

Mieter kaufen ihr Haus? Na klar!



Stadt Leipzig
Amt für Wohnungsbau
und Stadterneuerung

NETZWERK
LEIPZIGER
FREIHEIT

INITIATIVE FÜR KOOPERATIVES
UND BEZAHLBARES WOHNEN

Unser
Auftrag
Euer
Zuhause.

INHALT

Grußworte	2	Findungsphase, die Gruppe entwickelt eine Idee vom gemeinsamen Haus	4
Der Weg zum gemeinschaftlich-selbstverwalteten Haus	3	Mit dem NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT	6
Wie es (oft) beginnt	3	Klärung Finanzierung	6
Erste Reaktion	3	Finale Verhandlungsphase und Gründung der Rechtsform	7
Wenn es gut läuft ...	3	Kauf bzw. Eigentumsübertragung	7
Wenn es nicht so gut läuft ...	4	Wege der Eigentumsübertragung	8

GRUSSWORTE



Thomas Dienberg,
Bürgermeister und Beigeordneter
für Stadtentwicklung und Bau der
Stadt Leipzig

„Wohnimmobilien im Einzeleigentum sind eine bewährte Tradition in Deutschland und seit der politischen Wende auch in Leipzig weit verbreitet. 2020 gehörte rund die Hälfte der vermieteten Mehrfamilienhäuser Einzeleigentümern statt institutionellen Wohnungsmarktakteuren.“

Diese Tradition steht vor einem Wendepunkt: Der aktuell häufig stattfindende Generationenwechsel führt zu Veränderungen der bisher kleinteiligen Eigentümerschaft. Oft können oder wollen die Erben und Erbinnen – häufig verbunden in komplizierten Erbengemeinschaften – nicht die familiäre Tradition des Hausbesitzes fortsetzen. Finden die Erben keinen gemeinsamen Weg, steht der Verkauf an. Nicht selten kommt das Haus schlussendlich in das Portfolio von Immobilienfonds- und Aktiengesellschaften. Mieterhöhungen oder gar Verdrängung von Mietern und Mieterinnen können die Folgen sein.

Mit dem NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT unterstützt die Stadt Leipzig einen Weg, dieses für Leipzig so wertvolle, bezahlbare Wohnen im Bestand zu erhalten: Mieterinnen und Mieter übernehmen gemeinsam das Haus, in dem sie selbst wohnen. Sie werden damit zu selbstbestimmten Eigentümerinnen und Eigentümern.

Mit dieser Fachinformation möchten wir bei Hauseigentümern und Mietergemeinschaften das Interesse für eine solche – zugegebenermaßen – mutige Alternative wecken.

Ich wünsche Ihnen ein mutmachendes Lesevergnügen!“

„Man stelle sich vor, jemand klingelt an der Wohnungstür und fragt freundlich, ob man sich das Haus ansehen könne ... man weiß nicht genau, worum es geht, hat aber ein ziemlich ungutes Gefühl. Das passierte nicht nur einmal, sondern mehrmals, wochenlang. Auf diese Art erfuhren wir aus der Reichpietschstraße 13 vom geplanten Verkauf des Hauses, in dem wir uns wohl fühlen und uns alle gut kennen.“



RA René Hobusch,
Präsident Haus & Grund
Landesverband Sachsen

„Mietergemeinschaften als Haus & Grund – Klientel: Ein Gedanke, der auf den ersten Blick absurd erscheint, doch auf den zweiten viele Chancen bietet. Denn häufig denkt man bei Vermieterinnen sofort an große Wohnungsunternehmen, private wie öffentliche, oder anonyme Fonds. Dabei wohnt die Mehrzahl der Vermieter mitten unter ihren Mieterinnen. Rund 80 Prozent aller Wohnungen in der Bundesrepublik gehören privaten Eigentümern. Gut die Hälfte davon ist vermietet. In dieser Situation ist jedoch Bewegung u.a. durch den Generationswechsel und damit verbundenen, verzweigten Erbfolgen, die im Bereich der privaten Eigentümerinnen stattfinden. Jeder Verkauf von Privaten an große Gesellschaften verschiebt die Gewichte auf dem bisher sozial ausgewogenen Wohnungsmarkt. Statt Diversität droht Anonymität, am Ende gar eine Marktverengung. Mieter kauft von Vermieterinnen: Ein Gedanke, der die Kleinteiligkeit des Wohnungsmarktes und damit seine soziale Ausgeglichenheit dauerhaft erhalten kann.“

„Damals wohnten in unserem Haus StudentInnen, WissenschaftlerInnen, KünstlerInnen und DesignerInnen als junge Familien, Singles und Wohngemeinschaften.“



Zwei Vertreterinnen eines Wohnprojektes sitzen im Garten und schauen zurück auf den Weg hin zum Kauf des Hauses in der Gemeinschaft ...

DER WEG ZUM GEMEINSCHAFTLICH-SELBSTVERWALTETEN HAUS

Wie es (oft) beginnt

Mieterinnen erfahren auf unterschiedlichen Wegen davon, dass der Verkauf „ihres Wohnhauses“ bevorsteht. Von diesen Varianten wurde uns als NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT in Leipzig berichtet:

- Eigentümer informieren die Mietparteien
- Mieterinnen treffen das Haus auf Immobilienverkaufsplattformen an
- Interessierte Käufer gehen bereits durch das Haus und klingeln bei Mieterinnen mit dem Wunsch einer Wohnungsbesichtigung
- Kündigungsschreiben in den Briefkästen der Mieter

Erste Reaktion

Die ersten Reaktionen der Mieter auf diese Neuigkeit sind Unsicherheit, Zukunftsängste, Informationsbedarf, Gesprächsbedarf im Haus und mit Eigentümerinnen. Z. T. vernetzen sich daraufhin die Mieter des Hauses und beraten gemeinsam, welche Handlungsspielräume sie haben. Dabei können erste Gedanken dazu aufkommen, sich als Mietergemeinschaft abzustimmen und gemeinsam auf die neue Situation zu reagieren. Schnell stellt sich die Frage, welche Erfolgsaussichten ein gemeinsamer Kauf der Mieterinnen hat:

- Ist das Verhältnis zum Vermieter gut?
- Ist eine Kooperationsbereitschaft bei den Eigentümerinnen zur Verhandlung eines machbaren Kaufpreises abzusehen oder
- sind „alle Messen gesungen“ und ein Verkauf an Dritte unabwendbar?

Wenn es gut läuft ...

... kommen in der Situation Mietparteien auf den Gedanken, selbst als Käufer aufzutreten. Durch die Gespräche zwischen den Mieterinnen beginnt sich langsam eine Mietergemeinschaft zu entwickeln. Bei einer solchen Dynamik kann die Gruppe erste Sondierungsgespräche mit der Eigentümerin aufnehmen.

VERKAUF AN DIE MIETERGEMEINSCHAFT

Gute Gründe für Eigentümer und Eigentümerinnen

- Starke, persönliche Bindungen zum Haus und den Menschen, die darin leben
- Viele Eigentümerinnen haben ein gutes Verhältnis zu Ihren Mietern. Sie treffen ihre Mieterinnen häufig noch am Briefkasten, tauschen selbst den Wasserhahn, wenn er tropft, und bringen zur Geburt neuer Erdenbürger im Mietshaus eine Packung Windeln zur Begrüßung vorbei. Lt. einer Umfrage von Haus & Grund sind gut drei Viertel aller Mieter mit privaten Einzelvermieterinnen überdurchschnittlich zufrieden.
- Der Wunsch, dass auch die Mieter langfristig dort wohnen bleiben können
- In den Fällen eines so guten Verhältnisses kann es im Interesse der Eigentümerin sein, dass Bewohner ihr Zuhause in jedem Fall – auch nach dem Verkauf – behalten können. Bei Verkauf an fremde Dritte besteht die Gefahr, dass der Nacheigentümer die gesetzlichen Möglichkeiten zur Mietpreissteigerung vollumfänglich ausnutzt. Teil dieser Strategie können Modernisierungen sein, bei denen am Ende Mieten stehen, die sich die Bestandsmieterschaft nicht leisten kann.
- Das Interesse an gemeinschaftlichen Wohnformen
- Z. T. kommen die Eigentümerinnen sogar selbst auf die Idee, dass ihre Mietergemeinschaft das Haus zukünftig selbst verwalten könnte. Dies hängt auch damit zusammen, dass immer mehr Städte in Deutschland diese Form der Mieterprivatisierung unterstützen und hierzu aufklären.

„In Bayern wohnhaft wollten wir uns auch aus Aufwandsgründen von unserer Immobilie in Leipzig trennen. Bei unseren Überlegungen kamen wir zuerst gar nicht auf den Gedanken, dass die Mieter Interesse an einem Kauf haben könnten. Das haben uns die Mieterinnen und Mieter selbst vorgeschlagen. Uns überzeugte ihr Ansatz, sich in einer neuen Genossenschaft als Mietergemeinschaft zusammenzuschließen und als diese juristische Person das Haus zu kaufen.“



Bei ihren Recherchen rund um das Thema Hauskauf und Sanierung stößt die Gruppe oft auf das sog. NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT – eine Beratungsstruktur für bezahlbares & kooperatives Bauen & Wohnen in Leipzig. Die Kontaktaufnahme zum Netzwerk ist unkompliziert und lohnt sich. Durch die umfassende Erfahrung der Partner im Netzwerk können viele Fehler vermieden und viel Zeit gespart werden. Die Beratung ist kostenfrei und wird zu 100% von der Stadt Leipzig bezahlt.

Wenn es nicht so gut läuft ...

... können sich die Bewohnerinnen auf das Mietrecht und ihre Mietverträge berufen und sich zu ihren Rechten informieren. Hier bietet bspw. der Deutsche Mieterbund – Mieterverein Leipzig e.V. seine Unterstützung an. Es ist ratsam, rechtzeitig eine Mitgliedschaft einzugehen, um das Beratungsangebot vollumfänglich in Anspruch nehmen zu können.

Findungsphase, die Gruppe entwickelt eine Idee vom gemeinsamen Haus

Wenn es dann (hoffentlich) gut läuft, steht bei vielen Mietergemeinschaften (zu) schnell die Frage im Raum „Welche Rechtsform sollen wir wählen?“. Das Feld der Möglichkeiten ist unübersichtlich. Vor der Rechtsformfrage empfiehlt es sich, gemeinsam und in Ruhe den Austausch über die Ziele der Einzelnen zu suchen. Dabei kann es helfen, als entstehendes Hausprojekt schon bestehende Wohnprojekte zu besuchen, um ein Gefühl dafür zu bekommen „Wie machen die das?“, „Wollen wir das auch?“. Das hilft, folgende grundlegende Fragen zu beantworten:

Wohnformen und Ansprüche

- **Wohnformen zwischen Nähe/Distanz:** Mit wie vielen Leuten will ich mir meinen Alltag teilen?, Stets geschlossene Wohnungen oder das ganze Haus als Riesen-WG?
- **Persönliche Perspektiven:** von „Ich bin nächstes Jahr aus Leipzig weg“ bis „Ich will hier alt werden“
- **Nutzung:** Welche Bereiche des Hauses sollen privat/gemeinschaftlich/öffentlich genutzt werden? Sollen durch eine Umgestaltung Räume / Flächen entstehen, die alle z. B. als (Fahrrad-) Werkstatt, Musizieren, Kino, gemeinsame Küche nutzen können?
- **Bauliche Ansprüche:** Braucht es barrierefreie Räume oder flexibel nutzbare Zimmer im Haus?

- **Ökologie & Ausbaustandards:** Gibt man sich mit dem aktuellen Zustand des Hauses zufrieden oder soll zukünftig bspw. in Energieeinsparmaßnahmen investiert werden?

Organisationsform

- **Selbstverwaltung:** Wie viel wollen wir während des Kaufprozesses und bei der künftigen Verwaltung als Bewohner selbst machen und was wollen wir von externen Dienstleistern oder einem Projektverbund (Dachgenossenschaft, Mietshäuser Syndikat) außerhalb des Hauses erledigen lassen?
- **Entscheidungsfindung** zwischen Basisdemokratie und Expertentum: Welche Kompetenzen gibt es in der Gruppe und wie können diese eingebracht werden? Wer trägt wofür Verantwortung?
- **Konflikt:** Was passiert im Konfliktfall? Wie werden Externe zur Klärung einbezogen? Gibt es vereinbarte Schlichtungsverfahren vor einer gerichtlichen Auseinandersetzung?

GUTER RAT

Unterstützung vom NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT

Das Leipziger Amt für Wohnungsbau und Stadterneuerung (AWS) hat mit dem NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT eine Beratungsstruktur aufgebaut, die Verhandlungen und Verkaufsprozesse begleitet. Dafür steht ein Beratungsteam zur Verfügung, dem u. a. Juristinnen, Steuerberater und Architektinnen mit umfangreicher Sanierungserfahrung angehören. Diese Beratung kann von Eigentümern und Mieterinnen kostenfrei in Anspruch genommen werden, wenn sie miteinander ins Gespräch kommen. Das Netzwerk greift dabei auf einen in Jahrzehnten gewachsenen Erfahrungsschatz zurück. In Leipzig gibt es ca. 140 Wohnhäuser, die von ihren Bewohnern unmittelbar selbst verwaltet werden. Viele davon sind aus einem guten Verhältnis von Eigentümerinnen und Mietern hervorgegangen. Die stolze Bilanz: Keines der 56 Wohnprojekte, bei denen das Netzwerk beratend tätig war, ging insolvent. Mit viel Engagement betreiben die Mieter- bzw. Eigentümergemeinschaften wirtschaftlich tragfähig ihr Haus und bilden ausreichend Rücklagen.

Sowohl Mieterinnen und Eigentümer, die sich für das Modell Mieterinnen kaufen von Vermieter interessieren, sind mit ihren Fragen bei uns gut aufgehoben:

NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT –
Initiative für kooperatives und bezahlbares Wohnen
E-Mail: info@netzwerk-leipziger-freiheit.de
Tel.: 0341 97 49 399
(Telefonische Sprechzeiten Mo – Do, 13 – 17 Uhr)

Mehr erfahren Sie über das Netzwerk unter www.netzwerk-leipziger-freiheit.de



„Es war uns sehr wichtig, dass alle mitmachen können, die hier wohnen bleiben möchten. Deshalb sind wir dann Richtung Gemeinschaftseigentum und Genossenschaft gegangen. Die Gründung einer Genossenschaft ist mit ein bisschen Bürokratie verbunden, aber wir haben an der Stelle zum Glück eine sehr gute Beratung vom NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT erhalten.“



„Auch wenn man jetzt mehr Aufwand hat, hat man es bei der Genossenschaft mit einer Form von Sicherheitsnetz zu tun.“

Recht und Finanzen

- **Eigenkapital:** Wer kann wie viel Geld einbringen? Wer hat ein Umfeld, das Geld als Darlehen einbringen kann? Soll Mitbestimmung von der Höhe des eingebrachten Geldes abhängen?
- **Zugang:** Wie kann ein Zugang auch für Menschen mit wenig Geld gewährleistet werden?
- **Austritt:** Was bekommt der Einzelne beim Austritt zurück? Und wann? Entscheidet die Gemeinschaft über Nachmieterinnen oder kann der Einzelne seine Wohnung meistbietend weiterverkaufen?

Zustand und bauliche Zukunft des Hauses

Architekturbüros sollten bei diesem Punkt die Hauptansprechpartnerinnen sein, um eine erste Einschätzung vom Sanierungsaufwand zu bekommen, aber auch um zu prüfen, ob sich die Wohnwünsche hier umsetzen lassen. Lässt sich das Haus entsprechend der Vorstellungen der Gruppe umbauen? Auch wenn keine umfangreiche Sanierung geplant ist, sollte das von einem Fachbüro besichtigt werden, um z. B. die Mietergemeinschaft auf verborgene Mängel aufmerksam machen zu können. Gerade Häuser, die für den Laien „eigentlich bezugsfertig“ wirken, weil sie etwa in den 1990er Jahren schon mal saniert wurden, weisen oft verborgene Baumängel wie fehlende Brandschutzabschottung

zwischen den Etagen auf. Nicht zuletzt fordern Banken für die Finanzierung in der Regel eine Sanierungskostenschätzung eines Architekturbüros ein, welche eine langfristige Sanierungsperspektive abbildet.

Und jetzt erst, wenn die vorangegangenen Fragen gut beantwortet sind ... das Organisationsmodell

Variante 1:

- **Gemeinschaftseigentum** = alle, die in einem Haus wohnen, sind Teil der Hausgemeinschaft, etwa als Mitglied eines zu gründenden Vereins oder einer Genossenschaft. Der Gemeinschaft als Ganzes gehört das Haus. Alle haben für sich einen Miet- oder Nutzungsvertrag mit der Gemeinschaft, die wie folgt gebildet werden kann:
 - Verein als Gesellschafter einer GmbH
 - Neue Genossenschaft
 - Teil einer bestehenden Genossenschaft, wie der SoWo Leipzig eG
 - Mietshäuser Syndikat

Variante 2:

Baugruppenmodell = Beim Baugruppenmodell steht das individuelle Eigentum im Vordergrund. Jede Partei (Familie oder Einzelperson) erwirbt hier ihre Wohnung selbst, als Teil- oder Miteigentum am Haus. Jede Partei kümmert sich selbst um ihren Anteil an der Finanzierung.

DIE SOWO LEIPZIG EG – SOLIDARISCHE WOHNUNGSGENOSSENSCHAFT

Leipzigs derzeit einzige Dachgenossenschaft für Mietergemeinschaften

Die SoWo Leipzig eG arbeitet nicht gewinnorientiert, stellt die Bedürfnisse der Mieterinnen in den Vordergrund und setzt auf Selbstverwaltung und Solidarität. Im Moment gehören zur SoWo eG 8 Hausprojekte (Stand Juli 2023), die solidarisch und selbstverwaltet organisiert sind.

Der Schwerpunkt der SoWo liegt darauf, bezahlbaren Wohnraum zu sichern. Das heißt: die Häuser sind in der Regel schon bewohnt, wenn sie von der SoWo gekauft werden. Wohnungen sind hier selten frei. Außerdem ist der SoWo wichtig, dass die Häuser in dieser Dachgenossenschaft in ihrer Selbstorganisation gefördert werden.

Deswegen werden freie Wohnungen in der Regel zunächst von der Hausgemeinschaft selbst weitervermittelt, nicht von der SoWo-Verwaltung.

Mietergemeinschaften, die ihr Haus lieber selbst übernehmen und vielleicht auch selbst verwalten wollen, können sich vertrauensvoll an die SoWo eG wenden. Die SoWo eG unterstützt bei Selbstorganisation, Verhandlungen und Finanzierung. Die Übernahme der Häuser muss zugleich sozial verträglich und wirtschaftlich tragfähig sein: Die zur Refinanzierung des Kaufs und ggf. der Sanierung nötigen Mieten müssen für die Bestandsbewohnerinnen bezahlbar sein.

Bevor weitere Schritte unternommen werden, sollten die Mieterinnen des Hauses all diese Fragen gemeinsam beantwortet haben. Durch das Beratungsprogramm des NETZWERKS LEIPZIGER FREIHEIT werden sie dabei unterstützt.

LITERATURTIPP

Alles zum Thema von Wohnprojekten im Bestand haben wir in der **FACHINFORMATION DES NETZWERKS LEIPZIGER FREIHEIT #3 Wohnprojekte 1x1 – Wohnprojekte im Altbau. Ein kleiner Leitfaden für Wohnprojekttinitiativen** zusammengestellt. www.netzwerk-leipziger-freiheit.de/wissen/das-wohnprojekt-1x1/

Mit dem NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT

Die Zusammenarbeit mit dem Netzwerk beginnt oft in einer ersten Orientierungsberatung mit Vertretern der Mietparteien des betroffenen Hauses. Im Gespräch wird gemeinsam die Ausgangslage beleuchtet und der weitere Beratungsablauf erklärt. Dabei ist wichtig zu wissen: einzige Grundvoraussetzung für eine Beratung durch das Netzwerk ist die Bereitschaft der Eigentümerin, in Verkaufsverhandlungen mit der Mietergemeinschaft und nur mit dieser einzutreten. Damit es ruhige und seriöse Verhandlungen geben kann, erklären die Eigentümerinnen in einer Stellungnahme, keine weiteren Verhandlungen mit anderen Interessierten in dieser Zeit zu führen. Sobald diese Zusage vorliegt, kann die Gruppe ohne weitere Formalitäten die folgenden Beratungsleistungen in Anspruch nehmen:

- Kostenfreie Beratungsleistungen im Wert von bis zu 10.000 Euro,
- Betreuung durch einen Konzeptberater, welcher zu den grundsätzlichen Fragen berät und zwischen den Mietparteien vermittelt sowie bei der Kommunikation mit dem Eigentümer oder der Eigentümerin unterstützt,
- weitere Unterstützung durch sog. Fachberater (z. B. Architektinnen, Statiker, Juristinnen), welche die Gruppe und den Konzeptberater mit vertiefter Fachexpertise unterstützen,
- sehr schnelle Unterstützung, die Gruppe muss sich nicht erst auf den Weg machen, die o.g. Berater zu finden und vertraglich zu binden.

Klärung Finanzierung

Der Bankkreditvertrag muss zum Kauftermin zumindest ausgehandelt und in seinen Konditionen fixiert sein. Dafür ist es notwendig, mit den Eckdaten zum Haus und der Projektbeschreibung frühzeitig den Kontakt zu Banken und/oder anderen Finanzierungspartnern wie Stiftungen zu suchen.

In der Regel ist schon zum Kauf die Finanzierung des Kaufpreises nötig, selbst wenn ein Partner, wie eine Stiftung oder eine Dachgenossenschaft den Kaufvertrag abschließt. Gut ist es, wenn eine Reservierungsfrist mit der Verkäuferin ausgehandelt werden kann oder Formen einer gestaffelten Auszahlung möglich sind. Damit kann Zeit gewonnen werden.

Es kann sich lohnen, die Konditionen mindestens einer weiteren Bank abzufragen. Allerdings kosten Parallelverhandlungen auch einige Kraft. Wertgutachten müssen unter Umständen doppelt gezahlt werden. Im Detail unterscheidet sich das Vorgehen je nach Rechtsform:

- Mietergemeinschaften mit gemeinschaftlichem Eigentum verhandeln einen Kreditvertrag für das ganze Haus. Keine Mieterin muss persönlich einen Kredit aufnehmen. Parallel muss das Eigenkapital gesammelt werden, das oft auch in Form von Direktdarlehen von Unterstützern eingebracht wird.
- Bei individuellem Eigentum (Baugruppenmodell) verhandelt jede zukünftige Eigentümerin selbst mit einem Finanzierungspartner einen Kreditvertrag und muss entsprechend kreditwürdig sein.

FINANZIELLE UNTERSTÜTZUNG

Förderung für den Hauskauf durch Mieter

Mietergemeinschaften, die sich im Baugruppenmodell (GbR/WEG) organisieren, können von der Landesförderung „Familienwohnen“ profitieren. Hier kann jeder einzelne Haushalt einen Förderkredit bis zu 50.000 EUR je Kind zu einem Sollzins von 0,75 % p. a. über 25 Jahre erhalten. Mehr Infos unter sab.sachsen.de/familienwohnen

Wenn die Mietergemeinschaft eine Genossenschaft gründen möchte, kommt der KfW-Kredit 134 „Förderung genossenschaftlichen Wohnens – Für den Kauf von Genossenschaftsanteilen“ in Betracht. Es können bis zu 100.000 Euro Kreditbetrag bei 2,02 % effektivem Jahreszins und 15 % Tilgungszuschuss von Privatpersonen beantragt werden, die Genossenschaftsanteile für selbstgenutzten Wohnraum kaufen wollen.

Finale Verhandlungsphase und Gründung der Rechtsform (Verein, Genossenschaft, ...), die kauft

An diesem Punkt ist das Konzept bzw. die Idee vom gemeinsamen Haus „rund“ und beide Verhandlungsparteien einigen sich final auf den Kaufpreis und das Modell, wie die Mietergemeinschaft das Haus selbstverantwortlich verwaltet. Als gute Basis der Verständigung auf einen für beide Seiten fairen Preis haben Gruppe und Konzeptberaterin des NETZWERKS LEIPZIGER FREIHEIT gemeinsam errechnet, was das Haus maximal kosten darf, damit sich am Ende jede Mietpartei weiterhin leisten kann, im Haus zu wohnen.

Auch wenn bisher vereinfachend ausschließlich von Kauf und Verkauf die Rede war, bieten sich sehr unterschiedliche Lösungen an, als Mietergemeinschaft in die Selbstverwaltung zu kommen (vgl. Erklärkasten Seite 8).

Bei gemeinschaftlichen Wohnprojekten muss – wenn der Verein oder die Genossenschaft noch nicht existiert – spätestens jetzt deren Rechtsform gegründet werden. Wenn die Zeit zu knapp wird, lassen sich ggf. Übergangsformen finden. (z. B. UG haftungsbeschränkt, die später in eine eG umgewandelt wird).

„Nach nur gut einem ½ Jahr seit der Neuigkeit, dass unser Haus verkauft werden soll, wurde der Kaufvertrag zwischen Alteigentümer und uns notariell beurkundet. Nun steht die behutsame Sanierung des Objektes und seine nachhaltige Bewirtschaftung an.“



„Rückblickend haben wir eine sehr gute Lösung gefunden, sowohl für uns als auch für die neuen Eigentümer. Obwohl uns das Haus nicht mehr gehört, zu dem wir als Familie eine jahrzehntelange, generationsübergreifende Beziehung hatten, fühlen wir uns weiterhin mit dem Objekt und den neuen Eigentümern verbunden und lesen gern von den Neuigkeiten im Haus.“



Und so schaut der ehemalige Eigentümer der EinHaus Reichpietschstraße 13 eG in Leipzig auf den Verkauf zurück

Wenn Wohnungseigentum (als WEG) gebildet werden soll, kaufen in der Regel zunächst alle gemeinsam das Haus. Danach wird in der Teilungserklärung festgelegt, was Sonder- und was Gemeinschaftseigentum werden soll. Eine Gemeinschaftsordnung enthält Grundregeln für die Nutzung insbesondere der Gemeinschaftsräume und sollte auch die Projektziele widerspiegeln.

Kauf bzw. Eigentumsübertragung

Als letzter Schritt, bevor die Mieterinnen – idealer Weise gemeinsam mit dem Voreigentümer – ihr großes Gründungsfest feiern können, ist mit notarieller Unterstützung der Kaufvertrag aufzusetzen und zu beurkunden. Auf die sich anschließende Eintragung der Mietergemeinschaft als neue Eigentümerin im Grundbuch kann dann die Übergabe des Hauses folgen.

Geschafft!

„Wir verwalten das Haus selbst. Es gibt regelmäßige Treffen und Mitgliederversammlungen der Genossenschaft im ganzen Haus. Die unterschiedlichen Aufgaben, die mit der Selbstverwaltung verbunden sind, sind auf mehrere Schultern verteilt. Was wir gemeinsam machen?: Buchhaltung, Betreuung der Sanierung, Durchführung von Gemeinschaftsaktionen und Festen, Pflege von Haus & Garten, Nachbarschaftshilfe und und. Zweimal im Jahr verwandelt sich unser Kellergeschoss in eine Kunstgalerie, die maßgeblich von zwei Künstlern initiiert wird, die im Haus leben.“

WEGE DER EIGENTUMSÜBERTRAGUNG

Verkauf

Üblicherweise verkaufen Eigentümerinnen an die juristische Person (GbR, Genossenschaft etc.) der Mietergemeinschaft. Als Käufer können auch gemeinnützige Stiftungen, Genossenschaften oder andere Institutionen auftreten, die mit der Mietergemeinschaft eine Kooperation eingehen. Diese können Mietgarantien, Selbstverwaltungsrechte und die Unterstützung bei der Sanierung durch die Mieter sein.

Mietkauf / Ratenzahlung

Der Verkauf an die Mietergemeinschaft kann auch so erfolgen, dass der Verkaufspreis nicht auf einmal, sondern über einen längeren Zeitraum auszuzahlen ist. Das kommt infrage, wenn es nicht darum geht, viel Geld auf einen Schlag zu erlösen, sondern vor allem eine geregelte Nachfolge für das Haus zu finden. Das erleichtert den Mieterinnen die Finanzierung und ermöglicht (je nach Konditionen) über die längere Zeit gesehen dem Eigentümer einen etwas höheren Betrag. Die Sicherung im Grundbuch bietet hier auch langfristige Sicherheit. Eine besondere Form hiervon ist die Leibrente.

Leibrente

Es bietet sich noch die Möglichkeit, eine Leibrente mit folgenden Inhalten zu vereinbaren:

- Die Immobilie geht bei Vertragsabschluss in das Eigentum der Mieter- bzw. Eigentümergemeinschaft über, welche damit die volle Verantwortung übernimmt.
- Die vormaligen Eigentümerinnen erhalten im Gegenzug eine lebenslange Rente.
- Zudem kann die Zusatzvereinbarung getroffen werden – wovon in der Praxis oft Gebrauch gemacht wird –, dass dem vormaligen Eigentümer ein lebenslanges, grundbuchgesichertes und notariell beurkundetes Wohnrecht eingeräumt wird.
- Die jährliche Leibrente (oder Raten) kann der Mietergemeinschaft die Finanzierung des Vorhabens erleichtern, da nicht sofort der gesamte Kaufpreis zu finanzieren ist und Mieterinnen mehr Zeit zum Aufbau von Reserven haben.

Erbbaurecht

Zunehmend lebt in der Wahrnehmung und im Geschäftsverkehr die Vergabe von Erbbaurechten wieder auf. Was sind dabei die Vorteile und was ist zu beachten?

- Die Eigentümer erhalten einen regelmäßigen, jährlichen Ertrag (Erbbauzins). In dieser Form wird der Erbbauzins oft als Rente bzw. laufende Einnahme geschätzt (statt monatlich ggf. unrentierlicher Ausgaben, welche die Eigentümerinnen haben).
- Die Mieter- bzw. Eigentümergemeinschaft bewirtschaftet die Immobilie selbstverantwortlich. Damit sind die Eigentümerinnen bzw. Erbbaurechtsgeber im Alltag vollständig von Pflichten entlastet.
- Die Laufzeit und Höhe des Erbbauzinses lassen sich flexibel im Erbbaurechtsvertrag festlegen. Üblich ist eine lange Laufzeit von 66 oder 99 Jahren.
- Dieser Weg hält das Eigentum im Familienbesitz, was für die Generationsfolge vieler Eigentümerinnen einen hohen Stellenwert besitzt.
- Der Erbpachtzins wird wertgesichert bzw. indexiert, d. h., er kann sich entlang der Inflationsrate erhöhen.
- Nach Zeitablauf des Erbbaurechtsvertrages fällt das Grundstück wieder an die Eigentümer zurück. Diese können es daraufhin selbst nutzen, zum tagesaktuellen Bodenwert veräußern oder – vorzugshalber – den Vertrag mit der Erbbaurechtsnehmerinnen verlängern.

Stiftungen

Kommt die Übergabe oder der Verkauf des Gebäudes an die Mieter aus verschiedenen Gründen nicht infrage, ist oft der Gedanke, das Haus einem gemeinnützigen Verein oder einer Stiftung zukommen zu lassen. Nicht jeder Verein hat aber Kompetenzen zur Hausverwaltung. Manche Spendenempfängerinnen verkaufen das Haus auch meistbietend weiter. Wenn die Eigentümer eine sozial verantwortliche Bewirtschaftung des Hauses sichern wollen und gleichzeitig einem gemeinnützigen Verein die Erlöse Ihrer Immobilie zukommen lassen möchten, sollten sie frühzeitig das Gespräch suchen. Auch hier gibt es bewährte Modelle.

FRAGEN UND BERATUNG.

NETZWERK LEIPZIGER FREIHEIT
www.netzwerk-leipzig-freiheit.de

Leibnizstraße 15
04105 Leipzig
0341 97 49 399
(Telefonische Sprechzeiten
Mo – Do, 13 – 17 Uhr)