

# Wohnraumbeschaffer für Mitglieder

Die GenoBau Zielkauf eG als Genossenschaft nimmt für sich in Anspruch, Wohnraum für Kunden planbar zu machen und möchte Mitgliedern an dieser Stelle die Eigentumssicherung im Eigenheim für deren Zukunft bieten. Doch warum sollte sich ein Kunde beziehungsweise der Vertrieb für dieses alternative Konzept in Zeiten von billigem Baugeld interessieren? finanzwelt fragte hierzu bei Sven Meier, Vorstand Vertrieb der GenoBau Zielkauf eG, nach.



**finanzwelt:** Dank der lockeren EZB-Geldpolitik werden Bauzinsen weiterhin günstig wie nie bleiben: Weshalb sollte ein Vermittler Ihr Konzept mit aufnehmen? Für welche Zielgruppe rentiert es sich?

**Meier»** Viele Kunden denken beim Abschluss einer Baufinanzierung nicht an die Zukunft. Wer jedoch die anstehende Anschlussfinanzierung nicht von Beginn an im Blick hat, kann womöglich in 10, 15 Jahren hinsichtlich des dann gültigen Zinssatzes eine negative Überraschung erleben. Genau hier greift das genossenschaftliche Konzept der „Zinsversicherung mit Beitragsrückgewähr“.

**finanzwelt:** Welche Alternative bieten Ihre Genossenschaften zur klassischen Baufinanzierung?

**Meier»** Für Kunden, die morgen eine Finanzierung benötigen, ist die Genos-

senschaft keine Alternative zur klassischen Baufinanzierung. Die GenoBau mit dem Nachhaltigkeitskonzept ist ein Cross-Selling-Produkt für Makler zur klassischen Baufinanzierung für Eigentümer. Die zukünftige Anschlussfinanzierung kann hier um weitere 25 Jahre Zinssicherheit abgesichert werden. Beispielsweise kann ein Mitglied mit monatlich 85 Euro 100.000 Euro Finanzierungssumme zu attraktiven Konditionen über die Genossenschaft absichern und läuft nicht Gefahr, den richtigen Moment für seine Anschlussfinanzierung zu verschlafen. Im schlechtesten Fall erhält der Kunde seine Beiträge samt genossenschaftlicher Dividende als Mitglied zurück. Also eine Win-win-Situation für Makler und Kunde.

**finanzwelt:** Innerhalb welcher Zeitspanne kann ein Kunde auf die Finanzie-

rungssumme zurückgreifen und welches Eigenkapital beziehungsweise laufende Einzahlungen müssen vorab geleistet sein?

**Meier»** Bereits nach 60 Monaten ist es für Mitglieder möglich, die Investitionssumme zur Eigenheimfinanzierung abzurufen, wenn bis zu diesem Zeitpunkt 10 % in regelmäßigen Raten von der Investitionssumme gestundet sind. Einmalzahlungen sind hierbei ausgeschlossen. Möchte das Mitglied aber erst in 10 Jahren sein Immobilienwunsch realisieren, so hat er für die Stundung 120 Monate Zeit und erhält im nächsten Quartal die Bereitstellung seiner Investitionssumme.

**finanzwelt:** Wie verhält es sich eigentlich, wenn ein Mitglied vorzeitig aussteigen möchte?

**Meier»** Da eine Genossenschaft keine Zwangsmitglieder hat, sondern ein freiwilliger Zusammenschluss ist, kann jedes Mitglied jederzeit „aussteigen“. Hier sind nur die Kündigungsfristen, die in der Satzung hinterlegt sind, zu beachten. Ausgezahlt werden dann die gesamten Anteile plus erworbene Dividende.

**finanzwelt:** Ihr Konzept steht insbesondere Kunden offen, die sich erst in Zukunft den Immobilienraum erfüllen möchten, es unterstützt hierbei aktiv beim möglichen Immobilienerwerb. Wie realisieren Sie die passende Immobilie?

**Meier»** In der Tat ist es so, dass nicht wenige Eigenheiminteressierte beim tatsächlichen Kauf nach dem Bauchgefühl und weniger rational entscheiden. Diesem Umstand geschuldet beauf-

tragen wir vor jeder Realisierung eines Eigenheimes für ein Mitglied einen unabhängigen Gutachter wie Dekra oder den TÜV. So stellen wir sicher, dass keine baulichen Mängel am Objekt vorliegen und das Mitglied eine mängelfreie Immobilie erwirbt. Desweiteren können wir auf eine über 30-jährige Erfahrung im Bau zurückgreifen, welche es uns zusätzlich ermöglicht, eine fachliche Einschätzung des Objektes abzugeben. Da die Genossenschaft insbesondere im Besitz einer Baufirma ist, kann darüber hinaus auf diesen fachlichen Bereich zurückgegriffen werden.

**finanzwelt:** Wie viele Mitglieder konnten Sie in der jüngsten Vergangenheit zu deren eigenen vier Wänden verhelfen?

**Meier»** Ganz und gar zufrieden können wir über 80 GenoBau-Nutzer in den letzten drei Jahren konstatieren. Davon haben 75 ihr Eigenheim zusammen mit der Genossenschaft gebaut. Die Kombination aus Genossenschaft und Baufirma – somit alles aus einer Hand – wird von den Mitgliedern sehr positiv angenommen. Dies spüren wir insbesondere über neue Mitglieder, die den Weg zu uns über eine Kundenempfehlung fanden. Zudem werden dieses Jahr mutmaßlich noch über 40 Mitglieder ihre

Eigenheime mit uns realisieren.

**finanzwelt:** Laut aktueller Studie der Deutschen Leibrenten AG hat jeder vierte Senior über 69 Jahre sein Eigenheim noch nicht abbezahlt. Meist bleibt nur der Auszug aus den eigenen vier Wänden. Wäre innerhalb eines Genossenschaftsmodells hier der Switch von Eigentum auf Miete möglich?

**Meier»** Gerade für diese Zielgruppe ist das Konzept der Eigentumssicherung mit Schutz vor Zugriff Dritter absolut interessant. Durch den Switch bleibt ein Mitglied im Eigenheim, kennt seine festen Kosten und selbst im Pflegefall ist das Objekt geschützt. Nichtsdestotrotz müssen Mitglieder an dieser Stelle zum Wohle der Genossenschaft die 5-Jahresfrist einhalten. Aus diesem Grund sollten sich Senioren bereits frühzeitig generell über Möglichkeiten einer Genossenschaft auseinandersetzen und sich entsprechend beraten lassen.

**finanzwelt:** Was passiert eigentlich, wenn sich ein Genossenschaftsmitglied – aufgrund von unvorhersehbaren Ereignissen wie Scheidung oder Krankheit – selbst die Miete des Eigenheims nicht mehr leisten kann?

**Meier»** Durch das Vorkaufs- und Vor-

verkaufsrecht hat das Mitglied hier alle Freiheiten. Er kann das Objekt am freien Markt verkaufen, wenn er einen höheren Preis erzielen kann, oder auf das Vorkaufsrecht verzichten und – unter Berücksichtigung der Kündigungsfrist – einfach ausziehen. In jedem Fall ist es eine Trennung ohne Schulden und er bekommt seine angesparten Anteile ausbezahlt.

**finanzwelt:** Abschließend gefragt: Was entgegnen Sie eigentlich den generellen Gegnern von Genossenschaften, die darüber informieren, dass Mitglieder am Ende „mit leeren Taschen“ dastehen könnten, wenn derartige Vereinigungsmodelle finanziell scheitern?

**Meier»** Gute Ideen sind kein Zufall. Die Herausforderungen der Zukunft sind, alternative Lösungen für Kunden zu finden. Da Global-Player wie Banken und Bausparkassen dies nicht machen, werden innovative Ideen und kreatives Potenzial oft belächelt. Aber so falsch kann die Idee nicht sein, wenn über 19 Millionen Bundesbürger in Genossenschaften als Mitglieder registriert sind. Wir schaffen Wohnraum für Mitglieder und wollen nicht die Welt retten, denn auch Global-Player haben ihre Berechtigung im Markt verdient. (sf)

# finanzwelt

## IMPRESSUM

### CHEFREDAKTEUR

Christoph Sieciechowicz

### CHEFREDAKTEUR ONLINE

Hans-Werner Thieltges

### ART DIRECTOR

wirkungswerk Werbeagentur

Jan Risch

risch@wirkungswerk.com

Jonas Reggelin

reggelin@wirkungswerk.com

### VERLAGSLEITUNG / ANZEIGENLEITUNG

Maria Roberto

maria.roberto@finanzwelt.de

### LESERSERVICE

Munja Beilmann

beilmann@finanzwelt.de

### REDAKTION

Christoph Sieciechowicz (cs)

cs@finanzwelt.de

Lenard von Stockhausen

stockhausen@finanzwelt.de

Hans-Werner Thieltges (hwt)

thieltges@finanzwelt.de

Christian J. Enpich (cje)

redaktion@finanzwelt.de

Sven Fischer (sf)

redaktion@finanzwelt.de

Alexander Heintze (ah)

redaktion@finanzwelt.de

Stephanie von Keudell (sk)

redaktion@finanzwelt.de

Jens Reichel

redaktion@finanzwelt.de

### DRUCK

Silber Druck oHG

Am Waldstrauch 1

34266 Niestetal

### VERKAUFSPREIS

Einzelheft 4,50 Euro

Jahresabonnement: 25,- Euro

inkl. Versandkosten, inkl. MwSt.

(Inland). Die finanzwelt kann nur

direkt beim Verlag abonniert

werden und ist nicht im Handel

erhältlich.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses

Magazins darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form – durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder andere Verfahren – vervielfältigt oder verbreitet werden.

### VERLAG

FW-Verlag GmbH

Söhnleinstraße 17

65201 Wiesbaden

Tel.: (06 11) 267 66 - 0

Fax: (06 11) 267 66 - 18

www.finanzwelt.de

info@finanzwelt.de

ISSN-Nr.: 0945-2028

### GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dorothee J. Schöneich