

## Schwerpunkt Genossenschaften

# Wohnungsgenossenschaften als Kunden – die Sicht der Bank

**Wohnungsgenossenschaften gehören für Banken mit Ausrichtung auf die Wohnungswirtschaft zu einem unverzichtbaren Bestandteil im Kreditportfolio. Der Autor begründet diese sehr positive Einschätzung mit den guten bis sehr guten wirtschaftlichen Kennzahlen sowie den guten Zukunftsaussichten. Wohnungsgenossenschaften, so sein Fazit, bieten ihren Mitgliedern deutlich mehr als nur bezahlbaren und modernen Wohnraum und sind dank ihres sozialen Engagements ein verlässlicher Partner der Kommunen. Das war nicht immer so, denn gerade im Osten Deutschlands litten die Wohnungsgenossenschaften in der Vergangenheit aufgrund hoher Abwanderung und Eigenheimbildung unter hohen Leerstandsquoten. Hinzu kommt die demografische Entwicklung als Risiko: Moderne Wohnanlagen müssen sowohl den Bedürfnissen alter Menschen wie auch den Anforderungen junger Mitglieder mit Familien gerecht werden. (Red.)**

Die Grundprinzipien des genossenschaftlichen Wohnens in Deutschland haben seit über 100 Jahren Bestand. Insbesondere nach den beiden Weltkriegen kam es zu einem deutlichen Aufschwung des genossenschaftlichen Gedankens. Die Förderung der Mitglieder stand dabei stets im Vordergrund. Während anfangs die Schaffung bezahlbaren Wohnraums im Fokus stand, ist es heute die bedarfsgerechte Gestaltung von Wohnungen.

Wohnungsgenossenschaften haben einen ungebrochenen wichtigen Stellenwert auf dem deutschen Wohnungsmarkt. In Deutschland gibt es zurzeit zirka 2 000 Wohnungsgenossenschaften<sup>1)</sup> mit rund 2,2 Millionen Wohnungen im Bestand<sup>2)</sup>. Bei der Mehrzahl der Genossenschaften handelt es sich um kleinere Unternehmen. So haben zwei Drittel der Genossenschaften weniger als 1 000 Wohnungen Bestand. Nur rund 13 Prozent der Wohnungsgenossenschaften verfügen über mindestens 2 500 Wohnungen. Insgesamt entfallen auf diese jedoch mehr als die Hälfte des gesamten genossenschaftlichen Wohnungsbestands<sup>3)</sup>. Der

Erfolg der Wohnungsgenossenschaften war von Anfang an begünstigt durch die aktive Einbindung der Mitglieder im Rahmen der Mitbestimmung und die Vergabe von zinsgünstigen und langfristigen Krediten sowie der staatlichen Förderung.

### Die DKB als Partner

Die Deutsche Kreditbank AG (DKB) ist seit ihrer Gründung eng mit der Wohnungswirtschaft verbunden. Als Rechtsnachfolgerin der Staatsbank der DDR führte sie zunächst die Wohnungsbaukredite der kommunalen Wohnungsunternehmen und der Wohnungsgenossenschaften weiter. Im Rahmen der Regelung der Altschulden war eine enge Zusammenarbeit mit den wohnwirtschaftlichen Landesverbänden, den Vertretern der Landesministerien und der Kommunen erforderlich. Hier hat sich die DKB als Partner der Wohnungswirtschaft, insbesondere der kommunalen Wohnungsgesellschaften und der Wohnungsgenossenschaften verstanden.

Nach nunmehr zwanzig Jahren ihres Bestehens hat die DKB Geschäftsbeziehungen zu über 1 500 Wohnungsunternehmen in Deutschland. Davon entfallen etwas mehr als die Hälfte auf den genossenschaftlichen Sektor. Während die DKB in den neuen Bundesländern rund 90 Prozent der Wohnungsunternehmen zu ihren Kunden zählt, sind es in den alten Bundesländern etwa 40 Prozent. Von den Genossenschaften gehören 84 Prozent in den ostdeutschen Bundesländern und 31 Prozent in den westdeutschen Bundesländern zum Kundenkreis.

Die Spannweite der von der DKB betreuten Wohnungsgenossenschaften reicht dabei von 18 Wohneinheiten bis rund 17 000 Wohneinheiten, wobei etwa jeweils die Hälfte der Genossenschaften mehr beziehungsweise weniger als 1 000 Wohneinheiten im Bestand hält.

Im Rahmen der langjährigen Partnerschaft mit der deutschen Wohnungswirtschaft konnte die wirtschaftliche Entwicklung, insbesondere in den neuen Bundesländern, miterlebt und im Rahmen der wohnwirtschaftlichen Bilanzanalyse (Wobil) erhoben und analysiert werden.

Der erhebliche Strukturwandel in den neunziger Jahren war durch eine hohe Abwanderung sowie eine zunehmende Wohneigentumsbildung und Neubautätigkeit gekennzeichnet und führte bei den Wohnungsgenossenschaften zu teils erheblichen Leerständen. Daher war es neben der Regelung der Altschulden wichtig, der dramatischen Leerstandsentwicklung entgegen zu treten.

Die DKB unterstützte die Unternehmen bei der Beantragung der zusätzlichen Entlastung von Altverbindlichkeiten gemäß Altschuldenhilfe-Gesetz für den im Rahmen des Programms „Stadtumbau Ost“ als notwendig angesehenen Abriss und Rückbau von Beständen. Ferner stand die Bank als Finanzierungspartner bei der Sanierung und Modernisierung der verbleibenden Bestände zur Verfügung.

### Wirtschaftliche Entwicklung zeigt nach oben

In der Folge ist es den ostdeutschen Wohnungsgenossenschaften gelungen, die Leerstandsentwicklung zu stoppen und den Trend umzukehren. So weisen per 31. Dezember 2009 die von der DKB betreuten Wohnungsgenossenschaften in den neuen Bundesländern einen Leerstand von rund 7,2 Prozent aus. Dabei haben die Genossenschaften mit bis zu

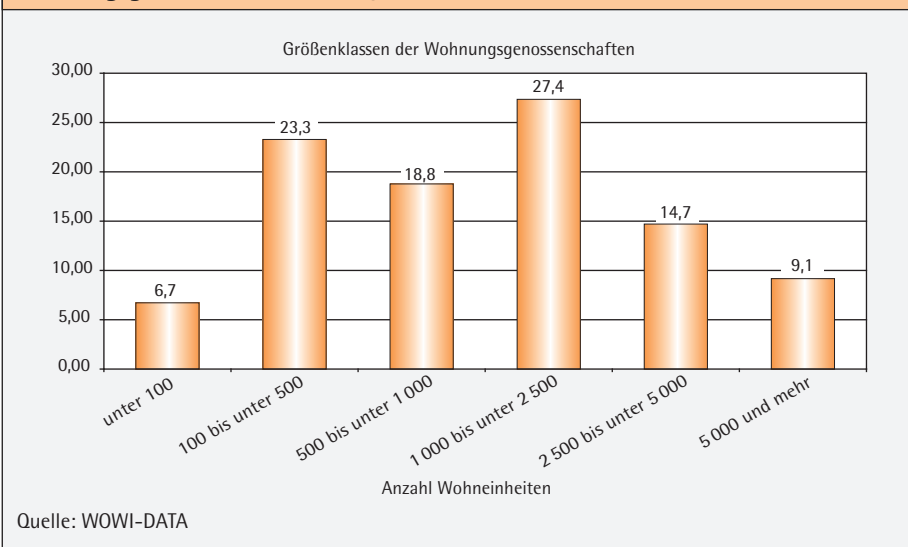
#### Der Autor

**Stefan Unterlandstätter**

Mitglied des Vorstands,  
Deutsche Kreditbank AG, Berlin



**Abbildung 1: Verteilung der von der DKB betreuten Wohnungsgenossenschaften (Angaben in Prozent)**



1 000 Wohneinheiten eine geringere Leerstandsquote (6,4 Prozent) als die größeren Unternehmen (7,3 Prozent).

Insbesondere in den Kommunen, in denen die Wohnungsgenossenschaften über eine vergleichbare Bestandsstruktur wie die kommunalen Gesellschaften verfügten, mussten die Wohnungsgenossenschaften in die Erstellung der Stadtentwicklungskonzepte einbezogen werden. Hier erwiesen sie sich als kompetente Partner beim Stadtumbau.

Wohnungsgenossenschaften verfügen vor allem durch die Mitgliedereinlagen und die geringeren leerstandsbedingten Mietausfälle über eine vergleichsweise höhere Eigenkapitalausstattung als Wohnungsgesellschaften. Dabei haben die kleineren Genossenschaften mit bis zu 1 000 Wohneinheiten eine höhere Eigenkapitalquote (42,7 Prozent) als die größeren Genossenschaften (34,7 Prozent).

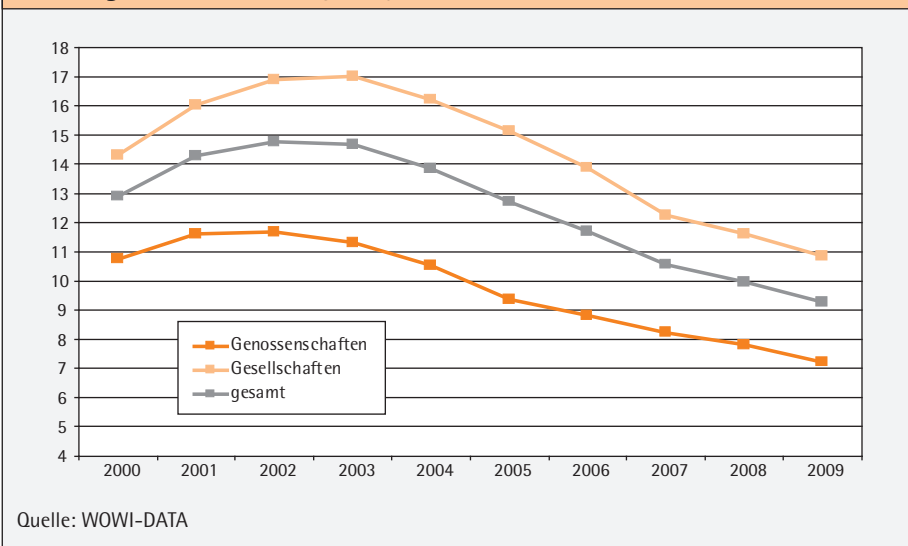
### Genossenschaften können bei Rendite mithalten

Auch wenn Genossenschaften keine höchstmöglichen Renditen erwirtschaften müssen, können sie im wirtschaftlichen Vergleich mit dem Erfolg der eher renditeorientierten Gesellschaften mithalten. Beispielsweise können Genossenschaften aufgrund der vergleichsweise geringeren Verschuldung einen höheren möglichen Kapitaldienst aus dem Kerngeschäft aufbringen.

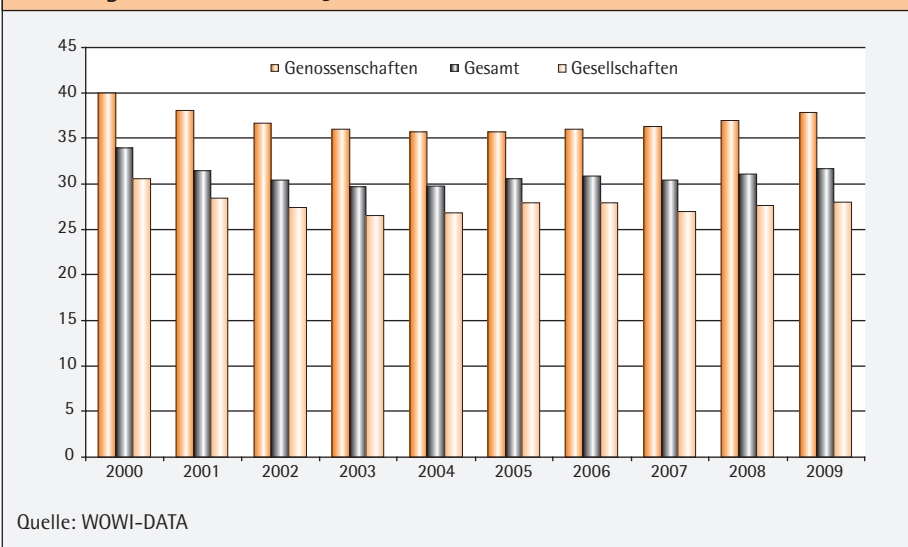
Die zur Verfügung stehenden Daten zeigen, dass viele Wohnungsgenossenschaften im Vergleich zu ihren insbesondere kommunalen Mitbewerbern wirtschaftlich besser aufgestellt sind. Den kommunalen Unternehmen muss jedoch zugute gehalten werden, dass diese häufig von ihren Gesellschaftern mit Aufgaben betraut werden, die über deren originären Geschäftszweck der Wohnungsvermietung und -verwaltung hinausgehen. Hinzu kommen auch die zum Teil höheren Ausschüttungswünsche des Gesellschafters.

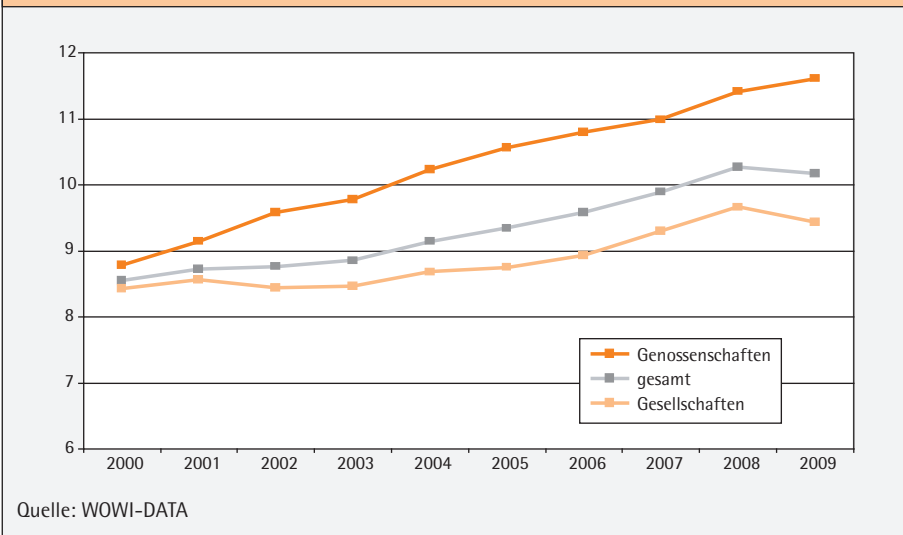
Die Mehrzahl der Wohnungsgenossenschaften ist gut aufgestellt. Sie haben die besten Voraussetzungen um die künftigen Herausforderungen der Wohnungswirtschaft zu meistern. Demografischer Wandel, bezahlbarer Klimaschutz, bedarfsgerechtes Wohnen und die Weiterführung des Stadtumbau Ost und West stehen dabei an erster Stelle. Die demografische Entwicklung stellt die

**Abbildung 2: Leerstandsentwicklung der ostdeutschen Wohnungsunternehmen (Angaben pro Jahr in Prozent)**



**Abbildung 3: Entwicklung der bilanziellen Eigenkapitalquote der Wohnungsunternehmen (Angaben in Prozent)**



**Abbildung 4: Mögliche Annuität der Wohnungsunternehmen (Kunden der DKB) (Angaben in Prozent)**

Genossenschaften vor zusätzliche Aufgaben. Zum einen stehen viele Vorstände kurz vor Erreichen der Altersgrenze und es müssen geeignete Nachfolger gefunden werden. Zum anderen wollen viele Genossenschaften ihren Mitgliedern die eigenständige Nutzung der Wohnung so lange wie möglich gewährleisten. Darüber hinaus muss zur Gewinnung neuer Mitglieder auch auf die Bedürfnisse jüngerer Bevölkerungsteile eingegangen werden. Neben der bedarfsgerechten Entwicklung des Wohnungsbestandes beziehungsweise des Neubaus gewinnen neue Wohnformen an Bedeutung. Genossenschaften fungieren hier als Vorreiter. Hier sind vor allem Projekte zum gemeinschaftlichen Wohnen oder auch generationenübergreifenden Wohnen zu nennen.

In den neuen Bundesländern haben die Genossenschaften schon erheblich in den Wohnungsbestand investiert und einen hohen energetischen Standard erreicht. Zunehmend erfolgt die Nutzung erneuerbarer Energien wie zum Beispiel Solarthermie, Photovoltaik, Biomasse-Heizungsanlagen oder Blockheizkraftwerke. Während die Potenziale für eine energetische Sanierung in den ostdeutschen Ländern weitgehend ausgeschöpft sind, besteht in den alten Bundesländern ein zunehmender Modernisierungsdruck. Hinzu kommt der Bedarf, die Wohnungsgrößen und -ausstattungen an die heutigen Nachfragerwünsche anzupassen, da über die Hälfte des Wohnungsbestands der westlichen Genossenschaften in den Jahren zwischen 1949 und 1970 entstand<sup>4)</sup>.

Bei all den Zukunftsprojekten steht die DKB den Genossenschaften nicht nur als Finanzierungspartner zur Seite. Im Rahmen ihrer Mitgliedschaft in den wohnwirtschaftlichen Landesverbänden, dem GdW und ihrer Mitarbeit in verschiedenen Arbeitskreisen, wie der Projektgruppe „Gemeinschaftliches Wohnen“ der Schader-Stiftung, beteiligt sie sich auch aktiv an der gemeinsamen Bewältigung der künftigen Herausforderungen.

Wohnungsgenossenschaften sind weiterhin eine Wohnform mit sehr guten Zukunftsaussichten. Sie bieten ihren Mitgliedern deutlich mehr als nur bezahlbaren und modernen Wohnraum. Mit ihrem sozialen Engagement sind sie ein verlässlicher Partner der Kommunen und bieten einen hohen Mehrwert für die Gemeinschaft. Zudem sind Wohnungsgenossenschaften und Wohnungsgesellschaften unter den wohnwirtschaftlichen Akteuren Partner mit guten bis sehr guten wirtschaftlichen Kennzahlen, die für Banken mit Ausrichtung auf die Wohnungswirtschaft zu einem unverzichtbaren Bestandteil im Kreditportfolio gehören.

#### Fußnoten

- <sup>1)</sup> Vgl. „Wohnungsgenossenschaften Potenziale und Perspektiven“, Bericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften, Berlin 2004, S. 20
- <sup>2)</sup> Vgl. „Wohnwirtschaftliche Daten und Trends 2010/2011 – Zahlen und Analysen aus der Jahrestatistik des GdW“, Berlin 2010, S. 24
- <sup>3)</sup> Vgl. „Wohnungsgenossenschaften Potenziale und Perspektiven“, Bericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften, Berlin 2004, S. 22
- <sup>4)</sup> Vgl. „Wohnungsgenossenschaften Potenziale und Perspektiven“, Bericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften, Berlin 2004, S. 325

## Sprechen Sie die richtigen Zielgruppen an?

### Handbuch Zielgruppenmanagement

Von Stephan Duttenhöfer, Bernhard Keller und Stephan Vomhoff (Herausgeber)  
2009. 488 Seiten, gebunden, 69,00 Euro.  
ISBN 978-3-8314-0827-6.

Ob im Privat- oder im Firmenkundengeschäft – die richtige Definition der eigenen Zielgruppen ist das A und O von erfolgreichem Marketing und Vertrieb eines Finanzdienstleisters. Wer seine Produkte und Dienstleistungen verkaufen will, sollte seine (potenziellen) Kunden auch wirklich kennen!

**Fritz Knapp Verlag | Postfach 11 11 51 | 60046 Frankfurt am Main**

Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00 | E-Mail: [vertrieb@kreditwesen.de](mailto:vertrieb@kreditwesen.de)  
Besuchen Sie uns auch im Internet unter [www.kreditwesen.de](http://www.kreditwesen.de)!

