Dividende) und der Kapitallebensversicherung (ca. 3 %) zusammen. Dies liegt daran, dass die höhere Verzinsung der Kapitallebensversicherung nun nur noch zehn Jahre lang wirken kann, bevor die Lebensversicherungsleistung als Einmalzahlung fällig und der festverzinslichen Geldanlage zugeführt wird. Zudem wird bei Laufzeiten unter 12 Jahren bei Kapitallebensversicherungen der gesamte Ertragsanteil besteuert, was ebenfalls zu einer Reduktion der Effektivverzinsung führt. Und auch die Vorteilhaftigkeit des „Riester“-Banksparplans verringert sich, weil nur noch für zehn Jahre eine Förderung möglich ist. Eine Vergleichbarkeit mit einem „Riester“-Banksparplan ist damit bereits ab einer Dividende von ca. 5 % gegeben.

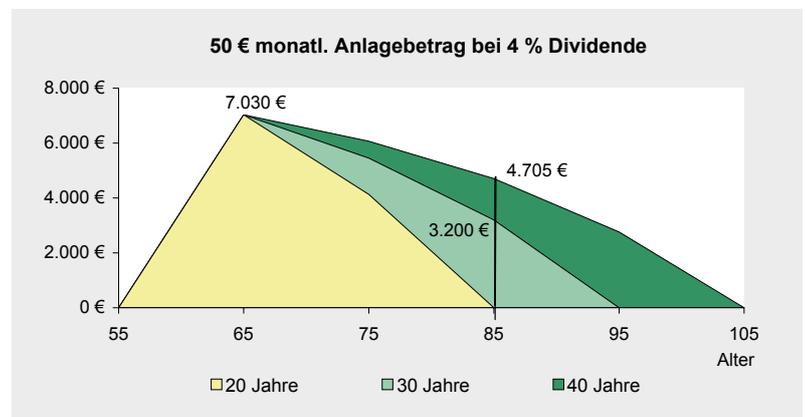
Gerade ältere Menschen verfügen häufig über Ersparnisse, welche sie möglicherweise gerne als Einmalbetrag in die Wohnkostenreduzierung im Alter investieren möchten. Daher wird für den Typ 3 auch der Fall einer einperiodigen Anlagephase mit einer sich anschließenden neunjährigen Ruhephase betrachtet. Wie die Mitgliederbefragungen ergeben haben, könnten ca. 25 % der Befragten im Alter zwischen 50 und 64 Jahren sich vorstellen, einen Einmalbetrag zur Altersvorsorge in zusätzliche Anteile ihrer Genossenschaft zu investieren. Ungefähr 70 % der Befragten geben diesbezüglich einen Anlagebetrag von bis zu 5.000 Euro an, ca. 30 % können sich vorstellen, bis zu 10.000 Euro (und mehr) als Einmalzahlung zu leisten. Demzufolge weist die Abbildung 20 auf Seite 46 die Entwicklung des Vermögens für die Anlage von Einmalbeträgen in Höhe von 2.500 Euro, 5.000 Euro und 10.000 Euro aus.

Abbildung 17  
Haushalts-Typ 3 (Anlageplan): Entwicklung der Wohnkosten



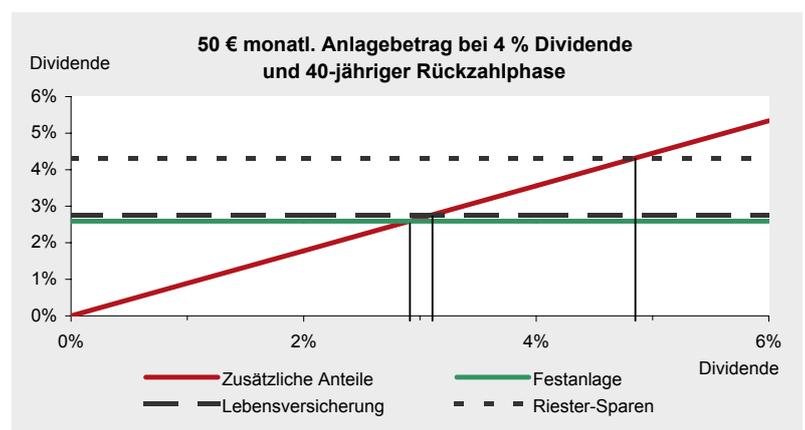
Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 18  
Haushalts-Typ 3 (Anlageplan): Wertentwicklung in der Rückzahlphase



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 19  
Haushalts-Typ 3 (Anlageplan): Effektivzinsvergleich



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 20  
Haushalts-Typ 3 (Einmalbe-  
trag): Wertentwicklung bei  
unterschiedlichen Einmal-  
beträgen

Quelle: INSTITUT FÜR  
GENOSSENSCHAFTSWESEN  
an der Philipps-Universität  
Marburg

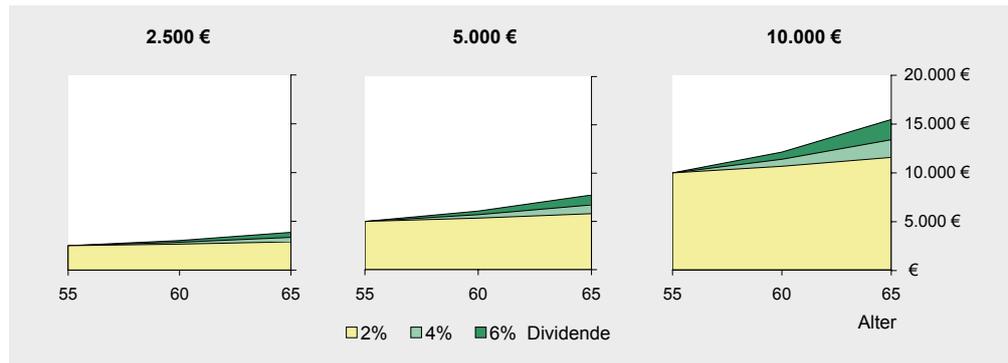


Abbildung 21  
Haushalts-Typ 3 (Einmalbe-  
trag): Wohnkostenreduzier-  
ungen bei verschiedenen  
Rückzahlphasen

Quelle: INSTITUT FÜR  
GENOSSENSCHAFTSWESEN  
an der Philipps-Universität  
Marburg

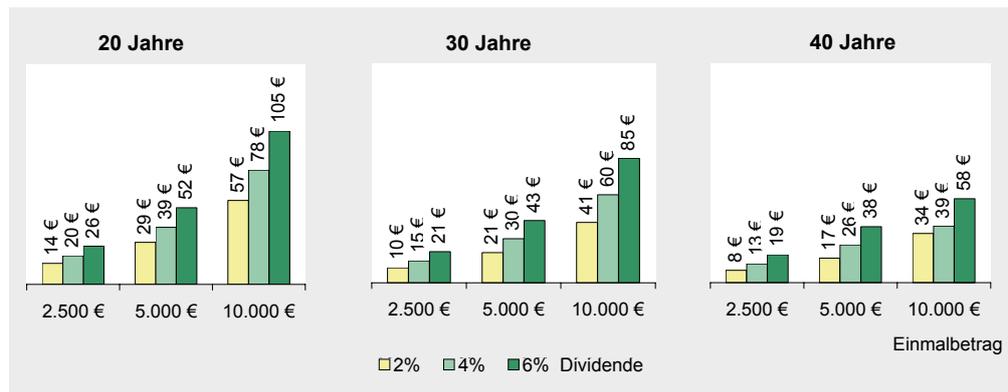
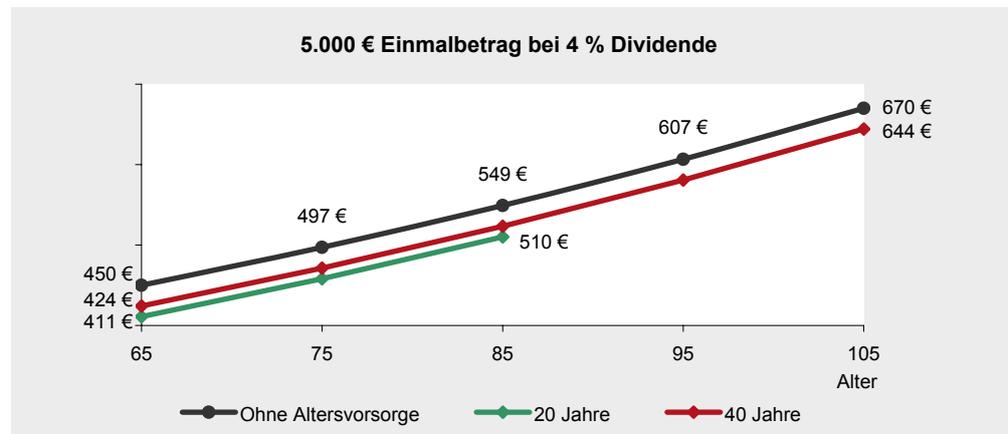


Abbildung 22  
Haushalts-Typ 3 (Einmal-  
betrag): Entwicklung der  
Wohnkosten

Quelle: INSTITUT FÜR  
GENOSSENSCHAFTSWESEN  
an der Philipps-Universität  
Marburg



Auch in diesem Fall einer Einmalzahlung sind analog zum Fall kurzer Anlagezeiträume nur geringe Zinseffekte zu verzeichnen. Bei einem Einmalbetrag von 5.000 Euro und einer Dividende von 4 % kann daher in zehn Jahren lediglich ein Endvermögen von ca. 6.700 Euro erreicht werden. Dementsprechend gering fallen auch hier die realisierbaren Wohnkostenreduzierungen aus (bei einer 40-jährigen Rückzahlphase z.B. 26 Euro aus 5.000 Euro Einmalbetrag zu 4 % Dividende).

Bezogen auf die unterstellte Miete von 450 Euro bedeutet dies wiederum lediglich geringe prozentuale Wohnkostenreduzierungen von durchschnittlich 5 % bei einer 40-jährigen Rückzahlphase.

Ähnlich gering wie im Fall der zehnjährigen Anlagephase stellen sich damit auch die vor Ablauf der Rückzahlphase ggf. vererbaren Beträge dar (s. Abb. 23).

Und auch im Vergleich zu alternativen Altersvorsorgeprodukten ergeben sich für die Anlage eines Einmalbetrags vergleichbare Schwellenwerte wie für den Anlageplan mit kurzer Anlagephase. Sie liegen aufgrund der höheren Zinseffekte (es ist im Vergleich zum Anlageplan von Anfang an ein vergleichsweise großer Betrag vorhanden) bei ca. 2,75 % für die festverzinsliche Anlage bzw. 3,25 % für die Kapitallebensversicherung<sup>36</sup> (s. Abb. 24).

Demzufolge kann die Altersvorsorge über den Erwerb zusätzlicher Anteile einer

(36) Da Riester-Banksparpläne auf den kontinuierlichen Vermögensaufbau im Rahmen eines mehrjährigen Anlageplans abzielen, werden sie für die Variante „Einmalbetrag“ nicht in die Vergleichsbetrachtung aufgenommen.

Genossenschaft insbesondere für ältere Mitglieder, die entweder nur noch über einen kurzen Anlagezeitraum verfügen oder einen Einmalbetrag investieren möchten, eine lohnenswerte Alternative zu den am Markt erhältlichen Produkten darstellen. Dies bestätigt sich auch noch einmal für den folgenden Fall eines allein stehenden Rentners.

**Haushalts-Typ 4: Alleinstehender Rentner**

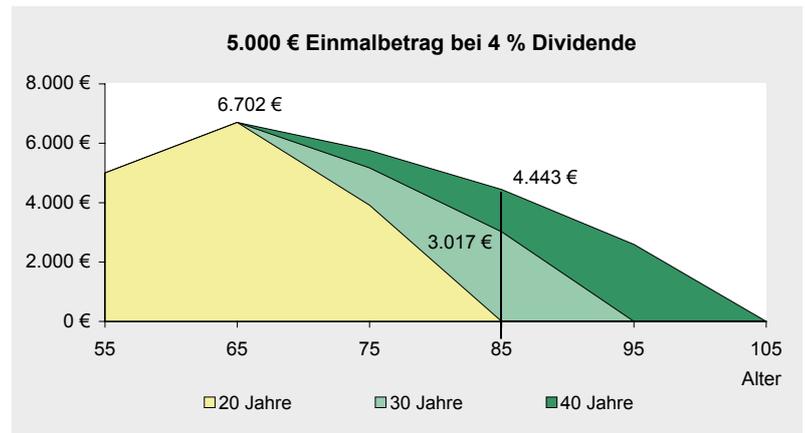
Abschließend wird ein alleinstehender Rentner betrachtet, für den aufgrund seines Alters (65 Jahre) nur noch die Investition eines Einmalbetrags in Betracht kommt, welcher dann unmittelbar zur Reduzierung der Wohnkosten verwendet wird. Das monatliche Haushaltsnettoeinkommen des Rentners betrage ca. 1.250 Euro. Da weder eine Anlage- noch eine Ruhephase und somit keinerlei Verzinsungen realisiert werden, entspricht der Vermögensendwert zu Beginn der Rückzahlphase genau dem eingezahlten Einmalbetrag. Beispielhaft werden wieder Anlagebeträge in der Höhe von 2.500 Euro, 5.000 Euro und 10.000 Euro betrachtet. Diese führen dann zu folgenden Wohnkostenreduzierungen in Abhängigkeit von der Dividendenhöhe und der Dauer der Rückzahlphase (siehe Abb. 25 auf der folgenden Seite).

Mit dem in der Mitgliederbefragung häufig genannten Einmalbetrag von 5.000 Euro kann bei einer Rückzahlphase von z.B. 40 Jahren und einer Dividende von 4 % lediglich eine monatliche Wohnkostenreduzierung von 19 Euro erreicht werden, was bei einer Ausgangsmiete von 300 Euro einer durchschnittlichen Reduzierung um 5 % entspricht (Abb. 26 auf der folgenden Seite).

Als Alternative zu einer Altersvorsorge über die Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile kommt für ein 65-jähriges Mitglied von den betrachteten Anlageformen nur noch die festverzinsliche Anlage in Frage. Ein Vergleich der zusätzlichen Anteile mit dieser festverzinslichen Anlage zeigt, dass ab einer Dividendenausschüttung von ca. 2,5 % mit den zusätzlichen Anteilen eine höhere Effektivrendite realisiert werden kann als mit der festverzinslichen Anlage.

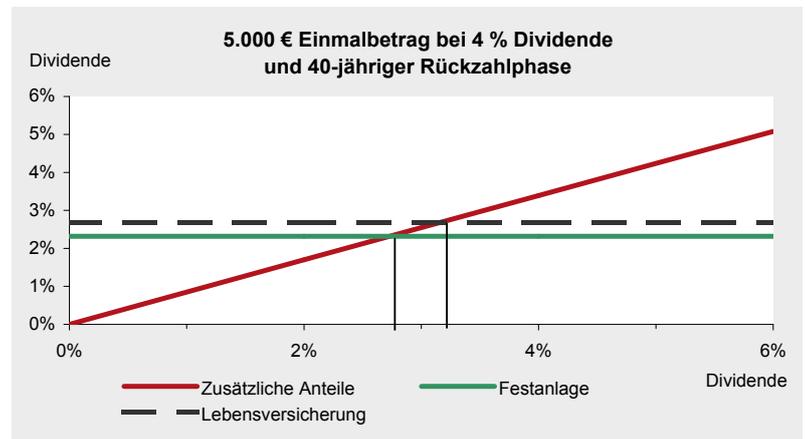
Nach dieser Darstellung der Berechnungsergebnisse für die Haushaltstypen folgt nun die Darstellung der Berechnungsergebnisse für die Genossenschaftstypen (vgl. einleitender Abschnitt zu Kap. 3.5).

Abbildung 23  
Haushalts-Typ 3 (Einmalbetrag): Wertentwicklung in der Rückzahlphase



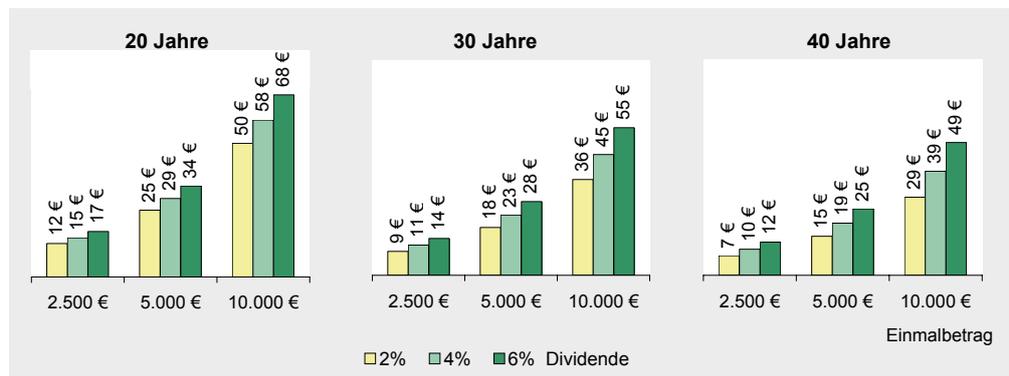
Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 24  
Haushalts-Typ 3 (Einmalbetrag): Effektivzinsvergleich



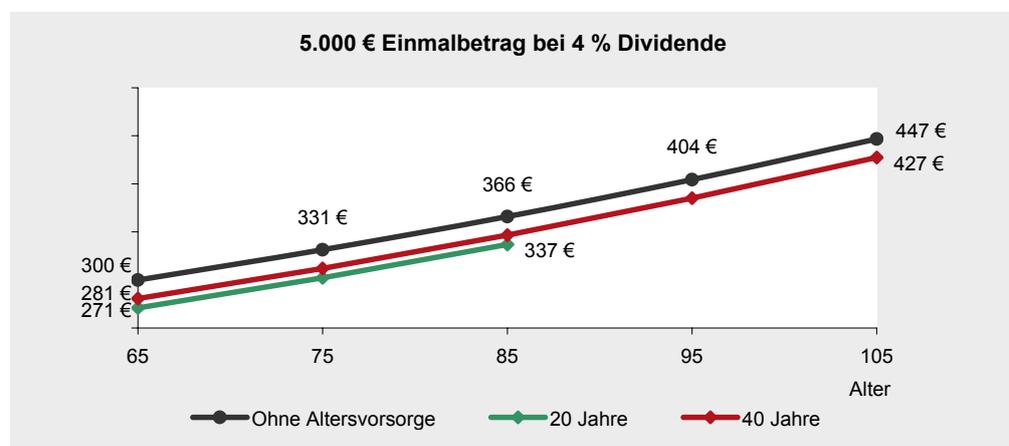
Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 25  
Haushalts-Typ 4: Wohnkostenreduzierungen bei verschiedenen Rückzahlphasen



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 26  
Haushalts-Typ 4: Entwicklung der Wohnkosten



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

### Genossenschafts-Typ 1: 300 Mitglieder

Betrachtet wird zunächst eine Genossenschaft mit 300 Mitgliedern, von denen 65 %, also 195 Mitglieder, zwischen 18 und 65 Jahre alt sind und als potenzielle Teilnehmer des genossenschaftlichen Altersvorsorge Modells in Frage kommen. Genossenschaften dieser Mitgliederstärke weisen in Westdeutschland im Durchschnitt einen Eigenkapitalbestand von 2,3 Mio. Euro bei einer Eigenkapitalquote von 32,5 % auf. In Ostdeutschland sind der Eigenkapitalbestand mit 2,8 Mio. Euro und die Eigenkapitalquote mit 45 % deutlich höher, so dass beide Varianten bei den Auswertungen getrennt betrachtet werden.

Ausgehend von den auf Seite 30 erläuterten Parametersetzungen lässt sich zunächst abschätzen, inwieweit eine Genossenschaft mit Hilfe des Altersvorsorgeprodukts **zusätzliches Eigenkapital** und, zumindest in den ersten Jahren, **zusätzliche Liquidität** generieren kann; dies hängt insbesondere

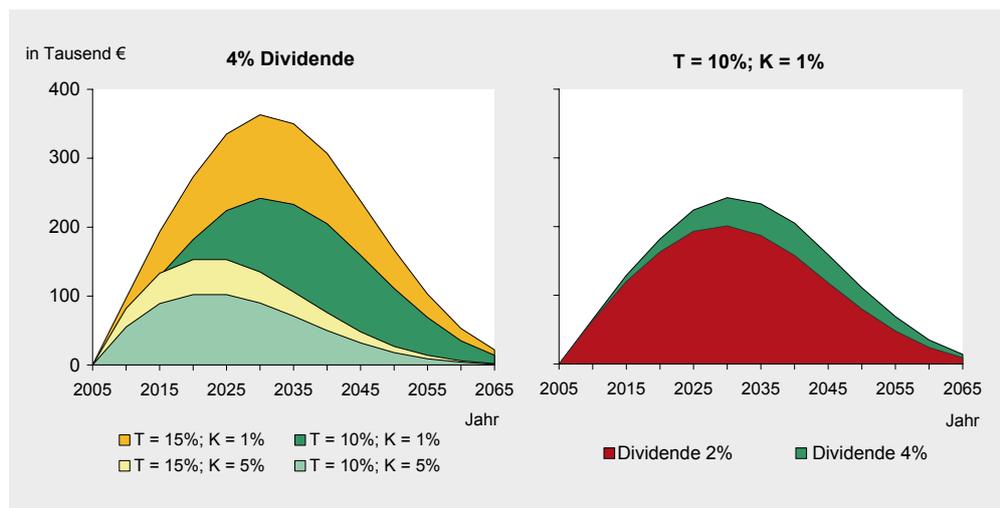
davon ab, welcher Anteil der Mitglieder zur Teilnahme an diesem Modells aktiviert (--> Teilnahmequote T) und inwieweit ein vorzeitiger Abzug des Kapitals verhindern werden kann (--> Kündigungsquote K). Ferner wirkt sich auch die Höhe der Dividendenausschüttung unmittelbar auf das Eigenkapitalpotenzial aus, da diese wiederangelegt und somit ebenfalls der Mehrung des Geschäftsguthabens dient. Abbildung 27 zeigt daher zunächst auf, mit welchen zusätzlichen Geschäftsguthaben und damit Eigenkapitalpotenzialen sowie Zahlungsüberschüssen in Abhängigkeit von verschiedenen Teilnahme- und Kündigungsquoten bei einer konstanten Dividendenausschüttung in Höhe von 4 % gerechnet werden kann. Außerdem wird für den Fall einer 10%igen Teilnahme- und einer 1%igen Kündigungsquote demonstriert, welche unmittelbaren Auswirkungen eine Reduktion der Dividendenausschüttung auf 2 % auf das Eigenkapitalpotenzial hat. Darüber hinaus ist im Hinblick auf die

Dividendenausschüttung zu berücksichtigen, dass diese auch indirekten Einfluss auf die Teilnahme und die Kündigungsquote hat: je geringer die Dividende ist, desto geringer wird die Vorteilhaftigkeit der Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile im Vergleich zu anderen Altersvorsorgeprodukten, was sich in sinkenden Teilnahme- und steigenden Kündigungsquoten niederschlagen wird.

Für den Fall einer 10%igen Teilnahme- und einer 1%igen Kündigungsquote sowie einer Dividendenausschüttung von 4 % beträgt das maximal erzielbare Eigenkapitalpotenzial beispielsweise ca. 240.000 Euro. Bezogen auf die unterstellte Eigenkapitalausstattung von 2,8 Mio. Euro in Ostdeutschland (2,3 Mio. Euro in Westdeutschland) bedeutet dies eine Eigenkapitalerhöhung um ca. 8-9 % (West: 10-11 %). Sofern das zusätz-

liche Eigenkapital dazu verwendet wird, aufgenommenes Fremdkapital abzulösen (so dass die Bilanzsumme unverändert bleibt), kann damit die durchschnittliche Eigenkapitalquote einer ostdeutschen Wohnungsgenossenschaft dieser Mitgliederstärke von 45 % auf ca. 49 % erhöht werden (in West: von 32,5 % auf 36 %). Aus den Eigenkapitalpotenzialen lassen sich in Verbindung mit der Höhe alternativer Fremdfinanzierungskosten außerdem Aussagen darüber treffen, ob und in welchem Umfang durch das zusätzliche Eigenkapital ggf. Kosteneinsparungen bei den Kapitalkosten zu erwarten sind. Dabei ist die Höhe der Kapitalkosteneinsparungen von zwei gegenläufigen Effekten abhängig. Einerseits bedeuten niedrige Dividendenausschüttungen größere Einsparpotenziale bei den Kapitalkosten,

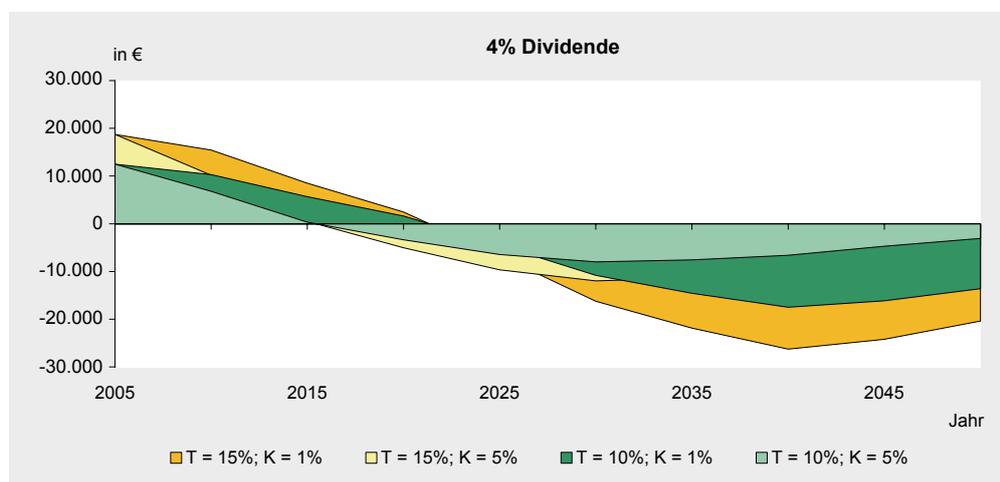
Abbildung 27  
Genossenschafts-Typ 1: Eigenkapitalpotenziale



T = Teilnahmequote  
K = Kündigungsquote

Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 28  
Genossenschafts-Typ 1: Zahlungsüberschüsse



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

andererseits ziehen, wie oben gezeigt, niedrige Dividendenausschüttungen geringere Eigenkapital- und somit Kosteneinsparungspotenziale nach sich. Bei der Festlegung einer optimalen Höhe der Dividendenausschüttung sind demzufolge beide Effekte zu berücksichtigen. Für die oben eingeführte Genossenschaft mit einer Dividendenausschüttung von 4 % ergibt sich bei alternativen Fremdfinanzierungskosten von z.B. 5 % sowie einer Teilnahmequote in Höhe von 10 % und einer Kündigungsquote von 1 % ein Einsparpotenzial bzgl. der Kapitalkosten von bis zu 2.0 Euro p.a.<sup>37</sup>

Die Einführung einer Altersvorsorge zur Wohnkostenreduzierung im Alter bedeutet für die Genossenschaft jedoch auch, dass die anfänglich positiven Zahlungsüberschüsse von ca. 12.500 Euro p.a. sukzessive abnehmen, wenn die für das Altersvorsorgemodell gewonnenen Mitglieder allmählich in die Rückzahlphase übertreten; ungefähr nach 35 Jahren muss die Beispielgenossenschaft z.B. für den Fall „T = 10 %; K = 1 %“ mit negativen Zahlungsüberschüssen aus den Mindereinnahmen bei den Nutzungsentgelten und durch vorzeitige Kündigungen in Höhe von bis zu 17.500 Euro p.a. rechnen. (siehe Abb. 28 auf Seite 49)

(37)

Dabei wird (auch in allen weiteren Fällen) unterstellt, dass die Genossenschaft von der Körperschaftsteuer befreit ist, so dass die ausgeschüttete Dividende in Höhe von 4 % den tatsächlichen Eigenkapitalkosten entspricht; bei den 5 % Fremdkapitalkosten handelt es sich um effektive Fremdkapitalkosten in dem Sinne, dass hier bereits die Steuerabzugsfähigkeit vom Gewinn berücksichtigt wurde.

### Genossenschafts-Typ 2: 2.000 Mitglieder

Bei einer Genossenschaft mit 2.000 Mitgliedern ist davon auszugehen, dass ungefähr 1.300 Mitglieder (65 %) im Alter zwischen 18 und 65 Jahren alt sind und als potenzielle Teilnehmer für das Altersvorsorgemodell angesehen werden können. Genossenschaften dieser Mitgliederstärke findet man vor allem in Westdeutschland; sie verfügen im Durch-

schnitt über einen Eigenkapitalbestand von 13,4 Mio. Euro bei einer Eigenkapitalquote von 27,5 %.

Analog zum vorangegangenen Abschnitt zeigt folgende Abb. 29 die erwarteten Eigenkapitalpotenziale in Abhängigkeit von verschiedenen Teilnahme- und Kündigungsquoten bei einer Dividende von 4 % und den Vergleich zu einer 2%igen Dividende auf.

Für den Fall „T = 10 %, K = 1 %“ und einer Dividende von 4 % beträgt das maximal erzielbare Eigenkapitalpotenzial ca. 1,6 Mio. Euro. Bezogen auf die unterstellte Eigenkapitalausstattung von 13,4 Mio. Euro ist dies eine Erhöhung um ca. 13 %. Sofern das zusätzliche Eigenkapital zur Ablösung von Fremdfinanzierungen verwendet wird, kann die durchschnittliche Eigenkapitalquote damit von 27,5 % auf ca. 31 % erhöht werden.

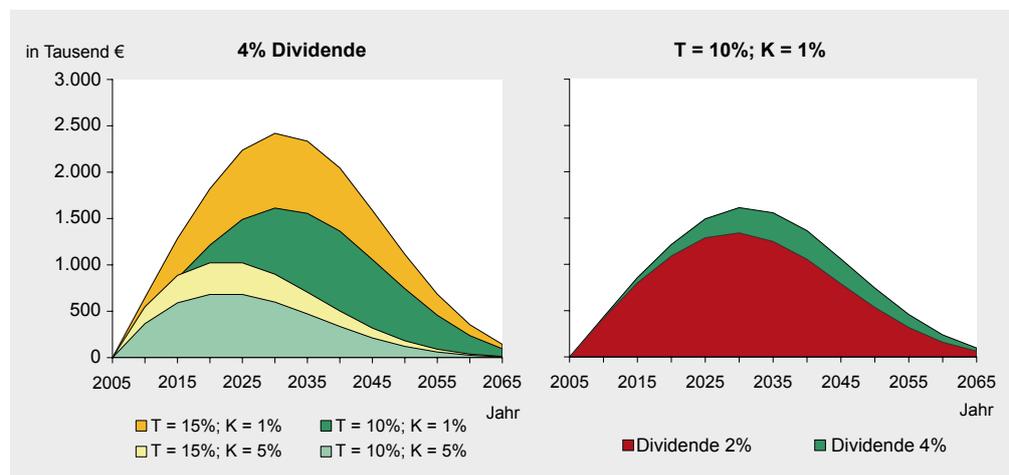
Die Abb. 30 zeigt zudem die jährlichen Zahlungsüberschüsse, die sich unmittelbar aus dem Altersvorsorgemodell ergeben.

Ausgehend von anfänglichen Einzahlungsüberschüssen von 83.000 Euro bzw. 125.000 Euro müssen je nach Teilnahme und Kündigungsrate später ggf. Einbußen bei den Mieteinzahlungen und Auszahlungen durch vorzeitige Kündigungen von bis zu 175.000 Euro getragen werden.

### Genossenschafts-Typ 3: 5.000 Mitglieder

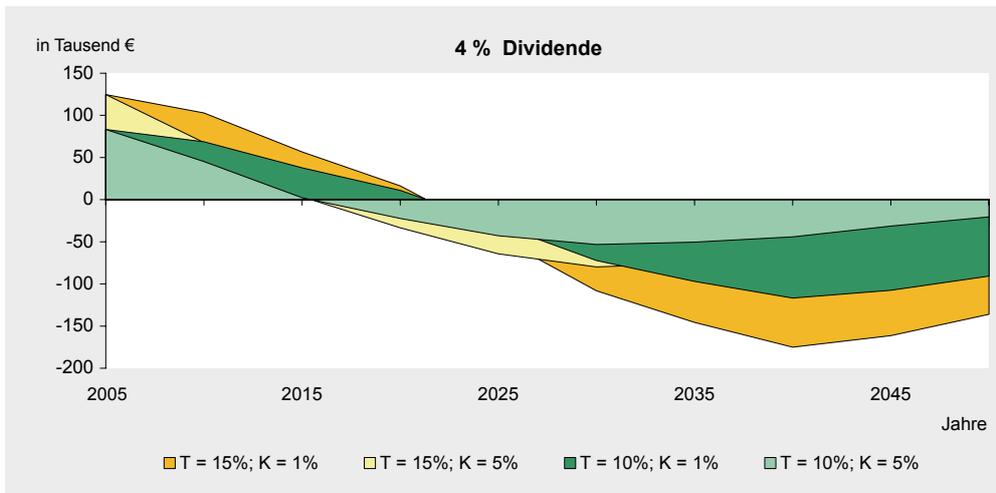
Eine Genossenschaft mit 5.000 Mitgliedern verfügt über ca. 3.250 Mitglieder (65 %) im Alter zwischen 18 und 65 Jahren als potenzielle Teilnehmer für das Altersvorsorgemodell. Genossenschaften dieser Mitgliederstärke weisen in Westdeutschland im

Abbildung 29  
Genossenschafts-Typ 2: Eigenkapitalpotenziale



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 30  
Genossenschafts-Typ 2: Zahlungsüberschüsse



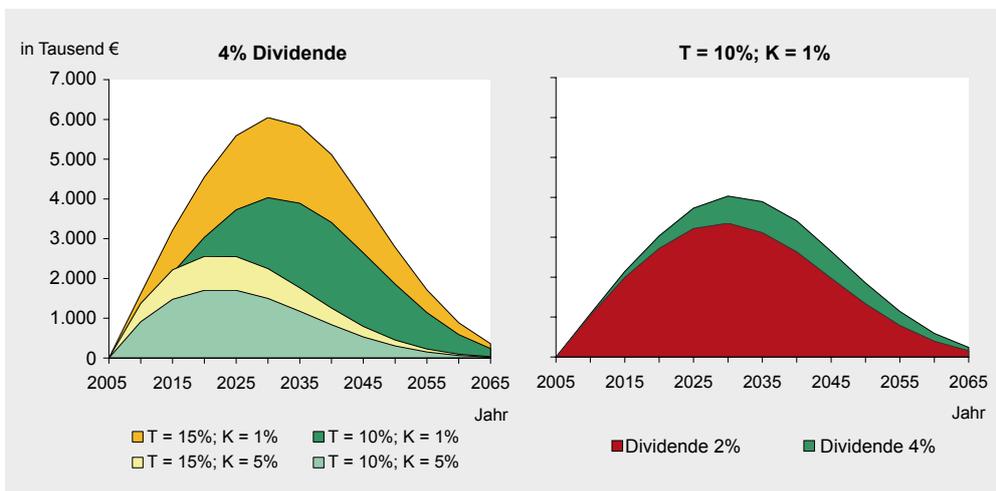
Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Durchschnitt eine Eigenkapitalausstattung von 28,9 Mio. Euro bei einer Eigenkapitalquote von 22,5 % auf. In Ostdeutschland sind der durchschnittliche Eigenkapitalbestand mit 63,3 Mio. Euro und die Eigenkapitalquote mit 40 % fast doppelt so hoch.

Die erwarteten Eigenkapitalpotenziale belaufen sich bei einer Dividende von 4 % je nach Teilnahme und Kündigungsquote zwischen 1,7 Mio. Euro bis über 6 Mio. Euro. Für eine Teilnahmequote von 10 % und einer Kündigungsquote von 1 % beträgt das erwartete maximale Eigenkapitalpotenzial bei einer Dividendenausschüttung von 4 % beispielsweise ca. 4 Mio. Euro. Würde die Dividende um 2 % abgesenkt, würde dies eine Einbuße beim Eigenkapitalpotenzial von ca. 15 % (auf ca. 3,4 Mio. Euro) bedeuten.

Damit könnte eine westdeutsche (ostdeutsche) Wohnungsgenossenschaft mit einem durchschnittlichen Eigenkapitalbestand von 28,9 Mio. Euro (63,3 Mio. Euro) diesen für den Fall „T = 10 %, K = 1 %, Dividende = 4 %“ um ca. 14 % (6 %) auf ca. 33 Mio. Euro (67,3 Mio. Euro) steigern. Die Eigenkapitalquote könnte bei einer entsprechenden Fremdkapitalablösung von 22,5 % (40 %) auf ca. 25,5 % (42,5 %) erhöht werden. Das Einsparpotenzial bei den Kapitalkosten beläuft sich bei diesen Eigenkapitalpotenzialen z.B. für den Fall „T = 10 %, K = 1 %, Dividende = 4 %“ bei alternativen Fremdfinanzierungskosten von z.B. 5 % auf bis zu 40.000 Euro p.a. Dafür ist dann nach 25–35 Jahren auch mit erheblichen Einbußen bei den Mieteinnahmen bzw. Auszahlungen für vorzeitige Kündigungen zu rechnen. In dem betrach-

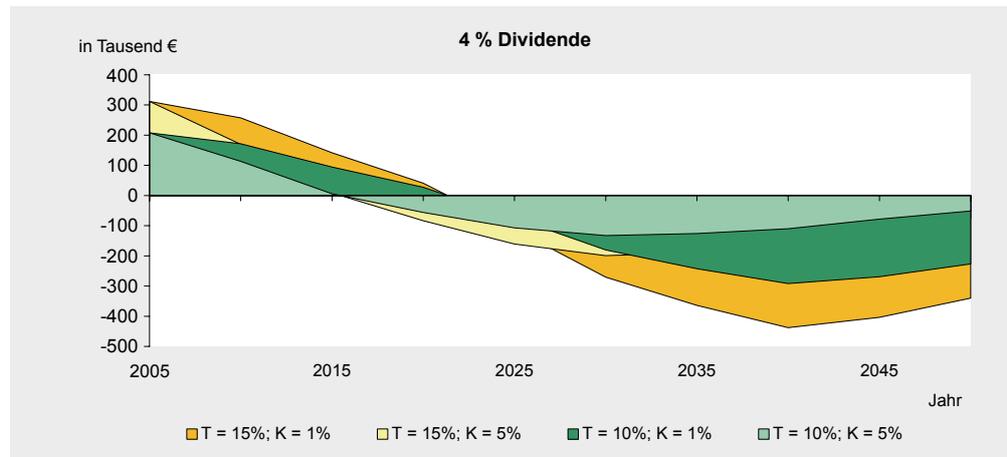
Abbildung 31  
Genossenschafts-Typ 3: Eigenkapitalpotenziale



T = Teilnahmequote  
K = Kündigungsquote

Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 32  
Genossenschafts-Typ 3: Zahlungsüberschüsse



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

teten Beispielfall belaufen diese sich auf bis zu 290.000 Euro. Abbildung 32 zeigt die jährlichen Zahlungsüberschüsse, die sich unmittelbar aus dem Altersvorsorgemodell ergeben.

**Genossenschafts-Typ 4: 8.000 Mitglieder**

Als letztes wird ein sehr große Genossenschaft mit 8.000 Mitgliedern (5.200 potenzielle Anleger) betrachtet, wie sie vor allem in den ostdeutschen Bundesländern anzutreffen ist. Sie verfügen dort im Durchschnitt über eine Eigenkapitalausstattung von 155 Mio. Euro bei einer Eigenkapitalquote von 45 %.

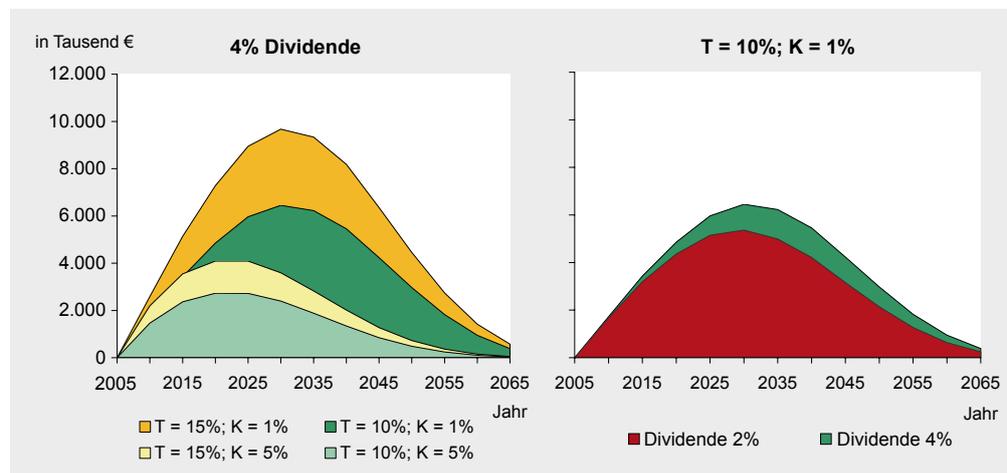
Abbildung 33 zeigt auf, welches Eigenkapitalpotenzial sich für diese mitgliederstarken Genossenschaften aus der Einführung eines Altersvorsorgemodells unter den schon für die anderen Repräsentanten un-

terstellten Parametersetzungen ergibt. Bei einer Dividendenausschüttung von 4 %, einer Teilnahmequote von 10 % sowie einer Kündigungsquote von 1 % lässt sich durch die Einführung des Altersvorsorgeprodukts gemäß den Modellrechnungen ein zusätzliches Eigenkapital von bis zu 6,5 Mio. Euro erzielen. Sofern nur eine Dividendenausschüttung von 2 % möglich ist, würde dies bei gleich hohen Teilnahme- und Kündigungsquoten immer noch einen Eigenkapitalzuwachs von bis zu 5,4 Mio. Euro bedeuten.

Dementsprechend können auch bei den Kapitalkosten hohe Einsparungen realisiert werden, wenn das Eigenkapital zur Ablösung von Fremdkapital dient, welches im Durchschnitt z.B. zu 5 % Effektivverzinsung finanziert ist. Für den Fall „T = 10 %, K = 1 %, Dividende = 4 %“ können dann Einsparungen von bis zu 65.000 Euro p.a. erzielt

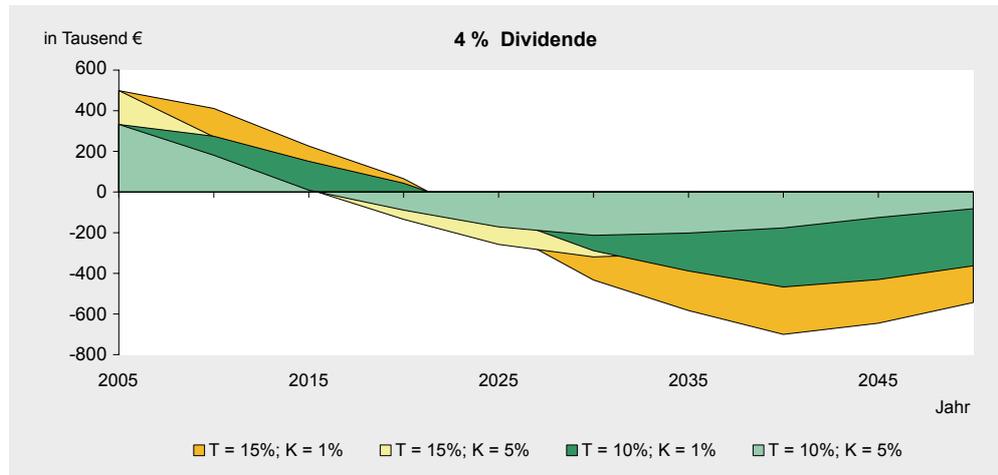
Abbildung 33  
Genossenschafts-Typ 4: Eigenkapitalpotenziale

T = Teilnahmequote  
K = Kündigungsquote



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 34  
Genossenschafts-Typ 4: Zahlungsüberschüsse



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

werden. In der Rückzahlphase muss die Genossenschaft dann allerdings auch in der Lage sein, Auszahlungen in Höhe von bis zu 470.000 Euro zu bewerkstelligen.

### 3.6 Interpretation der Berechnungsergebnisse

Um zu einer abschließenden Beurteilung des Altersvorsorgemodells „Erwerb zusätzlicher Anteile“ zu gelangen, werden im Folgenden zunächst die Berechnungsergebnisse und die sich daraus ergebenden monetären Konsequenzen beider Modellebenen und somit die Sichtweisen von Mitgliedern und Genossenschaft dargestellt und zusammengeführt. Daran anschließend werden im Rahmen der weitergehenden Interpretation dieser Ergebnisse auch andere, zumeist qualitative Einflussgrößen sowie die Risiken des Modells berücksichtigt.

#### Beurteilung aus Sicht der verschiedenen Mitgliedertypen

Die Modellrechnungen und Sensitivitätsrechnungen aus Sicht der Mitglieder zeigen, dass es sich bei der Zeichnung zusätzlicher Anteile um eine sehr flexible Form der Altersvorsorge handelt, die dem Mitglied viele Möglichkeiten hinsichtlich der Festlegung von z.B. Anlage- und Rückzahlphasen und der Anlagebeträge bietet. Zudem kann über die Festlegung der Dauer der Rückzahlphase gesteuert werden, welche Vermögenswerte ggf. noch für die Absicherung von Hinterbliebenen bzw. zur Vererbung zur Verfügung stehen sollen. Im Einzelnen können die Modellrechnungen vor allem im

Hinblick auf die folgenden monetären Zielsetzungen beurteilt werden.

Unter **Renditeaspekten** kann davon ausgegangen werden, dass eine Altersvorsorge durch die Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile bei einer Dividendenausschüttung von 2,5–4,5 % aus Sicht der Mitglieder konkurrenzfähig ist zu alternativen Altersvorsorgeprodukten bzw. Anlageformen ohne staatliche Förderungen. Eine Konkurrenzfähigkeit zu staatlich geförderten „Riester“-Produkten erscheint erst ab einer Dividendenausschüttung von 5 % realistisch. Die **Höhe der erzielbaren Wohnkostenreduzierungen** hängt stark von den Anlagebeträgen und Laufzeiten der Altersvorsorge ab. Es konnte gezeigt werden, dass insbesondere relativ junge Mitglieder selbst bei vergleichsweise kleinen monatlichen Anlagebeträgen (50 Euro) und Dividendenausschüttungen zwischen 2 % und 4 % bereits nennenswerte Wohnkostenreduzierungen in der Größenordnung von 20 % bis 30 % erreichen können. Grund dafür sind die langen Anlagephasen, in denen das Vermögen sich aufgrund der Zins- und Zinseszinsseffekte deutlich vermehrt. Sofern ältere Mitglieder mit kurzen Anlagephasen in den Genuss vergleichbarer Wohnkostenreduzierungen kommen möchten, müssten diese aufgrund der geminderten Zinseszinsseffekte relativ hohe monatliche Anlagebeträge (ab 200 Euro) bzw. Einmalbeträge (ab 10.000 Euro) aufbringen. Da älteren Mitgliedern als Alternative jedoch im Allgemeinen nur eine festverzinsliche Anlage zur Verfügung steht, stellt die Zeichnung zusätzlicher Anteile jedoch gerade auch in diesem

Fall eine lohnenswerte Alternative dar. Wie die Sensitivitätsanalysen gezeigt haben sind hier bereits Dividendenzahlungen zwischen 2,5 und 2,75 % ausreichend, um eine höhere Effektivverzinsung zu erreichen als mit der angenommenen Festanlage.

Da Genossenschaftsanteile vererbbar und hinsichtlich ihrer Kündigungsmöglichkeiten von vergleichsweise großer Flexibilität gekennzeichnet sind, kann mit einem Altersvorsorgemodell auf der Basis zusätzlicher Geschäftsanteile – zumindest für den Fall ohne staatliche Förderung –, nach individuellen Bedürfnissen der **Versorgung von Hinterbliebenen** Rechnung getragen werden. Dies lässt sich durch eine geeignete Festlegung der Dauer der Rückzahlphase über das persönlich erwartete Lebensalter hinaus realisieren. Die Höhe der vererbbaaren Beträge wird wie auch schon die Höhe der erreichbaren Wohnkostenreduzierungen von dem Vermögen bestimmt, welches ein Mitglied während der Anlagephase ansammeln kann. Demzufolge wirken sich auch hier hohe Anlagebeträge und lange Anlagezeiträume (mit entsprechend hohen Zinseszinsseffekten) positiv aus.

#### Beurteilung aus Sicht der verschiedenen Genossenschaftstypen

Die Modellrechnungen für die Genossenschaften zeigen, dass durch die Einführung eines Altersvorsorgeprodukts „Zeichnung zusätzlicher Anteile“ z.T. erhebliche Verbesserungen der Finanzierungsstruktur und nennenswerte Einsparungen bei den Kapitalkosten erzielt werden können. Damit gehen allerdings in der Zukunft auch beachtliche Einbußen bei den Nutzungsentgelten einher. Im Einzelnen lassen sich die folgenden monetären Konsequenzen ableiten.

Aus Sicht der unterschiedlichen Genossenschaftstypen lässt sich feststellen, dass mit einer **Verbesserung der Eigenkapitalbasis** in einer Größenordnung zwischen 5 % und 15 % gerechnet werden kann. Bei den untersuchten Repräsentanten westdeutscher Wohnungsgenossenschaften liegen die Verbesserungspotenziale zwischen 11 % (Genossenschaften mit unter 500 Mitgliedern) und 15 % (Genossenschaften mit 2.500–7.500 Mitgliedern). Bezogen auf die Eigenkapitalquoten dieser westdeutschen Genossenschaften ergibt sich damit ein durchschnittliches Steigerungspotenzial von ca. 3,5 %-Punkten. Für die ostdeutschen Repräsentanten fallen diese Steigerungsraten wegen der sehr viel höheren Eigenka-

pitalausstattungen und Eigenkapitalquoten geringer aus. Die Zuwachsraten bezüglich der Eigenkapitalbestände bewegen sich zwischen 4 % (Genossenschaften mit über 7.500 Mitgliedern) und 9 % (Genossenschaften mit weniger als 500 Mitgliedern), die der Eigenkapitalquoten schwanken zwischen 2 %-Punkten (Genossenschaften mit über 7.500 Mitgliedern) und 4 %-Punkten (Genossenschaften mit weniger als 500 Mitgliedern).

Durch das zusätzliche Eigenkapital können die Genossenschaften immer dann **Kapitalkosten** einsparen, wenn die vermiedenen effektiven Fremdkapitalkosten nach Steuern über der gezahlten Dividende (ggf. vor Unternehmenssteuern) liegen. Geht man z.B. von einer Dividende von 4 % aus, so sind Einsparungen bei den Kapitalkosten folglich nur dann möglich, wenn die alternativen, effektiven Fremdkapitalkosten über 4 % liegen. Bei einer beispielhaft angenommenen alternativen Finanzierung zu 5 % effektiven Fremdkapitalkosten lassen sich demzufolge je 100.000 Euro zusätzlichen Eigenkapitals jährlich Kapitalkosten in Höhe von 1.000 Euro einsparen. In diesem Zusammenhang sind allerdings auch die zusätzlichen Kosten zu berücksichtigen, die sich aus der Verwaltung der zusätzlichen Anteile ergeben können.

Bei einer Analyse der monetären Konsequenzen der Einführung eines Altersvorsorgeprodukts zur Wohnkostenreduzierung im Alter darf nicht vernachlässigt werden, dass dieses für die Genossenschaft erhebliche **Einbußen bei den späteren Einnahmen** aus Nutzungsentgelten und ggf. auch beträchtliche Kapitalauszahlungen bei vorzeitigen Kündigungen bedeuten kann. In den vorgenommenen Modellrechnungen konnten diesbezüglich negative Zahlungsüberschüsse in Höhe von bis zu 7 % des erreichbaren Eigenkapitalpotenzials festgestellt werden. Für eine Wohnungsgenossenschaft bedeutet dies, dass sie je 100.000 Euro zusätzlich aktivierten (maximalen) Eigenkapitalpotenzials durch zusätzliche Anteile zur Altersvorsorge nach ca. 30 Jahren mit einem negativen Zahlungsüberschuss von ca. 7.000 Euro p.a. rechnen muss. Um diesen Effekt negativer Zahlungsüberschüsse abzumildern, ist es für die Genossenschaft von großer Bedeutung, auch in der Zukunft fortlaufend nachwachsende Mitgliedergenerationen zur Teilnahme an dem Altersvorsorgemodell zu aktivieren.

### Integration beider Modellebenen und Berücksichtigung weiterer Einflussgrößen

Wie die Modellrechnungen zu den verschiedenen Repräsentanten der Mitgliederhaushalte und Genossenschaftstypen gezeigt haben, ist unter rein monetären Gesichtspunkten die Höhe der Dividendenausschüttung eine zentrale Einflussgröße für die Attraktivität und Umsetzbarkeit des Altersvorsorgemodells. Aus Sicht der Mitglieder konnte gezeigt werden, dass derzeit eine Dividendenausschüttung von 2,5 bis 4,5 % notwendig ist, um eine Konkurrenzfähigkeit dieses Produkts mit den Renditen alternativer, ungeförderter Altersvorsorgeprodukte zu gewährleisten. Sofern eine Vergleichbarkeit mit riestergeförderten Produkten erreicht werden soll, sind Dividendenausschüttungen in der Größenordnung von mindestens 5 % notwendig. Und auch aus Sicht der Genossenschaften erweist sich die Höhe der Dividendenausschüttung in mehrfacher Hinsicht als entscheidende Einflussgröße. Zum einen sorgen höhere Dividendenausschüttungen unmittelbar für ein höheres Eigenkapitalpotenzial, da die Dividenden nicht ausgeschüttet, sondern dem Geschäftsguthaben zugeschrieben werden und somit dem Erwerb weiterer zusätzlicher Anteile dienen. Je höher also die Dividenden sind, die eine Genossenschaft für zusätzliche Anteile an ihre Mitglieder ausschütten kann, umso höher sind im Rahmen des Altersvorsorgemodells auch die Wiederanlagebeträge. Zum anderen wirken sich hohe Dividenden positiv auf die Attraktivität einer genossenschaftlichen Altersvorsorge im Vergleich zu anderen Produkten aus, so dass von höheren Teilnahme- und geringeren Kündigungsquoten ausgegangen werden kann; dies wirkt wiederum positiv auf die Höhe des zu erwartenden Eigenkapitalpotenzials. Allerdings ist bezüglich der Dividendenhöhe auch ein gegenläufiger Effekt zu beachten: je höher die Dividendenausschüttung ist, desto geringer ist aus Sicht der Genossenschaft die Attraktivität dieser Form der Eigenkapitalfinanzierung im Vergleich zu alternativen Fremdfinanzierungen bezüglich der anfallenden Kapitalkosten. Einsparungen lassen sich hier nur dann realisieren, wenn die Dividende (inkl. der darauf ggf. zu zahlenden Unternehmenssteuern) geringer ist als die effektiven Fremdfinanzierungskosten nach Unternehmenssteuern.

Auf Seite 28 wurden bereits weitere qualitativen Einflussgrößen genannt, welche

nicht im Rahmen der Modellrechnungen berücksichtigt werden können, wohl aber im Hinblick auf die Gesamtbeurteilung und somit Rahmen der Interpretation der Berechnungsergebnisse zu beachten sind. Aus Sicht der Mitglieder wurden dort die folgenden Kriterien genannt, welche die Beurteilung einer Altersvorsorge durch den Erwerb zusätzlicher Anteile beeinflussen.

Im Rahmen der Mitgliederbefragung wurde deutlich, dass der Aspekt der **Sicherheit der Geldanlage** für die Altersvorsorge ein herausragendes Beurteilungskriterium darstellt. Da die Zeichnung zusätzlicher Anteile eine Investition in Eigen- und somit in Risikokapital bedeutet, handelt es sich grundsätzlich um eine risikobehaftete Anlageform. Im Hinblick auf die Attraktivität eines solchen Altersvorsorgemodells ist es daher von erheblicher Bedeutung, dass eine Genossenschaft ihren Mitgliedern eine hinreichende Sicherheit und Kontinuität der Dividendenausschüttung bieten kann. Da diesbezügliche Aussagen keinerlei verbindlichen Charakter haben können – die Genossenschaft kann weder den Kapitalerhalt noch eine Mindestdividende garantieren – ist die Genossenschaft an dieser Stelle in der Pflicht, risikovermeidende und somit vertrauensbildende Maßnahmen zu ergreifen, wie z.B. die Einrichtung eines Risikomanagementsystems, Aufklärung der Mitglieder über die Verwendung des zusätzlichen Eigenkapitals oder auch die Definition und Einhaltung freiwillig gesetzter Standards oder gar Zertifizierungen.

Trotz der Risiken einer Investition in Eigenkapital bietet eine Altersvorsorge durch die Zeichnung zusätzlicher Anteile den Mitgliedern jedoch auch einen großen Gestaltungsspielraum und somit nur geringe Risiken z.B. im Hinblick auf vorübergehende Stilllegungs- oder vorzeitige Kündigungsmöglichkeiten oder gar „schädliche Verwendungen“. Gerade im Vergleich mit staatlich geförderten „Riester“-Produkten kann ein ungeförderter genossenschaftliches Altersvorsorgeprodukt selbst bei geringeren Renditechancen durchaus Vorteile für den Anleger aufweisen.

Neben der Sicherheit spielt auch die **Flexibilität der Anlageform** für die Mitglieder eine bedeutsame Rolle. Wie in den vorangegangenen Ausführungen bereits in vielerlei Hinsicht angesprochen, weist das Modell „Erwerb zusätzlicher Anteile“ grundsätzlich zahlreiche Freiheitsgrade hinsichtlich der Ausgestaltung der Altersvorsorge auf, wie

z.B.

- die Höhe der Anlagebeträge und ihre Variation im Zeitablauf,
- die Festlegung der Laufzeiten (Dauer von Anlage-, Ruhe- und Rückzahlphase) sowie deren flexible nachträgliche Anpassungsmöglichkeiten oder auch
- die frei gestaltbare Vererbung an Hinterbliebene.

Ferner ist das Altersvorsorgemodell dahingehend flexibel, dass seine Nutzung nicht an das Wohnen in einer genossenschaftlichen Wohnung gebunden ist. Voraussetzung für den Erwerb (und die spätere Kündigung) zusätzlicher Anteile ist lediglich die Mitgliedschaft in der Genossenschaft und nicht das Wohnen in einer genossenschaftlichen Wohnung. Dieser Aspekt ist insbesondere für jüngere Anleger von großer Bedeutung, die sich vor allem beruflich bedingt nicht auf das Wohnen in einem bestimmten Ort festlegen können, sondern räumliche Mobilität sicherstellen wollen. Die aus der Kündigung zusätzlicher Anteile zur Altersvorsorge resultierenden Auszahlungen können ggf. auch zur Reduktion anderweitig entstehender Wohnkosten verwendet werden.

Ferner legen die Anleger Wert auf ein **einfaches, leicht verständliches Altersvorsorgeprodukt**. Dieses ist insbesondere dann gegeben, wenn die Zeichnung zusätzlicher Anteile ohne eine staatliche Förderung konzipiert wird; in diesem Fall handelt es sich um einen einfachen Anlageplan bzw. eine Einmalgeldanlage, welche sich entsprechend der Dividendenhöhe verzinst. Am Ende der Anlage- bzw. Ruhephase steht ein Vermögensbetrag zur Verfügung, der dann sukzessive und nach individuellen Bedürfnissen des Mitglieds zur Wohnkostenreduzierung verwendet wird. Die Einführung einer staatlichen, „Riester“-ähnlichen Förderung würde zwangsläufig bedeuten, dass zumindest einige der für diese Produkte geltenden Voraussetzungen und Vorschriften in analoger Form auch auf die Zeichnung zusätzlicher Anteile übertragen werden müssten. Dies würde zwar Renditevorteile bedeuten, auf der anderen Seite jedoch auch Einbußen bei der Transparenz und Flexibilität des Produkts nach sich ziehen.

Doch nicht nur die Mitglieder, sondern auch die Genossenschaften verfolgen mit der Einführung eines Altersvorsorgeprodukts nicht unmittelbar monetär zu bemessende Ziele. Auch sie haben darüber hinaus zahlreiche

eher qualitative Zielsetzungen. Im Einzelnen können hier genannt werden:

Im Hinblick auf die Mitgliederförderung ist ein Altersvorsorgemodell durch die Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile für eine Genossenschaft dann attraktiv, wenn dadurch für die Mitglieder ein Mehrwert geschaffen wird. Demzufolge leitet sich die Vorteilhaftigkeit des Modells **bezüglich der Mitgliederförderung** unmittelbar daraus ab, ob und inwieweit die oben diskutierten Zielsetzungen der Mitglieder realisiert werden. Demzufolge ist auch aus Sicht der Genossenschaften sicher zu stellen, dass z.B. eine angemessen hohe und vor allem hinreichend sichere Dividendenausschüttung auf die zusätzlichen Anteile und im Rahmen der Satzung eine ausreichende Flexibilität der Altersvorsorge realisiert werden kann. Hinsichtlich der aus Mitgliedersicht gewünschten Flexibilität der Vorsorge ist aus Sicht der Genossenschaften selbstverständlich festzustellen, dass ein Mehr an Gestaltungsspielräumen für die Mitglieder immer auch ein mehr an Risiko für die Genossenschaften bedeutet. Hier gilt es z.B. im Hinblick auf die (vor allem außerplanmäßige) Kündigung von Geschäftsanteilen Modalitäten zu entwickeln, die den Mitgliedern eine ausreichende Flexibilität und den Genossenschaften einen hinreichenden Zeitraum zur Reaktion zur Verfügung stellen.

Da der Erwerb und Besitz zusätzlicher Anteile ausschließlich den Mitgliedern einer Genossenschaft offen steht, trägt eine Altersvorsorge auf Basis dieser zusätzlichen Anteile **auch zur Mitgliederbindung** bei. Selbst wenn ein Anleger – derzeit oder sogar auch in Zukunft – nicht in einer Wohnung der Genossenschaft lebt, so muss er doch Mitglied einer Genossenschaft sein und bleiben, um in den Genuss der Altersvorsorge zu kommen. Die Mitgliederbindung erfolgt damit nicht nur auf Basis gegenwärtiger Vorteile, die sich für ein „wohnendes“ Mitglied aufgrund von günstigeren Nutzungsentgelten im Vergleich zum alternativen Wohnungsmarkt ergeben, sondern auch auf Basis zukünftiger Vorteile, die sich selbst für „nicht-wohnende“ Mitglieder aus dem Altersvorsorgemodell ergeben. Sofern also ein Mitglied aus einer genossenschaftlichen Wohnung auszieht, bietet ein Altersvorsorgemodell auf der Basis zusätzlicher Anteile Anreize, mit dem Auszug nicht auch den Austritt aus der Genossenschaft zu erklären.

### 3.7 Gesamtbeurteilung des Modells und Umsetzungsempfehlungen für die Genossenschaften

#### Chancen und Risiken des Modells für Mitglieder und Genossenschaften

Der vorangegangene Abschnitt 3.6 hat bereits ausführlich die Chancen und Risiken des Modells aus Sicht der Mitglieder und der Genossenschaften aufgezeigt und erläutert. An dieser Stelle werden noch einmal die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst und Größenordnungen genannt, welche sich im Rahmen der Modellrechnungen und Sensitivitätsanalysen ergeben haben (s. Tab. 9). Diese sind als Anhaltspunkte zu verstehen, die sich für die untersuchten Repräsentanten von Mitgliederhaushalten und Genossenschaften errechneten. Spezifische Aussagen zur Attraktivität eines Altersvorsorgeprodukts auf der Basis zusätzlicher Anteile sowohl für die einzelnen Mitglieder als auch für die jeweiligen Genossenschaften sind letztlich nur auf Basis individueller Analysen möglich.<sup>38</sup>

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass auf Basis der durchgeführten Modellrechnungen die Attraktivität und Machbarkeit eines Altersvorsorgemodells durch die Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile für verschiedenste Mitglieder- und Genossenschaftstypen gegeben ist.

Aus den Chancen und Risiken ergeben sich in Verbindung mit den eingangs aufgeführten genossenschaftsrechtlichen und satzungsmäßigen Rahmenbedingungen die im folgenden Abschnitt dargestellten Grundanforderungen an die praktische Ausgestaltung des Modells.

#### Grundanforderungen an die Ausgestaltung des Modells

Die Modellrechnungen und -interpretationen haben gezeigt, dass zur Gestaltung eines für beide Parteien attraktiven Altersvorsorgeprodukts eine gewisse Anforderung an die **Dividendenausschüttung** auf zusätzliche Anteile zu stellen ist. Nur so kann sichergestellt werden, dass das genossenschaftliche Altersvorsorgeprodukt mit alternativen Anlageformen am Kapitalmarkt konkurrieren und in Verbindung mit anderen Vorteilen

(38) Zu diesem Zweck steht die Berechnungshilfe zur Verfügung (siehe auch Anhang), welches individuelle Parametersetzungen und Analysen erlaubt.

Tabelle 9  
Beurteilung des Modells „Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“

	Mitglieder	Genossenschaft
Chancen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bei Dividenden von 2-4 % attraktive Wohnkostenreduzierungen bis zu 20-30 % möglich (insb. bei jungen Mitgliedern durch lange Anlagephasen auch mit vglw. geringen Anlagebeträgen)</li> <li>• bei Dividenden von 2-4 % konkurrenzfähige Effektivverzinsung von zusätzlichen Anteilen im Vergleich zu alternativen ungeforderten Altersvorsorgeprodukten</li> <li>• Konkurrenzfähigkeit zu „Riester“-geförderten Produkten je nach Förderquote erst ab Dividenden von 5-6 %</li> <li>• für ältere Mitglieder eine (oftmals die einzige) attraktive Alternative zu einer festverzinslichen Geldanlage</li> <li>• hohe Flexibilität bei der Festlegung der Laufzeiten und der Anlagebeträge</li> <li>• keine Einbußen bei vorzeitigen Kündigungen oder „schädlichen Verwendungen“</li> <li>• Gestaltungsspielräume zur Absicherung von bzw. Vererbung an Hinterbliebene</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Erhöhung des Eigenkapitalbestandes in Größenordnungen um 5-15 % möglich</li> <li>• Verbesserung der Eigenkapitalquoten in Größenordnungen um 3 % möglich</li> <li>• nennenswerte Einsparpotenziale bei den Kapitalkosten möglich</li> <li>• bei angemessener Dividende Schaffung eines Mehrwerts für die Mitglieder</li> <li>• Steigerung der Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit genossenschaftlichen Wohnens</li> <li>• Verbesserung insb. der längerfristigen Mitgliederbindung</li> </ul>
Risiken	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investition in Eigenkapital ohne Anspruch auf Mindestrendite oder Kapitalerhalt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zusätzliche Kosten zur Verwaltung der zusätzlichen Anteile</li> <li>• Gefahr vorzeitiger Kündigungen</li> <li>• Einbußen bei den zukünftigen Mietzahlungen</li> </ul>

einen Mehrwert für die Mitglieder schaffen kann. Zudem wirkt sich die Höhe der Dividende auch positiv auf die Teilnahme- und Kündigungsquoten und somit auf die Eigenkapitalpotenziale für die Genossenschaften aus. Allerdings bedeuten hohe Dividendenausschüttungen auch hohe Eigenkapitalkosten, so dass nur geringere Kosteneinsparpotenziale im Vergleich zu den alternativen Fremdfinanzierungskosten möglich sind. Diese beiden gegenläufigen Effekte sind bei der Festlegung von Dividenden und ggf. Verzinsungen auf zusätzliche Anteile zu berücksichtigen. Aus den Modellrechnungen ergibt sich eine Anforderung an die Dividende von 2 % bis 2,5 %, da ab diesem Schwellenwert derzeit eine Vergleichbarkeit zumindest mit einer festverzinslichen Anlage gegeben ist. Erstrebenswert ist eine Dividende von ca. 4 %, da dann – vor allem auch in Verbindung mit den übrigen Vorteilen zusätzlicher Anteile, z.B. hinsichtlich ihrer Flexibilität – auch die Konkurrenzfähigkeit mit renditestärkeren Anlagealternativen wie z.B. einer Kapitallebensversicherung gegeben ist.

Über diese Anforderungen bezüglich des zentralen Elements „Dividende“ hinaus gibt es weitere Gestaltungsspielräume, die bei der Konzeption eines genossenschaftlichen Altersvorsorgemodells zu bedenken sind.

Auf Seite 27 wurden bereits einleitend die rechtlichen Eckpunkte aufgeführt, innerhalb derer ein Altersvorsorgemodell „Erwerb zusätzlicher Anteile“ konzipiert werden kann. Hieraus ergeben sich insbesondere die folgenden Handlungsempfehlungen.

Die **Kündigungsfristen** sollten so gewählt werden, dass für die Mitglieder eine ausreichende Flexibilität und für die Genossenschaften eine hinreichende Planungssicherheit – vor allem im Hinblick auf Liquiditäts- und Finanzierungsplanungen bei vorzeitigen, außerplanmäßigen Kündigungen – gegeben ist.

Zur Erleichterung des Erwerbs und der Veräußerung von zusätzlichen Anteilen ist es vorteilhaft, wenn die **Geschäftsanteile keine zu hohen Beträge** umfassen. Da sich im Rahmen der Befragung viele Mitglieder für einen jährlichen Anlagebetrag von unter 600 Euro (50 Euro pro Monat) ausgesprochen haben, mit dem je nach Anlagedauer, Dividendenausschüttung und Dauer der Rückzahlphase ggf. nur geringe Wohnkostenreduzierungen ab 240 Euro jährlich (20 Euro monatlich) erreicht werden können, erscheinen Beträge

in der Größenordnung zwischen 100 Euro bis 300 Euro pro Anteil praktikabel.

Zur Eingrenzung des Risikos von Mitgliedern und Genossenschaften ist es möglich, den Erwerb zusätzlicher Anteile zu begrenzen. Für die Mitglieder bedeutet dies, dass nur ein bestimmter **Maximalbetrag zur Altersvorsorge** in das (risikobehaftete) Eigenkapital der Genossenschaft investiert werden kann. Gleichzeitig werden damit für die Genossenschaften die zukünftigen Einbußen bei den Mieteinnahmen und das Risiko vorzeitiger Kündigungen begrenzt.

Ebenfalls im Hinblick auf eine Risikominimierung sowohl für die Mitglieder als auch für die Genossenschaften ist es zudem dringend angeraten, im Rahmen eines funktionierenden **Risikomanagements** die folgenden Aspekte zu berücksichtigen.

Eine Genossenschaft, welche ihren Mitgliedern eine Altersvorsorge auf der Basis zusätzlicher Anteile anbietet, sollte sich verpflichtet fühlen, drohende Erfolgs-, Liquiditäts- und Marktrisiken über ein funktionierendes Risikomanagement möglichst frühzeitig zu erkennen und entsprechende Strategien zu ihrer Vermeidung oder zumindest Reduzierung zu entwickeln. Hierzu sollte – sofern nicht ohnehin schon vorhanden – ein Kennzahlensystem eingerichtet werden, welches es erlaubt ein effizientes Finanz- und Liquiditätsmanagement zu betreiben und frühzeitig drohende Risiken zu erkennen. Ferner können spezifische Maßnahmen zur präventiven Verminderung von Risiken ergriffen werden; eine mögliche Maßnahme zur beidseitigen Risikominimierung ist z.B. die Verwendung des über zusätzliche Anteile eingezahlten Eigenkapitals ausschließlich zur Ablösung von Hypothekendarlehen, die notfalls – wenn z.B. viele Genossenschaftsmitglieder vorzeitig kündigen – wieder neu belebt werden können, um die Auszahlung der Geschäftsguthaben zu finanzieren.

### 3.8 Mitgliederbefragung zur Akzeptanz und Ausgestaltung genossenschaftlicher Altersvorsorge

Um die Akzeptanz der entwickelten Altersvorsorgemodelle bei den Genossenschaftsmitgliedern zu überprüfen, wurde eine telefonische Befragung<sup>39</sup> von Mitgliedern

- der Vereinigte Wohnstätten 1889 e.G. in Kassel,

(39) Vorteile der Telefonbefragung sind zum einen eine deutlich kürzere Feldphase gegenüber der schriftlichen bzw. persönlichen Befragung und zum anderen das Erreichen von Personen, die sich aus Zeitmangel an einer schriftlichen oder persönlichen Befragung nicht beteiligen würden. Durch eine Ausdehnung der Telefonzeiten auf unterschiedliche Tageszeiten werden alle Haushaltstypen gleichermaßen berücksichtigt.

- der Aufbau Gera e.G. und
- der Werkvolk e.G. in Regensburg durchgeführt.

Insgesamt wurden im August 2005 301 telefonische Interviews mit Mitgliedern der drei Genossenschaften geführt. Um die Beteiligungsbereitschaft zu erhöhen, wurden die Haushalte im Vorfeld schriftlich über die Befragung informiert. Je Genossenschaft wurden 100 Interviews geführt. Bei der Vereinigten Wohnstätten 1889 wurden sowohl Nutzer als auch Nichtnutzer befragt. In diesem Fall wurde bei der Stichprobenziehung darauf geachtet, dass das Verhältnis Nichtnutzer zu Nutzer dem der Grundgesamtheit entspricht.

Die Repräsentativität der Stichprobe wurde anhand der Altersstruktur der Befragten überprüft und spiegelt die der Grundgesamtheit sehr gut wider. Auch der Vergleich mit der Altersstruktur von Genossenschaftsmitgliedern aus anderen Befragungen zeigt eine gute Übereinstimmung. Allerdings ist die Übertragung der vorliegenden Ergebnisse auf alle deutschen Wohnungsgenossenschaften nicht ohne weiteres möglich. Für die im Rahmen des ExWoSt-Projekts definierten Forschungsziele sind die gewonnenen Ergebnisse als repräsentativ anzusehen. Die Befragung ermöglicht eine erste Abschätzung der Zeichnungsbereitschaft und der Ausgestaltung der genossenschaftlichen Altersvorsorge.

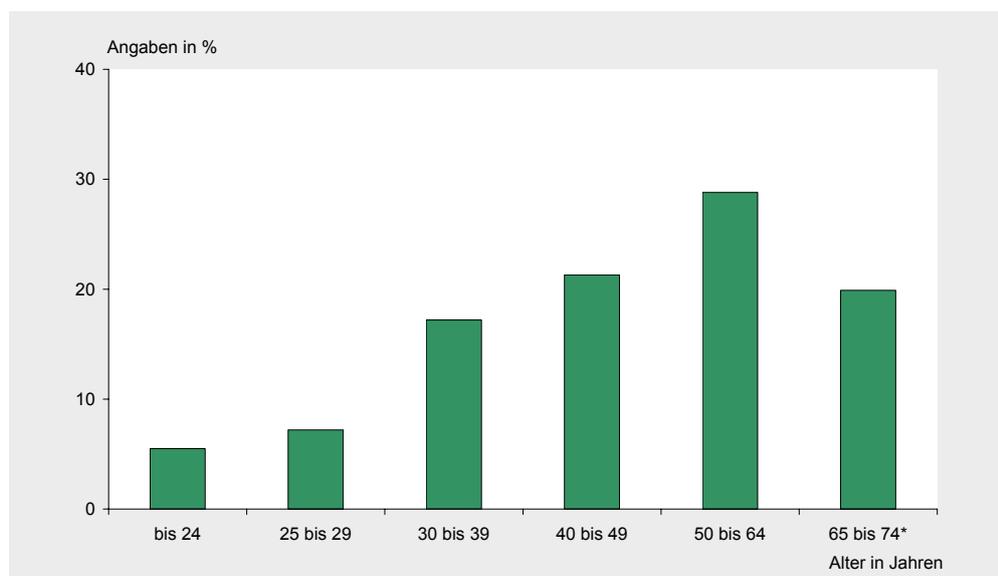
Die Ausrichtung des genossenschaftlichen Vorsorgemodells muss sich nach der vorhandenen und zukünftig zu erwartenden Mitgliederstruktur richten. Daher ist eine detaillierte Analyse der Alters- und Haushaltsstruktur zwingend notwendig.

Das Durchschnittsalter der Befragten liegt bei 49 Jahren. Es muss jedoch berücksichtigt werden, dass Personen unter 18 Jahren und ab 75 Jahren nicht in der Stichprobe enthalten sind. 29 % der Befragten sind zwischen 50 und 64 Jahre alt. Diese werden in den nächsten Jahren in Rente gehen und vom Thema Altersvorsorge direkt betroffen sein.

Durchschnittlich leben im Haushalt der Genossenschaftsmitglieder 2,3 Personen. Familien stellen derzeit mit 20 % die größte potenzielle Nachfragergruppe dar, gefolgt von den Paaren im Alter zwischen 30 und 59 Jahren. Insgesamt ist jedoch der Anteil älterer Singles und Paare ab 60 Jahren mit 28 % ebenfalls vergleichsweise hoch. Der Anteil jüngerer Haushalte bis 30 Jahre ist innerhalb der Mitglieder der Genossenschaften mit 6 % vernachlässigbar. (s. Abb. 36 S. 60)

**Berufstätigkeit:** In 66 % der Haushalte ist mindestens ein Haushaltsmitglied berufstätig. Der Anteil der Berufstätigen ist bei den Familien, den Haushalten mit mehreren Erwachsenen und den Singles zwischen 30 und 59 Jahren am höchsten. Bei fast der Hälfte der Familien sind sogar beide Elternteile berufstätig.

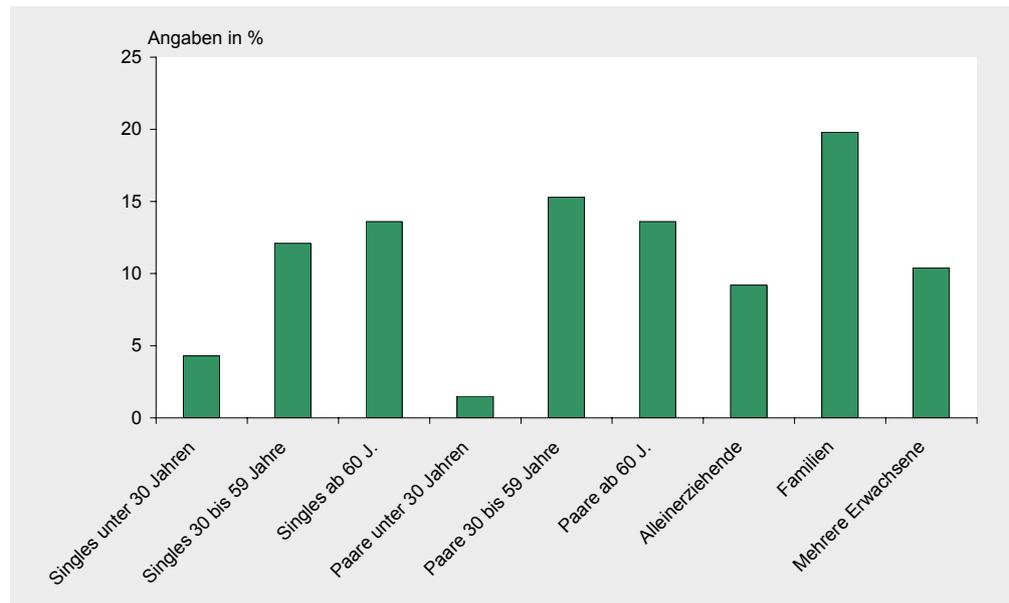
Abbildung 35  
Altersgruppen



\* Personen ab 75 Jahren wurden nicht befragt

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Abbildung 36  
Haushaltstypen



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

In der Gruppe der Single- und Paarhaushalte ab 60 Jahren ist der Anteil Berufstätiger erwartungsgemäß am geringsten. Bei den Singlehaushalten gehen nur noch 7 % ihrem Beruf nach, bei den Paaren ist in 10 % der Fälle noch ein Partner berufstätig.

Bei den Berufstätigen überwiegt die Gruppe der Angestellten. Facharbeiter und andere Arbeiter sind zu gleichen Teilen vertreten. Der Anteil Selbstständiger, Beamter und leitender Angestellter ist hingegen sehr gering.

Die **Einkommensstruktur** spiegelt ungefähr die aller deutschen Mieterhaushalte wider. Der Anteil der Haushalte mit einem sehr geringen Haushaltsnettoeinkommen bis unter 500 Euro entspricht mit 4 % dem aller deutschen Mieterhaushalte (3,7 %). Die Gruppe mit einem Haushaltsnettoeinkommen von 500 bis 1.300 Euro ist mit 35 % etwas kleiner als die aller deutscher Mieterhaushalte (37,6 %). Lediglich der Anteil hoher Einkommensbezieher (3.200 Euro und mehr) liegt bei den Genossenschaften etwas niedriger.

### Wohnkostenbelastung

Wichtig für das Verständnis und die Bedeutung der genossenschaftlichen Altersvorsorge ist die persönliche Einschätzung der Wohnkostenbelastung im Alter. 55 % der Genossenschaftsmitglieder haben sich über die Bedeutung der Wohnkosten im Alter bereits Gedanken gemacht.

Nur knapp die Hälfte der Befragten geht von einer moderaten Wohnkostenbelastung von bis zu 30 % des Einkommens aus. Dabei schätzen die Nichtnutzer ihre Wohnkostenbelastung deutlich niedriger ein als die Nutzer. Grund hierfür könnte sein, dass viele Nichtnutzer im Wohneigentum leben.

Darüber hinaus wurden die Haushalte gebeten, auch die zukünftige Entwicklung ihrer Wohnkosten zu schätzen. Diejenigen, die ihre Wohnkostenbelastung derzeit als gering (bis 20 %) einschätzen, gehen mehrheitlich (65 %) davon aus, dass ihre Belastung im Alter zunehmen wird. 29 % sehen dagegen eine gleich bleibende Belastung. Rund jedes fünfte Mitglied, das seine Wohnkostenbelastung derzeit als hoch einschätzt (> 40 %) erwartet hingegen zukünftig eine sinkende Wohnkostenbelastung.

### Private Altersvorsorge – Engagement und Information

Das Interesse an einem Altersvorsorgeprodukt von Wohnungsgenossenschaften ist maßgeblich von der allgemeinen Einstellung der Mitglieder zum Thema private Altersvorsorge bestimmt. Darüber hinaus ist die Beurteilung der genossenschaftlichen Altersvorsorge auch von einer bereits bestehenden privaten Altersvorsorge abhängig.

- Das Thema private Altersvorsorge wird von 81 % der befragten Haushalte als sehr bzw. eher wichtig eingestuft. Dabei ist den

Abbildung 37  
Haushaltsnettoeinkommen

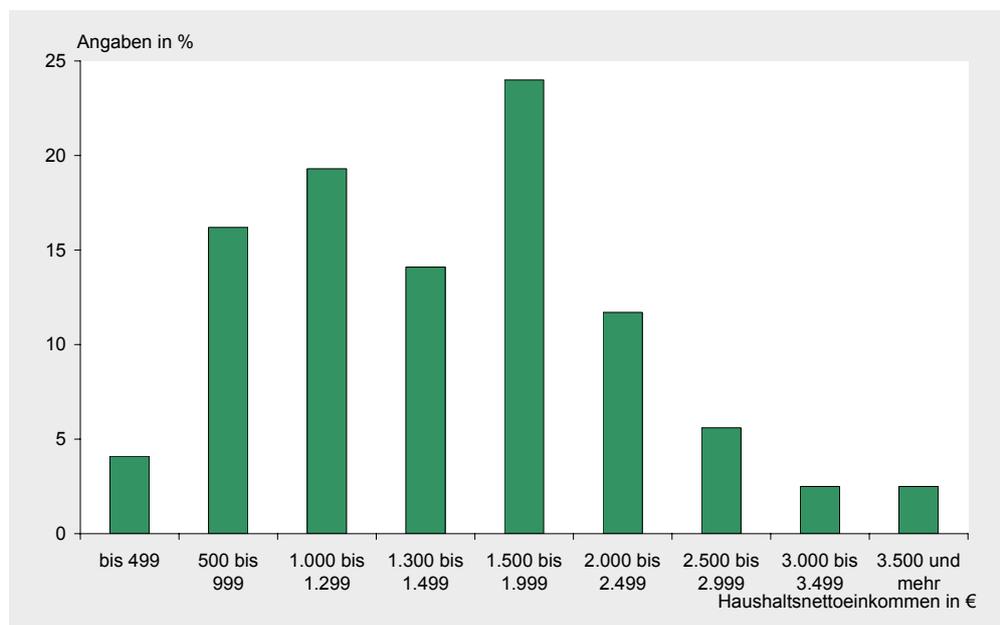


Tabelle 10  
Vergleich der Haushaltsnettoeinkommen (Anteile in %)

	Deutsche Mieterhaushalte	Genossenschaftsmitglieder
Unter 500 €	3,7	4
500 bis unter 1.300 €	37,6	35
1.300 bis unter 3.200 €*	50,7	56
3.200 €* und mehr	8,0	6

\* Grenze bei der Mitgliederbefragung: 3.000 €

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005; Statistisches Bundesamt

Tabelle 11  
Aktuelle und zukünftige Wohnkostenbelastung (Anteile in %)

Welchen Anteil Ihres Einkommens geben Sie schätzungsweise heute für Wohnkosten aus?	Welchen Anteil Ihres Einkommens werden Sie im Alter für Ihre Wohnkosten ausgeben?			
	genauso viel	weniger	mehr	viel mehr
Bis 20 %	29	0	65	6
21 bis 30 %	33	12	52	3
31 bis 40 %	41	11	37	11
41 bis 50 %	36	23	36	5
Mehr als 50 %	33	20	40	7

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Nutzern das Thema deutlich wichtiger als den Nichtnutzern.

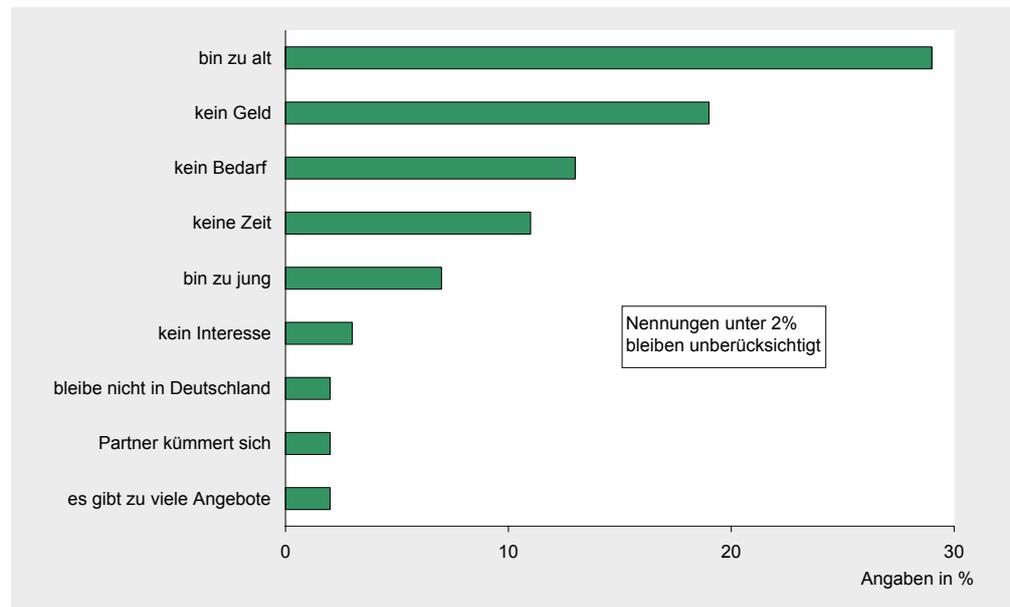
- Die Gründe für das mangelnde Interesse der Minderheit an privater Altersvorsorge sind vielfältig. In 29 % der Fälle wird jedoch das Alter oder die Tatsache, bereits in Rente zu sein als Grund dafür genannt, sich noch nicht mit dem Thema auseinander gesetzt zu haben. 7 % fühlen sich hingegen noch zu jung, um sich mit dem Thema zu befassen. Jeder Fünfte, der sich noch nicht über die Altersvorsorge infor-

miert hat, gibt an, nicht genügend Geld dafür zu haben. Als Informationsquellen dienten den Haushalten bisher überwiegend Versicherungen und Banken. Die eigene Genossenschaft war bei einer von hundert Nennungen die Informationsquelle (siehe Abb. 38 und 39 S. 62).

#### Verbreitung der privaten Altersvorsorge und Zahlungsbereitschaft

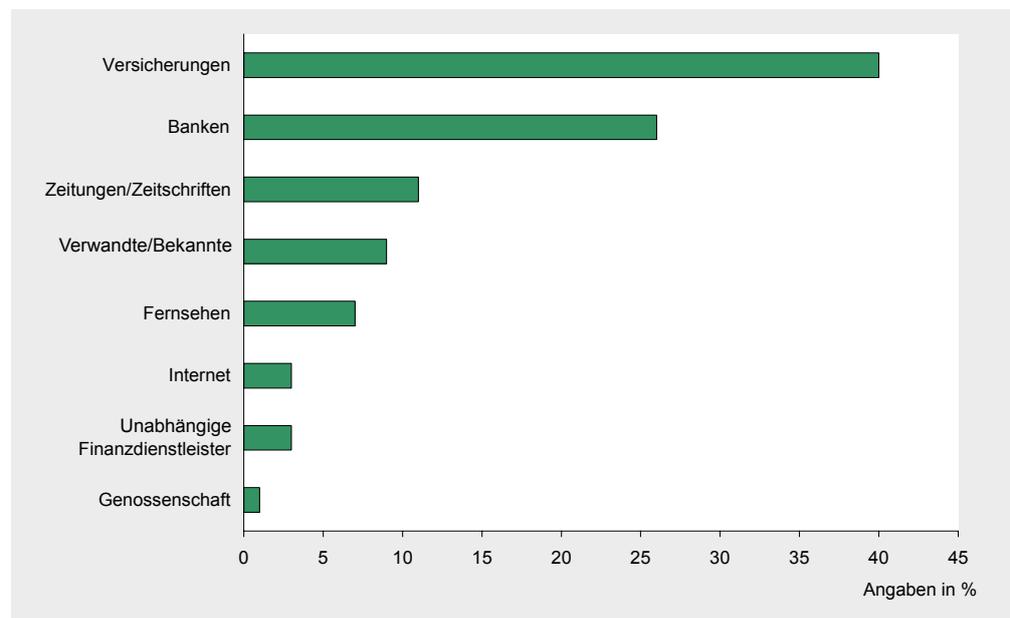
45 % der Genossenschaftsmitglieder haben bereits eine private Altersvorsorge abge-

Abbildung 38  
Ursachen für geringes Engagement bei privater Altersvorsorge



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Abbildung 39  
Genutzte Informationsquellen (Private Altersvorsorge)



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

schlossen. Dabei gibt es keine Unterschiede zwischen Nichtnutzern und Nutzern. Vor allem Haushalte mit einem höheren Nettoeinkommen investieren bereits in die private Altersvorsorge (77 %). Der Abschluss einer privaten Altersvorsorge scheitert daher vor allem an den fehlenden finanziellen Möglichkeiten (12 %) <sup>40</sup>. Andere haben noch kein passendes Angebot gefunden oder fühlen sich zu alt.

Des Weiteren zeigt sich, dass diejenigen, die tatsächlich eine private Altersvorsorge abgeschlossen haben sich zu 62 % bei Versicherungen informiert haben und in 32 % der Fälle bei einer Bank. Je nach Art der Informationsquelle gibt es leichte Unterschiede in der Art des abgeschlossenen Vorsorgeprodukts. Während Banken ihren Kunden häufiger noch Sparpläne verkaufen, schließen Mitglieder, die sich von Versicherungen beraten lassen, neben Lebensversiche-

(40)  
59 % dieser Mitglieder interessieren sich jedoch für das Anteilsmodell.

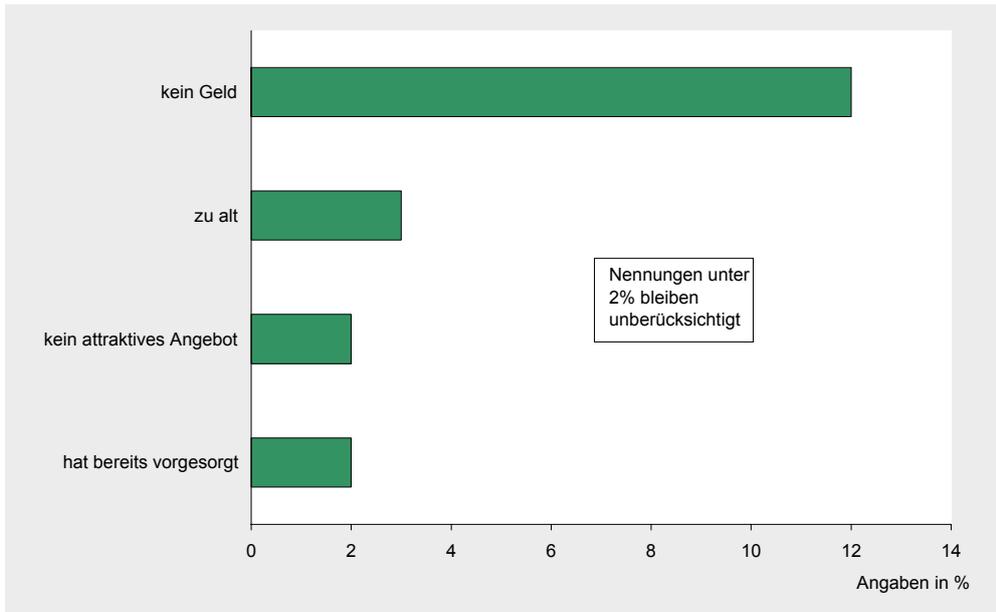


Abbildung 40  
Gründe für Nicht-Abschluss einer privaten Altersvorsorge

Quelle: ANALYSE & KONZEPT, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Informationsquelle	Überwiegend gewähltes Vorsorgeprodukt
Banken	Lebensversicherung, Private Rentenversicherung, Sparbücher
Versicherungen	Lebensversicherung, Private Rentenversicherung, Betriebliche Altersvorsorge
Unabhängige Finanzdienstleister	Private Rentenversicherung, „Riester“-/„Rürup“-Rente, Investmentfond, Lebensversicherung
Zeitungen, Zeitschriften	Private Rentenversicherung, Lebensversicherung
Internet	Lebensversicherung, Private Rentenversicherung, Immobilien
Fernsehen	Lebensversicherung, Private Rentenversicherung
Eltern, Freunde und Bekannte	Private Rentenversicherung, Lebensversicherung, Betriebliche Altersvorsorge
Genossenschaft	Private Rentenversicherung, Sparbücher

Tabelle 12  
Informationsquelle und Art der abgeschlossenen Altersvorsorge

Quelle: ANALYSE & KONZEPT, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

rungen und privaten Rentenversicherungen auch betriebliche Altersvorsorgeprodukte ab. Hingegen decken unabhängige Finanzdienstleister ein weit größeres Spektrum ab. 42 % der Befragten, die bereits über eine private Altersvorsorge verfügen, leisten einen monatlichen Beitrag in Höhe von 51 bis 100 Euro, 31 % bis zu 50 Euro. Jeder Vierte, der bereits über eine private Altersvorsorge verfügt, hat aufgrund seiner privaten Altersvorsorge bereits eine monatliche Belastung von mehr als 100 Euro.

**Eigenschaften des Altersvorsorgeprodukts**

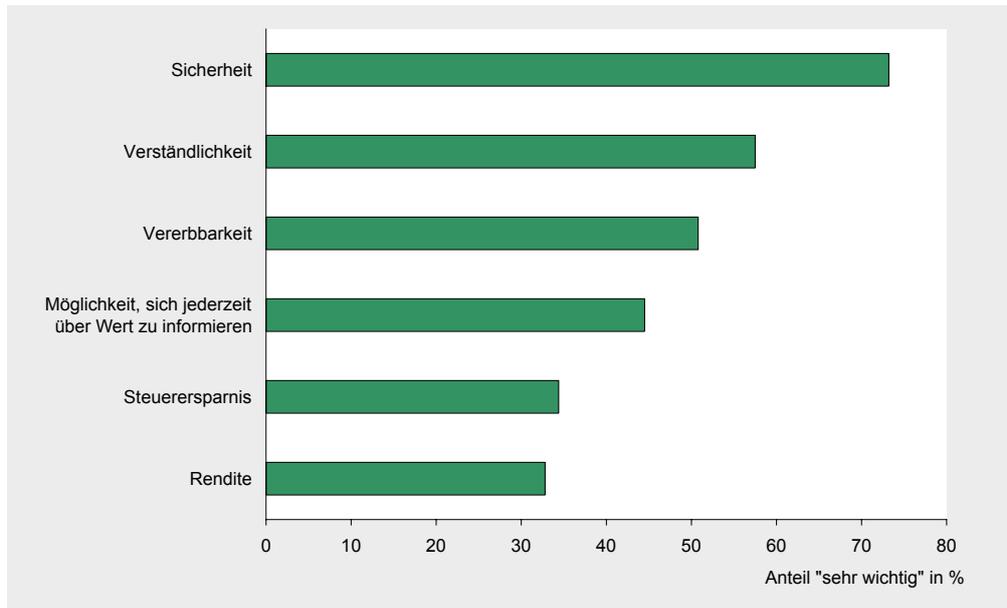
Für die spätere Vermarktung der genossenschaftlichen Altersvorsorge und die Entwicklung eines zielgruppenspezifischen Marketings ist die Beurteilung verschiedener Eigenschaften solcher Angebote durch die Genossenschaftsmitglieder von Bedeutung. Am wichtigsten ist den Genossenschaftsmitgliedern bei der Altersvorsorge die Sicherheit. 73 % bezeichnen diese als „sehr wichtig“. Die geringste Bedeutung hat hingegen die Rendite. Nur jedes dritte Genos-

schaftsmitglied erachtet diese als „sehr wichtig“. Eine ähnliche Bedeutung hat die Steuerersparnis mit 34 %. (s. Abb. 41, S. 64)

Bezüglich der Zahlungsmodalitäten gibt es eindeutige Präferenzen. Das Sonderkündigungsrecht ist 53 % der Genossenschaftsmitglieder sehr wichtig. Hingegen besteht ein sehr geringes Interesse an der Auszahlung als Einmalbetrag. Nur 24 % finden diese Eigenschaft sehr wichtig, wohingegen 44 % Wert auf eine monatliche Rente legen. (s. Abb. 42, S. 64)

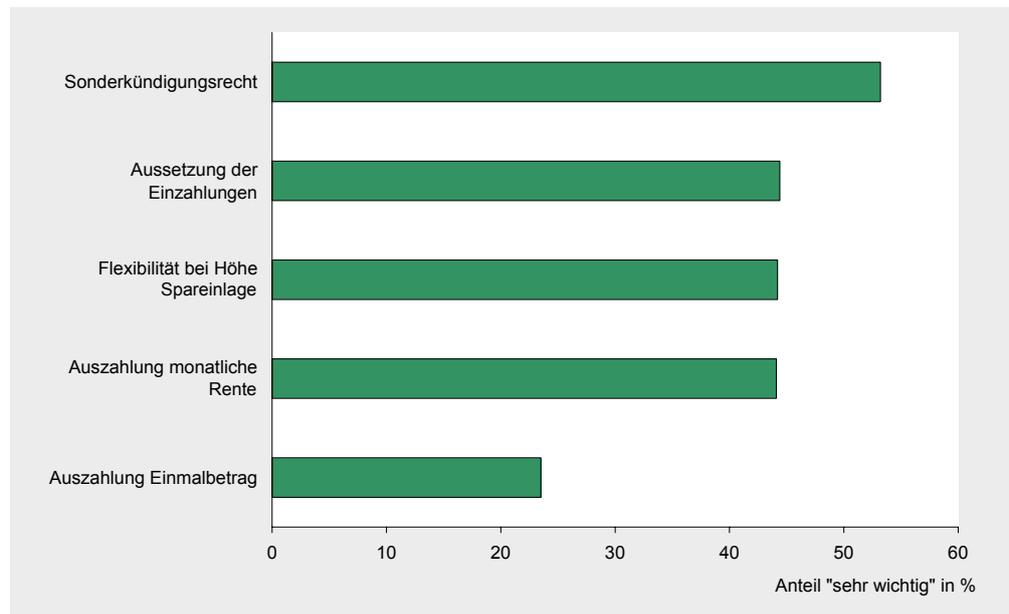
Um die Präferenzen der Genossenschaftsmitglieder noch besser abschätzen zu können, wurden diese gebeten, vier Eigenschaften der Altersvorsorge nach ihrer Bedeutung zu sortieren. Allen voran steht hier ebenfalls der Faktor Sicherheit. Von 65 % der Mitglieder wurde dieser an erster Stelle genannt. Die Verständlichkeit des Produkts spielt hingegen eine untergeordnete Rolle. 44 % der Befragten setzten diese auf Platz 4, 27 % auf Platz 3. Die Flexibilität belegt überwiegend die Plätze 2 und 3, die hohe Rendite Platz 2 und 4.

Abbildung 41  
Sehr wichtige Aspekte der privaten Altersvorsorge



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Abbildung 42  
Präferenzen der Ausgestaltung des Altersvorsorgeprodukts



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Tabelle 13  
Wichtige Eigenschaften Altersvorsorge (Anteile in %)

	Platz 1	Platz 2	Platz 3	Platz 4
Leicht verständlich	15	17	27	41
Flexibilität	10	33	36	21
Hohe Rendite	10	31	27	32
Sicherheit	65	20	10	5

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

### Akzeptanz der genossenschaftlichen Altersvorsorge

Das generelle Interesse am Altersvorsorgemodell der Wohnungsgenossenschaften ist insgesamt groß. 19 % der Befragten hätten auf jeden Fall Interesse an einem solchen Modell und weitere 46 % wahrscheinlich. Mit 60 % Interessierten ist der Anteil unter den Nichtnutzern noch etwas größer als unter den Nutzern.

Das (wahrscheinliche) Interesse am Anteilsmodell ist bei Beziehern mittlerer Einkommen etwas höher als bei denen geringer bzw. hoher Einkommen. Andererseits ist in dieser Gruppe der Anteil derer, die auf keinen Fall Interesse am Anteilsmodell haben mit 19 % ebenfalls am höchsten. Einen Einfluss auf das Interesse an der genossenschaftlichen Altersvorsorge hat auch der generelle Informationsstand zum Thema private Altersvorsorge. 71 % derjenigen, die sich bereits allgemein über private Altersvorsorge informiert haben, finden die genossenschaftliche Altersvorsorge interessant, jedoch nur 51 % derer, die „uniformiert“ sind.

Der Unterschied der beiden Gruppen, die bereits eine private Altersvorsorge abgeschlossen haben im Vergleich zu denen, die

noch keine haben, sich aber bereits darüber informiert haben ist nicht ganz so groß. 73 % derjenigen, die eine private Altersvorsorge abgeschlossen haben und 70 % derjenigen, die noch keine abgeschlossen, sich aber bereits informiert haben, finden auch das Anteilsmodell interessant.

Die Gründe für ein mangelndes Interesse an der genossenschaftlichen Altersvorsorge sind vielfältig. Für viele gilt jedoch, dass sie sich nicht an die Genossenschaftswohnung binden wollen. Die Genossenschaften müssen daher versuchen, genau diese Argumente (Bindung an Wohnung, kein Vertrauen) im Rahmen ihres Marketings und der Kundeninformation zu entkräften.

### Zeichnungsbereitschaft

Die Frage nach der konkreten Nutzung des Modells, also der Zeichnungsbereitschaft, reduziert verständlicherweise die Gruppe der Interessenten. Tatsächlich nutzen möchten das genossenschaftliche Vorsorgemodell deutlich weniger Mitglieder. Mit 54 % würde aber gut die Hälfte der Befragten das Modell nutzen wollen, wenn es zu marktüblichen Zinsen angeboten würde, allen voran die Nichtnutzer mit 60 %. Insgesamt gesehen

Tabelle 14  
Interesse an Anteilsmodell und Einkommen (Anteile in %)

Haushaltsspezifisches Nettoeinkommen	Interesse am Anteilsmodell			
	Ja, auf jeden Fall	Ja, wahrscheinlich	Nein, eher nicht	Nein, auf keinen Fall
niedrig	19	44	25	11
mittel	17	50	14	19
hoch	20	51	24	5

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Tabelle 15  
Private Altersvorsorge und Anteilsmodell (Anteile in %)

Information über private Altersvorsorge und Anteilsmodell (Anteile in Prozent)	Ist das Anteilsmodell für Sie interessant?			
	Ja, auf jeden Fall	Ja, wahrscheinlich	Nein, eher nicht	Nein, auf keinen Fall
Ja	18	53	19	10
Nein	19	32	29	20

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Tabelle 16  
Abschluss private Altersvorsorge und Anteilsmodell (Anteile in %)

Haben Sie eine private Altersvorsorge abgeschlossen?	Ist das Anteilsmodell für Sie interessant?			
	Ja, auf jeden Fall	Ja, wahrscheinlich	Nein, eher nicht	Nein, auf keinen Fall
Ja	21	52	19	9
Nein	12	58	17	13

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Tabelle 17  
Einkommen und Nutzung des Anteilsmodells (Anteile in %)

Haushaltsspezifisches Nettoeinkommen	Würde Anteilsmodell nutzen			
	Ja, auf jeden Fall	Ja, wahrscheinlich	Nein, eher nicht	Nein, auf keinen Fall
niedrig	17	44	23	16
mittel	7	43	30	20
hoch	12	47	36	5

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

würden jedoch mehr Haushalte das Anteilsmodell nutzen als Haushalte derzeit über eine private Altersvorsorge verfügen.

Bezüglich der Zeichnungsbereitschaft zeigen Bezieher niedriger und hoher Einkommen das größte Interesse. 61 % der Bezieher niedriger und 59 % der Bezieher hoher Einkommen würden das Anteilsmodell auf alle Fälle bzw. wahrscheinlich nutzen, hingegen nur jeder zweite Bezieher eines mittleren Einkommens.

Ebenso wirkt sich die Tatsache, bereits über das Thema private Altersvorsorge informiert zu sein, auf die Bereitschaft das Genossenschaftsmodell zu nutzen aus. Diese ist mit 58 % um 10 Prozentpunkte höher als bei Haushalten, die sich (noch) nicht über die Möglichkeiten der privaten Altersvorsorge informiert haben.

Mitglieder, die bereits in eine betriebliche Altersvorsorge, Sparbücher, Immobilien oder sonstige Altersvorsorgeprodukte investiert haben, sind deutlich weniger oft bereit auch das genossenschaftliche Altersvorsorgemodell zu nutzen. Hingegen ist die Investitionsbereitschaft in eine genossenschaftliche Altersvorsorge bei Besitzern von Investmentfonds, „Riester“-/„Rürup“-Rente bzw. einer privaten Rentenversicherung deutlich höher.

Gegen die konkrete Nutzung des Angebots sprechen vor allem folgende Motive:

In erster Linie spielt der finanzielle Aspekt eine Rolle. 15 % der Haushalte sind der Meinung, dass sie nicht genügend Geld für eine solche Altersvorsorge haben. Darüber hinaus wünschen sich viele Haushalte weitere

Informationen zum genossenschaftlichen Altersvorsorgemodell bevor sie eine Entscheidung treffen möchten. Sie möchten erst die Konditionen prüfen und mit anderen privaten Altersvorsorgeprodukten vergleichen. Generell kann durch eine umfassende Information und eine gute Ausgestaltung der Konditionen somit der Anteil der potenziellen Nutzer der genossenschaftlichen Altersvorsorge unter den Mitgliedern deutlich erhöht werden.

#### Wichtige Merkmale eines Altersvorsorgeprodukts

Diejenigen, die die genossenschaftliche Altersvorsorge generell nutzen würden, legen bei der Altersvorsorge vor allem Wert auf Sicherheit. Bei 62 % der Befragten hat Sicherheit die höchste Priorität.

- Deutlich weniger wichtig ist hingegen die Verständlichkeit des Altersvorsorgeprodukts. Von 44 % der Befragten wurde dieser Aspekt erst an vierter und somit letzter Stelle aufgeführt. Die Flexibilität der Altersvorsorge nimmt in 32 % der Fälle Platz 2 und in 39 % der Fälle Platz 3 ein.
- Die hohe Rendite steht mit 31 % fast ebenso häufig auf Platz 2 wie auf Platz 4 (34 %).
- Die Rangfolge bezogen auf ein genossenschaftliches Altersvorsorgeprodukt unterscheidet sich kaum von denen anderer privater Vorsorgeprodukte.

Hinsichtlich der einzelnen Aspekte der Altersvorsorge gibt es ebenfalls kaum Unterschiede zwischen denen, die die genossenschaftliche Altersvorsorge nutzen möchten

Tabelle 18  
Wichtige Eigenschaften Altersvorsorge (Anteile in %)

	Platz 1	Platz 2	Platz 3	Platz 4
Leicht verständlich	14	15	28	44
Flexibilität	12	32	39	17
Hohe Rendite	13	31	21	34
Sicherheit	62	22	11	5

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

und allen Befragten. Die Prioritäten werden in derselben Reihenfolge gesetzt, lediglich hinsichtlich der Ausprägungen gibt es kleinere Abweichungen.

### Zahlungsbereitschaft (genossenschaftliche Altersvorsorge)

Ohne Kenntnis der zu erwartenden Konditionen, die von den Genossenschaften individuell gestaltet werden, haben die Mitglieder sich geäußert, in welcher Höhe sie zusätzliche Anteile zeichnen würden. Damit kommt erneut zum Ausdruck, dass diese genossenschaftliche Form der Altersvorsorge für die Mitglieder vielfach eher den Charakter einer „Zusatzvorsorge“ hat.

Die Mehrheit der Befragten will lediglich einen Beitrag von bis zu 50 Euro für das vorgestellte Altersvorsorgemodell leisten. Dieses Ergebnis ist allerdings i.d.R. in den begrenzten finanziellen Möglichkeiten begründet, die den Haushalten entweder insgesamt keine höhere Sparrate für die private Altersvorsorge erlauben oder aber aus der Tatsache resultieren, dass bereits anderweitig in höherem Umfang privat für das Alter vorgesorgt wird.

Zudem erlaubt das Modell auch im Rahmen einer Einmalzahlung zusätzliche Genossenschaftsanteile für die Altersvorsorge zu erwerben. Diese Zahlungsmodalität soll speziell älteren Mitgliedern den Zugang zur genossenschaftlichen Altersvorsorge ermöglichen. Der Anteil derjenigen, die sich vorstellen können, auch eine Einmalzahlung zu

leisten, ist mit 22 % jedoch vergleichsweise gering.

Bei den älteren Haushalten ist das Interesse hingegen unterdurchschnittlich. Da jedoch auch in der Gruppe der über 59 Jährigen mehr als die Hälfte das Anteilsmodell nutzen möchten, kann das Interesse an der Einmalzahlung durch eine bessere Information der Mitglieder zusammen mit einer persönlichen Beratung gesteigert werden. Insgesamt wird die Höhe der geplanten Einmalzahlung aufgrund der Einkommenssituation jedoch vergleichsweise niedrig ausfallen.

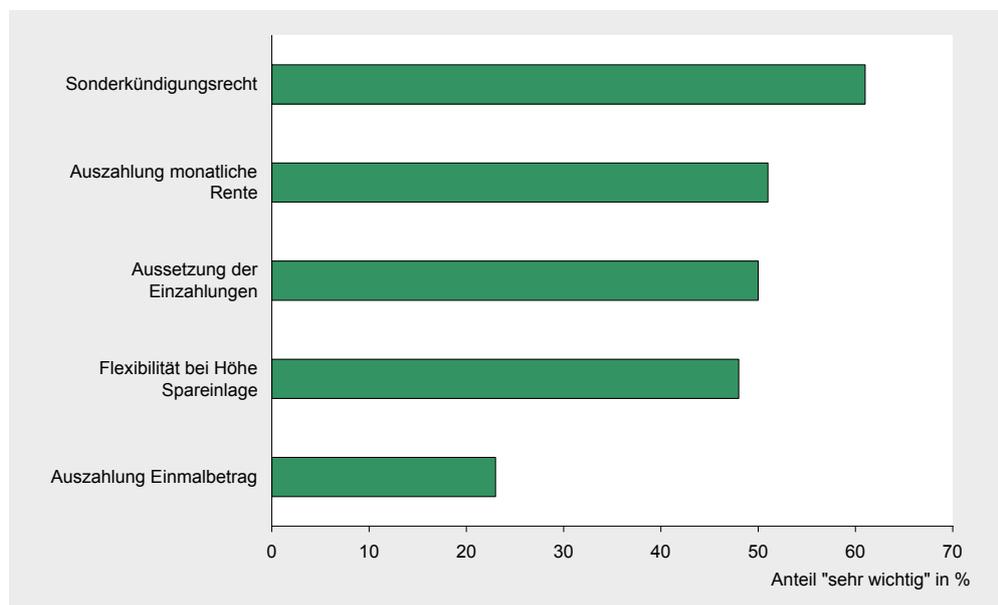
Die Höhe der geplanten Einmalzahlung beträgt bei 76 % derjenigen, die eine solche leisten würden, bis zu 5.000 Euro. Lediglich 4 % der Befragten würden eine Einmalzahlung von 10.000 Euro und mehr leisten.

### Vertriebsweg

Die Mitglieder wünschen sich in erster Linie einen Prospekt der Genossenschaft, der über das Altersvorsorgemodell informiert. Viele ältere Mitglieder ab 50 Jahren können sich jedoch auch vorstellen, sich durch einen Mitarbeiter der Genossenschaft beraten zu lassen. Mitgliederzeitung, Internet und Mitgliederversammlung sind für alle Mitglieder weniger interessant.

Das große Interesse an einer persönlichen Beratung sollte vonseiten der Genossenschaften intensiv genutzt werden. Eine transparente und kompetente Beratung stellt zudem eine vertrauensfördernde

Abbildung 43  
Zahlungsmodalitäten der privaten Altersvorsorge



Maßnahme dar. Ziel sollte es sein, sich deutlich von „Versicherungsmaklern“ abzusetzen.

### 3.9 Empfehlungen für ein zielgruppenspezifisches Marketing

Das generell hohe Interesse der Mitglieder an der Zeichnung zusätzlicher Anteile unabhängig von der Größe der Genossenschaft und ihrer Lage (Ost, West) wurde bereits auf Seite 65 dargestellt.

Die Auswertung nach Zielgruppen ergibt für die 300 befragten Mitglieder bei drei Wohnungsgenossenschaften interessante Hinweise zu deren spezifischen Bedürfnissen. Denn neben Aspekten, die von allen Mitgliedern in Sachen privater Altersvorsorge als ähnlich wichtig bewertet werden (zuerst der Sicherheitsaspekt, sowie Flexibilität, Verständlichkeit und Vererbbarkeit), lassen sich auch deutliche abweichende Schwerpunktsetzungen bei den jeweiligen Mitgliedergruppen beobachten.

Wenngleich aufgrund der begrenzten Stichprobengröße/der Anzahl der untersuchten Wohnungsgenossenschaften keine „Eins-zu-eins“-Übertragung dieser differenzierten Ergebnisse auf die Wohnungsgenossenschaften in Deutschland allgemein möglich ist, so geben sie aber Hinweise auf wahrscheinliche zielgruppenspezifische Tendenzen und damit zielgruppenspezifische Gestaltungsanforderungen für das Marketing.

#### Mitglieder unter 30

Mitglieder unter 30 Jahren befinden sich häufig noch in einer beruflichen Findungsphase, die mit schwankendem Einkommen und häufigeren Wohnortwechseln einhergeht. Aufgrund der vielfach unklaren Lebens- und Einkommensperspektive ist es für diese Zielgruppe außerordentlich wichtig, dass mit dem Abschluss einer Altersvorsorge keine dauerhaft fixen Zahlungsverpflichtungen eingegangen werden (Möglichkeit der Sonderkündigung, Zahlungsunterbrechung).

Dies bedeutet jedoch nicht, dass diese Zielgruppe die Altersvorsorge nicht zweckgebunden sieht, wie die hohe Bedeutung der Möglichkeit einer monatlichen Verrentung

für die Befragten unter 30 nahe legt. Dass die Jüngeren durchaus vorausschauend denken, zeigt das bemerkenswerte Ergebnis, dass die Vererbbarkeit auch für die Befragten unter 30 ein sehr wichtiger Pluspunkt der Altersvorsorge durch Anteilsverkauf ist. Insgesamt zeigen die befragten jüngeren Haushalte bereits ein beachtliches allgemeines Problembewusstsein hinsichtlich der Notwendigkeit einer privaten Altersvorsorge.

Da jedoch ein langfristiges Nutzungsverhältnis mit der Genossenschaft für diese Haushalte nicht absehbar ist, muss deutlich kommuniziert werden, dass der Anteilsverkauf zur Altersvorsorge nicht an die langfristige Wohnungsnutzung gebunden ist. Aufgrund des langen Einzahlungszeitraums haben junge Mitglieder von allen die größte Chance, mit monatlichen Beträgen bis 50 Euro im Alter eine beträchtliche finanzielle Entlastung zu erreichen.

#### Singles von 30 bis 59

Für die befragten 30- bis 59-jährigen Singles hat die Altersvorsorge allgemein keinen so hohen Stellenwert wie für die Paarhaushalte dieser Altersgruppe (s. nachfolgende Zielgruppe). Auch die Zeichnungsbereitschaft bleibt hinter der von gleichaltrigen Paaren zurück. Der Unterschied ist sicherlich darin begründet, dass bei Singles das wesentliche Motiv für eine Altersvorsorge, im Todesfall den zurückbleibenden Partner zu versorgen, entfällt. Diese Zielgruppe ist insofern bedeutend, da sie in den Wohnungsgenossenschaften in der Regel stark vertreten ist und sich zudem viele Bezieher höherer Einkommen darunter befinden.

#### Paare von 30 bis 59

Die Befragungsergebnisse deuten darauf hin, dass diese Mitgliedergruppe, die bei den Wohnungsgenossenschaften ebenfalls stark vertreten ist, eine Einstiegszielgruppe im Marketing für den zusätzlichen Anteilsverkauf sein könnte. Denn für die befragten Paare von 30 bis 59 ist die Altersvorsorge sehr wichtig und sie kündigen eine überdurchschnittliche Teilnahmebereitschaft am Anteilsmodell an.

Die befragten Paare zeigten sich als anspruchsvolle Mitgliedergruppe, im Hinblick auf ihre Altersvorsorge, ähnlich wie

die befragten Haushalte unter 30. Neben der Verständlichkeit des Produktes und der Vererbbarkeit (Absicherung des Partners) soll gewährleistet sein, dass der Anlagestand jederzeit abrufbar ist. Auch für die Befragten dieser Zielgruppe ist die Flexibilität (insbesondere das Sonderkündigungsrecht) wesentlich.

### Mitglieder 60 und älter

Die 60-Jährigen und Älteren befinden sich bereits zu einem Großteil im Ruhestand. Da sie bereits vielfach Bezieher von Renteneinkommen sind, hat das Thema private Altersvorsorge für die älteren Mitglieder eine entsprechend geringere Bedeutung. Denn einerseits ist das gesetzliche Rentenniveau derzeit noch vergleichsweise günstig, andererseits ist diesen Mitgliedern bewusst, dass ihnen kaum mehr Anlagezeiträume verbleiben.

Diese Zielgruppe ist dennoch interessant, da sie häufig über Ersparnisse verfügt, die wenig rentierlich angelegt sind (Sparbücher, andere festverzinsliche Anlageformen). Es handelt sich zumeist um langjährige Mitglieder/Nutzer, die zu ihrer Genossenschaft ein ausgeprägtes Vertrauen haben. Insofern dürften die Älteren vergleichsweise leicht für den Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile als Anlagealternative zu gewinnen sein, sofern die in Aussicht gestellte Dividende (Zinsen) einen Renditevorteil verspricht.

Neben der Sicherheit ist für die Befragten diese Zielgruppe die Verständlichkeit des Anlageprodukts besonders wichtig. Dahinter treten andere Punkte in der Bedeutung zurück, insbesondere die Flexibilität ist für die älteren Befragten nicht mehr so wichtig wie für die jüngeren.

Vorzeitige Kündigungen dürften bei den Älteren allgemein eher unwahrscheinlich sein. Somit können die Älteren ein sicheres Standbein für die genossenschaftliche Altersvorsorge sein, wenn es gelingt, deren vorhandenes Vertrauen auf den zusätzlichen Anteilerwerb zu übertragen und damit Ersparnisse zu mobilisieren.

### Haushalte mit Kindern

Das große Interesse, das Haushalte mit Kindern an einem solchen Vorsorgeangebot ha-

ben, kommt in der geäußerten Zeichnungsbereitschaft von über 50 % zum Ausdruck. Die Befragungsergebnisse im Hinblick auf die geäußerte Zeichnungsbereitschaft (über 50 %) legen nahe, dass gerade die Altersvorsorge durch zusätzlichen Anteilerwerb dieser Zielgruppe besonders einleuchtend und nahe liegend erscheint.

Zur Absicherung ihrer Kinder und ggf. Partner steht für die befragten Haushalte dieser Zielgruppe (nach der Sicherheit der Anlage) die Vererbbarkeit ganz vorne in der Prioritätenfolge. Da bei Haushalten mit Kindern verstärkt finanzielle Engpässe auftreten können, erklärt sich, dass der von den befragten Haushalten mit Kindern vielfach geäußerte Wunsch nach einem Sonderkündigungsrecht für diese Zielgruppe allgemein wichtig ist.

Es ist nicht unwahrscheinlich, dass sich die besondere Aufgeschlossenheit der Befragten mit Kindern speziell gegenüber einer genossenschaftlichen Altersvorsorge auch bei anderen Wohnungsgenossenschaften feststellen lässt. Zugleich kann die Genossenschaft in besonderer Weise ihrer sozialen Verantwortung gerecht werden, wenn sie Haushalte mit Kindern (insbesondere auch Alleinerziehende) dazu motivieren kann, sich jeden Monat zumindest einen kleinen Betrag für die Altersvorsorge „abzurufen“. Insbesondere dann, wenn von diesen Haushalten noch keinerlei private Altersvorsorge betrieben wird.

In Tab. 19 und Tab. 20 ist die Bewertung verschiedener Eigenschaften und Zahlungsmodalitäten der privaten Altersvorsorge durch die einzelnen Haushaltstypen zusammengefasst. Die Größe der Punkte korreliert mit der Bedeutung der einzelnen Aspekte.

Tab. 21 gibt eine kompakte Übersicht über die zentralen Aspekte zielgruppenorientierten Marketings eines genossenschaftlichen Altersvorsorgeprodukts.

Tabelle 19  
Wichtige Eigenschaften der Altersvorsorge

	Sicherheit		Vererbbarkeit		Verständlichkeit		Information über Wert der Anlage		Steuerersparnis		Rendite	
Haushalte unter 30 J.	●		●		●		●		●		●	
Singles 30 bis 59 J.	●		●		●		●		●		●	
Singles ab 60 J.	●		●		●		-		●		●	
Paare 30 bis 59 J.	●		●		●		●		●		●	
Paare ab 60 J.	●		●		●		●		●		●	
Alleinerziehende	●		●		●		●		●		●	
Familien	●		●		●		●		●		●	
Mehrere Erwachsene	●		●		●		●		●		●	
Anteil „sehr wichtig“:	●	<25 %	●	25 - <50 %	●	50 - < 75 %	●	≥ 75 %	●		●	

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Tabelle 20  
Wichtige Modalitäten der Altersvorsorge

	Sonderkündigungsrecht		Zahlungsunterbrechung		monatliche Rente		Flexibilität der Beitragshöhe		Einmalauszahlung	
Haushalte unter 30 J.	●		●		●		●		-	
Singles 30 bis 59 J.	●		●		●		●		●	
Singles ab 60 J.	●		●		●		●		●	
Paare 30 bis 59 J.	●		●		●		●		●	
Paare ab 60 J.	●		●		●		●		●	
Alleinerziehende	●		●		●		●		-	
Familien	●		●		●		●		●	
Mehrere Erwachsene	●		●		●		●		●	
Anteil „sehr wichtig“:	●	<25 %	●	25 - <50 %	●	50 - < 75 %	●	≥ 75 %	●	

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

Tabelle 21  
Zentrale Aspekte für das Marketing eines genossenschaftlichen Altersvorsorgeprodukts

Merkmale der Haushaltstypen /Zielgruppen	Haushaltstyp / Zielgruppe									
	Singles unter 30 Jahren	Singles 30-59 Jahre	Singles ab 60 Jahren	Paare unter 30 Jahren	Paare 30-59 Jahre	Paare ab 60 Jahren	Alleinerziehende	Familien	Mehrere Erwachsene	
Anteile der Haushaltstypen an der Befragung <sup>1</sup>	4	12	14	2	15	14	9	20	10	
Anteile der Haushaltstypen auf Bundesebene <sup>1</sup>	6,5	14,8	16,7		29,7		6,5		25,8	
Zeichnungsbereitschaft ("Würde das Genossenschaftsmodell nutzen") <sup>1</sup>	69	50	40	50	65	42	59	53	69	
Höhe der Anteilszeichnung <sup>1</sup>	k. a.	83	88	100	63	65	75	69	73	
Präferenzen bei der Produktgestaltung <sup>2</sup> (Bezug: Altersvorsorgeprodukte im Allgemeinen)	Sicherheit	Steuerersparnis	Sicherheit	Sicherheit, Vererbbarkeit, Steuerersparnis, Verständlichkeit	Sicherheit	Sicherheit	Vererbbarkeit	Vererbbarkeit, Verständlichkeit	Vererbbarkeit	
Bevorzugte Kommunikationswege <sup>2</sup>	Prospekt	Prospekt	Sonderkündigungsrecht, Zahlungsunterbrechung	Monatliche Rente, Zahlungsunterbrechung, Flexibilität	Sonderkündigungsrecht, Zahlungsunterbrechung, Flexibilität	Sonderkündigungsrecht	Sonderkündigungsrecht	Zahlungsunterbrechung	Sonderkündigungsrecht	
	Prospekt	Prospekt	Mitarbeiter	Prospekt	Prospekt	Prospekt	Prospekt	Prospekt	Prospekt	

<sup>1</sup> Angaben in % bezogen auf den jeweiligen Haushaltstyp

<sup>2</sup> Bezug: Anteilmodell als genossenschaftliches Altersvorsorgeprodukt. Häufigste Nennung "sehr wichtig" bezogen auf den jeweiligen Haushaltstyp, teilweise mehrere Nennungen mit häufigstem Wert

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

## 4 Spareinrichtungen

### 4.1 Untersuchungskonzept

Nach den Empfehlungen der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften stellen Spareinrichtungen ein Element dar, um das genossenschaftliche Wohnen zu stärken und den Mitgliedern Angebote zur Wohnkostenreduzierung im Alter zur Verfügung zu stellen. Ziel ist es, Vorsorgeangebote zu schaffen, die sowohl zur Mitgliederbindung beitragen als auch die Eigenkapitalbasis der Genossenschaften verbessern.

Ein Untersuchungsschwerpunkt lag in der Kombination der unterschiedlichen Altersvorsorgemodelle. Ziel ist es, den Mitgliedern die Möglichkeit zu bieten, einen Kapitalstock anzusparen, der in der Verwendungsphase zur Reduzierung der Wohnkosten eingesetzt wird. Die Sparprodukte einer Spareinrichtung kommen als eine Ansparvariante infrage. Für die Verwendung des aufgebauten Kapitalstocks zur Senkung der Wohnkosten stellen die schrittweise Auszahlung und Verrechnung mit dem Nutzungsentgelt oder der Erwerb eines Dauerwohnrechts bzw. die Leistung einer Mietvorauszahlung Möglichkeiten dar.

Im Rahmen des Forschungsprojektes wurden die Potenziale genossenschaftlicher Spareinrichtungen und der von ihnen angebotenen Sparprodukte für die Altersvorsorge untersucht. Ziel war es außerdem, Hinweise für die Gründung einer Spareinrichtung zu geben und so deren weitere Verbreitung zu fördern.

Im Einzelnen wurden die folgenden Arbeitsschritte durchgeführt:

- *Auswertung vorhandener Arbeitsgrundlagen:* Die Ergebnisse einer vorbereitenden Expertise „Spareinrichtungen“ aus der Phase I des Forschungsprojektes wurden im Hinblick auf die aufsichtsrechtlichen Anforderungen und die Anforderungen an die Vorstandsmitglieder ausgewertet.
- *Expertengespräche:* Im Rahmen von Expertengesprächen wurden die wohnungswirtschaftlichen, finanzwirtschaftlichen und qualifikatorischen Voraussetzungen für den Betrieb einer Spareinrichtung untersucht. Dabei wird insbesondere auf die Verfahrensabläufe abgestellt. Es wurden Gespräche mit vier Vorständen geführt, die auf unterschiedliche Weise in den letzten Jahren umfangreiche Erfahrungen mit Spareinrichtungen gesammelt haben.

- *Ursachenanalyse Schließung:* Die Untersuchung der Gründe für die Schließung von Spareinrichtungen gab Hinweise auf die Ausgestaltung der Sparprodukte sowie die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.
- *Mitgliedergespräche/Mitgliederbefragung:* Durch die Befragung von Mitgliedern wurde die Akzeptanz von Spareinrichtungen und ihrer Produkte sowie das Sparverhalten, vor allem im Hinblick auf die mögliche Funktion der Spareinrichtungen für die Altersvorsorge untersucht. Die Mitgliedergespräche und anschließenden Befragungen wurden bei drei Wohnungsgenossenschaften durchgeführt.
- *Workshop Spareinrichtung:* Im Rahmen des Forschungsprojektes wurde ein Workshop mit Vertretern von Genossenschaften, die über eine Spareinrichtung verfügen, und Vertretern von genossenschaftlichen Institutionen (Verbänden) sowie der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) durchgeführt. Dabei wurden die entwickelten Empfehlungen für die Gründung und den Betrieb von Spareinrichtungen sowie die Möglichkeiten für die Altersvorsorge diskutiert. Des Weiteren waren die Möglichkeiten von Inhaberschuldverschreibungen Gegenstand einer ausführlichen Diskussion.

### 4.2 Spareinrichtungen in Deutschland

#### Verbreitung von Spareinrichtungen

Insgesamt verfügen 44 der rund 2.000 Wohnungsgenossenschaften in Deutschland über eine Spareinrichtung.<sup>41</sup> Die meisten davon haben eine lange Tradition und betreiben ihre Spareinrichtung bereits seit dem 19. Jahrhundert. Ein regionaler Schwerpunkt liegt in Baden-Württemberg, wo ein Drittel der Spareinrichtungen betrieben wird. Seit 1990 wurden insgesamt neun Spareinrichtungen gegründet, ausschließlich in den neuen Ländern und Berlin. Zwischen 2000 und 2006 erfolgten sieben Neugründungen. Derzeit ist eine verstärkte Nachfrage nach Qualifizierungsmaßnahmen beim GdW zu verzeichnen, sodass zukünftig weitere Gründungen zu erwarten sind. Ein Impuls ging hier insbesondere von den Empfehlungen der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften aus.

(41)  
Nach Aussage des GdW vom 11.05.2006 befinden sich derzeit zwei weitere Spareinrichtungen in Gründung.

Die Spareinlagenbestände der Genossenschaften haben eine Bandbreite von einer Million Euro bis über 150 Millionen Euro. Nur 10 Genossenschaften betreiben kleinere Spareinrichtungen mit weniger als zehn Millionen Euro Einlagenbestand, während drei Spareinrichtungen über Einlagenbestände von mehr als 100 Mio. Euro verfügen.

Der gesamte Spareinlagenbestand aller Genossenschaften belief sich zum Ende des Jahres 2002 auf rund 1,2 Mrd. Euro und verteilte sich auf 263.000 Sparkonten. Der überwiegende Teil (77 %) der Sparkonten umfasst weniger als 5.000 Euro, im Gesamtdurchschnitt belaufen sich die jeweiligen Spareinlagen auf rund 4.350 Euro.<sup>42</sup> Insgesamt ist eine positive Entwicklung hinsichtlich der Spareinlagen zu verzeichnen. Dazu tragen möglicherweise auch die Schwierigkeiten auf den Aktienmärkten in den vergangenen Jahren bei, sodass Anlageformen, die mit geringerem Risiko behaftet sind, wieder eine größere Bedeutung erlangen.

### Schließung von Spareinrichtungen

In der Vergangenheit wurden nicht nur neue Spareinrichtungen gegründet, sondern einige auch aus verschiedenen Gründen wieder geschlossen. Seit 1990 waren davon sieben genossenschaftliche Spareinrichtungen betroffen. Fünf davon wurden Anfang der 1990er Jahre geschlossen, während die jüngsten Schließungen 1999 und 2002 erfolgten.

Die Umstände, die eine Schließung einer Spareinrichtung erforderlich oder zumindest sinnvoll machen, lassen sich im Wesentlichen bei der Genossenschaft selbst und bei den Anforderungen an die Leitung einer Spareinrichtung finden. Die Größe der Genossenschaft spielt eine wichtige Rolle im Hinblick auf das erreichbare Sparvolumen und einen rentablen Betrieb. Der Nutzen einer Spareinrichtung als Finanzierungsinstrument stellt sich nach Aussagen aktueller Betreiber von Spareinrichtungen erst im zweistelligen Millionenbereich (Euro) ein. Gleichzeitig hängt eine sinnvolle Mittelverwendung und somit der Nutzen für das Unternehmen von verschiedenen Faktoren, wie der Unternehmensstrategie, der wirtschaftlichen Situation der Genossenschaft, deren Handlungsspielraum und den verfügbaren Spareinlagen ab.

So verfügte die Spareinrichtung des Spar- und Bauvereins Gehrden eG vor ihrer Schließung nur über einen Spareinlagenbestand

von rund 500.000 DM. Ein rentabler Betrieb war vor diesem Hintergrund nicht möglich. Bei der Baugenossenschaft Oberzellerhau eG haben rückläufige Spareinlagen ganz wesentlich dazu beigetragen, dass eine Schließung erfolgte. Zurückzuführen waren die rückläufigen Spareinlagen auf einen Generationswechsel unter der Mitgliedschaft und den Sparern, der nicht durch nachkommende Sparer ausgeglichen werden konnte.

Eng verknüpft mit der Frage, welchen Nutzen die Genossenschaft durch den Betrieb einer Spareinrichtung hat, ist die Frage, welchen Stellenwert die Spareinrichtung besitzt. Es zeigt sich, dass die Leitung einer Spareinrichtung ein Mindestmaß an persönlichem Engagement erfordert, das sich in einem aktiven Marketing im Hinblick auf die Produkt- und Kommunikationspolitik ausdrücken sollte. Bei den beiden hier betrachteten Spareinrichtungen ist deutlich geworden, dass in dieser Hinsicht Defizite vorlagen. So bestand das Angebot an Sparprodukten lediglich aus den einfachen Sparbüchern. Vor diesem Hintergrund war in dem Fall der Baugenossenschaft Oberzellerhau eine Überführung der Spareinlagen an die ortsansässige Sparkasse unproblematisch. Demgegenüber finden sich bei den derzeit und in der Vergangenheit erfolgreichen Spareinrichtungen vielfältige Angebote an Sparprodukten.

Neben dem Engagement der Leiter der Spareinrichtung resp. der Genossenschaft spielen die qualifikatorischen Anforderungen an die Geschäftsleitung eine wichtige Rolle. Spareinrichtungen unterliegen dem Kreditwesengesetz (KWG) und somit der Kontrolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ehemals BaKred. Neben der persönlichen und fachlichen Eignung, muss die theoretische und praktische Qualifikation zur Leitung und Führung einer Spareinrichtung bei der Mehrzahl der Mitglieder im Vorstand nachgewiesen werden. Diese Voraussetzungen zu erfüllen ist mit hohem Aufwand verbunden und stellt insbesondere für kleine Genossenschaften die entscheidende Hürde dar. Sofern entsprechende Qualifikationen bei den Vorständen vorliegen, werden spätestens bei einem personellen Wechsel im Vorstand diese Fragen erneut auftreten.

Des Weiteren ist beim Betrieb einer Spareinrichtung gegenüber der BaFin eine laufende Berichterstattung erforderlich. Dazu zählen die im monatlichen Turnus vorzulegenden Kennzahlen und die Übermitt-

(42) Vgl. Schaefers, Thomas: Bedeutung und Perspektiven der Spareinrichtung bei der Finanzierung von Wohnungsgenossenschaften, in: ZfgG 54, S. 113-121, 2004.

lung des Jahresabschlusses zum Ende des ersten Quartals des Folgejahres. Die Erstellung des Jahresabschlusses innerhalb des ersten Quartals stellt insbesondere für kleinere Genossenschaften eine erhebliche organisatorische Herausforderung dar. Dies kann zu einer Schließung der Spareinrichtung beitragen, wie in den beiden untersuchten Fällen festgestellt wurde:

Spar- und Bauverein Gehrden eG:

- Die Genossenschaft verfügt aktuell über ca. 230 Mitglieder.
- Noch vor dem 2. Weltkrieg wurde die Spareinrichtung ins Leben gerufen und 1992 geschlossen.

Baugenossenschaft Oberzellerhau eG, Singen:

- Genossenschaft 1910 gegründet.
- Die Genossenschaft selbst hat rund 3.000 Mitglieder.
- Die Baugenossenschaft Oberzellerhau verfügte bis in die 1990er Jahre über eine Spareinrichtung, nach Aussage des Vorstands vor mehr als 50 Jahren gegründet.
- 1991 wurde die Spareinrichtung geschlossen.

Aus der Analyse der Gründe für die Schließung von Spareinrichtungen ließen sich Anhaltspunkte für einen erfolgreichen Betrieb ableiten. Auf die einzelnen Punkte wird daher im Folgenden noch eingegangen, die Erkenntnisse aus der Betrachtung geschlossener Spareinrichtungen sind insbesondere in Abschnitt 4.6 eingeflossen.

#### Potenziale für Spareinrichtungen

Insgesamt werden mit den Spareinrichtungen positive Erfahrungen gemacht. Es zeigt sich zudem ein reges Interesse von Genossenschaften an den Fortbildungskursen des GdW, sodass zukünftig weitere Neugründungen zu erwarten sind. Derzeit gibt es jährlich ein bis zwei Neugründungen.

Der wirtschaftliche Betrieb einer Spareinrichtung erfordert eine Mindestsumme an Spareinlagen, um die laufende Verwaltung finanzieren zu können. In der Regel wird ein Prozent der Einlagen als Verwaltungskosten veranschlagt. Zentrales Kriterium für die Gründung ist daher die Zahl der Mitglieder und somit der potenziellen Sparer. Nach allgemeiner Einschätzung bildet ein Einlagenbestand in Höhe von 10 Millionen Euro die

Untergrenze für eine Spareinrichtung, ein wirtschaftlich sinnvoller Betrieb ist ab einer Größe von 20 Mio. Euro zu erreichen.

Vor diesem Hintergrund und unter der Annahme, dass rund die Hälfte der Mitglieder einer Genossenschaft im Durchschnitt 4.000 Euro bei der Spareinrichtung anlegen, benötigen Genossenschaften eine Mitgliederzahl von 5.000, um eine Spareinrichtung wirtschaftlich betreiben zu können. Daraus ergibt sich ein rechnerisches Potenzial von 143 Genossenschaften, die in Deutschland grundsätzlich in der Lage wären, eine Spareinrichtung zu betreiben. Insgesamt existieren derzeit 44 Spareinrichtungen. Diese Genossenschaften haben insgesamt rund 1.260.000 Mitglieder, die potenziell in den Genuss einer Spareinrichtung kommen könnten. In der darunter liegenden Größenklasse der Genossenschaften mit 2.500-5.000 Mitgliedern gibt es 186 Genossenschaften mit 650.000 Mitgliedern. Angesichts dessen werden Spareinrichtungen immer nur einem beschränkten Mitgliederkreis zugänglich sein. Expertenmeinungen gehen letztendlich von einem Potenzial von rund 100 Spareinrichtungen in Deutschland aus.

### 4.3 Funktionen von Spareinrichtungen aus Sicht der Genossenschaft

Eine Spareinrichtung stellt ein zusätzliches Geschäftsfeld dar, mit dem die Genossenschaft ihr Angebot erweitern kann. Die Mitglieder legen, wie bei einer Bank, ihre Ersparnisse in festen oder in monatlichen Beträgen an und erhalten dafür attraktive Zinskonditionen. Die üblicherweise über dem Marktniveau liegende Verzinsung wird dadurch möglich, dass die Genossenschaft ihrerseits durch die Spareinrichtung günstige Finanzierungsmittel erhält. Dieser Zinsvorteil gegenüber anderen Kapitalgebern wird – zumindest zum Teil – an die Sparer weiter gegeben. Der Zufluss der Spareinlagen wird v.a. durch die Festlegung der Zinssätze gesteuert, die kurzfristig verändert werden können. Wird das Kapital nachhaltig für zukunftsgerichtete Investitionen im Unternehmen angelegt, kann dies wiederum indirekt den Mitgliedern zugute kommen.

Wenn es entsprechende Angebote gibt, die langfristig zum Sparen genutzt werden, können Spareinrichtungen ein Element der privaten Altersvorsorge darstellen. Die angesparten Gelder können nach den individuellen Bedürfnissen der Sparer verwendet

werden. Sie können aber auch direkt für das Wohnen in der Genossenschaft genutzt werden, um die Wohnsituation im Alter abzusichern.

### Spareinrichtung als Finanzierungsinstrument

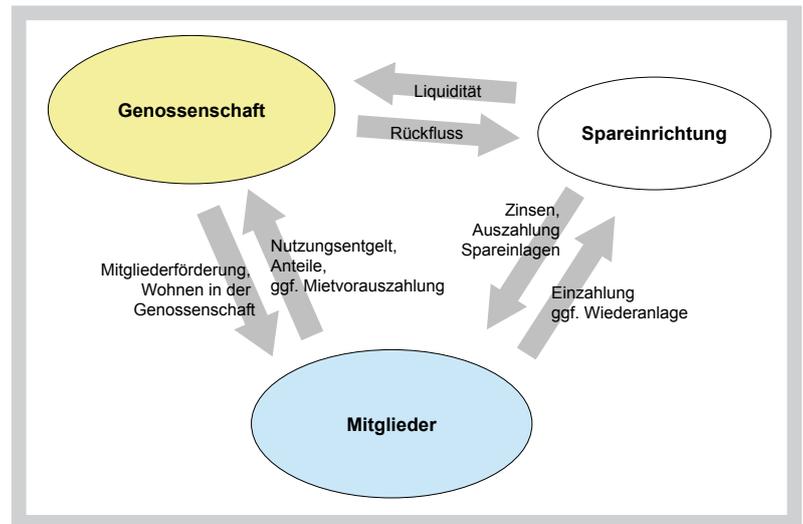
Eine genossenschaftliche Spareinrichtung stellt ein Finanzierungsinstrument dar, indem der Genossenschaft mit den Spareinlagen der Mitglieder und deren Angehörigen zinsgünstiges Kapital zur Verfügung gestellt wird. Für die Höhe der gesammelten Spareinlagen umgeht die Genossenschaft die kostenintensivere Kreditaufnahme über einen Finanzintermediär und spart somit Geld durch günstigere Zinsen und dadurch, dass keine Vermittlungskosten anfallen. Der Zinsvorteil wird zum Teil an die Sparer in Form von Zinskonditionen, die über dem Marktniveau liegen, weiter gegeben.

Der Zufluss der Spareinlagen wird durch die Festlegung der Zinssätze gesteuert, die kurzfristig verändert werden können. In der Regel handelt es sich dabei um einen Zinssatz, der um einen „Zinsvoraus“ von 0,25 % bis 0,5 % erhöht wird.

Das derzeit und in der Vergangenheit niedrige Zinsniveau begünstigt diesen relativen Vorteil der genossenschaftlichen Sparangebote. Aktuell sind aber auch wieder steigende Zinssätze zu beobachten, sodass alternative Anlagen für die Mitglieder wieder lukrativer werden können. Erfahrungen der Vergangenheit zeigen jedoch, dass die Genossenschaften mit ihrem Management der Spareinrichtungen trotz marktüblicher Zinsschwankungen stabile Spareinlagenbestände ermöglichen.

Die Genossenschaft verschafft sich außerdem durch die Spareinrichtung und die Erhöhung der Liquidität einen Vorteil im Verhältnis zu den Banken. Denn eine Spareinrichtung wirkt sich positiv auf das Rating aus, was dazu führt, dass nach den Eigenkapitalstandards der Banken im Rahmen von Basel II wiederum günstigere Kredite gewährt werden können. Für die Genossenschaft verbessert sich gleichzeitig die Verhandlungsbasis gegenüber Kreditgebern, da mit den Spareinlagen eine Finanzierungsalternative zur Verfügung steht. Inwieweit dieser positive Einfluss tatsächlich wirksam wird, hängt allerdings von der wirtschaftlichen Stabilität der Genossenschaft und vom jeweiligen Wohnungsmarkt ab. Denn für wirtschaftskräftige Wohnungsge-

Abbildung 44  
Die Spareinrichtung in der Genossenschaft



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE

nossenschaften in wachsenden Märkten spielt dieser Aspekt eine geringere Rolle als für Unternehmen mit ungünstigeren Voraussetzungen.

Des Weiteren ist zu beobachten, dass die finanzdienstleistungsrechtlichen Reglementierungen zu einer stringenteren Unternehmensführung beitragen können. Die Anforderungen der BaFin umfassen neben einem Jahresabschluss die monatliche Übermittlung von Liquiditätskennzahlen und Beobachtungskennzahlen. Vonseiten der Genossenschaften wird die Unterwerfung unter diese Reglementierung nach außen z.T. sogar als Argument für die wirtschaftliche Stabilität genutzt.

Bei den Spareinlagen handelt es sich nicht um Eigenkapital der Genossenschaft, sondern um Fremdkapital, das die Mitglieder der Genossenschaft zur Verfügung stellen. Die Bilanzierung erfolgt daher auf der Passivseite als Verbindlichkeit gegenüber den Sparern.

Wie die Genossenschaft die Mittel aus der Spareinrichtung verwendet, steht ihr frei. In der Regel kommt das Kapital direkt dem genossenschaftlichen Betrieb zugute und wird verwendet für den Erwerb oder die Errichtung von Gebäuden, die Modernisierung des Gebäudebestandes, für Umschuldungen (Prolongation) oder auch für Zwischenfinanzierungen.

Dass die Genossenschaften die Spareinlagen nicht „weiterreichen“ und auf dem Geldmarkt anlegen, ergibt sich zum Teil aus den Richtlinien der BaFin, die die

Verwendung der Spareinlagen für risikobehaftete Geldgeschäfte untersagt. Allerdings ergibt sich auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht auf diesem Weg kein Vorteil, insbesondere dann nicht wenn das Zinsniveau insgesamt niedrig ist.

Um Vorteile aus Umschuldungen zu erreichen, ist eine Analyse des Darlehensportfolios der jeweiligen Genossenschaften notwendig. So lohnen sich Umschuldungen z.B. bei langfristigen Krediten in der Regel nicht. Höhere Effekte können insbesondere Genossenschaften in Ostdeutschland erreichen, die mit der Ablösung von Altschulden erhebliche Kosteneffekte erzielen.

Positive Effekte werden vor allem dann erzielt, wenn der überwiegende Teil in den Bestand investiert wird und diese Investitionen wiederum den Mitgliedern zugute kommen. Des Gleichen gilt für Investitionen in den Neubau oder Erwerb. Zum Teil werden Projekte, wie z.B. der Bestandserwerb, mit einem Spareinlagenanteil von bis zu 80 % und 20 % Eigenkapital und somit ohne Fremdfinanzierung realisiert.

Nach dem Gesetz über das Kreditwesen (KWG) müssen Genossenschaften mit Spareinrichtung gewährleisten, dass jederzeit eine ausreichende Liquidität gegeben ist, um den Auszahlungsansprüchen der Sparer gerecht werden zu können. Eine Gefahr in der langfristigen Bindung der Spareinlagen besteht dabei nach allgemeiner Einschätzung nicht. Denn die Genossenschaften haben die Möglichkeit, vor allem durch eine angemessene Zinspolitik die Spareinrichtung bzw. die Höhe der Einlagen aktiv zu steuern. Fluktuationen werden daher in der Regel durch Neueinlagen ausgeglichen. Nach der so genannten „Bodensatztheorie“ wird davon ausgegangen, dass kurzfristige Einlagen so nie vollständig von allen Kunden in Anspruch genommen und ein Bodensatz immer bleibt. Dieser kann dann den langfristigen Verbindlichkeiten zugerechnet werden und steht so für langfristige Investitionen zur Verfügung. Erfahrungswerte der untersuchten Genossenschaften haben dies bestätigt, demnach können ca. 70-80 % der Spareinlagen im Bestand angelegt und die übrigen Einlagen als Liquidität vorgehalten werden.

#### **Mitgliederbindung**

Spareinrichtungen übernehmen neben der Finanzierungsfunktion für die Genossenschaft vor allem eine positive Funktion für

die Mitglieder. Da der Kreis der Sparer auf die Genossenschaftsmitglieder und ihre Angehörigen beschränkt ist, kann die Genossenschaft ihren Mitgliedern neben der Bereitstellung von Wohnraum eine weitere exklusive Förderleistung zukommen lassen.

Vor diesem Hintergrund ist eine Spareinrichtung auch ein Instrument der Mitgliederbindung und ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber anderen Wohnungsunternehmen. So ist die Spareinrichtung auch ein Werbeträger, der den Bekanntheitsgrad der Genossenschaft erhöht, sie wird auf diese Weise als Mittel der Werbung um neue Mitglieder benutzt. Beispiele von Wohnungsgenossenschaften mit Spareinrichtung, bei denen die Zahl der Mitglieder die Zahl der Wohnungen bei weitem übersteigt, zeigen, dass es sich auch für viele nicht-wohnende Mitglieder lohnt, der Genossenschaft anzugehören. Die Spareinrichtung spielt hierbei eine zentrale Rolle. Hinzu kommt, dass diese nicht nur den Mitgliedern der Genossenschaft offen steht, sondern auch den Angehörigen der Mitglieder, die die Spareinrichtung ebenfalls nutzen.

Eine Spareinrichtung kann zu einer engeren Bindung zwischen Genossenschaft und Mitgliedern beitragen, indem ein stärkeres Bewusstsein dafür geschaffen wird, dass die Mitglieder nicht nur Mieter sind. Dies drückt sich insbesondere darin aus, dass die Sparer den Vorteil der Spareinrichtung nicht nur in den guten Konditionen sehen, sondern oftmals auch mit dem Wissen und dem Vertrauen auf eine sinnvolle Mittelverwendung bewusst ein Teil des privaten Vermögens in der Genossenschaft anlegen. Vielfach wird auch vonseiten der Genossenschaften die Inanspruchnahme der Leistungen einer Spareinrichtung als Ausdruck des Vertrauens in die Genossenschaft gewertet.

#### **4.4 Sparprodukte für die Altersvorsorge**

##### **Sparprodukte der Wohnungsgenossenschaften**

Die Ergebnisse zeigen, dass Spareinrichtungen im Hinblick auf die Sicherheit und die erzielbare Rendite konkurrenzfähige Anbieter von Sparprodukten sein können. Viele Mitglieder haben zudem ein besonderes Vertrauensverhältnis zu ihrer Genossenschaft, was sich positiv auf die Akzeptanz langfristiger und auf die persönliche Vorsorge gerichtete Produkte auswirken kann.

Bislang existieren jedoch praktisch keine Produkte, die speziell auf eine Sicherung im Alter abzielen. Das Ratensparen bietet einen Ansatz für ein Altersvorsorgeprodukt, bei dem in monatlichen Raten wie bei einem Banksparplan kontinuierlich über einen längeren Zeitraum Kapital angespart werden kann.

Besondere Möglichkeiten bieten sich in der Auszahlungsphase des angesparten Kapitals. Hier sind Kombinationen denkbar, die auf die Sicherung der Wohnsituation abzielen. Dazu zählen z.B. die Reduzierung der Wohnkosten durch Mietvorauszahlungen oder die vorzeitige Entnahme angesparten Kapitals zum Erwerb zusätzlicher Mitgliedsanteile.

Wie bereits dargestellt, sind die genossenschaftlichen Sparprodukte vor allem aufgrund ihrer vorteilhaften Zinskonditionen so erfolgreich. Diese für die Mitglieder positive Zinsgestaltung ergibt sich aus dem Wert der eingesparten Bankleistung, die für die Höhe der Spareinlagen nicht in Anspruch genommen werden muss. Dadurch sind die Spareinrichtungen in der Lage, z.T. mehr als 4 % Zinsen auf die Spareinlagen zu zahlen. Bei den vier untersuchten Spareinrichtungen<sup>43</sup> wird die Zinshöhe ständig an den Markt angepasst. Als Anhaltspunkte dienen dafür der Kapitalmarkt (z.B. EURIBOR) oder auch die Konditionen anderer Spareinrichtungen. Zum Teil erfolgt die Zinssteuerung in einer langfristigen Perspektive, z.B. in einer Fünf- bis Zehn-Jahres-Planung.

Die vier untersuchten Genossenschaften bieten jeweils zwischen drei und fünf Sparprodukte an. Dies ist abhängig von der jeweiligen Strategie der Genossenschaft. So legen die Genossenschaften einerseits Wert auf ein möglichst übersichtliches Angebot mit einer transparenten Zinsstruktur, um den Zugang zu erleichtern – konservativ, sicher, einfach und überschaubar sind Attribute, die die Vorteile der Sparprodukte beschreiben. Andererseits spielt der Wettbewerb am Markt eine Rolle für die Ausgestaltung der Produktpalette. Angebotsvielfalt kann vor dem Hintergrund unterschiedlicher Nachfragerbedürfnisse ein Marktvorteil sein.

Im Wesentlichen kann bei den Sparprodukten zwischen der Anlage fester Beträge und dem Ratensparen unterschieden werden. Folgende Varianten werden von den vier untersuchten Spareinrichtungen angeboten:

Bei den einfachen **Spareinlagen** wird vorgegangen wie bei dem klassischen Sparbuch, auf dem ohne Festlegung einer Mindesteinlage Beträge eingezahlt werden können. Die Laufzeit ist hierbei unbegrenzt, die Zinssätze variabel. Die Ausgangszinssätze unterscheiden sich nach der vorher festgelegten Kündigungsfrist und z.T. nach der Höhe der Einlage (höherer Zinssatz ab einer bestimmten Einlagenhöhe).

Beim **Festzinssparen** wird die Laufzeit vorher festgelegt und die Spareinlagen zu einem fest vereinbarten Zinssatz angelegt. Zum Teil erfolgen hier Differenzierungen nach der Höhe der Einlage.

**Sparbriefe** werden mit festgelegten Laufzeiten und Zinssätzen und in Mindestbeträgen ausgegeben. Die Laufzeitskala reicht bis zu zehn Jahren. Es handelt sich um eine sehr sichere Anlageform, da Zinsschwankungen für den Sparer ausgeschlossen werden. Im Gegensatz zu den anderen Sparprodukten sind Sparbriefe beleihbar.

Das **Wachstumssparen** zeichnet sich dadurch aus, dass der Zinssatz auf das Sparguthaben jährlich steigt. Zusammen mit den eingezahlten Raten ergibt sich hierdurch ein Wachstum der Spareinlage. In den untersuchten Modellen werden Laufzeiten von sechs Jahren mit Kündigungsfristen von drei oder sechs Monaten vereinbart.

Das **Bonussparen** wird mit variablem oder festem Zins angeboten. Hier wird jeweils am Ende der Laufzeit ein Bonus auf die eingezahlten Beträge ausgezahlt. Zum Teil wird der Bonussparvertrag auch in Kombination mit vermögenswirksamen Leistungen angeboten.

Das **Rendite- oder Treuesparen** beinhaltet ebenfalls monatliche Ratenzahlungen, wobei der Zinssatz variabel ist. Im Gegensatz zum Bonussparen wird am Ende jedes Jahres eine Prämie auf das Sparguthaben gezahlt.

Besondere Angebote gibt es außerdem für Jugendliche und Kinder (**Jugend- oder Juniorsparen**). Diese zeichnen sich insbesondere durch geringere Mindestbeträge aus. In den untersuchten Varianten werden variable Zinssätze angeboten mit monatlichen Beiträgen oder als Sparbuch.

Das Bedürfnis nach Überschaubarkeit zeigt sich in der Nachfrage nach den entsprechenden Produkten. Die wichtigsten Sparprodukte sind vor allem die „einfachen“ Spareinlagen und das Festzinssparen.

(43) Folgende Genossenschaften mit Spareinrichtung wurden in die Untersuchung einbezogen: Altonaer Spar- und Bauverein eG, Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG, Frohe Zukunft Halle eG, Spar- und Bauverein Solingen eG.

Während sich die Spareinlagen durch eine geringe Zugangsschwelle und hohe Flexibilität durch unterschiedliche Kündigungsfristen auszeichnen, ist das Festzinssparen aufgrund der vorher festgelegten Zinsen und Zinszuwächse durch eine hohe Planbarkeit gekennzeichnet. Das Festzinssparen wird von den Sparern zum großen Teil auch mit längerfristiger Laufzeit (vier bis sechs Jahre) wahrgenommen.

Eine geringere Rolle spielen insgesamt die Sparbriefe, die bundesweit nur von sieben Spareinrichtungen angeboten werden. Am Gesamteinlagenbestand aller Spareinrichtungen machen sie nur einen Anteil von rund 4 % aus. Auch die Sparmodelle in Form von Raten wurden bisher von den vier Genossenschaften nur wenig in Anspruch genommen und machen zum Teil nur einen Anteil von rund 10 % der Spareinlagen aus.

Vor dem Hintergrund dieser Produktstruktur bleibt zu prüfen, inwieweit sich die genossenschaftlichen Sparprodukte als Altersvorsorgeprodukte eignen. Gegen diese Eignung sprechen die z.T. kurzen Laufzeiten. Hinzu kommt, dass in der überwiegenden Zahl der Fälle geringe Kündigungsfristen vorgehalten werden.

Auf einen längeren Zeitraum gerechnet können sich jedoch erhebliche Effekte ergeben, wie am Beispiel des Renditesparens einer Genossenschaft deutlich wird. Bei einem variablen Basiszinssatz von 2,75 % zzgl. Prämien erreicht ein Mitglied bei einer Sparleistung von 50 Euro monatlich über 30 Jahre einen Brutto-Endwert von rund 35.000 Euro. Dieser Wert ist vergleichbar mit den Sparleistungen, die bei Modell-

rechnungen durch Zeichnung zusätzlicher Anteile erreicht werden können.

Von den in der Tabelle aufgeführten Genossenschaften zahlen zwei keine Dividende auf die Mitgliedsanteile aus (Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG, Frohe Zukunft eG in Halle). Der Altonaer Spar- und Bauverein eG sowie der Solinger Bau- und Sparverein haben 2004 bzw. 2005 jeweils eine Dividende in Höhe von 4 % ausgezahlt.

### Sicherung der Spareinlagen

Eine wichtige Rolle für die Eignung von Sparprodukten für die Altersvorsorge spielt die Sicherheit der Einlagen. Eine gesetzlich verankerte Sicherung der Spareinlagen besteht für Wohnungsgenossenschaften nicht. Zwar sind Institute, die über Einlagen und Verbindlichkeiten aus Wertpapiergeschäften verfügen, nach dem KWG verpflichtet, ihre Einlagen durch Zugehörigkeit zu einer entsprechenden Einrichtung zu sichern. Diese Verpflichtung bezieht sich jedoch nur auf Institute, die auch das Kreditgeschäft betreiben, und somit nicht auf Genossenschaften, die auf das Passivgeschäft beschränkt sind.

Die Einlagen bei Wohnungsgenossenschaften werden daher nur auf freiwilliger Basis gesichert, hierzu steht der „Selbsthilfefonds zur Sicherung von Spareinlagen“ des GdW als direkte Sicherung zur Verfügung, der von allen bekannten Wohnungsgenossenschaften mit Spareinrichtung genutzt wird. Mithilfe dieses, im Jahr 1974 errichteten Fonds soll die Sicherheit der Einlagen gewährleistet sein und so das Vertrauen in die Genossenschaft bzw. die Spareinrichtung erhöht werden. Um dies zu

Tabelle 22  
Sparprodukte im Überblick

	Sparbuch	Festzinssparen	Wachstumssparen	Bonus-, Rendite- oder Treuesparen
Spareinlage	Variabel	Mindesteinlage	Mindesteinlage	Mindestraten
Laufzeit	Unbegrenzt	Feste Laufzeit	Feste Laufzeit	Unbegrenzt
Zinssatz	Variabel, abhängig von Kündigungsfrist (z.T. auch Einlagenhöhe)	Fester Zinssatz, abhängig von Laufzeit (z.T. auch Einlagenhöhe)	Jährlich steigend	Variabler Basiszins
Kündigungsfrist	z.B. 3, 6 oder 12 Monate	-	z.B. 3 oder 6 Monate	z.B. 3 oder 6 Monate
Bonus	-	-	-	Mit der Laufzeit steigende Prämien am Ende eines Jahres oder am Ende der Laufzeit
Verfügbarkeit	Freie Verfügbarkeit	Keine Verfügbarkeit	Begrenzte Verfügbarkeit	-

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, eigene Erhebung.

gewährleisten, verpflichten sich die angehörigen Genossenschaften zur Durchführung eines Controllings, um ungünstige wirtschaftliche Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen. Des Weiteren können Maßnahmen zur Abwendung eines Insolvenzverfahrens getroffen werden.<sup>44</sup>

Der Sicherungsfonds speist sich aus jährlichen Beiträgen der angeschlossenen Wohnungsgenossenschaften, die Zahlungen entsprechend ihrem Sparvolumen leisten. Aus diesem Fonds können im Ernstfall Zahlungen zum Ausgleich von Verlusten der Einleger geleistet werden. Ein Anspruch auf Hilfeleistung besteht jedoch weder für die Genossenschaft noch für die Sparer.

Der Sicherungsfonds stellt eine sinnvolle Ergänzung zur kreditwesenrechtlichen Aufsicht dar. Für den Fall, dass Rückzahlungsansprüche der Anleger tatsächlich nicht erfüllt werden können – was bisher noch nicht eingetreten ist –, wird dem Fonds bei großen Spareinrichtungen mit Einlagen von mehreren zehn Millionen Euro insgesamt eine eingeschränkte Sicherungsfunktion zugeschrieben. Der Sicherungszweck besteht aber insbesondere in der Möglichkeit der kurzfristigen Zurverfügungstellung von Kapital für die Begleichung von Zahlungsansprüchen, wenn die Mittel zwar bei der Genossenschaft vorhanden, aber langfristig im Grundbesitz gebunden sind.

Die Mitgliedschaft in dem Selbsthilfefonds ist verknüpft mit einem Risiko-Frühwarnsystem. Es beinhaltet eine Prüfung, die nicht nur bei der Gründung einer Spareinrichtung, sondern laufend stattfindet. Die angehörigen Genossenschaften verpflichten sich zur Durchführung eines Controllings, um ungünstige wirtschaftliche Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen und ggf. Maßnahmen zur Abwendung eines Insolvenzverfahrens zu treffen. Dieses umfasst eine Kennzahlenanalyse, eine Analyse der VFE-Lage aus dem Prüfungsbericht und weiterer Informationen aufgrund eines Risikoberichtes des jeweiligen Prüfungsverbandes.

Aus Sicht der Genossenschaften bieten insgesamt die wirtschaftliche Stabilität bzw. der Wohnungsbestand die größere Sicherheit. Diese Sicherheit besteht insbesondere in einem grundschuldfreien Bestand bzw. der grundbuchlichen Sicherung der Einlagen.

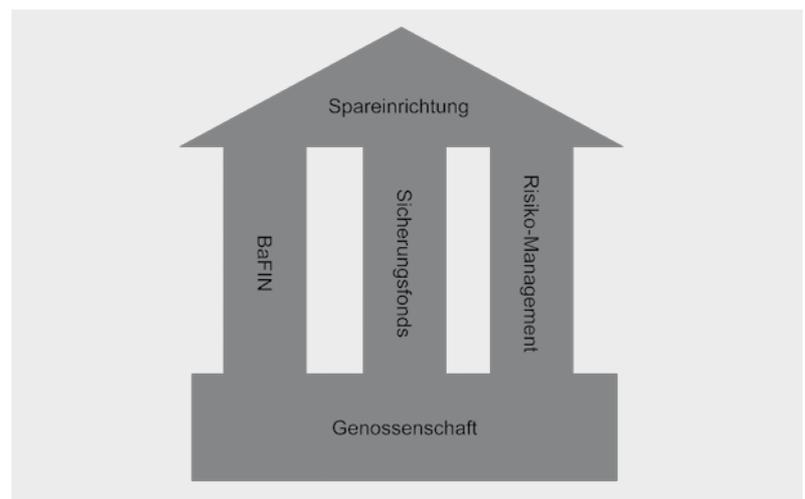
Für die wirtschaftliche Stabilität stellen die Prüfung des Geschäftsbetriebes der Genossenschaft und der Spareinrichtung die bedeutenderen Sicherungsinstrumente

dar. Die kreditwesenrechtliche Aufsicht der BaFin erfolgt im Rahmen einer Wirtschaftlichkeitsprüfung bei der Zulassung sowie durch die monatliche Übermittlung von Liquiditäts- und Beobachtungskennzahlen und die jährliche Übermittlung des Finanzierungsstatus. Nach den Richtlinien der BaFin ist es den Genossenschaften außerdem untersagt, Risiko behaftete Geldgeschäfte zu tätigen.

Hinzu kommt die Sicherung durch die Mitgliedschaft in einem Prüfungsverband, der die wirtschaftlichen Verhältnisse, die ordnungsgemäße Geschäftsführung und die Vermögenslage prüft. Die Pflichtprüfung dient vor allem dem Schutz der Mitglieder vor wirtschaftlich gefährlichen Geschäftsführungsmaßnahmen.

(44)  
Vgl. Schaefers, Thomas: Bedeutung und Perspektiven der Spareinrichtung bei der Finanzierung von Wohnungsgenossenschaften, in: ZfgG 54, S. 113-121, 2004.

Abbildung 45  
Das Sicherungssystem der Spareinrichtungen



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE

### Eignung der Sparprodukte als Ansparmodell

Um die Spareinrichtung für die Altersvorsorge zu nutzen, muss die Langfristigkeit der Altersvorsorge an sich berücksichtigt werden. Dazu sind die bestehenden Produkte, die z.T. Laufzeiten von wenigen Jahren haben, weniger geeignet. Um der langfristigen Perspektive gerecht zu werden und einen Effekt für die Altersvorsorge zu erzeugen, müssten hier Laufzeiten von 20 oder 30 Jahren angesetzt werden.

Vor dem Hintergrund einer Altersvorsorgefunktion der Spareinrichtungen bzw. der Sparprodukte sollten entsprechende Modelle für eine Rückzahlung an die Mitglieder entwickelt werden. Grundsätzlich kommt eine monatliche Auszahlung durch die Genossenschaft in Form einer Rente

nicht infrage, da dies den Vorschriften des KWG widerspricht.

Das Ziel des Forschungsprojektes liegt darin, die verschiedenen Ansparvarianten mit den Möglichkeiten der Entspargung zur Wohnkostenreduzierung im Alter zu kombinieren. Für das Sparen bei einer Spareinrichtung ergeben sich ebenso wie beim Ansparn mithilfe zusätzlicher Anteile drei Möglichkeiten:

- Es könnte in einem Sparplan berücksichtigt werden, dass einzelne Sparpakete (z.B. Sparbriefe) jährlich ausbezahlt werden. Eine solche Teilliquidation sollte der Verrechnung mit den Wohnkosten dienen. Gleichzeitig bietet diese Variante auch Flexibilität, da die Verwendung der ausbezahlten Beträge dem Mitglied grundsätzlich frei steht.
- Eine weitere Möglichkeit besteht in der Verwertung der Ersparnisse als Mietvorauszahlung. Dies hat den Vorteil, dass durch die Zahlung eine direkte Verringerung der Wohnkosten erfolgt. Aus Sicht der Mitglieder stellt dieses Modell eine hohe Planbarkeit dar, da die Kostenentwicklung bei den Mieten besser abschätzbar ist als z.B. beim Eigentum. Zudem ist dies ein flexibles Instrument, da die Höhe der Mietvorauszahlung flexibel gestaltet werden kann. Aus Sicht der Genossenschaft verstärkt dies die Mitgliederbindung.
- Die Spareinlagen können zum Renteneintritt auch für den Erwerb eines Dauerwohnrechtes genutzt werden. Das Mitglied hätte dann nur noch, je nach Höhe der Einlagen und Preis des Dauerwohnrechtes, geringe Kosten zu tragen, mindestens die laufenden Kosten für die Bewirtschaftung.

### Riester-Rente

Eine Förderung von Altersvorsorgeangeboten im Rahmen einer Spareinrichtung, ist im Rahmen einer Riester-Rente möglich. Es

existiert jedoch mit der Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG nur eine Wohnungsgenossenschaft in Deutschland, die eine solche Riester-Rente in Form eines Banksparplans anbietet. Derzeit existieren immerhin rund 70 Verträge, zu einer Entspargung ist es bisher noch nicht gekommen.

Insgesamt haben die Genossenschaften jedoch nur wenig Erfahrungen mit langfristigen Angeboten. Bei der Riester-Rente kommt hinzu, dass diese für Viele zu schwer verständlich ist und für die älteren Mitglieder eine Riester-Rente mit kurzen Laufzeiten nicht lukrativ ist. Weiter wird kritisiert, dass bei der Riester-Rente die Vererbbarkeit nicht gegeben ist.

Da insgesamt kaum Angebote existieren, gibt es entsprechend auch kaum eine Nachfrage nach Altersvorsorgeprodukten bei Spareinrichtungen. Bei vielen Mitgliedern hat es die Riester-Rente schwer. Als Vorteil zeigt sich hingegen die Tatsache, dass die geförderte private Altersvorsorge nicht dem Zugriff des Staates, z.B. im Falle der Arbeitslosigkeit, unterliegt, also „Hartz IV“-sicher ist. Aufgrund der Förderung ist die Riester-Rente gerade für Haushalte mit Kindern sehr attraktiv.

Bezüglich der Probleme, die die geringe Verständlichkeit der Riester-Rente mit sich bringt, sind jedoch gerade Genossenschaften in der Lage, durch entsprechende Beratung diesem Mangel entgegen zu treten. Immerhin kann sich fast ein Drittel der befragten Mitglieder vorstellen, bei der Genossenschaft zu „riestern“, weil sie diese für kompetent genug halten.

Wie ein solches RiestermodeLL aussehen kann, zeigt ein Beispiel.<sup>45</sup>

## 4.5 Ergebnisse der Mitgliedergespräche und -befragung

### Ziel und Durchführung

Im Vorfeld der geplanten Mitgliederbefragung, fand bei den drei Genossenschaften, bei denen auch die Befragung durchgeführt wurde, je ein Mitgliedergespräch statt:

- Altonaer Spar- und Bauverein eG
- Solinger Spar- und Bauverein eG
- Wohnungsgenossenschaft „Frohe Zukunft“ eG, Halle

Die Gesprächsteilnehmer wurden gemäß der Kriterien der Forschungsbegleitung von den Genossenschaften ausgewählt und

(45)  
Beispiel der Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG, die bisher als einzige eine Riester-Rente anbietet.

Tabelle 23  
Beispiel einer Riester-Rente

Beispiel: Vierpersonenhaushalt Jahreseinkommen: 25.000 € jährliche Sparleistung: 1.000 € (4 %), davon Zulage 678 € Verzinsung des Sparguthabens zu 3,5 % p.a.			
Vertragslaufzeit	10 Jahre	20 Jahre	30 Jahre
Kapitalstock	11.730 €	28.280 €	51.520 €
Eigenleistung bei 68 % Förderquote	3.220 €	6.440 €	11.510 €

eingeladen. Es wurde darauf geachtet, ein möglichst breites Spektrum unterschiedlicher Lebenssituationen zu erreichen. Bis auf eine Ausnahme handelte es sich bei den Gesprächspartnern um Nutzer der Spareinrichtung<sup>46</sup>, darunter waren sowohl wohnende wie auch nicht wohnende Mitglieder. Das Altersspektrum bewegt sich von ca. 30 Jahren bis über 65 Jahre. Insgesamt waren etwas mehr männliche als weibliche Sparer vertreten. Die Gesprächspartner vertraten zudem unterschiedliche Haushaltstypen, dazu zählen 1- und 2-Personen-Haushalte, Familien und Alleinerziehende. Es ist davon auszugehen, dass zumindest ein Teil der Mitglieder bei der Genossenschaft besonders bekannt bzw. engagiert ist (z.B. ehemalige Vertreter). Mithilfe der Befragung können die Aussagen aus den Gesprächen gestützt oder relativiert werden.

Ziel dieser Mitgliedergespräche war es,

- Erkenntnisse über die Nutzung der Spareinrichtung zu gewinnen,
- Informationen über die grundsätzliche Bedeutung des Themas Altersvorsorge für die Mitglieder zu erhalten,
- Eine Einschätzung des allgemeinen Interesses an genossenschaftlichen Altersvorsorgeprodukten, speziell in Verbindung mit der Spareinrichtung, zu gewinnen.

Dabei war es auch wichtig, Aussagen von Mitgliedern zu erhalten, die die Spareinrichtung nicht nutzen. Die Erkenntnisse aus

den drei Mitgliedergesprächen sind in die Gestaltung des Fragebogens eingeflossen, der dann im Rahmen der repräsentativen Mitgliederbefragung eingesetzt wurde.

Um die Ergebnisse der Mitgliedergespräche noch zu vertiefen und auf eine breitere Erhebungsbasis zu stellen, wurden im Juli 2006 insgesamt 300 telefonische Interviews mit Mitgliedern der drei Genossenschaften geführt. Je Genossenschaft wurden 100 Interviews geführt. Es wurden zu gleichen Teilen sowohl Sparer als auch Nichtsparer und anteilig Nutzer und Nichtnutzer befragt.

### Struktur der Mitglieder und Sparer

Die Ausrichtung einer genossenschaftlichen Altersvorsorge bei Spareinrichtungen muss sich nach der vorhandenen und zukünftig zu erwartenden Mitgliederstruktur richten. Daher ist eine Analyse der Alters- und Haushaltsstruktur sinnvoll.

Die Altersstruktur der befragten Mitglieder spiegelt die tatsächliche Altersstruktur der Genossenschaften gut wider, wobei im Rahmen der Befragung nur Personen bis 60 Jahre berücksichtigt wurden, da für diese die Möglichkeiten einer Altersvorsorge bei einer Spareinrichtung von Interesse sind. Es zeigt sich, dass über die Hälfte der Bewohner älter als 40 Jahre ist. Bei der Betrachtung der Gruppe der Sparer wird deutlich, dass tendenziell eher ältere Mitglieder und Angehörige die Spareinrichtung nutzen.

(46) Beim Altonaer Spar- und Bauverein eG wird jedem Mitglied mit dem Beitritt zur Genossenschaft ein Sparkonto eingerichtet. Bei den anderen Genossenschaften müssen sich die Mitglieder selbst um ein Konto bemühen.

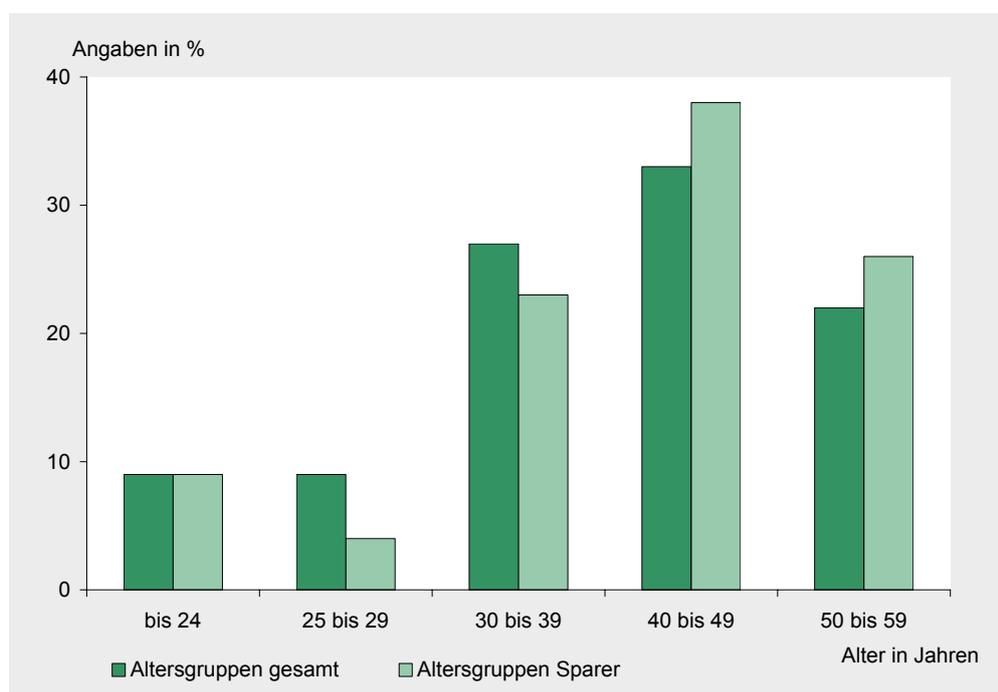


Abbildung 46  
Altersgruppen gesamt und Sparer

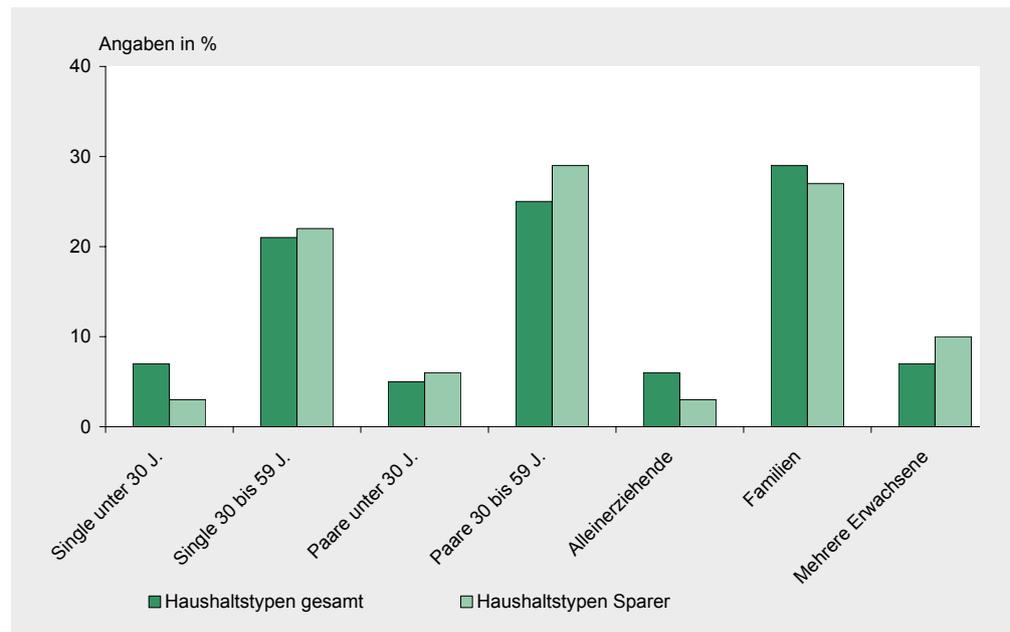
Quelle: ANALYSE & KONZEPTTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

Die Gegenüberstellung von befragten Haushaltstypen und Sparern zeigt, dass vor allem die Haushalte mittleren Alters, und darunter die Single- und Paarhaushalte, die Spareinrichtung nutzen.

Das jeweilige Haushaltsnettoeinkommen spielt ebenfalls eine Rolle bei der Nutzung einer Spareinrichtung. So sind vor allem die mittleren Einkommensgruppen überdurch-

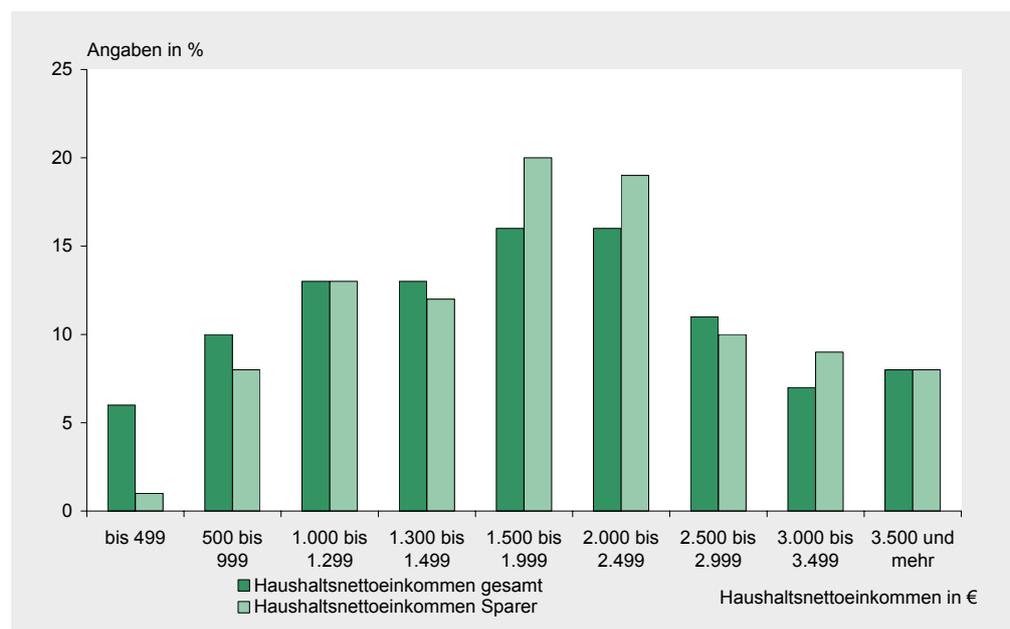
schnittlich unter den Sparern vertreten. Dies gibt einen Hinweis darauf, dass zum einen ein gewisses Einkommen vorhanden sein muss, damit überhaupt zusätzliche Angebote einer privaten Altersvorsorge genutzt werden und zum anderen Haushalte mit relativ hohem Einkommen andere Anlageformen für sich gefunden haben.

Abbildung 47  
Haushaltstypen gesamt und Sparer



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

Abbildung 48  
Haushaltsnettoeinkommen gesamt und Sparer



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

### Nutzung der Spareinrichtung

Der zentrale Marktvorteil einer Spareinrichtung liegt in den günstigen Zinskonditionen, die in der Regel lukrativer sind als diejenigen der ansässigen Banken und Sparkassen. Dies wurde in allen Gesprächsrunden deutlich gemacht. Dies bedeutet, dass die „weichen Faktoren“ einer Spareinrichtung (z.B. Service, Vertrauen, Übersichtlichkeit der Produkte) hinter dem wesentlichen Marktvorteil, den günstigen Zinsen, deutlich zurückstehen.

Weiterhin wird von den befragten Mitgliedern die Flexibilität der Sparangebote hervorgehoben, die auch mit dem Sparbuch bei der Spareinrichtung gegeben ist. Nach Aussage eines Nicht-Nutzers der Spareinrichtung haben demgegenüber gerade die Geldmarktkonten der Banken mit ihrer täglichen Verfügbarkeit eine höhere Attraktivität.

Die Mitgliedergespräche bestätigen, dass gegenüber den Spareinrichtungen ein besonderes Vertrauen entgegengebracht wird. Schon aufgrund der geringeren Kundenanzahl im Vergleich zu einer Bank oder Sparkasse und der überschaubaren Anzahl an Mitarbeitern (auch größere Spareinrichtungen verfügen in der Regel nicht über mehr als drei bis vier Mitarbeiter), gibt es bessere Möglichkeiten für persönliche Kontakte und es kann ein Vertrauensverhältnis entstehen.

Hinzu kommen Synergieeffekte zwischen der Spareinrichtung und dem Vermietungsbereich. So werden gute Erfahrungen mit dem jeweiligen Mieterzentrum auf die Spareinrichtung übertragen, sodass eine positive Grundhaltung entsteht. Hinzu kommt, dass die Mitarbeiter der Spareinrichtung in der Regel auch darauf geschult sind, Fragen aus dem Vermietungsbereich beantworten zu können.

Vertrauensbildend wirkt offenbar auch, dass bei der Spareinrichtung keine telefonische Akquise zur Gewinnung von Kunden oder beim Verkauf neuer Produkte durchgeführt wird. Die Mitglieder bewerten zudem das äußere Erscheinungsbild der Geschäftsstelle der Spareinrichtung durchgängig positiv. Seriosität entsteht auch durch Transparenz im Hinblick auf das gesamte Unternehmen. So wurde bei einer Genossenschaft darauf hingewiesen, dass jedem Mitglied jährlich der Geschäftsbericht der Genossenschaft zugesendet wird. Ein weiteres Argument ist die Transparenz im Hinblick auf die Ver-

wendung der angelegten Gelder. Die Sparer können nachvollziehen, wofür das Geld eingesetzt wird, für manche spielt es darüber hinaus eine wichtige Rolle, dass das Geld sinnvoll im Sinne von „ethisch vertretbar“ angelegt ist.

In allen Genossenschaften gibt es nach Aussage der Gesprächspartner aber auch eine große Gruppe an Personen, die dieses Vertrauen gerade nicht haben, sondern es vorziehen, auf die Dienste einer Bank zurückzugreifen. Auf diese Skepsis wurde im Gespräch bei einer neu gegründeten Spareinrichtung hingewiesen.

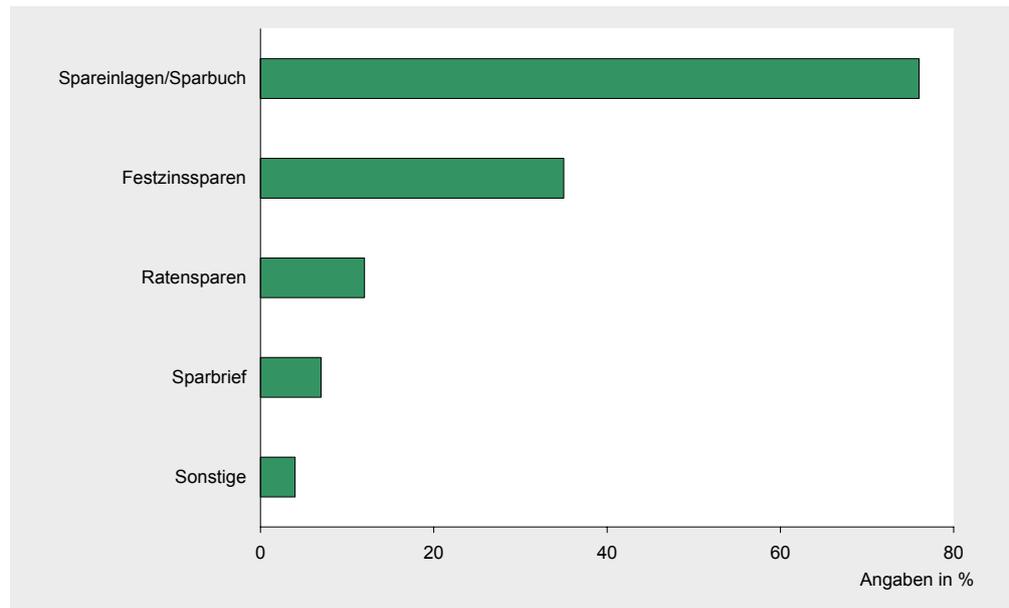
Ein wesentliches Erfolgsrezept einer Spareinrichtung liegt in der Überschaubarkeit und auch in der Kontinuität der Produkte. Dabei geht es zum einen um eine überschaubare Anzahl an Sparprodukten – Spareinrichtungen verfügen in der Regel über nicht mehr als drei bis vier Produkte – und zum anderen um die Verständlichkeit jedes einzelnen Produktes. Diese sind im Gegensatz zu vielen Produkten verschiedener Banken durch ein eingängiges Vokabular geprägt.

Im Rahmen der Befragung zeigte sich, dass ein großer Teil die Spareinrichtung bereits seit vielen Jahren nutzt. Dies erklärt sich schon vor dem Hintergrund, dass vor allem ältere Menschen die Leistungen der Spareinrichtung in Anspruch nehmen. Bei dem relativ hohen Anteil an Personen, die die Spareinrichtung erst seit zwei Jahren nutzen, handelt es sich vor allem um Mitglieder einer Genossenschaft, die ihre Spareinrichtung erst zu Beginn 2005 gegründet hat. Eine Genossenschaft bietet ihren Neumitgliedern bei Eintritt in die Genossenschaft bereits die Mitgliedschaft in der Spareinrichtung an, sodass rund jeder Vierte der befragten Sparer diesen Weg angab.

Von den angebotenen Produkten spielt das einfache Sparbuch ohne feste Laufzeiten die größte Rolle, nicht zuletzt, da jeder Sparer automatisch ein Sparbuch erhält. Des Weiteren wird das Festzinssparen von jedem dritten Sparer genutzt. Alle weiteren Produkte, wie das Ratensparen, spielen eine eher untergeordnete Rolle.

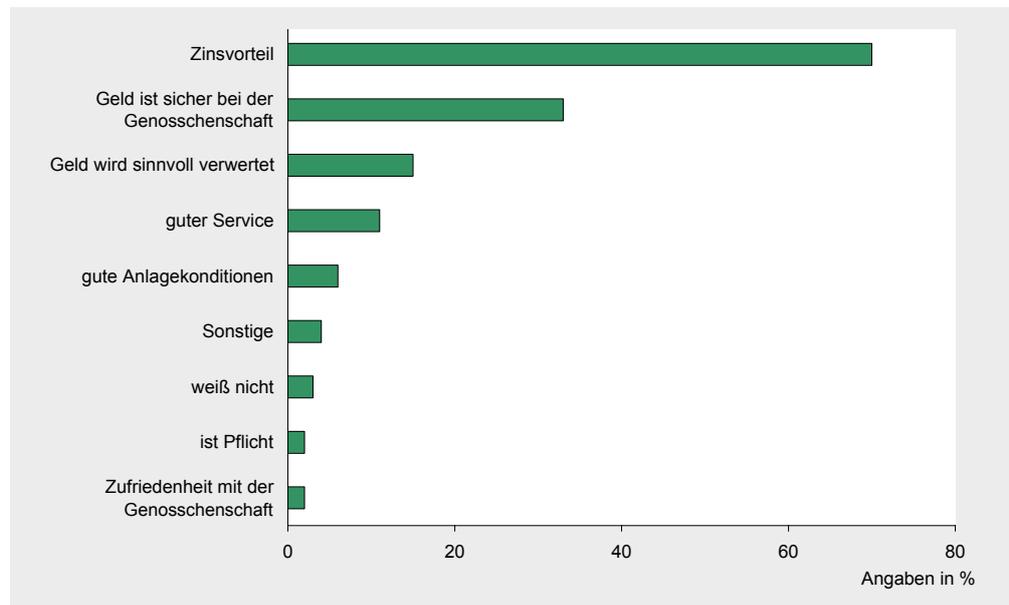
Der wichtigste Grund für die Sparer, die Angebote der Spareinrichtung zu nutzen, ist der Zinsvorteil. Über zwei Drittel gaben dies als Grund an. Immerhin jeder Dritte ist davon überzeugt, dass das Geld bei der Genossenschaft sicher angelegt ist (siehe Abb. 49 und 50 S. 84).

Abbildung 49  
Welche Sparprodukte nutzen Sie? (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

Abbildung 50  
Gründe für die Nutzung der Spareinrichtung (Mehrfachnennungen möglich)



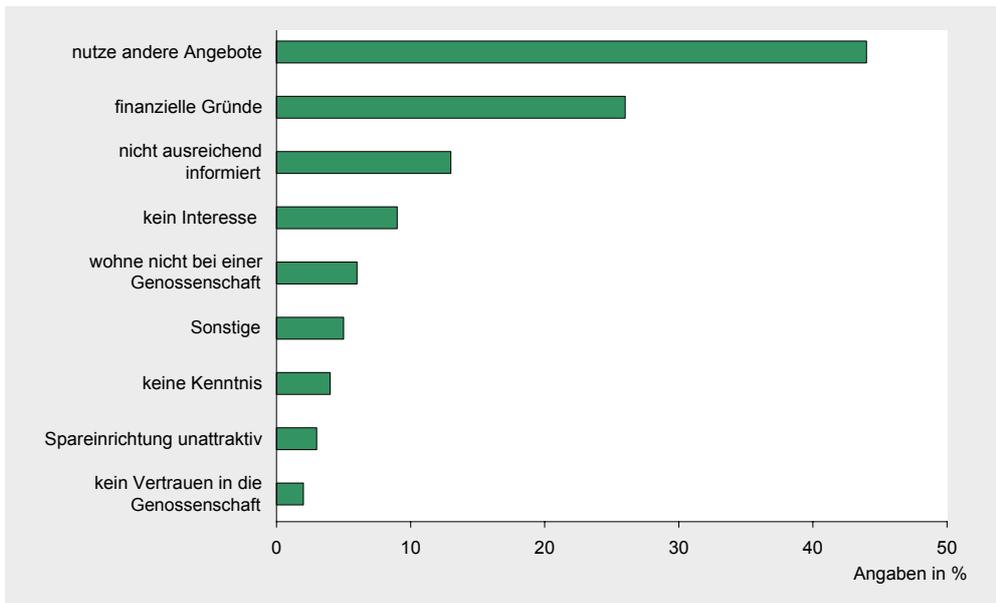
Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

Die Nutzung anderer Anlageformen ist für fast jeden Zweiten ein Grund, die Spareinrichtung nicht zu nutzen. Für rund jeden Vierten, der nicht bei der Genossenschaft spart, spielen finanzielle Gründe eine Rolle. Es handelt sich somit um Gründe, die nicht in direktem Zusammenhang mit der Spareinrichtung stehen. Fehlendes Vertrauen in die Genossenschaft oder unattraktive Angebote der Spareinrichtung spielen praktisch keine Rolle. Damit wird deutlich, dass

mit entsprechenden Angeboten und einer Öffentlichkeitsarbeit, die auf die Vorteile einer Spareinrichtung aufmerksam macht, noch weitere Nicht-Sparer überzeugt werden könnten.

Im Rahmen der in Kap. 3 dargestellten Mitgliederbefragung zu (genossenschaftlichen) Altersvorsorgeangeboten wurde auch die Spareinrichtung behandelt. Bei Angeboten zu marktüblichen Konditionen würden 37 % der Mitglieder die genossenschaftliche

Abbildung 51  
Gründe für Nichtsparen (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

Spareinrichtung nutzen. Mehr als die Hälfte der Befragten möchte diese hingegen nicht nutzen.

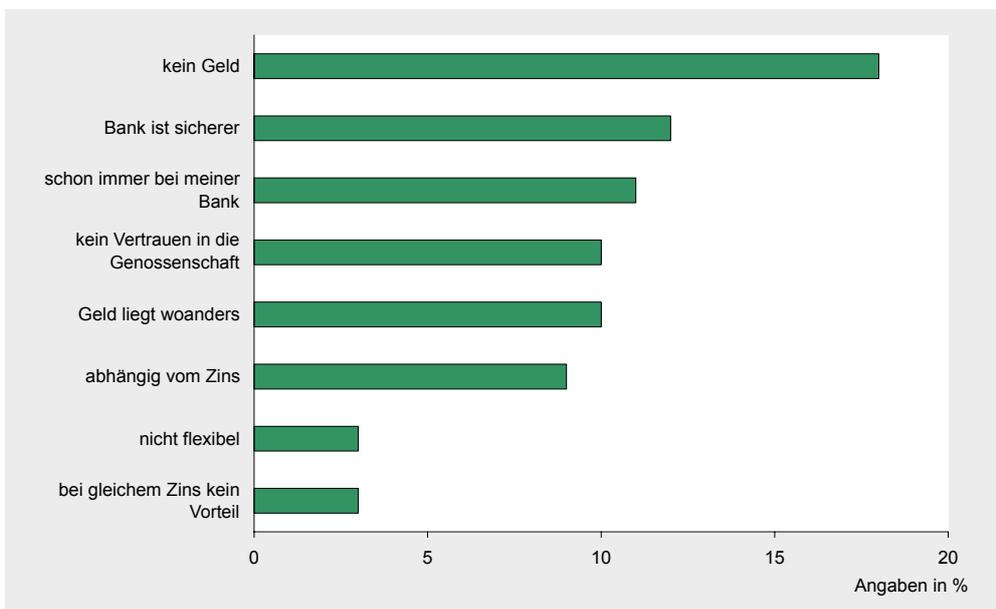
18 % der Mitglieder, die die Spareinrichtung nicht nutzen möchten, meinen kein Geld sparen zu können. 12 % sind der Meinung, dass das Geld auf der Bank sicherer angelegt sei und weitere 21 % würden ihre Sparguthaben aus Gewohnheit bei der Bank oder einer anderen Einrichtung belassen. 10 % geben

als Grund an, sie hätten kein Vertrauen in ihre Genossenschaft.

**Anforderungen an eine Altersvorsorge**

Bei den Vorstellungen der Gesprächspartner darüber, wie eine Altersvorsorge im Idealfall aussehen sollte, spielt die jeweilige Lebenssituation eine wichtige Rolle. Vor allem für jüngere Sparer ist Flexibilität von ausgesprochen großer Bedeutung. Dabei geht es

Abbildung 52  
Gründe für mangelndes Interesse an der Spareinrichtung (Befragte, die die Spareinrichtung nicht nutzen möchten)



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2005

um die Kombination von regelmäßigen Einzahlungen und Einmalzahlungen, so wie es die jeweilige Situation zulässt und wie auch die Spareinrichtung genutzt wird. Die jüngeren Mitglieder (unter 40 Jahren) legen insbesondere Wert darauf, dass das Aussetzen von Zahlungen möglich ist, z.B. im Falle der Arbeitslosigkeit oder der Insolvenz bzw. Zahlungsschwierigkeiten des Arbeitgebers. Bezüglich der Auszahlung der Ersparnisse für das Alter, wurde von einigen Teilnehmern eine Einmalzahlung favorisiert, da dadurch mehr Gestaltungsspielraum gewährleistet sei. Dabei solle idealerweise die Entscheidung über die Auszahlungsweise (in Raten oder als Einmalzahlung) erst kurzfristig vor Eintritt in das Rentenalter möglich sein.

In Verhältnis zwischen Risiko und Rendite einer Kapitalanlage spielt für die Sparer die Rendite eine relativ geringe Rolle, sodass andere Anlageprodukte, wie Fonds oder Aktien, bei den Gesprächspartnern kaum von Interesse sind. Ein Bewusstsein für die Zinskonditionen und Rentabilität ist bei allen Gesprächspartnern vorhanden, dies äußert sich u.a. darin, dass auf schlechte Erfahrungen mit Kapitallebensversicherungen und Bausparverträgen hingewiesen wurde.

Im Vordergrund steht statt dessen vielmehr die Sicherheit der Anlage. Als Anforderung wurde genannt, dass zur Auszahlung mindestens die eingezahlten Beträge zur Verfügung stehen müssen. Vor dem Hintergrund der Einkommensverhältnisse der einzelnen Personen, lässt sich festhalten, dass ein

Zusammenhang zwischen dem Sicherheitsbedürfnis und der Einkommenshöhe besteht, d.h. je geringer das Einkommen desto geringer die Risikobereitschaft und desto höher das Sicherheitsbedürfnis.

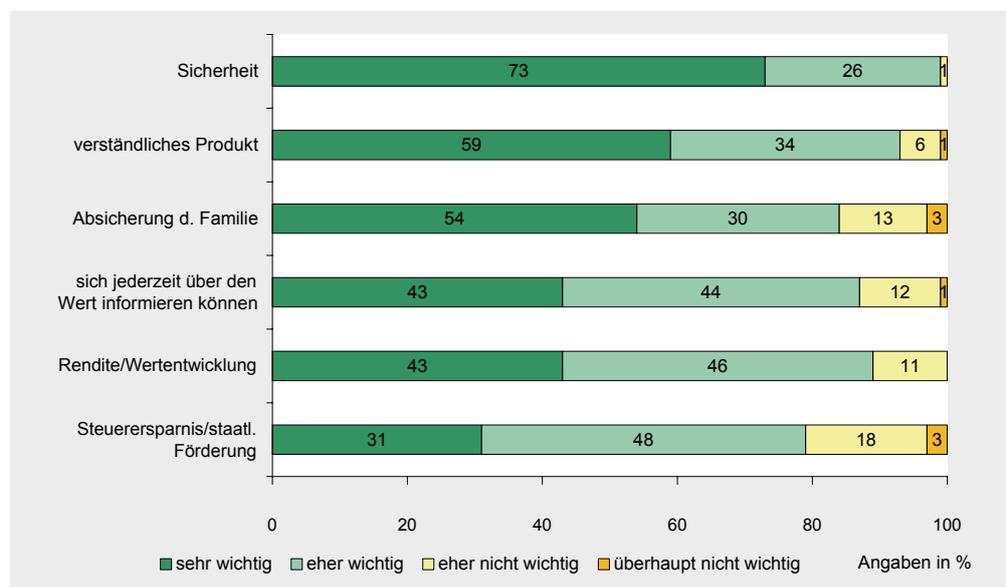
Auch im Rahmen der Befragung stellte sich die Sicherheit als das wichtigste Kriterium dar. Gerade wenn die Ersparnisse für die Sicherstellung des Lebensstandards im Alter eingesetzt werden sollen, muss das Geld sicher sein. Das ist für 73 % der Befragten sehr wichtig. Dabei geraten Erwägungen im Hinblick auf eine möglichst hohe Rendite in den Hintergrund.

### Sparprodukte als Altersvorsorge

Die private Altersvorsorge wird insgesamt als sehr wichtig erachtet. Dabei ist der Begriff der Altersvorsorge bei den Gesprächspartnern weit gefasst und nicht auf eine staatlich geförderte Rente beschränkt, sondern bezieht sich insgesamt auf den Begriff „Sparen“. Eine Nachfrage nach Riesterprodukten wurde bei keiner der Genossenschaften festgestellt, allerdings wurden bei keiner der Genossenschaften entsprechende Produkte offensiv angeboten.

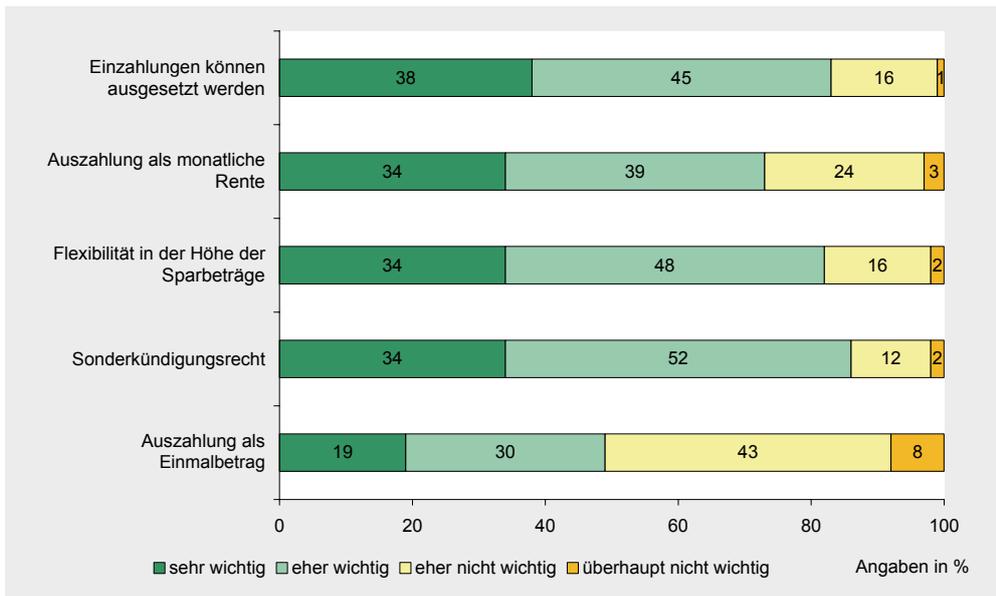
Nach den Eindrücken aus den Gesprächen besteht grundsätzlich ein Interesse an genossenschaftlichen Altersvorsorgeprodukten. So wird z.B. das Treuesparen, im Hinblick auf seine Funktionsweise mit der Einzahlung monatlicher Raten, schon als eine Altersvorsorgemöglichkeit betrachtet. Eine Ausgestaltung eines solchen Produktes,

Abbildung 53  
Was ist Ihnen bei Ihrer Geldanlage für die Altersvorsorge wichtig?



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

Abbildung 54  
Welche Aspekte sind Ihnen bei Ihrer Altersvorsorge wichtig?



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

Tabelle 24  
Wichtige Eigenschaften der Altersvorsorge

	Mitglieder mit Zeichnungsbereitschaft (Anteile in %)			
	Platz 1	Platz 2	Platz 3	Platz 4
Leicht verständlich	7	10	28	55
Flexibilität	10	33	33	24
Hohe Rendite	16	38	30	16
Sicherheit	67	19	8	6

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

ggf. in Verbindung mit einer Förderung, ist für einige Sparer gut vorstellbar. Wichtig für die Sparer ist dabei, dass das jeweilige Produkt verständlich ist und im Falle einer Förderung der dadurch entstehende Mehrwert sowie die damit verbundenen Einschränkungen und Auflagen kommuniziert werden. Auf dieser Grundlage kann dann eine Abwägung zwischen Aufwand und Nutzen erfolgen.

Ein Bedürfnis einiger Sparer liegt in dem Sparen in kleinen Schritten, was durch die Spareinrichtung mit seinen überschaubaren Festgeldlaufzeiten von ein bis sechs Jahren erfüllt werden kann. Dadurch wird in gewisser Weise die Kontrolle über die Sparanlagen behalten, sodass sich ein Gefühl von Sicherheit einstellt. Die Entscheidung für langfristig gebundene Sparanlagen fällt Vielen hingegen schwer.

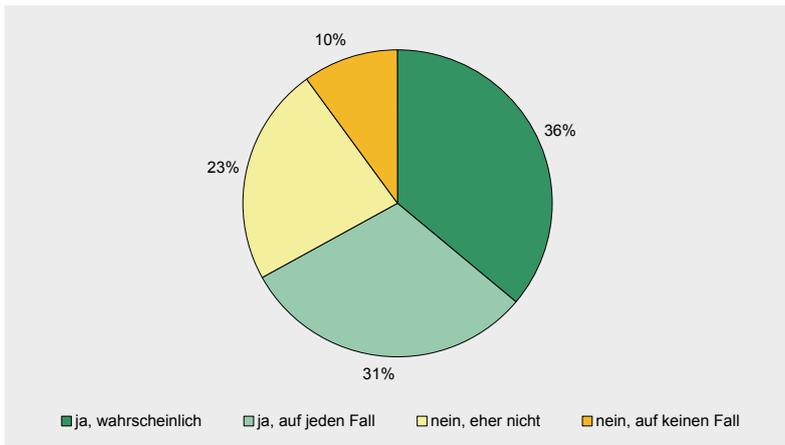
Die Ergebnisse zeigen, dass Spareinrichtungen die grundlegenden Interessen und Anforderungen der Mitglieder an Alters-

vorsorgeangebote weitgehend abdecken können. Vor diesem Hintergrund wurden die Mitglieder gefragt, ob sie sich vorstellen können, auch langfristig mit dem Ziel der Altersvorsorge bei ihrer Spareinrichtung zu sparen. Lediglich ein Drittel der Personen kann sich dies nicht vorstellen. Jeweils ein weiteres Drittel würde dies wahrscheinlich bzw. auf jeden Fall tun.

Es wird weiterhin deutlich, dass diejenigen, die nicht langfristig bei einer Spareinrichtung sparen wollen, dies vor allem nicht tun wollen, weil sie schon andere Angebote angenommen haben. Dass es kein Vertrauen in die Genossenschaft gäbe oder andere Angebote attraktiver seien wird nur von jeweils 6 % der Befragten genannt. Auf der anderen Seite wird als Grund dafür, langfristig zu sparen, an zweiter Stelle die Zufriedenheit mit der Genossenschaft genannt. (Abbildungen 55 bis 57).

Über das Sparen hinaus, wurde die Frage gestellt, ob die Mitglieder eine Altersvor-

Abbildung 55  
Können Sie sich vorstellen, langfristig bei Ihrer Spareinrichtung zu sparen?



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

sorgeberatung in Anspruch nehmen würden. Dies kann sich mehr als die Hälfte vorstellen, was bei einem solch sensiblen Thema ein weiterer Vertrauensbeweis ist.

### Riester-Rente

Ein weiterer wichtiger Themenbereich ist die Riester-Rente, die bisher von einer Genossenschaft mit Spareinrichtung in Deutschland angeboten wird. Hier ergibt sich zukünftig möglicherweise noch ein hohes Potenzial für das Anbieten einer staatlich geförderten Altersvorsorge.

Eine einhellige Meinung über alle Genossenschaften besteht darin, dass die Riester-Rente ein zu kompliziertes Konstrukt ist und bisher von den Mitgliedern kaum nachgefragt wird. Hinzu kommt, dass bei der Riester-Rente die Vererbbarkeit nicht gegeben ist, was von denjenigen als wichtiges Kriterium genannt wurde, die eine eigene Familie haben oder eine Familie gründen möchten.

Diese Nachteile können auch nicht dadurch aufgewogen werden, dass mit der Riester-Rente eine Forderung verschiedener Gesprächspartner erfüllt wird, nämlich die Tatsache, dass die geförderte private Altersvorsorge nicht dem Zugriff des Staates, z.B. im Falle der Arbeitslosigkeit, unterliegt. Diese „Hartz IV-Sicherheit“ der Geldanlage ist für die meisten Gesprächspartner ein großer Wunsch und es wird oftmals als ungerecht empfunden, dass das Sparen auch noch „bestraft“ wird, sobald man arbeitslos ist.

Die Befragung der Mitglieder ergab gegenüber den direkten Gesprächen ein differenzierteres Bild. Rund jeder Zweite kann

sich vorstellen, eine Riester-Rente bei der Genossenschaft in Anspruch zu nehmen (siehe Abb. 58).

Diejenigen, die sich nicht vorstellen können, bei ihrer Genossenschaft eine Riester-Rente abzuschließen, haben entweder bereits eine andere Absicherung (22 %) oder sie sind nicht vom „Riester“ überzeugt (21 %). Hier könnte also eine Genossenschaft mit eigenen Angeboten Überzeugungsarbeit leisten, um Mitglieder rechtzeitig mit einem solchen Produkt an die Genossenschaft zu binden.

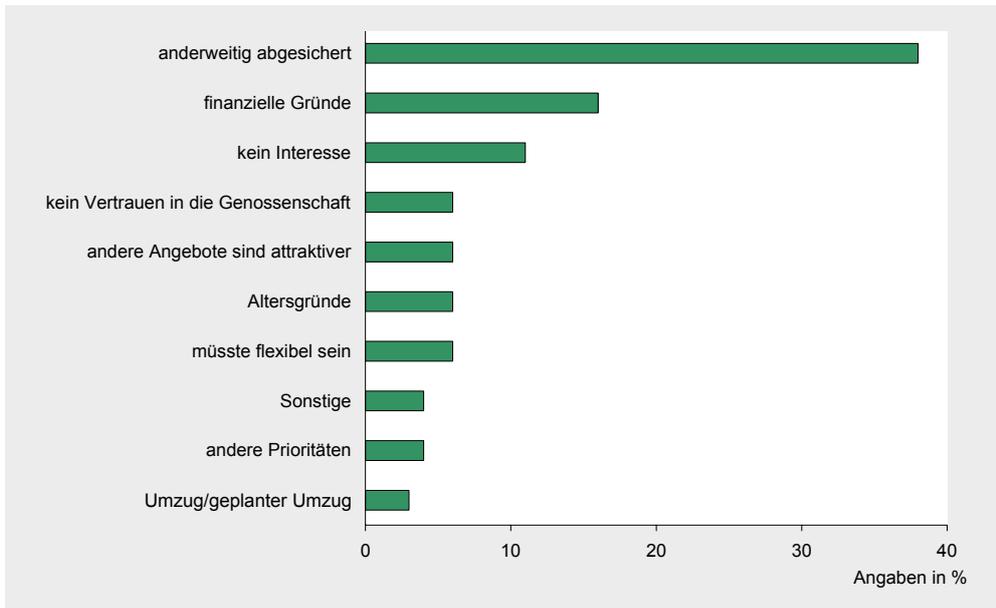
Bei den Gründen dafür, eine Riester-Rente bei der Genossenschaft in Anspruch zu nehmen, ist bemerkenswert, dass die Kompetenz der Genossenschaft an erster Stelle steht. Es folgen eher allgemeine Argumente, wie die Altersabsicherung an sich oder die Ausnutzung staatlicher Förderangebote (siehe Abbildungen 59 und 60).

### Verwendung der Ersparnisse

Die Vorstellungen über die Verwendung der angesparten Beträge werden wesentlich von der jeweiligen Lebenssituation, dem Alter und der Haushaltsform bestimmt. Dies haben die Mitgliedergespräche gezeigt:

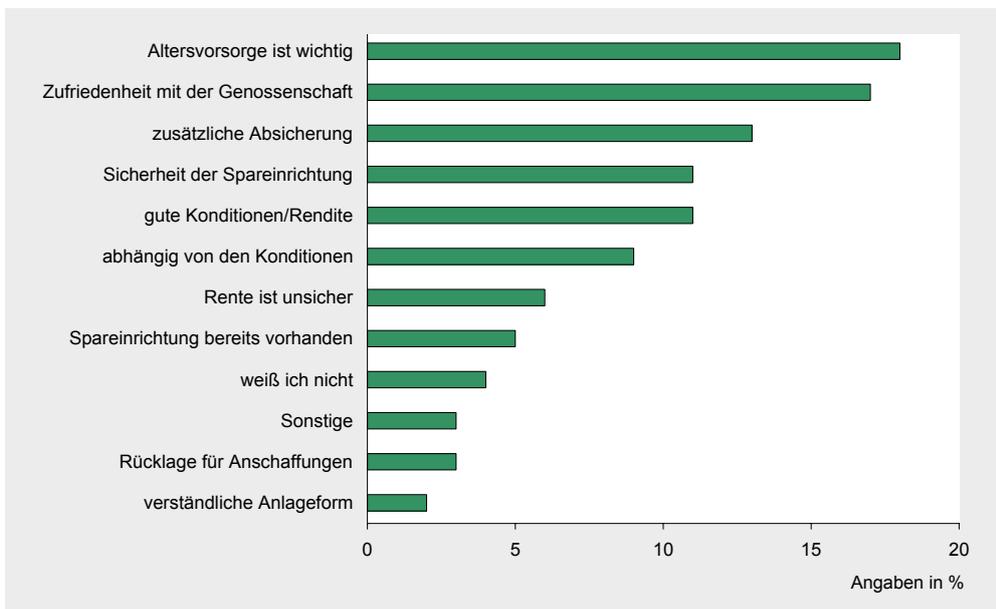
- Grundsätzlich geht es den Gesprächspartnern darum, den aktuellen Lebensstandard und die Lebensqualität im Alter zu bewahren. Die Vorstellungen beinhalten dabei, dass mit zusätzlichen Sparaktivitäten Spielraum für persönliche Interessen geschaffen wird (z.B. Reisen, wenn die Kinder nicht mehr im Haushalt sind).
- Für Sparer mit Kindern bezieht sich Altersvorsorge nicht nur auf die persönliche Vorsorge, sondern auch auf eine Vorsorge für die Kinder. Vor diesem Hintergrund spielt die Vererbbarkeit eine wichtige Rolle.
- Unter den Gesprächspartnern befanden sich sowohl wohnende Mitglieder, wie auch deren Angehörige und nicht wohnende Mitglieder, die die Spareinrichtung nutzen. Dazu zählten z.B. auch Wohnungseigentümer jüngeren Alters (bis 40 Jahre), die mithilfe der Spareinrichtung Beträge ansparen, um zu gegebener Zeit möglicherweise einen Kredit abzulösen und dadurch wieder einen größeren finanziellen Spielraum zu erlangen.
- Personen mittleren und höheren Alters (ca. ab 50 Jahren), deren Kinder schon einen eigenen Haushalt gegründet haben,

Abbildung 56  
Gründe gegen langfristiges Sparen (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

Abbildung 57  
Gründe für langfristiges Sparen (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

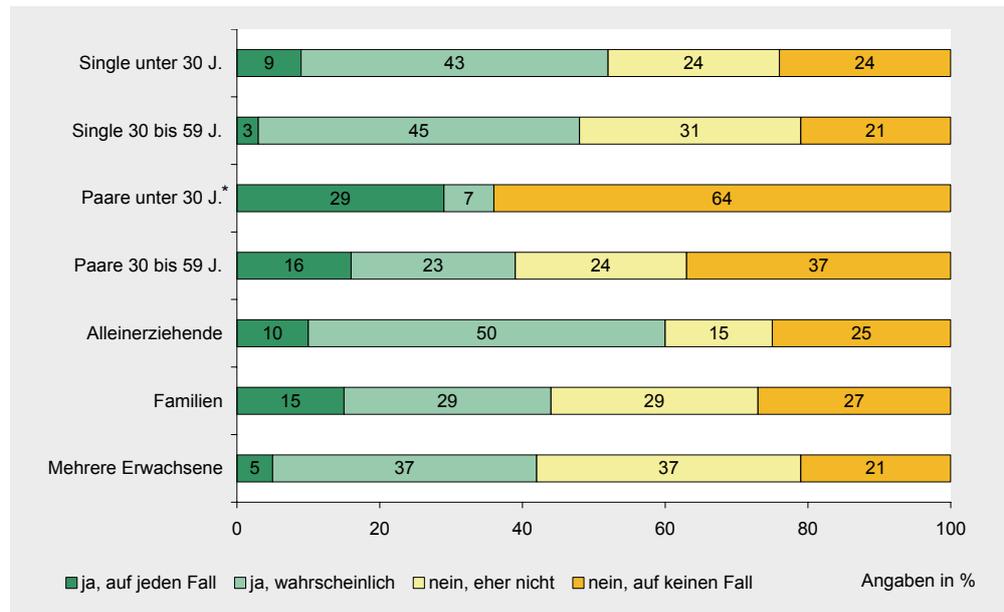
ziehen bei der Verwendung angesparter Gelder mögliche gesundheitliche Probleme in Erwägung, die mit hohen Kosten verbunden sein könnten.

- Für ältere Mitglieder, die das Rentenalter bereits erreicht oder fast erreicht haben, spielt die zusätzliche Altersvorsorge oftmals erwartungsgemäß keine große Rolle. Dort wird vielmehr „im Kleinen“, z.B. auch für Kinder oder Enkel, gespart. Insbesondere Riester wird von den

höheren Altersgruppen als wenig lukrativ erachtet.

Die Verringerung der Wohnkosten als eine Möglichkeit, die ersparten Beträge einzusetzen, wird von den meisten Mitgliedern grundsätzlich als sinnvoll erachtet. Die Wohnungseigentümer unter den Mitgliedern verfolgen dieses Ziel bereits mit der Eigentumsbildung. Die Verringerung der Wohnkosten, z.B. durch eine Mietvorauszahlung, stellt für Mieter nur dann eine sinnvolle Alterna-

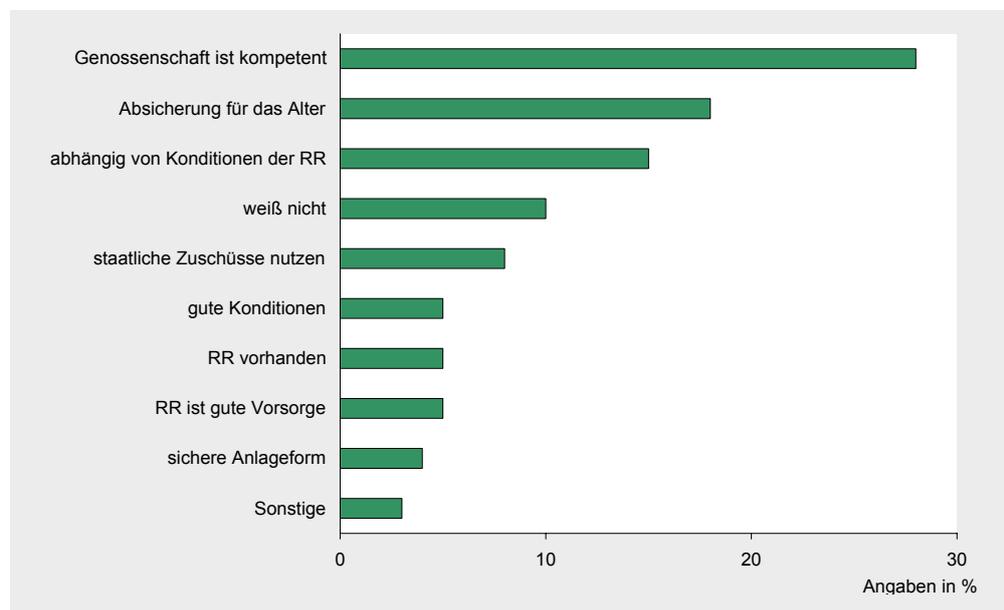
Abbildung 58  
Können Sie sich vorstellen, eine Riester-Rente bei einer Spareinrichtung zu nutzen?



\* geringe Fallzahl

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

Abbildung 59  
Gründe für eine Riester-Rente bei Ihrer Genossenschaft? (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

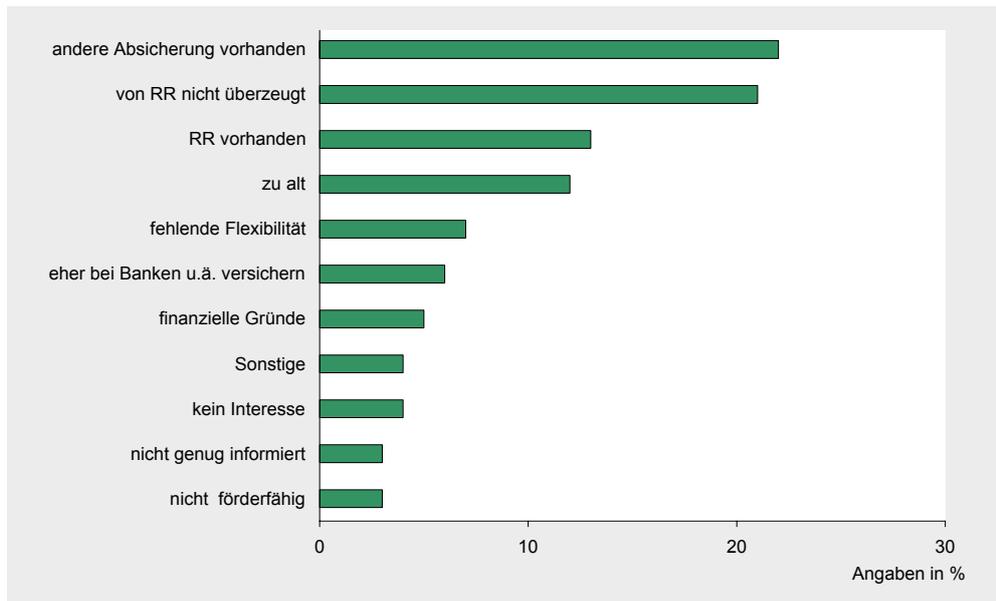
tive dar, wenn die Belastung entsprechend hoch ist. Gerade bei älteren Haushalten mit einer langen Wohndauer in einer Wohnung kann die Miete so gering sein, dass sich eine weitere Reduzierung kaum lohnt. Dies ist auch abhängig von dem jeweiligen Wohnungsmarkt.

Bei einigen Mitgliedern herrscht jedoch auch die Sichtweise, dass eine zusätzliche Vorsorge auch einen Nutzen im Sinne von

zusätzlichem Konsum bringen sollte und demnach für andere Dinge, mit dem Ziel hoher Lebensqualität im Alter, verwendet werden sollte. Dabei wird z.T. nicht berücksichtigt, dass die Senkung der Wohnkosten genau solche finanziellen Spielräume schaffen kann.

Insgesamt wird die Genossenschaft als geeigneter Vermieter im Alter betrachtet. Der Bezug einer altersgerechten Wohnung in

Abbildung 60  
Gründe gegen eine Riester-Rente bei Ihrer Genossenschaft? (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

Verbindung mit der hohen Wohnsicherheit und ggf. mit Serviceleistungen sind für einige Mitglieder, auch für die nicht Wohnenden, eine interessante Vorstellung.

Bezüglich einer Kombination des Ansparens mit dem Erwerb eines Dauerwohnrechtes herrscht aus Sicht der Mitglieder grundsätzliches Interesse, aufgrund des geringen Informationsstandes zum Dauerwohnrecht aber auch Zurückhaltung. Für die Mitglieder sind insbesondere folgende Fragen zu klären:

- Welche Wohnung erhält das Mitglied in Verbindung mit dem Dauerwohnrecht? Gerade im Alter spielen die Mikrolage, im Zusammenhang mit einer entsprechenden Infrastruktur sowie die Lage der Wohnung im Gebäude (z.B. Erdgeschoss) eine wichtige Rolle.
- Zu welchem Zeitpunkt kann der Dauerwohnberechtigte das Dauerwohnrecht bzw. die Wohnung zurückgeben (Heimfall)? Wie flexibel ist diesbezüglich das Dauerwohnrecht?

### Kommunikation

Die Genossenschaften bewerben die Spareinrichtung stets in ihrer Mitgliederzeitung, häufig wird das Marketing auch mit besonderen Angeboten und Aktionstagen, z.B. zum Weltspartag, oder Aktionswochen unterstützt. Die Mitgliederzeitung dient dabei auch für diejenigen, die bereits Sparer sind, als Informationsquelle für die aktuellen

Zinskonditionen. Wünschenswert wäre für einige Sparer, dass alle Konditionen auch im Internet abrufbar sind.<sup>47</sup>

Eine große Rolle bei der Verbreitung von Informationen über die Spareinrichtung, spielt der Kontakt zwischen den Mitgliedern oder auch Angehörigen. Knapp jeder Dritte hat über die Mund-Propaganda Kenntnis über die Spareinrichtung erlangt. (Abb. 61)

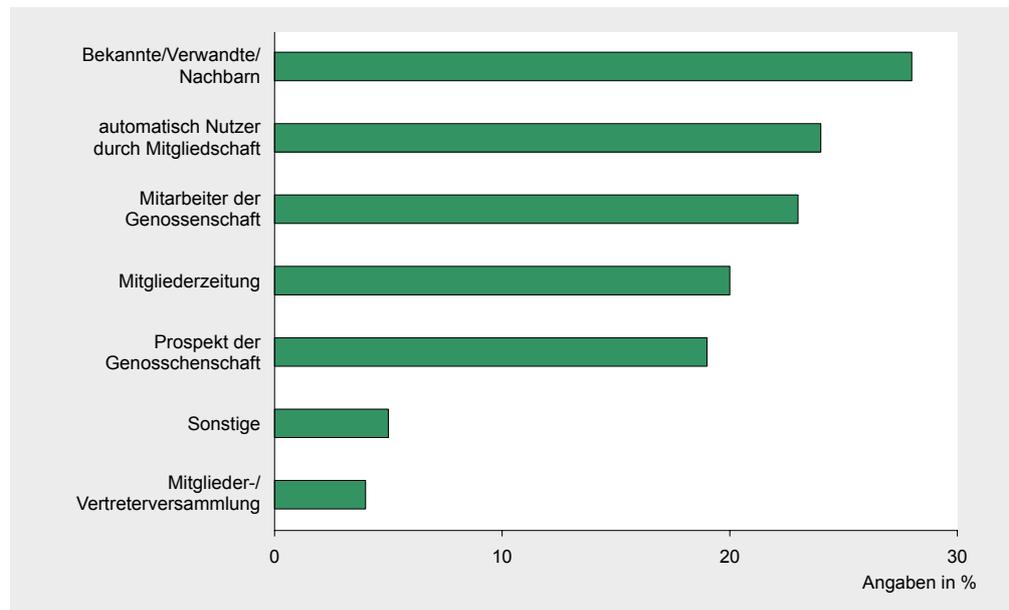
Aus den Gesprächen wurde deutlich, dass der persönliche Kontakt zwischen den Mitgliedern eine sehr wichtige Rolle bei der Resonanz spielt. Oftmals werden Nicht-Sparer durch das Gespräch mit Sparern, die bereits Erfahrungen gemacht haben, überzeugt. Bei allen Genossenschaften wurde allerdings auch berichtet, dass es jeweils zahlreiche Mitglieder gibt, die viel Skepsis hegen und ein höheres Vertrauen in die Bank legen.

Im Hinblick auf die Beratung in der Spareinrichtung wurde in einem Fall darauf hingewiesen, dass die Gleichbehandlung von Mann und Frau wichtig ist und den Erfahrungen nach auch gewährleistet ist. Veranschaulicht wurde dies an einer negativen Erfahrung bei einer ansässigen Bank, wo ein Mitarbeiter den weiblichen Ehepartner bei der Finanzierungsberatung ausgeschlossen hat.

Insgesamt gab es im Hinblick auf die Kommunikation zwischen den Mitarbeitern der Spareinrichtung und den Mitgliedern bzw. Sparern ausschließlich positive Äußerungen.

(47)  
In der Regel sind auf den Genossenschaftsseiten sämtliche Zinskonditionen abrufbar. Die „Altoba“ stellt auf ihrer Internetseite nur die aktuellen Aktionsangebote dar.

Abbildung 61  
Kenntnisnahme der Spareinrichtung durch... (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

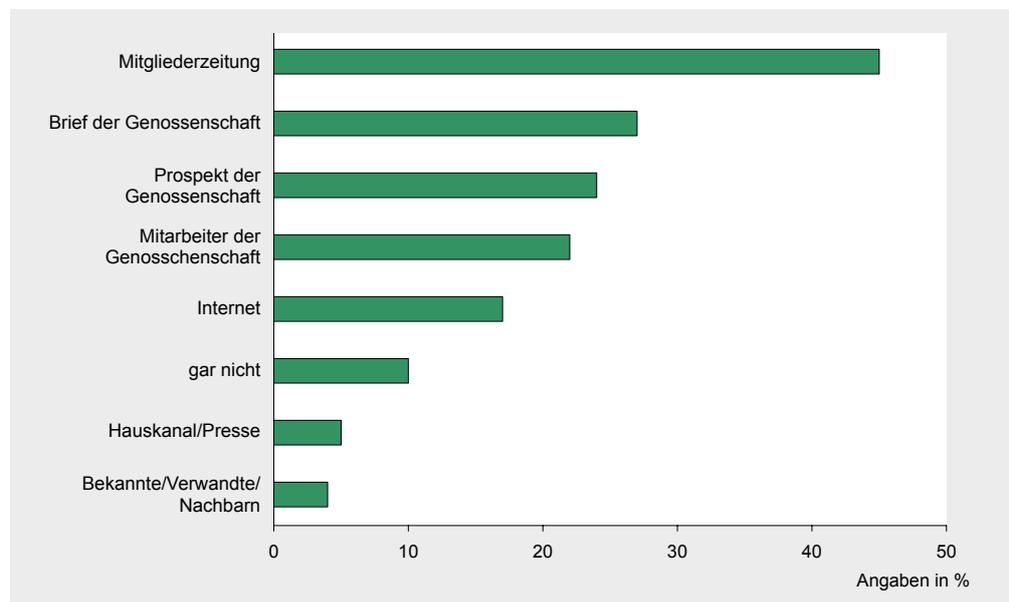
Ein interessanter Hinweis erfolgte aus Sicht einer Genossenschaftsmitarbeiterin, wonach ein positiver Aspekt darin besteht, dass durch die Spareinrichtung zu einem größeren Kreis an Mitgliedern Kontakte zustande kommen und die Kommunikation insgesamt verbessert wird.

Im Rahmen der Nutzung der Spareinrichtung ist die Mitgliederzeitschrift das wichtigste Medium, um entsprechende Informationen über Angebote zu erlangen. Weitere Medien wie Prospekte oder Direktmarke-

ting durch Anschreiben werden ebenfalls gut angenommen.

Das Internet spielt insgesamt eine untergeordnete Rolle. Nur 17 % der befragten Sparer informieren sich über die Homepage der jeweiligen Spareinrichtung. Relativ gering ist auch das Interesse der Befragten, die Spareinrichtung online zu nutzen, wenn es eine solche Möglichkeit gäbe. Nur jeder Fünfte würde dies auf jeden Fall tun. Über 60 % würden dies eher nicht oder auf keinen Fall tun.

Abbildung 62  
Wie informieren Sie sich über Angebote der Spareinrichtung? (Mehrfachnennungen möglich)



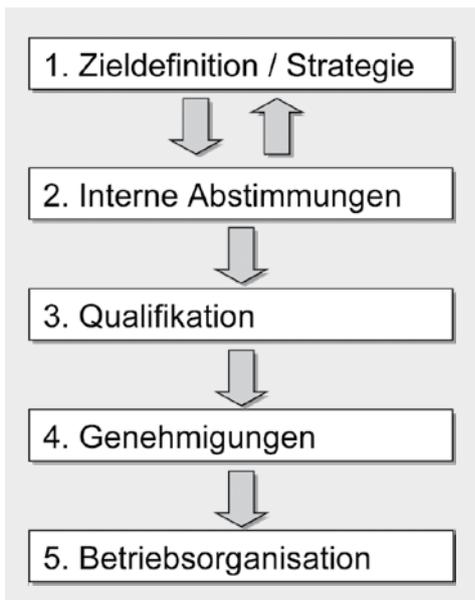
Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

#### 4.6 Empfehlungen zur Gründung und zum Betrieb einer Spareinrichtung

Auch beim Themenkomplex „Spareinrichtung“ war das Forschungsprojekt insofern praxisorientiert ausgerichtet, als im Ergebnis konkrete Empfehlungen für die Genossenschaften formuliert werden. Diese Empfehlungen beziehen sich sowohl grundsätzlich auf die generelle Prüfung der Machbarkeit einer Spareinrichtung bei den einzelnen Genossenschaften, als auch auf die konkreten Einzelschritte, die sich aus der vertiefenden Betrachtung im Rahmen des Projekts ableiten lassen.

Die konkrete Gründung einer Spareinrichtung erfordert im Einzelnen folgende Schritte:

Abbildung 64  
Schritte zur Gründung einer Spareinrichtung

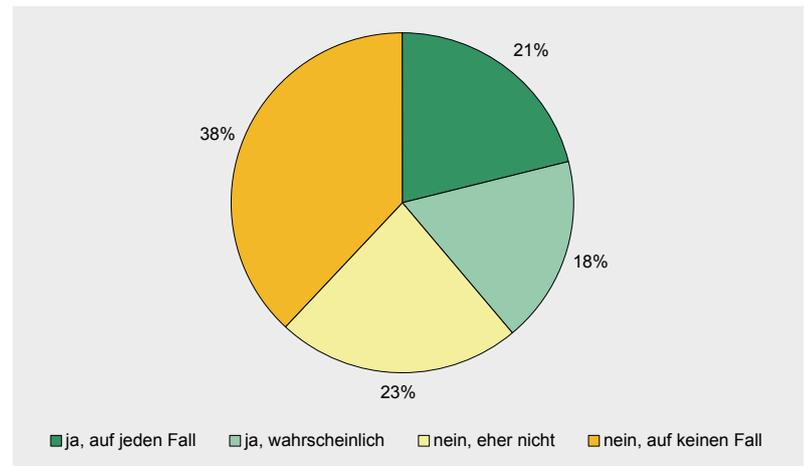


Quelle: ANALYSE & KONZEPTE

##### Zieldefinition/Strategie

Eine Spareinrichtung kann einerseits für die Genossenschaft als Finanzierungsinstrument dienen, andererseits ist sie ein weiteres Element genossenschaftlicher Mitgliederförderung und Mitgliederbindung. Daher sollte sich eine Spareinrichtung in die Unternehmensphilosophie und die Gesamtstrategie der Genossenschaft einfügen. Nur wirtschaftlich stabile Genossenschaften sollten eine Spareinrichtung führen und diese sollte wiederum eine eigenständige Wirtschaftlichkeit erzielen. Wichtig ist deshalb, dass konkrete Vorstellungen über die Kapitalverwendung bestehen und die

Abbildung 63  
Würden Sie die Spareinrichtung über Internet nutzen? (Online-Banking)



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

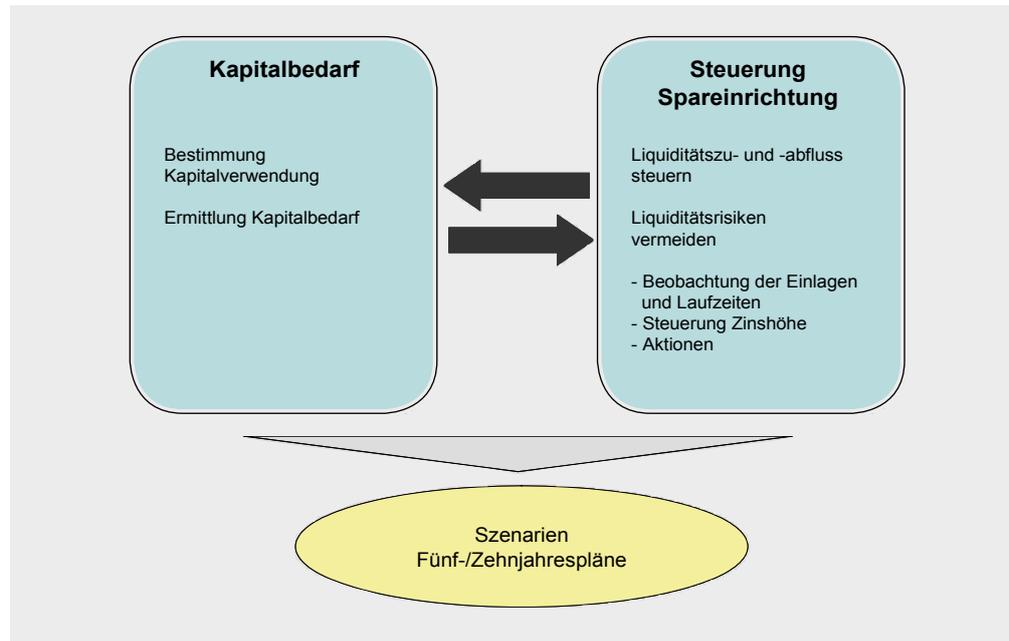
Genossenschaften eine konsistente Gesamtstrategie verfolgen.

Jede Spareinrichtung braucht eine Strategie, mit deren Hilfe eine Abstimmung zwischen der Kapitalverwendung, dem Kapitalbedarf und der Steuerung der Spareinrichtung erfolgen kann. Eine vorausschauende Steuerung der Spareinrichtung ist aus zwei Gründen unerlässlich:

- Zum einen muss die Werthaltigkeit der Spareinlagen gewährleistet sein. Eine Spareinrichtung kann nur dann von Nutzen sein, wenn das gesammelte Kapital so im Unternehmen eingesetzt wird, dass sich daraus ein Vorteil gegenüber anderen Finanzierungsmöglichkeiten ergibt.
- Zum anderen ist eine Liquiditätssteuerung notwendig, um jederzeit den Auszahlungsansprüchen der Sparer gerecht werden zu können (Vermeidung von Liquiditätsrisiken).

Nach dem Gesetz über das Kreditwesen (KWG) müssen Genossenschaften mit Spareinrichtung gewährleisten, dass jederzeit eine ausreichende Liquidität gegeben ist. Daher sollte durch angemessene Zinspolitik die Spareinrichtung bzw. die Höhe der Einlagen aktiv gesteuert werden. Fluktuationen können in der Regel durch Neueinlagen ausgeglichen werden. Nach der so genannten „Bodensatztheorie“ wird davon ausgegangen, dass die Einlagen nie vollständig von allen Kunden in Anspruch genommen werden, sondern immer ein Bodensatz verbleibt. Dieser wird dann den Verbindlichkeiten zugerechnet und steht für langfristige Investitionen zur Verfügung. Erfahrungswerte bestätigen dies, demnach können ca.

Abbildung 65  
Steuerung einer Spareinrichtung



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE

70 % der Spareinlagen im Bestand angelegt und die übrigen Einlagen als Liquidität vorgehalten werden.

Bei allen Vorteilen, die eine Spareinrichtung für die Genossenschaft und die Mitglieder hat, bleibt der Zinssatz die treibende Kraft für die Nutzung einer Spareinrichtung durch die Mitglieder. Für 70 % der Sparer einer Spareinrichtung ist der Zinsvorteil der Hauptgrund für die Nutzung von Spareinrichtungen. Weitere Gründe, wie die Sicherheit der Geldanlage (33 %) oder die Art der Kapitalverwendung (15 %), spielen eine geringere Rolle. Die Bemessung der Zinssätze ist daher eines der Kernpunkte der Gesamtstrategie beim Aufbau und Betrieb der Spareinrichtung.

Die für die Mitglieder positive Zinsgestaltung ergibt sich aus dem Wert der eingesparten Bankleistung, die für die Höhe der Spareinlagen nicht in Anspruch genommen werden muss. Dadurch sind die Spareinrichtungen in der Lage, z.T. mehr als 4 % Zinsen auf die Spareinlagen zu zahlen. Um jederzeit einen Zinsvorteil gegenüber anderen Anbietern zu haben, ist eine laufende Marktbeobachtung anderer Geldinstitute sinnvoll, sodass die Zinshöhe ständig an den Markt angepasst werden kann. Als Anhaltspunkt dient dafür der Kapitalmarkt (z.B. EURIBOR). Zum Teil erfolgt die Zinssteuerung in einer langfristigen Perspektive, z.B. in einer Fünf- bis Zehnjahresplanung.

Auch hinsichtlich der Kapitalverwendung sollten klare Linien verfolgt werden. Im Rahmen von Umschuldungen können – je nach aktuellem Zinsniveau – durch kostengünstigere Zinsen erhebliche Vorteile bei der Finanzierung erreicht werden. Dazu ist eine Analyse des Darlehensportfolios notwendig, um mögliche Effekte durch Umschuldungen zu ermitteln.

Positive Effekte werden auch erzielt, wenn die Spareinlagen in den Bestand oder Neubauvorhaben investiert werden. In einzelnen Fällen wurden Projekte, wie z.B. der Bestandserwerb, mit einem Spareinlagenanteil von bis zu 80 % und 20 % Eigenkapital und somit ohne Fremdfinanzierung realisiert.

Die Formulierung von Zielen und Strategien sollte innerhalb der Führungsebene erfolgen. Dazu sollten Konzepte mit mehrjährigen Zeithorizonten (z.B. fünf oder zehn Jahre) entwickelt werden. Dies kann in Verbindung mit dem Risiko-Frühwarnsystem des GdW geschehen, das von einer laufenden Berichterstattung in mehrjährigen Abständen ausgeht. Hilfreich ist auch die Entwicklung von Szenarien, die unterschiedliche Zinsentwicklungen berücksichtigt.

#### Interne Abstimmung

Ausgehend von einer grob umrissenen tragfähigen Gesamtstrategie für die Spareinrich-

tung innerhalb der Genossenschaft als Ganzes müssen vor konkreten weiteren Schritten umfangreiche Kommunikationsprozesse in der Genossenschaft angestoßen und für die Strategieentwicklung auch aktiv genutzt werden. Innerhalb einer Genossenschaft müssen sämtliche Gremien von der Idee der Gründung einer Spareinrichtung überzeugt sein. Daher sollten die Gremien – Vorstand, Aufsichtsrat und Mitglieder-/Vertreterversammlung – rechtzeitig in die Zieldefinition und die Strategieentwicklung einbezogen werden. Dies ist nicht zuletzt notwendig, um die Satzungsänderung zu vollziehen und eine Sparordnung zu verabschieden. Um das Vertrauen der Mitglieder zu gewinnen, sollten auch sie frühzeitig informiert werden. Als hilfreich hat sich erwiesen, die Geschäftsleiter einer anderen Spareinrichtung zur Vertreterversammlung einzuladen, die über ihre Erfahrungen berichten.

#### Qualifikation des Vorstandes und der Mitarbeiter

An die Vorstandsmitglieder werden verschiedene Anforderungen gestellt, die über die vorhandene wohnungswirtschaftliche Qualifikation hinausgehen. Zu dieser so genannten „Geschäftsleiterqualifikation“ zählen:<sup>48</sup>

- persönliche Zuverlässigkeit
- fachliche Eignung

Grundsätzlich sind alle Vorstandsmitglieder Geschäftsleiter einer Genossenschaft mit Spareinrichtung, unabhängig davon, ob sie diese auch tatsächlich leiten. Im Vorstand müssen nicht alle aber mehrheitlich, mindestens jedoch zwei, hauptamtliche Mitglieder mit entsprechender fachlicher und praktischer Qualifikation zur Leitung und Führung einer Spareinrichtung vertreten sein. Demnach müssten diese eine entsprechende Banklehre bzw. eine mehrjährige Tätigkeit in diesem Bereich vorweisen.

Bei der Gründung von Spareinrichtungen können diese Anforderung die Genossenschaft vor Probleme stellen, da in der Regel die Vorstandsmitglieder nicht über eine solche Qualifikation verfügen. Die fachliche Eignung kann auf Schulungsseminaren des GdW erworben werden. Die dreijährige Ausbildung in Form von praktischer Erfahrung kann dann in der eigenen Spareinrichtung absolviert werden, wobei die tatsächliche Tätigkeit nicht geprüft wird. Für die Übergangszeit müssen dann jedoch Lösungen gefunden werden, um zu gewährleisten,

dass eine entsprechende fachliche Kompetenz im Unternehmen vorhanden ist.

Hierzu sind folgende Modelle denkbar:

- Patenschaft einer Genossenschaft: In Form von Kooperationen zwischen Genossenschaften könnte ein entsprechend qualifiziertes Vorstandsmitglied einer Genossenschaft mit Spareinrichtungen in den Betrieb einer anderen Genossenschaft quasi als Auszubildender einsteigen. Auch der andere Weg ist denkbar, dass Vorstandsmitglieder einer Genossenschaft bei einer anderen Genossenschaft quasi in die Lehre gehen.
- Kooperation mit Banken: Desgleichen sind Kooperationen mit Banken denkbar, die der jeweiligen Genossenschaft entsprechende Fachkräfte zur Verfügung stellen.

In jedem Fall ist die, wenn auch vorübergehende Mitgliedschaft von unternehmensfremden Vorständen mit Problemen behaftet. Denn in der Regel verfügen diese wiederum nicht über die die wohnungswirtschaftliche Qualifikation und Erfahrung, die notwendig ist, um ein Wohnungsunternehmen zu führen. Hier liegt ein großes Potenzial für Konflikte innerhalb des Vorstandes.

Diese Anforderungen an die Qualifikation sind insbesondere für kleine Genossenschaften in der Regel nicht zu erfüllen, insbesondere das „Vier-Augen-Prinzip“, das mit der Qualifikation zweier Vorstandsmitglieder erreicht werden soll, stellt eine große Hürde dar.

Als einer der zentralen Erfolgsgründe für den Betrieb einer Spareinrichtung wurde das Engagement der Verantwortlichen genannt. Angesichts der Tatsache, dass die Anforderungen der BaFin immer umfangreicher werden, gewinnt demnach der persönliche Antrieb bzw. die Motivation stärker an Bedeutung. Der erfolgreiche Einsatz der Spareinrichtung für die Genossenschaft ist mit dem Stellenwert und dem aktiven Management der Spareinrichtung unmittelbar verbunden. Besondere Anforderungen bringt die Vorbereitungsphase mit sich. Für die Gründung und den Betrieb einer Spareinrichtung ist persönliches Engagement des Vorstandes unverzichtbar. Zu den umfangreichen Aufgaben gehören u.a. die Abstimmungsprozesse innerhalb der Genossenschaft, die Erstellung der Unterlagen für die BaFin, Schulungen und die Einrichtung einer Geschäftsstelle.

(48)  
Vgl. Expertise Spareinrichtung.

Auch das übrige Personal einer Spareinrichtung muss bestimmten Anforderungen gerecht werden, die allerdings nicht näher geregelt sind. Aus der Tätigkeit heraus ergibt sich jedoch, dass hier Qualifikationen im Bankbereich und entsprechendes Know-how sinnvoll sind. Aber auch hier ist gerade in der Aufbauphase ein großes persönliches Engagement unverzichtbar.

### **Genehmigungen**

Wohnungsgenossenschaften mit Spareinrichtung unterliegen den Vorschriften des Kreditwesengesetzes, da sie das Einlagengeschäft betreiben, welches als „Bankgeschäft“ definiert ist. Damit sind sie Kreditinstitute, die auf die Annahme von Spareinlagen beschränkt sind, und unterliegen der Genehmigung. Für die Ausgabe von Sparbriefen bedarf es einer gesonderten Genehmigung.

Erfahrungen zeigen, dass der Zeitraum zwischen Antragstellung und Genehmigung rund ein halbes Jahr beträgt. Dabei ist es wichtig, rechtzeitig den Kontakt mit den zuständigen Stellen bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Bundesbank aufzunehmen. Im Rahmen des Gründungsprozesses wird des Weiteren als sinnvoll erachtet, sich externe Beratung zu verschaffen. Möglichkeiten dazu bieten sich u.a. durch die Beratungs- und Schulungsangebote der Prüfungsverbände.

Die BaFin als Aufsichtsbehörde und der GdW als Interessenvertretung sollen die Sicherheit von Spareinrichtungen gewährleisten. Dazu ist bei der BaFin ein Antrag zu stellen, den auch die Deutsche Bundesbank und der GdW erhalten. Die BaFin prüft den Erlaubnisantrag und erteilt der Genossenschaft die Erlaubnis, sofern keine Bedenken bestehen. Zuständig für die Prüfung ist bei der BaFin die Abteilung BA 4. Das Kreditwesengesetz und die Anzeigenverordnung regeln die Inhalte eines solchen Erlaubnisanspruches. Von der Antragstellung bis zur Erlaubniserteilung dauert es ca. drei bis vier Monate.

Auf der Verbandsseite beraten der GdW, der Beirat der Sicherungseinrichtung und der jeweilige Prüfungsverband über die Aufnahme in den Sicherungsfonds. Es empfiehlt sich, den GdW bereits in der Erstellungsphase des Erlaubnisanspruches einzubeziehen, da die BaFin ihre Erlaubnis erst erteilt, wenn der GdW die Aufnahme in den Fonds bestätigt und zum Antrag Stellung genommen hat.

### **Erreichbarkeit und Ausstattung der Spareinrichtung**

Grundsätzlich sollte eine räumliche Nähe zwischen den Mitgliedern und der Genossenschaft resp. der Spareinrichtung ermöglicht werden. Denn die Spareinrichtung selbst als eine Art Bankfiliale spielt nach wie vor eine wichtige Rolle bei der Wahrnehmung und Nutzung derselben. Mehrere Filialen sind in der Regel unwirtschaftlich.

Eine Möglichkeit, den Zugang für die Mitglieder zu erleichtern, besteht in der Kooperation mit Partnern aus der Finanzwirtschaft. Hier bieten sich z.B. Sparkassen oder Volksbanken an. Die Gefahr besteht hierbei allerdings darin, dass das Interesse der kooperierenden Banken eher im Verkauf der eigenen Produkte liegt und möglicherweise dazu führt, dass Kunden abgeworben werden. Aus der Praxis wird diese Variante der Kooperation in einem bekannten Fall praktiziert, vom GdW wurde diese Möglichkeit jedoch untersucht und als nicht empfehlenswert eingestuft.

Die Nutzung des Internets für die Abwicklung der Transaktionen hat sich bei den Spareinrichtungen bisher praktisch nicht durchgesetzt. In einem Fall besteht die Möglichkeit des E-Mail-Banking. Auf diesen Weg können Beträge bis zu 2.000 Euro im Monat per E-Mail auf das Girokonto angewiesen werden. Im Internetauftritt der Genossenschaften werden allerdings aktuelle Informationen über die Spareinrichtungen angeboten. Dazu zählen z.B. die aktuellen Zinskonditionen, teilweise auch als Online-Zinskalkulator.

Der Betrieb einer Spareinrichtung erfordert eine angemessene technische Ausstattung, insbesondere eine auf die Einlagengeschäfte abgestimmte Software, die in der Regel nicht vorhanden ist und erst angeschafft werden muss.

Ein wesentlicher Aspekt sind die erforderlichen baulichen Maßnahmen. Eine Spareinrichtung hat für die Mitglieder die Funktion einer Bank und sollte dementsprechend ausgestaltet sein. Auch eine angemessene technische Ausstattung ist Voraussetzung für den Sparbetrieb. Dazu zählen ein Sicherungssystem und eine Verwahrungsmöglichkeit für die Spareinlagen.

### **Kommunikation und Marketing**

In der Gründungsphase ist die frühzeitige Information der Gremien (Aufsichtsrat, Mitglieder-/Vertreterversammlung) uner-

lässlich. Denn die Gründung einer Spareinrichtung kann nur gemeinsam mit den verschiedenen Akteuren gelingen, nicht zuletzt, da die Satzung geändert und eine Sparordnung verabschiedet werden muss. Daher ist zu Beginn Überzeugungsarbeit notwendig, die ausführliche Informationen sowie die Darlegung der Strategie und der Effekte für die Genossenschaft und ihre Mitglieder umfasst.

Eine frühzeitige, umfassende Kommunikation ist außerdem mit den (potenziellen) Sparern notwendig. Im Hinblick auf das Marketing wird immer wieder das Vertrauen als zentrales Moment für den Erfolg einer Spareinrichtung genannt. Zu diesem sensiblen Bereich der Geldanlage gehören daher eine intensive und kompetente Beratung. Ein weiteres wichtiges Moment des Marketing sind laufenden Anpassungen der Zinsen und die Fortentwicklung der Sparprodukte. Nach Aussagen verschiedener Genossenschaften, ist die Zinshöhe die zentrale Stell-

schraube bei der Steuerung der Einlagen. Sofern die angebotenen Zinssätze über dem marktüblichen Niveau liegen, ist in der Regel ein ausreichender Zufluss gewährleistet.

Diese Zinssensibilität ist in allen Altersgruppen zu beobachten. Insgesamt wird deutlich, dass der Anteil wirtschaftlich orientierter, flexibler Sparer auch unter den älteren Sparern wächst. Gleichzeitig gibt es immer einen Anteil an Sparern, der relativ träge ist.

Marketingmaßnahmen finden in der Regel begleitend statt, vorausgesetzt, dass die jeweilige Spareinrichtung bereits einen entsprechenden Bekanntheitsgrad hat. Spareinrichtungen haben bei den Genossenschaften insgesamt eine lange Tradition und sind zum Teil in den Unternehmen fest verankert. Dies erleichtert auch die Gewinnung neuer Sparer u.a. innerhalb der Familien.

## 5 Inhaberschuldverschreibungen

Die überwiegende Zahl der Genossenschaften hat nicht die notwendige wirtschaftliche Größe, die für die Einrichtung und den Betrieb einer Spareinrichtung sinnvoll ist.<sup>49</sup> Die Ausgabe von Inhaberschuldverschreibungen kann daher eine sinnvolle Alternative zu einer Spareinrichtung darstellen. Mit Inhaberschuldverschreibungen können mit einem wesentlich geringeren organisatorischen Aufwand als bei einer Spareinrichtung vergleichbare Effekte bewirkt werden.

Inhaberschuldverschreibungen sind eine Sonderform der Schuldverschreibung, bei der der Inhaber auf der Urkunde nicht namentlich erwähnt wird. Gesetzlich geregelt sind sie im deutschen Schuldrecht in §§ 793 ff. BGB. Die Ausgabe von Inhaberschuldverschreibungen ist nicht genehmigungspflichtig. Mit diesen Wertpapieren sind keine Stimmrechte verbunden.

Mit der Ausgabe von Inhaberschuldverschreibungen nehmen Genossenschaften praktisch Kredite bei ihren Mitgliedern auf, sodass diese zu Gläubigern ihrer Genossenschaft werden. Die Mitglieder (Gläubiger) erhalten für die Kapitalüberlassung einen in der Urkunde verbrieften Zins, der üblicherweise jährlich ausgezahlt wird. Die Besteuerung der Zinsen erfolgt beim Mitglied über die Einkommensteuererklärung. Darin werden die Zinserträge als Erträge aus sonstigen Kapitalforderungen nach § 20 Abs. 1 Nr. 7 EStG angegeben.

Nach Ablauf der vorher festgelegten Laufzeit erhalten die Mitglieder den Nominalbetrag der Urkunde zurück. Der Zins wird unter Berücksichtigung des wirtschaftlichen Umfeldes von der Genossenschaft selbst bestimmt und liegt üblicherweise über dem Zinssatz vergleichbarer Produkte, wie z.B. dem Sparbuch. Den unterschiedlichen Bedürfnissen der Nachfrager entsprechend, können verschiedene Produkte angeboten werden, die sich nach Volumen, Laufzeiten und Verzinsungen unterscheiden.

In der Regel werden im Rahmen von Inhaberschuldverschreibungen feste Beträge angelegt. Üblicherweise werden Mindestanlagen verlangt, mit Laufzeiten von zwei, drei, fünf oder zehn Jahren. Inhaberschuldverschreibungen mit längeren Laufzeiten können auch mit sich verändernden Verzinsungen und vorzeitigen Kündigungsmöglichkeiten ausgestattet werden. Möglich

sind ebenso Modelle, mit denen z.B. über 30 Jahre monatliche Beträge angespart werden und die somit gut als Altersvorsorgeprodukt geeignet sind.

Mithilfe von Inhaberschuldverschreibungen kann mit sehr geringem Aufwand zusätzliches Kapital für die Genossenschaft generiert werden. Dies stellt eine Form der Selbstfinanzierung dar und kann dazu beitragen, die Finanzierungskosten der Genossenschaft zu verringern. Erfahrungen mit Inhaberschuldverschreibungen haben einzelne Genossenschaften z.B. in Nordrhein-Westfalen und Sachsen-Anhalt, in Einzelfällen wurden mithilfe dieser Schuldverschreibungen bis zu vier Millionen Euro gesammelt. Im Rahmen des Projekts konnte der Bauverein zu Lünen eG als Partner u.a. für den zum Thema Spareinrichtungen durchgeführten Workshop gewonnen werden. Durch die Beteiligung am Projekt konnten die Erfahrungen mit der Ausgabe von Inhaberschuldverschreibungen diskutiert werden.

### 5.1 Chancen und Risiken aus Sicht der Mitglieder und der Genossenschaft

Die Mitglieder können Ersparnisse bei ihrer Genossenschaft in Form von festverzinslichen Inhaberschuldverschreibungen anlegen und sie dadurch wirtschaftlich stärken. Sie stellen aus Sicht der Mitglieder eine flexible Anlagemöglichkeit mit attraktiven Zinskonditionen dar. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass den unterschiedlichen Bedürfnissen angepasste Konditionen möglich sind. So können z.B. feste Beträge mit unterschiedlichen Laufzeiten angelegt oder Beträge in Raten gespart werden.

Für die Mitglieder ergeben sich gegenüber der Nutzung einer Spareinrichtung allerdings auch Risiken, die vor allem darin begründet sind, dass keine Sicherungssysteme bestehen (Sicherungsfonds, Controlling durch GdW und BaFin). Die Besicherung der Beträge erfolgt demnach ausschließlich durch die Genossenschaft als Unternehmen. Eine Insolvenz eines genossenschaftlichen Betriebes wird zwar im Allgemeinen als sehr unwahrscheinlich angesehen, unmöglich ist dies jedoch nicht. Im Fall einer Insolvenz kann das Geld demnach verloren gehen. Die Rückzahlung der Wertpapiere an die Gläubiger erfolgt erst nach

(49) Für einen erfolgreichen Betrieb einer Spareinrichtung kann eine Mindestgröße von 2.500 Wohneinheiten angenommen werden, vgl. Kap. 4.2.

allen anderen Gläubigern (Nachrangabrede), aber vor den Mitgliebereinlagen.

Inhaberschuldverschreibungen können für die Genossenschaft eine zusätzliche Finanzierungsquelle darstellen und somit die Eigenkapitalbasis verbessern und sich positiv auf die Basel-II-Beurteilung auswirken. Gleichzeitig ist dies eine Form genossenschaftlicher Selbstfinanzierung. Sie bieten eine Alternative zur Spareinrichtung und können ggf. auch als Vorstufe für eine Spareinrichtung genutzt werden. Demgegenüber erfordert die Ausgabe von Inhaberschuldverschreibungen einen geringeren organisatorischen Aufwand als der Betrieb einer Spareinrichtung. Es besteht kein Genehmigungserfordernis. Hinzu kommt, dass bei Inhaberschuldverschreibungen im Gegensatz zu Produkten einer Spareinrichtung kein Kapitalertragsteuervorabzug notwendig ist. Aufgrund der geringen gesetzlichen Anforderungen zeigt sich eine hohe Variabilität bei der Ausgestaltung.

Voraussetzung für die erfolgreiche Emission von Inhaberschuldverschreibungen ist das Vertrauen der Mitglieder. Ohne dieses Vertrauen kann die Ausgabe von Schuldverschreibungen nicht funktionieren. Ein verantwortungsvoller Umgang mit dem Geld und die Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit ist daher unabdinglich.

Wie bei Spareinrichtungen auch, müssen die Rückzahlungstermine aufeinander abgestimmt werden, um ein Liquiditätsrisiko zu vermeiden.

## 5.2 Emission von Inhaberschuldverschreibungen

Bevor eine Emission von Wertpapieren möglich ist, muss die Genossenschaft prüfen, ob die Satzung eine Herausgabe von Wertpapieren zulässt oder ob eine Satzungsänderung notwendig ist. Die Ausgabe von Wertpapieren bedarf dann außerdem der Zustimmung der Mitglieder (Dreiviertelmehrheit der Mitglieder- bzw. Vertreterversammlung). Das gesammelte Kapital stellt in der Bilanz Fremdkapital dar. Die Bilanzierung erfolgt als Verbindlichkeit oder in einer gesonderten Position.

Bei der Ausgabe sollte darauf geachtet werden, dass das Bezugsrecht nur für Mitglieder gilt. Die Ausgabe an Nicht-Mitglieder ist zwar möglich, aber nicht empfehlenswert, weil dann die Erstellung eines Verkaufsprospektes notwendig wird. Dies ist nicht

nur mit erheblichem Aufwand verbunden, sondern bedeutet auch, dass die Genossenschaft in Prospekthaftung tritt. Hinzu kommt, dass die genossenschaftliche Selbstfinanzierung, d.h. durch die Mitglieder, ein wichtiges Argument für die Vermarktung und das Vertrauen der Anleger ist.

Für die Ausgabe von Wertpapieren sind fälschungssichere Urkunden, die bei einer Wertpapierdruckerei erworben werden können, notwendig. Der Druck kann durch die Genossenschaft selbst erfolgen. Die Urkunden müssen nummeriert sein und folgende Angaben enthalten:

Bezeichnung als Inhaberschuldverschreibung

- Angabe des Schuldners (Genossenschaft) und des Nominalbetrages
- Konditionen (Zinssatz, Laufzeit, Kündigung, Verjährung, Erfüllung)
- Gerichtsstand
- Unterschrift des Schuldners

Bei der Ausgabe muss die Genossenschaft ein Gläubigerbuch führen, in dem die Ausgabe der Wertpapiere dokumentiert wird.

Die Öffentlichkeitsarbeit sollte das Vertrauen in die Genossenschaft in den Mittelpunkt stellen. Unter den Anbietern von Inhaberschuldverschreibungen, die keine Genossenschaften sind, befanden sich in jüngster Vergangenheit auch unseriöse Firmen, die mit hohen Zinsversprechungen locken, aber z.T. die Rückzahlung des Kapitals nicht erbringen. Diesem Negativeimage sollten Genossenschaften gezielt entgegen treten. Dabei ist es wichtig, offensiv mit dem Thema Sicherheit umzugehen und auf die Risiken, die mit einer solchen Geldanlage verbunden sind, aufmerksam zu machen.

Wichtig ist auch, den Mitgliedern diese Angebote als mögliche Form der Altersvorsorge bewusst zu machen und so eine hohe Akzeptanz zu erreichen. Bei der Werbung können ebenso wie bei einer Spareinrichtung die Möglichkeiten des Direktmarketing genutzt werden. Mitglieder und Neumitglieder können z.B. im Rahmen der Mitgliederverwaltung auf die Angebote angesprochen werden. Noch größere Effekte erreicht man durch gezielte Anschreiben an die Mitglieder.

Auch die Urkunde selbst sollte als Marketingmittel genutzt werden. Bei der Gestaltung der Urkunden bietet sich die Möglichkeit, diesen einen eigenen Charakter zu

geben und durch Logo, Gestaltung und Namensgebung einen Bezug zur Genossenschaft herzustellen.

### 5.3 Exkurs: Genussscheine

Eine weitere in der Vergangenheit praktizierte Möglichkeit ist die Herausgabe von Genussscheinen, die ebenfalls Wertpapiere darstellen. Genussscheine sind im Vergleich zu Inhaberschuldverschreibungen flexibler, da es keine gesetzlichen Regelungen dazu gibt. Im Unterschied zu Inhaberschuldverschreibungen ist prinzipiell eine

Gewinn- (und Verlust-) beteiligung möglich, womit Genussrechte aktienähnlichen Charakter haben. Im genossenschaftlichen Kontext spielen solche aktienähnlichen Genussscheine aber keine Rolle. Auch die festverzinsliche Variante wird inzwischen von Genossenschaften nicht mehr angeboten, da diese seit 2005 durch die BaFin genehmigungspflichtig und daher mit einem größeren Aufwand als Inhaberschuldverschreibungen verbunden ist. Hinzu kommt, dass ein Kapitalertragsteuervorabzug notwendig ist.

## 6 Verwendung der Ersparnisse zur Senkung der Wohnkosten

### 6.1 Grundsätzliche Möglichkeiten

Das Grundprinzip der genossenschaftlichen Altersvorsorge besteht darin, dass die Genossenschaft ihren Mitgliedern die Möglichkeit bietet, einen Kapitalstock anzusparen, der in der Verwendungsphase zur Reduzierung der Wohnkosten eingesetzt wird. In den drei vorangegangenen Kapiteln wurden als mögliche grundsätzliche Optionen für die Kapitalstockbildung der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile (Kap. 3), das Angebot von Sparprodukten im Rahmen einer Spareinrichtung (Kap. 4) sowie die Beteiligung über Inhaberschuldverschreibungen (Kap. 5) dargestellt.

Auch für die Verwendung des aufgebauten Kapitalstocks zur Senkung der Wohnkosten nach Eintritt in den Ruhestand wurden verschiedene Optionen untersucht:

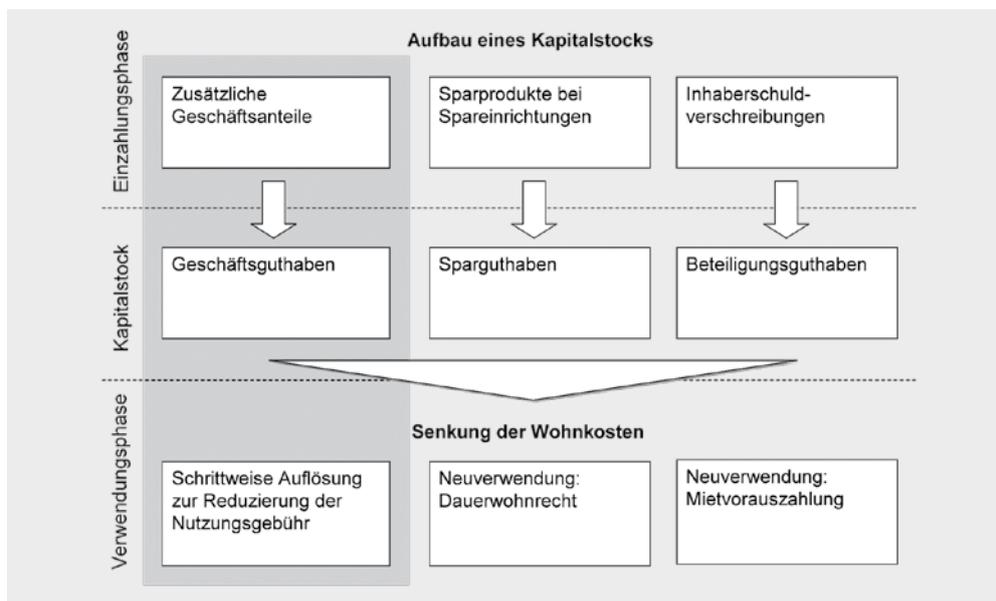
- Schrittweise Auflösung zur Reduzierung der Nutzungsgebühr
- Einmalauszahlung und Erwerb eines Dauerwohnrechts (Kap. 7)
- Einmalauszahlung und Leistung einer Mietvorauszahlung (Kap. 8)

Sämtliche Möglichkeiten sind in der nachstehenden Übersicht zusammengefasst:

Die genossenschaftliche Altersvorsorge bietet dem Mitglied die Freiheit, nach Abschluss der Ansparphase – sowie insbesondere im Falle des zusätzlichen Anteilsenerwerbs im Prinzip auch zu Zeitpunkten davor und danach – wieder aus der genossenschaftlichen Altersvorsorge auszuweisen. Im Rahmen einer staatlichen Förderung, wie z.B. bei „Riester“-Produkten wäre ein solcher Ausstieg allerdings mit der Rückzahlung des Förderanteils verbunden.

Die verschiedenen Optionen für die Einzahlungsphase sind grundsätzlich frei mit den verschiedenen Optionen für die Verwendungsphase kombinierbar. Die Wohnungsgenossenschaften sollten sowohl im Hinblick auf die Einzahlungsphase als auch auf die Verwendungsphase die verschiedenen Konzepte prüfen, um ihren Mitgliedern eine auf die Möglichkeiten bzw. Bedürfnisse der Wohnungsgenossenschaft und des einzelnen Mitglieds gleichermaßen zugeschnittene Lösung sowie eventuell Wahlmöglichkeiten anzubieten.

Abbildung 66  
Möglichkeiten genossenschaftlicher Altersvorsorge



## 6.2 Das Anteilsmodell als Basismodell für die genossenschaftliche Altersvorsorge

Betrachtet man die gesamte Altersvorsorge, d.h. die Ein- und Auszahlungsphase gemeinsam, stellt sich der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile (Einzahlungsphase, nach Einzahlungsplan) und die anschließende schrittweise Auflösung des gebildeten Kapitalstocks (sukzessive Kündigung der Geschäftsanteile; Verwendungsphase, nach Auszahlungsplan) als das für das Gros der Wohnungsgenossenschaften praktikabelste Konzept dar. Es kann daher auch als „Basismodell“ bezeichnet werden. Für dieses Anteilsmodell spricht außerdem aus Vermarktungssicht:

- Der Anteilserwerb und deren spätere Verrechnung mit den Nutzungsgebühren kann nur durch Wohnungsgenossenschaften angeboten werden. Dadurch bietet es die Möglichkeit eines Alleinstellungsmerkmals genossenschaftlichen Wohnens. Es ist damit *der* genossenschaftliche Weg der Altersvorsorge.
- Mit dem Anteilserwerb an sich sind alle Mitglieder vertraut. Wenngleich es sich um Beteiligungs- und damit grundsätzlich risikobehaftetes Kapital handelt, ist das Vertrauen aufgrund positiver Erfahrungswerte der Mitglieder (insbesondere bei regelmäßiger Dividendenausschüttung in konstanter Höhe über Jahre und Jahrzehnte) in der Regel ausgeprägt.
- In vielen Wohnungsgenossenschaften gibt es bereits die Möglichkeit, über die Pflichtanteile hinaus freiwillig zusätzliche Geschäftsanteile zu zeichnen; somit ist nicht nur der Anteilserwerb allgemein, sondern auch der Erwerb zusätzlicher Anteile für die Mitglieder eine vertraute oder zumindest bekannte Anlagemöglichkeit.
- Die Befragungsergebnisse der Mitgliederbefragung<sup>50</sup> unterstützen, was entsprechend nahe liegend ist: Ein Gros der Mitglieder kann sich gut vorstellen, zusätzliche Geschäftsanteile für die Altersvorsorge zu zeichnen.
- Der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile bietet über die gesamte Laufzeit (Einzahlungsphase und Auszahlungsphase) ein Höchstmaß an Transparenz, Kontinuität und zugleich Flexibilität.

Im Rahmen des Forschungsprojektes wurde auch die praktische Umsetzung des Anteilsmodells im Hinblick auf die Auszahlungsphase/Altersphase untersucht. Grundsätzlich liegt ein entscheidender Vorteil für das Mitglied in einer flexiblen Ausgestaltung einschließlich der Verwendungsphase. Das Mitglied hat ein Interesse, bei Eintritt in den Ruhestand über die Dauer der Auszahlungsphase und damit die Höhe der monatlichen Auszahlung sowie über die mögliche Sofortauszahlung eines Teilbetrages für andere Zwecke zu bestimmen.

Umgekehrt benötigt die Wohnungsgenossenschaft frühzeitig Planungssicherheit in Bezug auf den Kapitalabfluss durch die Auszahlungen. Deshalb sollte beizeiten ein verbindlicher Auszahlungsplan zwischen Wohnungsgenossenschaft und Mitglied vereinbart werden. Da Klarheit und Kontinuität des Auszahlungsvorgangs auch im Interesse des Mitglieds im Ruhestand sind und der Wunsch nach Flexibilität in der Verwendungsphase zugleich in den Hintergrund tritt, ist die Vereinbarung eines Auszahlungsplans im gegenseitigen Interesse.

Im Regelfall wird sogar schon zu Beginn der Einzahlungsphase eine Vereinbarung über die Auszahlungsphase zwischen Wohnungsgenossenschaft und Mitglied geschlossen werden. Hintergrund: Das Mitglied möchte die Höhe seiner monatlichen Einzahlung auf das Erreichen einer bestimmten monatlichen Wohnkostenentlastung im Alter abstellen und diesen Gesamtverlauf seiner Altersvorsorge schriftlich fixiert wissen. Das allgemeine Kündigungsrecht, und damit die Möglichkeit, im Rahmen der regulären Kündigungsfrist für die zusätzlichen Geschäftsanteile jederzeit wieder aus der Altersvorsorge aussteigen zu können, bleibt unberührt.

Ein Auszahlungsplan ist auch notwendig als Grundlage für einen Zeitplan zur Kündigung der gezeichneten zusätzlichen Geschäftsanteile. Nur so kann die Wohnungsgenossenschaft das Mitglied dabei unterstützen, rechtzeitig den nächsten Geschäftsanteil zu kündigen, um mit der Auszahlung fortfahren zu können.

Alternativ zu einer direkten monatlichen Auszahlung im Sinne einer Altersrente kann die Wohnungsgenossenschaft mit dem Mitglied auch vereinbaren, eine direkte Verrechnung mit dem Nutzungsentgelt vorzunehmen, wodurch eine unmittelbare Wohnkostensenkung erfolgt.

(50)  
Mitgliederbefragung BBR 2005  
(siehe Kap. 3).

Im Rahmen eines Auszahlungsplans sind zu regeln:

*Monatlicher Auszahlungsbetrag (Auszahlungsdauer)*

Zu fixieren ist der monatliche Auszahlungsbetrag. Aus diesem, der Höhe des erreichten Kapitalstocks und den voraussichtlichen Dividenden/Zinsausschüttungen errechnet sich eine voraussichtliche Auszahlungsdauer bis zum vollständigen Verzehr des Kapitalstocks. Um sicherzustellen, dass die Altersrente in jedem Fall bis zum Lebensende läuft oder dass darüber hinaus ein Restbetrag zum Vererben verbleibt, wählt das Mitglied eine entsprechend lange voraussichtliche Laufzeit, die mit großer Wahrscheinlichkeit eine realistische Lebenserwartung übersteigt.

*Annahme über die zukünftige Dividendenhöhe/Angabe der Verzinsung*

Auf das abschmelzende Geschäftsguthaben werden weiterhin die ggf. zur Ausschüttung kommenden Dividenden gezahlt und dem Geschäftsguthaben gutgeschrieben. Ob und in welcher Höhe eine Dividende ausgeschüttet wird, kann von der Wohnungsgenossenschaft nicht verbindlich zugesagt werden. Da die Dividende Einfluss auf die Berechnung des monatlichen Auszahlungsplans hat, muss insoweit mit Annahmen gearbeitet werden.

Im Auszahlungsplan sollte ausgewiesen werden, welcher Anteil an der über den gesamten Zeitraum zur Auszahlung kommenden Altersrente aus den weiterhin gutgeschriebenen voraussichtlichen Dividendenausschüttungen stammen wird. So wird für das Mitglied deutlich, welcher Anteil seiner Rente über die Gesamtlaufzeit sich aus dem bereits vorhandenen Kapitalstock speist und damit in diesem Sinne bereits „sicher“ ist.

Die Zahlung von Zinsen anstelle einer Dividende auf die zusätzlichen Geschäftsanteile bietet hingegen den Vorteil, dass Zinshöhe und Zinszahlung verbindlich zugesagt werden können, soweit hierfür tatsächlich Überschüsse im erforderlichen Umfang erwirtschaftet werden (die Auszahlung von Zinsen unterliegt nicht der jährlichen Beschlussfassung).

*Kündigungsplan*

Aus der Höhe der monatlichen Auszahlung im Verhältnis zur Höhe des einzelnen Geschäftsanteils ergibt sich ein Turnus, in dem das Mitglied die Geschäftsanteile nach und nach kündigen muss, damit das Geschäftsguthaben nach Plan zur Auszahlung kommen kann.

In der praktischen Umsetzung sollte die Genossenschaft ein nach Möglichkeit weitgehend automatisiertes Verfahren entwickeln, mit dem sie das Mitglied bei der laufenden/termingerechten Kündigung der Geschäftsanteile im Rahmen der Genossenschaftsgesetzgebung unterstützt.

*Allgemeines Kündigungsrecht*

Damit die grundsätzliche Freiheit des Mitglieds, aus der Altersvorsorge auszusteigen, auch in der Verwendungsphase gewahrt bleibt, muss ihm jenseits des Kündigungsplans unbenommen bleiben, von seinem allgemeinen Kündigungsrecht gemäß § 67 GenG Gebrauch zu machen. Dieser Fall kann z.B. eintreten, wenn sich Perspektiven und Lebensplanung ändern, etwa wenn sich durch eine schwere Erkrankung eine kürzere Lebenserwartung abzeichnet.

*Ggf. direkte Verrechnung der Auszahlungen mit dem Nutzungsentgelt*

Anstelle der monatlichen Auszahlung wird die monatliche Verrechnung des festgelegten Auszahlungsbetrages mit dem laut Dauernutzungsvertrag monatlich zu entrichtenden Nutzungsentgelt vereinbart. Der bestehende Dauernutzungsvertrag bleibt davon im Übrigen unberührt. Intern muss die Wohnungsgenossenschaft ein Instrumentarium schaffen, um die Verrechnung administrativ, technisch und buchhalterisch umzusetzen.

Mit der Formulierung dieser konkreten Anforderungen an den mit dem Mitglied im Rahmen des Anteilsmodells zu schließenden Auszahlungsvertrag wurde den Wohnungsgenossenschaften im Handbuch ein Instrumentarium zur Verfügung gestellt, das sie in der praktischen Umsetzung des Basismodells unmittelbar unterstützt.

## 7 Dauerwohnrecht

### 7.1 Untersuchungskonzept

Die Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften hat in ihren Empfehlungen unterschiedliche Modelle vorgestellt, um den Mitgliedern Angebote zur Wohnkostenreduzierung im Alter zur Verfügung zu stellen. Eine der von der Kommission aufgezeigten Möglichkeiten für ein Altersvorsorgeangebot stellt der Erwerb von Dauerwohnrechten (§§ 31ff. WEG) dar. Hierbei ist – nach dem Erwerb des Dauerwohnrechts durch das Mitglied – während der Laufzeit kein Nutzungsentgelt zu entrichten und das Dauerwohnrecht kann zudem auf die spezifischen Bedürfnisse im Alter hin ausgestaltet werden.

Ziel des Projektes war daher zu überprüfen, inwieweit sich das Dauerwohnrecht für ein genossenschaftliches Angebot für die Altersvorsorge eignet. Darauf aufbauend wurden Empfehlungen für die Entwicklung eines Altersvorsorgemodells „Dauerwohnrecht“ abgeleitet. Dabei geht es im Wesentlichen um:

- die Vorteilhaftigkeit des Dauerwohnrechts aus Sicht der Genossenschaft,
- die Vorteilhaftigkeit und die Altersvorsorgefunktion des Dauerwohnrechts aus Sicht des Mitglieds und um
- die Umsetzbarkeit bzgl. der rechtlichen, steuerlichen, finanziellen und wohnungswirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Hierzu wurden die folgenden Arbeitsschritte durchgeführt:

- *Ermittlung der Rahmenbedingungen zum Dauerwohnrecht (Expertise):* Um die wesentlichen rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Dauerwohnrechts zu klären, wurde eine Expertise zum Dauerwohnrecht<sup>51</sup> erarbeitet. Diese diente zusammen mit der GdW-Arbeitshilfe<sup>52</sup> als wesentliche Grundlage für die Behandlung des Dauerwohnrechts im gesamten Forschungsprojekt.
- *Berechnung von finanziellen Effekten des Dauerwohnrechts:* Es wurden Modellrechnungen durchgeführt, die sich beim Verkauf von Dauerwohnrechten ergebenden monetären Konsequenzen für die Genossenschaft und das Mitglied aufzeigen. Der vorliegende Bericht enthält

Beispielrechnungen zur Wertermittlung von Dauerwohnrechten und den finanziellen Konsequenzen für Genossenschaft und Mitglieder. Dabei geht es auch um die Vorteilhaftigkeit des Dauerwohnrechtes gegenüber der Miete und dem Eigentum.

- *Ermittlung von Einflussfaktoren zur stärkeren Verbreitung des Dauerwohnrechts:* Bei den Expertengesprächen mit praxiserfahrenen Genossenschaften wurde darauf geachtet, eine möglichst große Bandbreite an Erfahrungen widerzuspiegeln, d.h. die einbezogenen Genossenschaften unterscheiden sich im Hinblick auf ihre wohnungswirtschaftlichen Daten, ihre Marktsituation und den Einsatz des Dauerwohnrechts. Darüber hinaus wurde ein Fachgespräch zum Dauerwohnrecht mit verschiedenen Experten, die über Erfahrungen mit dem Dauerwohnrecht verfügen, geführt. Dabei konnten weitere Hinweise zur Praktikabilität des Dauerwohnrechtes sowie zur Ermittlung geeigneter Zielgruppen und Objekte gewonnen werden.

Im Forschungsverlauf wurden weitere Gespräche mit Experten aus den Bereichen Finanzierung und Wertermittlung geführt und spezifische Fragestellungen zu diesen Bereichen erörtert. Dazu zählen z.B.:

- Inwieweit bietet sich die Vergabe von Dauerwohnrechten als zusätzliches Finanzierungsinstrument für Wohnungsgenossenschaften an? In welchem Maße kann durch das Dauerwohnrecht Liquidität gewonnen werden? Welche Wirkungen kann das Dauerwohnrecht im Zusammenhang mit Basel II entfalten?
- Welche Aspekte müssen in Bezug auf Finanzierungsmanagement bei der Vergabe von Dauerwohnrechten berücksichtigt werden? Welche Auswirkungen sind auf die Liquiditätsentwicklung zu erwarten? Wie kann hier möglicherweise entstehenden Problemen Rechnung getragen werden?
- Inwieweit sind Finanzierungsinstitute bereit, die Finanzierung des Dauerwohnrechtserwerbs durch das Mitglied zu unterstützen? Welche Möglichkeiten der Finanzierung sind sinnvoll und praktikabel?

(51) Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR): Expertise Dauerwohnrecht, BBR-Online-Publikation, Oktober 2005.

(52) GdW Bundesverband deutscher Wohnungsunternehmen e.V.: Das Dauerwohnrecht nach Wohnungseigentumsgesetz. Neue Möglichkeiten für Wohnungsunternehmen, GdW Arbeitshilfe 44, November 2003.

- Welche Besonderheiten müssen bei der Bewertung von Dauerwohnrechten berücksichtigt werden? Wie wird die Höhe der Entschädigung des Dauerwohnberechtigten im Falle der vorzeitigen Rückgabe bzw. des Heimfallanspruchs berechnet?
- *Mitgliedergespräche:* Um die Bedarfe der Mitglieder als entscheidende Faktoren zu ermitteln, wurden wie bei den anderen Themenkomplexen „Anteilmodell“ und „Spareinrichtungen“ Mitgliedergespräche durchgeführt. Die Mitgliedergespräche in Kleingruppen ermöglichen es, die Bedürfnisse und mögliche Bedenken von Dauerwohnrechtinhabern und Interessenten zu ermitteln. Der ursprüngliche Ansatz, aufbauend darauf auch zum Thema Dauerwohnrecht repräsentative Mitgliederbefragungen durchzuführen, wurde nicht weiter verfolgt. Die durchgeführten Expertengespräche gaben Hinweise darauf, dass das Thema Dauerwohnrecht aus Sicht der Mitglieder als außerordentlich komplex wahrgenommen wird und eine Befragung daher nicht zielführend sein dürfte.
- *Begleitung der Forschung:* Das Forschungsprojekt wurde durch eine Expertenrunde begleitet. Dieser Expertenrunde gehörten neben Vertretern von Genossenschaften, die das Dauerwohnrecht bereits praktizieren, auch Vertreter von genossenschaftlichen Institutionen (Verbänden) etc. an. Es wurde eine Sitzung als „Fachgespräch Dauerwohnrecht“ durchgeführt. Mithilfe der Integration des Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW) in die Arbeitsgruppe wurden insbesondere die Erfahrungen des VNW im Hinblick auf vertragsrechtliche Aspekte beim Dauerwohnrecht berücksichtigt.

Bereits frühzeitig im Forschungsverlauf zeichnete sich ab, dass Eignung und Nutzung des Dauerwohnrechts stark von der jeweiligen Situation in der einzelnen Genossenschaft sowie der Eignung des einzelnen Objekts abhängen. Im Vordergrund steht deshalb, aus den bisherigen objektbezogenen Erfahrungen für das Dauerwohnrecht als Altersvorsorgeprodukt allgemeine und damit übertragbare Rückschlüsse zu ziehen. D.h. den Genossenschaften sollte ermöglicht werden für die eigene Situation zu ermitteln, ob und in welchen Bereichen die Nutzung des Dauerwohnrechts zur Altersvorsorge Erfolg versprechend sein kann.

## 7.2 Dauerwohnrecht und Wohnungsgenossenschaften

### Allgemeiner Stand und Verbreitung von Dauerwohnrechten

Eine flächendeckende Erhebung der Dauerwohnrechte konnte im Rahmen der Untersuchung nicht durchgeführt werden. In die Untersuchung wurden fünf Genossenschaften einbezogen, die für ihre Erfahrungen mit Dauerwohnrechten bekannt sind. Es kann davon ausgegangen werden, dass der überwiegende Teil der bestehenden Dauerwohnrechte damit erhoben wurde.

Im Rahmen des Forschungsprojektes wurden mit vier dieser Genossenschaften Expertengespräche durchgeführt. Ebenso mit zwei weiteren, die konzeptionelle Ansätze erarbeitet, diese aber aus verschiedenen Gründen nicht weiter verfolgt haben. Diese Ansätze unterscheiden sich im Wesentlichen im Hinblick auf

- die Laufzeit des Dauerwohnrechtes (befristet, unbefristet),
- die Art der Objekte (Neubau, Bestand) und
- die Genossenschaft (Neugründung, Bestandsgenossenschaft).

Das unbefristete Dauerwohnrecht ist aufgrund seiner unbegrenzten Laufzeit mit dem Wohneigentum vergleichbar. Aufgrund der Preisgestaltung – i.d.R. der Wert der Immobilie verringert um einen Abschlag – eignet es sich gut für Neubauprojekte, da auf diese Weise die gesamten Baukosten aufgebracht werden können. In der Untersuchung nutzen drei Genossenschaften diese Möglichkeit. Zwei Genossenschaften wurden aus Initiativen heraus zum Zweck der Entwicklung von Wohnprojekten gegründet und nutzen das Dauerwohnrecht zur Aufbringung des notwendigen Kapitals. Dabei wurde jeweils die Eigentumsförderung in Form der Eigenheimzulage genutzt und in einem Fall zusätzlich Mittel aus der Landesförderung. Es ist jedoch genauso möglich, das unbefristete Dauerwohnrecht für Wohnungen im Bestand anzubieten.

Das Dauerwohnrecht wird in befristeter Form von zwei großen Genossenschaften angeboten. Eine Genossenschaft bietet ihren Mietern die jeweiligen Bestandswohnungen an. Eine weitere Genossenschaft bietet das befristete Dauerwohnrecht auch

für neu errichtete Einfamilienhäuser an, wenngleich deutlich geworden ist, dass das befristete Dauerwohnrecht im Rahmen des Neubaus ungeeignet ist, da die Baukosten auf diese Weise nicht gedeckt werden können.

Insgesamt werden von den untersuchten Genossenschaften rund 120 unbefristete, aber nur rund zehn befristete Dauerwohnrechte vergeben. Das unbefristete Dauerwohnrecht spielt aus den genannten Finanzierungsgründen zurzeit eine größere Rolle, jedoch ist zu erwarten, dass das befristete Dauerwohnrecht mit dem Wegfall der Eigenheimzulage an Attraktivität gewinnt.

Anhand der hier untersuchten Modelle lassen sich jedoch nur in geringem Maße Rückschlüsse auf den Umgang mit dem Dauerwohnrecht aus Sicht der Genossenschaft ziehen, da die verschiedensten Variante Anwendung finden, wie Tabelle 25 zeigt.

Ein wesentliches Argument für die Entwicklung von Dauerwohnrechtsangeboten ist die mit dem Wohneigentum vergleichbare Wohnsicherheit und die demgegenüber vergleichsweise geringeren Kosten. Die Analyse der vorhandenen Angebote bestätigt dies (vgl. Tab. 26). Befristete Dauerwohnrechte mit einer Laufzeit von nur 10 Jahren können z.B. für etwas mehr als 30.000 Euro erworben werden. Die unbefristeten Dauerwohnrechte sind im Hinblick auf den Preis vergleichbar mit dem Erwerb von Eigenheimen. Jedoch sind die

Preise mit 1.500 bis 1.600 Euro/m<sup>2</sup> für Neubau vergleichsweise günstig. Um hier zu einer abschließenden Beurteilung zu kommen, werden im weiteren Forschungsverlauf vergleichende Marktanalysen vorgenommen.

Neben den hier genannten wurden Genossenschaften in die Untersuchung einbezogen, die das Dauerwohnrecht aus unterschiedlichen Gründen (noch) nicht anbieten. Während eine Genossenschaft auf eine Veröffentlichung in der Mitgliederzeitschrift praktisch keine Resonanz erfahren hat, haben zwei weitere Genossenschaften die Entwicklung eines entsprechenden Produktes geprüft und zunächst abgelehnt. Dabei wurden unterschiedliche Bedenken und Risiken in die Betrachtung einbezogen:

- Fragen der angemessenen Kaufpreisfindung beim befristeten Dauerwohnrecht,
- Fragen der Berücksichtigung der Verwaltungs- und Instandhaltungskosten bei der Kapitalisierung,
- Kapitalisierung zukünftiger Gewinne ohne Liquiditätszufluss,
- Vermarktungs-, Leerstands- und Liquiditätsrisiken bei Rücknahme des Dauerwohnrechtes bei Heimfall,
- Bereitschaft der Genossenschaft, den Erwerber bei der Finanzierung zu unterstützen (Kreditgeschäfte sind zudem für Genossenschaften mit Spareinrichtung problematisch).

Tabelle 25  
Übersicht der erfassten Anbieter von Dauerwohnrechten

Genossenschaft	Größe der Genossenschaft	Dauerwohnrechte	
Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG	rd. 6.200 Wohnungen	7 Verträge mit Laufzeiten von 10, 20, 30 Jahren	• Dauerwohnrechte ausschließlich im Bestand
WG Einheit eG, Chemnitz	rd. 7.500 Wohnungen	Laufzeiten wählbar zwischen 10 und 30 Jahren; 3 Verträge abgeschlossen	• Dauerwohnrechte im Neubau (Einfamilienhäuser)
gebeg, Potsdam	51 Wohnungen	51 unbefristete Dauerwohnrechte	• eigentumsorientierte Genossenschaft, gegründet 2001 • 2- bis 4-Zimmer-Wohnungen neu errichtet
Vereinigte Wohnstätten von 1889 Kassel eG	rd. 4.500 Wohnungen	ca. 40 unbefristete Dauerwohnrechte	• Dauerwohnrechte im Bestand und im Neubau
Wohnsinn Darmstadt eG	39 Wohnungen, 30 Wohnungen im Bau	26 unbefristete Dauerwohnrechte	• Genossenschaft gegründet 1998 • öffentlich geförderte Mietwohnungen und Dauerwohnrechte

Tabelle 26  
Preise für Dauerwohnrechte

Genossenschaft	Preise für Dauerwohnrecht (Beispiele)	Entgelt
Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG	Wohnung mit 57,50 m <sup>2</sup> Wohnfläche: • Laufzeit 10 Jahre: 33.500 € (583 €/m <sup>2</sup> ) • Laufzeit 20 Jahre: 56.100 € (976 €/m <sup>2</sup> )	Einmalzahlung zzgl. • Betriebskosten • Verwaltungskostenpauschale 250 € jährlich • Instandhaltungspauschale 0,50 €/m <sup>2</sup>
WG Einheit eG, Chemnitz	Einfamilienhaus mit 110 m <sup>2</sup> Wohnfläche: • Einmalzahlung 20.000 € zzgl. • monatliches Nutzungsentgelt nach Laufzeit: • 10 Jahre: 555 € • 20 Jahre: 637 € • 30 Jahre: 665 €	Einmalzahlung zzgl. monatliches Nutzungsentgelt zzgl. • Betriebskosten 250 €
Vereinigte Wohnstätten von 1889 Kassel eG	Reihenhaus mit 133 m <sup>2</sup> Wohnfläche, 215 m <sup>2</sup> Grundstück: • unbefristete Laufzeit: 199.000 € (1.496 €/m <sup>2</sup> )	Einmalzahlung i.H.v. 20.000 € zzgl. monatliche Belastung von ca. 900 €/mtl. inkl. • Finanzierung, • Betriebskosten, • Instandhaltung.
Wohnsinn Darmstadt eG	Wohnung mit 108 m <sup>2</sup> Wohnfläche: • unbefristete Laufzeit: 177.000 € (1.650 €/m <sup>2</sup> )	Einmalzahlung zzgl. • Instandhaltung 5 €/m <sup>2</sup> p.a. • 170 € p.a.

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE

Die vergleichsweise geringe Verbreitung von Dauerwohnrechten verdeutlicht, dass es sich beim Dauerwohnrecht eher um ein „Nischenprodukt“ handelt. In den Gesprächen mit den jeweiligen Anbietern ist deutlich geworden, dass das Dauerwohnrecht für die einzelne Genossenschaft neben den originären Aufgabenbereichen nur ein ergänzendes Geschäftsfeld darstellen wird, nicht zuletzt, da mit hohen Anteilen an Dauerwohnrechten das Liquiditätsrisiko durch Zahlung von Heimfallentschädigungen steigt. Das Dauerwohnrecht stellt zudem hinsichtlich der Auswahl geeigneter Objekte insgesamt eher eine Einzelfalllösung dar.

### Rechtliche Einordnung

Das Dauerwohnrecht nach § 31 Abs. 1 Satz 1 Wohnungseigentumsgesetz (WEG) stellt eine rechtliche Belastung eines Grundstücks dar. Der Dauerwohnberechtigte ist dazu berechtigt, unter Ausschluss des Eigentümers eine bestimmte Wohnung in einem auf dem Grundstück errichteten oder noch zu errichtenden Gebäude zu bewohnen oder in anderer Weise zu nutzen. Das Dauerwohnrecht gibt demnach allgemein die Befugnis, die Wohnung, auf die es sich bezieht, zu nutzen. Dies schließt die Möglichkeit ein, die Wohnung auch zu vermieten.

Das Dauerwohnrecht ist ein dingliches Recht am Grundstück, das die ausschließliche Befugnis zur Nutzung einer Wohnung

gewährt. Es hat nicht (wie das Erbbaurecht) den Charakter eines grundstücksgleichen Rechts, sondern ist nur eine Dienstbarkeit. Dadurch kann das Dauerwohnrecht seinerseits nur mit einem Nießbrauch, nicht aber mit dinglichen Rechten belastet werden, wie sie an Grundstücken oder grundstücksgleichen Rechten möglich sind.

Der Inhalt des Dauerwohnrechtes wird bestimmt durch die gesetzliche Regelung in den §§ 31 bis 42 WEG und durch die Vereinbarungen der Beteiligten. Es kann „schuldrechtsähnlich“ (befristet) und „eigentumsähnlich“ (unbefristet) ausgestaltet werden. Das Gesetz selbst regelt lediglich die dingliche Seite des Dauerwohnrechtes, soweit es erforderlich ist. Die Ausgestaltung der schuldrechtlichen Beziehungen zwischen Berechtigtem und Eigentümer bleibt im Wesentlichen der Vereinbarung der Beteiligten überlassen, was das Dauerwohnrecht sehr flexibel macht. Hierbei ergibt sich ein wesentlicher Vorteil des Dauerwohnrechtes gegenüber dem Wohneigentum. So ist z.B. die Anpassung der Wohnverhältnisse durch Tausch der Dauerwohnrechtswohnung innerhalb einer Genossenschaft denkbar.

### Funktion des Dauerwohnrechtes für die Genossenschaften

Das Dauerwohnrecht kann für die Genossenschaften ein Finanzierungsinstrument darstellen, da durch den Verkauf von

Dauerwohnrechten ein erheblicher Liquiditätszufluss ermöglicht wird und dabei möglicherweise stille Reserven realisiert werden. Das Dauerwohnrecht stellt insofern eine attraktive Möglichkeit dar, weil damit kein Substanzverlust verbunden ist und das genossenschaftliche Grundeigentum erhalten bleibt. Die Wohnung fällt im Zuge des Heimfalls an die Genossenschaft zurück.

Der Finanzierungseffekt kommt vor allem zur Geltung, wenn die Kosten für das Dauerwohnrecht als Einmalentgelt gezahlt werden und somit die zukünftigen Mietzahlungen, quasi als Mietvorauszahlung, der Genossenschaft in kapitalisierter Form zufließen. Die Genossenschaft hat dann die Möglichkeit, diese liquiden Mittel in die Weiterentwicklung des Unternehmens zu investieren, sodass diese Finanzierungsalternative wiederum einer besseren Förderung der Mitglieder zugute kommt.

Dies kann geschehen, z.B. durch Investitionen in den genossenschaftlichen Bestand, mit deren Hilfe die Wohnungsbestände durch Modernisierung an den Markt angepasst und die Marktposition des Unternehmens verbessert wird. Der Liquiditätszufluss eröffnet zudem Möglichkeiten für den Neubau. Für manche Genossenschaft kann der Verkauf von Dauerwohnrechten die einzige Möglichkeit darstellen, zusätzliches Kapital zu generieren und Neubaulprojekte zu realisieren. Die Erweiterung des genossenschaftlichen Bestandes und Diversifizierung des Wohnungsangebotes kann zu einer erhöhten Marktfähigkeit des Unternehmens beitragen.

### 7.3 Ergebnisse der Mitglieder-gespräche

Die Gesprächsteilnehmer wurden gemäß der Kriterien der Forschungsbegleitung von den Genossenschaften ausgewählt und eingeladen. Es wurde darauf geachtet ein möglichst breites Spektrum an Personen zu erreichen, die einen Bezug zur Genossenschaft und zum Dauerwohnrecht haben. Bei den Teilnehmern handelte es sich um Mitglieder der jeweiligen Genossenschaften, die unterschiedliche Altersgruppen und Haushaltstypen vertraten.

Ziel dieser Mitgliedergespräche war es,

- Erkenntnisse über die Motive des Erwerbs von Dauerwohnrechten zu gewinnen und

- Informationen über die grundsätzliche Bedeutung des Themas Altersvorsorge für die Mitglieder zu erhalten, speziell zur Wahrnehmung des Dauerwohnrechtes als Altersvorsorge.

#### Erwerb des Dauerwohnrechtes

In einem ersten Schritt wurde untersucht, wie die Dauerwohnberechtigten auf das Dauerwohnrecht aufmerksam geworden sind und auf welche Weise die notwendigen Informationen an sie herangetragen wurden. Sämtliche Gesprächspartner kannten diese Rechtsform vorher nicht. Die Aufmerksamkeit der Erwerber wurde durch die Genossenschaft selbst, z.B. durch den Erstkontakt als Neumitglieder, bzw. durch persönliche Kontakte, geweckt. Dies geschah entweder im persönlichen Gespräch mit dem Vorstand, durch Informationsbroschüren oder durch Gespräche mit Personen, die bereits Erfahrungen gemacht haben.

Da es sich beim Dauerwohnrecht um ein recht unbekanntes Produkt handelt und zudem die Tragweite eines Dauerwohnrechtserwerbs hoch ist, gibt es auch einen großen Informationsbedarf. Sämtliche Erwerber haben sich in mehreren Gesprächen mit den Vorständen informiert und zum Teil externes Know-how, z.B. durch einen Rechtsanwalt, hinzu gezogen. Auch die Gesprächsteilnehmer bei den Genossenschaften sehen daher in der Vermittlung dieses rechtlichen Konstrukts eine große Herausforderung. In ihrem Fall war jeweils intensive persönliche Beratung notwendig, in mehreren persönlichen Gesprächen wurden das Dauerwohnrecht und der Umgang damit erläutert. Es wurde daher von einigen Gesprächsteilnehmern als sinnvoll erachtet, das Dauerwohnrecht insgesamt bekannter zu machen und vielen Menschen einen besseren Einblick zu gewähren.

Der Anlass, ein Dauerwohnrecht zu erwerben, hängt bei den einzelnen Personen von der jeweiligen persönlichen Lebenssituation ab. Dabei lassen sich übereinstimmende Motive aus den verschiedenen Altersgruppen ableiten bzw. daraus, ob die Erwerber ein befristetes oder unbefristetes Dauerwohnrecht erworben haben:

Diejenigen, die ein **befristetes Dauerwohnrecht** erworben haben, stehen kurz vor der Rente oder sind bereits im Rentenalter. Für diese Personen stellen insbesondere die

Wohnsituation und der damit verbundene Service ein wichtiges Argument für ein Dauerwohnrecht bei einer Genossenschaft dar. Dazu zählen:

- eine qualitativ ansprechende Wohnung,
- eine angemessene Wohnungsgröße (z.B. im Vergleich zum Einfamilienhaus),
- ein attraktives, ruhiges Wohnumfeld in innerstädtischer Lage,
- eine gute Infrastrukturausstattung und kurze Wege,
- ein präserter Hausmeisterservice und
- sonstige Serviceleistungen (Concierge, Briefkastenleerung im Urlaub etc.)

Insbesondere für ältere Dauerwohnberechtigte spielt es eine wichtige Rolle, „dass man sich bei der Genossenschaft aufgehoben fühlt“. Die Genossenschaft wird dabei bewusst als Vermieterin wahrgenommen, die sich um ihre Mitglieder kümmert und zu der man Vertrauen hat. Gleichzeitig wird als positiv eingestuft, dass man nicht die Last des Wohneigentums habe. So werden u.a. die unkalkulierbaren Kosten für Instandhaltungen und Modernisierungen oder Eigentümersammlungen als negativ betrachtet.

Für die überwiegende Zahl der Erwerber eines **unbefristeten Dauerwohnrechts** wäre der Erwerb von Wohneigentum die eigentliche Alternative gewesen. Erst durch die Genossenschaft wurden diese Personen auf das Dauerwohnrecht aufmerksam. In einem Fall stand zunächst das Wohnen zur Miete an erster Stelle. Ein befristetes Dauerwohnrecht kam für die Gesprächsteilnehmer aufgrund ihrer Lebenssituation aber nicht infrage.

Für diese Gruppe sind die eigentumsähnlichen Eigenschaften eines unbefristeten Dauerwohnrechts ausschlaggebend für die Entscheidung. Dazu zählen die Vererbbarkeit, die Gestaltungsfreiheit, die Flexibilität und die Wohnform selbst, hier in Form von Reihenhäusern. Ein weiterer positiver Effekt lag in dem begleitenden Service, z.B. in Bezug auf den Endausbau der Häuser.

Alle Erwerber eines unbefristeten Dauerwohnrechts haben noch von der Eigenheimzulage profitiert. Nach eigenen Aussagen hat dies aber keine zentrale Rolle für den Erwerb eines Dauerwohnrechtes gespielt.

### Dauerwohnrecht und Altersvorsorge

Jeder der Gesprächsteilnehmer hat auf verschiedenen Wegen für die private Altersvorsorge gesorgt. Das Dauerwohnrecht selbst wird nur indirekt als Altersvorsorge betrachtet. In erster Linie ging es beim Erwerb um die Schaffung geeigneter Wohnverhältnisse, wobei die Eigentumsähnlichkeit eine große Rolle spielte. Wesentliche Argumente sind beim unbefristeten Dauerwohnrecht die Vermögensbildung und die Vererbbarkeit sowie die Gestaltungsfreiheit, die über die Möglichkeiten in einer Mietwohnung hinausgeht.

Die Mitglieder aus den Gesprächsrunden sind insgesamt gegenüber den genossenschaftlichen Angeboten sehr aufgeschlossen. So ist für die Gesprächsteilnehmer jüngerer Alters, die ein unbefristetes Dauerwohnrecht erworben haben, ein Umzug in höherem Alter innerhalb der Genossenschaft vorstellbar. So könnte z.B. eine Altenwohnanlage im näheren Umkreis ein attraktives Angebot darstellen.

Das Dauerwohnrecht stellt für die Erwerber eine sinnvolle Anlage der Ersparnisse dar. Damit verbunden sind eine hohe Wohnsicherheit und Lebensqualität. Beim befristeten Dauerwohnrecht ergeben sich reelle Ersparnisse gegenüber dem Wohnen zur Miete. Beim unbefristeten Dauerwohnrecht wurde seitens der Erwerber jedoch kein direkter Preisvergleich vorgenommen. Der Aspekt der Sicherheit wird insbesondere von den älteren Mitgliedern als ausreichend betrachtet. Sicherheit wird vor dem Hintergrund relativiert, dass es absolute Sicherheit nicht geben könne.

Das Dauerwohnrecht kann am besten zur Wohnkostensenkung im Alter eingesetzt werden, wenn nach dem einmaligen Entgelt für das Dauerwohnrecht nur noch laufende Betriebskosten und je nach Vereinbarung das Wohngeld (Verwalterkosten und Instandhaltungspauschale) als Wohnkosten anfallen. Denkbar sind auch ein wiederkehrendes Entgelt oder eine Kombination aus Einmalentgelt und wiederkehrendem Entgelt. Sofern der Kaufpreis für das Dauerwohnrecht vor dem Eintritt in das Rentenalter vollständig aufgebracht wurde, können demnach die Ausgaben für das Wohnen im Alter erheblich reduziert werden.

Daraus ergeben sich allerdings auch beschränkte Zugangsmöglichkeiten für die Mitglieder von Wohnungsgenossenschaften. Denn insbesondere das unbefristete Dauerwohnrecht kommt dem Wohneigentum im Hinblick auf die Kosten sehr nah, die Finanzierungsmöglichkeiten gestalten sich demgegenüber jedoch wesentlich schwieriger.<sup>53</sup>

Das befristete Dauerwohnrecht bietet sich daher aufgrund der damit verbundenen geringeren Kosten für einen größeren Nachfragerkreis an.

In jedem Fall ergibt sich aus dem Erwerb eines Dauerwohnrechtes eine hohe Kalkulierbarkeit, da sowohl wiederkehrende Zahlungen als auch die Bewirtschaftungskosten vertraglich festgelegt werden. Für die Mitglieder spielt die Kalkulierbarkeit der Wohnkosten eine große Rolle, da hierdurch ein wesentliches Maß an Sicherheit im Hinblick auf die Altersversorgung erreicht werden kann.

Das Verlangen nach Sicherheit wurde auch in der in der Phase I durchgeführten Mitgliederbefragung deutlich. Drei Viertel der befragten Genossenschaftsmitglieder benennen dies als wesentliches Kriterium. Mit zunehmendem Alter (Altersgruppe ab 60 Jahren) gewinnt der Aspekt der Sicherheit noch stärker an Bedeutung. Dabei sollten sowohl die Ansparphase als auch die Auszahlungsphase so gestaltet sein, dass im Alter von den Ersparnissen profitiert werden kann.

Die Sicherheit der Wohnsituation ist beim Dauerwohnrecht als ein dingliches Recht stärker gegeben als bei einem Dauernutzungsvertrag oder einem Mietvertrag. Der Vorteil liegt vor allem für ältere Mieter in der Garantie, die Wohnung bis an das Lebensende behalten zu können und nicht mehr umziehen zu müssen. Um diese starke Position und insbesondere das investierte Vermögen auch für den Fall einer Insolvenz einer Genossenschaft zu erhalten, ist es möglich, nach § 39 WEG eine entsprechende Regelung zum Fortbestehen des Dauerwohnrechtes in der Zwangsversteigerung zum dinglichen Inhalt des Dauerwohnrechtsvertrages zu machen.<sup>54</sup>

Eng verbunden mit dem Aspekt der Sicherheit ist die Langfristigkeit, die sich darin ausdrückt, dass für den gesamten Zeitraum des Rentenalters bis zum Ableben von dem Produkt profitiert wird. Zu unterscheiden ist dabei zwischen dem befristeten und dem unbefristeten Dauerwohnrecht, die auf unterschiedliche Weise für die Altersvor-

sorge geeignet sind. Im Hinblick auf den Faktor „Sicherheit“ im Sinne von Langfristigkeit stellt sich das unbefristete Dauerwohnrecht als das geeignetere Produkt dar, da hier eine lebenslange Wohnsicherheit garantiert ist.

Für die Altersvorsorgefunktion ist es zentral, dass das Dauerwohnrecht die gesamte letzte Lebensphase abdeckt. Bei einem befristeten Dauerwohnrecht besteht daher die Schwierigkeit, eine angemessene Laufzeit zu vereinbaren, die bis an das Lebensende dauern soll.

Zwar kann das Dauerwohnrecht flexibel gestaltet werden, dennoch sollte dies nur angewendet werden, wenn alle Risiken, die mit der Befristung verbunden sein können, weitgehend ausgeschlossen werden. Hinzu kommt, dass ein befristetes Dauerwohnrecht für jüngere Haushalte keine Altersvorsorgefunktion übernehmen kann, wenn die Befristung vor dem Ende der Lebenszeit abläuft.

Ein weiterer zu beachtender Aspekt ist die Vererbbarkeit des angesparten Vermögens, wengleich dies für eine zunehmende Anzahl an älteren Menschen eine geringe Bedeutung hat. Kinderlosigkeit oder eine geringe Rente sind Gründe, weshalb das Vermögen im Alter immer öfter selbst verbraucht wird. Im Rahmen der Mitgliederbefragung wurde die Vererbbarkeit von der Hälfte der befragten Mitglieder als wichtiges Kriterium für ein Altersvorsorgeprodukt genannt, ohne dass es hier altersspezifische Ausprägungen gibt. Zwar ist das langfristige Dauerwohnrecht mit einer Laufzeit von mindestens zehn Jahren, unabhängig davon ob es befristet oder unbefristet ist, vererblich, eine Vermögensbildung findet jedoch nur beim unbefristeten Dauerwohnrecht statt. Hierbei wird an der (bislang meist positiven) Wertentwicklung der Immobilie teilgenommen, während das befristete Dauerwohnrecht „abgewohnt“ wird und mit der Laufzeit an Wert verliert. In Zukunft können sich allerdings bei stagnierenden oder sogar zurückgehenden Preisen und Mieten/Nutzungsentgelten die Relationen entsprechend verschieben.

### Flexibilität und Service

Ein wesentlicher Vorteil des Dauerwohnrechtes gegenüber dem Wohneigentum liegt in der Flexibilität. Dieser Faktor gewinnt immer mehr an Bedeutung, z.B. im Zusammenhang mit beruflichen Veränderungen sowie Veränderungen der Haushaltsgröße, der Einkommenssituation oder alters-

(53)  
Vgl. Kap. 7.6.

(54)  
Vgl. Kap. 7.8.

bedingter Veränderungen der Anforderungen an die Wohnung.

Anders als beim individuellen Wohneigentum ist z.B. der Tausch der Wohnung innerhalb einer – ggf. auch zwischen mehreren – Genossenschaft(en) denkbar. Grundlage dafür sind Rückgabvereinbarungen. So können die Mitglieder der Genossenschaft das Dauerwohnrecht zum Rückkauf anbieten und den Erlös im Alter z.B. dazu verwenden, eine Heimunterkunft zu finanzieren. Sofern im Vorwege eine Verlängerungsoption in den Dauerwohnrechtsvertrag aufgenommen wurde, können auslaufende befristete Verträge auch verlängert werden.

Eine weitere Möglichkeit besteht in der Rückübertragung des Dauerwohnrechtes an die Genossenschaft für den Fall, dass die laufenden Finanzierungskosten für das Dauerwohnrecht nicht mehr getragen werden können. Die Heimfallentschädigung für den Restwert des Dauerwohnrechtes ermöglicht dann eine laufende Wohnkostenverrechnung bei gleichzeitigem Abschluss eines Nutzungsvertrages für dieselbe Wohnung.

Eine andere Möglichkeit besteht darin, dass die Dauerwohnberechtigten im Rentenalter ihre Wohnung nicht mehr selbst bewohnen, sondern eigenständig vermieten. Somit können diese auf laufende Kosten aus der Vermietung zurückgreifen und ihr Einkommen im Rentenalter verbessern.

Für viele ältere Menschen sind die begleitenden Serviceleistungen, die eine Genossenschaft bieten kann, von Bedeutung. Das Dauerwohnrecht bietet sich für eine Kombination mit ergänzenden Serviceleistungen an, da in der Regel bereits Leistungen wie die Instandhaltung oder die Verwaltung in der Hand der Genossenschaft liegen. Die Dauerwohnberechtigten können auf diese Weise die Annehmlichkeiten des mietfreien Wohnens genießen, ohne mit den Verpflichtungen, die sich aus dem Wohneigentum ergeben, belastet zu sein. Somit wird dem Dauerwohnberechtigten ein besonderer Service angeboten.

Die genossenschaftlichen Potenziale können sich dabei als ein wichtiger Marktvorteil erweisen. Insbesondere für ältere Menschen können diese in Form von gemeinschaftlichem Leben und der Mitgliederförderung in Kombination mit dem Dauerwohnrecht zur Geltung kommen. Das Dauerwohnrecht stellt dann ein genossenschaftliches Produkt als bewusste Alternative zum Eigentum dar.

Das Dauerwohnrecht allein stellt jedoch noch keine Altersvorsorge dar. Im Zentrum der Überlegungen bei der Entwicklung eines Altersvorsorgeproduktes steht die Frage des Ansparens. Auch hier können Wohnungsgenossenschaften entsprechende Angebote machen. Darauf wird im folgenden Abschnitt näher eingegangen.

Tabelle 27  
Dauerwohnrecht und Altersvorsorge im Überblick

	befristetes Dauerwohnrecht	unbefristetes Dauerwohnrecht
Preise für das Dauerwohnrecht	• aufgrund Laufzeitbefristung günstiger als Eigentum	• hohe Zugangsbarriere: Preis nur geringfügig günstiger als Wohneigentum
Potenzial der Wohnkostenreduzierung	• bei Einmalzahlung bzw. Abzahlung bis Renteneintritt erhebliche Reduzierung der Wohnkostenbelastung im Alter • „mietfreies“ Wohnen	
Kalkulierbarkeit	• hohe Kalkulierbarkeit im Falle vertraglich vereinbarter Bewirtschaftungskosten	
Sicherheit	• dingliches Recht durch Eintragung im Grundbuch • keine Kündigungsmöglichkeit (aber: Heimfallanspruch der Genossenschaft) • Sicherung durch Fortbestehen des Dauerwohnrechtes in der Zwangsversteigerung (Zustimmung der Gläubiger erforderlich)	
Laufzeit	• Abstimmung der Laufzeit mit der notwendigen Nutzungsdauer erforderlich	• unbegrenzte Laufzeit, dadurch Wohnsicherheit bis zum Lebensende
Vererbbarkeit	• vererbbar  • beim befristeten Dauerwohnrecht reduziert sich das vererbare Vermögen mit der Laufzeit	• eigentumsähnliches Dauerwohnrecht stellt Vermögensbildung dar • Teilhabe an der Wertentwicklung
Alternative	• Mietvorauszahlung	• Wohneigentum
Flexibilität	• Flexibilität durch Rückgabvereinbarung • Verkauf und Vermietung möglich  • Verlängerungsoption (Dauerwohnrecht mit fester Laufzeit)	

## 7.4 Dauerwohnrecht und Altersvorsorge

### Altersvorsorgemodelle auf der Basis des Dauerwohnrechts

Besonders attraktiv wird das Dauerwohnrecht als genossenschaftliches Altersvorsorgeprodukt in Kombination mit Ansparmodellen. Das Dauerwohnrecht kann dann eine Verwertungsmöglichkeit für ein privates Vermögen darstellen, das z.B.

- durch Zeichnung zusätzlicher Anteile,
- im Rahmen einer Spareinrichtung oder
- mithilfe von Inhaberschuldverschreibungen

angespart wurde. Mit einem Dauerwohnrecht haben die Mitglieder dann die Möglichkeit, im Alter mietfrei zu wohnen und somit einen Beitrag zur Altersabsicherung zu leisten. Dies wird erreicht, wenn der Betrag für das Dauerwohnrecht vor dem Eintritt in das Rentenalter vollständig aufgebracht wird und nur noch die Bewirtschaftungskosten anfallen. Das Dauerwohnrecht stellt somit eine Option bei der Verwertung von Ersparnissen für die Altersvorsorge dar.

Das **befristete** und das **unbefristete Dauerwohnrecht** eignen sich für unterschiedliche Haushaltstypen, Objekte und Lebensphasen. Grundsätzlich bieten sich zwei Modelle für eine Altersvorsorge an:

- **Wohnen 60+** (befristetes Dauerwohnrecht): Das Mitglied spart über einen längeren Zeitraum einen Betrag zum Erwerb eines Dauerwohnrechtes an.<sup>55</sup> Mit Eintritt in das Rentenalter wird davon ein befristetes Dauerwohnrecht gekauft. Für die Laufzeit des Dauerwohnrechtes (bis zum Lebensende oder z.B. 20 Jahre) ist mietfreies Wohnen garantiert.
- **Eigentumsähnliches Wohnen** (unbefristetes Dauerwohnrecht): Das Mitglied erwirbt ein unbefristetes Dauerwohnrecht, i.d.R. in jüngerem Alter. Dieses wird bis

zum Eintritt in das Rentenalter abbezahlt. Für den Erwerber des Dauerwohnrechtes ist mietfreies Wohnen bis zum Lebensende garantiert.

Diese beiden Modelle zeigen zwei Grundausrichtungen, mit denen das **befristete** und das **unbefristete Dauerwohnrecht** sinnvoll für die Altersvorsorge eingesetzt werden können. Das **befristete Dauerwohnrecht** bietet im Hinblick auf die Altersabsicherung als lebenslanges Dauerwohnrecht die größte Sicherheit. Bei fest vereinbarten Laufzeiten (z.B. 20 Jahre) muss der Dauerwohnberechtigte selbst die Laufzeit bestimmen und eine Verlängerung einplanen.

Zwischen den beiden Modellen des **befristeten** und **unbefristeten Dauerwohnrechts** lassen sich Haushaltstypen, Altersgruppen und Wohnungstypen, für die sich ein Dauerwohnrecht eignet, nicht eindeutig abgrenzen. Abbildung 67 macht deutlich, dass es immer auch Überschneidungen geben wird.

### Auswahl von Objekten und Einordnung in die Gesamtstrategie der Genossenschaft

Die bisherigen Praxiserfahrungen zeigen, dass das Dauerwohnrecht sowohl im Rahmen von Neubauprojekten als auch im Bestand Anwendung findet. Während im Neubau ausschließlich unbefristete Verträge zum Einsatz kommen, werden im Bestand sowohl befristete als auch unbefristete Verträge geschlossen.

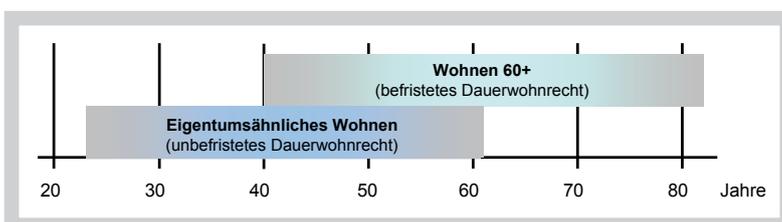
Die Analyse der Zielgruppen hat deutlich gemacht, dass sich das Dauerwohnrecht im Wesentlichen als Alternative zum Wohneigentum bzw. als Möglichkeit der Wohnkostenreduzierung für ältere Haushalte eignet. So wird das Dauerwohnrecht von den Mitgliedern, die es aktuell erworben haben, als Alternative zu einer Eigentumswohnung (z.B. Familien), bzw. als eine Form der Mietvorauszahlung angesehen. Daraus ergeben sich zwei zentrale Modelle für das Dauerwohnrecht mit dem Ziel der Senkung der Wohnkostenbelastung:

- Schaffung zielgruppenorientierter Wohnungsangebote durch Neubau.
- Bindung der Mitglieder durch Angebote im Bestand.

Das Dauerwohnrecht sollte sich dabei als Teil eines genossenschaftlichen Angebotes in die Gesamtstrategie des Unternehmens einfügen. Hierbei geht es um die Entschei-

(55) Hier bietet sich eine Kombination mit dem Modell zusätzlicher Anteile (vgl. Kap 3) oder einer Spareinrichtung (vgl. Kap. 4) an.

Abbildung 67  
Dauerwohnrecht für verschiedene Altersgruppen



derung, ob etwa die Bestandsentwicklung im Vordergrund steht oder Expansionsstrategien vorgesehen sind. Für welche Wohnungsbestände Dauerwohnrechte zweckmäßig sind und von den Genossenschaften angeboten werden, ist vor allem abhängig von den unternehmerischen Zielsetzungen und der damit verbundenen Unternehmensstrategie. Dabei spielen die wohnungswirtschaftlichen Belange im Hinblick auf eine sinnvolle Portfoliostrukturierung eine Rolle. Denn aus wohnungswirtschaftlicher Sicht ist eine breite Verteilung von Dauerwohnrechten im Bestand insgesamt nicht praktikabel.

Das Dauerwohnrecht kann insgesamt neben den originären Aufgabenbereichen einer Genossenschaft nur ein ergänzendes Geschäftsfeld darstellen, nicht zuletzt, da mit hohen Anteilen an Dauerwohnrechten das Liquiditätsrisiko durch Zahlung von Heimfallentschädigungen steigt. Das Dauerwohnrecht stellt somit insgesamt eher eine Einzelfalllösung für bestimmte Objekte dar. Demgegenüber müssen die Wohnungsgenossenschaften, die bereit sind, das Dauerwohnrecht anzubieten, feststellen, ob es eine ausreichende Nachfrage gibt, um daraus tatsächlich ein Angebot zu entwickeln.

In der Wohnungsverwaltung können sich ähnliche Probleme wie bei Wohnungseigentümergeinschaften nach WEG ergeben. Negative Erfahrungen in dem Zusammenleben von Dauerwohnberechtigten und den anderen Mitgliedern wurden in den untersuchten Beispielen bisher aber nicht gemacht. Anders kann sich dies bei der Umwandlung einzelner Wohnungen in Sondereigentum erweisen, was ungünstige Auswirkungen auf die Hausgemeinschaft haben kann.

Demgegenüber kann die Vergabe von Dauerwohnrechten aber auch positive Wirkungen auf das Quartier und die Bewohnerstrukturen haben. Wie auch bei der Eigentumbildung kann die Erlangung von Dauerwohnrechten ein größeres Verantwortungsbewusstsein bei den Bewohnern für die Wohnung und das Umfeld befördern. Dies äußert sich oftmals in zusätzlichen Eigenleistungen für die Wohnung oder verstärktem Engagement für die Wohngemeinschaft. Damit eng verbunden ist eine Verringerung der Fluktuation, die sich nicht nur auf die Bewohnerstrukturen stabilisierend auswirkt, sondern auch Kostenspareffekte für die Wohnungsunternehmen im Hinblick auf die Neuvermietung von Wohnungen und die Modernisierung

mit sich bringt. Zudem werden Leerstandsrisiken für die Wohnungsunternehmen vermieden.

Zur Einbindung des Dauerwohnrechtes in die Gesamtstrategie der Genossenschaft sind Marktanalysen erforderlich, um die Nachfrage nach eigentumsähnlichen Angeboten oder altersgerechten Wohnungen zu ermitteln. Unabdingbar ist dabei zunächst die Analyse der Mitgliederstruktur der Genossenschaft und deren Wohnzufriedenheit und Wohnwünsche, um die Potenziale für ein Dauerwohnrecht innerhalb der Mitgliedschaft abschätzen zu können.

*Neubau:* Bei Neubauprojekten ist die nachfragegerechte Bereitstellung von Wohnungen am besten zu realisieren. Die Bandbreite geht von einfacheren Zwei- bis Vierzimmerwohnungen bis hin zu höherwertigen Wohnungen in Form von Stadtvillen. Das Dauerwohnrecht stellt im Neubau insbesondere als unbefristetes, eigentumsähnliches Dauerwohnrecht ein Produkt dar, das z.B. für Familien eine Alternative zum Wohneigentum darstellen kann. Denkbar sind auch auf Senioren zugeschnittene Angebote in Kombination mit Serviceangeboten oder auch Angebote für gemeinschaftliches Wohnen. Insbesondere durch kleine, neu gegründete Genossenschaften werden oftmals Impulse für neue innerstädtische Wohnformen gesetzt. Den Nachfragern gegenüber ist im Neubau das unbefristete Dauerwohnrecht besser zu vermitteln als das befristete, da hier i.d.R. mit dem Wohneigentum verglichen wird. Hinzu kommt, dass das unbefristete Dauerwohnrecht im Hinblick auf die Finanzierung von Projekten deutliche Vorteile hat, da hierdurch einerseits die gesamten Baukosten eines Neubaufvorhabens gedeckt werden und andererseits für die Dauerwohnberechtigten dennoch ein Kostenvorteil gegenüber dem Wohneigentum besteht.

Um die älteren Nachfragergruppen für entsprechende Angebote zu interessieren, ist eine konkrete Zielgruppenansprache wesentlich. Herausgestellt werden sollten dabei die Aspekte:

- altersgerechte Ausstattung der Wohnung,
- wohnungsbezogener Service (mit diesem Angebot können auch Eigentümer bei geeigneten Wohnungsangeboten gewonnen werden),
- spätere Rückgriffsmöglichkeit auf spezifische Pflege- und Hilfeleistungen,

- Kommunikation und Gemeinschaft als optionales Angebot und
- Rückgabooption.

Der gewünschte Wohnstandort hängt in der Regel weitgehend von dem aktuell bewohnten Siedlungstyp ab. Wichtige Kriterien sind die Infrastruktur und die Verkehrsanbindung, weshalb ein Standort auf der grünen Wiese für ältere Menschen nicht infrage kommt. Entsprechende Wohnungsangebote in Kombination mit einem Dauerwohnrecht können für ältere Haushalte eine gute Alternative darstellen, insbesondere da die Wohnmobilität älterer Menschen oft unterschätzt wird. Ein Grund für einen Umzug kann die Tatsache sein, dass etwa die Wohnung als zu groß empfunden wird oder sich der Gesundheitszustand verschlechtert bzw. vorsorgend eine Verschlechterung in die Überlegungen einbezogen wird.

In der Praxis bleibt zu klären, wie die praktische Umsetzung eines Wohnungswechsels organisiert werden kann. Wenn ein Mitglied z.B. mithilfe von zusätzlichen Anteilen Kapital mit dem Ziel anspart, im Alter ein Dauerwohnrecht zu erwerben, wäre eine Option auf ein Zugriffsrecht für bestimmte Wohnungen möglicherweise geeignet. Dadurch könnte sichergestellt werden, dass das Mitglied im Alter tatsächlich eine Wohnung bekommt, die den individuellen Wünschen entspricht. Als problematisch stellt sich hier die Preisfestlegung für die zukünftig zu beziehende Wohnung dar.

*Bestandsorientierung:* Grundsätzlich sind für den Bestand einer Genossenschaft beide Möglichkeiten (befristet und unbefristet) praktikabel. Für das befristete Dauerwohnrecht wird das größere Potenzial jedoch im Bestand gesehen, da im Umkehrschluss der Neubau aus Sicht der Nachfrager eher mit dem eigentumsähnlichen Dauerwohnrecht in Verbindung gebracht wird und die Finanzierung von Neubauprojekten mit unbefristeten Dauerwohnrechten leichter realisierbar ist.

Für das befristete Dauerwohnrecht spricht, dass aufgrund der Befristung die Erwerbs-

kosten geringer ausfallen und Haushalten der Erwerb ermöglicht wird, die sonst kein Eigentum bilden könnten. Geringere Kosten bedeuten insbesondere eine niedrigere Hemmschwelle, sodass auf diese Weise auch Mieter überzeugt werden könnten, die die Eigentumsbildung sonst nicht in Erwägung ziehen würden.

Bei der Veräußerung von Dauerwohnrechten im Bestand müssen allerdings verschiedene Aspekte bedacht werden. Denn damit wird ein strategisches Vorgehen erschwert, da es in der Praxis in der Regel nicht möglich ist, sämtliche Wohnungen in einem Gebäude an Interessenten zu verkaufen. Ähnlich wie bei einer Mieterprivatisierung wird nur ein Teil der Bewohner bereit sein, sich dingliche Rechte an der eigenen Wohnung zu sichern, sodass für die übrigen Wohnungen nur sukzessive bei Beendigung bestehender Mietverhältnisse die Möglichkeit besteht, für diese ein Dauerwohnrecht zu verkaufen.<sup>56</sup> Die Folge wäre eine parallele Verwaltung der restlichen Mietwohnungen und der Dauerwohnrechte. Das Dauerwohnrecht wird daher oftmals nur in bestimmten Liegenschaften angeboten, um eine allzu große Streuung zu vermeiden. Wie ein Beispiel unter den untersuchten Genossenschaften gezeigt hat, ist dieses Nebeneinander in kleineren Beständen jedoch unproblematisch.<sup>57</sup>

### Preisermittlung für ein Dauerwohnrecht

Ausgangspunkt der Vorteilhaftigkeitsanalysen aus Mitglieder- und Genossenschaftsicht ist die Ermittlung des Preises für ein Dauerwohnrecht. Hierfür stehen verschiedene Methoden der Immobilienbewertung zur Verfügung.

Bei **Bestandsimmobilien**, mit denen Erträge durch Vermietung erwirtschaftet werden, bietet sich vor allem die **ertragswertorientierte Methode** an. Dieses Vorgehen berücksichtigt, dass die Genossenschaft durch die Veräußerung eines Dauerwohnrechts zukünftig auf Überschüsse aus dem Vermietungsgeschäft (VÜ)

(56) Erfahrungsgemäß wird bei Mieterprivatisierungen eine Verkaufsquote von ca. 30 % erreicht.

(57) Die Wohnsinn eG in Darmstadt verfügt in dem ersten realisierten Bauabschnitt über 26 mit Dauerwohnrechten belegten Wohnungen und 13 öffentlich geförderte Mietwohnungen.

$$EW^b = \sum_{t=1}^T VÜ \cdot (1+rm)^t \cdot (1+i^G)^{-t} = VÜ \cdot \sum_{t=1}^T \left( \frac{1+rm}{1+i^G} \right)^t = VÜ \cdot \frac{\left( \frac{1+rm}{1+i^G} \right)^T - 1}{r - i^G} \cdot (1+rm)$$

$$EW^u = \sum_{t=1}^{\infty} VÜ \cdot (1+rm)^t \cdot (1+i^G)^{-t} = VÜ \cdot \sum_{t=1}^{\infty} \left( \frac{1+rm}{1+i^G} \right)^t = VÜ \cdot \frac{1+rm}{i^G - rm}$$

verzichtet. Demzufolge werden diese zukünftig entgehenden Überschüsse aus der alternativen Vermietung unter Berücksichtigung einer Mietsteigerungsrate (rm) zur Preisermittlung der Dauerwohnrechte verwendet. Nach dieser Methode können die (befristeten bzw. unbefristeten) Ertragswerte durch die Kapitalisierung zukünftiger Vermietungsüberschüsse ermittelt werden:

mit

EWb - Ertragswert des befristeten Dauerwohnrechts

EWu - Ertragswert des unbefristeten Dauerwohnrechts

iG - Kapitalkostensatz der Genossenschaft

rm - jährliche Preissteigerungsrate der Miete

VÜ - Überschuss aus Vermietung

Ergänzend hierzu können **marktorientierte Vergleichswerte** herangezogen werden.

Bei **Neubauten** kann die **sachwertbasierte Methode** die Basis für die Wertermittlung der Dauerwohnrechte bilden. Dabei stellen die Gesamtherstellungskosten die Grundlage für den Wert der Immobilie dar. Unter Berücksichtigung der Lage ergibt sich daraus der Preis für das Dauerwohnrecht. Auch hier können ggf. **marktorientierte Vergleichswerte** zur weiteren Einordnung des Wertes herangezogen werden.

Eine wichtige Rolle spielt bei der Preisermittlung die **Laufzeit des Dauerwohnrechts**. Befristete Dauerwohnrechte sind umso günstiger, je kürzer die Laufzeit ist. Bei auf Lebenszeit befristeten Dauerwohnrechten dient die durchschnittliche Lebenserwartung als Grundlage. Unbefristete Dauerwohnrechte sind im Hinblick auf den Preis mit Wohneigentumsobjekten vergleichbar. Ausgehend von diesen Wertansätzen wurden Vergleichsrechnungen durchgeführt, die im nächsten Abschnitt anhand von zwei repräsentativen Beispielen dargestellt werden.

## 7.5 Beispielrechnungen

### „Wohnen 60+“: Befristetes Dauerwohnrecht für eine Bestandswohnung

Im Folgenden wird anhand eines Beispiels dargestellt, wie sich das „Wohnen 60+“ für einen Dauerwohnberechtigten auswirken kann. Es wird davon ausgegangen, dass ein Paarhaushalt eine 3-Zimmer-Wohnung mit einem guten Wohnwert bezieht. Dem Paar stehen 50.000 Euro zur Verfügung:

Größe der Wohnung:	3 Zimmer, ca. 70 qm
Marktpreis einer Vergleichsimmobilie:	1.100 €/qm
Aktuelle Netto-Kaltmiete pro Monat:	5,75 €/qm
darin enthalten Verwaltungskosten:	230 €/Wohnung jährlich
Instandhaltungsrücklage:	5,00 €/qm jährlich
Preissteigerungsrate für Mieten und Kosten für Verwaltung und Instandhaltung:	1 %
Kalkulationszinssatz:	4 %

Die **Wertermittlung** erfolgt zum einen nach der ertragswertbasierten Methode und zum anderen anhand von marktorientierten Vergleichswerten. Die Wertermittlung auf Basis des Sachwertes ist für Bestandswohnungen entbehrlich.

Aus der Vermietung der Wohnung erzielt die Genossenschaft derzeit eine Mieteinnahme von  $5,75 \text{ Euro/qm} \times 70 \text{ qm} = 402,50 \text{ Euro p.m.}$  bzw.  $4.830 \text{ Euro p.a.}$  Davon sind die Verwaltungskosten in Höhe von  $230 \text{ Euro p.a.}$  und die Instandhaltungsrücklage von  $5,00 \text{ Euro/qm} \times 70 \text{ qm} = 350 \text{ Euro p.a.}$  abzuziehen. Der Überschuss aus dem Vermietungsgeschäft beträgt somit  $4.250 \text{ Euro p.a.}$  Der Ertragswert des befristeten Dauerwohnrechts (Laufzeit: 20 Jahre) ergibt sich aus den kapitalisierten zukünftigen Überschüssen aus Vermietung in Höhe von  $63.403 \text{ Euro}$ , unter Berücksichtigung der Preissteigerung von  $1\%$  und dem Kapitalkostensatz von  $4\%$ .

Der marktorientierte Vergleichswert der Wohnung beträgt  $1.100 \text{ Euro/qm} \times 70 \text{ qm} = 77.000 \text{ Euro}$  (für den Erwerb und damit eine theoretisch unendlich lange währende Nutzung einer vergleichbaren Wohnung). Dieser Vergleichswert lässt sich nach finanzmathematischen Methoden bei einem Kapitalkostensatz von  $4\%$  für ein befristetes Dauerwohnrecht mit der Laufzeit  $T = 20 \text{ Jahre}$  anteilig auf ca.  $41.500 \text{ Euro}$  (ca.  $54\%$  von  $77.000 \text{ Euro}$ ) herunterrechnen. Diese Umrechnung erfolgte im Rahmen der Modellrechnungen, indem die marktorientierten Vergleichswerte (hier  $77.000 \text{ Euro}$ ) zunächst in eine unendliche Annuität umgerechnet wurden. Diese wurden dann in einem zweiten Schritt zu einem endlichen Kapitalwert mit der Laufzeit  $T$  des befristeten Dauerwohnrechts zusammengefasst. Daraus ergeben sich die in Tabelle 28 dargestellten Staffelungen unterschiedlich befristeter Dauerwohnrechte.

Die oberen Werte können als Unter- bzw. Obergrenzen Anhaltspunkte für die Festlegung der Dauerwohnrechtspreise liefern. Im Folgenden werden zwei Fälle betrachtet:

- Fall A: 50.000 Euro
- Fall B: 60.000 Euro

Anhand dieser Werte kann geprüft werden, welche monatlichen Wohnkostenbelastungen sich aus Sicht der Mitglieder aus dem Erwerb eines befristeten Dauerwohnrechts im Vergleich zu den Alternativen Miete oder Kauf ergeben. Hieraus kann abgeschätzt werden, ob und welche Attraktivität ein solches Altersvorsorgemodell für die Mitglieder hat.

*Fall A: Preis 50.000 Euro zzgl. 1,5 % Notarkosten (insg. 50.750 Euro)*

- Es stehen gerade soviele Eigenmittel zur Verfügung, dass das auf 20 Jahre befristete Dauerwohnrecht (50.750 Euro) davon bezahlt werden kann.
- Alternativ könnten die vorhandenen Eigenmittel zu einem Zinssatz von 2,5 % angelegt und über einen Zeitraum von 20 Jahren sukzessive zur Begleichung von Mietzahlungen eingesetzt werden.<sup>58</sup>

- Sofern eine vergleichbare Wohnung zum Preis von 77.000 Euro (zzgl. 3,5 % GewSt und 1,5 % Notarkosten insgesamt 80.850 Euro Anschaffungskosten) erworben wird, sind 80.850 Euro - 50.750 Euro = 30.100 Euro fremd zu finanzieren. Die Laufzeit beträgt 20 Jahre bei einem Zinssatz von 4 %.
- Kann das befr. DWR vollständig aus Eigenmitteln bezahlt werden, reduzieren sich die wiederkehrenden Wohnkosten während der Laufzeit auf die Instandhaltungs- und Verwaltungskosten.
- Würden die Eigenmittel in der (vergleichsweise schlechten) festverzinslichen Anlage verbleiben und sukzessive zur Begleichung der Miete eingesetzt, führt dies immer noch zu einer deutlich höheren Wohnkostenbelastung als beim befristeten Dauerwohnrecht.
- Auch der Immobilienkauf führt bei der angenommenen Fremdfinanzierung zu

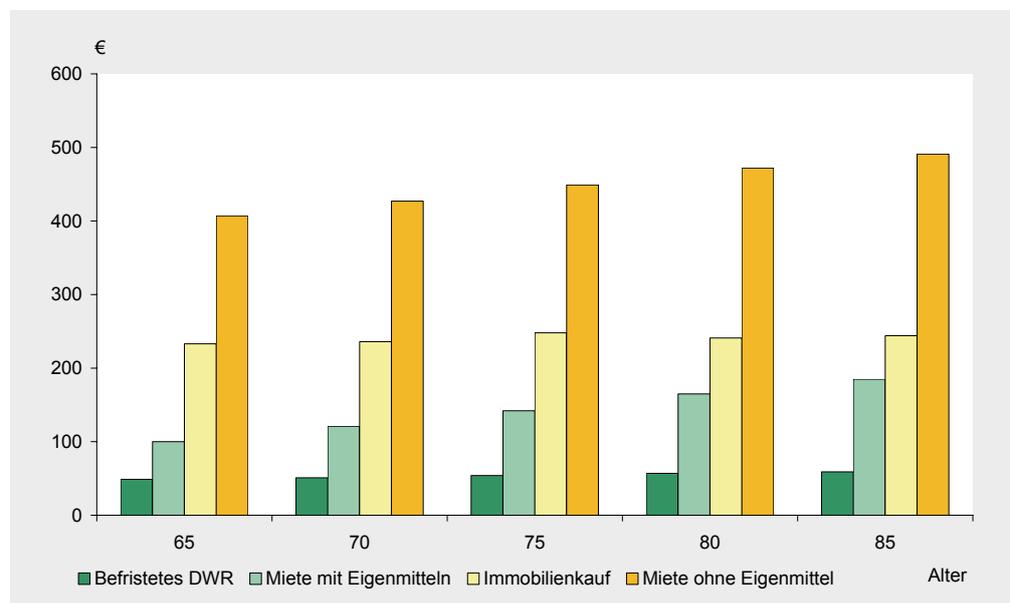
(58) Eine Möglichkeit stellt hier die Entspargung im Wege der sukzessiven Auflösung zusätzlicher Geschäftsanteile dar. An dieser Stelle wurde die rein rechnerische Wohnkostensenkung mithilfe angesparten Kapitals dargestellt.

Tabelle 28  
Werte unterschiedlich befristeter Dauerwohnrechte bei verschiedenen Kapitalkostensätzen

Befristung	Kapitalkosten (in % der Vergleichswerte)				
	3 %	4 %	5 %	6 %	7 %
10 Jahre	26 %	32 %	39 %	44 %	49 %
20 Jahre	45 %	54 %	62 %	69 %	74 %
30 Jahre	59 %	69 %	77 %	83 %	87 %
40 Jahre	69 %	79 %	86 %	90 %	93 %

Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

Abbildung 68  
Befristetes Dauerwohnrecht - monatliche Wohnkostenbelastung (ohne Betriebskosten)



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

höheren monatlichen Belastungen. Dem entgegen steht natürlich der Immobilienwert, der bei Kauf auch nach 20 Jahren noch vorhanden ist.

*Fall B: Preis 60.000 Euro zzgl. 1,5 % Notarkosten (insg. 60.900 Euro)*

- Es stehen ebenfalls 50.000 Euro Eigenmittel zur Verfügung. Beim befristeten Dauerwohnrecht müssen demzufolge 60.900 Euro - 50.750 Euro = 10.150 Euro fremdfinanziert werden, ebenfalls mit einer Laufzeit von 20 Jahren bei einem Zinssatz von 4 %.

Beim Verkauf des befristeten DWR erhält die Genossenschaft „heute“ eine sichere Zahlung in Höhe des Preises für das Dauerwohnrecht von 50.000 Euro (Fall A) bzw. 60.000 Euro (Fall B). Demgegenüber stehen kapitalisierte zukünftige Mieteinnahmen in Höhe von 63.403 Euro (bei einem angenommenen Kapitalkostensatz von 4 %), die allerdings nur dann erzielt werden, wenn

- die unterstellte Mietpreisentwicklung der tatsächlichen entspricht und

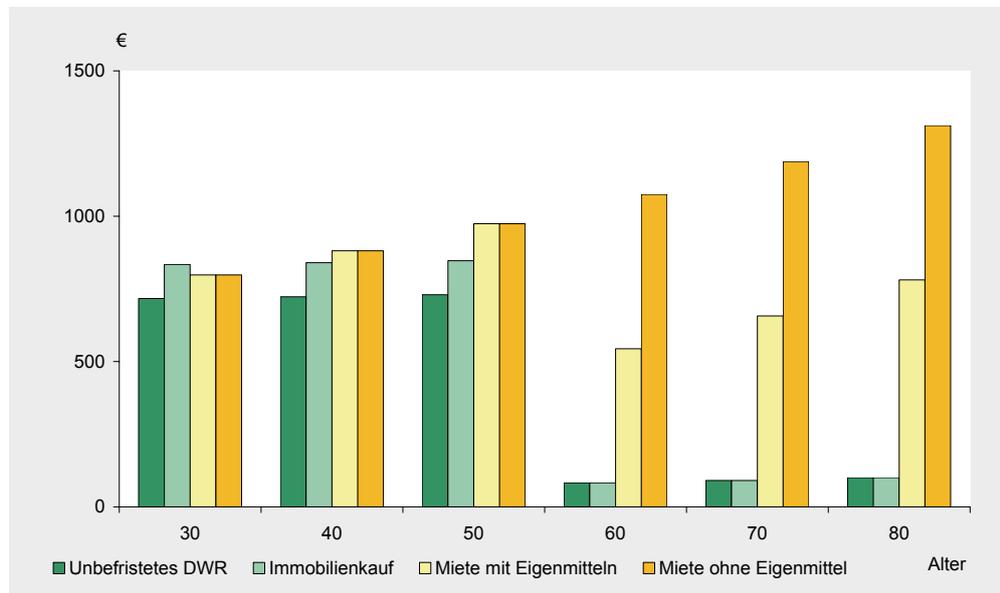
- die Wohnung während der 20 Jahre nicht leer steht.

Ferner ist damit zu rechnen, dass Mietwohnungen einem höheren Bewohnerwechsel und damit einer größeren Abnutzung unterliegen als Wohnungen, die im DWR genutzt werden, so dass neben der unterstellten Instandhaltungspauschale bei den Mietwohnungen vermutlich höhere Modernisierungskosten anfallen.

Der Nachteil eines befristeten Dauerwohnrechts besteht aus Sicht des Mitglieds allerdings darin, dass es nach seiner Laufzeit endet. Sofern das Mitglied diese Laufzeit überlebt bzw. länger als ursprünglich geplant in der Wohnung verbleiben möchte, muss das Dauerwohnrecht entweder durch eine zusätzliche Investition verlängert oder wieder zu einer Anmietung mit einer höheren laufenden Wohnkostenbelastung übergegangen werden. Darüber hinaus besteht der Nachteil eines befristeten Dauerwohnrechts darin, dass dieses nach dem Ablauf seiner Laufzeit keinen vererbaren bzw. zur Absicherung von Hinterbliebenen verwendbaren Wert mehr darstellt.

Abbildung 69

Unbefristetes Dauerwohnrecht – monatliche Wohnkostenbelastung (ohne Betriebskosten)



Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESEN an der Philipps-Universität Marburg

### „Eigentumsähnliches Wohnen“: Unbefristetes Dauerwohnrecht für ein Neubaureihenhaus

Größe des Reihenhauses:	100 qm
Marktpreis einer Vergleichsimmobilie:	1.850 €/qm
Aktuelle Netto-Kaltmiete pro Monat:	7,90 €/qm
darin enthalten Verwaltungskosten:	230 €/Wohnung jährlich
Instandhaltungsrücklage:	5,00 €/qm jährlich
Preissteigerungsrate für Mieten und Kosten für Verwaltung und Instandhaltung:	1 %
Kalkulationszinssatz:	4 %

Aus der Vermietung des Hauses würde die Genossenschaft eine Mieteinnahme von  $7,90 \text{ Euro/qm} \times 100 \text{ qm} = 790 \text{ Euro p.m.}$  bzw.  $9.480 \text{ Euro p.a.}$  erzielen. Davon sind die Verwaltungskosten in Höhe von  $230 \text{ Euro p.a.}$  und die Instandhaltungsrücklage von  $5,00 \text{ Euro/qm} \times 100 \text{ qm} = 500 \text{ Euro p.a.}$  abzuziehen. Der Überschuss aus dem Vermietungsgeschäft würde somit  $8.750 \text{ Euro p.a.}$  betragen. Der Ertragswert des unbefristeten Dauerwohnrechts ergibt sich aus den kapitalisierten zukünftigen Überschüssen aus Vermietung in Höhe von fast  $295.000 \text{ Euro}$ , unter Berücksichtigung der Preissteigerung von  $1 \%$  und dem Kapitalkostensatz von  $4 \%$ .

Der marktorientierte Vergleichswert der Wohnung beträgt nur  $185.000 \text{ Euro}$  und ist somit als absolute Obergrenze für den Preis eines unbefristeten DWR anzusetzen.

Es werden zwei Fälle betrachtet:

Fall A:  $185.000 \text{ Euro}$

Fall B:  $170.000 \text{ Euro}$

*Fall A: Preis 185.000 Euro zzgl. 1,5 % Notarkosten (insg. 187.775 Euro)*

Es steht  $20\%$  Eigenkapital ( $37.555 \text{ Euro}$ ) zur Verfügung, der Rest ( $150.220 \text{ Euro}$ ) muss fremdfinanziert werden mit einer Laufzeit von  $30 \text{ Jahren}$  und einem Zinssatz von  $4 \%$ .

Sowohl beim unbefristeten Dauerwohnrecht als auch beim Kauf reduzieren sich die wiederkehrenden Wohnkosten während der Rentenzeit auf die Instandhaltungs- und Verwaltungskosten.

Würde das auf den Erwerb des unbefristeten Dauerwohnrechts verwendete Eigenkapital in einer (vergleichsweise schlechten) festverzinslichen Anlage angelegt und im Rentenalter sukzessive zur Begleichung der

Miete eingesetzt, führt dies immer noch zu einer deutlich höheren Wohnkostenbelastung als beim Dauerwohnrecht bzw. Kauf.

Der Erwerb des Dauerwohnrechtes führt trotz des angenommenen Preises in Höhe des Marktpreises zu geringeren monatlichen Belastungen als beim Kauf, da keine Grunderwerbsteuer anfällt und dadurch auch ein geringerer Fremdfinanzierungsbetrag, der Unterschiedsbetrag (ca.  $30 \text{ Euro}$ ) ist aber relativ gering. Dem entgegen steht auch hier der Immobilienwert, der bei Kauf auch nach  $55 \text{ Jahren}$  (unterstellter Planungshorizont) noch vorhanden ist.

*Fall B: Preis 170.000 Euro zzgl. 1,5 % Notarkosten (insg. 172.550 Euro)*

Die Finanzierung des Dauerwohnrechts erfolgt mit  $20\%$  Eigenkapital ( $34.510 \text{ Euro}$ ) und  $80\%$  Fremdkapital ( $138.040 \text{ Euro}$ ) mit einer Laufzeit von  $20 \text{ Jahren}$  und einem Zinssatz von  $4 \%$ . Da der Preis des Dauerwohnrechts  $15.000 \text{ Euro}$  unter dem Marktpreis für eine Vergleichsimmobilie liegt, und damit weniger Eigenkapital aufgebracht und Fremdkapital aufgenommen werden muss, verbessert sich die Variante „Dauerwohnrecht“ im Vergleich zum Kauf auf durchschnittliche monatliche Einsparungen von  $85 \text{ Euro}$ .

Beim Verkauf des unbefristeten Dauerwohnrechts erhält die Genossenschaft „heute“ eine sichere Zahlung in Höhe des Preises für das Dauerwohnrecht. Demgegenüber stehen allerdings deutlich höhere kapitalisierte zukünftige Mieteinnahmen, die allerdings wiederum mit einem Preis- und einem Leerstandsrisiko sowie der Gefahr des schnelleren „Verwohnehmens“ und damit höherer Kosten behaftet sind.

## 7.6 Finanzierungsmöglichkeiten

Um durch den Erwerb eines Dauerwohnrechtes eine Kostenentlastung im Alter zu erreichen, muss für die Nachfrager zunächst die Finanzierung geklärt sein. Welche Möglichkeiten sich dabei ergeben, ist von entscheidender Bedeutung für die Zielgruppenansprache und letztendlich für den Erfolg des Dauerwohnrechtes.

Geht man davon aus, dass die Summe für den Kaufpreis nicht vorhanden ist und mögliche Ansparmodelle nicht genutzt wurden, müssen Lösungen für eine Finanzierung gefunden werden. Die Finanzierung eines Dauerwohnrechtes ist jedoch insgesamt

ungleich schwieriger als beim Wohneigentumserwerb. Da sich das Dauerwohnrecht als dingliches Recht nur auf die Wohnung bezieht und nicht auf das Grundstück, wird die Beleihungsfähigkeit des Dauerwohnrechts vonseiten der Banken nur selten anerkannt. Eine direkte Fremdfinanzierung durch Banken, wie sie beim Wohneigentumserwerb durch eine grundbuchliche Sicherung üblich ist, kommt daher in der Regel nicht infrage. Es zeigt sich bisher in der Praxis, dass das Dauerwohnrecht bei den Banken wenig Anerkennung hat, da es sehr unbekannt und die Erklärungsbedürftigkeit hoch ist.

Die fehlende Sicherheit und die hohe Erklärungsbedürftigkeit können allerdings z.T. durch Intervention der Genossenschaft kompensiert werden, indem die jeweilige Genossenschaft als Vermittler zwischen dem zukünftigen Dauerwohnberechtigten und der Bank auftritt.

#### **Beratung und Vermittlung durch die Genossenschaft**

So kann die Genossenschaft beratende und unterstützende Tätigkeiten übernehmen, indem der Kontakt mit einer Bank hergestellt und entsprechende Darlehen für die Dauerwohnberechtigten ausgehandelt werden. Die Erfolgsaussichten sind umso höher und die Konditionen günstiger, wenn es sich dabei um Gruppenfinanzierungspakete mehrerer Dauerwohnberechtigter handelt.

#### **Stundungsvereinbarung durch die Genossenschaft**

Eine weitere Option besteht in einer Stundungsvereinbarung durch die Genossenschaft. Die Genossenschaft beschafft dabei bei der Bank bzw. auf dem Kapitalmarkt das Fremdkapital und gibt dies an die Dauerwohnberechtigten weiter. Bei mehreren Dauerwohnberechtigten können aufgrund des Mengeneffektes günstige Konditionen erreicht werden, sodass sich auf diese Weise sogar ein Finanzierungsvorteil gegenüber dem eigenständigen Eigentumserwerb ergeben kann. So kann sich bei Neubauprojekten ein Finanzierungsmix aus Fremdkapital, Kapital der Genossenschaft und Eigenkapital der Dauerwohnberechtigten ergeben.

Eine Finanzierung über die Genossenschaften als Vermittler gestaltet sich allerdings für Genossenschaften mit Spareinrichtung schwierig, da dies zu Konflikten mit den Auflagen der BaFin führen kann. Denn

die Gewährung von Darlehen zählt zu den Kreditgeschäften und ist Genossenschaften mit Spareinrichtung untersagt. Hinzu kommt, dass es sich hierbei um eine Zusatzleistung handelt, die mit Verwaltungsaufwand und einem Risiko verbunden ist, das nicht von allen Genossenschaften getragen wird.

Hinzu kommt, dass mit einer Stundungsvereinbarung im Falle einer Insolvenz der Genossenschaft Gefahren für den Dauerwohnberechtigten verbunden sind. Die insbesondere im Zusammenhang mit einem Altersvorsorgeprodukt gebotene Sicherheit ist dann gefährdet, wenn der im Rahmen einer Stundungsvereinbarung geschuldete Betrag gepfändet wird. Dann müsste der Dauerwohnberechtigte weiterhin die vereinbarten Beträge zahlen, auch wenn das Dauerwohnrecht längst erloschen ist.

#### **Einbindung in eine Altersvorsorge**

Sofern die Haushalte nicht bereits über das notwendige Kapital verfügen, ergeben sich die eben genannten Finanzierungsprobleme. Vielfach werden Schwierigkeiten der Finanzierung den Kreis der Nachfrager daher auf jene Gruppen beschränken, die bereits über entsprechendes Kapital verfügen, sofern nicht alternative Lösungen gefunden werden. Hier handelt es sich z.B. um Haushalte mittleren Alters, die ihr Eigentum verkauft oder größere Beträge geerbt haben und somit als extrem zahlungskräftiges Klientel auftreten.

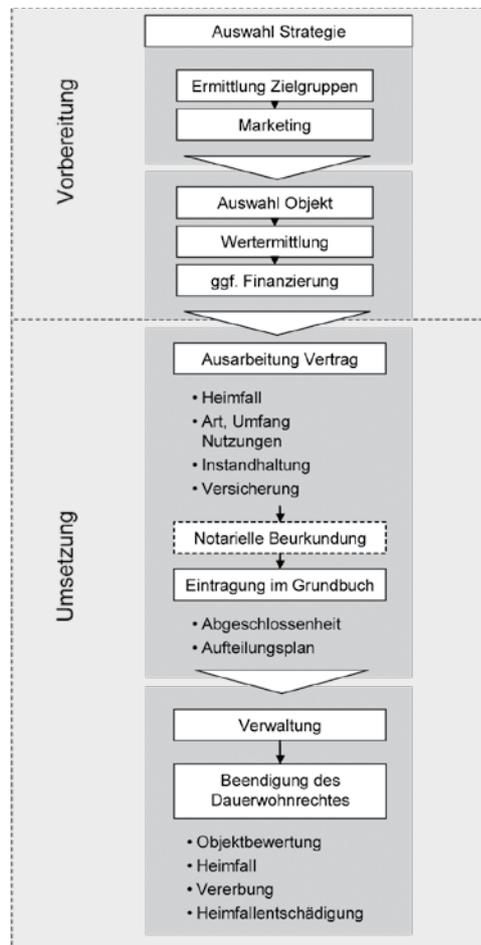
Der hier im Forschungsprojekt gewählte Ansatz bietet die Möglichkeit an, dass durch einen im Rahmen einer genossenschaftlichen Altersvorsorge aufgebauten Kapitalstock zum Renteneintritt ausgezahlt und zum Erwerb eines befristeten Dauerwohnrechts oder auch zur Leistung einer Mietvorauszahlung eingesetzt werden kann (vgl. Kap. 7 und Kap. 8). Die Ansparphase kann im Rahmen der vorgestellten Varianten durch Zeichnung zusätzlicher Anteile (vgl. Kap. 3), im Rahmen einer Spareinrichtung (vgl. Kap. 4) oder durch Erwerb von Inhaberschuldverschreibungen (vgl. Kap. 5) erfolgen.

Auf diese Weise wird den Mitgliedern die Möglichkeit gegeben, bei ihrer Genossenschaft ein Altersvorsorgekapital anzusparen und mit dem angesparten Geld die Wohnkostenbelastung im Alter zu reduzieren und auf diese Weise den finanziellen Spielraum zu erweitern.

## 7.7 Einführung des Dauerwohnrechts

Die in den vorangegangenen Abschnitten dargelegten Zusammenhänge zur Einführung von Dauerwohnrechten in der Genossenschaft sind Teil eines „Fahrplans Dauerwohnrecht“, der die einzelnen Schritte zur Entwicklung eines genossenschaftlichen Dauerwohnrechtsangebotes, das für die Altersvorsorge genutzt werden kann, erläutert. Dabei spielen die wohnungswirtschaftlichen sowie wohnungsmarktbedingten Rahmenbedingungen ebenso eine Rolle, wie die rechtlichen Erfordernisse. Auf die rechtlichen Regelungsmöglichkeiten wird im Folgenden näher eingegangen.

Abbildung 70  
Ablauf für die Einführung eines Dauerwohnrechts



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE

## 7.8 Vertragliche Regelungen

Zur Bestellung und Übertragung des Dauerwohnrechts ist die formlose Einigung der Beteiligten und die Eintragung der Rechtsänderung in das Grundbuch erforderlich. Dieses dingliche Geschäft wie auch der

schuldrechtliche Vertrag können formlos abgeschlossen werden.

Der Inhalt des Dauerwohnrechts ist in gewissem Umfang durch Vereinbarung regelbar, was das Dauerwohnrecht sehr flexibel macht. Solche Vereinbarungen erlangen dingliche Wirkung für und gegen Dritte, wenn sie inhaltlich in die Eintragungsbeurkundung aufgenommen und unter Bezugnahme auf diese als Inhalt des Dauerwohnrechts im Grundbuch eingetragen werden (§ 32 Abs. 2 Satz 1 WEG). Als Inhalt des Dauerwohnrechts und dadurch mit dinglicher Wirkung können Vereinbarungen aber nur über die Angelegenheiten getroffen werden, bei denen dies im WEG ausdrücklich zugelassen ist. Dabei wird unterschieden zwischen notwendigen Vereinbarungen gem. § 32 Abs. 3 WEG, die getroffen werden müssen, und fakultative Vereinbarungen.

Als Vertragsgrundlage kann ein Mustervertrag zur Bestellung eines eigentumsähnlichen Dauerwohnrechtes herangezogen werden, der bereits 1956 vom damaligen Bundesministerium für Wohnungsbau entwickelt und im Bundesbaublatt veröffentlicht wurde.<sup>59</sup> Dieser Mustervertrag wird bis heute verwendet und diente bis 2005 als Grundlage für die Gewährung der Eigentumsförderung (Eigenheimzulage). Laut Schreiben des Bundesministeriums für Finanzen aus dem Jahr 2004 wurde das wirtschaftliche Eigentum und somit die Förderfähigkeit nur anerkannt, wenn der Vertrag zur Bestellung eines eigentumsähnlichen Dauerwohnrechtes diesem Mustervertrag entspricht.<sup>60</sup> Zentrales Kriterium ist dabei die Eigentumsorientierung des Dauerwohnrechtes, es sollte jedem Dauerwohnberechtigten möglich sein, das jeweilige Objekt als Wohneigentum zu erwerben. Der Vertrag sieht des Weiteren vor, dass sämtliche Wohnungen in einem Gebäude mit eigentumsähnlichen Dauerwohnrechten mit einem Dauerwohnrecht belegt werden müssen und in den einzelnen Gebäuden keine Durchmischung von Dauerwohnberechtigten und „Mietern“ erfolgt. Dieser Regelung im Vertrag wurde z.T. dadurch begegnet, dass Dauerwohnrechte für einzelne Wohnungen, für die keine Nachfrage besteht, bei der Genossenschaft verbleiben und die Wohnungen an Dritte vermietet werden.

Im Jahr 1993 hat das Hessische Ministerium für Landesentwicklung, Wohnen, Landwirtschaft, Forsten und Naturschutz den Mustervertrag von 1956 überarbeitet und

(59)  
Vgl. Bundesbaublatt 1956, S. 615.

(60)  
Vgl. BMF-Schreiben vom 21.12.2004, Zweifelsfragen zum Eigenheimzulagengesetz.

veröffentlicht. Dieser sollte insbesondere Wohnungsgenossenschaften zur Förderung des genossenschaftlichen Wohnungsbaus dienen. Im Vergleich zum Vertrag von 1956 unterscheidet sich dieses Muster in einem Punkt wesentlich: die Regelung zur Umwandlung in Wohneigentum hat hier keinen verpflichtenden Charakter mehr<sup>61</sup>, sondern ist als „Kann“-Bestimmung formuliert. Des Weiteren ist § 9 des Mustervertrages über die Versicherung des Gebäudes ergänzt.

Für das befristete Dauerwohnrecht sind keine Musterverträge bekannt. Es liegt ein Beispielvertrag der Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG vor. Im Wesentlichen beinhaltet dieser die gleichen Regelungen wie die vorliegenden Verträge für unbefristete Dauerwohnrechte. Im Unterschied dazu wird hierbei allerdings eine Verlängerungsoption berücksichtigt und es ist keine Umwandlung in Wohneigentum vorgesehen.

#### Notwendige dingliche Vereinbarungen

Die notwendigen dinglichen Vereinbarungen sind Gegenstand der Prüfung durch das Grundbuchamt. Über die nachfolgend aufgeführten Bereiche müssen demnach zwingend Vereinbarungen getroffen sein, um eine Eintragung im Grundbuch zu erwirken. In der Regel orientieren sich die Genossenschaften bei der Vertragsgestaltung an einem Mustervertrag<sup>62</sup>, sodass die Regelungen weit gehend gleich lautend sind. Nur in einzelnen Punkten wird davon abgewichen.

*Art und Umfang der Nutzungen:* Unbedingt geregelt werden müssen die Grundzüge der Nutzung und des Zusammenlebens der Dauerwohnberechtigten. So wird zwischen der alleinigen Nutzung der Wohnung und der Mitbenutzung der Gemeinschaftsflächen unterschieden. Die Ausübung des Dauerwohnrechtes sollte des Weiteren ohne Beeinträchtigung der übrigen Bewohner erfolgen. Inwieweit die Ausübung eines Gewerbes in den Räumen eines Dauerwohnberechtigten möglich ist, wird von der Zustimmung der übrigen Dauerwohnberechtigten abhängig gemacht, sofern keine weiteren übergeordneten Regelungen dagegen sprechen, oder es wird ganz untersagt.

*Instandhaltung und Instandsetzung:* In der Regel wird die Instandhaltung wie bei einem Mietverhältnis geregelt. Schönheitsreparaturen obliegen demnach dem Dauerwohnberechtigten, während die Instandhaltung

durch die Genossenschaft erfolgt. Der Dauerwohnberechtigte erbringt dazu einen Beitrag zur Instandhaltungsrücklage. In der Durchführung der Instandhaltung durch die Genossenschaft zeigt sich ein wichtiger Vorteil gegenüber Eigentümern bzw. Wohneigentümergeinschaften, die selbst dafür verantwortlich sind. In der Genossenschaft bündelt sich demgegenüber das technische und kaufmännische Know-how für den Instandhaltungsbereich, der somit günstiger angeboten werden kann.

*Versicherung und Wiederaufbau des Gebäudes:* Für den Fall der Zerstörung des Gebäudes ist der Abschluss einer Versicherung erforderlich. Die Verantwortung für die Versicherung des Gebäudes und die damit verbundenen Kosten sowie die Pflicht zur Wiederherstellung trägt der Eigentümer.

*Voraussetzungen des Heimfallanspruchs:* Die Regelungen zum Heimfallanspruch sind frei vereinbar, Einschränkungen ergeben sich durch §§ 134 bis 138 BGB. Im Wesentlichen geht es um die Verletzung der Pflichten, insbesondere um Verzug bei Zahlungsverpflichtungen, Belästigung der Hausbewohner und unzulässige Nutzung der Wohnung. Zur Regelung über die Höhe der Entschädigung wird der Verkehrswert zugrunde gelegt. Zur Ermittlung des Verkehrswertes stehen verschiedene Verfahren zur Verfügung.<sup>63</sup>

#### Nicht notwendige dingliche Vereinbarungen

*Regelung zur Veräußerungsbeschränkung:* Als Inhalt des Dauerwohnrechtes kann vereinbart werden, dass der Berechtigte zur Veräußerung des Dauerwohnrechtes der Zustimmung des Eigentümers oder eines Dritten bedarf. Dies ist insbesondere sinnvoll, wenn die Genossenschaft das Ziel verfolgt, ihre Wohnungen nur an Mitglieder zu vergeben.

*Regelung für den Fall der Zwangsversteigerung:* Als Inhalt des Dauerwohnrechtes kann vereinbart werden, dass das Dauerwohnrecht im Falle der Zwangsversteigerung des Grundstücks auch dann bestehen bleiben soll, wenn der Gläubiger einer dem Dauerwohnrecht im Range vorgehenden oder gleichstehenden Hypothek, Grundschuld, Rentenschuld oder Reallast die Zwangsversteigerung in das Grundstück betreibt.

*Einräumung eines Löschananspruches bei vorgehenden Grundpfandrechten:* Als Inhalt des Dauerwohnrechtes kann vereinbart

(61)  
§ 18 des Mustervertrages über die Bestellung eines eigentumsähnlichen Dauerwohnrechtes, aufgestellt vom Bundesministerium für Wohnungsbau, Oktober 1956: „Der Eigentümer ist verpflichtet, nach Aufhebung der dem Dauerwohnrecht im Range vorgehenden oder gleichstehenden Hypotheken, Grund- und Rentenschulden (...) dem Dauerwohnberechtigten gegen Aufhebung des Dauerwohnrechtes Wohnungseigentum (...) zu verschaffen (...)“

(62)  
Hessische Ministerium für Landesentwicklung, Wohnen, Landwirtschaft, Forsten und Naturschutz: Mustervertrag zur Bestellung eines eigentumsähnlichen Dauerwohnrechtes, 1993.

(63)  
Vgl. Kap. 7.4.

werden, dass Verfügungen über den Anspruch auf das Entgelt, wenn es in wiederkehrenden Leistungen ausbedungen ist, gegenüber dem Gläubiger einer dem Dauerwohnrecht im Range vorgehenden oder gleichstehenden Hypothek, Grundschuld, Rentenschuld oder Reallast wirksam sind. Zu ihrer Wirksamkeit bedarf es der Zustimmung derjenigen, denen eine dem Dauerwohnrecht im Range vorgehende oder gleichstehende Hypothek, Grundschuld, Rentenschuld oder Reallast zusteht (§ 39 Abs. 2 WEG).

### Schuldrechtliche Vereinbarungen

In den schuldrechtlichen Vereinbarungen werden die monetären Beziehungen zwischen der Genossenschaft und dem Dauerwohnberechtigten geregelt. Dazu zählen:

- Vereinbarungen über das Entgelt (z.B. Einmalentgelt oder laufende Zahlungen)
- Verwaltungskosten
- Betriebskosten
- Kosten für Instandhaltung und Instandsetzung

### Weitere Regelungen

*Rückgabvereinbarung:* Für das mietrechtsähnlich ausgeprägte, befristete Dauerwohnrecht werden üblicherweise Laufzeiten von 10, 20, 30 oder 40 Jahren vereinbart. Aber auch andere Laufzeiten sind denkbar. Es kann grundsätzlich auch auf Lebenszeit bestellt werden, in jedem Fall aber mit einer Befristung von maximal 40 Jahren.<sup>64</sup> Ab zehn Jahren gilt es als langfristiges Dauerwohnrecht und nur für diese besteht die Verpflichtung, eine Heimfallentschädigung zu gewähren.

Das befristete Dauerwohnrecht wird grundsätzlich mit Ablauf der vereinbarten Dauer beendet. Es erlischt dann automatisch mit Eintreten des Endtermins. Mit Rücksicht auf die Zielgruppe der älteren Generation sind vor diesem Hintergrund Rückgabvereinbarungen zu erwägen. Darin kann geregelt werden, dass die Wohnungsgenossenschaft das Dauerwohnrecht vorzeitig, also während der Laufzeit des Rechts zurücknimmt, z.B. wenn ältere Dauerwohnberechtigte pflegebedürftig werden und den betreffenden Wohnraum nicht mehr nutzen können. Die entsprechenden Modalitäten für eine Rückgabe des Dauerwohnrechts werden gegen teilweise Erstattung des Entgelts ausgehandelt, sodass die Berechtigten in

diesen Fällen nicht mit der Veräußerung des Dauerwohnrechts belastet werden (Käufer-suche, Vertragsverhandlungen etc.).

*Verlängerungsoption:* Umgekehrt ist es aber auch möglich, dass die betreffende Person das Dauerwohnrecht über die vereinbarte Laufzeit hinaus nutzen möchte. Dazu gibt es die Möglichkeit, das befristete Dauerwohnrecht durch Vereinbarung zwischen der Wohnungsgenossenschaft und dem Dauerwohnberechtigten zu verlängern. Eine Verlängerung kommt jedoch nur in Betracht, solange das Dauerwohnrecht noch nicht abgelaufen bzw. erloschen ist. Danach ist nur eine Neubegründung denkbar.

### Eintragung im Grundbuch

Zur Bestellung und Übertragung des Dauerwohnrechts ist gem. § 873 Abs. 1 BGB neben der formlosen Einigung der Beteiligten die Eintragung der Rechtsänderung in das Grundbuch erforderlich. Die Erfordernisse bei der Eintragung gehen einher mit einer Eigentumsübertragung. Dem Vertrag sind eine Abgeschlossenheitserklärung und ein Aufteilungsplan in der Anlage beizufügen.

In der Praxis hat sich bewährt, das Grundbuchamt rechtzeitig über eine bevorstehende Übertragung des Dauerwohnrechtes zu informieren und ein Vertragsexemplar vorab zur Prüfung zur Verfügung zu stellen. Da dieses Instrument in der Regel auch den Mitarbeitern nicht bekannt ist, können auf diese Weise Verzögerungen vermieden werden.

### Notarielle Beurkundung

Eine notarielle Beurkundung ist für die Begründung eines Dauerwohnrechtes nur beim unbefristeten (eigentumsähnlichen) Dauerwohnrecht notwendig, wenn die Möglichkeit eines späteren Erwerbs vereinbart wird und damit Förderungen verbunden sind. Dann erfolgt im Grundbuch eine Auflassungsvormerkung. In der Regel ist eine Beurkundung demnach nicht nötig, was sich in Form von geringeren Kosten positiv gegenüber dem Erwerb von Wohneigentum auswirkt. In der Praxis wird dennoch oftmals eine Beurkundung vorgenommen.

### Instandhaltung

Es kann vereinbart werden, dass die Instandhaltung und Instandsetzung der mit einem Dauerwohnrecht belegten Wohnung ganz vom Berechtigten übernommen

(64) Vgl. Expertise Dauerwohnrecht, Institut für Genossenschaftswesen an der Philipps-Universität Marburg 2005, S. 12.

werden, dazu zählen dann auch außergewöhnliche Ausbesserungen und Erneuerungen. Der Wohnungsgenossenschaft als Eigentümerin des Grundstücks steht es frei, die Verpflichtung zur Instandhaltung und Instandsetzung der zum gemeinschaftlichen Gebrauch bestimmten Teile, Räume und Einrichtungen zu übernehmen, soweit diese für die Nutzung des Dauerwohnrechtes in Betracht kommen. Auch die Übernahme der öffentlichen und privaten Lasten kann in die Vereinbarungen über das Dauerwohnrecht als dinglicher Inhalt des Rechts aufgenommen werden.

In der Praxis liegt die Instandhaltung regelmäßig bei der Genossenschaft. Üblicherweise werden Dach und Fach sowie die Instandhaltung gemeinschaftlicher Anlagen und Flächen weiterhin durch die Genossenschaft gewährleistet, Schönheitsreparaturen liegen dann beim Dauerwohnberechtigten. Daraus ergibt sich ein vermindertes Risiko für die Dauerwohnberechtigten. Neben dem größeren Know-how, das die Genossenschaften hier an den Tag legen, ergibt sich auch hier ein Kostenvorteil, der in der Kalkulierbarkeit der Kosten begründet ist. Denn diese werden i.d.R. vertraglich festgelegt. Dieser sog. „Rund-um-sorglos-Service“ stellt einen Mehrwert für die Mitglieder dar.

#### **Nachbarrechtliche Pflichten des Dauerwohnberechtigten**

Dem Dauerwohnberechtigten werden nach § 33 Abs. 2 i.V.m. § 14 WEG nachbarrechtlich begründete Pflichten gegenüber dem Eigentümer und sonstigen Berechtigten auferlegt. So ist der Dauerwohnberechtigte z.B. verpflichtet, von den dem Dauerwohnrecht unterliegenden Gebäudeteilen sowie den gemeinschaftlich benutzten Gebäudeteilen nur in solcher Weise Gebrauch zu machen, dass dadurch keinem der anderen Bewohner über das bei einem geordneten Zusammenleben unvermeidliche Maß hinaus ein Nachteil erwächst.

#### **Fortbestehen des Dauerwohnrechtes in der Zwangsversteigerung**

Das Dauerwohnrecht steht als Belastung des Grundstücks im Rangverhältnis (§ 879 BGB) zu anderen eingetragenen Rechten. In der Regel wird es nach allen Finanzierungslasten eingetragen. Wenn der Inhaber eines ihm im Rang vorgehenden oder gleichstehenden Rechts die Zwangsversteigerung des Grundstücks betreibt, erlischt das Dauerwohnrecht durch den Zuschlag. Dadurch

wird der Inhaber eines Dauerwohnrechtes letztendlich schlechter gestellt als ein Mieter.

Diesem Nachteil des Dauerwohnrechtes versucht § 39 WEG abzuwehren. Danach kann zum dinglichen Inhalt des Dauerwohnrechtes gemacht werden, dass dieses im Falle der Zwangsversteigerung des Grundstücks auch dann bestehen bleiben soll, wenn Gläubiger von Grundpfandrechten oder Reallasten, die im Rang vorgehen oder dem Dauerwohnrecht gleichstehen, die Zwangsvollstreckung betreiben. Für die Wirksamkeit einer solchen Vereinbarung ist die Zustimmung der vorrangigen Gläubiger erforderlich. Bei der Zustimmung kommt es letztlich auf die Kreditwürdigkeit des Wohnungsunternehmens an. Für den Fall des Erlöschens des Dauerwohnrechtes in der Zwangsversteigerung kann aber auch ein aufschiebend bedingter Mietvertrag vereinbart werden, in den der Erwerber eintritt. Mögliche Rangveränderungen sind nur mit Zustimmung des Mitglieds möglich.

#### **Beendigung des Dauerwohnrechtes**

Das Dauerwohnrecht bleibt grundsätzlich im Falle der Weiterveräußerung oder der Veräußerung des Grundstückes bestehen. In beiden Fällen tritt jeweils der Erwerber in die Rechte und Pflichten des Dauerwohnberechtigten bzw. des Grundstückseigentümers ein.

#### **Heimfallanspruch**

Nach § 36 Abs. 1 WEG kann bei entsprechender Eintragung als dinglicher Inhalt des Dauerwohnrechtes vereinbart werden, dass der Berechtigte verpflichtet ist, das Dauerwohnrecht beim Eintritt bestimmter Voraussetzungen auf den Grundstückseigentümer zu übertragen. Für die Festlegung der Voraussetzungen des Heimfallanspruchs besteht weitestgehend Vertragsfreiheit<sup>65</sup>; ein wichtiger Grund muss nicht vorliegen.

Als Voraussetzungen kommen Umstände in Betracht, die in der Person des Berechtigten liegen, namentlich solche, die ein schuldhaftes Verhalten bekunden (z.B. Verzug mit der Leistung des Entgelts für das Dauerwohnrecht, Verletzung einer etwaigen Instandhaltungs- und Instandsetzungspflicht, Verletzung anderer inhaltlicher Pflichten, Entziehungsgründe des § 18 WEG), aber auch andere Umstände (z.B. Veräußerung des Dauerwohnrechtes, Vermietung oder Verpachtung der Räume, Tod des Berechtigten).

(65) Sie findet ihre Grenzen lediglich in den §§ 134, 138 BGB. Unwirksam sind daher z.B. Vereinbarungen, wonach der Heimfallanspruch jederzeit geltend gemacht werden kann.

Die Wohnungsgenossenschaft kann sich daher einen Heimfallanspruch für den Fall vorbehalten, dass der Dauerwohnberechtigte aus der Genossenschaft austritt.

Aus Sicht der Genossenschaft stellt der Heimfallanspruch die eigentliche Sicherheit dar (insbesondere bei unbefristetem Dauerwohnrecht), da auf diese Weise das Dauerwohnrecht in jedem Fall an die Genossenschaft zurückfällt.

#### **Entschädigung bei Wahrnehmung des Heimfallanspruchs**

Als dinglicher Inhalt des Dauerwohnrechts kann gem. § 36 Abs. 4 WEG weiterhin vereinbart werden, dass der Eigentümer dem Berechtigten eine Entschädigung zu gewähren hat, wenn er von dem Heimfallanspruch Gebrauch macht.

Bei einem langfristigen Dauerwohnrecht (Laufzeit mindestens zehn Jahre) ist der Eigentümer in diesem Fall sogar kraft Gesetzes unabdingbar zur Gewährung einer angemessenen Entschädigung verpflichtet. In jedem Fall muss sich aber die Vereinbarung über den Heimfallanspruch darüber verhalten, ob beim Heimfall eine Entschädigung zu leisten ist oder nicht. Die Vereinbarung einer Entschädigung dient dem wirtschaftlichen Ausgleich zugunsten des Dauerwohnberechtigten. Höhe und Art der Entschädigung können ebenfalls in Ausübung der Vertragsfreiheit dinglich vereinbart werden.

Bei der (vorzeitigen) Rücknahme des Dauerwohnrechtes kann sich für die Wohnungsgenossenschaft ein Liquiditätsrisiko ergeben, das durch die Erstattung der Heimfallansprüche entstehen kann. Hinzu kommen möglicherweise ein Vermarktungs- bzw. sogar Leerstandsrisiko.

#### **Veräußerungsbeschränkung**

Da das Dauerwohnrecht veräußerlich bzw. vererblich ist und in der Regel unabhängig von der Mitgliedschaft des Dauerwohnberechtigten in der Wohnungsgenossenschaft besteht, ist es grundsätzlich möglich, dass Dauerwohnrechte auf Nichtmitglieder übertragen werden, so dass die betreffenden Genossenschaftswohnungen nicht ausschließlich von Mitgliedern bewohnt werden. Wenn dies eine aus Sicht der Wohnungsgenossenschaft ungewollte Folge ist, lässt sich ihr mit Hilfe einer Veräußerungsbeschränkung begegnen. Nach § 35 WEG kann als dinglicher Inhalt des Dauerwohn-

rechts vereinbart werden, dass der Berechtigte zur Veräußerung des Dauerwohnrechtes der Zustimmung des Eigentümers oder eines Dritten bedarf.

## **7.9 Bilanzierung und Besteuerung**

### **Bilanzierung**

Bei der Bilanzierung wird zwischen dem befristeten und unbefristeten Dauerwohnrecht unterschieden. Im Falle eines befristeten Dauerwohnrechtes verbleibt der mit dem Dauerwohnrecht belastete Gebäude- bzw. Grundstücksteil in der Bilanz der Genossenschaft auf der Aktivseite. Dem rechtlichen Eigentümer steht auch weiterhin die Abschreibungsbefugnis für das Gebäude zu. In Höhe des für die Ausgabe des Dauerwohnrechtes vereinnahmten Entgeltes ist ein passiver Rechnungsabgrenzungsposten zu bilden, der über die Laufzeit des Dauerwohnrechtes aufzulösen ist.

Im Falle eines unbefristeten Dauerwohnrechtes, wenn das wirtschaftliche Eigentum an den Dauerwohnrechtserwerber übergeht, wird das Dauerwohnrecht bilanziell ähnlich dem Erbbaurecht behandelt. Der Gebäudeteil ist in dem Anlagevermögen als Abgang zu erfassen. Das Veräußerungsentgelt wird dann als Zugang in der Kasse und als passiver Rechnungsabgrenzungsposten bilanziert, der analog zu einer Mietvorauszahlung sukzessive über die Laufzeit des Dauerwohnrechtes aufgelöst wird.

Sofern ein Veräußerungspreis über den Herstellungskosten bzw. dem Buchwert erzielt wird (Hebung stiller Reserven), ist ein entsprechender Ertrag zu verbuchen. Diese Vorgehensweise ist sowohl beim befristeten als auch beim unbefristeten Dauerwohnrecht praktikabel.

Des Weiteren ist der Fall zu berücksichtigen, dass die Genossenschaft den vom Dauerwohnberechtigten zu zahlenden Betrag stundet und quasi als Kreditgeber auftritt. Dann wird ein entsprechender Betrag als Aktivposten „Ausleihung“ verbucht.<sup>66</sup>

Soweit der Dauerwohnberechtigte bilanzierungspflichtig ist, hat er das Nutzungsrecht als immaterielles Recht zu bilanzieren. Ihm steht auch die Abschreibungsbefugnis für das Nutzungsrecht zu. Die Absetzungen für Abnutzungen sind linear auf die Laufzeit des Dauerwohnrechtes vorzunehmen.

### **Steuerliche Behandlung**

Sofern im Falle eines befristeten Dauer-

(66)  
Zu Möglichkeiten und Grenzen der Finanzierung vgl. S. 122.

wohnrecht das wirtschaftliche Eigentum nicht auf den Dauerwohnberechtigten übergeht, ist das Entgelt für die Einräumung des Nutzungsrechtes wie eine Mietvorauszahlung anzusehen und grundsätzlich im Rahmen der Vorschrift des § 5 Abs. 1 Nr. 10 KStG begünstigt. Dazu muss der Erwerber allerdings Mitglied der Genossenschaft sein. Wird dagegen an Nicht-Mitglieder ein zeitlich befristetes Dauerwohnrecht ausgegeben, so handelt es sich um Einnahmen aus dem Nichtmitgliedergeschäft. Die Einräumung des Dauerwohnrechtes ist nach § 4 Nr. 12 c UStG, wie der Übergang von Grundstücken und Gebäuden, umsatzsteuerbefreit.

Aus steuerrechtlicher Sicht möglich aber in der Praxis bisher nicht bekannt sind Konstellationen, in denen der Übergang unbefristeter Dauerwohnrechte, wenn also der Dauerwohnberechtigte wirtschaftlicher Eigentümer wird, der Grunderwerbsteuer unterliegen. Gleiches gilt im Falle gewerblichen Grundstückshandels für die Besteuerung des Veräußerungsgewinns, die nur unter bestimmten Umständen möglich wäre.

Der Verkauf von unbefristeten Dauerwohnrechten zählt zu den steuerpflichtigen Geschäften, Zinserträge unterstehen dabei ebenso der Besteuerung. Die Einnahmen aus dem Rechnungsabgrenzungsposten werden jährlich bzw. monatlich versteuert. Bei befristeten Dauerwohnrechten erfolgt keine Besteuerung, in der Bilanz wird dies wie eine Mietvorauszahlung behandelt.

## 7.10 Marketing

Ein generelles Problem stellen bei der Vermarktung von Dauerwohnrechten die Erklärungsbedürftigkeit und ein geringer Bekanntheitsgrad dar. Dies ist nicht nur für die Akzeptanz ein Hindernis. Es drückt sich auch in konkreten Mehrkosten im Hinblick auf die Vertriebskosten aus, da mehr Informationsmaterial und mehr Zeit für jeden einzelnen Interessenten benötigt wird. Die von ihrem Charakter her vergleichbare Mietvorauszahlung ist den Mitgliedern leichter verständlich zu machen und hat somit eine höhere Akzeptanz.

Die Verständlichkeit spielt für die Mitglieder von Wohnungsgenossenschaften, nicht zuletzt angesichts komplizierter Altersvorsorgeprodukte wie der Riesterrente, eine wichtige Rolle. In diesem Punkt hat das Dauerwohnrecht einen Nachteil gegenüber anderen Verwertungsmöglichkeiten, wie

z.B. einer Mietvorauszahlung, die wesentlich leichter vermittelbar ist. Um das Dauerwohnrecht marktgängig zu machen, besteht an dieser Stelle ein Handlungsbedarf.

Das Marketing der Genossenschaften im Hinblick auf das Dauerwohnrecht ist nach bisherigen Erfahrungen wenig auf die Altersvorsorge ausgerichtet. Lediglich eine Genossenschaft hat das Dauerwohnrecht in ihre Altersvorsorgebroschüre integriert. Des Weiteren werden verschiedene Riestersparmodelle im Rahmen einer Spareinrichtung vorgestellt. Das Dauerwohnrecht ergänzt dieses Angebot. Darüber hinaus erfolgt bei den untersuchten Genossenschaften keine spezifische Vermarktung des Dauerwohnrechtes als Altersvorsorgeprodukt. Zum Teil wird davon ausgegangen, dass das Bewusstsein über die Notwendigkeit, etwas für die private Altersvorsorge zu tun, noch wachsen wird, da insbesondere die zukünftigen Rentner hier immer größere Schwierigkeiten haben werden. Daher wird das Dauerwohnrecht eher als Zukunftsprodukt betrachtet, das es frühzeitig zu entwickeln gilt.

In denjenigen Genossenschaften, wo das Dauerwohnrecht bereits eine längere Tradition hat, gibt es keine Akzeptanzprobleme und nur geringen Erklärungsbedarf. Der Vorteil liegt in einem solchen Fall auch in den persönlichen Kontakten der Dauerwohnberechtigten mit anderen Mitgliedern, was sich als Triebfeder für den Bekanntheitsgrad herausstellen kann.

Ein wesentliches Argument stellt im Vergleich mit dem individuellem Wohneigentum die Gestaltungsfreiheit innerhalb der Wohnung dar. Dieses oft gebrauchte Argument für das Eigenheim kann auch für das Dauerwohnrecht genutzt werden und den Dauerwohnberechtigten die gleichen Rechte und Pflichten wie Wohnungseigentümern zugebilligt werden.

Der Schwerpunkt des Marketings sollte insgesamt jedoch im Zusammenhang mit den Besonderheiten und Potenzialen des genossenschaftlichen Wohnens stehen. Die Verbindung mit dem Thema Altersvorsorge im Sinne eines „Paketangebotes“ könnte die Akzeptanz des Dauerwohnrechtes erhöhen. Daher ist es sinnvoll, weniger den Vergleich mit dem Volleigentum zu suchen als vielmehr das Dauerwohnrecht als eigenständiges Altersvorsorgeprodukt darzustellen. Im Zentrum der Argumentation müssen kalkulierbare Wohnkosten und die Frage, wie die Ansparphase gestaltet wird, stehen.

### 7.11 Potenzielle Nachfragergruppen für das Dauerwohnrecht

Die Bestimmung potenzieller Nachfrager für das Dauerwohnrecht erfordert eine differenzierte Betrachtung der Nachfragergruppen in Abhängigkeit von harten und weichen Faktoren, wie z.B. Haushaltstyp und Einkommen<sup>67</sup> oder die Anforderungen an eine Altersvorsorge und Wohnpräferenzen.

Im Hinblick auf die Altersvorsorgefunktion kommen vor allem Haushalte infrage, die sich im Hinblick auf die Altersvorsorge bereits eine Perspektive verschaffen wollen. Zwar interessieren sich jüngere Haushalte unter 30 Jahren auch schon für eine private Altersvorsorge, jedoch ist nicht davon auszugehen, dass sich diese Gruppe bereits an einen langfristigen (unbefristeten) Dauerwohnrechtsvertrag bindet. Ein befristetes Dauerwohnrecht kann auf Lebenszeit oder auf bis zu 40 Jahre befristet werden.<sup>68</sup> Eine Befristung auf z.B. 20, 30 oder 40 Jahre hätte jedoch für jüngere Haushalte keine Wirkung als Altersvorsorgeprodukt, da es bereits abgelaufen wäre, wenn sich die Personen im Rentenalter befinden und auf günstige Wohnkosten angewiesen sind. Sofern die finanziellen Voraussetzungen gegeben sind, ist vielmehr zu erwarten, dass im Hinblick auf eine langfristige Kapitalbildung für diese Gruppe eher eine frühzeitige Eigentumsbildung infrage kommt.

Vor diesem Hintergrund wird der Fokus eher auf Haushaltstypen liegen, die bereits für das Rentenalter planen, wie Familien, Paare mittleren Alters ohne Kinder, ältere Paare und Alleinlebende.

Genossenschaftliches Wohnen in Kombination mit einem Dauerwohnrecht bietet insbesondere Familien Vorteile. Hier besteht ein Potenzial für ein unbefristetes Dauerwohnrecht, das als Alternative zum Wohneigentum kostensparend wirkt und die Möglichkeit bieten kann, nicht auf einen innerstädtischen Wohnort verzichten zu müssen. Denn Untersuchungen haben gezeigt, dass die Wanderung an den Stadtrand oder in das Umland ihre zentrale Ursache oftmals in den Grundstückspreisen hat. Hier kann im Rahmen genossenschaftlicher Projekte im Stadtgebiet eine Alternative geboten werden, um in Bezug auf das sichere und selbstbestimmte Wohnen ein dem Wohneigentum nahezu gleichwertiges Produkt in einem familienfreundlichen Wohnumfeld anzubieten.

In dieser Gruppe dürften vor allem größere Wohnungen nachgefragt werden, die zwar nicht die typische Genossenschaftswohnung widerspiegeln, aber vor allem durch neue Wohnprojekte geschaffen werden können. Der Schwerpunkt der Versorgung von Familienhaushalten wird deshalb im Neubau, z.B. in Form von Reihen- und Doppelhäusern, oder im Umbau und in Wohnungszusammenlegungen liegen.

Eine mögliche Nachfragergruppe für ein genossenschaftliches Dauerwohnrecht findet sich auch unter den Paaren mittleren Alters (40 bis 50 Jahre), die kein Wohneigentum gebildet und dies auch nicht geplant haben, aber durch Ersparnisse oder Erbschaften über ein entsprechendes Kapital verfügen. Eine weitere Gruppe sind die Paarhaushalte, die möglicherweise nach dem Auszug der Kinder ihre Wohnsituation an die neue Haushaltssituation anpassen bzw. sich ihre Wohnwünsche erfüllen wollen.

Diese können sich durch das Dauerwohnrecht angesprochen fühlen, weil sie darin eine Möglichkeit finden, ihre Wohnsituation zu günstigen Preisen abzusichern und gleichzeitig nicht auf einen Wohnstandort im Stadtgebiet verzichten zu müssen.

Vorteilhaft wirkt sich aus, dass die damit verbundenen Pflichten des Eigentums minimiert werden. Ein Dauerwohnrecht, befristet oder unbefristet, bietet sich hier als eine sichere Alternative an.

Die älteren Haushaltstypen sind aus quantitativer Sicht und hinsichtlich ihrer Bedürfnisse auch zukünftig eine wichtige Zielgruppe für Wohnungsgenossenschaften. Erfahrungen im Rahmen von Mieterprivatisierungen haben gezeigt, dass in der Gruppe der 50- bis 60-Jährigen eine hohe Kaufbereitschaft vorliegt. Das Wohnungsangebot der Genossenschaften ist bezogen auf die Wohnungsgrößen für Paarhaushalte gut geeignet.

Ältere Paarhaushalte, die kein Wohneigentum gebildet haben und über angespartes Kapital verfügen, können in die Sicherung der Wohnsituation investieren und somit einen Effekt für die Altersvorsorge erreichen. Für diese Haushalte kann das befristete Dauerwohnrecht je nach verfügbarem Kapital eine gute Lösung darstellen, da es sehr günstig im Vergleich zum unbefristeten Dauerwohnrecht ist.

Attraktivitätssteigernde Effekte für das genossenschaftliche Wohnen in Verbindung mit dem Dauerwohnrecht können auf die

(67) Auf die finanziellen Voraussetzungen für den Erwerb eines Dauerwohnrechtes wird im nachfolgenden Kapitel näher eingegangen, sodass hier nur eine grobe Einordnung erfolgt.

(68) Vgl. Expertise Dauerwohnrecht, Institut für Genossenschaftswesen an der Philipps-Universität Marburg.

älteren Haushalte abgestimmte Dienstleistungsangebote, wie Einkaufsservice, Pflege- oder Reinigungsdienste, haben. Altersgerecht ausgestattete Wohnungen haben gegenüber anderen Wohnungsangeboten auch schon für Haushalte, die noch nicht hilfsbedürftig sind, einen Marktvorteil.

Die genossenschaftliche Organisationsform bietet aufgrund ihrer gemeinschaftlich orientierten Struktur außerdem gute Voraussetzungen, ein entsprechendes Gruppenbewusstsein zu schaffen. Sofern dies durch die jeweilige Unternehmenskultur forciert wird, können damit bestimmte Nachfragergruppen angesprochen werden, die insbesondere in dem gemeinschaftlichen Wohnen einen Vorteil gegenüber anderen Wohnformen sehen. Ein solcher Wettbewerbsvorteil kann in einer besonderen Wohn- und Nachbarschaftsqualität liegen.

Das gemeinschaftliche Wohnen ist dabei für verschiedene Haushaltstypen attraktiv. So können Familien von einem familienfreundlichen Umfeld ebenso profitieren wie ältere Menschen vom Leben in einer Senioren-Wohngemeinschaft. Für verschiedene Haushalte kann das genossenschaftliche Wohnen, z.B. in selbstverwalteten Hausgemeinschaften, den Wohnwünschen und den Lebensentwürfen entsprechen. (siehe Abb. 71 und Tabelle 29, Seite 128)

## 7.12 Ausblick: Chancen für das Dauerwohnrecht

Das Dauerwohnrecht kann zukünftig für die Genossenschaften eine sinnvolle Ergänzung des Angebotes darstellen. Die folgenden Aspekte sind dabei im Wesentlichen von Bedeutung:

- die Altersvorsorgefunktion für die Mitglieder in Verbindung mit genossenschaftlichen Serviceleistungen,
- die Finanzierungsfunktion für die Genossenschaften bei gleichzeitiger Erhaltung des genossenschaftlichen Bestandes und
- die Ausdifferenzierung des genossenschaftlichen Angebotes und damit verbundene stärkere Mitgliederbindung.

Insgesamt ist jedoch zu erwarten, dass das Dauerwohnrecht bei den Genossenschaften nur in begrenztem Umfang Anwendung finden wird. Diese Einschätzung ist auf verschiedene Aspekte zurück zu führen:

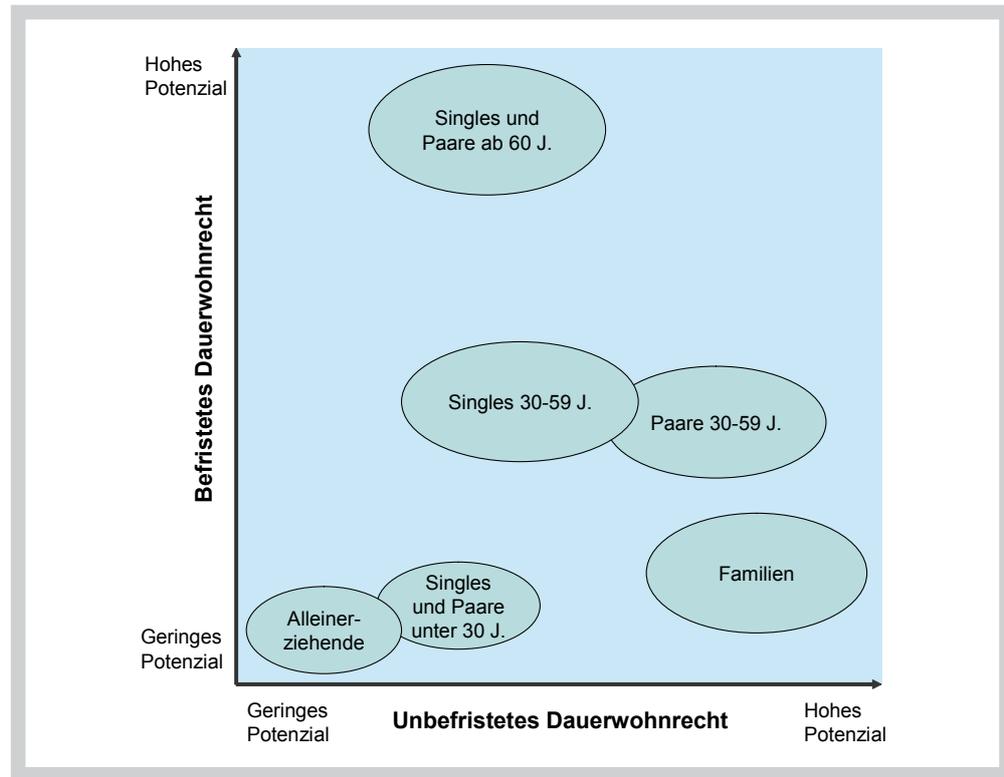
- Die mit dem Dauerwohnrecht verbundenen Schwierigkeiten der Finanzierung dürften den Kreis der Nachfrager auf

Gruppen beschränken, die bereits über entsprechendes Kapital verfügen. Eine Fremdfinanzierung kommt demgegenüber nach bisherigen Erfahrungen nur durch Zusammenarbeit der jeweiligen Genossenschaft mit den Banken zustande.

- Gegenüber den potenziellen Interessenten besteht eine hoher Erklärungsbedarf dieses Produkte und somit eine hohe Schwellenwirkung. Im Zweifelsfall kann dies dazu führen, dass auf verständlichere Alternativen (Eigentumserwerb, Mietvorauszahlung) zurückgegriffen wird.
- Mit dem Erwerb eines Dauerwohnrechtes binden sich die Dauerwohnberechtigten für einen langen Zeitraum an die Genossenschaft und gehen damit ein gewisses Risiko ein. Einerseits wird die Wohnsituation im Hinblick auf die Kündbarkeit abgesichert. Andererseits stehen die Ersparnisse für den Fall der Insolvenz auf dem Spiel, sofern die Stellung des Dauerwohnberechtigten nicht ausreichend grundbuchlich abgesichert wird.
- Die für das Dauerwohnrecht vorgesehenen Objekte sollten über hinreichende Qualitäten verfügen. Geeignete Objekte werden daher nur in begrenzter Zahl zur Verfügung stehen.
- Des Weiteren spielen für die Wohnungsgenossenschaften Fragen der Portfoliostrukturierung eine Rolle. Aus wohnungswirtschaftlicher Sicht ist eine breite Verteilung von Dauerwohnrechten im Bestand insgesamt nicht praktikabel. So kann das Dauerwohnrecht im Hinblick auf die originären Aufgabenbereiche einer Genossenschaft nur ein ergänzendes Geschäftsfeld darstellen.

Anhand der untersuchten Beispiele wird deutlich, dass das Dauerwohnrecht bei einzelnen Genossenschaften funktioniert und auch langfristig eine Perspektive haben kann. Darüber hinaus war es ein weiteres wichtiges Anliegen des Forschungsprojektes zu verdeutlichen, dass das Dauerwohnrecht im Rahmen eines Altersvorsorgepaketes eine Option zur Verwertung eines bei der Genossenschaft angesparten Kapitalstocks sein kann. Sofern dies praktiziert wird und mit dem angesparten Kapital ein befristetes Dauerwohnrecht erworben wird, können die Schwierigkeiten, die bei der Finanzierung bestehen, umgangen werden. Somit ergeben sich bereits bessere Voraussetzungen für das Dauerwohnrecht.

Abbildung 71  
Zielgruppenpotenziale für das Dauerwohnrecht als Altersvorsorge



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE

Tabelle 29  
Zielgruppenpotenziale für das Dauerwohnrecht als Altersvorsorgeprodukt

Haushaltstyp	Unbefristetes Dauerwohnrecht	Befristetes Dauerwohnrecht
Singles unter 30 J.	<ul style="list-style-type: none"> <li>geringes Potenzial, da i.d.R. noch keine langfristige Bindung</li> <li>Altersvorsorgefunktion des befristeten Dauerwohnrechtes bei jüngeren Gruppen gering</li> </ul>	
Singles 30-59 J.	<ul style="list-style-type: none"> <li>hohes Potenzial bei mittelalten Singles ohne Wohneigentum mit angespartem Kapital (z.B. Genossenschaftsbewohner)</li> <li>Alternative zum Eigentumserwerb</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>eher geringes Potenzial</li> <li>Altersvorsorgefunktion des befristeten Dauerwohnrechtes bei jüngeren Gruppen gering</li> <li>Laufzeit und Lebensdauer müssen aufeinander abgestimmt werden</li> </ul>
Paare unter 30 J.	<ul style="list-style-type: none"> <li>geringes Potenzial, da i.d.R. noch keine langfristige Bindung</li> <li>Altersvorsorgefunktion des befristeten Dauerwohnrechtes bei jüngeren Gruppen gering</li> </ul>	
Paare 30-59 J.	<ul style="list-style-type: none"> <li>hohes Potenzial bei mittelalten Singles ohne Wohneigentum mit angespartem Kapital (z.B. Genossenschaftsbewohner)</li> <li>Alternative zum Eigentumserwerb möglich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>eher geringes Potenzial</li> <li>Altersvorsorgefunktion des befristeten Dauerwohnrechtes bei jüngeren Gruppen gering</li> <li>Laufzeit und Lebensdauer müssen aufeinander abgestimmt werden</li> </ul>
Paare ab 60 J.	<ul style="list-style-type: none"> <li>hohes Potenzial</li> <li>Investition angesparten Kapitals zur Sicherung der Wohnsituation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>hohes Potenzial</li> <li>Investition angesparten Kapitals zur Sicherung der Wohnsituation</li> <li>befristetes Dauerwohnrecht insbesondere in höherem Alter geeignet</li> </ul>
Alleinerziehende	<ul style="list-style-type: none"> <li>geringes Potenzial, in der Regel geringe Kapitalausstattung</li> </ul>	
Familien	<ul style="list-style-type: none"> <li>hohes Potenzial</li> <li>Dauerwohnrecht als Alternative zum Wohneigentum</li> </ul>	
Zielgruppenübergreifend: Gemeinschaftswohnen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ausdifferenzierung von Wohn- und Lebensstiltypen führt zu einer stärkeren Bedeutung des gemeinschaftlichen Wohnens</li> </ul>	

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE

## 8 Mietvorauszahlungen

Einige Genossenschaften bieten ihren Mitgliedern die Möglichkeit Mietvorauszahlungen zu leisten, um auf diese Weise die Wohnkostenbelastung im Alter zu reduzieren. Diese Möglichkeit stellt ebenso wie das Dauerwohnrecht eine Form der Verwertung angesparter Genossenschaftsanteile oder Spareinlagen dar und wird hier vorgestellt.

Als Mietvorauszahlung wird jede Zahlung bezeichnet, die nach dem Inhalt des Mietvertrages Bezug zum Mietzins hat. Es handelt sich demnach um eine Gegenleistung für die Gebrauchüberlassung der Wohnung, die ganz oder teilweise für eine bestimmte Zeit im Voraus erbracht wird. Mietvorauszahlungen sind im Voraus erbrachte Mietzinsleistungen, die aufgrund einer Vereinbarung gegeben werden und über die der Vermieter grundsätzlich nach seinem Belieben verfügen kann. Die Höhe der Mietvorauszahlung sowie die Tilgungsrate sind frei vereinbar, sodass die Miete komplett oder auch teilweise gemindert werden kann. Gesetzliche Regelungen zur Mietvorauszahlung finden sich zur Behandlung von Mietvorauszahlungen in § 3 Wohngeldverordnung (WoGV) und zur Rückerstattung in § 547 BGB.

Der Begriff Mieterdarlehen wird auch im Zusammenhang mit der Zahlung von Baukostenzuschüssen durch einen Mieter verwendet. Dieses wird in einem vereinbarten Zeitraum mit einer bestimmten Tilgungsrate zurückgezahlt und oftmals mit der Miete verrechnet. Sofern eine Verbindung zwischen dem Mieterdarlehen und dem Mietvertrag besteht, ist dieses ebenfalls

als Mietvorauszahlung zu behandeln. Dies ist z.B. der Fall, wenn der Abschluss des Mietvertrages von der Zahlung eines Mieterdarlehens abhängt.

Wenn der Mieter das Mietverhältnis vorzeitig auflösen möchte, also bevor die gesamten gezahlten Beträge mit der Miete verrechnet worden sind, muss der Vermieter die übrigen Zahlungen zurückerstatten und ab Empfang verzinsen. Die noch nicht „abgewohnte“ Mietvorauszahlung wird mit Beendigung des Mietverhältnisses sofort fällig.

### 8.1 Ergebnisse der Mitgliederbefragung

Im Rahmen der Mitgliederbefragung wurde gefragt, inwieweit sich die Mitglieder vorstellen können, ihre Ersparnisse in Form einer Mietvorauszahlung in die Absicherung der Wohnsituation zu investieren. Insgesamt ist die Bereitschaft als eher zurückhaltend einzustufen. Unter den Singles und Paaren zwischen 30 und 59 Jahren sowie den Familien können sich aber jeweils rund 40 % eine Absicherung auf diesem Weg vorstellen. Kaum jeder fünfte Haushalt ist sich dessen aber ganz sicher.

Sofern eine Mietvorauszahlung abgelehnt wird, ist dies vor allem auf eine „ungewisse Zukunft“ zurückzuführen. Dabei deutet sich an, dass viele Menschen sich noch nicht über ihre zukünftige Wohnsituation bewusst sind und es abgelehnt wird, sich frühzeitig festzulegen.

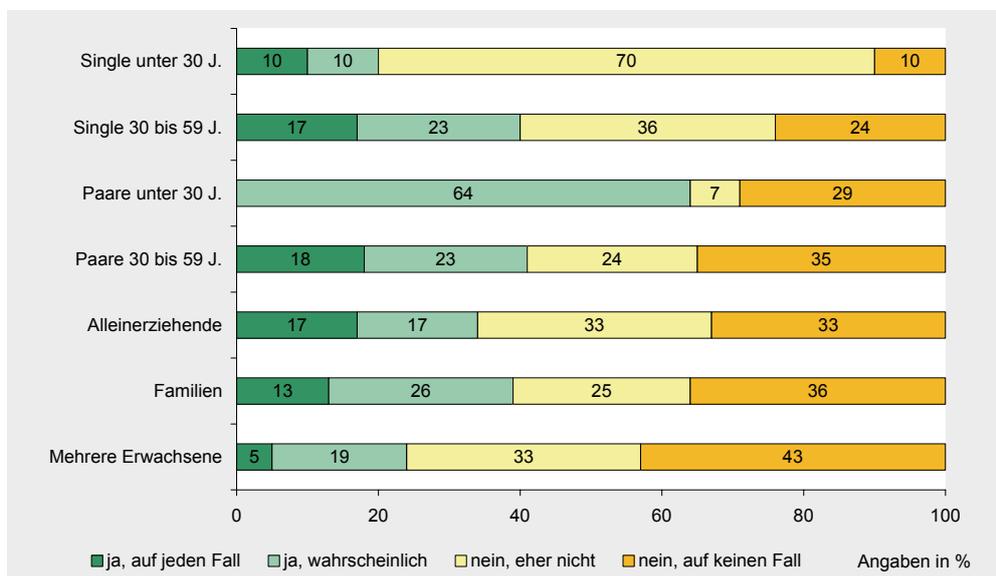
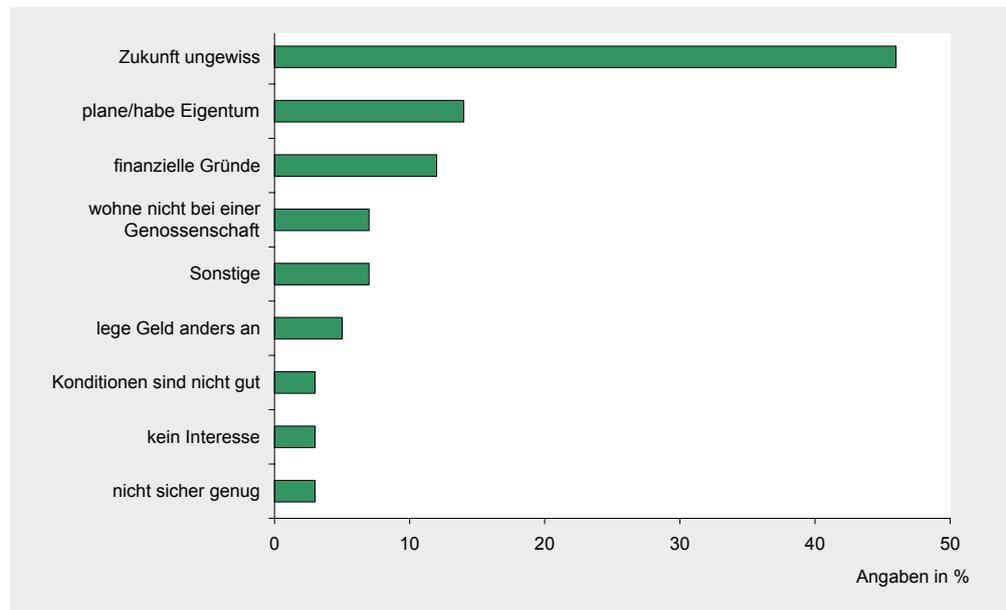


Abbildung 72  
Bereitschaft zur Mietvorauszahlung

Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

Abbildung 73  
Gründe gegen Mietvorauszahlung (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: ANALYSE & KONZEPTE, Mitgliederbefragung BBR Altersvorsorge 2006

## 8.2 Chancen und Risiken aus Sicht der Mitglieder und der Genossenschaft

Aus Sicht der Mitglieder können sich bei Mietvorauszahlungen Kostenvorteile gegenüber der einfachen Mietzahlung ergeben. Dieser Vorteil entsteht dadurch, dass mit der vorzeitigen Zurverfügungstellung des Mietzinses günstigere Nutzungsgebühren gewährt werden. Dabei wird die Nutzungsgebühr von Beginn an um den Betrag verringert, der einer marktüblichen Verzinsung für die Zurverfügungstellung des Kapitals entspricht. Je höher der Betrag ist, desto geringer fällt die Grundnutzungsgebühr aus.

Die Mieter, die eine Mietvorauszahlung leisten, sind ebenso flexibel wie andere Mieter auch. Damit können die häufigsten Bedenken der Mitglieder bei einer Mietvorauszahlung, nämlich die ungewisse Zukunft und ggf. Auszug aus der Wohnung, ausgeräumt werden. Denn die Rückzahlung des im Voraus gezahlten Betrages wird mit der Beendigung des Mietverhältnisses sofort fällig.

Die Sicherheit der Wohnsituation verändert sich durch die Vorabzahlung nicht. Das Dauernutzungsrecht bei einer Genossenschaft bietet bereits größtmögliche Wohnsicherheit bei der Wohnungsvermietung. Die Mieter bzw. Mitglieder unterstehen ebenso dem Schutz des deutschen Mietrechts. So kann auch im Fall von Insolvenz und Zwangsversteigerung der neue Eigen-

tümer die Mietverhältnisse nur kündigen, wenn ein berechtigtes Interesse besteht.<sup>69</sup>

Nachfolgend werden in einem Rechenbeispiel die möglichen Effekte für einen Paarhaushalt dargestellt:

- Die Netto-Kalt-Miete für die Wohnung beträgt rund 400 Euro.
- Es stehen Ersparnisse in Höhe von 50.000 Euro zur Verfügung, die für die Vorauszahlung der Miete verwendet werden.
- Wird die komplette Miete mit der gezahlten Summe verrechnet, kann das Paar 12 Jahre lang mietfrei wohnen. Es müssten nur noch die Betriebskosten gezahlt werden.
- Bei einer hälftigen Verrechnung mit der monatlichen Miete, müsste das Paar 32 Jahre lang nur 200 Euro Miete zahlen (siehe Tabelle 30).

Aus der Sicht einer Genossenschaft ergeben sich durch Mietvorauszahlungen verschiedene Vorteile:

- Genossenschaften erhalten für einen Zeitraum, der sich aus der Höhe des vorausbezahlten Betrages und der vereinbarten Verrechnungshöhe ergibt, garantierte Mietzahlungen.
- Gleichzeitig werden die Mitglieder noch stärker an die Genossenschaft gebunden, ohne dass die gewünschte Flexibilität verloren geht.

(69) Ordentliche Kündigung des Vermieters nach § 573 BGB, z.B. bei Eigenbedarf oder wenn eine angemessene wirtschaftliche Verwertung des Grundstücks sonst nicht gewährleistet ist.

- Die gezahlten Beträge können, wie beim Dauerwohnrecht auch, strategisch im Unternehmen eingesetzt werden. Daraus können sich Finanzierungsvorteile ergeben.
- Insbesondere für kleinere Genossenschaften sind die Mietvorauszahlungen interessant, um über diese z.B. Baukostenzuschüsse zu generieren. Die Rückzahlung kann nach Bedarf vereinbart werden, z.B. 5 % jährlich.
- Im Vergleich zum Dauerwohnrecht stellt sich die Mietvorauszahlung als verständlich und daher leicht zu vermitteln dar. Mietvorauszahlungen sind für manche Mitglieder quasi eine verständliche Alternative zum Dauerwohnrecht, bei denen deshalb von einer höheren Akzeptanz auszugehen ist.

Tabelle 30

Beispielrechnung Mietvorauszahlung

	Ein Paarhaushalt, Anfang 60 (Haushaltsvorstand 62 Jahre), wohnt in einer 3-Zimmer-Wohnung mit einer Wohnfläche von 70 m <sup>2</sup> . Es stehen 50.000 € zur Verfügung.	
	Fall A	Fall B
Miete	Netto-Kalt-Miete <sup>1</sup> : 5,75 €/qm	Netto-Kalt-Miete: 5,75 €/qm
Einmalzahlung	50.000 €	50.000 €
Verrechnung mit der Miete	monatliche Netto-Kalt-Miete Laufzeit: 12 Jahre	50 % der monatlichen Netto-Kalt-Miete Laufzeit: 32 Jahre
<sup>1</sup> Darin enthalten sind jährliche Verwaltungskosten in Höhe von 230,00 €/Wohnung sowie eine jährliche Instandhaltungsrücklage von 5,00 €/qm.		

Quelle: INSTITUT FÜR GENOSSENSCHAFTSWESSEN an der Philipps-Universität Marburg

## 9 Altersvorsorge bei Wohnungsgenossenschaften im Überblick

Im Alter kommt der „Sicherheit“ eine herausragende Rolle zu, da man in der Regel nicht einschätzen kann, wie sich der Gesundheitszustand und damit die Leistungsfähigkeit und die Mobilität in dieser Lebensphase entwickeln. Die eigene Wohnung als Lebensmittelpunkt hat für alte Menschen dabei eine zentrale Bedeutung. Dabei ist es wichtig, dass die Wohnung nicht ohne weiteres gekündigt werden kann und finanziell tragbar ist.

Es gibt gute Gründe, warum sich Wohnungsgenossenschaften mit dem Thema „private Altersvorsorge“ beschäftigen sollten. Wohnungsgenossenschaften können diesen Bedürfnissen älterer Menschen mit entsprechenden Angeboten entgegenkommen. Dafür spricht zum einen, dass die Dauernutzungsverträge ein hohes Maß an Wohnsicherheit bieten. Hinzu kommt, dass die Nutzungsgebühren bei Wohnungsgenossenschaften in der Regel günstig sind und ihre Entwicklung überschaubar ist. Zum anderen spricht dafür, dass „Altersvorsorgeangebote“ bei vielen Genossenschaften bereits bestehende Wohnungs- und Serviceangebote hervorragend ergänzen können und sie damit auch für neue Mitglieder und zukünftige Seniorengenerationen noch attraktiver machen. Denn Genossenschaften können ihren Mitgliedern damit mehr Sicherheit in Bezug auf die Bezahlbarkeit der Wohnung im Alter geben.

Die genossenschaftliche Organisationsform bietet mit der Beteiligung der Mitglieder über die Anteilszeichnung und der Mitwirkungsmöglichkeit in den Gremien der Genossenschaft beste Voraussetzungen, gute Wohnbedingungen (im Alter) für die Mitglieder zu garantieren. Diese besonderen Potenziale von Wohnungsgenossenschaften können umso besser zum Vorschein kommen, je stärker die genossenschaftlichen Prinzipien der Mitgliederförderung, Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung gelebt werden.

Mit einem Altersvorsorgeangebot können Wohnungsgenossenschaften ihren Mitgliedern die Möglichkeit bieten, einen Kapitalstock anzusparen, der in der Verwendungsphase zur Reduzierung der Wohnkosten eingesetzt wird. Als mögliche grundsätzliche Optionen für die Kapitalstockbildung kommen der Erwerb zusätzlicher Geschäfts-

anteile, das Angebot von Sparprodukten im Rahmen einer Spareinrichtung sowie die Beteiligung über Inhaberschuldverschreibungen infrage.

Die Möglichkeiten des Ansparens und die Verwendungsmöglichkeiten der Ersparnisse sind nachfolgend anhand einzelner Kriterien in einer Übersicht charakterisiert: (siehe Tabelle 31)

Auch für die Verwendung des aufgebauten Kapitalstocks zur Senkung der Wohnkosten nach Eintritt in den Ruhestand wurden verschiedene Optionen untersucht:

- Schrittweise Auflösung zur Reduzierung der Nutzungsgebühr
- Einmalauszahlung und Erwerb eines Dauerwohnrechts
- Einmalauszahlung und Leistung einer Mietvorauszahlung

Die genossenschaftliche Altersvorsorge bietet dem Mitglied hohe Flexibilität, da ein Ausstieg in der Regel jederzeit möglich ist. Im Rahmen einer staatlichen Förderung wäre ein solcher Ausstieg mit der Rückzahlung des Förderanteils verbunden. Die verschiedenen Optionen für die Einzahlungsphase sind zudem frei mit den verschiedenen Optionen für die Verwendungsphase kombinierbar (siehe Tabelle 32).

Der Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile und die anschließende schrittweise Auflösung des gebildeten Kapitalstocks stellt sich als das praktikabelste Konzept für die meisten Wohnungsgenossenschaften dar. Es kann daher auch als „Basismodell“ bezeichnet werden. Der Vorteil für die Genossenschaften liegt darin, dass der Anteilserwerb und deren spätere Verrechnung mit den Nutzungsgebühren die Möglichkeit eines Alleinstellungsmerkmals genossenschaftlichen Wohnens darstellt. Es ist damit der genossenschaftlichste Weg der Altersvorsorge.

Im Rahmen des Forschungsprojektes wurde ein Altersvorsorgekonzept für Wohnungsgenossenschaften entwickelt, das verschiedene Optionen anbietet. Das Konzept des Erwerbs zusätzlicher Anteile und deren Auszahlung, welches von der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften entwickelt und im Rahmen dieses Forschungsprojektes auf seine Machbarkeit hin überprüft wurde, stellt dabei die größte Innovation dar. Die

verschiedenen Ansätze wurden durch die Einbeziehung von Experten aus der Praxis und die Erarbeitung rechtlicher, steuerrechtlicher und ökonomischer Grundlagen auf ihre Praxistauglichkeit untersucht. Im Ergebnis

konnte den Wohnungsgenossenschaften ein Konzept in Form eines Handbuchs<sup>70</sup> zur Verfügung gestellt werden, welches sie in der praktischen Umsetzung unmittelbar unterstützt.

(70) Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung / Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung / GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (Hrsg.): „Damit das Wohnen im Alter bezahlbar bleibt“. Ein Handbuch für Wohnungsgenossenschaften, Hamburg 2006.

Tabelle 31  
Ansparvarianten bei Wohnungsgenossenschaften

	Zusätzliche Geschäftsanteile	Sparprodukte bei Spareinrichtungen	Inhaberschuldverschreibungen
Voraussetzungen	Grundsätzlich ist jede Genossenschaft in der Lage, zusätzliche Geschäftsanteile auszugeben.	Der Betrieb einer Spareinrichtung erfordert einen hohen organisatorischen Aufwand und ist für Genossenschaften mit mindestens 2.500 Wohnungen zu empfehlen.	Inhaberschuldverschreibungen können mit relativ geringem Aufwand von jeder Genossenschaft ausgegeben werden.
Finanzierung	Die Ausgabe zusätzlicher Geschäftsanteile führt zu einer direkten Verbesserung der Eigenkapitalbasis.	Spareinlagen stellen bilanzielles Fremdkapital dar. Sie verbessern die Finanzierungsstruktur der Genossenschaft durch günstigere Zinsen.	Auch Inhaberschuldverschreibungen stellen Fremdkapital dar, das der Genossenschaft zu günstigen Konditionen zur Verfügung steht.
Rendite	Die Rendite der Anlage ist abhängig von den Dividenden-/Zinszahlung der Genossenschaft.	In der Regel ergibt sich für die Mitglieder ein Zinsvorteil gegenüber vergleichbaren Sparanlagen.	In der Regel ergibt sich für die Mitglieder ein Zinsvorteil gegenüber vergleichbaren Sparanlagen.
Sicherheit	Zusätzliche Geschäftsanteile sind als Geldanlage ebenso sicher wie Pflichtanteile. Die Sicherheit bestimmt sich durch die wirtschaftliche Stabilität der Genossenschaft. Ein Risikomanagement ist unerlässlich.	Die Sicherung der Spareinlagen erfolgt durch die Kontrollmechanismen der BaFin und des GdW.	Die Sicherheit bestimmt sich durch die wirtschaftliche Stabilität der Genossenschaft. Sicherungssysteme existieren nicht.

Tabelle 32  
Möglichkeiten der Verwendung

	Schrittweise Auflösung zur Reduzierung der Nutzungsgebühr	Neuverwendung Dauerwohnrecht	Neuverwendung Mietvorauszahlung
Voraussetzungen	Die Verrentung eines bereits bestehenden Kapitalstocks ist grundsätzlich für alle Wohnungsgenossenschaften praktikabel.	Dauerwohnrechte können in begrenztem Maß von jeder Genossenschaft angeboten werden, ein entsprechendes Wohnungsangebot sollte vorhanden sein.	Mietvorauszahlungen können als Möglichkeit der Neuverwendung mit geringem Aufwand angeboten werden.
Funktionsweise	Der Kapitalstock wird schrittweise aufgelöst und direkt mit dem Nutzungsentgelt verrechnet oder als Rente ausbezahlt; der Kapitalstock bleibt darüber hinaus grundsätzlich für das Mitglied verfügbar.	Das Mitglied erwirbt ein befristetes oder unbefristetes Dauerwohnrecht an einer Wohnung. Damit ist mietfreies Wohnen garantiert.	Das Mitglied leistet eine Vorauszahlung auf die Miete in frei wählbarer Höhe. Diese Vorauszahlung wird bei der Genossenschaft als Rechnungsabgrenzungsposten bilanziert und nach und nach aufgelöst.
Regelungsbedarf	Die Ausschüttung erfolgt auf Grundlage eines Auszahlungsplans. <i>Anteilsmodell:</i> Damit die Geschäftsanteile zur Auszahlung kommen können, bedarf es in Verbindung mit dem Auszahlungsplan eines Kündigungsplans. Das allgemeine Kündigungsrecht bleibt unberührt.	Für die Wohnung muss eine Abgeschlossenheitsbescheinigung vorliegen. Liegt diese vor, kann ein Dauerwohnrechtsvertrag geschlossen werden. Weitere Regelungen sind möglich (u. a. zu Laufzeiten und Zahlungsbedingungen)	Mietvorauszahlungen sind im Voraus erbrachte Mietzinsleistungen, die aufgrund einer Vereinbarungen gegeben werden und über die der Vermieter grundsätzlich nach seinem Belieben verfügen kann.
Finanzielle Auswirkungen	Ggf. Verringerung der hinzugewonnenen genossenschaftseigenen Finanzkraft, sofern keine vollständige Kompensation durch Neueinsteiger erfolgt. <i>Anteilsmodell:</i> Ggf. Verringerung der Finanzkraft betrifft das Eigenkapital.	Aufgrund der vertraglichen Regelungen muss die Genossenschaft ggf. Dauerwohnrechte zurücknehmen.	Die Genossenschaft muss ggf. nicht abgewohnte Vorauszahlungen zurückzahlen, sofern der Mieter auszieht.

## Literaturverzeichnis

*Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.):* Expertise Dauerwohnrecht, BBR-Online-Publikation, Oktober 2005.

*Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.):* Expertise Spareinrichtungen, BBR-Online-Publikation, Oktober 2005.

*Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.):* ExWoSt-Informationen „Modelle genossenschaftlichen Wohnens - Altersvorsorge durch Erwerb zusätzlicher Geschäftsanteile“, Nr. 28/2-01-2006.

*Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung / Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung / GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (Hrsg.):* Damit das Wohnen im Alter bezahlbar bleibt – ein Handbuch für Wohnungsgenossenschaften, Hamburg 2006.

*Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen (Hrsg.):* Wohnungsgenossenschaften - Potenziale und Perspektiven. Bericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften, Berlin 2004.

*Essig, Lothar/Reil-Held Anette:* Chancen und Risiken der „Riester-Rente“, Diskussionsbeitrag 35-2003 des Mannheim Institute for the Economics of Aging (MEA) der Universität Mannheim 2003.

*GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. gemeinsam mit seinen regionalen Prüfungsverbänden (Hrsg.):* Risiko-Managementsystem im Wohnungsunternehmen. Fachbuch für die Wohnungswirtschaft, Hamburg 2000.

*GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (Hrsg.):* Insolvenzvorsorge und Krisenmanagement in den Wohnungsunternehmen. Arbeitshilfe 42 aus der Reihe GdW Arbeitshilfen, Berlin 2003.

*GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (Hrsg.):* Das Dauerwohnrecht nach Wohnungseigentumsgesetz. Neue Möglichkeiten für Wohnungsunternehmen, Arbeitshilfe 44 aus der Reihe GdW Arbeitshilfen, Berlin 2003.

*Kiesewetter, Dirk:* Zur steuerlichen Vorteilhaftigkeit der Riester-Rente, Tübinger Diskussionsbeitrag Nr. 224 des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars der Universität Tübingen 2001.

*Niemann, Rainer/Kiesewetter, Dirk:* Überlebt die Lebensversicherung die geplanten Steuerreformen?, in: Finanz Betrieb, Heft 9 2003.

*Schaefers, Thomas:* Bedeutung und Perspektiven der Spareinrichtung bei der Finanzierung von Wohnungsgenossenschaften, in: ZfgG 54, S. 113-121, 2004.

*Schmidt, Reinhard H./Terberger, Eva:* Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie, 4. Aufl., Wiesbaden 1997.

*Stark, Gunnar:* Zur Bewertung von Kapitallebensversicherungen, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung (zfbf), 49. Jg., Heft 7/8 1997.

*o.V.:* Mit Sicherheit rentabel, in: Finanztest 11/2004, hrsg. von der Stiftung Warentest, Berlin 2004b.

### Weiterführende Links

Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte. Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2003, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, [http://www.destatis.de/presse/deutsch/pk/2004/evs\\_2003i.pdf](http://www.destatis.de/presse/deutsch/pk/2004/evs_2003i.pdf), Entnahmetag: 18.10.2005.

Förderung der zusätzlichen Altersvorsorge (Riester-Rente), hrsg. vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, 2005, <http://www.bmgs.bund.de/deu/gra/themen/rente/4738.php>, Entnahmetag: 22.04.2005.

Informationen zur Riester-Rente. Änderungen ab 2005, hrsg. vom Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, <http://www.bmgs.bund.de/downloads/RiesterRente2005.pdf>, Entnahmetag: 22.04.2005.

Jahresbericht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht 2004, [www.bafin.de/jahresbericht/2004/kapitel\\_I.pdf](http://www.bafin.de/jahresbericht/2004/kapitel_I.pdf), Entnahmetag: 18.10.2005

Rentenversicherung in Zahlen 2005, hrsg. vom Verband deutscher Rentenversicherungsträger, <http://www.sozialpolitik-aktuell.de/docs/RVinZahlen2005.pdf>, Entnahmetag: 18.10.2005.

Sparmotive und Sparziele – Warum die Deutschen Sparen, hrsg. vom Deutschen Institut für Altersvorsorge, 1999, [http://www.dia-vorsorge.de/df\\_030201.htm](http://www.dia-vorsorge.de/df_030201.htm), Entnahmetag: 22.04.2005.

Umlauf Anleihen der Bundesrepublik Deutschland, hrsg. von der Deutschen Bundesbank, Stand: 14.10.2005, [www.bundesbank.de/download/kredit/kredit\\_umlauf\\_anleihen.pdf](http://www.bundesbank.de/download/kredit/kredit_umlauf_anleihen.pdf), Entnahmetag: 18.10.2005.



# Anhang

## zu Kapitel 3

Anhang I: Ein- und Ausgabemasken der Berechnungsmodelle  
Modellrechnungen Haushaltstypen  
Modellrechnungen Genossenschaftstypen

Anhang II: Formelanhang zu den Modellrechnungen

## zu Kapitel 7

Anhang III: Dauerwohnrecht - Formelanhang



# Anhang I: Ein- und Ausgabemasken der Berechnungsmodelle

## Das Berechnungsmodell I: Die Sicht der Mitglieder

### Eingabemaske für die Anlegerdaten

Abb. I - 1

I Anleger-Daten

1. Sparvolumen

Jährlicher Anlagebetrag	600 €
-------------------------	-------

2. Zeithorizonte

Anlagephase	Jahr(e)
Beginn	2006
Ende	2035
Anzahl Jahre	30

3. Einkommensteuer

Anlagephase	Jahr(e)
zu versteuerndes Einkommen	12.500 €
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja
Grenzsteuersatz	23.55%

4. Familienstruktur

Kind 1	Geb.Jahr
Kind 2	
Kind 3	
Zulage Ehepartner	

5. Erwartete Mietentwicklung

Monatsmiete Beginn Rückzahlphase	300 €
----------------------------------	-------

Ruhephase	Jahr(e)
Beginn	
Ende	
Anzahl Jahre	

Rückzahlphase	Jahr(e)
Beginn	2036
Ende	2075
Anzahl Jahre	40
Alter zu Beginn der R.phase	65

Ruhephase	Jahr(e)
Steuerpf. Bruttoeinkommen	12.500 €
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja
Grenzsteuersatz	23.55%

Rückzahlphase	Jahr(e)
Steuerpf. Bruttoeinkommen	7.500 €
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja
Grenzsteuersatz	

Jährliche Steigerungsrate	1%
---------------------------	----

Quelle: ifG Marburg

Ein- und Ausgabemaske für die Anlagealternativen

Abb. I - 2

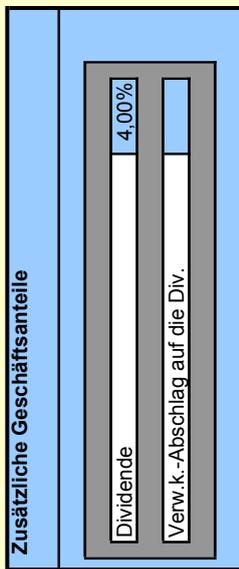
II Anlagealternativen		Festverzinsliche Anlage		Zusätzliche Geschäftsanteile		Riester-Banksparplan		Kapitallebensversicherung	
Verzinsung	3,50%	Dividende	4,00%	Verzinsung	4,00%	Erlebensfallrendite	5,00%	Disagio	3,00%
Disagio	3,00%	Verw.k.-Abschlag auf die Div.		Disagio		Disagio		Disagio	
Endwert Anlagephase	26.279 €	Endwert Anlagephase	31.122 €	Endwert Anlagephase	43.552 €	Endwert Anlagephase	38.667 €	Endwert Anlagephase	38.667 €
Endwert Ruhephase	26.279 €	Endwert Ruhephase	31.122 €	Endwert Ruhephase	43.552 €	Endwert Ruhephase	38.667 €	Endwert Ruhephase	38.667 €
Netto-Endvermögen	26.279 €	Netto-Endvermögen	31.122 €	Netto-Endvermögen	43.552 €	Netto-Endvermögen	34.610 €	Netto-Endvermögen	34.610 €
Mietreduzierung Rückzahlphase	1.231 €	Mietreduzierung Rückzahlphase	1.572 €	Mietreduzierung Rückzahlphase	2.200 €	Mietreduzierung Rückzahlphase*	1.572 €	Mietreduzierung Rückzahlphase*	1.572 €
Kapitalwert Gesamtinvestition	0 €	Kapitalwert Gesamtinvestition	3.271 €	Kapitalwert Gesamtinvestition	9.281 €	Kapitalwert Gesamtinvestition*	3.268 €	Kapitalwert Gesamtinvestition*	3.268 €
Effektivverzinsung	2,99%	Effektivverzinsung	3,75%	Effektivverzinsung	4,82%	Effektivverzinsung	3,75%	Effektivverzinsung*	3,75%

\* bei festverzinslicher Anlage der Erlebensfallleistung

Quelle: ifG Marburg

Abb. I - 3

Ein- und Ausgabemaske für die Strukturdaten des Genossenschaftsmodells



Mitglieder	300
Potenzielle Teilnehmer	195
Durchschn. Netto-EK	20.000

	18 - 19 J.	20 - 24 J.	25 - 29 J.	30 - 34 J.	35 - 39 J.	40 - 44 J.	45 - 49 J.	50 - 54 J.	55 - 59 J.
Altersklasse									
Anzahl der Mitglieder in der Altersklasse	2	16	21	23	29	31	25	25	21
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen (gesamt)	20.000 €								
Einkommensprofil nach Alter	58%	68%	83%	94%	100%	102%	102%	103%	103%
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen nach Alter	12.117 €	14.207 €	17.340 €	19.639 €	20.892 €	21.310 €	21.310 €	21.519 €	21.519 €
Durchschn. Sparleistung	1,64%	1,64%	4,40%	4,40%	5,80%	5,80%	5,40%	7,56%	4,96%
Durchschnittlicher Anlagebetrag für Altersvorsorge je MG	199 €	233 €	763 €	864 €	1.212 €	1.236 €	1.151 €	1.627 €	1.067 €
davon in zusätzliche Anteile	60%	140 €	458 €	518 €	727 €	742 €	690 €	976 €	640 €
Durchschn. Teilnahmequote an zus. Anteilen	10,00%								
Durchschnittliche Kündigungsrate der zus. Anteile (p.a.)	1,00%								
Durchschn. Anlagebetrag je Mitglied	119,24 €	139,79 €	457,79 €	518,46 €	727,04 €	741,59 €	690,44 €	976,10 €	640,27 €
Durchschn. Dauer der Anlagephase	43	39	34	29	24	19	14	9	4
Durchschn. Endwert der Anlagephase je Mitglied (statisch)	7.023 €	7.204 €	19.695 €	18.255 €	20.369 €	15.846 €	10.494 €	9.225 €	2.607 €
Durchschn. Endwert der Anlagephase je Mitglied (dyn 2%)	9.977 €	9.949 €	26.217 €	23.383 €	25.062 €	18.696 €	11.853 €	9.957 €	2.684 €
Durchschn. Endwert der Anlagephase je Mitglied (dynamisch)	31.005 €	30.962 €	28.934 €	25.480 €	21.031 €	16.162 €	11.820 €	6.836 €	2.607 €
Durchschn. Dauer der Rückzahlphase	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Durchschn. jährliche Mietreduzierung je Mitglied (statisch)	368 €	377 €	1.031 €	956 €	1.066 €	829 €	549 €	483 €	136 €
Durchschn. jährliche Mietreduzierung je Mitglied (dyn 2%)	522 €	521 €	1.372 €	1.224 €	1.312 €	979 €	620 €	521 €	141 €
Durchschn. jährliche Mietreduzierung je Mitglied (dynamisch)	1.623 €	1.621 €	1.515 €	1.334 €	1.101 €	846 €	619 €	358 €	136 €

Quelle: ifG Marburg

**Genossenschaftsspezifische Kennzahlen****Abb. I - 4**

	statisch	dynamisch 1	dynamisch 2
<b>Aktueller Eigenkapitalbestand</b>	<b>2.800.000 €</b>		
Eigenkapitalpotenzial im 5. Jahr	62.267 €	64.704 €	64.927 €
Eigenkapitalpotenzial im 10. Jahr	118.432 €	128.552 €	128.299 €
Eigenkapitalpotenzial maximal	202.562 €	243.039 €	255.648 €
in %	7,23%	8,68%	9,13%
<b>Alternative Finanzierungskosten</b>	<b>5,00%</b>		
Einsparpotenzial im 5. Jahr	623 €	647 €	649 €
Einsparpotenzial im 10. Jahr	1.184 €	1.286 €	1.283 €
Einsparpotenzial maximal	2.026 €	2.430 €	2.556 €
<b>Aktuelle Eigenkapitalquote</b>	<b>45,00%</b>		
Eigenkapitalquote im 5. Jahr	46,00%	46,04%	46,04%
Eigenkapitalquote im 10. Jahr	46,90%	47,07%	47,06%
Eigenkapitalquote maximal	48,26%	48,91%	49,11%
<b>Aktuelle Netto-Sollmieten</b>	<b>5.000.000 €</b>		
<b>Erwartete Mietpreisentwicklung</b>	<b>1,00%</b>		
Mietausfälle p.a. im 5. Jahr	290 €	298 €	290 €
in % der Netto-Sollmiete	0,00%	0,01%	0,00%
Mietausfälle p.a. im 10. Jahr	1.488 €	1.592 €	1.174 €
in % der Netto-Sollmiete	0,02%	0,03%	0,02%
Mietausfälle p.a. maximal	11.361 €	13.939 €	14.448 €
in % der Netto-Sollmiete	0,14%	0,18%	0,17%

Quelle: ifG Marburg

## Anhang I: Modellrechnungen Haushaltstypen

**Typ 1: Junger Single**  
35 Jahre, 12.500 € zu versteuerndes Einkommen

<b>I Anleger-Daten</b>																											
<b>1. Anlagevolumen</b>	Jährlicher Anlagebetrag <b>600 €</b>																										
<b>2. Zeithorizonte</b>	<table border="1"> <tr> <td><b>Anlagephase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>Beginn</td> <td>2006</td> </tr> <tr> <td>Ende</td> <td>2035</td> </tr> <tr> <td>Anzahl Jahre</td> <td>30</td> </tr> </table> <table border="1"> <tr> <td><b>Ruhephase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>Beginn</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ende</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Anzahl Jahre</td> <td></td> </tr> </table> <table border="1"> <tr> <td><b>Rückzahlphase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>Beginn</td> <td>2036</td> </tr> <tr> <td>Ende</td> <td>2075</td> </tr> <tr> <td>Anzahl Jahre</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>Alter zu Beginn der R.phase</td> <td>65</td> </tr> </table>	<b>Anlagephase</b>	Jahr(e)	Beginn	2006	Ende	2035	Anzahl Jahre	30	<b>Ruhephase</b>	Jahr(e)	Beginn		Ende		Anzahl Jahre		<b>Rückzahlphase</b>	Jahr(e)	Beginn	2036	Ende	2075	Anzahl Jahre	40	Alter zu Beginn der R.phase	65
<b>Anlagephase</b>	Jahr(e)																										
Beginn	2006																										
Ende	2035																										
Anzahl Jahre	30																										
<b>Ruhephase</b>	Jahr(e)																										
Beginn																											
Ende																											
Anzahl Jahre																											
<b>Rückzahlphase</b>	Jahr(e)																										
Beginn	2036																										
Ende	2075																										
Anzahl Jahre	40																										
Alter zu Beginn der R.phase	65																										
<b>3. Einkommensteuer</b>	<table border="1"> <tr> <td><b>Anlagephase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>zu versteuerndes Einkommen</td> <td>12.500 €</td> </tr> <tr> <td>Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?</td> <td>ja</td> </tr> <tr> <td>Grenzsteuersatz</td> <td>23,55%</td> </tr> </table> <table border="1"> <tr> <td><b>Ruhephase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>Steuerpf. Bruttoeinkommen</td> <td>12.500 €</td> </tr> <tr> <td>Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?</td> <td>ja</td> </tr> <tr> <td>Grenzsteuersatz</td> <td>23,55%</td> </tr> </table> <table border="1"> <tr> <td><b>Rückzahlphase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>Steuerpf. Bruttoeinkommen</td> <td>7.500 €</td> </tr> <tr> <td>Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?</td> <td>ja</td> </tr> <tr> <td>Grenzsteuersatz</td> <td></td> </tr> </table>	<b>Anlagephase</b>	Jahr(e)	zu versteuerndes Einkommen	12.500 €	Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja	Grenzsteuersatz	23,55%	<b>Ruhephase</b>	Jahr(e)	Steuerpf. Bruttoeinkommen	12.500 €	Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja	Grenzsteuersatz	23,55%	<b>Rückzahlphase</b>	Jahr(e)	Steuerpf. Bruttoeinkommen	7.500 €	Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja	Grenzsteuersatz			
<b>Anlagephase</b>	Jahr(e)																										
zu versteuerndes Einkommen	12.500 €																										
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja																										
Grenzsteuersatz	23,55%																										
<b>Ruhephase</b>	Jahr(e)																										
Steuerpf. Bruttoeinkommen	12.500 €																										
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja																										
Grenzsteuersatz	23,55%																										
<b>Rückzahlphase</b>	Jahr(e)																										
Steuerpf. Bruttoeinkommen	7.500 €																										
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja																										
Grenzsteuersatz																											
<b>4. Familienstruktur</b>	<table border="1"> <tr> <td>Geb.jahr</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Kind 1</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Kind 2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Kind 3</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Zulage Ehepartner</td> <td></td> </tr> </table>	Geb.jahr		Kind 1		Kind 2		Kind 3		Zulage Ehepartner																	
Geb.jahr																											
Kind 1																											
Kind 2																											
Kind 3																											
Zulage Ehepartner																											
<b>5. Erwartete Mietentwicklung</b>	<table border="1"> <tr> <td>Monatsmiete Beginn Rückzahlphase</td> <td>300 €</td> </tr> <tr> <td>Jährliche Steigerungsrate</td> <td>1%</td> </tr> </table>	Monatsmiete Beginn Rückzahlphase	300 €	Jährliche Steigerungsrate	1%																						
Monatsmiete Beginn Rückzahlphase	300 €																										
Jährliche Steigerungsrate	1%																										

**Typ 1: Junger Single**  
 35 Jahre, 12.500 € zu versteuerndes Einkommen

II Anlagealternativen		Zusätzliche Geschäftsanteile	Riester-Banksparplan	Kapitallebensversicherung
<b>Festverzinsliche Anlage</b>		Dividende: 4,00% Verw.k.-Abschlag auf die Div.:	Verzinsung: 4,00% Disagio:	Erlebensfallrendite: 5,00% Disagio: 3,00%
Endwert Anlagephase: 26.279 € Endwert Ruhephase: 26.279 € Netto-Endvermögen: 26.279 € Wohnkostenreduzierung p.m.: 103 €	Endwert Anlagephase: 31.122 € Endwert Ruhephase: 31.122 € Netto-Endvermögen: 31.122 € Wohnkostenreduzierung p.m.: 131 €	Endwert Anlagephase: 43.552 € Endwert Ruhephase: 43.552 € Netto-Endvermögen: 43.552 € Wohnkostenreduzierung p.m.: 183 €	Endwert Anlagephase: 38.667 € Endwert Ruhephase: 38.667 € Netto-Endvermögen: 34.610 € Wohnkostenreduzierung p.m.: 131 €	
Kapitalwert: 0 € Effektivverzinsung: 2,99%	Kapitalwert: 3.271 € Effektivverzinsung: 3,75%	Kapitalwert: 9.281 € Effektivverzinsung: 4,82%	Kapitalwert: 3.268 € Effektivverzinsung*: 3,75%	

\* bei festverzinslicher Anlage der Erlebensfallleistung

**Typ 1: Junger Single**  
35 Jahre, 12.500 € zu versteuerndes Einkommen

Altersvorsorge- alternative	Angenommene Konditionen	Effektivverzinsung nach Steuern und ggf. nach Abzug von Verwaltungskosten/Disagios	Schwellenwert (ab dem zus. Anteile eine vergleich- bare Effektivverzinsung erreichen)
Zusätzliche Anteile	Dividenden von 2 %, 4% und 6%; keine Disagios für Verwaltungskosten; Besteuerung der Dividenden im Zeitpunkt ihrer Ausschüttung mit dem aktuellen Grenzsteuersatz	2 % Dividende: 1,89 % 4 % Dividende: 3,75 % 6 % Dividende: 5,59 %	-
Festverzinsliche Anlage	Verzinsung von 3,5%, Disagio von 3%; Besteuerung der Zinserträge im Zeitpunkt ihres Anfalls mit dem aktuellen Grenzsteuersatz	2,99 %	ca. 3 % – 3,5 % Dividende
Kapitallebens- versicherung	Erlebensfallrentabilität von 5%, Disagio von 3%; Besteuerung der Hälfte des Ertragsanteils im Zeitpunkt der Einmalrück- zahlung mit dem aktuellen Grenzsteuersatz (ca. 39 %)	3,75 %	ca. 4 % Dividende
Riester- Banksparplan	Verzinsung von 4%, kein Disagio; Steuererstattung während der Anlagephase und nachgelagerte Besteuerung der Rückzahlungen mit dem aktuellen Grenzsteuersatz	4,82 %	ca. 5 % – 5,5 % Dividende

Quellen: ifG Marburg

**Typ 2: Familie mit 2 Kindern**

Eltern: 35 Jahre, Kinder: 2 und 4 Jahre, 36.000 € zu versteuerndes Einkommen

<b>I Anleger-Daten</b>											
<b>1. Anlagevolumen</b>	Jährlicher Anlagebetrag: 600 €										
<b>2. Zeithorizonte</b>	<table border="1"> <tr> <td><b>Anlagephase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>Beginn</td> <td>2006</td> </tr> <tr> <td>Ende</td> <td>2035</td> </tr> <tr> <td>Anzahl Jahre</td> <td>30</td> </tr> </table>	<b>Anlagephase</b>	Jahr(e)	Beginn	2006	Ende	2035	Anzahl Jahre	30		
<b>Anlagephase</b>	Jahr(e)										
Beginn	2006										
Ende	2035										
Anzahl Jahre	30										
<b>3. Einkommensteuer</b>	<table border="1"> <tr> <td><b>Anlagephase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>zu versteuerndes Einkommen</td> <td>36.000 €</td> </tr> <tr> <td>Steuerfreibetrag ausgeschöpft. ?</td> <td>ja</td> </tr> <tr> <td>Grenzsteuersatz</td> <td>26,38%</td> </tr> </table>	<b>Anlagephase</b>	Jahr(e)	zu versteuerndes Einkommen	36.000 €	Steuerfreibetrag ausgeschöpft. ?	ja	Grenzsteuersatz	26,38%		
<b>Anlagephase</b>	Jahr(e)										
zu versteuerndes Einkommen	36.000 €										
Steuerfreibetrag ausgeschöpft. ?	ja										
Grenzsteuersatz	26,38%										
<b>4. Familienstruktur</b>	<table border="1"> <tr> <td></td> <td>Geb.jahr</td> </tr> <tr> <td>Kind 1</td> <td>2002</td> </tr> <tr> <td>Kind 2</td> <td>2004</td> </tr> <tr> <td>Kind 3</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Zulage Ehepartner</td> <td>2</td> </tr> </table>		Geb.jahr	Kind 1	2002	Kind 2	2004	Kind 3	0	Zulage Ehepartner	2
	Geb.jahr										
Kind 1	2002										
Kind 2	2004										
Kind 3	0										
Zulage Ehepartner	2										
<b>5. Erwartete Mietentwicklung</b>	Monatsmiete Beginn Rückzahlphase: 450 €										
	Jährliche Steigerungsrate: 1%										
	<table border="1"> <tr> <td><b>Ruhephase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>Beginn</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Ende</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Anzahl Jahre</td> <td>0</td> </tr> </table>	<b>Ruhephase</b>	Jahr(e)	Beginn	0	Ende	0	Anzahl Jahre	0		
<b>Ruhephase</b>	Jahr(e)										
Beginn	0										
Ende	0										
Anzahl Jahre	0										
	<table border="1"> <tr> <td><b>Rückzahlphase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>Beginn</td> <td>2036</td> </tr> <tr> <td>Ende</td> <td>2075</td> </tr> <tr> <td>Anzahl Jahre</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>Alter zu Beginn der R.phase</td> <td>65</td> </tr> </table>	<b>Rückzahlphase</b>	Jahr(e)	Beginn	2036	Ende	2075	Anzahl Jahre	40	Alter zu Beginn der R.phase	65
<b>Rückzahlphase</b>	Jahr(e)										
Beginn	2036										
Ende	2075										
Anzahl Jahre	40										
Alter zu Beginn der R.phase	65										
	<table border="1"> <tr> <td><b>Ruhephase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>Steuerpf. Bruttoeinkommen</td> <td>36.000 €</td> </tr> <tr> <td>Steuerfreibetrag ausgeschöpft. ?</td> <td>ja</td> </tr> <tr> <td>Grenzsteuersatz</td> <td>26,38%</td> </tr> </table>	<b>Ruhephase</b>	Jahr(e)	Steuerpf. Bruttoeinkommen	36.000 €	Steuerfreibetrag ausgeschöpft. ?	ja	Grenzsteuersatz	26,38%		
<b>Ruhephase</b>	Jahr(e)										
Steuerpf. Bruttoeinkommen	36.000 €										
Steuerfreibetrag ausgeschöpft. ?	ja										
Grenzsteuersatz	26,38%										
	<table border="1"> <tr> <td><b>Rückzahlphase</b></td> <td>Jahr(e)</td> </tr> <tr> <td>Steuerpf. Bruttoeinkommen</td> <td>21.600 €</td> </tr> <tr> <td>Steuerfreibetrag ausgeschöpft. ?</td> <td>ja</td> </tr> <tr> <td>Grenzsteuersatz</td> <td>20,54%</td> </tr> </table>	<b>Rückzahlphase</b>	Jahr(e)	Steuerpf. Bruttoeinkommen	21.600 €	Steuerfreibetrag ausgeschöpft. ?	ja	Grenzsteuersatz	20,54%		
<b>Rückzahlphase</b>	Jahr(e)										
Steuerpf. Bruttoeinkommen	21.600 €										
Steuerfreibetrag ausgeschöpft. ?	ja										
Grenzsteuersatz	20,54%										

**Typ 2: Familie mit 2 Kindern**  
 Eltern: 35 Jahre, Kinder: 2 und 4 Jahre, 36.000 € zu versteuerndes Einkommen

II Anlagealternativen		Zusätzliche Geschäftsanteile	Riester-Banksparplan	Kapitallebensversicherung
<b>Festverzinsliche Anlage</b>		Dividende Verw.k.-Abschlag auf die Div.	Verzinsung Disagio	Erlebensfallrendite Disagio
Verzinsung Disagio	3,50% 3,00%	4,00%	4,00%	5,00% 3,00%
Endwert Anlagephase Endwert Ruhephase Netto-Endvermögen Wohnkostenreduzierung p.m.	25.866 € 25.866 € 25.866 € 90 €	Endwert Anlagephase Endwert Ruhephase Netto-Endvermögen Wohnkostenreduzierung p.m.	30.834 € 30.834 € 30.834 € 122 €	Endwert Anlagephase Endwert Ruhephase Netto-Endvermögen Wohnkostenreduzierung p.m.
Kapitalwert Effektivverzinsung	0 € 2,59%	Kapitalwert Effektivverzinsung	4.416 € 3,53%	38.667 € 38.667 € 34.610 € 117 €
Kapitalwert Effektivverzinsung	3.566 € 3,37%	Kapitalwert Effektivverzinsung	13.682 € 4,92%	3.566 € 3,37%

\* bei festverzinslicher Anlage der Erlebensfallleistung

**Typ 2: Familie mit 2 Kindern**

Eltern: 35 Jahre, Kinder: 2 und 4 Jahre, 36.000 € zu versteuerndes Einkommen

Altersvorsorge-alternative	Angenommene Konditionen	Effektivverzinsung nach Steuern und ggf. nach Abzug von Verwaltungskosten/Disagios	Schwellenwert (ab dem zus. Anteile eine vergleichbare Effektivverzinsung erreichen)
Zusätzliche Anteile	Dividenden von 2 %, 4% und 6%; keine Disagios für Verwaltungskosten; Besteuerung der Dividenden im Zeitpunkt ihrer Ausschüttung mit dem aktuellen Grenzsteuersatz	2 % Dividende: 1,77 % 4 % Dividende: 3,53 % 6 % Dividende: 5,28 %	-
Festverzinsliche Anlage	Verzinsung von 3,5%, Disagio von 3%; Besteuerung der Zinserträge im Zeitpunkt ihres Anfalls mit dem aktuellen Grenzsteuersatz	2,59 %	ca. 3 % Dividende
Kapitallebensversicherung	Erlebensfallrentabilität von 5%, Disagio von 3%; Besteuerung der Hälfte des Ertragsanteils im Zeitpunkt der Einmalrückzahlung mit dem aktuellen Grenzsteuersatz (ca. 39 %)	3,37 %	ca. 3,5 % – 4 % Dividende
Riester-Banksparplan	Verzinsung von 4%, kein Disagio; Steuererstattung während der Anlagephase und nachgelagerte Besteuerung der Rückzahlungen mit dem aktuellen Grenzsteuersatz	4,92 %	ca. 5,5 % – 6 % Dividende

Quellen: ifG Marburg

**Typ 3: Ehepaar ohne Kinder**

55 Jahre, 36.000 € zu versteuerndes Einkommen

**I Anleger-Daten**

**1. Anlagevolumen**

Jährlicher Anlagebetrag	600 €
-------------------------	-------

**2. Zeithorizonte**

Anlagephase	Jahr(e)
Beginn	2006
Ende	2015
Anzahl Jahre	10

Ruhephase	Jahr(e)
Beginn	
Ende	
Anzahl Jahre	

Rückzahlphase	Jahr(e)
Beginn	2016
Ende	2055
Anzahl Jahre	40
Alter zu Beginn der R.phase	65

**3. Einkommensteuer**

Anlagephase	Jahr(e)
zu versteuerndes Einkommen	36.000 €
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja
Grenzsteuersatz	26,38%

Ruhephase	Jahr(e)
Steuerpf. Bruttoeinkommen	36.000 €
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja
Grenzsteuersatz	26,38%

Rückzahlphase	Jahr(e)
Steuerpf. Bruttoeinkommen	21.600 €
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja
Grenzsteuersatz	20,54%

**4. Familienstruktur**

	Geb.jahr
Kind 1	
Kind 2	
Kind 3	
Zulage Ehepartner	1

**5. Erwartete Mietentwicklung**

Monatsmiete Beginn Rückzahlphase	450 €
----------------------------------	-------

Jährliche Steigerungsrate	1%
---------------------------	----

**Typ 3: Ehepaar ohne Kinder**  
 55 Jahre, 36.000 € zu versteuerndes Einkommen

II Anlagealternativen		Zusätzliche Geschäftsanteile	Riester-Banksparplan	Kapitallebensversicherung
<b>Festverzinsliche Anlage</b>		Dividende: 4,00% Verw.k.-Abschlag auf die Div.:	Verzinsung: 4,00% Disagio:	Erlebensfallrendite: 5,00% Disagio: 3,00%
Verzinsung: 3,50% Disagio: 3,00%	Endwert Anlagephase: 6.543 € Endwert Ruhephase: 6.543 € Netto-Endvermögen: 6.543 € Wohnkostenreduzierung p.m.: 23 €	Endwert Anlagephase: 7.030 € Endwert Ruhephase: 7.030 € Netto-Endvermögen: 7.030 € Wohnkostenreduzierung p.m.: 28 €	Endwert Anlagephase: 9.619 € Endwert Ruhephase: 9.619 € Netto-Endvermögen: 7.643 € Wohnkostenreduzierung p.m.: 32 €	Endwert Anlagephase: 7.320 € Endwert Ruhephase: 7.320 € Netto-Endvermögen: 6.802 € Wohnkostenreduzierung p.m.: 23 €
Kapitalwert: 0 €	Kapitalwert: 1.160 €	Kapitalwert: 2.162 €	Kapitalwert: 192 €	Kapitalwert: 192 €
Effektivverzinsung: 2,59%	Effektivverzinsung: 3,56%	Effektivverzinsung: 4,31%	Effektivverzinsung*: 2,76%	Effektivverzinsung*: 2,76%

\* bei festverzinslicher Anlage der Erlebensfallleistung

**Typ 3: Ehepaar ohne Kinder**  
55 Jahre, 36.000 € zu versteuerndes Einkommen

Altersvorsorge- alternative	Angenommene Konditionen	Effektivverzinsung nach Steuern und ggf. nach Abzug von Verwaltungskosten/Disagios	Schwellenwert (ab dem zus. Anteile eine vergleich- bare Effektivverzinsung erreichen)
Zusätzliche Anteile	Dividenden von 2 %, 4% und 6%; keine Disagios für Verwaltungskosten; Besteuerung der Dividenden im Zeitpunkt ihrer Ausschüttung mit dem aktuellen Grenzsteuersatz	2 % Dividende: 1,78 % 4 % Dividende: 3,56 % 6 % Dividende: 5,34 %	-
Festverzinsliche Anlage	Verzinsung von 3,5%, Disagio von 3%; Besteuerung der Zinserträge im Zeitpunkt ihres Anfalls mit dem aktuellen Grenzsteuersatz	2,59 %	ca. 3 % Dividende
Kapitallebens- versicherung	Erlebensfallrentabilität von 5%, Disagio von 3%; Besteuerung der Hälfte des Ertragsanteils im Zeitpunkt der Einmalrück- zahlung mit dem aktuellen Grenzsteuersatz (ca. 39 %)	2,76 %	ca. 3 % Dividende
Riester- Banksparplan	Verzinsung von 4%, kein Disagio; Steuererstattung während der Anlagephase und nachgelagerte Besteuerung der Rückzahlungen mit dem aktuellen Grenzsteuersatz	4,31 %	ca. 4,5 % – 5 % Dividende

Quellen: ifG Marburg

**Typ 4: Alleinstandender Rentner**  
65 Jahre, 24.000 € zu versteuerndes Einkommen

**I Anleger-Daten**

**1. Anlagevolumen**

Einmaliger Anlagebetrag	5.000 €
-------------------------	---------

**2. Zeithorizonte**

Anlagephase	Jahr(e)
Beginn	2006
Ende	2006
Anzahl Jahre	1

Ruhephase	Jahr(e)
Beginn	
Ende	
Anzahl Jahre	

Rückzahlphase	Jahr(e)
Beginn	2007
Ende	2046
Anzahl Jahre	40
Alter zu Beginn der R.phase	65

**3. Einkommensteuer**

Anlagephase	Jahr(e)
zu versteuerndes Einkommen	40.000 €
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja
Grenzsteuersatz	36,44%

Ruhephase	Jahr(e)
Steuerpf. Bruttoeinkommen	40.000 €
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja
Grenzsteuersatz	36,44%

Rückzahlphase	Jahr(e)
Steuerpf. Bruttoeinkommen	24.000 €
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	ja
Grenzsteuersatz	29,12%

**4. Familienstruktur**

Kind	Geb. Jahr
Kind 1	
Kind 2	
Kind 3	
Zulage Ehepartner	

**5. Erwartete Mietentwicklung**

Monatsmiete Beginn Rückzahlphase	300 €
----------------------------------	-------

Jährliche Steigerungsrate	1%
---------------------------	----

**Typ 4: Alleinstandender Rentner**  
 65 Jahre, 24.000 € zu versteuerndes Einkommen

II Anlagealternativen	
<b>Festverzinsliche Anlage</b>	<b>Zusätzliche Geschäftsanteile</b>
Verzinsung	Dividende
3,50%	4,00%
Disagio	Verw.k.-Abschlag auf die Div.
3,00%	
Endwert Anlagephase	Endwert Anlagephase
4.850 €	5.000 €
Endwert Ruhephase	Endwert Ruhephase
4.850 €	5.000 €
Netto-Endvermögen	Netto-Endvermögen
4.850 €	5.000 €
Wohnkostenreduzierung p.m.	Wohnkostenreduzierung p.m.
26 €	29 €
Kapitalwert	Kapitalwert
0 €	609 €
Effektivverzinsung	Effektivverzinsung
2,16%	3,42%

**Typ 4: Alleinstandender Rentner**  
65 Jahre, 24.000 € zu versteuerndes Einkommen

Altersvorsorge- alternative	Angenommene Konditionen	Effektivverzinsung nach Steuern und ggf. nach Abzug von Verwaltungskosten/Disagios	Schwellenwert (ab dem zus. Anteile eine vergleich- bare Effektivverzinsung erreichen)
Zusätzliche Anteile	Dividenden von 2 %, 4% und 6%; keine Disagios für Verwaltungskosten; Besteuerung der Dividenden im Zeitpunkt ihrer Ausschüttung mit dem aktuellen Grenzsteuersatz	2 % Dividende: 1,71 % 4 % Dividende: 3,42 % 6 % Dividende: 5,13 %	-
Festverzinsliche Anlage	Verzinsung von 3,5%, Disagio von 3%; Besteuerung der Zinserträge im Zeitpunkt ihres Anfalls mit dem aktuellen Grenzsteuersatz	2,16 %	ca. 2,5 % Dividende
Kapitallebens- versicherung Riester- Banksparrplan	(keine Alternative für einen 65jährigen Anleger)		

Quellen: ifG Marburg

## Anhang I: Modellrechnungen Genossenschaftstypen

### Typ 1: Genossenschaft mit 300 Mitgliedern

West: 2,3 Mio € Eigenkapital, 32,5 % Eigenkapitalquote

Ost: 2,8 Mio € Eigenkapital, 45 % Eigenkapitalquote

Zusätzliche Geschäftsanteile													
Dividende		4,00%											
Verw.k.-Abschlag auf die Div.													
Mitglieder		300											
Potenzielle Teilnehmer		195											
Durchschn. Netto-Einkommen		20.000											

	18 - 19 J.	20 - 24 J.	25 - 29 J.	30 - 34 J.	35 - 39 J.	40 - 44 J.	45 - 49 J.	50 - 54 J.	55 - 59 J.
Altersklasse	18	22	27	32	37	42	47	52	57
Durchschnittsalter	1%	8%	11%	12%	15%	16%	13%	13%	11%
Altersstruktur	2	16	21	23	29	31	25	25	21
Anzahl der Mitglieder in der Altersklasse									
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen (gesamt)	20.000 €								
Einkommensprofil nach Alter	58%	68%	83%	94%	100%	102%	102%	103%	103%
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen nach Alter	12.117 €	14.207 €	17.340 €	19.639 €	20.892 €	21.310 €	21.310 €	21.519 €	21.519 €
Durchschn. Sparleistung	1,64%	1,64%	4,40%	4,40%	5,80%	5,80%	5,40%	7,56%	4,96%
Durchschn. Anlagebetrag für Altersvorsorge je Mitglied	199 €	233 €	763 €	864 €	1.212 €	1.236 €	1.151 €	1.627 €	1.067 €
davon in zusätzliche Anteile	119 €	140 €	458 €	518 €	727 €	742 €	690 €	976 €	640 €
Durchschn. Teilnahmequote an zus. Anteilen	10,00%								
Durchschn. Kündigungsquote der zus. Anteile (p.a.)	1,00%								
Durchschn. monatl. Anlagebetrag je Mitglied (1. Jahr, 2% Dynamik)	9,94 €	11,65 €	38,15 €	43,20 €	60,59 €	61,80 €	57,54 €	81,34 €	53,36 €
Durchschn. Dauer der Anlagephase (Jahre)	43	39	34	29	24	19	14	9	4
Durchschn. Endwert der Anlagephase je Mitglied	9.977 €	9.949 €	26.217 €	23.383 €	25.062 €	18.696 €	11.853 €	9.957 €	2.684 €
Durchschn. Dauer der Rückzahlphase (Jahre)	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Durchschn. monatl. Wohnkostenreduzierung je Mitglied	44 €	43 €	114 €	102 €	109 €	82 €	52 €	43 €	12 €

**Typ 1: Genossenschaft mit 300 Mitgliedern**

West: 2,3 Mio € Eigenkapital, 32,5 % Eigenkapitalquote

Ost: 2,8 Mio € Eigenkapital, 45 % Eigenkapitalquote

Entwicklung der Eigenkapitalbestände, Einsparpotenziale bei den Kapitalkosten und Entwicklung der Eigenkapitalquote bei einer Teilnahmequote von T=10%, einer (außerplanmäßigen) Kündigungsquote von K=1% und einer Dividende von 4%

West:

Aktueller Eigenkapitalbestand	2.300.000 €
Eigenkapitalpotenzial	5 Jahre
Eigenkapitalpotenzial	10 Jahre
Eigenkapitalpotenzial	gesamt
in %	10,56%
Alternative Finanzierungskosten	
Einsparpotenzial	im 5. Jahr
Einsparpotenzial	im 10. Jahr
Einsparpotenzial	maximal
Aktuelle Eigenkapitalquote	32,50%
Eigenkapitalquote	im 5. Jahr
Eigenkapitalquote	im 10. Jahr
Eigenkapitalquote	maximal

Ost:

Aktueller Eigenkapitalbestand	2.800.000 €
Eigenkapitalpotenzial	5 Jahre
Eigenkapitalpotenzial	10 Jahre
Eigenkapitalpotenzial	gesamt
in %	8,68%
Alternative Finanzierungskosten	
Einsparpotenzial	im 5. Jahr
Einsparpotenzial	im 10. Jahr
Einsparpotenzial	maximal
Aktuelle Eigenkapitalquote	45,00%
Eigenkapitalquote	im 5. Jahr
Eigenkapitalquote	im 10. Jahr
Eigenkapitalquote	maximal

**Typ 2: Genossenschaft mit 2.000 Mitgliedern**  
 13,4 Mio € Eigenkapital, 27,5 % Eigenkapitalquote

Zusätzliche Geschäftsanteile		Mitglieder											
Dividende		2000											
Verw.k.-Abschlag auf die Div.		1300											
Durchschn. Netto-Einkommen		20.000											
Altersklasse		18 - 19 J.	20 - 24 J.	25 - 29 J.	30 - 34 J.	35 - 39 J.	40 - 44 J.	45 - 49 J.	50 - 54 J.	55 - 59 J.			
Durchschnittsalter		18	22	27	32	37	42	47	52	57			
Altersstruktur		1%	8%	11%	12%	15%	16%	13%	13%	11%			
Anzahl der Mitglieder in der Altersklasse		13	104	143	156	195	208	169	169	143			
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen (gesamt)		20.000 €											
Einkommensprofil nach Alter		58%	68%	83%	94%	100%	102%	102%	103%	103%			
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen nach Alter		12.117 €	14.207 €	17.340 €	19.639 €	20.892 €	21.310 €	21.310 €	21.519 €	21.519 €			
Durchschn. Sparleistung		1,64%	1,64%	4,40%	4,40%	5,80%	5,80%	5,40%	7,56%	4,96%			
Durchschn. Anlagebetrag für Altersvorsorge je Mitglied		199 €	233 €	763 €	864 €	1.212 €	1.236 €	1.151 €	1.627 €	1.067 €			
davon in zusätzliche Anteile		119 €	140 €	458 €	518 €	727 €	742 €	690 €	976 €	640 €			
Durchschn. Teilnahmequote an zus. Anteilen		10,00%											
Durchschn. Kündigungsquote der zus. Anteile (p.a.)		1,00%											
Durchschn. monatl. Anlagebetrag je Mitglied (1. Jahr, 2% Dynamik)		9,94 €	11,65 €	38,15 €	43,20 €	60,59 €	61,80 €	57,54 €	81,34 €	53,36 €			
Durchschn. Dauer der Anlagephase (Jahre)		43	39	34	29	24	19	14	9	4			
Durchschn. Endwert der Anlagephase je Mitglied		9.977 €	9.949 €	26.217 €	23.383 €	25.062 €	18.696 €	11.853 €	9.957 €	2.684 €			
Durchschn. Dauer der Rückzahlphase (Jahre)		30	30	30	30	30	30	30	30	30			
Durchschn. monatl. Wohnkostenreduzierung je Mitglied		44 €	43 €	114 €	102 €	109 €	82 €	52 €	43 €	12 €			

**Typ 2: Genossenschaft mit 2.000 Mitgliedern**  
13,4 Mio € Eigenkapital, 27,5 % Eigenkapitalquote

Entwicklung der Eigenkapitalbestände, Einsparpotenziale bei den Kapitalkosten und Entwicklung der Eigenkapitalquote bei einer Teilnahmequote von T=10%, einer (außerplanmäßigen) Kündigungsquote von K=1% und einer Dividende von 4%

Aktueller Eigenkapitalbestand	13.400.000 €
Eigenkapitalpotenzial 5 Jahre	431.156 €
Eigenkapitalpotenzial 10 Jahre	856.767 €
Eigenkapitalpotenzial gesamt	1.619.893 €
in %	12,09%
Alternative Finanzierungskosten	5,00%
Einsparpotenzial im 5. Jahr	4.312 €
Einsparpotenzial im 10. Jahr	8.568 €
Einsparpotenzial maximal	16.199 €
Aktuelle Eigenkapitalquote	27,50%
Eigenkapitalquote im 5. Jahr	28,38%
Eigenkapitalquote im 10. Jahr	29,26%
Eigenkapitalquote maximal	30,82%

**Typ 3: Genossenschaft mit 5.000 Mitgliedern**

West: 28,9 Mio € Eigenkapital, 22,5 % Eigenkapitalquote

Ost: 63,3 Mio € Eigenkapital, 40 % Eigenkapitalquote

**Zusätzliche Geschäftsanteile**

Dividende

4,00%

Verw.k.-Abschlag auf die Div.

Mitglieder

5000

Potenzielle Teilnehmer

3250

Durchschn. Netto-Einkommen

20.000

Altersklasse	18 - 19 J.	20 - 24 J.	25 - 29 J.	30 - 34 J.	35 - 39 J.	40 - 44 J.	45 - 49 J.	50 - 54 J.	55 - 59 J.
Durchschnittsalter	18	22	27	32	37	42	47	52	57
Altersstruktur	1%	8%	11%	12%	15%	16%	13%	13%	11%
Anzahl der Mitglieder in der Altersklasse	33	260	358	390	488	520	423	423	358
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen (gesamt)	20.000 €								
Einkommensprofil nach Alter	58%	68%	83%	94%	100%	102%	102%	103%	103%
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen nach Alter	12.117 €	14.207 €	17.340 €	19.639 €	20.892 €	21.310 €	21.310 €	21.519 €	21.519 €
Durchschn. Sparleistung	1,64%	1,64%	4,40%	4,40%	5,80%	5,80%	5,40%	7,56%	4,96%
Durchschn. Anlagebetrag für Altersvorsorge je Mitglied	199 €	233 €	763 €	864 €	1.212 €	1.236 €	1.151 €	1.627 €	1.067 €
davon in zusätzliche Anteile	119 €	140 €	458 €	518 €	727 €	742 €	690 €	976 €	640 €
Durchschn. Teilnahmequote an zus. Anteilen	10,00%								
Durchschn. Kündigungsquote der zus. Anteile (p.a.)	1,00%								
Durchschn. monatl. Anlagebetrag je Mitglied (1. Jahr, 2% Dynamik)	9,94 €	11,65 €	38,15 €	43,20 €	60,59 €	61,80 €	57,54 €	81,34 €	53,36 €
Durchschn. Dauer der Anlagephase (Jahre)	43	39	34	29	24	19	14	9	4
Durchschn. Endwert der Anlagephase je Mitglied	9.977 €	9.949 €	26.217 €	23.383 €	25.062 €	18.696 €	11.853 €	9.957 €	2.684 €
Durchschn. Dauer der Rückzahlphase (Jahre)	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Durchschn. monatl. Wohnkostenreduzierung je Mitglied	44 €	43 €	114 €	102 €	109 €	82 €	52 €	43 €	12 €

**Typ 3: Genossenschaft mit 5.000 Mitgliedern**

West: 28,9 Mio € Eigenkapital, 22,5 % Eigenkapitalquote

Ost: 63,3 Mio € Eigenkapital, 40 % Eigenkapitalquote

Entwicklung der Eigenkapitalbestände, Einsparpotenziale bei den Kapitalkosten und Entwicklung der Eigenkapitalquote bei einer Teilnahmequote von T=10%, einer (außerplanmäßigen) Kündigungsquote von K=1% und einer Dividende von 4%

West:

Aktueller Eigenkapitalbestand	28.900.000 €
Eigenkapitalpotenzial	5 Jahre
	1.077.889 €
Eigenkapitalpotenzial	10 Jahre
	2.141.917 €
Eigenkapitalpotenzial	gesamt
	4.049.732 €
	in %
	14,01%
Alternative Finanzierungskosten	5,00%
Einsparpotenzial	im 5. Jahr
	10.779 €
Einsparpotenzial	im 10. Jahr
	21.419 €
Einsparpotenzial	maximal
	40.497 €
Aktuelle Eigenkapitalquote	22,50%
Eigenkapitalquote	im 5. Jahr
	23,34%
Eigenkapitalquote	im 10. Jahr
	24,17%
Eigenkapitalquote	maximal
	25,65%

Ost:

Aktueller Eigenkapitalbestand	63.300.000 €
Eigenkapitalpotenzial	5 Jahre
	1.077.889 €
Eigenkapitalpotenzial	10 Jahre
	2.141.917 €
Eigenkapitalpotenzial	gesamt
	4.049.732 €
	in %
	6,40%
Alternative Finanzierungskosten	5,00%
Einsparpotenzial	im 5. Jahr
	10.779 €
Einsparpotenzial	im 10. Jahr
	21.419 €
Einsparpotenzial	maximal
	40.497 €
Aktuelle Eigenkapitalquote	40,00%
Eigenkapitalquote	im 5. Jahr
	40,68%
Eigenkapitalquote	im 10. Jahr
	41,35%
Eigenkapitalquote	maximal
	42,56%

Quellen: ifG Marburg

**Typ 4: Genossenschaft mit 8.000 Mitgliedern**

155 Mio € Eigenkapital, 45 % Eigenkapitalquote

**Zusätzliche Geschäftsanteile**

Dividende	4,00%
Verw.k.-Abschlag auf die Div.	

Mitglieder	8000
Potenzielle Teilnehmer	5200
Durchschn. Netto-Einkommen	20.000

Altersklasse	18 - 19 J.	20 - 24 J.	25 - 29 J.	30 - 34 J.	35 - 39 J.	40 - 44 J.	45 - 49 J.	50 - 54 J.	55 - 59 J.
Durchschnittsalter	18	22	27	32	37	42	47	52	57
Altersstruktur	1%	8%	11%	12%	15%	16%	13%	13%	11%
Anzahl der Mitglieder in der Altersklasse	52	416	572	624	780	832	676	676	572
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen (gesamt)	20.000 €								
Einkommensprofil nach Alter	58%	68%	83%	94%	100%	102%	102%	103%	103%
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen nach Alter	12.117 €	14.207 €	17.340 €	19.639 €	20.892 €	21.310 €	21.310 €	21.519 €	21.519 €
Durchschn. Sparleistung	1,64%	1,64%	4,40%	4,40%	5,80%	5,80%	5,40%	7,56%	4,96%
Durchschn. Anlagebetrag für Altersvorsorge je Mitglied	199 €	233 €	763 €	864 €	1.212 €	1.236 €	1.151 €	1.627 €	1.067 €
davon in zusätzliche Anteile	60%								
Durchschn. Teilnahmekquote an zus. Anteilen	10,00%								
Durchschn. Kündigungsquote der zus. Anteile (p.a.)	1,00%								
Durchschn. monatl. Anlagebetrag je Mitglied (1. Jahr, 2% Dynamik)	9,94 €	11,65 €	38,15 €	43,20 €	60,59 €	61,80 €	57,54 €	81,34 €	53,36 €
Durchschn. Dauer der Anlagephase (Jahre)	43	39	34	29	24	19	14	9	4
Durchschn. Endwert der Anlagephase je Mitglied	9.977 €	9.949 €	26.217 €	23.383 €	25.062 €	18.696 €	11.853 €	9.957 €	2.684 €
Durchschn. Dauer der Rückzahlphase (Jahre)	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Durchschn. monatl. Wohnkostenreduzierung je Mitglied	44 €	43 €	114 €	102 €	109 €	82 €	52 €	43 €	12 €

**Typ 4: Genossenschaft mit 8.000 Mitgliedern**  
155 Mio € Eigenkapital, 45 % Eigenkapitalquote

Entwicklung der Eigenkapitalbestände, Einsparpotenziale bei den Kapitalkosten und Entwicklung der Eigenkapitalquote bei einer Teilnahmequote von T=10%, einer (außerplanmäßigen) Kündigungsquote von K=1% und einer Dividende von 4%

Aktueller Eigenkapitalbestand	155.000.000 €
Eigenkapitalpotenzial 5 Jahre	1.724.623 €
Eigenkapitalpotenzial 10 Jahre	3.427.068 €
Eigenkapitalpotenzial gesamt	6.479.571 €
in %	4,18%
Alternative Finanzierungskosten	5,00%
Einsparpotenzial im 5. Jahr	17.246 €
Einsparpotenzial im 10. Jahr	34.271 €
Einsparpotenzial maximal	64.796 €
Aktuelle Eigenkapitalquote	45,00%
Eigenkapitalquote im 5. Jahr	45,50%
Eigenkapitalquote im 10. Jahr	45,99%
Eigenkapitalquote maximal	46,88%

Quellen: ifG Marburg

## Anhang II: Formelanhang zu den Modellrechnungen

Im Folgenden werden die finanzmathematischen Methodiken dargestellt, welche den Berechnungen beider Modellvarianten zugrunde liegen.

### Das Berechnungsmodell I: Die Sicht der Mitglieder

Im Berechnungsmodell I werden auf Basis der Eingabeparameter für die Anleger-Daten und die Alternativanlagen verschiedene monetäre Vorteilhaftigkeitsmaße ermittelt. Als Berechnungsbeispiel dient der Typ 1 „Junger Single“ mit folgenden Eckdaten:

Anlegerdaten von Typ1: Junger Single		Abb. II - 1	
<b>I Anleger-Daten</b>			
<b>1. Sparvolumen</b>			
Jährlicher Anlagebetrag	600 €		
<b>2. Zeithorizonte</b>			
<b>Anlagephase</b>		<b>Rückzahlphase</b>	
Beginn	Jahr(e)	Beginn	Jahr(e)
Ende	2006	Ende	2036
Anzahl Jahre	2035	Anzahl Jahre	40
	30	Alter zu Beginn der R.phase	40
<b>3. Einkommensteuer</b>			
<b>Anlagephase</b>		<b>Rückzahlphase</b>	
zu versteuerndes Einkommen	Jahr(e)	Steuerpfl. Bruttoeinkommen	Jahr(e)
Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	12.500 €	Steuerfreibetrag ausgeschöpft ?	7.500 €
Grenzsteuersatz	ja	Grenzsteuersatz	ja
	23,55%		
<b>4. Familienstruktur</b>			
	Geb.jahr		
Kind 1			
Kind 2			
Kind 3			
Zulage Ehepartner			
<b>5. Erwartete Mietentwicklung</b>			
Monatsmiete Beginn Rückzahlphase	300 €	Jährliche Steigerungsrate	1%

Quelle: ifG Marburg

### Festverzinsliche Anlage

Als Basisreferenz zur Beurteilung der Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile und zum Vergleich mit anderen Altersvorsorge-Produkten dient eine (fiktive) festverzinsliche Anlage<sup>1</sup>, deren Laufzeiten, erwartete Verzinsung und deren mögliches Disagio als Parameter des Berechnungsmodells frei wählbar sind und in Abhängigkeit von den individuellen Gegebenheiten und Erwartungen festgelegt

<sup>1</sup> Zur Annahme einer solchen festverzinslichen Anlage als Standard- oder Alternativanlage siehe auch Niemann/Kiesewetter (2003), S. 565.

werden können.<sup>2</sup> Die Zinserträge einer solchen festverzinslichen Anlage sind in der Periode ihres Anfalls einkommensteuerpflichtig. Es wird die Wiederanlage der Zinserträge angenommen, wobei nur die Nach-Steuer-Erträge als Wiederanlagebeträge berücksichtigt werden. Zudem wird unterstellt, dass sämtliche Zahlungen jeweils zum Periodenende getätigt werden, so dass sich der **Brutto-Endwert** dieser Anlageform am **Ende der Anlagephase** ergibt als:

$$\begin{aligned} \text{BEW}^{\text{fv},A} &= \sum_{t=1}^A B \cdot (1 - d^{\text{fv}}) \cdot (1 + i^{\text{fv}} \cdot (1 - s_A))^{A-t} = B \cdot (1 - d^{\text{fv}}) \cdot \frac{(1 + i^{\text{fv}} \cdot (1 - s_A))^A - 1}{i^{\text{fv}} \cdot (1 - s_A)} \\ &= 600 \cdot (1 - 0,03) \cdot \frac{(1 + 0,035 \cdot (1 - 0,2355))^{30} - 1}{0,035 \cdot (1 - 0,2355)} = 582 \cdot \frac{(1 + 0,0268)^{30} - 1}{0,0268} \\ &= 26.279 \end{aligned}$$

mit

- A – Dauer der Anlagephase
- B – (jährlicher) Anlagebetrag
- $\text{BEW}^{\text{fv},A}$  – Brutto-Endwert der festverzinslichen Anlage am Ende der Anlagephase
- $d^{\text{fv}}$  – Disagio der festverzinslichen Anlage
- $i^{\text{fv}}$  – Verzinsung der festverzinslichen Anlage
- $s_A$  – Grenzsteuersatz des Anlegers während der Anlagephase

Sofern dieses Vermögen nach dem Ende der Anlagephase noch weitere R Perioden ruht, steigt der **Brutto-Endwert** bis zum **Ende der Ruhephase** durch die Wiederanlage der Zinserträge nach Steuern weiterhin an. In dem dargestellten Zahlenbeispiel fehlt eine solche Ruhephase, so dass die Brutto-Endwerte übereinstimmen:

$$\begin{aligned} \text{BEW}^{\text{fv},R} &= \text{BEW}^{\text{fv},A} \cdot (1 + i^{\text{fv}} \cdot (1 - s_R))^R \\ &= 26.279 \cdot (1 + 0,035 \cdot (1 - 0,2355))^0 \\ &= 26.279 \end{aligned}$$

mit

- $\text{BEW}^{\text{fv},R}$  – Brutto-Endwert der festverzinslichen Anlage am Ende der Ruhephase
- R – Dauer der Ruhephase
- $s_R$  – Grenzsteuersatz des Anlegers während der Ruhephase

Da in eine festverzinslichen Anlage aus bereits versteuertem Einkommen gespart wird und auch die Zinserträge der Anlage- und Ruhephase bereits periodisch zum Zeitpunkt ihres Anfalls besteuert werden, ist der Brutto-Endwert mit dem **Netto-Endwert** identisch. Erst wenn in der Rückzahlphase weitere Zinserträge anfallen, sind auch diese mit dem dann gültigen Grenzsteuersatz zu belasten.

<sup>2</sup> Bei den angegebenen Zinssätzen handelt es sich stets um (durchschnittliche) Nominalzinssätze, in denen somit implizit Annahmen über zukünftig erwartete Preissteigerungen enthalten sind.

$$NEW^{fv,R} = BEW^{fv,R} = 26.279$$

mit

$NEW^{fv,R}$  – Netto-Endwert der festverzinslichen Anlage am Ende der Ruhephase

Dieser Endwert steht nun für die Rückzahlphase zur **Reduktion der Wohnkosten** zur Verfügung. Das Modell berechnet diese als **endliche Rente** zu der als Eingabeparameter gegebenen Laufzeit der Rückzahlphase:

$$\begin{aligned} WR^{fv,L} &= NEW^{fv,R} \cdot \frac{(1 + i^{fv} \cdot (1 - s_L))^L \cdot i^{fv} \cdot (1 - s_L)}{(1 + i^{fv} \cdot (1 - s_L))^L - 1} \\ &= 26.279 \cdot \frac{(1 + 0,035 \cdot (1 - 0))^{40} \cdot 0,035 \cdot (1 - 0)}{(1 + 0,035 \cdot (1 - 0))^{40} - 1} = 26.279 \cdot \frac{(1 + 0,035)^{40} \cdot 0,035}{(1 + 0,035)^{40} - 1} \\ &= 1.231 \end{aligned}$$

mit

$L$  – Dauer der Leistungs- bzw. Rückzahlphase

$WR^{fv,L}$  – Reduktion der Wohnkosten bei festverzinslicher Anlage in der Rückzahlphase

$s_L$  – Grenzsteuersatz des Anlegers während der Rückzahlphase

Aus den geleisteten Einzahlungen und den empfangenen Rückzahlungen lässt sich die **interne Verzinsung**  $i^{fv,eff}$  der Kapitalanlage ermitteln; diese ergibt sich definitionsgemäß als diejenige Verzinsung, bei der der Kapitalwert der periodischen Zahlungsüberschüsse gerade gleich null wird:

$$\begin{aligned} KW &= - \sum_{t=1}^A B \cdot (1 - d^{fv}) \cdot (1 + i^{fv,eff})^{-t} + \sum_{t=A+R+1}^{A+R+L} WR^{fv,L} \cdot (1 + i^{fv,eff})^{-t} = 0 \\ &\Leftrightarrow - \sum_{t=1}^{30} 600 \cdot (1 - 0,03) \cdot (1 + i^{fv,eff})^{-t} + \sum_{t=31}^{70} 1.231 \cdot (1 + i^{fv,eff})^{-t} \\ &= -582 \cdot \sum_{t=1}^{30} (1 + i^{fv,eff})^{-t} + 1.231 \cdot \sum_{t=31}^{70} (1 + i^{fv,eff})^{-t} = 0 \end{aligned}$$

Für das Beispiel lässt sich auf Basis der Zahlungsreihe für die Anlage- und der Rückzahlphase mit Hilfe der Funktion IKV (Interne Kapitalverzinsung) in Excel eine Effektivverzinsung von 2,99 % ermitteln.

## Anlagealternativen für Typ1: Junger Single

Abb. II - 2

II Anlagealternativen	
Festverzinsliche Anlage	
Verzinsung	3,50%
Disagio	3,00%
Endwert Anlagephase	26.279,48 €
Endwert Ruhephase	26.279,48 €
Netto-Endvermögen	26.279,48 €
Mietreduzierung (konstant)	1.230,60 €
Kapitalwert Gesamtinvestition	0,00 €
Effektivverzinsung	2,99%

...

Quelle: ifG Marburg

## Zeichnung zusätzlicher Geschäftsanteile einer Genossenschaft

Hinsichtlich der Berechnung der verschiedenen Vorteilhaftigkeitsmaße ergibt sich ein erster Unterschied zu der festverzinslichen Anlage bereits bei der Ermittlung der Endwerte aus der unterschiedlichen Besteuerung der Zinserträge bzw. Dividendenausschüttungen: Dividenden werden gemäß dem Halbeinkünfteverfahren nur zu 50% mit dem Einkommensteuersatz des Anlegers belastet.<sup>3</sup> Demzufolge ergibt sich der Vermögensendwert am Ende der Anlage- und ggf. Ruhephase aus:

$$\begin{aligned}
 \text{BEW}^{\text{zG},A} &= \sum_{t=1}^A B \cdot (1 + \text{ivs}_A^{\text{zG}})^{A-t} = B \cdot \frac{(1 + \text{ivs}_A^{\text{zG}})^A - 1}{\text{ivs}_A^{\text{zG}}} \\
 &= 600 \cdot \frac{(1 + 0,03529)^{30} - 1}{0,03529} = 31.122 \\
 \text{BEW}^{\text{zG},R} &= \text{BEW}^{\text{zG},A} \cdot (1 + \text{ivs}_R^{\text{zG}})^R \\
 &= 31.122 \cdot (1 + 0,03529)^0 = 31.122
 \end{aligned}$$

<sup>3</sup> Siehe hierzu den Bericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften, o.V. (2004a), S. 83 f.

wobei<sup>4</sup>

$$ivs_{A/R}^{zG} = i^{zG} \cdot (1 - v^{zG}) \cdot (1 - 0,5 \cdot s_{A/R}) = 0,04 \cdot (1 - 0,5 \cdot 0,2355) = 0,03529$$

mit

$BEW^{zG,S}$  – Brutto-Endwert aus zusätzlichen Geschäftsanteilen am Ende der Anlagephase

$BEW^{zG,R}$  – Brutto-Endwert aus zusätzlichen Geschäftsanteilen am Ende der Ruhephase

$i^{zG}$  – Dividende der zusätzlichen Geschäftsanteile (nach Unternehmenssteuer)

$ivs_{A/R}^{zG}$  – Dividende nach Verwaltungskosten und phasenspezifischer Einkommensteuern (A/R)

$v^{zG}$  – Dividenden-Abschlag zur Deckung von Verwaltungskosten

Analog zur festverzinslichen Anlage entspricht auch der Netto-Endwert dieser Anlageform seinem Brutto-Endwert, da auch hier der Erwerb der zusätzlichen Anteile aus bereits versteuertem Vermögen und bereits eine periodische Besteuerung der Dividenden erfolgt:

$$NEW^{zG,R} = BEW^{zG,R} = 31.122$$

mit

$NEW^{zG,R}$  – Netto-Endwert aus zusätzlichen Geschäftsanteilen am Ende der Ruhephase

Aus dieser Endwertberechnung ergeben sich die möglichen Wohnkostenreduzierungen während der Rückzahlphase als:

$$\begin{aligned} WR^{zG,L} &= NEW^{zG,R} \cdot \frac{(1 + ivs_L^{zG})^L \cdot ivs_L^{zG}}{(1 + ivs_L^{zG})^L - 1} \\ &= 31.122 \cdot \frac{(1 + 0,04)^{40} \cdot 0,04}{(1 + 0,04)^{40} - 1} = 1.572 \end{aligned}$$

wobei

$$ivs_L^{zG} = i^{zG} \cdot (1 - v^{zG}) \cdot (1 - 0,5 \cdot s_L) = 0,04 \cdot (1 - 0) \cdot (1 - 0,5 \cdot 0) = 0,04$$

mit

$ivs_L^{zG}$  – Dividende nach Verwaltungskosten und Einkommensteuer in der Rückzahlphase

$WR^{zG,L}$  – Reduktion der Wohnkosten durch zusätzlichen Geschäftsanteile in der Rückzahlphase

Aus den Zahlungsüberschüssen lässt sich analog zum Fall der festverzinslichen Anlage die **interne Verzinsung**  $i^{zG,eff}$  des Erwerbs zusätzlicher Genossenschaftsanteile nach Steuern und ggf. Verwaltungskosten errechnen:

$$\begin{aligned} KW &= - \sum_{t=1}^A B \cdot (1 + i^{zG,eff})^{-t} + \sum_{t=A+R+1}^{A+R+L} WR^{zG,L} \cdot (1 + i^{zG,eff})^{-t} = 0 \\ &= -600 \cdot \sum_{t=1}^{30} (1 + i^{zG,eff})^{-t} + 1.572 \cdot \sum_{t=31}^{70} (1 + i^{zG,eff})^{-t} = 0 \end{aligned}$$

Hieraus ergibt sich eine Effektivverzinsung von 3,75 %.

<sup>4</sup> Da bei der Zeichnung zusätzlicher Anteile kein Disagio für die Deckung von Verwaltungskosten abgezogen werden kann, können diese ggf. nur in Form eines Dividendenabschlags  $v^{zG}$  berücksichtigt werden.

Zudem kann der Kapitalwert der zusätzlichen Anteile für die Basisverzinsung (interne Verzinsung der festverzinslichen Anlage; im Beispiel 2,99%) ermittelt werden, um die Vorteilhaftigkeit der zusätzlichen Anteile im Vergleich zur Referenzalternative „festverzinsliche Anlage“ aufzuzeigen. Ist dieser Kapitalwert größer (kleiner) null, so weist die Altersvorsorge über zusätzliche Anteile eine höherer (geringere) Effektivverzinsung auf als die festverzinsliche Anlage.

Auch hier wird zur Berechnung des Zahlenbeispiels auf eine Excel-Funktion, die Funktion NBW (Netto-Barwert = Kapitalwert) zurückgegriffen:

$$\begin{aligned}
 KW^{zG} &= - \sum_{t=1}^A B \cdot (1 + i^{fv,eff})^{-t} + \sum_{t=A+R+1}^{A+R+L} WR^{zG,L} \cdot (1 + i^{fv,eff})^{-t} \\
 &= -600 \cdot \sum_{t=1}^{30} (1 + 0,0299)^{-t} + 1.572 \cdot \sum_{t=31}^{70} (1 + 0,0299)^{-t} = 3.271
 \end{aligned}$$

**Anlagealternativen für Typ1: Junger Single**

**Abb. II - 3**

<b>Zusätzliche Geschäftsanteile</b>	
Dividende	4,00%
Endwert Anlagephase	31.122,01 €
Endwert Ruhephase	31.122,01 €
Netto-Endvermögen	31.122,01 €
Mietreduzierung Rückzahlphase	1.572,39 €
Kapitalwert Gesamtinvestition	3.270,99 €
Effektivverzinsung	3,75%

Quelle: ifG Marburg

**Kapitallebensversicherung**

Da die Beiträge zur Kapitallebensversicherung aus versteuertem Einkommen geleistet werden, sind nur die Zinserträge aus Kapitallebensversicherungen zu versteuern. Dies erfolgt jedoch erst in der Rückzahlphase, indem der Ertragsanteil der Einmalauszahlung nachgelagert besteuert wird. Die Brutto-Endwerte am Ende der Anlage- und Ruhephase ergeben sich demnach als:

$$\begin{aligned} \text{BEW}^{\text{Lv},A} &= \sum_{t=1}^A B \cdot (1 - d^{\text{Lv}}) \cdot (1 + i^{\text{Lv}})^{A-t} = B \cdot (1 - d^{\text{Lv}}) \cdot \frac{(1 + i^{\text{Lv}})^A - 1}{i^{\text{Lv}}} \\ &= 600 \cdot (1 - 0,03) \cdot \frac{(1 + 0,05)^{30} - 1}{0,05} = 38.667 \\ \text{BEW}^{\text{Lv},R} &= \text{BEW}^{\text{Lv},A} \cdot (1 + i^{\text{Lv}})^R = 38.667 \cdot (1 + 0,05)^0 = 38.667 \end{aligned}$$

mit

$\text{BEW}^{\text{Lv},A}$  – Brutto-Endwert einer Kapital-Lebensvers. am Ende der Anlagephase

$\text{BEW}^{\text{Lv},R}$  – Brutto-Endwert einer Kapital-Lebensvers. am Ende der Ruhephase

$i^{\text{Lv}}$  – Erlebensfallrendite einer Kapitallebensversicherung

$d^{\text{Lv}}$  – Disagio der Kapitallebensversicherung

Sofern der Kapitallebensversicherungsvertrag eine Mindestlaufzeit von 12 Jahren hat und der Beginn der Rückzahlphase nicht vor dem 60. Lebensjahr liegt, ist bei der Berechnung des Netto-Endwerts nur die Hälfte des Ertragsanteils zu versteuern. Die Höhe des zu versteuernden Ertragsanteils einer einmaligen Kapitalauszahlung ergibt sich als der Unterschiedsbetrag zwischen der Erlebensfallzahlung (in diesem Fall der Brutto-Endwert am Ende der Ruhephase) und der Summe der insgesamt gezahlten Versicherungsbeiträge:

$$\text{NEW}^{\text{Lv},R} = \text{BEW}^{\text{Lv},R} - (\text{BEW}^{\text{Lv},R} - A \cdot B) \cdot 0,5 \cdot s_L$$

mit

$\text{NEW}^{\text{Lv},R}$  – Netto-Endwert einer Kapitallebensversicherung am Ende der Ruhephase

Falls die oben genannten Voraussetzungen nicht erfüllt sind, ist der gesamte Ertragsanteil zu versteuern und der Faktor 0,5 in der Berechnung des Netto-Endvermögens entfällt.

Für das Zahlenbeispiel gilt für die Periode der Einmalauszahlung der Kapitallebensversicherung ein Grenzsteuersatz von 39,26%, so dass der Netto-Endwert sich ergibt als:

$$\text{NEW}^{\text{Lv},R} = 38.667 - (38.667 - 30 \cdot 600) \cdot 0,5 \cdot 0,3926 = 38.667 - 20.667 \cdot 0,5 \cdot 0,3926 = 34.610$$

Zur Berechnung der Mietreduzierungen in der Rückzahlphase wird (fiktiv) davon ausgegangen, dass der Anleger den oben berechneten Netto-Endwert einer festverzinslichen Anlage (wie oben beschrieben) zuführt und aus dieser die Beträge entnimmt, die zur Reduzierung der Mietzahlungen in der Rückzahlphase aufgewendet werden sollen. Dabei ist wiederum zu berücksichtigen, dass ggf. ein Disagio zu zahlen ist und die Zinserträge der Einkommensteuerpflicht unterliegen, so dass nur die Nach-Steuer-Beträge wiederangelegt werden:

$$\begin{aligned} \text{WR}^{\text{Lv},L} &= \text{NEW}^{\text{Lv},L} \cdot (1 - d^{\text{fv}}) \cdot \frac{(1 + i^{\text{fv}} \cdot (1 - s_L))^L \cdot i^{\text{fv}} \cdot (1 - s_L)}{(1 + i^{\text{fv}} \cdot (1 - s_L))^L - 1} \\ &= 34.610 \cdot (1 - 0,03) \cdot \frac{(1 + 0,035 \cdot (1 - 0))^40 \cdot 0,035 \cdot (1 - 0)}{(1 + 0,035 \cdot (1 - 0))^40 - 1} \\ &= 33.572 \cdot \frac{(1 + 0,035)^40 \cdot 0,035}{(1 + 0,035)^40 - 1} = 1.572 \end{aligned}$$

mit

$WR^{Lv,L}$  – Reduktion der Wohnkosten durch zus. Geschäftsanteile in der Rückzahlphase

Die **interne Verzinsung**  $i^{Lv,eff}$  einer solchen (fiktiven) Form der Kapitallebensversicherung ergibt sich aus nachstehendem Ausdruck in der Höhe von 4,1%:

$$KW = - \sum_{t=1}^A B \cdot (1 + i^{Lv,eff})^{-t} + \sum_{t=A+R+1}^{A+R+L} WR^{Lv,L} \cdot (1 + i^{Lv,eff})^{-t} = 0$$

$$= -600 \cdot \sum_{t=1}^{30} (1 + i^{zG,eff})^{-t} + 1.756 \cdot \sum_{t=31}^{70} (1 + i^{zG,eff})^{-t} = 0$$

Der mit der Basisverzinsung von 2,99% (festverzinsliche Anlage) berechnete Kapitalwert beträgt:

$$KW^{Lv} = - \sum_{t=1}^A B \cdot (1 + i^{fv,eff})^{-t} + \sum_{t=A+R+1}^{A+R+L} WR^{Lv,L} \cdot (1 + i^{fv,eff})^{-t}$$

$$= -600 \cdot \sum_{t=1}^{30} (1 + 0,0299)^{-t} + 1.756 \cdot \sum_{t=31}^{70} (1 + 0,0299)^{-t} = 5.032$$

**Anlagealternativen für Typ1: Junger Single**

**Abb. II - 4**

Kapitallebensversicherung	
Erlebensfallrendite	5,00%
Disagio	3,00%
Grenzsteuersatz im Jahr der Einmalauszahlung der KLV	39,26%
...	
Endwert Anlagephase	38.667,41 €
Endwert Ruhephase	38.667,41 €
Netto-Endvermögen	30.552,75 €
Mietreduzierung Rückzahlphase*	1.387,78 €
Kapitalwert Gesamtinvestition*	1.504,26 €
Effektivverzinsung*	3,36%
* bei festverzinslicher Anlage der Erlebensfalleistung	

Quelle: ifG Marburg

### Riester-Banksparkplan

Bei dieser Altersvorsorge hat der Anleger in Abhängigkeit von seiner Familien- und Einkommensstruktur Anspruch auf Zulagen oder Sonderausgabenabzug für die Sparbeträge. Dabei sind bestimmte Sockelbeträge und Mindestsparbeträge in Abhängigkeit vom Einkommen einzuhalten; sofern die Mindestsparbeträge nicht eingehalten werden, wird die Förderung anteilmäßig gekürzt. Für den Beispielfall werden diese Mindestanforderungen bei einem Eigen-Anlagebetrag von 600 € in jedem Fall eingehalten:

Sockel- und Mindestsparbeträge		Abb. II - 5
Jahr	Sockelbeträge (kein Kind)	Mindestsparbeträge in % des Einkommens
2006 und 2007	90 €	3% von 12.500 = 375 €
ab 2008		4% von 12.500 = 500 €

Im Rahmen der Einkommensteuerveranlagung wird ferner festgestellt, welche Form der Förderung für den Anleger günstiger ist (Günstigerprüfung):

- Sofern die Zulagen die Steuerersparnis übersteigen, erhält der Anleger die Zulagen ( $ZU_t$ ) und keine Steuerersparnis. Die Gesamtsparleistung des Anlegers beträgt bei einer jährlichen Eigenleistung in Höhe des Anlagebetrages  $B$  demzufolge:  $G_t = B + ZU_t$ .
- Sofern die auf diesen Gesamtsparbetrag erreichbare Steuerersparnis  $(B + ZU_t) \cdot s_A$  größer ist als die Zulagen  $ZU_t$ , werden die Zulagen nicht gewährt und der Anleger erhält die Steuererstattung. Wird diese Steuererstattung antizipiert und ebenfalls in das Riestersparen investiert, so beträgt Gesamtsparleistung:  $G_t = B + (B + ZU_t) \cdot s_A$

In dem gewählten Beispielfall „Single“ ergibt die Günstigerprüfung, dass über die gesamte Anlagephase der Sonderausgabenabzug als Steuervergünstigung gewährt wird:

Zulagen und Steuervergünstigungen			Abb. II - 6
Jahr	Grundzulage	Steuervergünstigung	Gesamtsparleistung
2006 und 2007	114 €	$(600 + 114) \cdot 0,2355 = 168,15$ €	$600 + 168,15 = 768,15$ €
ab 2008	154 €	$(600 + 154) \cdot 0,2355 = 177,57$ €	$600 + 177,57 = 777,57$ €
Quelle: ifG Marburg			

Aus den Gesamtsparleistungen ergeben sich die Netto-Endvermögenswerte zum Ende der Anlage- und der Ruhephase als:

$$\begin{aligned}
BEW^{RB,A} &= \sum_{t=1}^2 768,15 \cdot (1 - d^{RB}) \cdot (1 + i^{RB})^{30-t} + \sum_{t=3}^{30} 777,57 \cdot (1 - d^{RB}) \cdot (1 + i^{RB})^{30-t} \\
&= \sum_{t=1}^2 768,15 \cdot (1 - 0) \cdot (1 + 0,04)^{30-t} + \sum_{t=3}^{30} 777,57 \cdot (1 - 0) \cdot (1 + 0,04)^{30-t} \\
&= 768,15 \cdot \frac{(1 + 0,04)^{30} - (1 + 0,04)^{30-2}}{0,04} + 777,57 \cdot \frac{(1 + 0,04)^{30-2} - 1}{0,04} \\
&= 4.699 + 38.853 = 43.552 \\
BEW^{RB,R} &= BEW^{RB,A} \cdot (1 + i^{RB})^R = 43.552 \cdot (1 + 0,04)^0 = 43.552
\end{aligned}$$

mit

$BEW^{RB,A}$  – Brutto-Endwert eines Riester-Banksparplans am Ende der Anlagephase

$BEW^{RB,R}$  – Brutto-Endwert eines Riester-Banksparplans am Ende der Ruhephase

$d^{RB}$  – Disagio des Riester-Banksparplans

$i^{RB}$  – Verzinsung des Riester-Banksparplans

Bei einem Riester-Produkt sind die Einzahlungen steuerbegünstigt oder durch Zulagen gefördert und die in der Anlagephase erwirtschafteten Zinserträge steuerfrei; dafür werden sämtliche Auszahlungen in der Rückzahlphase mit dem dann gültigen Grenzsteuersatz nachgelagert besteuert. Der Netto-Endwert dieser Anlageform beträgt daher:

$$NEW^{RB,R} = BEW^{RB,R} \cdot (1 - s) = 43.552 \cdot (1 - 0) = 43.552$$

mit

$NEW^{RB,R}$  – Netto-Endwert eines Riester-Banksparplans am Ende der Ruhephase

Aus diesem Netto-Endwert lassen sich nun fiktive Mietreduzierungen errechnen, welche als endliche Renten aus dem gerade ermittelten Endwert zu den Konditionen des Riester-Banksparplans ergeben würden. Tatsächlich sind für Riester-Produkte keine endlichen Leistungsphasen möglich und auch die Rückflüsse errechnen sich nicht nach finanzmathematischen, sondern nach versicherungsmathematischen Methoden. Zu Illustrationszwecken wird dennoch auch für diese Anlageform mit dem finanzmathematischen Instrumentarium errechnet, wie hoch die aus dem angesparten Vermögen realisierbaren (fiktiven) Wohnkostenreduzierungen ausfallen würden, sofern auch mit Riester-Produkten eine endliche Rückzahlphase möglich wäre.

$$WR^{RB,L} = NEW^{RB,R} \cdot \frac{(1 + i^{RB})^L \cdot i^{RB}}{(1 + i^{RB})^L - 1} = 43.552 \cdot \frac{(1 + 0,04)^{40} \cdot 0,04}{(1 + 0,04)^{40} - 1} = 2.200$$

mit

$WR^{RB,L}$  – Reduktion der Wohnkosten beim Riester-Banksparplan in der Rückzahlphase

Da die jährlich zu erbringenden Eigen- bzw. Netto-Anlagebeträge aufgrund der gewährten Zulagen oder Sonderausgabenabzüge unter den Sparleistungen alternativer Anlageformen mit gleich hoher Gesamtsparleistung liegen, ist bei der Berechnung der weiteren Vorteilhaftigkeitsmaße – Effektivverzinsung und Kapitalwert – darauf zu achten, dass aus Sicht der Anleger nur diese geringeren

Anlagebeträge B als Auszahlungen relevant sind. Dies ist bei der Interpretation der Ergebnisse und dem Vergleich mit den anderen Altersvorsorgemodellen (insbesondere in Hinblick auf die erwarteten Mietreduzierungen) zu beachten. Die Effektivverzinsung ergibt sich demzufolge wie nachstehend aus dem Kapitalwert der Eigensparbeiträge B und der Wohnkostenreduzierungen WR:

$$\begin{aligned} \text{KW} &= - \sum_{t=1}^A B \cdot (1 + i^{\text{RB,eff}})^{-t} + \sum_{t=A+R+1}^{A+R+L} \text{WR}^{\text{RB,L}} \cdot (1 + i^{\text{RB,eff}})^{-t} = 0 \\ &= -600 \cdot \sum_{t=1}^{30} (1 + i^{\text{RB,eff}})^{-t} + 2.200 \cdot \sum_{t=31}^{70} (1 + i^{\text{RB,eff}})^{-t} = 0 \end{aligned}$$

Analog gilt für den Kapitalwert, berechnet auf Basis der Effektivverzinsung der festverzinslichen Anlage in Höhe von 2,99%:

$$\begin{aligned} \text{KW}^{\text{Lv}} &= - \sum_{t=1}^A B \cdot (1 + i^{\text{fv,eff}})^{-t} + \sum_{t=A+R+1}^{A+R+L} \text{WR}^{\text{Lv,L}} \cdot (1 + i^{\text{fv,eff}})^{-t} \\ &= -600 \cdot \sum_{t=1}^{30} (1 + 0,0299)^{-t} + 2.200 \cdot \sum_{t=31}^{70} (1 + 0,0299)^{-t} = 9.281 \end{aligned}$$

### Anlagealternativen für Typ1: Junger Single

Abb. II - 7

Riester-Banksparplan	
Verzinsung	4,00%
Endwert Anlagephase	43.551,51 €
Endwert Ruhephase	43.551,51 €
Netto-Endvermögen	43.551,51 €
Mietreduzierung Rückzahlphase	2.200,37 €
Kapitalwert Gesamtinvestition	9.280,78 €
Effektivverzinsung	4,82%

Quelle: ifG Marburg

### Das Berechnungsmodell II: Die Sicht der Genossenschaften

Auch im Berechnungsmodell II werden auf Basis von zahlreichen Eingabeparametern für die Abbildung der Mitgliederstruktur verschiedene monetäre Vorteilhaftigkeitsmaße ermittelt. Als Berechnungsbeispiel dient hier der Typ 1: Genossenschaft mit 300 Mitgliedern und mit folgenden Eckdaten:

**Genossenschaft vom Typ1: 300 Mitglieder**
**Abb. II - 8**

**Zusätzliche Geschäftsanteile**

Dividende	4,00%
Verw.k.-Abschlag auf die Div. während der Anlagephase	
während der Ruhephase	
während der Rückzahlphase	

Mitglieder	300
Potenzielle Teilnehmer	195
Durchschn. Netto-EK	20.000

Altersklasse	...	25 - 29 J.	30 - 34 J.	35 - 39 J.	40 - 44 J.	...
Anzahl der Mitglieder in der Altersklasse	...	21	23	29	31	...
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen (gesamt)	20.000 €					
Einkommensprofil nach Alter	...	83%	94%	100%	102%	...
Durchschn. Jahres-Nettoeinkommen nach Alter	...	17.340 €	19.639 €	20.892 €	21.310 €	...
Durchschn. Sparleistung	...	4,40%	4,40%	5,80%	5,80%	...
Durchschnittlicher Anlagebetrag für Altersvorsorge je MG	...	763 €	864 €	1.212 €	1.236 €	...
davon in zusätzliche Anteile	60%	...	458 €	518 €	727 €	742 €
Durchschn. Teilnahmequote an zus. Anteilen	10,00%					
Durchschnittliche Kündigungsrate der zus. Anteile (p.a.)	1,00%					

Quelle: ifG Marburg

Aus Sicht der Genossenschaften werden während der Anlagephase durch ein Mitglied zunächst jährliche Einzahlungen in Höhe des durchschnittlichen Anlagebetrags der jeweiligen Altersklasse getätigt. Auf die so entstehenden Geschäftsguthaben wird seitens der Genossenschaft jährlich eine Dividende ausgeschüttet. Von dieser Dividende sind 20% als Kapitalertragssteuer an das Finanzamt abzuführen, die verbleibenden Nach-Steuer-Beträge (80%) werden dem Geschäftsguthaben als Wiederanlage zugeführt (Einzahlung). Ferner wird berücksichtigt, dass die teilnehmenden Mitglieder ihr Geschäftsguthaben möglicherweise vorzeitig und außerplanmäßig kündigen. Um dieses abzubilden, wird eine Kündigungsquote K eingeführt, die angibt, welcher Anteil der Mitglieder bzw. welcher Anteil des bereits angelegten Vermögens vorzeitig gekündigt wird. Für die Entwicklung der Geschäftsguthaben gilt dann für ein durchschnittliches Mitglied:

$$\begin{aligned}
 GG_0^{MG} &= 0 \quad \text{und} \\
 GG_t^{MG} &= GG_{t-1}^{MG} + \underbrace{B \cdot (1-K)^{t-1}}_{\text{Neuanlage}} + \underbrace{0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG}) \cdot GG_{t-1}^{MG} \cdot (1-K)}_{\text{Wiederanlage der Dividende nach Steuern}} - \underbrace{K \cdot GG_{t-1}^{MG}}_{\text{Auszahlung gek. Gesch.ant.}} \\
 &= B \cdot (1-K)^{t-1} + GG_{t-1}^{MG} \cdot \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG}) \cdot (1-K) - K\right) \\
 &= B \cdot (1-K)^{t-1} + GG_{t-1}^{MG} \cdot (1-K) \cdot \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right)
 \end{aligned}$$

mit

$GG_t^{MG}$  – Geschäftsguthaben eines Mitglieds am Ende der Periode  $t$

$K$  – jährliche Kündigungsquote

Im Zeitablauf ergibt sich somit die folgende Entwicklung der Geschäftsguthaben, demonstriert am Beispiel eines 37-jährigen Mitglieds mit einem durchschnittlichen Anlagebetrag von 727 € pro Jahr während der Anlagephase  $t = 1, \dots, A = 24$ :

$$\begin{aligned}
 GG_0^{MG} &= 0 \quad \text{und} \\
 GG_1^{MG} &= B \cdot (1-K)^0 + GG_0^{MG} \cdot (1-K) \cdot \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right) = B = 727 \\
 GG_2^{MG} &= B \cdot (1-K)^1 + GG_1^{MG} \cdot (1-K) \cdot \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right) \\
 &= B \cdot (1-K) + B \cdot (1-K) \cdot \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right) \\
 &= B \cdot (1-K) \cdot \left(1 + \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right)\right) = 727 \cdot 0,99 \cdot \left(1 + (1 + 0,8 \cdot 0,04)\right) = 1.463 \\
 GG_3^{MG} &= B \cdot (1-K)^2 + GG_2^{MG} \cdot (1-K) \cdot \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right) \\
 &= B \cdot (1-K)^2 + B \cdot (1-K) \cdot \left(1 + \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right)\right) \cdot (1-K) \cdot \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right) \\
 &= B \cdot (1-K)^2 \cdot \left(1 + \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right) + \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right)^2\right) \\
 &= 727 \cdot 0,99^2 \cdot \left(1 + (1 + 0,8 \cdot 0,04) + (1 + 0,8 \cdot 0,04)^2\right) = 2.207 \\
 GG_t^{MG} &= B \cdot (1-K)^{t-1} \cdot \sum_{\tau=0}^{t-1} \left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right)^\tau = B \cdot (1-K)^{t-1} \cdot \frac{\left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right)^t - 1}{0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})} \\
 GG_A^{MG} &= B \cdot (1-K)^{A-1} \cdot \frac{\left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})\right)^A - 1}{0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1-v^{zG})} \\
 &= 727 \cdot 0,99^{23} \cdot \frac{(1 + 0,8 \cdot 0,04)^{24} - 1}{0,8 \cdot 0,04} = 20.368
 \end{aligned}$$

Aus dem so ermittelten Geschäftguthaben am Ende der Anlagephase lassen sich analog zum Mitgliedermodell die zukünftig während der Rückzahlphase entstehenden Einbußen der Genossenschaften bei den Mieteinnahmen als endliche Rente berechnen:

$$WR^{MG,L} = GG_A^{MG} \cdot \frac{\left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1 - v^{zG})\right)^L \cdot 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1 - v^{zG})}{\left(1 + 0,8 \cdot i^{zG} \cdot (1 - v^{zG})\right)^L - 1}$$

$$= 20.368 \cdot \frac{(1 + 0,032)^{30} \cdot 0,032}{(1 + 0,032)^{30} - 1} = 1.066$$

### Genossenschaft vom Typ1: 300 Mitglieder

Abb. II - 9

Altersklasse	...	25 - 29 J.	30 - 34 J.	35 - 39 J.	40 - 44 J.	...
Anzahl der Mitglieder in der Altersklasse	...	21	23	29	31	...
Durchschn. Anlagebetrag je Mitglied	...	458 €	518 €	727 €	742 €	...
Durchschn. Dauer der Anlagephase	...	34	29	24	19	...
Durchschn. Endwert der Anlagephase je Mitglied	...	19.695 €	18.255 €	20.369 €	15.846 €	...
Durchschn. Dauer der Rückzahlphase	...	30	30	30	30	...
Durchschn. jährliche Mietreduzierung je Mitglied	...	1.031 €	956 €	1.066 €	829 €	...

Quelle: ifG Marburg

Diese Wohnkostenreduzierungen gehen zulasten des Geschäftguthabens, welches sich folglich während der Rückzahlphase  $t = A+1, \dots, A+R$  sukzessive vermindert ( $iv^{zG} = i^{zG} \cdot (1 - v^{zG})$ ):

$$GG_{A+1}^{MG} = GG_A^{MG} + \underbrace{0,8 \cdot iv^{zG} \cdot GG_A^{MG} \cdot (1 - K)}_{\text{Wiederanlage der Dividende nach Steuern}} - \underbrace{K \cdot GG_A^{MG}}_{\text{vorzeitige Kündigungen}} - \underbrace{WR^{MG,L} \cdot (1 - K)}_{\text{Reduzierung Mieteinnahmen}}$$

$$= GG_A^{MG} \cdot (1 - K) \cdot \left(1 + 0,8 \cdot iv^{zG}\right) - WR^{MG,L} \cdot (1 - K)$$

$$= 20.368 \cdot 0,99 \cdot (1 + 0,8 \cdot 0,04) - 1.066 \cdot 0,99 = 19.755$$

$$GG_{A+2}^{MG} = GG_{A+1}^{MG} \cdot (1 - K) \cdot \left(1 + 0,8 \cdot iv^{zG}\right) - WR^{MG,L} \cdot (1 - K)^2$$

$$= \left(GG_A^{MG} \cdot (1 - K) \cdot \left(1 + 0,8 \cdot iv^{zG}\right) - WR^{MG,L} \cdot (1 - K)\right) \cdot (1 - K) \cdot \left(1 + 0,8 \cdot iv^{zG}\right) - WR^{MG,L} \cdot (1 - K)^2$$

$$= GG_A^{MG} \cdot (1 - K)^2 \cdot \left(1 + 0,8 \cdot iv^{zG}\right)^2 - WR^{MG,L} \cdot (1 - K)^2 \cdot \left(1 + 0,8 \cdot iv^{zG}\right) - WR^{MG,L} \cdot (1 - K)^2$$

$$= 20.368 \cdot 0,99^2 \cdot (1 + 0,8 \cdot 0,04)^2 - 1.066 \cdot 0,99^2 \cdot (1 + 0,8 \cdot 0,04) - 1.066 \cdot 0,99^2 = 19.138$$

...

$$GG_{A+t}^{MG} = GG_A^{MG} \cdot (1-K)^t \cdot (1+0,8 \cdot iv^{zG})^t - WR^{MG,L} \cdot (1-K)^t \cdot \sum_{\tau=1}^{t-1} (1+0,8 \cdot iv^{zG})^\tau - WR^{MG,L} \cdot (1-K)^{t-1}$$

...

$$\begin{aligned} GG_{A+L}^{MG} &= GG_A^{MG} \cdot (1-K)^L \cdot (1+0,8 \cdot iv^{zG})^L \\ &\quad - WR^{MG,L} \cdot (1-K)^L \cdot \frac{(1+0,8 \cdot iv^{zG})^L - (1+0,8 \cdot iv^{zG})}{0,8 \cdot iv^{zG}} - WR^{MG,L} \cdot (1-K)^{L-1} \\ &= 20.368 \cdot 0,99^{30} \cdot (1+0,8 \cdot 0,04)^{30} \\ &\quad - 1.066 \cdot 0,99^{30} \cdot \frac{(1+0,8 \cdot 0,04)^{30} - (1+0,8 \cdot 0,04)}{0,8 \cdot 0,04} - 1.066 \cdot 0,99^{29} \\ &= 20.368 \cdot 0,99^{30} \cdot 1,032^{30} - 1.066 \cdot 0,99^{30} \cdot \frac{1,032^{30} - 1,032}{0,032} - 1.066 \cdot 0,99^{29} = 0 \end{aligned}$$

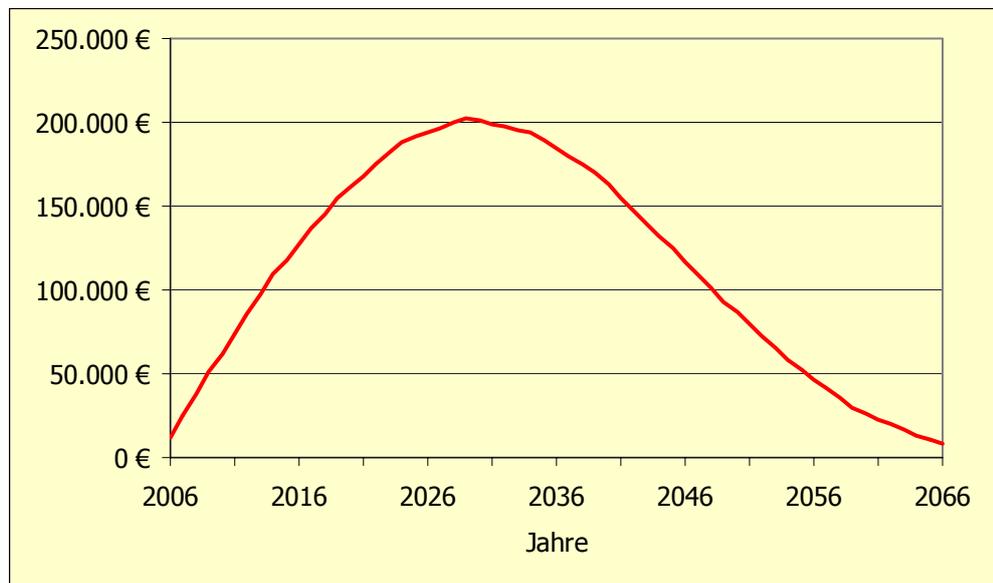
Aggregiert man diese Entwicklung der Geschäftsguthaben  $GG_t^{MG}$  je Mitglied unter Berücksichtigung der Teilnahmequote  $T$  über alle Mitglieder einer Altersklasse

$$GG_t^{AK} = \text{Anzahl}_{AK} \cdot T \cdot GG_t^{MG}$$

und über sämtliche relevanten Altersklassen

$$GG_t = \sum_{AK=18-19 J.}^{55-59 J.} GG_t^{AK},$$

so lässt sich die Gesamtentwicklung der Geschäftsguthaben nach 5 und 10 Jahren ( $GG_5$  und  $GG_{10}$ ) und das maximale Eigenkapitalpotenzial  $GG^{\max} = \max\{GG_t ; t = 1, \dots, A+L\}$  ermitteln, welches sich durch die Einführung des Altersvorsorgemodells aus der Startgeneration erwarten lässt.

**Entwicklung des Eigenkapitalpotenzials****Abb. II - 10**

Quelle: ifG Marburg

Ferner lässt sich ausgehend von der aktuellen Eigenkapitalquote und dem aktuellen Eigenkapitalbestand der Genossenschaft ermitteln, wie der Eigenkapitalbestand und die Eigenkapitalquote sich ceteris paribus aufgrund des Altersvorsorgemodells verändern würde. Die Veränderung der „spezifischen Eigenkapitalquote“ berechnet sich dabei als:

$$EQ_t^{\text{spez}} = \frac{EK^{\text{akt}} + GG_t}{EK^{\text{akt}}} \cdot EQ^{\text{akt}}$$

mit

- $EK^{\text{akt}}$  – aktueller Eigenkapitalbestand
- $EQ^{\text{akt}}$  – aktuelle Eigenkapitalquote
- $EQ_t^{\text{spez}}$  – spezifische Eigenkapitalquote am Ende von Periode t

Ausgehend von den alternativen Kosten der Fremdfinanzierung, welche durch das Altersvorsorgemodell abgelöst bzw. vermieden werden können, ergeben sich aus den aggregierten Geschäftsguthaben bzw. Eigenkapitalpotenzialen zudem die Einsparpotenziale bei den Kapitalkosten:

$$KK_t = (fk^{\text{alt}} - i^{\text{zG}}) \cdot GG_t$$

mit

- $fk^{\text{alt}}$  – alternative Fremdkapitalkosten (nach Unternehmenssteuern)
- $i^{\text{zG}}$  – Dividende auf zusätzliche Anteile (nach Unternehmenssteuern)
- $KK_t$  – Kapitalkosteneinsparungen in Periode t

Für das Zahlenbeispiel ergeben sich hieraus die in der folgenden Abbildung dargestellten Werte.

### Genossenschaftsspezifische Kennzahlen

Abb. II - 11

		statisch	dynamisch 1	dynamisch 2
Aktueller Eigenkapitalbestand		2.800.000 €		
Eigenkapitalpotenzial	5 Jahre	62.267 €	64.673 €	64.872 €
Eigenkapitalpotenzial	10 Jahre	118.432 €	128.515 €	128.237 €
Eigenkapitalpotenzial	gesamt	202.562 €	242.984 €	255.555 €
	in %	7,23%	8,68%	9,13%
Alternative Finanzierungskosten		5,00%		
Einsparpotenzial	im 5. Jahr	623 €	647 €	649 €
Einsparpotenzial	im 10. Jahr	1.184 €	1.285 €	1.282 €
Einsparpotenzial	maximal	2.026 €	2.430 €	2.556 €
Aktuelle Eigenkapitalquote		45,00%		
Eigenkapitalquote	im 5. Jahr	46,00%	46,04%	46,04%
Eigenkapitalquote	im 10. Jahr	46,90%	47,07%	47,06%
Eigenkapitalquote	maximal	48,26%	48,91%	49,11%

Quelle: ifG Marburg

Schließlich lässt sich durch eine Aggregation der Zahlungsüberschüsse über die Altersklassen die zukünftige Liquidität aus dem Altersvorsorgemodell ableiten. Ausgehend von den aktuellen Mieteinnahmen einer Genossenschaft und einer erwarteten Steigerungsrate der Nutzungsentgelte lassen sich die Einbußen ermitteln, welche sich absolut und prozentual vor allem durch die Wohnkostenreduzierungen (und ggf. auch durch frühzeitige, außerplanmäßige Kündigungen) aus dem Altersvorsorgemodell ergeben.

Für ein einzelnes Mitglied entwickeln sich die Zahlungsüberschüsse aus Sicht der Genossenschaft während der Anlagephase  $t = 1, \dots, A$  als

$$Z\ddot{U}_t^{MG} = \underbrace{B \cdot (1-K)^{t-1}}_{\text{Neuanlage}} - \underbrace{iv^{ZG} \cdot GG_{t-1}^{MG}}_{\text{Dividendenausschüttung}} + \underbrace{0,8 \cdot iv^{ZG} \cdot GG_{t-1}^{MG} \cdot (1-K)}_{\text{Wiederanlage der Dividende nach Steuern}} - \underbrace{K \cdot GG_{t-1}^{MG}}_{\text{Auszahlung gek. Gesch.ant.}}$$

und während der Rückzahlphase  $t = A+1, \dots, A+L$  als:

$$Z\ddot{U}_t^{MG} = \underbrace{-iv^{ZG} \cdot GG_{t-1}^{MG}}_{\text{Dividendenausschüttung}} + \underbrace{0,8 \cdot iv^{ZG} \cdot GG_{t-1}^{MG} \cdot (1-K)}_{\text{Wiederanlage der Dividende nach Steuern}} - \underbrace{K \cdot GG_{t-1}^{MG}}_{\text{Auszahlung gek. Gesch.ant.}} - \underbrace{WR^{MG,L} \cdot (1-K)^{t-A}}_{\text{Wohnkostenreduzierungen}}$$

Für das Beispiel bedeutet dies:

$$Z\ddot{U}_1^{MG} = B = 727$$

$$\begin{aligned} Z\ddot{U}_2^{MG} &= B \cdot (1-K)^1 - iv^{zG} \cdot GG_1^{MG} + 0,8 \cdot iv^{zG} \cdot GG_1^{MG} \cdot (1-K) - K \cdot GG_1^{MG} \\ &= 727 \cdot 0,99 - 0,04 \cdot 727 + 0,8 \cdot 0,04 \cdot 727 \cdot 0,99 - 0,01 \cdot 727 = 706 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Z\ddot{U}_3^{MG} &= B \cdot (1-K)^2 - iv^{zG} \cdot GG_2^{MG} + 0,8 \cdot iv^{zG} \cdot GG_2^{MG} \cdot (1-K) - K \cdot GG_2^{MG} \\ &= 727 \cdot 0,99^2 - 0,04 \cdot 1.463 + 0,8 \cdot 0,04 \cdot 1.463 \cdot 0,99 - 0,01 \cdot 1.463 = 686 \end{aligned}$$

...

$$\begin{aligned} Z\ddot{U}_A^{MG} &= B \cdot (1-K)^{A-1} - iv^{zG} \cdot GG_{A-1}^{MG} + 0,8 \cdot iv^{zG} \cdot GG_{A-1}^{MG} \cdot (1-K) - K \cdot GG_{A-1}^{MG} \\ &= 727 \cdot 0,99^{23} - 0,04 \cdot 19.372 + 0,8 \cdot 0,04 \cdot 19.372 \cdot 0,99 - 0,01 \cdot 19.372 = 222 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Z\ddot{U}_{A+1}^{MG} &= -iv^{zG} \cdot GG_A^{MG} + 0,8 \cdot iv^{zG} \cdot GG_A^{MG} \cdot (1-K) - K \cdot GG_A^{MG} - WR^{MG,L} \cdot (1-K)^1 \\ &= -0,04 \cdot 20.369 + 0,8 \cdot 0,04 \cdot 20.369 \cdot 0,99 - 0,01 \cdot 20.369 - 1.066 \cdot 0,99 = -1.429 \end{aligned}$$

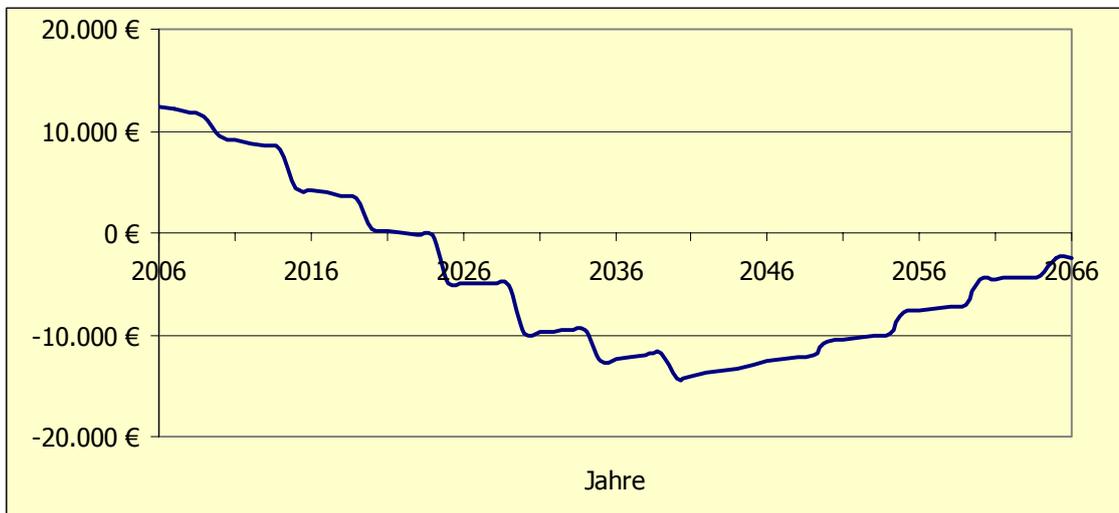
...

$$\begin{aligned} Z\ddot{U}_{A+L}^{MG} &= -iv^{zG} \cdot GG_{A+L-1}^{MG} + 0,8 \cdot iv^{zG} \cdot GG_{A+L-1}^{MG} \cdot (1-K) - K \cdot GG_{A+L-1}^{MG} - WR^{MG,L} \cdot (1-K)^L \\ &= -0,04 \cdot 772 + 0,8 \cdot 0,04 \cdot 772 \cdot 0,99 - 0,01 \cdot 772 - 1.066 \cdot 0,99^{30} = -803 \end{aligned}$$

Aggregiert über alle Alterklassen ergibt sich für die Beispielgenossenschaft der folgende Liquiditätsverlauf aus dem Altersvorsorgemodell:

**Zahlungsüberschüsse aus zusätzlichen Anteilen**

**Abb. II - 12**



Quelle: ifG Marburg

## Anhang III: Dauerwohnrecht - Formelanhang

### Befristetes Dauerwohnrecht

Wird ein befristetes Dauerwohnrecht erworben, so muss dafür der Preis  $DWR^b$  bezahlt werden. Im Allgemeinen muss der Dauerwohnrechtsvertrag nicht notariell beurkundet werden; die Beglaubigung der Vertragsunterzeichnung reicht grundsätzlich aus. In diesem Fall beschränken sich die Erwerbsnebenkosten eines Dauerwohnrechts auf die Beglaubigungsgebühr und die Eintragungskosten. Da in der Praxis häufig dennoch eine notarielle Beurkundung erfolgt,<sup>1</sup> wurden in den Modellrechnungen Notar- und weitere Erwerbsnebenkosten in Höhe von 2,5% des Werts des Dauerwohnrechts berücksichtigt. Die Gesamtausgaben eines Mitglieds betragen dann insgesamt  $DWR^b \cdot 1,025$  €. Zur Finanzierung des Dauerwohnrechts werden einem Mitglied im Regelfall nur begrenzte Eigenmittel EM zur Verfügung stehen. Der Differenzbetrag  $DWR^b \cdot 1,025 - EM$  muss kreditfinanziert werden und verursacht während der Laufzeit neben den Tilgungszahlungen auch Fremdkapitalkosten, die mit dem Fremdkapitalkostensatz  $i^M$  des Mitglieds berechnet werden. Möchte man die **laufende Belastung** des Mitglieds ermitteln, so ist zunächst zu errechnen, welcher Betrag ZT jährlich für diese Zins- und Tilgungszahlungen des Kredits während seiner Laufzeit L aufgebracht werden muss:

$$\sum_{t=1}^L ZT \cdot (1 + i^M)^{-t} = DWR^b \cdot 1,025 - EM \Leftrightarrow ZT = \frac{(DWR^b \cdot 1,025 - EM) \cdot i^M}{1 - (1 + i^M)^{-L}}$$

Hinzu kommen die jährlich steigenden Zahlungen für Verwaltung und Instandhaltung. Mit Ablauf des Kredits reduzieren sich die laufenden Zahlungen auf dieses Wohngeld.

### Unbefristetes Dauerwohnrecht

Für ein unbefristetes Dauerwohnrecht zahlt das Mitglied i. d. R. einen höheren Erwerbspreis  $DWR^u$  zuzüglich der Erwerbsnebenkosten. Zur Ermittlung der laufenden finanziellen Belastung des Mitglieds ist analog zum befristeten Dauerwohnrecht in erster Linie zu errechnen, welcher Betrag unter Berücksichtigung der verfügbaren Eigenmittel jährlich für die Zins- und Tilgungszahlungen des Kredits während seiner Laufzeit L aufgebracht werden muss:

$$\sum_{t=1}^L ZT \cdot (1 + i^M)^{-t} = DWR^u \cdot 1,025 - EM \Leftrightarrow ZT = \frac{(DWR^u \cdot 1,025 - EM) \cdot i^M}{1 - (1 + i^M)^{-L}}$$

Hinzu kommen auch hier die jährlichen Zahlungen für die Verwaltung und die Instandhaltungsrücklage.

<sup>1</sup> Wenn aus steuer- und förderrechtlichen Gründen mit einem eigentumsähnlichen Dauerwohnrecht die spätere Umwandlung in Wohnungseigentum vorgesehen wird, ist eine notarielle Beurkundung sogar zwingend notwendig. Siehe GdW Arbeitshilfe 44 "Das Dauerwohnrecht nach Wohneigentumsgesetz", S. 26.

Um die Vorteilhaftigkeit von befristeten oder unbefristeten Dauerwohnrechten beurteilen zu können, können diese mit den zur Verfügung stehenden Alternativen "Miete" und "Immobilienkauf" verglichen werden.

### Vergleichsalternative: Miete

Eine der Alternativen zum Erwerb eines Dauerwohnrechts ist die Anmietung der Wohnung bis zum Lebensende bzw. bis zum Ende des Planungshorizonts  $T$ . Ausgehend von der aktuellen Nettokaltmiete  $M$  kann unter Berücksichtigung der Mietsteigerungsrate berechnet werden, wie sich die Mietzahlungen  $M_t$  ( $t = 1, \dots, T$ ) während des Planungshorizonts entwickeln:

$$M_t = M \cdot (1 + r_m)^t$$

Bei der Beurteilung der Dauerwohnrechte wurde davon ausgegangen, dass ggf. Eigenmittel in den Erwerb und damit in die Wohnkostenreduzierung im Alter investiert werden. Diese Eigenmittel könnten alternativ auch angelegt und im Rentenalter entspart werden, um damit einen Teil der dann anfallenden Mietzahlungen zu begleichen. Geht man davon aus, dass diese Eigenmittel  $L$  Jahre lang zu einem Haben-Zinssatz  $i^H$  angelegt werden können, so steht zu Beginn der Rentenzeit ein Vermögen von  $EM \cdot (1 + i^H)^L$  zur Verfügung. Dieses kann in eine endliche, gleich bleibende Annuität in Höhe von

$$EM \cdot \frac{i^H \cdot (1 + i^H)^L}{1 - (1 + i^H)^{-(T-L)}}$$

umgerechnet werden, die im Alter in den Perioden  $t = L+1, \dots, T$  jährlich zur (teilweisen) Begleichung der Mietzahlungen entnommen werden kann. Die darüber hinaus gehende Mietbelastung beträgt in diesen Jahren dann nur noch:

$$M \cdot (1 + r_m)^t - EM \cdot \frac{i^H \cdot (1 + i^H)^L}{1 - (1 + i^H)^{-(T-L)}}$$

### Vergleichsalternative: Immobilienkauf

Da insbesondere der Erwerb eines unbefristeten Dauerwohnrechts aus Sicht eines Mitglieds dem Volleigentumserwerb ähnelt, wird abschließend auch der Kauf einer vergleichbaren Immobilie als Alternative betrachtet. Dabei müssen nicht nur eventuelle Erwerbsnebenkosten in Höhe von 2,5 % (Notarkosten), sondern auch Grunderwerbssteuern in Höhe von 3,5 % berücksichtigt werden (insgesamt 0,6 % Nebenkosten). Zur Berechnung der jährlichen laufenden Belastung des Mitglieds ist wie schon bei den Dauerwohnrechten zu ermitteln, welche Zins- und Tilgungszahlungen bei den verfügbaren Eigenmitteln jährlich für einen Kredit mit der Laufzeit  $L$  aufgebracht werden müssen:

$$\sum_{t=1}^L ZT \cdot (1 + i^M)^{-t} = VW^U \cdot (1 + 0,025 + 0,035) - EM \Leftrightarrow ZT = \frac{(VW^U \cdot 1,06 - EM) \cdot i^M}{1 - (1 + i^M)^{-L}}$$

Hinzu kommen die jährlichen Zahlungen für die Verwaltung und die Instandhaltungsrücklage.