

Beleihungsprobleme einer Gemeinschaftsinitiative als Genossenschaft oder Eigentümergemeinschaft

Der klassische Käufer eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung ist eine Familie.

1. Wenn sie - wie eigentlich die Regel - nicht genügend Geld angespart hat, um den Kaufpreis, die Kaufnebenkosten und den kaufnahen Aufwand, um das Objekt in den Stand zu setzen, wie sie leben möchte, muss sie sich die Differenz leihen. Wenn in der Verwandtschaft jemand Geld hat und der Familie wohl gesonnen, ist ein Verwandtendarlehn eine schöne Sache, weil unkompliziert und häufig Zins und Rückzahlung sehr flexibel gehandhabt werden können. Die Besicherung kann höhenmäßig in Abteilung III des Grundbuchs erfolgen, aber auch z.B. durch ein Vorkaufsrecht, ein Wohnrecht oder sonst ein werthaltiges Recht erfolgen.
2. Hat sie weder ausreichend Geld gespart noch Verwandte, muss sie sich das Geld von einem Beleihungsinstitut, d.h. einer Bank oder Sparkasse, leihen, aber auch vom Staat, z.B. über die zuständige Landesbank oder die KfW.

Wie hoch der Darlehensbetrag ist, hängt von vielen Faktoren ab. Früher nannte man das Beleihungswert und Bonität, heute spricht man scheinbar wissenschaftlich bzw. international von **Rating**.

Ob das immer qualitativ besser ist, daran ist nach den jüngsten Erfahrungen durchaus Zweifel erlaubt. Sowohl Rating-Agenturen als auch Rating-Kreditabteilungen und Wirtschaftsprüfer müssen die Überbewertungen schließlich abgesegnet haben.

Es hilft aber nichts:

Jeder, der einen Kredit braucht, muss sich dem Rating stellen.

Vereinfacht gesagt, fließen in das Rating ein:

1. Der Beleihungswert der Immobilie. Die frühere Faustformel lautete: der liegt immer niedriger als der Preis und als der Verkehrswert.

Wie der Beleihungswert auszurechnen ist, steht in der Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV). Ab einer bestimmten Summe werden sowohl ein Verkehrs- als auch ein Beleihungswertermittlungsgutachten benötigt. Manche Finanzierungsinstitute bieten so etwas selbst an, was in der Regel billiger ist, aber nicht immer zu einem Wert führt, der die benötigte Kreditsumme gewährleistet, denn - je nach Bonität - wird ein unterschiedlich hoher Bruchteil vom Beleihungswert als Darlehn gewährt. Die übliche Bandbreite liegt zwischen 40 und 80%, häufig unterschieden in ein erstrangiges und ein nachrangiges Darlehn, die wegen der abnehmenden Sicherheit unterschiedliche Zins- und Tilgungs- bzw. Besicherungsnotwendigen bzw. -höhen haben können.

- 2.1 In die Bewertung fließen die altbekannten Parameter ein, die viele Makler umschreiben mit: Lage, Lage und nochmals Lage.
 - 2.2 Das ist aber etwas verkürzt. Es gilt nicht mehr die allgemeine Verkehrsauffassung, sondern es ist vielmehr zu beachten, dass viele Institute sich hinsichtlich der Ortslage auf ein überregionales Rating der Stadt und ihrer Viertel verlassen. Das können Sie als Kaufinteressenten oder Eigentümer nicht beeinflussen; allenfalls die Stadt, in dem sie ihre Kommunalpolitik auch daran ausrichtet, dass sich ihr eigenes Rating verbessert.
 - 2.2.1 Das Rating von Gießen beispielsweise ist schwächer als das von Marburg; wohl nicht zuletzt, weil Marburg sehr früh die Chance zur Konversion hatte und diese konsequent genutzt hat.
 - 2.3 Außerdem die Objektqualität, d.h. die Bauqualität zum Zeitpunkt der Erstellung, die Grundrißgestaltung und Statik im Hinblick auf die Veränderung für heutige Anforderungen, d.h. u.a. das Verhältnis von Bruttorauminhalt zu später miet- und werthaltiger Wohnfläche und die voraussichtlichen Kosten der Konversion, d.h. der Anpassung an veränderte, in dem Fall zivile, zumeist wohnliche Anforderungen.
 - 2.4 Inzwischen auch die energetische Qualität derzeit sowie nach Konversion – und deren Kosten
 - 2.5 Zwischen den Punkten 2.3 und 2.4 sollte es möglichst viele Synergieeffekte geben.
 - 2.6 Der Erwerb einer Immobilie im Erbbaurecht macht nur dann Sinn, wenn der Erbbauzins nachhaltig niedriger liegt als der Darlehenszins bei Eigentumserwerb, denn der Erbbauzins ist selten nachrangig besichert – und er fließt als laufende Belastung natürlich in die Gesamtbewertung ein.
2. Die Einnahmen und Ausgaben des Kreditnehmers
 - a. vor der Investition
 - b. und nach der Investition
 3. Der Leumund des Kreditnehmers bzw. dessen gesellschaftliche Stellung wie z.B. auch vorstellbare Entwicklungsmöglichkeiten
 4. Das Alter und ggf. der Gesundheitszustand.

Ist der Käufer keine einzelne natürliche Person sondern eine juristische, z.B. ein Verein, eine Genossenschaft oder eine GmbH, werden natürlich auch deren wirtschaftliche Verhältnisse beleuchtet, wie Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Wirtschaftsprüferstate, Finanz- und Wirtschaftsplanung, Risikomanagement u.d.m.

Ein Kaufinteressent oder eine Käufergemeinschaft, die erst in Gründung ist, kann viele der benötigten Sicherheiten und Informationen nicht so ohne weiteres – und nicht immer ausreichend gut für eine günstige Beleihung – beibringen. Und die eine oder andere Person mag auch gelegentlich datenschutzrechtliche Probleme dabei für sich sehen.

Deshalb ist es in einem solchen Fall wichtig, dass z.B. die Kommune eine Bürgschaft für das Darlehn oder einen Teil davon übernimmt. Diese kann dann, nachdem die Bonität der Käufergruppe nachhaltig, also nach ein paar Jahren, dokumentiert ist, zurückgefahren werden bis hin zum Verzicht des Gläubigers.

Wichtig ist in jedem Falle, in dem sich verschiedene natürliche Personen zu einer juristischen Person zusammenschließen, dass sie sich eine Organisationsform und –struktur geben, die bewertbar ist, d.h. eben auch an den Anforderungen der Rating-Vorgaben ausgerichtet.

Eine in Gründung befindliche Genossenschaft beispielsweise braucht natürlich eine Satzung, einen Aufsichtsrat, einen Vorstand – und die Anerkennung durch die hierfür jeweils vom Gesetzgeber vorgegebenen Instanzen. Das kann dauern, Nerven und Geld kosten. Und es erfordert dann auch auf Dauer eine gemeinschaftliche Verwaltung, wie dies auch im Falle z.B. einer Wohnungseigentümergeinschaft gegeben ist.

Ich kann hier nicht alle vorstellbaren Organisationsformen und deren Schwächen und Vorteile auflisten, gebe aber den Rat, auch diesem Aspekt die nötige Aufmerksamkeit zu widmen bzw. Fachleute einzuschalten.

Dieser Ansatz ist eine Ergänzung zu dem von mir gehaltenen Referat über die Finanzierung und Konversion der US-Liegenschaften vom 21. Januar 2009 bei der Initiative *Ein Stadtteil wird geboren* in Gießen.

Weitere Infos im Internet: www.wohnprojekte-giessen.de