

„Es gibt kein vergleichbares Modell, bei dem man sich mit solch geringen Summen einkaufen kann“ Die Seniorengenossenschaft als Variante zur Finanzierung von Wohneigentum / Die IZ im Gespräch mit Herbert Klingohr

Schwäbisch-Hall (tp) – In einer von der Schwäbisch Hall Immobilien durchgeführten Marktstudie äußerten rund 97% der Befragten den Wunsch nach selbständigem und selbstbestimmtem Wohnen bis ins hohe Alter. Der Großteil der Senioren will dabei so lange wie möglich im eigenen Haus oder in der eigenen Wohnung verbleiben. Und eine deutliche Mehrheit der Befragten erklärte außerdem, daß sich das Modell der Genossenschaft dafür eignet, diese Wünsche zu erfüllen. Die Immobilien Zeitung sprach mit Herbert Klingohr, dem Geschäftsführer der Schwäbisch Hall Immobilien, über das Produkt Seniorengenossenschaft und seine Zukunftschancen.

Immobilien Zeitung: Die Bausparkasse Schwäbisch Hall bewirbt mit dem Slogan „Genossenschaftsanteile für sicheres Wohnen im Alter“ ein neues Modell für die Altersvorsorge. Was genau verbirgt sich dahinter?

Herbert Klingohr: Die zunehmende Zahl von Senioren in unserer Gesellschaft, die zudem aktiv und eigenständig ihr Leben führen, verlangt von uns, daß wir uns Gedanken über neue Wohnformen für die ältere Generation machen. Auch unsere eigenen Bausparer werden immer älter, so daß sich die Frage nach Alternativen stellt. Bisher gibt es beispielsweise noch nicht viele Angebote, die sowohl das Recht auf Individualität und Selbstbestimmung als auch die Notwendigkeit pflegerischer Betreuung gleichermaßen mit einschließen. Schwäbisch Hall hat sich deshalb dieser Frage angenommen: mit der Förderung von Seniorengenossenschaften, die nach dem genossenschaftlichen Grundprinzip „Hilfe zur Selbsthilfe“ organisiert sind. Dieses Modell stellt kein Gegenmodell zum herkömmlichen Wohneigentum dar, sondern eine Variante, die genau auf die Bedürfnisse bestimmter Personen zugeschnitten ist.

Herbert Klingohr ist seit 1996 Geschäftsführer der Schwäbisch Hall Immobilien Gesellschaft für Bauen und Wohnen mbH (SHI), einer Tochter der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG. Er führte als Geschäftsführer die Schwäbisch Hall Wohnen (SHW) seit der Gründung im Jahre 1995. Im August 1998 wurde die SHW im Rahmen der Zusammenführung aller wohnwirtschaftlichen Tochterunternehmen der Bausparkasse Schwäbisch Hall in die SHI integriert. Themenschwerpunkte des neuen Geschäftsbereichs 3 (vorm. SHW) sind die Privatisierung von öffentlichen und privaten Wohnungsbeständen sowie die Neugründung von Genossenschaften. Klingohr ist darüber hinaus auch für die Bereiche Vertrieb sowie Auslands- und Ferienimmobilien verantwortlich.



Schwäbisch Hall übernimmt die Konzeption für die Gründung einer solchen Seniorengenossenschaft. Der Auftrag hierfür kann vom Grundstückseigentümer, zum Beispiel einer Volksbank/Raiffeisenbank, einem Wohlfahrtsverband, einer Kirche oder aber von einer Kommune erteilt werden. Die Umsetzung erfolgt unter Mitsprache der Mitglieder der Genossenschaft.

Bei diesem neuartigen Modell zeichnen die Mitglieder der Genossenschaft Geschäftsanteile und werden insofern zu Miteigentümern der gesamten Wohnanlage.

„Auch unsere eigenen Bausparer werden immer älter.“

IZ: Und von wem wird diese verwaltet?

Klingohr: Dies ist ganz unterschiedlich: von kommunalen Wohnungsbaugesellschaften bis hin zum Vorstand von Banken. Jede Genossenschaft verfügt über eigene Organe, die ordnungsgemäß die Geschäfte führen und die Wohnanlagen in Eigenregie verwalten. Dies sind in der Regel ein Vorstand, ein Aufsichtsrat und die Mitgliederversammlung. Damit wird gewährleistet, daß alle wichtigen Fragen vor Ort entschieden und von den Mitgliedern der Genossenschaft selbst bestimmt werden. Die Mitgestaltungsmöglichkeiten machen schließlich die neue Form der Genossenschaft aus. Die kaufmännische und technische Betreuung des Projekts zu Anfang hingegen und das Konzept für die Betreuung durch einen Wohlfahrtsverband übernimmt die Schwäbisch Hall Immobilien.

IZ: Alles in allem sind Seniorengenossenschaften also durchaus mit herkömmlichen Genossenschaften vergleichbar?

Klingohr: Natürlich ist der Gedanke, der hinter den einzelnen Modellen steckt, letztlich der gleiche. Doch wir haben versucht, die Idee mit den Seniorengenossenschaften zeitgemäß und zielgruppengerecht umzusetzen. Wir möchten Nachteile beseitigen, aber die enormen Vorteile nutzen. Deshalb könnte man sagen: Wir haben den Genossenschaftsgedanken unter Berücksichtigung der veränderten Rahmenbedingungen in die heutige Zeit übertragen. Wir wollten Mitgestaltung, aber auch Flexibilität. Deshalb handelt es sich bei den Seniorengenossenschaften nicht um große Genossenschaften, sondern um überschaubare Einrichtungen. Die Anlagen sind kleinteilig und bestehen aus einer geringen Anzahl von Wohnungen.

IZ: Welche Vorteile ergeben sich denn nun aus der Mitgliedschaft in einer Seniorengenossenschaft? Und werden diese nicht durch eine Einschränkung der Mitbestimmungsrechte erkauft?



Bereits seit 1996 bietet Schwäbisch Hall das Modell der Seniorengenossenschaft an.

„Die Genossenschaftsmitglieder haben volles Mitspracherecht.“

Klingohr: Da die Genossenschaftsmitglieder durch die Zeichnung von Anteilen Miteigentümer der Wohnanlage werden, haben sie von Anfang an volles Mitspracherecht bei allen Fragen und bestimmen damit die eigene Wohnsituation sowie ihr Wohnumfeld. Erst wenn ausreichend Mitglieder vorhanden sind, wird mit dem Bau der Anlage begonnen. Das heißt, es sind noch Änderungen in der Gestaltung möglich, die dann gemeinsam besprochen werden. Auch nach dem Einzug bleibt die Mitbestimmung gewahrt: Die Mitglieder wählen einen Vorstand und einen Aufsichtsrat der Genossenschaft, durch die sie vertreten werden. Die gezeichneten Geschäftsanteile bleiben dem Mitglied auf Dauer als Vermögenswert erhalten und sind vererbbar.

Ein weiterer Vorteil: Mit der Zeichnung von Anteilen erwerben Sofortnutzer ein Wohnrecht bis zum Lebensende in einer Genossenschaftswohnung. Nach dem Bezug einer Wohnung können sie selbständig, aktiv und eigenverantwortlich ihren „dritten Lebensabschnitt“ gestalten. In den Anlagen sind die Bewohner sozial eingebunden und profitieren von gegenseitigen Kontakten. Gleichzeitig haben sie die Sicherheit, die sie benötigen: Denn zum einen sind die Wohnungen altengerecht konzipiert, zum anderen steht im Notfall ein Wohlfahrtsverband oder Pflegedienst für die Betreuung und Versorgung zur Verfügung – eingesetzt von der

Genossenschaft. Dabei wird darauf geachtet, daß diese eingesetzten Dienstleister über Pflegeeinrichtungen in unmittelbarer Nähe verfügen, die Schwerpflege leisten können. Diese flexiblen und durchdachten Dienstleistungsangebote machen den modernen Charakter des Konzepts aus.

Ein weiterer Vorteil ergibt sich für Mitglieder daraus, daß die Seniorengenossenschaft zugleich eine innovative und alternative Finanzierungsform von Wohneigentum darstellt. Der Kapitalbedarf ist bei dieser Variante geringer, die Anteile können je nach der persönlichen, momentanen Situation erworben werden.

IZ: Welche Zielgruppe haben Sie denn als Erwerber im Visier?

Klingohr: Zunächst einmal: Anteilseigner an einer Seniorengenossenschaft kann natürlich jeder werden. Interessenten erwerben bei diesem Modell dazu Anteile an einer Wohnanlage. Die Genossenschaft achtet darauf, daß auf eine Wohnung maximal 2,5 Mitglieder kommen, so daß genügend Wohnraum zur Verfügung steht. Ein Interessent hat meist verschiedene Optionen. Als Sofortnutzer zeichnet man alle nötigen Anteile und hat damit das Recht, sofort in die fertige Wohnanlage einzuziehen. Vorsorger zeichnen eine geringere Anzahl von Geschäftsanteilen und erwerben so die Anwartschaft auf einen späteren Bezug einer Wohnung. Der Rest wird im Laufe der Zeit nachfinanziert. Wie und in welchem Zeitrahmen dies geschehen soll, läßt sich individuell entscheiden. Hier berät jede Bank, zum Beispiel, ob die

„Jeder kann Genosse werden.“

Differenz über einen Bausparvertrag finanziert wird. Es gibt derzeit kein vergleichbares Modell, bei dem man sich mit solch relativ geringen Summen einkaufen kann.

Allen Formen gemeinsam ist das Prinzip, daß die gezeichneten Anteile sofort eingezahlt werden – entweder über Eigenkapital oder über eine Finanzierung.

IZ: Lohnt sich die Investition für Vorsorger überhaupt, da sie ja von der Eigenheimzulage nicht in jedem Fall profitieren können?

Klingohr: Für die Genossenschaftsanteile erhalten die Mitglieder eine Dividende, aber auch eine Eigenheimzulage vom Staat, wenn sie die Wohnanlage innerhalb von acht Jahren beziehen. Voraussetzung für die Gewährung der Eigenheimzulage ist die Eigentumsorientierung der Satzung: In ihr ist festgelegt, daß die Mitglieder ihre Wohnungen unter bestimmten Voraussetzungen auch erwerben können. Grundsätzlich haben wir die neue Förderung von Geschäftsanteilen durch den Staat nach § 17 Eigenheimzulagengesetz natürlich sehr begrüßt. Diese Regelung war für unser Modell der Seniorengenossenschaften wichtig. Gleichzeitig haben wir die Einschränkung bedauert, daß die Eigenheimzulage nur für den Fall gewährt wird, daß die Wohnung innerhalb von acht Jahren bezogen wird. Doch ist hier noch nicht das letzte Wort gesprochen: Das Bundesbauministerium überdenkt derzeit, wie bei sinnvollen Projekten – dazu gehören auch Seniorengenossenschaften – Förderer finanziell begünstigt werden können. Über den erarbeiteten Vorschlag wird im zweiten Halbjahr dieses Jahres entschieden. Das Ministerium unterstützt unsere Initiative, nicht zuletzt, weil die Konzeption der Seniorengenossenschaften von Schwäbisch Hall Immobilien eng mit den politischen Entscheidungsträgern abgestimmt wurde.

„Bei der Förderung ist das letzte Wort noch nicht gesprochen.“

IZ: Mit welchem finanziellen Aufwand muß man rechnen, wenn man die ausgewählte Wohnung sofort beziehen möchte?

Klingohr: Der Kapitalaufwand bei Sofortbezug beträgt um die 100.000DM – und ist damit also deutlich günstiger als die übliche Form des Erwerbs von Wohneigentum. Die Eigenheimzulage beträgt 3% jährlich auf einen Geschäftsanteil von mindestens 10.000DM und höchstens 80.000DM und wird für maximal acht Jahre gewährt.

IZ: Ist auch ein Ausstieg aus der Genossenschaft möglich?

Klingohr: Selbstverständlich können eine Mitgliedschaft oder einzelne Geschäftsanteile gekündigt werden. Die Fristen werden von den jeweiligen Genossenschaften in ihrer Satzung festgelegt. Das Mitglied bekommt dann das sogenannte Auseinandersetzungsguthaben zurück, das in der Regel der Höhe der Genossenschaftsanteile entspricht.

IZ: In den vergangenen Jahren sind die verschiedensten Modelle von Seniorenimmobilien erprobt worden. Viele sind deshalb gescheitert, weil das Ausmaß der vorgehaltenen Pflegeleistungen einen entsprechend hohen Preis nach sich zog. Haben Sie in den Senioren-genossenschaften eine Lösung für dieses Problem gefunden?

„Das Engagement der Bürger muß zunehmen.“

Klingohr: An dieser Stelle möchte ich auf einen Gedanken eingehen, der uns bei der Konzeption des Modells Senioren-genossenschaften ebenfalls gelehrt hat. Nämlich, daß es sich die Gesellschaft auf Dauer nicht leisten kann, für alle Dienstleistungen zu bezahlen. Vielmehr muß das Engagement der Bürger selbst zunehmen. Mit den von uns geschaffenen Strukturen fördern wir diese Entwicklung. Die Senioren-genossenschaft zeichnet sich durch Strukturen aus, die das Eigenengagement fördern. Entsprechend halten wir es für sinnvoll, daß Betreuung oder Pflege tatsächlich nur im Bedarfsfall vorhanden ist. Das heißt, für jeden Bewohner sind Leistungen abrufbar, aber nicht wie in einem Heim zum Beispiel allgegenwärtig. Dies wirkt sich natürlich positiv auf die Kosten aus: Die Mitglieder einer Senioren-genossenschaft zahlen eine Pauschale von etwa 120 bis 150DM im Monat für bestimmte Grundleistungen. Alles weitere erfolgt optional und wird gesondert abgerechnet – nach den üblichen Verfahren.

IZ: Wo kann man denn die Funktion einer Senioren-genossenschaft in der Praxis bewundern? Gibt es bereits realisierte Projekte?

Klingohr: Aber ja. Die bundesweit erste „Genossenschaft für seniorenfreundliches Wohnen“ erblickte 1996 im schwäbischen Tuttlingen das Licht der Welt. Die „Genossenschaft für seniorenfreundliches Wohnen, Im Holderstöckle eG“ in Tuttlingen wurde gemeinsam von der Schwäbisch Hall Immobilien und der

Volksbank Tuttlingen, die ja über Erfahrungen im genossenschaftlichen Bereich verfügt, gegründet. Anfang 1998 standen – mitten in einem Wohngebiet – die Wohnungen zum Einzug bereit. Das Pilotprojekt hat schnell Schule gemacht, andere Kommunen haben großes Interesse bekundet. Inzwischen wird über das ganze Land verteilt bereits gebaut oder geplant. Zu den aktuellen Standorten für Senioren-genossenschaften gehören derzeit zum Beispiel Bad Salzungen, Berlin, Eisenach, Goslar, Hamburg oder Saarbrücken.

IZ: Sind Sie mit dem Erfolg der Anlagen zufrieden? Wie wird das Angebot vom Markt akzeptiert?

Klingohr: Das Tuttlinger Beispiel hat gezeigt: Das Projekt der Senioren-genossenschaften stößt auf ein ausgezeichnetes Echo in der Bevölkerung. Noch bevor die Genossenschaft an die Öffentlichkeit getreten war, verfügte sie über eine ausreichende Anzahl von Mitgliedern. Ende Oktober 1998 schließlich waren in der Senioren-genossenschaft fast 300 Mitglieder eingetragen. Diese Akzeptanz des Marktes ergibt sich zum einen aus dem wachsenden Bedarf an seniorenrechtlichem Wohnraum und zum andern aus der Tatsache, daß angesichts leerer Kassen der Kommunen die Mittel für derartige Projekte begrenzt sind. Vor

„Wir verzeichnen eine enorme Nachfrage nach den Projekten.“

der Gründung einer Genossenschaft wird der Bedarf für betreutes Wohnen von Schwäbisch Hall Immobilien genau ermittelt. Erst dann wird ein Konzept erstellt, das sich genau an den Bedürfnissen der Menschen orientiert. Unser Modell ist eine finanzierbare und menschliche Antwort auf die Frage nach einem eigenständigen und sicheren Wohnen im Alter.

IZ: Das heißt, daß Sie für Senioren-genossenschaften vermutlich weiteres Marktpotential erwarten?

Klingohr: Betrachtet man sich die demographische Entwicklung unserer Gesellschaft, so ist klar: Der Markt für Senioren-genossenschaften wird weiter wachsen. Ältere Menschen wollen ihr Leben aktiv und eigenständig gestalten – ohne auf die notwendige Absicherung zu verzichten. Denn angesichts der steigenden Lebenserwartung und der abnehmenden Betreuung durch Familienangehörige werden attraktive Wohn- und Versorgungskonzepte immer wichtiger. Unser Projekt ist jedoch eine ernsthafte Alternative zum Altenheim – denn die persönliche Freiheit bleibt gewahrt. Die enorme Nachfrage nach unserem Angebot

„Der Markt für Senioren-genossenschaften wird weiter wachsen.“

beweist, daß unser Konzept bei der Zielgruppe ankommt. Natürlich braucht es auch seine Zeit, um Mitglieder zu werben – denn schließlich ist ein Umzug im Alter eine gravierende Entscheidung und von den Interessenten nicht von heute auf morgen zu treffen.

Darüber hinaus kommt das Modell Senioren-genossenschaften auch den Kommunen entgegen, die nach finanzierbaren Wegen zur Versorgung der wachsenden Generation älterer Menschen suchen. Die beteiligten Kommunen stel-

len Grundstücke oder zeichnen selbst Anteile und können sich somit unmittelbar einbringen. Insgesamt erfährt unser Modell eine breite Unterstützung – nicht zuletzt, weil es viele Partner mit einschließt.

IZ: Was bedeutet diese Markteinschätzung konkret für Ihr eigenes Unternehmen? Wo werden Sie künftig investieren?

Klingohr: Derzeit konzentrieren wir uns auf die zahlreichen Vorhaben, die für dieses Jahr anstehen. Unter künstlerischer Oberleitung von Friedensreich Hundertwasser wird beispielsweise in Dillingen an der Saar betreutes Wohnen realisiert, auch in den neuen Bundesländern stehen viele Projekte an. In Hamburg sind wir mit der Stiftung Collegium Augustinum über die Gründung einer Senioren-genossenschaft im Gespräch. Direkt an der Elbe, in unmittelbarer Nähe zum Augustinum, soll eine Wohnanlage entstehen, die Senioren optimale Bedingungen bietet. Noch bevor das Projekt in die Gründungsphase getreten ist, stößt das Angebot auf großes Interesse.

Insgesamt besteht auf dem Gebiet Senioren-genossenschaften enormes Potential, so daß wir in den kommenden Jahren noch viel zu tun haben werden.

IZ: Herr Klingohr, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Immobilien Zeitung, 4.6.1999, Nr.12