

IM GESPRÄCH

Bürger-AG schafft günstigen Wohnraum

Interview mit Gunnar Laufer-Stark, Gründer und Vorstand Nestbau AG, Tübingen

Im Jahr 2010 gründete der Steueranwalt Gunnar Laufer-Stark (58) die Tübinger Nestbau AG, eine Bürger-Aktiengesellschaft, in der Investoren ab 1.000 Euro anlegen können, um damit in den Wohnungsbau zu investieren. Noch ein kleiner Spross in der Landschaft, hat das junge Unternehmen jüngst seine erste Wohnanlage am Rande der Universitätsstadt mit 1.200 qm Wohnfläche realisiert und will nun weiter wachsen. Das Interesse an der Geschäftsidee wird dabei von den geringen Alternativenanlagen beflügelt. Die Redaktion von Horizonte-20xx sprach mit dem Initiator des Projektes, Gunnar Laufer-Stark, über seine Geschäftsidee, die Herausforderungen des Anfangs und über seine persönliche Sicht, kostengünstigen Wohnraum zu schaffen.

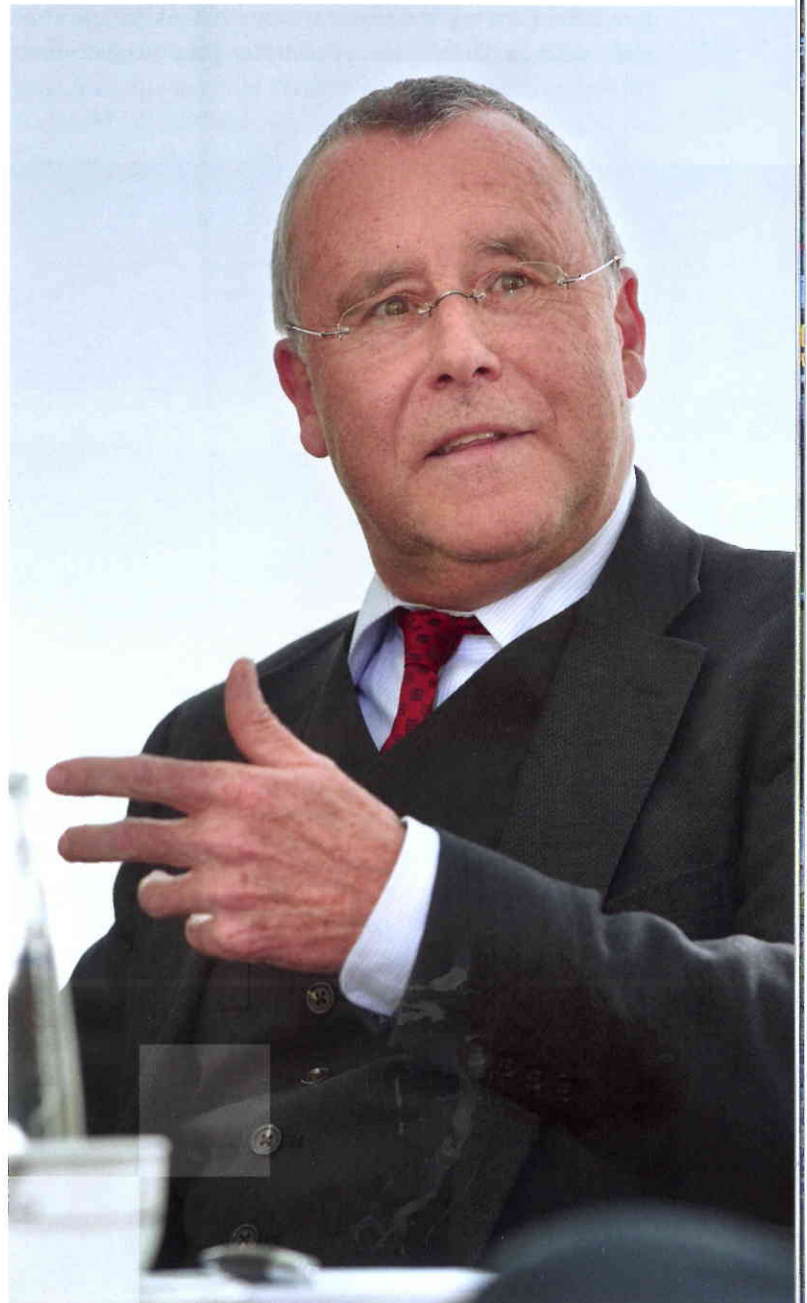
Herr Laufer-Stark, wie und wann ist die Idee zur Gründung der Nestbau AG entstanden?

Die Idee stammt aus Gesprächen mit meinen Mandanten. Immer wieder ergab sich im Anschluss an eine Erbschaft steuerliche Beratung und ein Gespräch darüber, was man denn mit dem unverhofften Geld anfängt.

Dabei zeigte sich, dass viele Leute dieses Geld nicht im eigentlichen Sinne „brauchten“, sondern es lediglich langfristig verfügbar haben wollten, meist für ihr Alter. Erstaunlich war, wie viele dieser Menschen dafür ausdrücklich keine klassische Geldanlage bei einem der etablierten Geldhäuser oder Versicherer im Auge hatten. Sie suchten etwas, wo ihr Geld „Sinn macht“. Renditeerwartungen standen nicht im Vordergrund, dafür Sicherheit und gerne auch Regionalität, etwas, das man auch mal selber anschauen und anfassen kann. Da drängt sich in einer Region, in der bezahlbarer Wohnraum fehlt, eine Anlage in Mietshäuser geradezu auf.

Was waren Ihre schwierigsten Herausforderungen bis zum Stand heute?

Ganz klar: Die unweigerliche Frage jener, auch des sozialsten Geldanlegers, nach dem Track-Record. „Und wie viele Referenzobjekte haben Sie denn schon vorzuweisen...?“ Auf die Antwort, man sei gerade an seinem ersten Objekt dran, gab es regelmäßig ein aufmunterndes Schulterklopfen, eine Visitenkarte und zum Abschied den Satz, ich solle mich doch wieder melden, wenn unser erstes Haus stehe und vermietet sei.



Sie vermieten als Aktiengesellschaft bewusst unter Marktniveau. Eine Herangehensweise, die man eher von Genossenschaften oder kommunalen Unternehmen kennt. Wie funktioniert das?

Auch wenn unsere Aktionäre sich mit rund zwei Prozent Rendite zufrieden geben: Diese müssen erst einmal solide erwirtschaftet werden. Und das geht nur da, wo die ortsübliche Miete hoch ist. Wenn wir in Tübingen für starke 9 Euro pro Quadratmeter vermieten, ist das einerseits „bezahlbar“. Denn die Vergleichsmiete für Neubauten liegt hier bei deutlich über 10 Euro. Aber es ist andererseits auch viel Geld. In anderen Gemeinden würde man darüber nur den Kopf schütteln.

Welche Rolle spielen dabei die Baukosten?

Wir beobachten die Entwicklung der Baukosten sehr aufmerksam. Unser Gebäude in Tübingen, Fertigstellung Frühjahr 2014, hat pro Quadratmeter vermietbare Fläche ziemlich genau 2.000 Euro gekostet (Kostengruppe 200 bis 700). Ein von den gleichen Architekten errichtetes, ganz vergleichbares

Mietshaus, Fertigstellung Frühjahr 2013, konnte noch für weniger als 1.900 Euro gebaut werden. Wenn diese Entwicklung sich fortsetzt, wovon wir ausgehen müssen, können wir entweder nicht mehr für diesen Preis vermieten, oder wir müssen die Baugrundstücke noch günstiger bekommen.

Wie viele Aktionäre konnten Sie für Ihr erstes Projekt gewinnen und woher kommen sie? Warum legen Investoren Geld bei Ihnen an?

Es waren rund 40 Menschen, die bereit waren, zwischen 1.000 und 50.000 Euro in die junge AG zu investieren, nachdem die Stadt Tübingen uns eine Option für einen Bauplatz erteilt hatte. Sie kamen überwiegend aus Tübingen, wo man mich ein bisschen kennt. Aber es gab auch eine Handvoll ganz besonders Mutige, die die Idee gut fanden und rein deshalb als Aktionäre eingestiegen sind. Alle Anleger eint, dass sie der Meinung sind, dass man mit seinem Geld etwas Vernünftiges bewirken kann und es trotzdem nicht verschenken muss.



Welche Erfahrungen haben Sie in der Startphase mit Fremdkapitalgebern gemacht?

Es war jedenfalls so, dass ich den Werbespruch „Wir machen den Weg frei“ nicht mehr hören kann... Aber ich will nicht ungerecht sein: Wir waren eine junge Kapitalgesellschaft, wir hatten eine Idee, die so noch niemand umgesetzt hatte, und wir hatten zu dem Zeitpunkt, als wir das erste Gebäude absichern mussten, gerade einmal ein Viertel der dafür notwendigen Mittel auf dem Konto. Dazu die besagte geringe Renditeerwartung. Da tut sich jeder Finanzierer schwer.

Warum haben Sie der aufwendigen AG als Unternehmensform den Vorzug für Ihre Idee gegeben?

Das Schwierigste für einen kleinen Laden ist, einen Wertpapierprospekt von der BaFin gebilligt zu bekommen. Und das ist rechtsformunabhängig, d. h. wir hätten als KG die gleichen Hürden zu nehmen gehabt. Wir haben dann den zugegeben starren Formvorschriften der AG den Vorzug gegeben, weil wir die Möglichkeit einer einfachen Übertragung des investierten Kapitals wichtig fanden. Die Beteiligten sollen nicht zum Notar müssen, wenn sie ihre Anteile übertragen.

Lässt sich nach Ihrer Erfahrung Ihr Geschäftsansatz beliebig an andere Standorte übertragen?

Grundsätzlich überall dort hin, wo Mietraum benötigt wird. Wenn allerdings in einer Stadt die Mieten dennoch niedrig sind, geht es nicht ohne öffentliche Zuschüsse für den Bau.

Lässt sich bezahlbarer Wohnraum in Deutschland also nur eingeschränkt neu errichten?

„Bezahlbar“ ist ja relativ... Aber es ist leider so: Selbst wenn man nur auf Null herauskommen will, muss bei den hiesigen Baukosten (die wiederum natürlich auch stark von den Bauvorschriften abhängen...) der Quadratmeter-frei finanzierter Wohnraum knapp neun Euro Miete im Monat kosten.

Was müsste sich aus Ihrer Beobachtung in Deutschland ändern, um verbesserte Rahmenbedingungen für den Mietwohnungsneubau zu schaffen?

Ein kleiner, aber wirksamer Baustein wäre es, wenn öffentliche Grundbesitzer in Regionen mit einem Mangel an bezahlbarem Wohnraum ihre Grundstücke nicht mehr nur zum Höchstpreis verkaufen würden. Stattdessen: Vergabe von Bauland nur noch nach Konzept. Die öffentliche Hand würde weniger Erlös erzielen, natürlich. Aber der gesellschaftliche Nutzen würde dies meines Erachtens deutlich aufwiegen.

Wie wichtig ist die „soziale Rendite“ in Ihrem Geschäftsmodell und wie machen Sie diese sichtbar?

Das ist letztlich der Mittelpunkt unserer Idee. Wir bieten zwar nicht viel materielle Rendite, aber die Anleger wissen, dass mit ihrem Geld etwas Sinnvolles gemacht wird. Deutlich machen kann man dies nur über Transparenz: Was nehmen andere für vergleichbare Standards, wie viel nehmen wir, und wo geht das Geld hin. Dennoch bleibt es immer auch eine Sache des Vertrauens.

Wohnen als „soziales Gut“ und seine Betrachtung als Kapitalanlage schließen sich Ihrer Meinung nach also nicht aus?

Als junger Mensch habe ich mich mit marxistischen Klassikern beschäftigt, mit Friedrich Engels' Aufsatz zur Wohnungsfrage zum Beispiel. Da hätte ich gesagt: Wohnen und Marktwirtschaft vertragen sich nicht. Inzwischen denke ich: Die soziale Marktwirtschaft ist ganz gewiss nicht die schlechteste Gesellschaftsform. Und wenn es Leute gibt, die Geld haben und nicht nur an dessen Maximierung denken, dann muss man ihnen Möglichkeiten geben, mit diesem Geld mehr zu tun als den fünfhundertsten Windpark zu bauen – auch wenn ich grundsätzlich nichts gegen Windparks habe.

Was sind Ihre nächsten Pläne?

Wir sind an verschiedenen Grundstücken im Großraum Stuttgart dran, auf denen unser nächster Neubau entstehen könnte. Da es, bis dann die ersten Mieten fließen, drei Jahre dauert, suchen wir parallel Bestandsgebäude ab ca. 1.000 qm vermietbare Fläche. Vor allem aber geht es darum, unsere laufende Kapitalerhöhung um 2,5 Mio. Euro erfolgreich abzuschließen. Denn auch ein Projekt wie unseres kann sich nicht von wirtschaftlichen Gesetzen lösen. Und deren Paragraph Eins lautet, in welcher Abwandlung auch immer: Ohne Moos nix los...

Vielen Dank für Ihre spannenden Einblicke. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihren neuen Vorhaben. ■