

Veranstaltung der Initiative Gemeinsam Bauen und Wohnen:

Alternative Finanzierungsformen für gemeinschaftliche Wohnprojekte

Modell: qualifizierte Nachrangdarlehen

Vorgestellt von: Gudrun Pollack, HabiTAT, Projekt SchloR

Was ist sind qualifizierte Nachrangdarlehen?

worüber reden wir: meist sprechen wir von **Direktkrediten**, weil es Kredite sind, die Projekte direkt von Privatpersonen (oder z.B. auch von anderen Projekten) bekommen. Korrekt ist der Begriff **qualifiziertes Nachrangdarlehen**.

Das sagt die Finanzmarktaufsicht:

Bei einem **Nachrangdarlehen** handelt es sich um ein Darlehen, bei welchem die Geldgeber:innen akzeptieren, dass sie im Rang hinter die anderen Gläubiger:innen treten. Die Geldgeber:innen akzeptieren, dass sie im Fall der Insolvenz der Darlehensnehmer:in ihr Geld erst dann zurückbekommen, wenn davor alle anderen Gläubiger:innen ihr Geld erhalten haben („Nachrangklausel“).

Das sagen wir:

Direktkredite sind DIE **etablierte und vielfach erprobte Finanzierungsform** im **HabitAT** und im **Miethäusersyndikat**. So gut wie alle Hausprojekte finanzieren so ihren Eigenmittelanteil oder auch darüber hinaus.

Solidarfinanzierung



„Lieber Tausend Freund*innen im Rücken als eine Bank im Nacken“

Wie funktioniert?

1) gesetzliche Regelung über AltFG (Konsument:innenschutz)

- qualifizierte Nachrangdarlehen zählen zu den prospektpflichtigen Anlagen
- bedeutet:

- Unter € 250.000: weder ein Informationsblatt noch ein Prospekt erforderlich
- Zwischen € 250.000 und € 2 Mio.: Informationsblatt noch AltFG
- Zwischen € 2 Mio.: und € 5 Mio.: Vereinfachter Prospekt gemäß Schema D des KMG 2019 oder wahlweise voller Veranlagungsprospekt nach Schema A KMG 2019
- Über € 5 Mio.: voller Veranlagungsprospekt gemäß KMG 2019

- Vertrag: beim Habitat 1 Seite, frei wählbarer Zinssatz aktuell zwischen 0 und 1,5 bzw. 2%, Durchschnitt liegt bei ca. 1%, Kündigungsfrist 6 Monate

2) **Kampagne:** ist ein eigenes Thema, daher nur kurz

- wo kommen die Darlehen her: vorwiegend aus dem unmittelbaren Umfeld, also Familien und Freund:innen der Projektbeteiligten, dann weiterer Bekanntenkreis und Solidarverbund (HabitAT/MHS), eher wenig gänzlich fremde Personen
- daher: vor allem das Umfeld aktivieren und lernen, mit Familie und Freund:innen über Geld zu reden
- Öffentlichkeitsarbeit: Veranstaltungen, Messen, Vorträge, Presse (Zeitung, Radio, Fernsehen) und vor allem Social Media schaffen wiederholte Aufmerksamkeit und Vertrauen

3) **Administration:** HabitAT hat ein Direktkreditetool in der gemeinsamen Cloud zur Verwaltung der Direktkredite

4) **Umschuldung:** es ist nicht mit einer Kampagne getan. Kredite, die zurück gefordert werden, werden durch neue ersetzt

Vorteile

- direkter Kontakt
- solidarisch und selbstorganisiert
- Transparenz: Anleger:innen investieren in ein gutes Projekt (ideeller Charakter) und wissen, was mit ihrem Geld passiert
- HabitAT / MHS: kontrolliert durch Projektverbund
- keine Nebenkosten und wenig Bürokratie

Nachteile

- Nachrangigkeit bedeutet Risiko - aber Sicherheit durch (auch ökonomisch) solidarisches Netzwerk
- Kampagne bedeutet viel Arbeit (Beziehungen, Netzwerke aktivieren, Öffentlichkeitsarbeit)

Für welche Projekte ist eine Finanzierung über Nachrangdarlehen geeignet, für welche nicht?

geeignet für:

- HabitAT Hausprojekte
- Projekte im Eigentum (egal ob GmbH oder Verein oder Genossenschaft)
- vielleicht sogar für Projekt mit Generalmietvertrag

nicht geeignet für:

- Projekte mit Einzelmietverträgen
- Projekte mit Wohnungseigentum
- generell individualisiertes Privateigentum