

Bauhaus Weiterbildungsakademie

Risiken und Möglichkeiten der Finanzierung von Baugruppenprojekten

Studienarbeit

Studiengang:

Immobilienprojektentwicklung und Immobilienresearch

Betreuer:

Professor Nentwig, Universität Weimar

Eingereicht von:

Frederic Ripperger

Eifelplatz 9

50677 Köln

f.ripperger@rs-aa.com

Matrikel Nr. 116753

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	II
Abbildungsverzeichnis	IV
Tabellenverzeichnis.....	V
Einleitung.....	1
Methodik.....	2
Begriffsklärung gemeinschaftlich orientierter Wohnformen	3
Genossenschaften.....	4
Baugruppen (Baugemeinschaft / Bauherrengemeinschaft).....	6
Freie private Baugemeinschaft	7
Betreute private Baugemeinschaft	7
Baugruppe „Clouth#9“	12
Clouth Quartier Köln	12
Baugruppen im Clouth Quartier	15
Baugruppe Clouth#9.....	17
Finanzierung Baugruppe Clouth#9	19
Fragebogen Baugruppen	21
Teilnehmer an der Umfrage und allgemeine Fragen.....	21
Fragen zum „Risiko“	22
Fragen zur „Finanzierung“	23
Fragen zu „Gemeinschaftsflächen“	26
Begriffsklärung Arten der Immobilienfinanzierung.....	29
Private Immobilienfinanzierung.....	29
Gewerbliche Immobilienfinanzierung	30
Bauträgerfinanzierung.....	31

Interviews mit Bankenvertretern	33
Interview mit Herrn Veken, Volksbank Düsseldorf Neuss eG	33
Interview mit Herrn Jessen, Umweltbank Nürnberg	37
Auswertung der Telefoninterviews	40
Crowdfunding	42
Crowdinvesting	43
Crowdlending	43
Fazit und Ausblick	49
Literaturhinweise und Internetlinks	VI
Literaturhinweise	VI
Internetlinks	VII

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Die 10 Städte mit den meisten Wohneinheiten in Baugemeinschaften, 2011	4
Abbildung 2:	Lage des Clouth Geländes in der Stadt, Grundlage maps.google.de.....	13
Abbildung 3:	Luftaufnahme Clouthgelände vor dem Abriss, Quelle: bing.com	14
Abbildung 4:	Zufahrt Tor 2, Clouthgelände, Quelle: eigenes Foto.....	14
Abbildung 5:	Lage der Baugruppengrundstücke, Grundlage: Lageplan Moderne Stadt.....	15
Abbildung 6:	Bewerbungs- und Freigabeprozess Clouthquartier, Quelle: Moderne Stadt.....	16
Abbildung 7:	Visualisierung, Baugruppe Clouth#9, Quelle: dlx. Architekten	18
Abbildung 8:	Grundriss Erdgeschoss, Baugruppe Clouth#9, Quelle: dlx. Architekten	18
Abbildung 9:	Zahlungsfluss für das Projekt „University Lodges“, Quelle: Exporo.de.....	47
Abbildung 10:	Finanzierungsstruktur für das Projekt „University Lodges“, Quelle: Exporo.de.....	47
Abbildung 11:	Genauigkeit der Kostenermittlung, Quelle: wikipedia.de	53

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	An der Umfrage Teilnehmende Baugruppen	21
Tabelle 2:	Beantwortung der Fragen zum „Risiko“	22
Tabelle 3:	Beantwortung der Fragen zur Finanzierung, Teil 1.....	24
Tabelle 4:	Beantwortung der Fragen zur Finanzierung, Teil 2	25
Tabelle 5:	Beantwortung der Fragen zu den Gemeinschaftsflächen	27
Tabelle 6:	Auswertung der Größen der Gemeinschaftsflächen	28
Tabelle 7:	Beispielhafte Kostenschätzung, Quelle: dlx.Architekten .	49
Tabelle 8:	Alternative Umlagen der Gemeinschaftsflächen	51

Einleitung

Im Rahmen der Studienarbeit zum berufsbegleitenden Studiengang „Projektentwicklung und Immobilienresearch“ an der Universität Weimar habe ich das Thema „Risiken und Möglichkeiten der Finanzierung von Baugruppenprojekten“ untersucht.

Baugruppenprojekte werden mittlerweile von immer mehr Kommunen als Baustein der Stadtentwicklung positiv wahrgenommen und teilweise in den Grundstücksvergaben gesondert berücksichtigt. Die eigene Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass es im Zuge der Finanzierung auf Seiten der Banken teilweise noch zahlreiche offene Fragen zum Thema Baugruppen gibt.

Als Initiator und Mitglied der Baugruppe „Clouth#9“ in Köln konnte ich seit Sommer 2013 Erfahrungen aus erster Hand sammeln. Hierzu gehörte das positive Erleben gemeinsam mit 7 weiteren Familien ein Haus zu konzipieren und später zu realisieren. In Bezug auf die Finanzierung des Projektes mussten wir jedoch feststellen, dass es zumindest lokal in Köln zu diesem Zeitpunkt keinen Markt in Bezug auf die Finanzierung unseres Projektes gab.

Diese persönliche Erfahrung hat mich dazu veranlasst, mich stärker mit der Frage zu beschäftigen, wie Banken das Thema Baugruppen bewerten.

Methodik

Im ersten Teil starte ich mit einer allgemeinen Betrachtung gemeinschaftlich orientierter Wohnformen. Hier geht es um die Klärung der allgemeinen Begrifflichkeiten ebenso wie die Betrachtung von Chancen und Risiken. Im Folgenden gehe ich auch auf meine persönlichen Erfahrungen mit einem Baugruppenprojekt in Köln ein.

Im zweiten Teil der Arbeit liegt mein Focus dann auf einer Befragung, die ich mit mehreren Baugruppen - unter Zuhilfenahme eines Fragebogens – zu den Rahmenbedingungen ihrer Finanzierung und zu den allgemeinen Risiken aus ihrer Sicht durchgeführt habe.

Im nächsten Teil der Arbeit sollen die verschiedenen Begrifflichkeiten in Bezug auf die Immobilienfinanzierung voneinander abgegrenzt werden.

In einem vierten Teil der Arbeit werden die Einschätzungen von Projektrisiken bei Baugruppenprojekten aus Bankensicht mithilfe von Interviews erhoben.

Im vorletzten Teil der Arbeit habe ich untersucht, inwieweit alternative Finanzprodukte wie „Crowdlending“ heute bereits oder in Zukunft Bausteine einer Finanzierung von Baugruppenprojekten sein können.

In meinem abschließenden Teil schließlich möchte ich ein umfassendes Fazit der vorhergehenden Betrachtungen ziehen und mögliche Empfehlungen für zukünftige Baugruppenprojekte herausarbeiten.

Begriffsklärung gemeinschaftlich orientierter Wohnformen

Projekte gemeinschaftlich orientierter Wohnformen sind eine Reaktion auf eine Reihe von gesellschaftlichen Veränderungen und finden sich mittlerweile in vielen Städten Deutschlands. Den schrumpfenden Familiengrößen, der Überalterung der Bevölkerung sowie der Anonymität der Großstädte werden nachbarschaftlich orientierte Konzepte gegenübergestellt. Weitere Vorteile wie die individuelle Planbarkeit der Grundrisse und das Mitspracherecht bei der gestalterischen Ausarbeitung tun ihr Übriges. Einige Projekte haben darüber hinaus bewusst einen bestimmten Schwerpunkt wie beispielsweise barrierefreies Wohnen oder generationsübergreifendes Wohnen.¹ Der Ursprung zahlreicher Projekte liegt in bürgerschaftlichen Initiativen oder Vereinen.

Ein Hinweis über die Anzahl der Projekte gemeinschaftlich orientierter Wohnformen kann das Portal „www.wohnprojekte-portal.de“ geben. Hier sind Stand Anfang September 2016 insgesamt 761 realisierte gemeinschaftlich orientierte Wohnprojekte gelistet, zudem 385 Projekte in Gründung oder in Realisierung/Planung.²

Amtliche Erhebungen oder Schätzungen über die Gesamtzahl von Baugruppenprojekten in Deutschland gibt es nicht, nur die Studie des empirica Institutes aus dem Jahre 2011 „Auswertung der Städtebauumfrage 2011 des Bundesverbandes Baugemeinschaften e.V.“ gibt einen weiteren Überblick.³ Die Studie hat für den Stand 2011 ca. 9.750 realisierte Wohneinheiten in Baugruppenprojekten ermittelt und weitere ca. 3.000 Einheiten in Planung.

¹ Siehe bspw. auch <https://www.goethe.de/ins/vn/de/kul/mag/20537209.html>

² <http://www.wohnprojekte-portal.de>

³ Empirica Institut (Hrsg): Auswertung der Städtebauumfrage 2011 des Bundesverbandes Baugemeinschaften e.V.“ Berlin, 2011

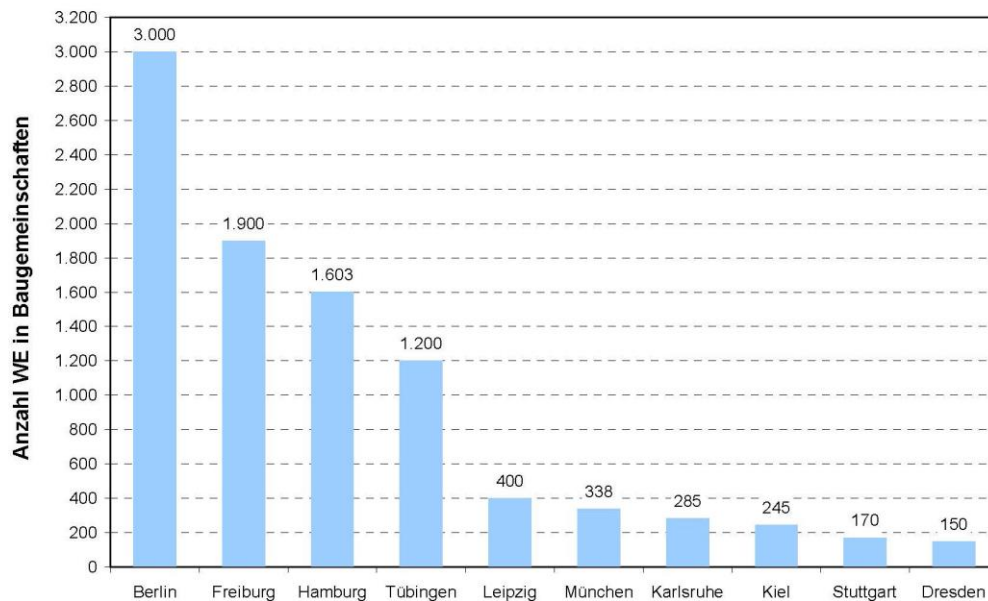


Abbildung 1: Die 10 Städte mit den meisten Wohneinheiten in Baugemeinschaften, 2011⁴

Einzelne Kommunen, wie zum Beispiel die Stadt München, beginnen jedoch im Rahmen spezieller Förderprogramme die Anzahl gemeinschaftlicher Wohnprojekte detaillierter auszuwerten⁵.

Die vorherrschende Organisationsform bei gemeinschaftlich orientierten Wohn- und Bauprojekten sind dabei zum einen die Genossenschaft (bspw. WBG) zum anderen die Bauherrengemeinschaft oder Baugruppe.

Genossenschaften

Eine Wohnungsbaugenossenschaft (WBG) – auch Baugenossenschaft, Wohnungsgenossenschaft oder Bauverein – ist eine Genossenschaft mit dem Ziel, ihre Mitglieder mit preisgünstigem Wohnraum zu versorgen. Die wichtigste Leitidee von Genossenschaften ist die gesetzlich vorgegebene Förderung der Mitglieder – die auf dem ursprünglich 1889 entstandenen Genossenschaftsgesetz basiert.

⁴ Empirica Institut (Hrsg): Auswertung der Städtebauumfrage 2011 des Bundesverbandes Baugemeinschaften e.V.“ Berlin, 2011

⁵ Siehe bspw. <https://www.muenchen.de/rathaus/Stadtverwaltung/Referat-fuer-Stadtplanung-und-Bauordnung/Wohnungsbau/Gemeinschaftliches-Bauen.html>

Zusätzliche Wesensmerkmale neben dem Förderungsprinzip sind die Grundsätze der Selbsthilfe, der Selbstverantwortung, der Selbstverwaltung sowie das Identitätsprinzip, welches beschreibt, dass die Eigentümer der Genossenschaft zugleich Geschäftspartner wie auch Eigenkapitalgeber sind. 2015 gab es in Deutschland circa 7.600 Genossenschaften mit rund 20 Millionen Mitgliedern. Die überwiegende Anzahl der Genossenschaftsmitglieder sind dabei in genossenschaftlichen Banken und Wohnungsbaugenossenschaften organisiert.

In Deutschland gibt es über 2.000 Baugenossenschaften (Stand Ende 2013). Diese verwalten über zwei Millionen Wohnungen und haben mehr als drei Millionen Mitglieder⁶. Der Wohnungsbestand der Genossenschaften stammt zum Einen aus der ersten Gründungszeit, wurde also Ende des 19. / Anfang des 20. Jahrhunderts erbaut, zum Anderen entstand er größtenteils Mitte des 20. Jahrhunderts bspw. im Zuge des Wiederaufbaus nach dem zweiten Weltkrieg. Aber auch heute bauen die Genossenschaften noch immer stetig neue Häuser. Entsprechend den energetischen und baulichen Anforderungen sind nahezu 90 Prozent des genossenschaftlichen Wohnungsbestandes saniert und modernisiert.

Im Rahmen des genossenschaftlichen Bauens wird entweder von der Genossenschaft selbst oder von engagierten Mitgliedern, welche das Ziel haben gemeinsam zu bauen bzw. zu wohnen, ein Grundstück gesucht. Die Genossenschaft tritt im Folgenden als Käufer auf.

Die involvierten Mitglieder beteiligen sich hieran mit einem Genossenschaftsanteil, der oftmals einem definierten Eigenkapitalanteil (abhängig bspw. von der Wohnungsgröße) entspricht. Gegen eine Nutzungsgebühr (ähnlich einer niedrigen Miete) wird Ihnen die Wohnung sodann zur lebenslangen Nutzung überlassen.

⁶ Siehe auch <https://de.wikipedia.org/wiki/Genossenschaft>

Genossenschaftlich organisierte Projekte sind teilweise von der Mitgliederzahl nicht mehr mit einer typischen Baugruppe vergleichbar oder verfügen bereits über Bestandsimmobilien, die für neue Projekte beliehen werden können. Die Rahmenbedingungen für die Finanzierung neuer Projekte können sich daher deutlich von denen einer für ein gemeinsames Projekt gegründeten Baugruppe unterscheiden. Besitzt man später im einen Fall einen Genossenschaftsanteil, so besitzt man im anderen Fall eine Eigentumswohnung als Teil einer Hauseigentümergeinschaft. Die weitere Arbeit bezieht sich daher nur auf die Risiken und Möglichkeiten der Finanzierung von Baugruppenprojekten. Die mögliche Übertragbarkeit von Teilbereichen der Arbeit auch auf genossenschaftlich organisierte Projekte ist nicht Bestandteil dieser Studie.

Baugruppen (Baugemeinschaft / Bauherrengemeinschaft)

Eine Bauherrengemeinschaft (auch Baugruppe oder Baugemeinschaft) ist der Zusammenschluss mehrerer privater Bauherren mit ähnlichen Nutzungsideen, die gemeinsam - zur Eigennutzung oder Vermietung - Wohnungen, einzelne Mehrfamilienwohnhäuser, Gewerbe- oder Gemeinschaftsräume planen, bauen oder umbauen.⁷ Zu unterscheiden bei der Betrachtung solcher Bauherrengemeinschaften im privaten Wohnungsbau ist zunächst einmal zwischen zwei Grundtypen.⁸

⁷ siehe auch

<https://www.forum-baugemeinschaften.de/baugemeinschaften-infos/was-ist-eine-baugemeinschaft/>

⁸ siehe auch

https://www.akbw.de/fileadmin/download/dokumente_datenbank/AKBW_Merkblaetter/Planung_und_Berufspraxis/Merkblatt996-Baugruppenarchitektur.pdf

Freie private Baugemeinschaft

Eine „freie private Baugemeinschaft“ besteht aus mehreren Bauherren, die gemeinsam ein Grundstück aussuchen und kaufen um darauf ein Wohnhaus entsprechend ihrer Vorstellungen zu planen. Sie schließen sich dazu häufig zu einer Planungsgemeinschaft bürgerlichen Rechts (GbR) zusammen.

In der Regel wird dafür zunächst ein Architekt ausgesucht, der die Gruppe dann bei der Gestaltung von Fassaden und individuellen Wohnungsgrundrissen unterstützt.

Nach dem Grundstückskauf wird – meist von denselben Leuten – eine Baugemeinschaft gegründet. Alle Bauleistungen werden im Folgenden individuell ausgeschrieben und abgerechnet. Die Baugemeinschaft trägt das Bauherrenrisiko und übernimmt die organisatorischen Bauherrenaufgaben selbst, oftmals mit Unterstützung eines von der Gemeinschaft eingestellten Projektsteuers.

Betreute private Baugemeinschaft

Obwohl betreute private Baugruppen häufig denselben rechtlichen Grundlagen unterliegen, weisen sie doch einige fundamentale Unterschiede zu den freien auf, entstehen sie doch nicht aus Eigeninitiative sondern werden in der Regel von Architekten oder Projektsteuerern initiiert, vorbereitet und auch betreut. Häufig besteht bereits ein planerisches Konzept, auf deren Grundlage dann Mitglieder angeworben werden. Bei Kommunen und auch bei den Banken sind solche Konzepte teilweise lieber gesehen, jedoch reduzieren sie die Einflussmöglichkeiten der Baugruppenmitglieder auf die Planung auf ein mit regulären Investorenprojekten vergleichbares Maß.

Wenn man sich die Zahl der Annoncen auf groupestate.de oder vergleichbaren Portalen anschaut, so lässt sich feststellen, dass sich diese durch auf Baugruppen spezialisierte Projektsteuerer oder Planungsbüros initiierten Projekte gerade in den großstädtischen Ballungsräumen etabliert haben⁹. Kritisch zu prüfen sind solche Modelle insbesondere dann, wenn der Architekt auch die Projektsteuerung übernimmt oder zwischen diesen beiden so enge wirtschaftliche Verflechtungen bestehen, dass eine unabhängige Kontrolle nicht mehr gewährleistet ist.

Bei beiden Modellen treten einige allgemeine Vor- und Nachteile auf:

Mögliche Vorteile

- *Größere finanzielle Kraft*
- *Höhere Chance ein (innerstädtisches) Grundstück zu erwerben*
- *Wohnen in einer Gemeinschaft*
- *Gemeinschaftlich genutzte Bereiche*

Mögliche Nachteile

- *Wohnen in einer Gemeinschaft*
- *Ggf. Eigennutzung gefordert*
- *(noch) unbekanntes Haus*
- *Finanzierung der gemeinschaftlich genutzten Bereiche*

Im Vergleich zum Immobilienkauf von einem Bauträger sind die Nutzer bereits in frühen Planungsphasen aktiv mit eingebunden und können so eigene Wünsche und Vorstellungen umsetzen, die sonst im Geschosswohnungsbau nicht umsetzbar wären. Dennoch werden, im Gegensatz zum individuell erstellten Einfamilienwohnhaus, die Kostenvorteile eines Mehrfamilienwohnhauses genutzt.

⁹ www.groupestate.de

Auch ist es möglich, Einfluss auf die Zusammensetzung der späteren Hausgemeinschaft zu nehmen.¹⁰

Mögliche Vorteile

- *Wünsche von Beginn an einbringbar*
- *Ungewöhnliche/Individuelle Wohnlösungen*
- *Günstiger durch Großmengen*
- *Nachbarschaft*

Mögliche Nachteile

- *Wünsche müssen kombinierbar sein*
- *Erfordert Auseinandersetzen mit den Wünschen der anderen*
- *Ggf. Mehrheitsentscheidungen oder lange*
- *Entscheidungsprozesse*
- *Freunde „richtig kennenlernen“*

Vor allem Gruppen, die in einer Hausgemeinschaft mit weitreichenden gemeinschaftlichen Strukturen wie einem Mehr-Generationen-Haus bestimmte weltanschaulichen oder ökologischen Ausrichtungen leben möchten, können mit einer Bauherrengemeinschaft eine engagierte Hausgemeinschaft gründen.¹¹

Mögliche Vorteile

- *Gemeinsame Lebensvorstellung*
- *Ergänzende Kompetenzen*
- *Soziales Netzwerk*

¹⁰ <https://de.wikipedia.org/wiki/Bauherrengemeinschaft>

¹¹ <https://de.wikipedia.org/wiki/Bauherrengemeinschaft>

Mögliche Nachteile

- *Transparenz*
- *Ideologische Überhöhung*
- *Sozialer Zwang*

Zur Gründung wird zunächst eine Interessens- und/oder Planungsgemeinschaft gebildet. Die Bauherrengemeinschaft besteht erst ab dem Erwerb des Grundstücks und nur, bis die Baumaßnahme abgeschlossen und abgerechnet ist. Der Betrieb des Gebäudes erfolgt in der Regel als Wohnungseigentümergeinschaft.¹²

Mögliche Vorteile

- *Anfangs unverbindlich*
- *Nicht allein*
- *Eigentumserwerb*

Mögliche Nachteile

- *Ggf. Wechsel in der Gemeinschaft*
- *Hoher Organisationsaufwand*
- *Bindung an das Projekt*

¹² <https://de.wikipedia.org/wiki/Bauherrengemeinschaft>

Von einer Bauherrengemeinschaft kann gesprochen werden, wenn folgende Eigenschaften erfüllt sind:

- Die Entscheidungshoheit bei der Planung, beim Bauen und allen Verträgen liegt bei der Gemeinschaft. Man spricht deshalb auch vom partizipativen (demokratischen) Planen und Bauen.
- Die Gemeinschaft ist üblicherweise als Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR) gegründet.
- Die Gemeinschaft trägt alle Bauherrenrisiken: Kosten, Termine und Qualitäten.
- Alle Dienstleistungs-, Planungs-, und Bauverträge werden nur mit der gesamten Baugemeinschaft geschlossen.
- Jedes Mitglied kauft im Rahmen der Gemeinschaft seinen Grundstücksanteil ohne Gebäude oder mit einem zu sanierenden Altbau.
- Das gesamte Bauwerk wird im Auftrag der Baugemeinschaft ausgeschrieben und vergeben.
- Alle Verträge, Pläne, Kosten und Protokolle sind den Mitgliedern frei zugänglich.¹³

¹³ <https://de.wikipedia.org/wiki/Bauherrengemeinschaft>

Baugruppe „Clouth#9“

Im folgenden Kapitel werde ich kurz meine persönliche Baugruppenerfahrung skizzieren. Diese waren zunächst stark von Fragestellungen des gemeinsamen Zusammenlebens, Entscheidens und – in Zusammenarbeit mit den Architekten – des Entwurfes für unser Haus geprägt.

Clouth Quartier Köln

Das Clouth-Quartier entsteht mitten in Nippes, einem gewachsenen und lebendigen Stadtteil direkt an der Grenze zur Kölner Innenstadt. Auf dem Gelände wurde ursprünglich während 140 Jahren Gummiwaren in der von Franz Clouth gegründeten Rheinischen Gummiwarenfabrik produziert, bevor 2005 die Produktion stillgelegt wurde. Die Stadt Köln erwarb in der Folge das 14,5 Hektar große Gelände zwischen Niehler Straße und Johannes-Giesberts-Park und lobte einen städtebaulichen Realisierungswettbewerb aus. Zielsetzung des Wettbewerbes war die Transformation des Industriegeländes in ein neues, gemischtes Stadtquartier, das Clouth-Quartier - nicht als eine Insel gedacht, sondern mit dem deutlichen Wunsch einer Vernetzung mit seinem Umfeld geplant. So nutzt das Quartier die vielfältige Nahversorgungsstruktur an der Neusser Straße, die von einer wachsenden Zahl traditioneller, lokaler und junger Läden, Manufakturen und Cafés in den Seitenstraßen ergänzt wird.

Grundlage der Stadtentwicklung ist der zweitplatzierte Entwurf des Planungsbüros scheuven + wachen GbR mit Gerber Architekten, der Basis für den seit 2009 rechtskräftigen Bebauungsplan wurde. Der Entwurf basiert auf den vorgefundenen Strukturen und transformiert diese. Dabei werden dort wo möglich denkmalgeschützte Hallen, Einfassungsmauern und Torgebäude in die Neuplanung integriert. Das Gelände wird nun von der Stadtentwicklungsgesellschaft „moderne stadt“ entwickelt.

Bis Ende 2019 soll ein lebendiges und vielfältiges Quartier mit rund 1000 Wohnungen, 500 Arbeitsplätzen, Künstlerateliers und Raum für kreative Berufe, Gastronomie und attraktiven Freiflächen entstehen. Insgesamt werden ca. 150.000m² Bruttogrundfläche neu realisiert.

Um eine soziale Mischung im Quartier zu gewährleisten wurden die Flächen für den Wohnungsbau getrennt für frei finanzierte, mietpreisgedämpfte und sozial geförderte Wohnungen vergeben. Als vierter Baustein wurden separate Flächen für Baugruppen vorgesehen.¹⁴



Abbildung 2: Lage des Clouth Geländes in der Stadt, Grundlage maps.google.de

¹⁴ <http://www.modernestadt.de/projekte/clouth-quartier/>



Abbildung 3: Luftaufnahme Clouthgelände vor dem Abriss, Quelle: bing.com



Abbildung 4: Zufahrt Tor 2, Clouthgelände, Quelle: eigenes Foto



Abbildung 5: Lage der Baugruppengrundstücke, Grundlage: Lageplan Moderne Stadt

Baugruppen im Clouth Quartier

Im Rahmen der Grundstücksvergaben waren drei zentral gelegene Baufelder für etwa 90 Wohnungen zur Vergabe an Baugruppen vorgesehen. Das Vergabeverfahren wurde am 5. November 2013 gestartet; in einer öffentlichen Veranstaltung wurden Interessenten detailliert über die Grundstücke, das mehrstufige Verfahren und die Teilnahmebedingungen informiert. Zum Einsendeschluss am 10. Januar 2014 hatten sich insgesamt 25 Baugruppen für die Teilnahme am weiteren Verfahren beworben. Die zweite Stufe, die Auswahlphase, startete am 31. Januar 2014 und war am 30. April 2014 beendet.

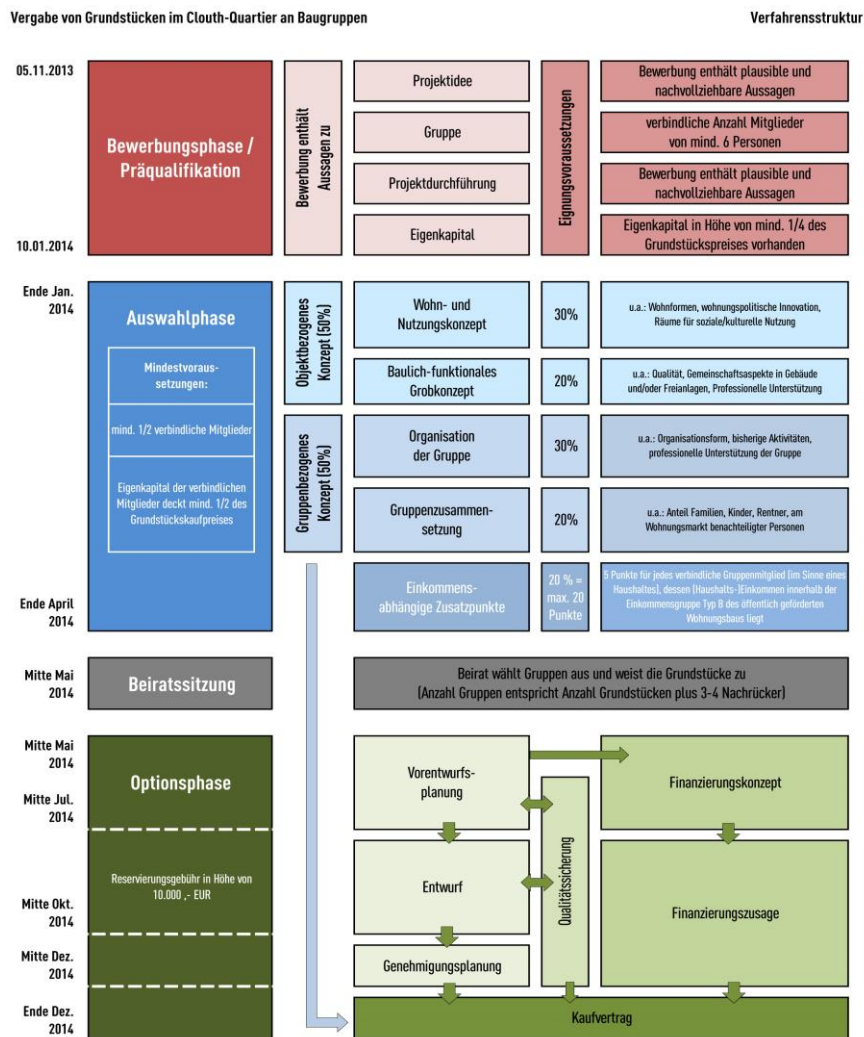


Abbildung 6: Bewerbungs- und Freigabeprozess Clouthquartier, Quelle: Moderne Stadt

Als Ergebnis der Auswahlphase wurden die verfügbaren Grundstücke auf acht Baugruppen aufgeteilt und diesen eine Grundstücksoption eingeräumt, eine davon unserer Baugruppe Clouth#9. Zum Ende der achtmonatigen Optionsphase war die Baugenehmigung zu beantragen, die Finanzierungszusage einer Bank nachzuweisen, sowie eine Reservierungsgebühr zu hinterlegen. Der Bebauungsplan für die Grundstücke sah vor, dass sich mehrere Gebäude eine Tiefgarage teilen. Je vier Baugruppen bilden eine abgeschlossene Einheit mit einer Tiefgaragenzufahrt. Die Stellplatzinhaber sind daher zusätzlich Mitglied einer separaten Tiefgaragen GbR.¹⁵

¹⁵ <http://www.baugruppen-clouth.de/>

Baugruppe Clouth#9

Der Name Clouth#9 entstand schon im Rahmen der Bewerbung auf das Grundstück, ein Mix aus „Clouthgelände“ und „Cloud Number 9“. Auf dieser „Wolke Nummer 7“ werden dann ab Sommer 2017 acht Familien mit insgesamt 15 Kindern im Alter von 1 bis 10 Jahren wohnen.

Da die Grundstücke und deren Zuschnitte in der Bewerbungsphase noch nicht bekannt waren, begann das eigentliche Projekt für uns als Gruppe direkt nach der Bekanntmachung der Grundstücksvergabe. In einem mehrstufigen Prozess entwickelten wir als Gruppe in Zusammenarbeit mit dem Planungsbüro .dlx aus Dortmund unsere Vorstellung eines familienfreundlichen Wohnhauses.

Neben den individuellen Wohnwünschen aller Familien standen von Beginn auch der Austausch und das gemeinschaftliche Wohnen im Vordergrund. So gibt es nun ein Gemeinschaftsraum mit abteilbarem Gästezimmer, einen großen Gemeinschaftsgarten und eine als vertikaler Begegnungsraum gestaltete Treppe, welche gerade nicht den Charakter eines typischen Treppenhauses haben soll. Statt gefühlt bessere oder schlechtere Lagen der Wohnungen über den Preis auszugleichen entschieden wir uns dafür, die Planer Wohnungen mit unterschiedlichen Qualitäten entwickeln zu lassen und den Wunsch nach individuellen Wohnmodellen und Grundrisslösungen als Chance zu begreifen. So gibt es nun Wohnungen mit unterschiedlicher Größe, Orientierung, lichter Geschosshöhe, auf einer Ebene oder als Maisonette. Dennoch wurde Wert gelegt auf wirtschaftliche Bauweise und maximale Ausnutzung des Grundstückes.



Abbildung 7: Visualisierung, Baugruppe Clouth#9, Quelle: dlx. Architekten

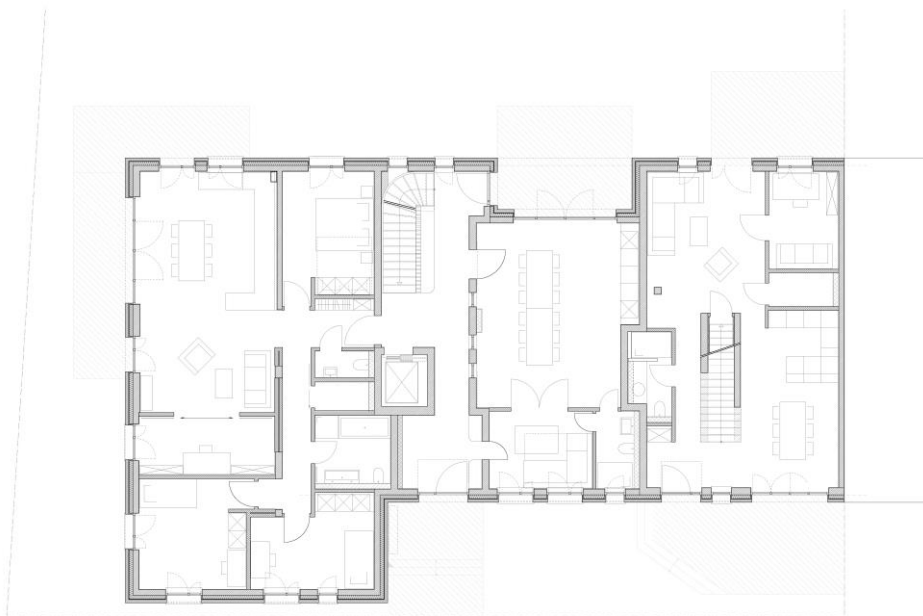


Abbildung 8: Grundriss Erdgeschoss, Baugruppe Clouth#9, Quelle: dlx. Architekten

Finanzierung Baugruppe Clouth#9

In der Auswahlphase wurden wir durch Frau Pohlmann als Moderatorin unserer Workshops begleitet und unterstützt. In der darauf folgenden Optionsphase haben wir auf die interne Kompetenz von drei Architekten als Baugruppenmitglieder gesetzt und auf eine externe Projektsteuerung verzichtet. In Bezug auf die Finanzierung fanden wir es jedoch hilfreich uns ab dieser Phase von einem externen Finanzdienstleister unterstützen zu lassen. Initial sind wir davon ausgegangen, dass diese Unterstützung uns mehr Angebote und eine bessere Verhandlungsposition gegenüber den Banken ermöglichen würde.

Die Überprüfung der finanziellen Rahmenbedingungen der jeweils anderen Gruppenmitglieder durch einen externen Dritten gab den Gründungsmitgliedern schon in den frühen Phasen des Projektes eine gewisse Planungssicherheit. Vor allem für nachrückende Mitglieder war diese externe Überprüfung Voraussetzung für die Aufnahme in die Gruppe.

Mit der Konkretisierung der Planung und Einreichung des Bauantrages auf Grundlage der verbindlichen Grundstückszusage, rückte die Auswahl der finanzierenden Bank stärker in den Fokus des Entscheidungsprozesses. Hier wurde uns als Gruppe auch zum ersten Mal klar, dass eine individuelle Finanzierung der späteren Wohnungen über unterschiedliche Banken kaum möglich sein wird, beziehungsweise wir als Gruppe aufgrund der Projektgröße dann bessere Konditionen verhandeln können.

In einem ersten Schritt wurden knapp ein Dutzend Banken angefragt, die entweder einen lokalen Bezug zum Grundstück hatten oder mit Kompetenz im Bereich der Finanzierung von Baugruppen warben. Das Feld der möglichen Finanzierungspartner reduzierte sich in der Folge relativ schnell auf drei Banken, mit denen vertieft gesprochen wurde und denen die kompletten Unterlagen zur Erstellung von individuellen Finanzierungsangeboten für alle Gruppenmitglieder übermittelt wurden.

Die weiteren Banken hatten entweder strategisch kein Interesse oder waren nicht in der Lage Finanzierungsangebote für unser Baugruppenprojekt zu erstellen. Letzendlich konnte nur von einer der drei Banken individuelle Finanzierungsangebote erstellt werden, obwohl eine der anderen beiden Banken bereits in einer früheren Phase generelle Finanzierungszusagen an alle Mitglieder schriftlich erteilt hatte.

Unabhängig davon, ob die anderen auf dem Clouthgelände aktiven Baugruppen extern betreut wurden oder nicht, waren unsere zukünftigen Nachbarn in einer vergleichbaren Situation. Auch sie hatten in der Mehrzahl nur eine Bank, die am Ende Angebote für die individuelle Finanzierung der Gruppenmitglieder abgegeben hatte. Diese Erfahrung ebenso wie der informelle Austausch mit anderen Baugruppen begründete mein Forschungsinteresse an den Finanzierungsbedingungen von Baugruppen und diente als Basis für die Erstellung des Fragebogens hinsichtlich "Chancen und Risiken für Baugruppen", dessen Erstellung, Erhebung und Auswertung im folgenden Kapitel näher betrachtet wird.

Fragebogen Baugruppen

Um mehr über die Rahmenbedingungen der Finanzierung von Baugruppen zu erfahren, wurde im Rahmen dieser Studie ein Fragebogen entwickelt und verteilt. Die Fragen wurden in drei Kategorien „Risiko“, „Finanzierung“ und „Gemeinschaftsflächen“ unterteilt.¹⁶

Teilnehmer an der Umfrage und allgemeine Fragen

Insgesamt wurden ca. 50 Gruppen direkt angeschrieben, dazu weitere Projektsteuerer und Netzwerke, darunter das Haus der Architektur Köln, die Stiftung Trias, das Landesbüro Innovative Wohnformen NRW und das Forum Gemeinschaftliches Wohnen. Die allgemeinen Fragen waren:

Name der Baugruppe?

Anzahl Parteien / Einheiten?

Zeitraum der Planung und Umsetzung?

Insgesamt haben sich neun Gruppen an der Umfrage beteiligt:

Allgemein					
	Ort	Name	Anzahl Parteien	von	bis
1	Schwäbisch Hall	Heller Wohnen	22	2005	2010
2	Dortmund	WohnreWIR	20	2000	2004
3	Dortmund	wir_auf_tremonia	18	2003	2006
4	Dortmund	Wir im Kaiserviertel	7	2010	2014
5	Köln	archtbar	12	2013	2017
6	Düsseldorf	wmk3	30		2017
7	Köln	WoGe	13	2013	2017
8	Düsseldorf	Qbus	27	2008	2013
9	Köln	Sülzer Freunde	16	2009	2012

Tabelle 1: An der Umfrage Teilnehmende Baugruppen

¹⁶ siehe bspw.

https://www.ph-ludwigsburg.de/fileadmin/subsites/2d-sprt-t-01/user_files/Hofmann/SS08/erstellungvonfragebogen.pdf

Fragen zum „Risiko“

Die Fragen in diesem Abschnitt des Fragebogens zielen auf das potentielle Risiko durch Wechsel in der Mitgliederstruktur der Baugruppe zu Projektbeginn oder in der späteren Nutzungsphase.

Gab es zu Baubeginn freie Plätze in der Gruppe oder sind in der Bauphase Parteien ausgestiegen?

Wenn ja, wie wurde die Finanzierung für die frei (gewordenen) Nutzungseinheiten gesichert?

Sind in der späteren Nutzungsphase Mitglieder ausgestiegen oder wurden Wohnungen verkauft?

Wenn ja, gab es ein Mitspracherecht oder Vorkaufsrecht für die bestehenden Mitglieder?

Gab es vorher vereinbarte Regeln zur Ermittlung des Kaufpreises, oder wurde die Wohnung zum Marktpreis verkauft?

Wurde(n) die Wohnung(en) zum Errichtungswert, mit Gewinn oder mit Verlust verkauft?

Risiko						
	Freie Plätze	Mitfinanziert	Ausstieg in der Nutzungsphase	Mitsprache / Vorkauf	Regelung	Preis
1	2	ja	1	ja	Marktpreis	Verlust
2	ja	ja	2	ja	Marktpreis	Gewinn
3	2	ja	-	ja	-	-
4	1	ja	-	ja	Marktpreis	-
5	ja	ja	-	ja	-	-
6	nein	ja	-	ja	-	-
7	nein	-	-	ja	-	-
8	nein	ja	-	ja	-	-
9	nein	-	-	ja	-	-

Tabelle 2: Beantwortung der Fragen zum „Risiko“

Bei den neun an der Umfrage beteiligten Gruppen waren fünf schon zu Beginn voll belegt, bei vier Gruppen gab es noch freie Plätze.

Die Belegungsquote bei diesen Gruppen lag jedoch auch bereit bei 85% bis 90%. In diesen Fällen wurden die freien Einheiten vom Rest der Gruppe jeweils so lange mitfinanziert, bis die Gruppen aufgefüllt waren. In der Nutzungsphase gab es bei insgesamt 165 Einheiten über alle neun Gruppen nur drei Austritte aus den Baugruppen, eine Quote von unter 2%.

Diese Werte lassen darauf schließen, dass es sich bei Baugruppenprojekten in der Regel um stabile Gemeinschaften handelt und dies auch über die initiale Bau- und Einzugsphase hinweg.

Im Gegensatz zu klassischen Bauträgerprojekten gab es zumindest bei diesen Beteiligten mit Baubeginn kein wirkliches Vermarktungsrisiko mehr da maximal 1 von 7 oder 2 von 18 Wohn-einheiten überhaupt verfügbar waren.

Alle Projekte haben Regelungen für eine mögliche Wohnungsübertragung getroffen, sei es durch ein Vorkaufsrecht oder Mitsprache. Die übertragenen Wohneinheiten wurden jedoch zum Marktpreis verkauft, so dass sich aus diesen Regelungen zumindest nicht direkt eine Einschränkung der Wertigkeit der Wohnung ableiten lässt.

Insgesamt lässt sich aus diesen Werten kein erhöhtes Risiko ableiten, vielmehr zeigt es, dass Baugruppenprojekte aufgrund des frühen Zusammenschlusses von Gleichgesinnten eine stabile Projektgrundlage bilden können.

Fragen zur „Finanzierung“

Die Fragen dieses Abschnittes befassen sich mit der Projektfinanzierung der Baugruppenprojekte vor dem Hintergrund der eigenen Erfahrungen.

Wurden Darlehen benötigt?

Gab es externe Beratung?

Wurden mehrere Banken angefragt?

Wurden mehrere Angebote erhalten?

Mit welcher/n Bank/en wurde die Bauphase finanziert?

Finanzierung Teil 1					
	Darlehn	Beratung extern	bei mehreren Banken... angefragt	Angebote	finanziert bei
1	ja	ja	ja	ja	individuell
2	ja	ja	ja	1	Sparkasse Dortmund
3	ja	ja	ja	1	Sparkasse Dortmund
4	ja	ja	ja	ja	Sparkasse Dortmund
5	ja	ja	ja	ja	Umweltbank
6	ja	ja	ja	1	Volksbank Düsseldorf-Neuss
7	ja	ja	ja	2	Umweltbank
8	ja	ja	ja	ja	SSK Düsseldorf
9	ja	ja	ja	ja	Umweltbank

Tabelle 3: Beantwortung der Fragen zur Finanzierung, Teil 1

Alle an der Umfrage beteiligten Baugruppen benötigten Darlehen zur Finanzierung ihrer Projekte. Alle Gruppen haben hier auf eine externe Beratung zurückgegriffen, sei es durch Finanzberater und/oder die externe Projektsteuerung. Alle Gruppen haben verschiedene Banken angefragt und auch teilweise alternative Angebote erhalten.

Wurde die Bauphase getrennt von der späteren Nutzungsphase finanziert oder als eine gemeinsame Finanzierung (Bedeutet, gab es ein separates Darlehen für die Bauphase und ein späteres für die Nutzung, oder wurde aus dem Immobiliendarlehen bereits die Bauphase finanziert)?

Finanzieren die Baugruppenmitglieder ihre Wohnung alle durch Darlehen bei der gleichen Bank?

Waren/sind unterschiedlich lange Laufzeiten für die Finanzierung pro Partei möglich?

Gab/gibt es bei der Finanzierung baugruppenspezifische Solidarelemente (z.B.: Solidarkapital, gemeinsamer Zinssatz, einkommensabhängige Regelungen, etc.)?

Wurden öffentlich geförderte Darlehen in Anspruch genommen, z.B. KfW Darlehen für energieeffizientes Bauen?

Finanzierung Teil 2					
	separate Baufinanzierung	gleiche Bank	Laufzeitlänge variabel	Solidarelemente	geförderte Bausteine
1	nein	nein	ja	nein	nein
2	ja durch BauGBR	ja	ja	nein	ja
3	ja durch BauGBR	nein	ja	nein	ja
4	ja durch BauGBR	ja	ja	nein	ja
5	nein	ja	ja	*1	ja
6	nein	ja	ja	*2	ja
7	nein	ja	ja	*3	ja
8	nein	ja	ja	nein	ja
9	nein	ja	-	nein	ja

*1 Finanzierung Gemeinschaftsflächen pro Kopf statt nach m²

*2 Solidarkapital, gemeinsamer Zinssatz, doppelter Finanzierungsmantel

*3 Solidarkapital

Tabelle 4: Beantwortung der Fragen zur Finanzierung, Teil 2

Für die Mitglieder aller an der Umfrage beteiligten Gruppen war es möglich individuell unterschiedliche Laufzeitlängen für Ihre Finanzierung zu vereinbaren. Bis auf eine Gruppe wurden von den weiteren Befragten geförderte Bausteine (meist KfW-Programme) mit in die Finanzierung aufgenommen.

Bei 6 von 9 Gruppen wurde die gemeinsame Bauphase bereits durch die Endfinanzierungen der Gruppenmitglieder abgedeckt. Bei 3 von 9 Gruppen wurde die Bauphase separat finanziert. In den meisten (7 von 9) Fällen war die Endfinanzierung aller Gruppenmitglieder bei der gleichen Bank.

In drei von neun Gruppen kamen Solidarelemente in der Finanzierung des Projektes zum Tragen. In einem Fall wurden die Kosten für die Gemeinschaftsflächen pro Kopf umgelegt, statt wie sonst üblich nach Quadratmetern.

In einer zweiten Gruppe wurde Solidarkapital eingesetzt, sprich Gruppenmitglieder haben sich intern Kapital geliehen um entweder die erforderliche Eigenkapitalquote zu erreichen, oder um günstigere Zinskonditionen zu erreichen. In einer dritten Gruppe gab es gleich mehrere Solidarelemente, so wurde neben dem Einsatz von Solidarkapital auch ein gemeinsamer Zinssatz vereinbart und es kam ein sogenannter doppelter Finanzierungsmantel zum Tragen.

Der doppelte Finanzierungsmantel ist eine Art Kontokorrentkredit für die Realisierungs-GbR. Diese zusätzliche Sicherheit erlaubt die Einhaltung von Fristen für vereinbarte Skonti, auch wenn noch nicht alle Mitglieder ihren nächsten Anteil auf das Gruppenkonto überwiesen haben. Darüber hinaus kann der doppelte Finanzierungsmantel auch als Absicherung für weitere Risiken genutzt werden, wie zum Beispiel im Falle einer noch nicht vollzähligen Gruppe, bei plötzlichem Ausfall eines Gruppenmitgliedes oder unerwarteten anfallenden Kosten. Gerade bei größeren Gruppen kann ein solches Instrument durchaus möglichen Projektunterbrechungen vorbeugen. Zu erwähnen ist jedoch, dass der Doppelte Finanzierungsmantel ggf. zusätzliche Kosten auf Seiten der Finanzvermittler und Gebühren auf Seiten der Bank verursachen kann, die gegen die zusätzliche Sicherheit abzuwägen sind.

Fragen zu „Gemeinschaftsflächen“

In den gemeinschaftlich genutzten Flächen setzt sich die Philosophie des gemeinschaftlichen Wohnens in gebaute Realität um. Gerade in diesen Flächen unterscheidet sich das Haus einer Baugruppe von regulären Wohngebäuden. Die Fragen sollen die Größe dieser Flächen beleuchten und inwieweit diese Flächen im Finanzierungskonzept gesondert berücksichtigt wurden.

Sind gemeinsame Nutzungen (Gemeinschaftsraum, Gästezimmer, etc.) ein Teil des Projektes gewesen? Wenn ja wie groß?

Wenn ja, wurden die Gemeinschaftsflächen im Finanzierungskonzept gesondert berücksichtigt?

Wird für die Nutzung ein Entgelt erhoben? War dies bereits Teil des ursprünglichen Finanzierungsplanes?

Wie wurden die Gemeinschaftsflächen formal ausgewiesen? Als separate Nutzungseinheiten?

Sind die Gemeinschaftsflächen noch in Nutzung, oder wurden diese mittlerweile verkauft/vermietet?

	realisiert	Größe	Gemeinschaftsflächen			
			gesondert berücksichtigt	Nutzungsentgelt	separate Nutzungseinheiten	in Nutzung
1	ja	200m ²	nein	nein	nein	ja
2	ja	200m ²	nein	nein	nein	ja
3	ja	40m ²	nein	ja	nein	ja
4	nein	nur Garten	nein	nein	nein	-
5	ja	42m ²	ja	nein	nein	-
6	ja	200m ²	nein	ja	ja	-
7	ja	50m ²	nein	nein	nein	-
8	ja	120m ²	nein	nein	ja	ja
9	ja	80m ²	nein	nein	ja	ja

Tabelle 5: Beantwortung der Fragen zu den Gemeinschaftsflächen

Alle bis auf eine der befragten Baugruppen haben Gemeinschaftsflächen realisiert. Hierbei handelt es sich in der Regel um die gemeinsame Nutzung des Gartens, einen Gemeinschaftsraum oder um ein Gästezimmer /Gästeapartment. In einigen Fällen wurden auch ein gemeinsamer Waschraum oder eine Werkstatt realisiert. In der Regel wurden die Gemeinschaftsflächen bei der Finanzierung nicht gesondert berücksichtigt und auch nicht als separate Nutzungseinheiten (im Sinne der Abgeschlossenheitsbescheinigung) ausgewiesen. Die Kosten für die Errichtung der Gemeinschaftsflächen wurden, analog zu den Kosten für sonstige allgemeine Verkehrsflächen, anteilig auf die Errichtungskosten der Wohnungen mit umgelegt.

Gemeinschaftsflächen			
	Anzahl Parteien	Größe	Größe / Partei
1	22	200 m ²	9,1 m ²
2	20	200 m ²	10,0 m ²
3	18	40 m ²	2,2 m ²
4	7	0 m ²	0,0 m ²
5	12	42 m ²	3,5 m ²
6	30	200 m ²	6,7 m ²
7	13	50 m ²	3,8 m ²
8	27	120 m ²	4,4 m ²
9	16	80 m ²	5,0 m ²

Tabelle 6: Auswertung der Größen der Gemeinschaftsflächen

Die Größe der Gemeinschaftsflächen im Haus reicht bei den befragten Gruppen von 40m² bis 200m², die Größe pro Partei liegt hier zwischen 0,0m² und 10,0 m². Der rechnerische Mittelwert über alle neun Gruppen liegt bei 5,0 m² pro Partei.

Begriffsklärung Arten der Immobilienfinanzierung

Bei der Finanzierung eines Baugruppenprojektes geht es den späteren Eigentümern in der Regel bereits zu Projektbeginn auch um die langfristigen Konditionen der Finanzierung, sprich um mehrjährige Darlehen, vergleichbar mit den Finanzierungen beim Wohnungs- oder Hauskauf. Die Umfrage unter den Baugruppen hat gezeigt, dass in der Regel das Projekt über nur eine Bank finanziert wurde. Die Höhe der Finanzierung ist damit bei größeren Baugruppen durchaus vergleichbar mit den Volumen einer gewerblichen Immobilienfinanzierung. Da es sich um eine noch zu errichtenden Immobilie handelt, gilt es für die Banken auch Elemente der Bauträgerfinanzierung zu berücksichtigen.

Diese drei Arten der Immobilienfinanzierung werden im folgenden Abschnitt kurz skizziert:

Private Immobilienfinanzierung

Als private Immobilienfinanzierung bezeichnet man die Finanzierung von überwiegend vom Eigentümer für Wohnzwecke genutzten Immobilien wie das Einfamilienhaus oder die Eigentumswohnung. Unterschieden wird hier zwischen der Eigennutzerfinanzierung (Finanzierender bewohnt die Immobilie selbst) und der Kapitalanlegerfinanzierung (Finanzierender vermietet die Immobilie). Für den Kauf der Immobilie ist in der Regel ein Anteil an Eigenkapital erforderlich. Die Differenz zum Kaufpreis wird in der Regel mit Fremdkapital in Form von Darlehen von Kreditinstituten finanziert. Dabei können auch staatliche Förderungen wie Wohnriester oder Programme der KfW-Bank in Anspruch genommen werden.

Im Gegensatz zur gewerblichen Immobilienfinanzierung ist der Markt für private Immobilienfinanzierungen fast ausschließlich auf den Bau oder den Kauf einer Wohnimmobilie beschränkt.

Die private Immobilienfinanzierung gilt aus Sicht des Kreditgebers als eines der Kreditgeschäfte mit den geringsten Forderungsausfallrisiken, da die Darlehen über eine Grundsschuld oder Hypothek abgesichert sind.¹⁷

Die Höhe des Zinses für eine solche Immobilienfinanzierung wird auf Grundlage mehrerer Kriterien errechnet. Diese sind unter anderem:

- Ob es sich um den Kauf oder den Bau einer Immobilie handelt
- Verhältnis zwischen Darlehnsbetrag und Beleihungswert des Objektes
- Persönliches Scoring / Rating des Darlehnsnehmers
- Laufzeit des Darlehns
- Ggf. Art der Tilgung

In der Regel handelt es sich hierbei um langfristige Darlehen mit einem festen Zeitraum von 10, 15 oder 20 Jahren. Den Zins- und Tilgungszahlungen als Kosten stehen bei Selbstnutzung die entfallene Miete bzw. bei Vermietung die Mieteinnahmen gegenüber.

Gewerbliche Immobilienfinanzierung

Die gewerbliche Immobilienfinanzierung umfasst ein deutlich breiteres Spektrum an Märkten und Produkten. Neben der Wohnimmobilienfinanzierung als Teilmarkt der gewerblichen Immobilienfinanzierung gibt es auch Märkte für die Finanzierung von Handelsimmobilien, Büro-/Verwaltungsgebäuden, Immobilien der Logistik oder öffentliche Immobilien, gewerblich genutzte Immobilien oder aus diesen Bausteinen gemischt genutzte Immobilien. In der Regel ist die Drittverwendungsfähigkeit einer solchen Immobilie Voraussetzung für eine Finanzierung.

¹⁷ <https://de.wikipedia.org/wiki/Immobilienfinanzierung>

Unterschieden wird zudem der Neubau von Immobilien (Developmentfinanzierung), der Kauf von Bestands-immobilien und der Kauf von Gesellschaften, die Immobilien oder Immobilienportfolios halten („asset deal“ / Portfoliofinanzierung).

Ein weiteres Kriterium bei der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist die angestrebte Dauer der Nutzung, beziehungsweise daraus resultierend die Laufzeit der Finanzierung. Bei Neubauprojekten ist zu unterscheiden, ob später eine Bestandshaltung (langfristige Finanzierung) oder der Verkauf (kurzfristige Finanzierung) angestrebt ist. Im Bereich des für den Verkauf bestimmten gewerblichen Wohnungsbaus spricht man hier auch von einer Bauträgerfinanzierung.¹⁸

Bauträgerfinanzierung

Bauträger handeln in der Regel mit der finanzierenden Bank eine Art Kontokorrentrahmen aus, der mit den laut Bauträgerverordnung vereinbarten Abschlagszahlungen der Käufer nach Baufortschritt wieder ausgeglichen wird. Zunächst werden also die Kosten für das Grundstück, den Bau oder die Sanierung sowie die Zinsen für die Bauzeit vorfinanziert. Verkauft der Bauträger schließlich die Immobilie im Ganzen oder in Teilen, kann der Erlös gegengerechnet werden. Die Gewinnmarge ist daher nicht nur von den Bau- und Planungskosten abhängig, sondern auch vom Bau- und Vermarktungszeitraum und den daraus resultierenden Zinszahlungen.

Mögliche Projekte werden daher von den Banken auf mehrere Kriterien hin genau überprüft:

- Technisches Risiko in der Umsetzung (Baugrund, Baukostensteigerung, etc.)

¹⁸ <https://de.wikipedia.org/wiki/Immobilienfinanzierung>

- Verkaufsrisiko (Lage, Nachfrage, Preisgestaltung)
- Terminrisiko (Verschiebung der Fertigstellung und/oder Verkauf)

Die Makler- und Bauträgerverordnung schreibt exakt vor, wie die Abwicklung von Finanzierung und Kaufpreiszahlung durch den Kunden des Bauträgers zu erfolgen hat.

Bis zur Bezahlung der letzten Rate bleibt der Bauträger im Grundbuch noch als Eigentümer eingetragen, erst danach kann eine Umschreibung beantragt werden. Daher werden die eingegangenen Abschlagszahlungen mit einer Freistellungserklärung gesichert, sodass auch für den Fall einer Insolvenz des Bauträgers klare Regularien zur Verwertung gelten. Die Abschlagszahlungen nach Baufortschritt sind in §3 Abs. 2 der Makler- und Bauträgerverordnung wie folgt geregelt:

- nach Beginn der Erdarbeiten 30 Prozent
- nach Fertigstellung des Rohbaus 28 Prozent
- nach Herstellung der Dachfläche und -rinne sowie der Roh-Installation (Heizung und Sanitär) 9,8 Prozent
- nach Einbau der Fenster sowie Roh-Installation (Elektro) 9,1 Prozent
- nach Innenputz ohne Estrich 9,1 Prozent
- nach Bezugsfertigkeit und Abschluss der Fassadenarbeiten 10,5 Prozent
- nach Fertigstellung einschließlich der Außenarbeiten 3,5 Prozent ¹⁹

Eine Bauträgerfinanzierung deckt daher nur in Ausnahmen die gesamten Baukosten ab. Das Volumen orientiert sich vielmehr stark an den Kosten der zu finanzierenden Bauabschnitten und an der Höhe der möglichen Abschlagszahlungen.

¹⁹ Makler- und Bauträgerverordnung

Interviews mit Bankenvertretern

Im diesem Teil der Studie wurden insgesamt 8 Banken bezüglich einer Interviewanfrage angesprochen, dabei handelte es sich um die Banken, die wir als Baugruppe Clouth#9 initial angefragt hatten. Für ein Interview zur Verfügung standen die Umweltbank aus Nürnberg, sowie die Volksbank Neuss-Düsseldorf, bei denen ich mich an dieser Stelle herzlich für die offene Beantwortung meiner Fragen bedanken möchte.

Den Gesprächspartnern wurde vorab ein Fragebogen zugesandt. Dieser wurde dann in einem ca. 30-minütigen Gespräch gemeinsam besprochen. Die Ergebnisse wurden von mir protokolliert und zusammengefasst. Die Antworten wurden dann den Gesprächspartnern übersandt und von diesen freigegeben.

Interview mit Herrn Veken, Volksbank Düsseldorf Neuss eG

Am: 21.12.2016

Hat ihr Bankhaus bereits Erfahrungen mit der Finanzierung von Baugruppenprojekten?

Das Thema Baugruppenprojekte ist für uns ein relativ neues Thema, wir haben bisher ein Baugruppenprojekt finanziert.

Wie würden Sie, in Ihren Worten eine Baugruppe definieren?

Formal lässt sich eine Baugruppe schwer definieren. Baugruppen treten in verschiedenen Rechtsformen auf, sei es als GbR, Genossenschaft, GmbH oder andere Rechtsform. Ein Baugruppenprojekt kann nur dann erfolgreich zum Abschluss gebracht werden, wenn alle Endfinanzierer auch zusammenspielen.

Wie unterscheidet sich aus Ihrer Sicht die Finanzierung eines Baugruppenprojektes von der Finanzierung einer privaten Immobilienfinanzierung (z.B. Kauf oder Bau eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung)?

Die mögliche Einflussnahme auf das Projekt und damit auch auf die Kosten ist höher als bei dem Kauf einer neuen Eigentumswohnung über einen Bauträger. Hier ist die Einflussnahme in der Regel nur noch auf den Wohnungszuschnitt im Trockenbau und Ausstattungselemente beispielsweise im Bad beschränkt. Das Gesamtkonzept muss passen und Mitglieder müssen an einem Strang ziehen.

Gegebenenfalls könnte in Bezug auf die Anforderungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie eine Finanzierung schwierig werden, wenn nicht bereits ausreichend Parteien vorhanden sind und es noch eine zu hohe Zahl freier Wohneinheiten gibt.

Ein weiterer zu klärender Aspekt ist die Frage der gesamtschuldnerischen Haftung, die in der Regel eine einzelne Partei überfordern würde.

Welche Auswirkungen haben diese möglichen Unterschiede auf die Kalkulation eines Finanzierungsangebotes durch Ihr Bankhaus?

Hier gilt es das Eigenkapital, die Bonität und die Kapitaldienstfähigkeit aller Parteien zu überprüfen. Gegebenenfalls sind Gutachten erforderlich um das Projekt richtig einschätzen zu können. Die Wohnungen müssen auch weitestgehend frei verkäuflich sein.

Die erforderliche Zustimmung des Verwalters oder Vorrang für junge Familien wären beispielsweise Regelungen, die wir als Bank mittragen würden.

Welche Gründe gibt es, die aus Ihrer Sicht für die Finanzierung eines Baugruppenprojektes sprechen?

Für die Baugruppen auf jeden Fall das Einsparen der Bauträgermarge.

Welche Gründe gibt es, die aus Ihrer Sicht gegen die Finanzierung eines Baugruppenprojektes sprechen?

Die Wertigkeit der Immobilie muss nachgewiesen werden. Die Haftungsfrage während der Bauphase muss gefasst werden. Das Einzelrisiko ist einfach bewertbar, gegebenenfalls ist es schwieriger diese zu akkumulieren. Daher ist es bei Baugruppenprojekten schwieriger, die richtige Risikoeinschätzung zu treffen, gerade vor dem Hintergrund der geringen Erfahrungshistorie.

Die Finanzierung einer Baugruppe hat auch eine andere Dimension als die Einzelfinanzierung einer Wohnung oder eigenes Einfamilienhauses. Schwierig wird es auch dann, wenn die Basis für eine Drittverwertung nicht gegeben ist.

Wir sehen das Thema Baugruppen auch eher regional begrenzt auf die Ballungsgebiete, hier kann es ein Beitrag zur kommunalen Wohnraumförderung sein.

Im Falle der Baugruppen auf dem Clouth-Gelände war die Komplexität doch sehr hoch, da sich je vier Baugruppen auch noch eine Tiefgarage teilen. Die daraus resultierenden Wechselwirkungen wurden von uns als zu hoch eingestuft.

Wie unterscheidet sich aus Ihrer Sicht die Finanzierung eines Baugruppenprojektes von der Finanzierung einer gewerblichen Immobilienfinanzierung (z.B. Bauträgerfinanzierung)?

Bei Bauträgerfinanzierungen schauen wir uns den potentiellen Partner genau an. Kennen wir den? Wie ist seine Vermarktungsquote gewesen in der Vergangenheit? Wie viel Eigenkapital soll für das Projekt eingesetzt werden? Wie schätzen wir die Vermarktungschancen für das Projekt ein?

Welche Auswirkungen haben diese möglichen Unterschiede auf die Kalkulation eines Finanzierungsangebotes durch Ihr Bankhaus?

Im Falle einer Baugruppenfinanzierung sehen wir ein gewisses Klumpenrisiko, da hier die Bauträgerfinanzierung und die Endfinanzierung zusammengefasst werden. In der Regel versuchen wir diese Konstellation zu vermeiden.

Hat die in 2016 aktualisierte Gesetzgebung zur Umsetzung der Wohnimmobilien-kreditrichtlinie aus Ihrer Sicht besondere Auswirkungen auf die Finanzierung von Baugruppenprojekten (z.B. Mehrgenerationenwohnen)?

-

Welche weiteren, bisher nicht genannten Aspekte spielen aus Ihrer Sicht in der Bewertung eines Baugruppenprojektes eine wesentliche Rolle?

Bei Baugruppenprojekten gilt es alle Parteien zu begutachten. Vielleicht passen die Rahmenbedingungen für die ersten 10, jedoch nicht für die 11. Partei.

Wir schauen uns auch die handelnden Personen genauer an, die Gruppensprecher, sowie die Projektsteuerer und Architekten.

Interview mit Herrn Jessen, Umweltbank Nürnberg

Am: 29.12.2016

Hat ihr Bankhaus bereits Erfahrungen mit der Finanzierung von Baugruppenprojekten?

Die Umweltbank hat seit 1997 knapp 200 Baugruppenprojekte mit insgesamt ca. 3.000 Wohneinheiten finanziert. Die Baugruppenprojekte bilden ca 70-80% des Gesamtgeschäftes der Umweltbank ab.

Wie würden Sie, in Ihren Worten eine Baugruppe definieren?

Eine Baugruppe zeichnet sich für uns dadurch aus, dass Sie frei bestimmt bauen kann, sprich ohne Bauträger oder Generalunternehmer. Wir machen hier keine Einschränkungen in der Rechtsform der Baugruppen.

Wie unterscheidet sich aus Ihrer Sicht die Finanzierung eines Baugruppenprojektes von der Finanzierung einer privaten Immobilienfinanzierung (z.B. Kauf oder Bau eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung)?

Bei einem Kauf einer fertigen Immobilie trägt in der Regel der Investor das Baukostenrisiko, dieses ist in der Regel bereits in den Kaufpreis eingerechnet. Bei einer durch eine Baugruppe realisierten Immobilie lässt sich das Baukostenrisiko nicht entfernen, es verbleibt bei der Gruppe.

Jedoch verbleibt auch bei Bauträgermodellen ein Restrisiko. Sollte der Bauträger oder Investor insolvent gehen oder der Verkauf weiterer Einheiten verläuft nicht schnell genug, kann es zu längeren Bauzeiten kommen oder zum Verlust von bereits geleisteten Anzahlungen.

Die Baugruppenszene hat sich jedoch in den letzten Jahren professionalisiert.

Die meisten Gruppen werden von Projektsteuerern, Mediatoren, Sachverständigen oder anderen Beratern begleitet. Diese helfen, mögliche Diskussionen einzudämmen und ein Ausschwenken zu vermeiden.

Welche Auswirkungen haben diese möglichen Unterschiede auf die Kalkulation eines Finanzierungsangebotes durch Ihr Bankhaus?

Die Bauform des Einfamilienhauses ist stark standardisiert, die Finanzierung hierfür ist ein Stangenprodukt. Bei Baugruppenprojekten hingegen ist kein Projekt wie das andere. Zahlreiche Projekte sind zum Beispiel ergänzt um einen Gemeinschaftsraum, ein Café oder eine Gewerbeeinheit. Die Finanzierung muss daher genau auf das jeweilige Projekt abgestellt werden. Die Projektbeteiligten und der Projektablauf muss verstanden werden, dazu gehört unter anderem das Durcharbeiten der Planungsunterlagen, der Baubeschreibung, des Zeitplanes oder die Berücksichtigung des Genehmigungsprozesses. Dies ist für den Kunden am Ende nicht automatisch teurer, bindet jedoch mehr Kapazitäten in der Bank. Bei der Finanzierung sind teilweise ergänzende Zwischenfinanzierungen oder Bürgschaften zu berücksichtigen.

Welche Gründe gibt es, die aus Ihrer Sicht für die Finanzierung eines Baugruppenprojektes sprechen?

Baugruppenprojekte sind für uns spannende Projekte, die wir gerne unterstützen.

Es entstehen oftmals Projekte mit architektonischen Besonderheiten, die damit ein Viertel beleben, zum Beispiel durch die Gemeinschaftseinrichtungen oder das Café.

Im Vordergrund stehen für uns auch die Gruppenaspekte und die sozialen Aspekte, so haben manche Projekte einen besonderen Schwerpunkt auf barrierefreiem Bauen oder sind inklusionsoffen angelegt.

Welche Gründe gibt es, die aus Ihrer Sicht gegen die Finanzierung eines Baugruppenprojektes sprechen?

Gegen eine Finanzierung sprechen für uns (mögliche) Interessenskonflikte in der Gruppe. Beispielsweise ist der planende Architekt selbst Mitglied in der Gruppe und nimmt einen hohen Einfluss auf den Prozess. Möglicherweise passen auch manche soziale Komponenten nicht, oder das Projekt weist einen aus unserer Sicht nicht ausreichend ökologischen Standard auf.

Wie unterscheidet sich aus Ihrer Sicht die Finanzierung eines Baugruppenprojektes von der Finanzierung einer gewerblichen Immobilienfinanzierung (z.B. Bauträgerfinanzierung)?

Bauträgerfinanzierungen sind nicht das Geschäft der Umweltbank. Unserer Einschätzung nach finanzieren diese in der Regel eher über ihre Hausbanken.

Welche Auswirkungen haben diese möglichen Unterschiede auf die Kalkulation eines Finanzierungsangebotes durch Ihr Bankhaus?

-

Hat die in 2016 aktualisierte Gesetzgebung zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie aus Ihrer Sicht besondere Auswirkungen auf die Finanzierung von Baugruppenprojekten (z.B. Mehrgenerationenwohnen)?

Wir sehen hier keine entscheidenden Auswirkungen. Wir haben intern bereits vergebene Finanzierungen nach den neuen Richtlinien durchgespielt und sind zu dem Ergebnis gekommen, dass diese auch nach den neuen Richtlinien hätten vergeben werden können.

Auch in der Vergangenheit haben wir konservativ gerechnet, so war ein Eigenkapitalanteil von mindestens 20% Voraussetzung für eine Finanzierung der Gruppe. Bei finanz- oder eigenkapitalschwachen Mitgliedern beraten wir auch bezüglich möglicher Zuschüsse.

Einige Landesbanken und Kommunen bieten hier Fördermöglichkeiten, dabei ist jedoch die aktive Mitarbeit der Mitglieder erforderlich.

Welche weiteren, bisher nicht genannten Aspekte spielen aus Ihrer Sicht in der Bewertung eines Baugruppenprojektes eine wesentliche Rolle?

Wir führen im Vorfeld einer Finanzierung Gespräche mit den Sprechern der Gruppe, den Architekten und den Projektsteuerern. Hierbei achten wir darauf, dass die Projekte mit gesundem Menschenverstand angegangen werden. Wir wollen keine „eierlegende Wollmilchsau“ als Projekt, das alle möglichen Themen aufgreift und von allem ein bisschen will oder sich ständig nach dem Wind ausrichtet.

Jedes Projekt sollte von einem Kernpunkt aus starten und die Gruppe sollte für sich klar wissen, was sie will und auch was sie zu leisten vermag. Wichtig ist auch, dass ein Projekt nicht am Markt vorbei geplant wird.

Auswertung der Telefoninterviews

Die Umweltbank aus Nürnberg ist neben der GLS-Bank, eine der wenigen Banken, die sich auf das Thema Baugruppen spezialisiert haben. Im Gegensatz dazu ist die Auseinandersetzung mit einem Baugruppenprojekt für die Volksbank Neuss-Düsseldorf ein relativ neues Thema gewesen. Beide Interviewpartner geben an, dass der Kauf einer Wohnung über einen Bauträger von der Bank als ein geringeres Risiko eingestuft wird, als die Realisierung einer Wohnung in einer Baugruppe.

Die auf die Baugruppe übergehenden Baurisiken, die sonst in der Marge des Bauträgers mit eingepreist sind (Jessen) beziehungsweise die potentiell größere Einflussnahme auf das Projekt und damit die Kosten (Veken) werden hier als wesentliche Faktoren benannt.

Beide Gesprächspartner geben an, dass die Finanzierung eines Baugruppenprojektes für die Banken kein Standardprodukt darstellt.

Die Prüfung der spezifischen Gegebenheiten eines jeden Projektes sind daher zwingende Voraussetzung für die Banken, hierfür ist im Projektverlauf ausreichend Zeit einzuplanen.

Aus Sicht der Banken gilt es drei Faktoren zu beleuchten. Sind die Kosten plausibel bestimmt und liegen sie in einem marktüblichen Bereich? Ist ausreichend Eigenkapital vorhanden und können alle Gruppenmitglieder ihre Kapitalmarktfähigkeit nachweisen? Zuletzt gilt es für die Banken das Projektrisiko zu bestimmen. Gibt es ausreichend Nachfrage, sollten noch Mitglieder fehlen, beziehungsweise im Falle eines Austritts in der Bauphase. Ist in der späteren Nutzungsphase die Drittverwertung ausreichend gegeben, sprich lässt sich die Wohnung auf dem freien Wohnungsmarkt zu angemessenen Konditionen anbieten. Gibt es Regeln oder Interessen von Seiten der Baugruppe, die den Verkauf der Wohnung beeinträchtigen könnten (Beispielsweise nur an Katzenliebhaber zu verkaufen)?

Zur Einschätzung des Projektrisikos gehört auch, ein Gefühl für die jeweilige Gruppe an Menschen zu bekommen, die ja hinter dem Projekt steht. Gibt es Anzeichen, die auf mögliche spätere Konflikte schließen lassen? Hat die Gruppe eine Strategie zur Lösungsfindung? Wie ist die Aufgabenaufteilung innerhalb der Gruppe? Von welchen externen Partnern wird die Gruppe begleitet? Hier gilt es Strukturen nachzuweisen, die die Interessen aller Mitglieder berücksichtigen und eine unangemessene Einflussnahme einzelner verhindern.

Alternative Finanzierungen

Der überwiegende Teil des Wohnungsneubaus wird entweder als Einfamilienhaus realisiert, oder von darauf spezialisierten Akteuren des Immobilienmarktes (Wohnungsbaugesellschaften / Investoren / Genossenschaften). So gesehen, kann man Baugruppenprojekte als alternative Form der Immobilienprojektentwicklung begreifen. Der Gedanke ist daher relativ naheliegend, ob nicht eine alternative Finanzierung sozusagen ein „natürlicher Partner“ eines Baugruppenprojektes sein könnte.

Üblicherweise werden Kredite und Hypothekendarlehen durch Banken vergeben, die Alternative hierzu wäre eine Finanzierung, die ohne Banken auskommt. Abgesehen von privaten Darlehen, die gegebenenfalls auch aus anderem Grund (z.B. Verwandtschaft) vergeben wurden, gab es bis vor wenigen Jahren keine wirkliche Alternative. Erst das Internet hat nun Alternativen geschaffen, die als Schwarmfinanzierung oder im englischen als Crowdfunding bekannt geworden sind. Gemeint ist hiermit, dass sich durch das Internet eine Vielzahl an Nutzern zu einer Gruppe (crowd) zusammenschließen und diese Gruppe dann die Finanzierung (funding) stellt. Neben Spendenprojekten, die nicht auf einer Gegenleistung basieren, gibt es verschiedene Crowdfunding-Formen, die man unterscheiden kann:

Crowdfunding

Beim klassischen Crowdfunding investieren die Geldgeber in ein Projekt und erhalten meist ein Produkt oder eine Dienstleistung als Gegenleistung für ihre finanzielle Unterstützung – das kann zum Beispiel ein Exemplar des finanzierten Produktes sein (Buch, etc.). Die über Crowdfunding generierten Gelder sind zweckgebunden für das Projekt zu verwenden.²⁰

²⁰ <http://www.crowdfunding.de/plattformen/#klassisch>

Da Baugruppen keine Produkte oder Dienstleistungen entwickeln, lässt sich das klassische Crowdfunding kaum auf die Finanzierung einer Baugruppe übertragen.

Crowdinvesting

Aus dem Crowdfunding hat sich auch eine neue Form der Geldanlage entwickelt, das Crowdinvesting.

Hier werden die Geldgeber Anteilseigner des jeweiligen Projektes bzw. der Gesellschaft, die sie finanzieren, oft in Form einer stillen Beteiligung, von Genussrechten oder eines partiarischen Darlehens. Alternativ kann es zum Beispiel auch Beteiligungen an zukünftigen Überschüssen geben. Erweist sich die Geschäftsidee als Erfolg, können die Investoren mit einem finanziellen Gewinn rechnen.

Nicht zu unterschätzen sind dabei aber auch die Risiken. Stellt sich bei dem Projekt kein finanzieller Erfolg ein oder es kommt sogar zu einem Scheitern, dann ist das investierte Geld verloren. Ein Anspruch auf Rückzahlung besteht nicht.²¹

Da Baugruppen nicht gewinnorientiert ausgerichtet sind, kann auch das Crowdinvesting nicht als alternative Finanzierungsform in Betracht gezogen werden.

Crowdlending

Als weitere Kategorie hat sich das Crowdlending entwickelt, eine darlehensartige Crowdfinanzierung. Die Gelder werden vom Initiator des Crowdlending-Projektes unter festgelegten Bedingungen an die Geldgeber zurückgezahlt. Dabei kann eine Verzinsung des Kapitals vereinbart werden.

²¹ <http://www.crowdfunding.de/plattformen/#crowdinvest>

Private Geldgeber haben so die Möglichkeit, Kredite an andere Privatpersonen (P2P: Peer-to-Peer) oder Unternehmen (P2B: Peer-to-Business) zu vergeben. Im Gegensatz zum Crowdfunding beziehungsweise Crowdfunding besteht beim Crowdlending ein Rückzahlungsanspruch für den Geldgeber. Typischerweise sind diese Darlehen zeitlich befristet und werden über Zinsen finanziert. Ausnahmen sind als Social Lending bezeichnete zinslose Privatkredite. Die Vermittlung erfolgt hier über darauf spezialisierte internetbasierte Dienstleister, die Kreditgeber und -nehmer zusammenbringen. Der Antrag für einen solchen Cloud-Kredit kann in der Regel online gestellt werden und die Dienstleister versprechen eine schnelle Prüfung. Auf dieser Grundlage der Prüfung des Antrages und der Bonität des Antragsstellers wird eine Risikoklasse ermittelt und ein entsprechender Zins errechnet. Wird der Antrag zugelassen, veröffentlichen die Dienstleister die Kreditofferte zusammen mit einer Projektbeschreibung und den entsprechenden Konditionen wie Zins und Laufzeit auf ihrer Plattform. Anleger können dann mit kleinen Beträgen in die einzelnen Kredite einsteigen. Wenn sich genügend Kreditgeber gefunden haben, die den Kredit finanzieren möchten, wird der Kredit an den Kreditnehmer ausgezahlt.

Die meisten Dienstleister unterteilen auf ihren Plattformen die Kredite in unterschiedliche Risikoklassen mit unterschiedlich hohen Zinsen. Crowdlending bietet den Kreditgebern gute Rendite-Chancen.

Eine Besonderheit des Crowdlending ist, dass der Kreditgeber weiß, wem er für welchen Grund Geld geliehen hat, beispielsweise dem Musiker, für die Reparatur seines Instrumentes, oder der Fahrschule für den Erwerb des neuen PKW. Statt das Geld auf einem Festgeldkonto zu deponieren und der Bank zu überlassen, wie diese es anlegt, kann der Anleger beim Crowdlending nachvollziehen, wohin sein Geld fließt und was damit geschieht. Dies stellt ein ganz neues Maß an Transparenz dar und erlaubt dem Anleger selbst zu entscheiden, welcher Person oder welchem Projekt er einen Kredit geben möchte.

Aufgrund der geringen Mindesteinlagesummen ist Crowdlending auch für die Breite zugänglich und ermöglicht es das Risiko auf mehrere Kredite zu streuen, denn der Kreditgeber bleibt die „Crowd“.

Crowdlending-Kredite können ausfallen, wenn die kreditnehmende Privatperson eine Privatinsolvenz bzw. das kreditnehmende Unternehmen eine Unternehmensinsolvenz anmeldet. Bei nicht ausreichender Insolvenzmasse können die Kreditgeber einen Totalausfall ihres Kredits erleiden. Der Dienstleister übernimmt in der Regel kein Ausfallrisiko für die Kredite und auch der Einlagensicherungsfonds der Banken greift nicht.²²

Es gibt bereits einige Dienstleister, die Crowdlending für Immobilienprodukte vermitteln. Zu nennen sind hier beispielsweise Exporo.de. Dieser wirbt (Stand Februar 2017) mit 39 vermittelten Projektfinanzierungen, ca. 46,5 Mio. € vermitteltem Kapital und 8,75 Mio. € erfolgreich zurückgezahltem Kapital. Eine Anlage ist bei Exporo.de ab 500 € möglich. Die Finanzierungszeiträume liegen bei bis zu 50 Monaten, für die aktuell offenen Finanzierungsprojekte wird eine jährliche Verzinsung von 5,0% - 6,0% angeboten. Die vermittelten Finanzierungen pro Projekt lagen zwischen 350.000 € und 2.500.000 €.²³

Es wird jedoch darauf hingewiesen, dass durch exporo.de lediglich eine eingeschränkte Prüfung der Immobilienprojekte sowie Projektentwickler nach bestimmten formalen Kriterien stattfindet, die keine Aussagen darüber erlaubt, ob die auf der Plattform eingestellten Informationen und Angaben zum Immobilienprojekt zutreffend sind. Die Wirtschaftlichkeit der Projektentwicklungen wird hierbei nicht geprüft, diese Einschätzung trifft der Nutzer unabhängig und eigenverantwortlich als Teil seiner Investmententscheidung.

²² <http://www.crowdfunding.de/plattformen/#crowdinvest>

²³ <https://exporo.de/>

Wird die für das Projekt erforderliche Darlehenssumme durch den Dienstleister eingesammelt, wird ein Nachrangdarlehen direkt zwischen den Nutzern und der Projektentwicklungsgesellschaft abgeschlossen.

Dies bedeutet, dass dieses Darlehen erst nach dem Fremdkapital (Bankenkrediten) bedient wird, ist bilanziell zwischen dem Fremdkapital und dem Eigenkapital des Projektträgers eingeordnet. Zur Sicherung der Darlehn erfolgt die Abwicklung der Zahlungen über einen Treuhänder. Die Auszahlung erfolgt erst nach Grundstücksankauf, Bauvorbescheid und verbindlicher Finanzierungszusage einer Bank. Das Darlehen wird nicht über eine Grundsschuld abgesichert, stattdessen wird mit dem Projektträger eine Gewinnabtretung vereinbart und gegebenenfalls weitere Bürgschaften oder Patronatserklärungen. Bei den von exporo.de vermittelten Projektfinanzierungen handelt es sich fast ausschließlich um Wohnprojekte im Geschosswohnungsbau. Schwerpunktmäßig liegen die Standorte der Projekte in Hamburg und Berlin, auch für zwei Projekte in Köln wurde die Finanzierung erfolgreich vermittelt (Raderberger Straße und Zülpicher Straße).

Beispielhafte Crowdlending-Annonce auf exporo.de für das Projekt „University Lodges“ in Berlin vom Projektentwickler „Imvest“ mit einem Finanzierungsziel von 2.500.000 über Exporo.de :

- *Neubau eines Studenten-Apartmenthauses mit einer Gesamt-mietfläche von ca. 3.107 m² verteilt auf fünf Obergeschosse.*
- *Es entstehen insgesamt 172 hochwertige Studenten-Zimmer.*
- *Die Baugenehmigung für das Projekt liegt bereits vor.*
- *Der Standort Berlin: Im Wintersemester 2016 gab es in der Studentenstadt 180.096 eingeschriebene Studenten*
- *Feste Verzinsung: 6 % p.a. (endfällig)*
- *Laufzeit: bis zum 15.12.2018 (ca. 22 Monate)²⁴*

²⁴ <https://exporo.de/projekt/university-lodges>

DIE FOLGENDE GRAFIK SOLL IHNEN DEN ZAHLUNGSFLUSS SOWIE DEN EINSATZ DER NACHRANGSICHERHEITEN NOCH EINMAL VERDEUTLICHEN:

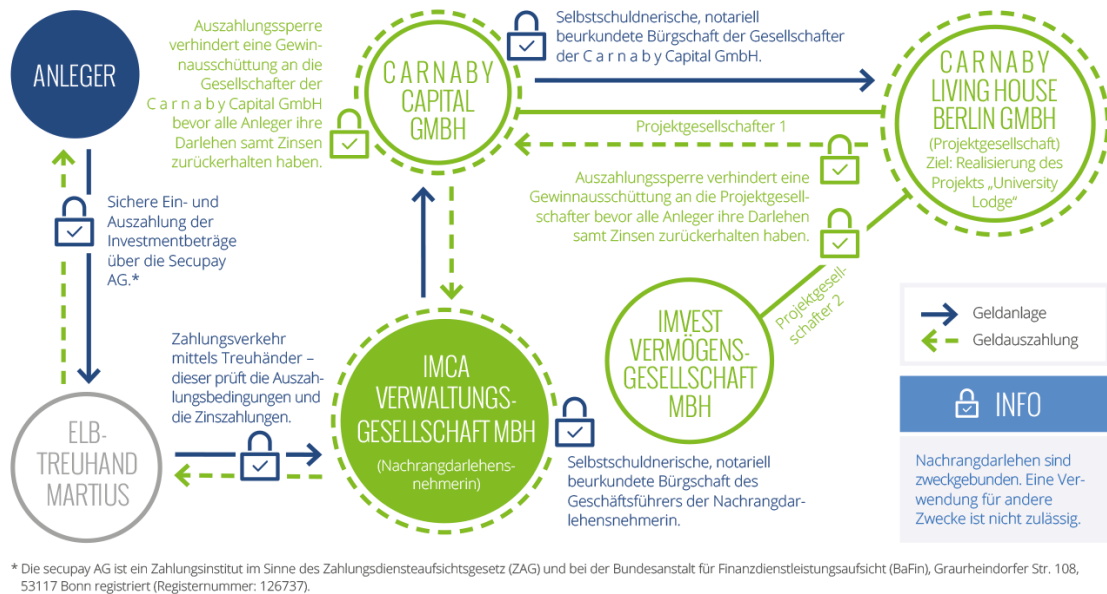


Abbildung 9: Zahlungsfluss für das Projekt „University Lodges“,
Quelle: Exporo.de

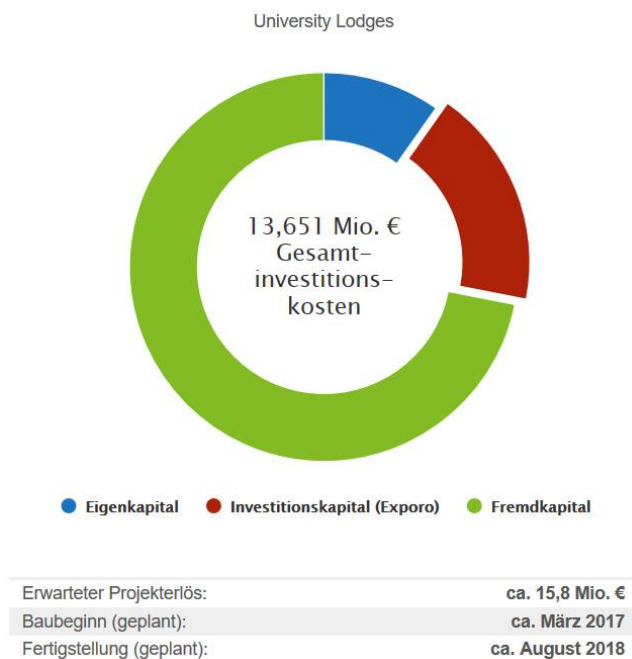


Abbildung 10: Finanzierungstruktur für das Projekt „University Lodges“,
Quelle: Exporo.de

Ein weiterer relevanter Dienstleister für crowdbasierte Immobilienfinanzierungen in Deutschland ist bergfuerst.de. Als Dienstleister bietet Bergfürst nicht nur die Vermittlung von Finanzierungen für Immobilienprojekte an, sondern hat auch zwei Unternehmensdarlehen finanziert. Für die laufenden Projekte werden auf der Seite regelmäßige Updates angeboten, so dass die Darlehensgeber sich über den aktuellen Stand der Bauarbeiten informieren können. Für die aktuellen Projekte wird auch die Gesamtanzahl der Investoren kommuniziert, diese liegt zwischen 158 und 1030 Nutzern. Zusätzlich bietet Bergfürst die Möglichkeit, die Beteiligungen am Darlehen über zu handeln. Weitere relativ neue Dienstleister in Deutschland sind reacapital.de sowie rendity.com. In Österreich gibt es noch die Anbieter [Immofunding.com](http://immofunding.com) sowie homerocket.de, die für mehrere Projekte in Wien die Finanzierung vermittelten.

Bisher werden crowdbasierte Finanzierungen für Immobilien nur als nachrangige Darlehen angeboten und in der Regel auch nur für den Zeitraum der Fertigstellung bis zur Realisierung des Projektes. Für Baugruppen sind crowdbasierte Finanzierungen daher aktuell keine Alternative zum Immobiliendarlehen durch ein Kreditinstitut. Da es bei Immobilienkrediten um Verbraucherdarlehen handelt unterliegen die Vermittlung und die Vergabe den Bestimmungen des Gesetzes zur Durchführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie²⁵. Diese setzen die Prüfung der Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers voraus, sowie bei Grundpfandrechtlich oder durch eine Reallast besicherte Darlehen die Bewertung der Immobilie durch vom Vergabeprozess unabhängige interne oder externe Gutachter. Gerade diese Prüfungsprozesse werden bisher von den Dienstleistern nicht angeboten und es ist davon auszugehen, dass hierfür deutlich größere und spezialisiertere Personalstrukturen auf Seiten der Dienstleister erforderlich sein würden.

²⁵ Siehe auch

BUNDESMINISTERIUM FÜR JUSTIZ UND VERBRAUCHERSCHUTZ: Verordnung über die Ermittlung der Beleihungswerte von Grundstücken nach §16 Abs. 1 und 2 des Pfandbriefgesetzes (Beleihungswertermittlungsverordnung – BelWertV). Berlin, 2006

Crowdbasierte Finanzierungen kämen für Baugruppen daher nur in Betracht, wenn die Projektfinanzierung des Gebäudes von der Endfinanzierung der Wohnungen nach Errichtung getrennt wird.

Fazit und Ausblick

Als Fazit für Baugruppen lässt sich festhalten, dass es gegebenenfalls einen regional unterschiedlich ausgeprägten Wettbewerb im Hinblick auf finanzierende Banken gibt. Auch die Mitglieder einer Baugruppe unterliegen den Regelungen der Wohnimmobilienkreditrichtlinie, empfohlen wird daher frühzeitig die Eckpunkte einer möglichen Finanzierung zu thematisieren und zu prüfen.

Kostenschätzung							
KG	Kostengruppen der 1./2. Ebene	Einheit	Menge	€/Einheit	Kosten	Faktor	Kosten
100	Grundstück					1,00	782.600,00 €
200	Herrichten und Erschließen					1,00	23.220,00 €
300	Baukonstruktion					1,00	1.302.500,50 €
400	Technische Anlagen					1,00	297.260,00 €
500	Außenanlagen					1,00	83.000,00 €
600	Ausstattung und Kunstwerke					1,00	5.340,00 €
700	Baunebenkosten					1,00	357.380,00 €
	Gesamtkosten						3.044.757,14 €
BKI Kostenstand: 1. Quartal 2013, inkl. Mwst., Bundesdurchschnitt für "Mehrfamilienhäuser, 6 bis 19 WE, mittlerer Standard",							
Baupreisindex Anpassung: 1. Qu. 2013 auf 2. Qu. 2014							
Entwurf/Vorentwurf, Bodengutachten, Statik, TGA-Planung, Brandschutzkonzept, Baugenehmigung, Nachbarbebauung							
In Kosten aktuell nicht enthaltene Leistungen							
externe Leistungen (z.B. Projektsteuerung, Moderation), Finanzierung und Finanzierungsberatung, Ausstattung Gemeinschaftsräume,							
individuelle Mehrkosten (Ausstattung, Abweichung Standard, Sonstiges)							
Teilbereich Außenanlagen Gemeinschaft Baufeld WA16, Planung Gemeinschaftsfreianlagen Baufeld WA 16							

Tabelle 7: Beispielhafte Kostenschätzung, Quelle: dlx.Architekten

Ein Budget für das Projekt sollte erstellt und plausibilisiert werden. Grundlage hierfür ist die DIN 276 (Kosten im Bauwesen, Teil 1: Hochbau, Teil 4: Ingenieurbau).²⁶ Hier sollten neben den Grundstückskosten und Baukosten auch die Ansätze für sonstige Nebenkosten und die Planungskosten ausreichend berücksichtigt werden. Die Projektnebenkosten können je nach Beratungs- und Finanzierungsbedarf projektspezifisch sehr unterschiedlich sein.

²⁶ https://de.wikipedia.org/wiki/DIN_276

Die bekannten Kostenindizes (z.B. BKI Statistische Kennwerte für Gebäude)²⁷ zielen in erster Linie auf die Baukosten eines Gebäudes ab (Kostengruppen 300 + 400) und sind aus Sicht vieler Experten nur bedingt aussagekräftig in Bezug auf die weiteren Kostengruppen. Erfahrungsgemäß liegen die Kosten für Moderation, Projektsteuerung und Planung über den in der Literatur veröffentlichten Durchschnittswerten für Wohngebäude.

Im Hinblick auf aus Baukostenindizes abgeleitete Baukosten sollte auch berücksichtigt werden, dass allgemeine Wohngebäude, gegebenenfalls mit Unterscheidung nach energetischem Standard oder Bauweise die Grundlage darstellen.

Diese verfügen in der Regel neben dem Treppenhaus und gegebenenfalls einem Aufzug kaum über weitere oberirdische Allgemeinflächen. Baugruppenspezifische Elemente wie Gemeinschaftsräume, Gästezimmer oder sonstige gemeinsamen Funktionen sind daher nicht in der Kalkulation berücksichtigt.

Bei einer durchaus üblichen Betrachtung der Kosten pro Quadratmeter Wohnfläche ist daher frühzeitig zu klären, ob die Kosten für solche gemeinschaftlichen Flächen separat ausgewiesen und umgelegt werden, oder diese in die Kosten pro Quadratmeter Wohnfläche hineingerechnet werden.

²⁷ Siehe auch:

BKI Baukosten Gebäude + Bauelemente + Positionen Neubau 2016: Fachbuch - Statistische Kostenkennwerte für Gebäude + Bauelemente + Positionen - Neubau

Beispiel:

Projektkosten	3.000.000,00 €
Nutzfläche	1.000 m ²
davon Wohnfläche	950 m ²
davon Gemeinschaftsraum	50 m ²
Variante 1 Umlage auf Nutzfläche	
Kosten / m ² Nutzfläche	3.000,00 €
je für Wohnungen und Gemeinschaftsraum separat	
Variante 2 Umlage auf Wohnfläche	
Kosten / m ² Wohnfläche incl. Gemeinschaftsraum	3.157,89 €

Tabelle 8: Alternative Umlagen der Gemeinschaftsflächen

Auf der Grundlage des Projektbudgets kann schon in einer frühen Projektphase das erforderliche Eigenkapital überschlagen werden. Hieraus lassen sich, wenn gewünscht, Anforderungen für den Beitritt weiterer Mitglieder ableiten. Auch lässt sich auf Grundlage der vorhandenen Eigenmittel kalkulieren, wann die erforderliche Eigenkapitalquote erreicht ist und mit der Realisierung begonnen werden kann.

Zu berücksichtigen ist hier, dass nicht immer alle Kosten (z.B. Finanzierungsberatung, Notarkosten, Moderationskosten) von den Banken als Projektkosten anerkannt werden. Diese Kosten reduzieren in diesem Falle vorab das vorhandene Eigenkapital.

Sofern erforderlich lässt sich auf Grundlage des Budgets auch abschätzen, für welche Anzahl an noch nicht vergebenen Wohnungen die Gruppe die Finanzierung zu Projektbeginn gemeinsam übernehmen kann.

Lässt sich Planung, Projektsteuerung und Grundstückskauf bis zum Baubeginn aus dem Eigenkapital finanzieren? Ab welchem Zeitpunkt wird ein Kredit benötigt? Lässt sich gegebenenfalls der Grundstückskauf durch geschicktes Verhandeln einer Kaufoption einige Monate nach hinten schieben?

Diese Punkte könnten den Kosten für Bauzeitinsen erheblich beeinflussen. Oftmals werden von den Banken für die ersten Monate noch keine Bereitstellungszinsen berechnet. Wird der Kredit jedoch beispielsweise schon für den Grundstückskauf in Anspruch genommen, beginnt hier die Berechnung der beitragsfreien Monate. Wenn nun noch geplant und/oder auf die Erteilung der Baugenehmigung gewartet werden muss, so sind im späteren Projektverlauf gegebenenfalls Bereitstellungszinsen für noch nicht in Anspruch genommene Teile des Kredits in der Finanzierungsplanung entsprechend zu berücksichtigen.

Die interviewten Banken wiesen beide darauf hin, dass Ihnen an einer internen Kontrolle mit Hinblick auf die Budgets und die Kosten gelegen ist. Frühzeitig eine Strategie zur Steuerung und Kontrolle des Budgets und der Kosten zu entwickeln ist daher auf jeden Fall empfehlenswert.

Dies kann bei genügend Expertise in der Gruppe durchaus intern erfolgen, alternativ empfiehlt es sich, die Aufgabe bei einer externen Projektsteuerung oder Finanzierungsberatung anzusiedeln. An dieser Stelle sei auch darauf hingewiesen, dass in den frühen Phasen des Projektes der Korridor für mögliche Kostenabweichungen noch relativ groß ist.

Viele auf die Kosten einflussnehmende Faktoren (z.B. der Baugrund) sind gegebenenfalls noch nicht untersucht, beziehungsweise sind Nutzerwünsche im Hinblick auf Grundrisse und Standards der Ausstattung noch nicht in allen Details definiert.

Sind daher genügend Sicherheiten für Unvorhergesehenes berücksichtigt? Wie können gegebenenfalls Standards auch im späteren Projektverlauf noch angepasst werden um auf Kostensteigerungen zu reagieren? Zu einer vorausschauenden Strategie gehört daher sicherlich auch die Auseinandersetzung mit Szenarien. Schaffen alle Gruppenmitglieder ihren Verpflichtungen nachzukommen, auch wenn die Kosten um beispielsweise 10% steigen?

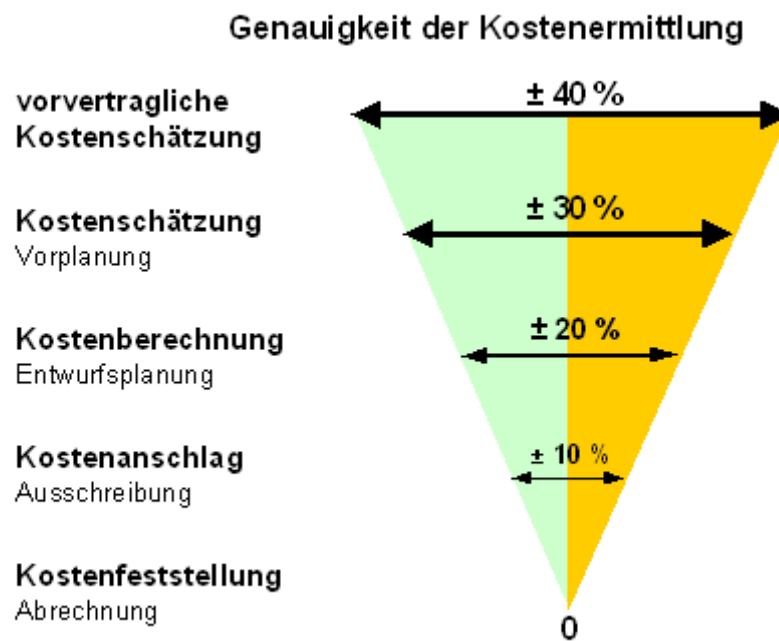


Abbildung 11: Genauigkeit der Kostenermittlung, Quelle: wikipedia.de

Gegebenenfalls können hier die Gemeinschaftseinrichtungen als zusätzlicher Baustein der Risikosteuerung genutzt werden. Zunächst einmal stellen abgeschlossene Nutzungseinheiten aus Sicht der Banken einen separaten Beleihungswert dar. Ließe sich der Gemeinschaftsraum oder das Gästeapartment daher auch als zusätzliche Nutzungseinheit in der Abgeschlossenheitserklärung ausweisen?

Erforderliche Rahmenbedingungen wie gegebenenfalls die Anschlussmöglichkeit für eine Küche, ein WC oder der Nachweis von Fluchtwegen wären in diesem Falle frühzeitig in der Planung zu berücksichtigen.

Eine separate Beleihbarkeit dieser gemeinschaftlich genutzten Nutzungseinheiten bietet gleich verschiedene Möglichkeiten, zusätzliche Sicherheit und/oder soziale Komponenten im Projektverlauf zu berücksichtigen. Der „worst case“ stellt sicherlich die Aufgabe der Idee der gemeinsamen Nutzung dar.

Diese Option kann jedoch den Austritt einzelner Gruppenmitglieder aufgrund für sie nicht mehr tragbarer Kostenentwicklungen verhindern und damit gegebenenfalls eine Unterbrechung oder den Stopp des Projektes. Aber auch die Möglichkeit einer zusätzlichen Beleihung kann der Gruppe die Sicherheit bieten bei Bedarf zu einem späteren Zeitpunkt im Projektverlauf noch gemeinsam zu moderaten Zinssätzen nachzufinanzieren.

Alternativ kann der Aspekt der zusätzlichen Beleihung auch schon zu Projektbeginn aufgegriffen werden und den Parteien mit der geringsten Eigenkapitalquote ein über die gemeinschaftlichen Nutzungseinheiten abgesicherter Finanzierungsbaustein zu ermöglichen. Die Risikoaufschläge auf die Zinsen könnten somit gemindert werden, ohne dass die anderen Parteien steigende Zinskosten hätten.

Im Gegensatz zu Investorenprojekten sind Baugruppenprojekte nicht auf maximal erzielbare Verkaufspreise ausgelegt sondern zielen im Gegenteil auf möglichst geringe Baukosten für die Mitglieder.

Mögliche Vermarktungskosten und Gewinnmargen fallen daher in der Regel nicht an. Aktuell kann daher zumindest für die großstädtischen Ballungsräume davon ausgegangen werden, dass der überwiegende Teil der Baugruppenprojekte unterhalb der lokalen Verkaufspreise realisiert wird. Diese Differenz zwischen Errichtungspreis und marktüblichen Verkaufspreis findet jedoch aktuell in der Bestimmung des Beleihungswertes kaum Berücksichtigung.

Der Beleihungswert von Baugruppenimmobilien wird, nach Aussage der Banken in der Regel nach dem Sachwertverfahren (nach BelWertV) ermittelt.²⁸ Sofern Gemeinschaftseinrichtungen nicht separat ausgewiesen sind, werden diese daher von den Banken nur auf der Kostenseite berücksichtigt.

²⁸ Verordnung über die Ermittlung der Beleihungswerte von Grundstücken nach § 16 Abs. 1 und 2 des Pfandbriefgesetzes (Beleihungswertermittlungsverordnung – BelWertV)

Bisher gibt es keine Möglichkeit den Wert einer Baugruppenimmobilie mit Gemeinschaftseinrichtungen im Vergleich zu einer gleich großen Immobilie ohne entsprechende Flächen höher zu bewerten.

Zuletzt sei noch darauf hingewiesen, dass sich die Baugruppenprojekte nach Einzug durch ihre gewachsene Gemeinschaft auszeichnen. Die gemeinsame Planungszeit erzeugt eine hohe Identifikation der Bewohner mit ihrem Haus, was auch an der sehr geringen Fluktuation in allen an der Umfrage beteiligten Baugruppen ablesbar ist. Diese stabilen Hausgemeinschaften mit gegebenenfalls größerem Interesse am gemeinsam errichteten Gebäude können durchaus als wertsichernd angesehen werden.

Literaturhinweise und Internetlinks

Literaturhinweise

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ENERGIE, BAUEN, WOHNEN UND VERKEHR DES LANDES NORDRHEIN-WESTFALEN (Hrsg.): Baugruppen und Wohngruppenprojekte. Ein Handbuch für Kommunen (PDF). Düsseldorf, 2010

ARCHITEKTENKAMMER BADEN-WÜRTTEMBERG, KAMMERGRUPPE TÜBINGEN (Hrsg.): planen – bauen – leben. Baugemeinschaften in Tübingen. Tübingen, 2007

FREIE UND HANSESTADT HAMBURG, BAUBEHÖRDE, AMT FÜR WOHNUNGSWESEN (Hrsg.): Leitfaden Baugemeinschaften in Hamburg (PDF). Hamburg, 2001

HEINZMANN, FRIEDRICH: Die freie Bauherrengemeinschaft. Praktische Überlegungen aus juristischer Sicht und Vertragsmuster. 3. veränderte und ergänzte Auflage. Tübingen/Berlin, 2006

BUND DEUTSCHER ARCHITEKTEN BDA; BAHNER, OLAF; BÖTTGER, MATTHIAS (Hrsg.): Neue Standards: Zehn Thesen zum Wohnen. Berlin, 2016

KUHN, GERD; HARLANDER, TILMANN; LBS STIFTUNG BAUEN UND WOHNEN (Hrsg.): Baugemeinschaften im Südwesten Deutschlands. Stuttgart, 2010

DAZ DEUTSCHES ARCHITEKTUR ZENTRUM; RING, KRISTIEN (Hrsg.): auf.einander.bauen, Baugruppen in der Stadt. Berlin, 2007

ANNETTE BECKER U.A.: Bauen und Wohnen in Gemeinschaft – Ideen. Prozesse. Architektur. Basel, 2015

KOMPETENZZENTRUM DER INITIATIVE „KOSTENGÜNSTIG QUALITÄTSBEWUSST BAUEN“ IM BUNDESINSTITUT FÜR BAU-, STADT- UND RAUMFORSCHUNG (BBSR) (Hrsg.): Baugemeinschaften. Bauen und Wohnen in der Gemeinschaft. Berlin, 2009

STATTB AU GMBH NETZWERKAGENTUR GENERATIONENWOHNEN IN KOOPERATION MIT SENATESVERWALTUNG FÜR STADTENTWICKLUNG STADT BERLIN (Hrsg.): Wohnen in Gemeinschaft. Von der Idee zum gemeinsamen Haus. 2. Auflage (PDF). Berlin, 2015

Internetlinks

Allgemeine Links zum Thema Baugruppen

Wohnprojekte-Portal

www.wohnprojekte-portal.de

Bundesverband Baugemeinschaften

www.bundesverband-baugemeinschaften.de

Forum gemeinschaftliches Wohnen

www.fgw-ev.de

Regionale Netzwerke

München, Forum für Baugemeinschaften

www.forum-baugemeinschaften.de

München, Mitbauzentrale

<http://www.mitbauzentrale-muenchen.de/>

Köln, Netzwerk für gemeinschaftliches Bauen und Wohnen

www.baugemeinschaften.hda-koeln.de

Hamburg, Agentur für Baugemeinschaften

www.hamburg.de/baugemeinschaften/

Berlin, Netzwerk Generationenwohnen

www.netzwerk-generationen.de/