

---

**RA Dr. Franz-Georg Rips:**

## **Erste Erfahrungen mit ausländischen Investoren**

**Vortrag beim VIII. Kölner Verwalterforum am 3. Februar 2007 in Köln**

# Zahlenwirklichkeit des deutschen Wohnungsmarktes

---

- Insgesamt knapp 40 Millionen Wohnungen
- Davon 15,13 Millionen eigengenutzt
- 23,6 Millionen Mietwohnungen, unterteilt in
  - ca. 13,8 Millionen Wohnungen privater Kleinvermieter
  - ca. 2,75 Millionen im kommunalen Eigentum
  - ca. 2,9 Millionen Wohnungen im genossenschaftlichen Wohnungsbau
  - 390.000 Wohnungen im Eigentum öffentlicher Wohnungsunternehmen
  - 137.000 Wohnungen im Eigentum der Kirchen
  - ca. 2,3 Millionen im Eigentum privater Wohnungsunternehmer
  - 1,613 Millionen Wohnungen sonstige Eigentümer

# Das Monopoly-Spiel der letzten Jahre

---

- Wechsel von 1,15 Millionen Wohnungen von Wohnungsunternehmen zu neuen Eigentümern in den letzten 10 Jahren
- Davon etwa 850.000 von der öffentlichen Hand in privates Eigentum
- In der Folge drei Gesellschaften größte Vermieter, die es vor 5 Jahren noch gar nicht gab
- Nr. 1: Deutsche Annington, Tochter der britischen Terra Firma: 233.000 Wohnungen
- Nr. 2: Fortress mit 170.000 Wohnungen
- Nr. 3: Cerberus/Goldmann Sachs mit 120.000 Wohnungen
- Absicht dieser und anderer Investoren zum Erwerb weiterer Wohnungsbestände

# Gründe für die Transformationsprozesse

---

- Chronische Haushaltsdefizite der Städte („Dresden ist schuldenfrei.“/“Dresden ist wohnungslos.“)
- Konzentration der Wirtschaftsunternehmen auf das Kerngeschäft – Aufgabe des „alten“ Konzepts der Diversifizierung
- Milliarden-Beträge in Private--Equity-Fonds, vor allem in USA, England und Japan
- Niedrige Kreditzinsen (noch)
- Leverage-Effekt
- Defizite im Management – Ersetzung durch ein „aktives Management“
- Aus internationaler Sicht Unterbewertung der Wohnimmobilien in Deutschland

# Strategien der Investoren

---

- Umfinanzierung der Schulden des Unternehmens von deutschen Banken und Sparkassen zu internationalen Geldinstituten
- Kostensenkungsprogramme im Sinne einer betriebswirtschaftlichen „Optimierung“, d. h. Entlassung von Mitarbeitern/innen, Nutzung von Synergieeffekten
- Professionalisierung des Managements
- Zielgruppenorientierte Zerlegung des Gesamtbestandes (Umwandlung, Modernisierung, Mieterprivatisierung, Vergabe der damit verbundenen Dienstleistungen an affine Unternehmen)
- Konsequente renditeorientierte Mietverwaltung („Mieter drehen“, Ausnutzung aller Mieterhöhungsmöglichkeiten, effektives Mahn- und Beitreibungswesen, etc.)

# Die Megatrends im Überblick

---

- Ökonomisierung der Wohnimmobilienlandschaft in Deutschland
- Globalisierung
- Immobilienhalter → Immobilienhändler
- Konsequente Ausrichtung an Renditeinteressen
- Betrachtung der Wohnung ausschließlich als Wirtschaftsgut

# Fazit

---

Die deutsche Wohnungswirtschaft ist z. Z. die Arena des gesellschaftlichen Konfliktes darüber, ob wir eine sozial gebundene oder eine entfesselte Marktwirtschaft wollen. Die bereits getätigten Wohnungsverkäufe weg vom öffentlichen und hin zum privaten Kapital sind nicht rückholbar. Insoweit ist ein Wandel der Eigentümer-strukturen bereits unreversibel eingetreten. Ob dieser Weg fortgesetzt wird, entscheiden die Kommunen mit ihren jeweiligen politischen Mehrheiten selbst.

# Meinung

STUTTMANN



Bis jetzt



Ab jetzt

# „Mieterpicken“

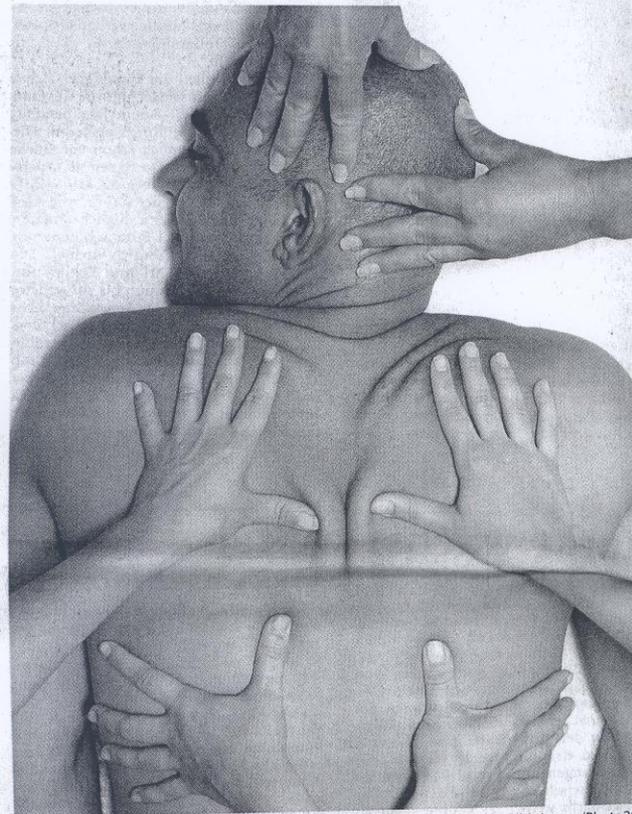
---

Ludwig Burkardt, Präsident der Wohnungsunternehmen in Berlin:

„Besonders beachten muss man auf seriöse und gut verdienende Mieter, die die Miete pünktlich und nach Möglichkeit aus selbst verdientem Einkommen bezahlen. Das bewährt sich immer und gibt dem Vermieter ein Gefühl der Sicherheit.“

---

## Ran an den Mieter!



Mieter sind wertvoll und müssen entsprechend gepflegt werden.

Bild: imago/Photo200

Tabelle 6.2

Tendenzaussagen zu künftigen Entwicklungen bei den alternativen Szenarien "Status quo" und "Spürbare Veränderung" (Zeithorizont fünf Jahre)		
	<b>Status quo:</b> Konstantes Zinsniveau, Entspannung Wohnungsmarkt, Einführung von REITs	<b>Spürbare Veränderung:</b> Steigende Zinsen, Anspannung Wohnungsmarkt, keine REITs
<b>Auswirkungen auf Transaktionen</b>		
- Umfang der Wohnungsverkäufe - Veränderung Käuferstruktur  - Regionale Verteilung Verkäufe  - Bewirtschaftungs-/Verwertungsstrategien	180.000 bis 260.000 WE p. a. Rückgang Finanzinvestoren/ Kurzfristorientierte zugunsten Bestandshalter/REITs  Verlagerung in angespannte Märkte  schwächere Nachfrage: weni- ger Modernisierung, mehr Instandsetzung/Pflege, etwas schwierigere Privatisierung	100.000 bis 180.000 WE p. a. spürbarer Rückgang Finanzin- vestoren/Kurzfristorientierte zugunsten Bestandshalter  Verlagerung in angespannte Märkte  erhöhter Kostendruck: weniger Modernisierung, Einsparungen bei Instandhaltung, etwas schwierigere Privatisierung
<b>Auswirkungen auf die Bestände</b>		
<b>Zustand/Substanzerhalt</b> - Maßnahmen vor Einzelprivatisierung  - Umfangreiche Modernisierungen (außerhalb Privatisierung) - Vernachlässigung laufender Instandhaltung	häufig Grundinstandsetzung, wenig Modernisierung  weiterhin selten umfangreiche Maßnahmen  seltener (schlechtere Vermiet- barkeit)	häufig Grundinstandsetzung sehr wenig Modernisierung noch weniger als bisher um- fangreiche Maßnahmen etwas häufiger (bessere Ver- mietbarkeit)
<b>Veränderung des Leerstands</b>	tendenziell steigend	tendenziell sinkend

<b>Auswirkungen auf die Bewohner</b>		
<b>Veränderung der Nettokaltmiete</b> - durch allgemeine Mietanhebung - durch Anhebung bei Modernisierung	weiterhin gering gering, da Maßnahmen selten	stärker gering, da Maßnahmen selten
<b>Erhöhte Fluktuation / Verdrängung</b> - durch Mietanhebung - durch Modernisierungsmaßnahmen - durch Privatisierung	weiterhin eher selten weiterhin Einzelfälle weiterhin Einzelfälle	etwas häufiger weiterhin eher selten weiterhin Einzelfälle
<b>Selektive Mieterauswahl (Ausgrenzung)</b> - Transferzahlungsempfänger - Schuldnerhaushalte/"Problemmieter"	weiterhin selten in der Regel	etwas häufiger in der Regel
<b>Eintreiben Mietschulden/Räumungen</b>	in der Regel	in der Regel
<b>Einzelprivatisierungspraxis</b> - Angebot des Kaufs der Wohnung an Mieter - Kauf durch Mieter in der Praxis	in der Regel etwas seltener	in der Regel etwas häufiger
<b>Auswirkungen des Verkaufs kommunaler Bestände auf das Handeln der Kommunen</b>		
<b>Kooperationsbereitschaft privater Käufer bei Maßnahmen im Stadtquartier</b>		
- Grundsätzliche Bereitschaft - Zusammenarbeit in der Praxis	weiterhin eher gering weiterhin eher selten	weiterhin eher gering weiterhin eher selten
<b>Kooperationsbereitschaft privater Käufer bei sozialer Wohnungsversorgung</b>		
- Übernahmebereitschaft von Problemmietern - Übernahmebereitschaft sonstiger von Kommune vermittelter Mieter - Praxis bei bestehenden Bindungen und Belegungsrechten	weiterhin gering weiterhin eher hoch weniger Bindungen/Belegungsrechte	weiterhin gering geringer weniger Bindungen/Belegungsrechte

### Folgen für die Bestände

- Umfangreiche Modernisierung der Bestände eher selten
- Modernisierung vor Einzelprivatisierung selten
- Reduzierung laufender Instandhaltung teilweise (vielfach schwer einschätzbar, ob Rationalisierung oder Reduzierung von Maßnahmen)
- Sichtbarer (seit Verkauf entstandener) Instandhaltungsstau sehr selten

---

## Forschungsprojekt „Veränderung der Anbieterstruktur“

### Folgen für die Bewohner

- Veränderung der Miete eher gering (Marktverhältnisse)
- Erhöhte Fluktuation in Einzelfällen
- Selektive Mieterauswahl (Ausklammerung von sogenannten „Problemmitern“) häufig
- Starke Veränderung der Bewohnerstruktur sehr selten
- Eintreiben von Mietschulden bzw. Räumungen werden in der Regel konsequent verfolgt
- Einzelprivatisierungspraxis überwiegend ohne größere Probleme
- Konflikte mit Bewohnern in Einzelfällen (bezogen auf Umfang Modernisierung, Mieterhöhung)

## Auswirkungen auf das Handeln der Kommunen

### Stadtentwicklung / Maßnahmen der Quartiersentwicklung

- Stadtentwicklungsmaßnahmen werden von privaten Käufern nicht als Aufgabe angesehen
- Jedoch Interesse an Quartiersmaßnahmen zur Verbesserung der Vermietbarkeit der Bestände
- Beteiligung der Käufer an Quartiersmaßnahmen erfolgt jedoch selektiv, je nach Umfang der Bestände im Quartier
- Es gibt Beispiele für Kooperationsvereinbarungen beim/nach dem Verkauf zwischen Kommunen und Verkäufern

### Soziale Wohnungsversorgung

- Folgen der Verkäufe machen sich für Kommunen meist direkt bemerkbar
- Transfergeldempfänger werden in der Regel von privaten Käufern als Mieter akzeptiert und von vermittelnden Kommunen weiter übernommen
- jedoch werden so genannte Problemmieter (Mietschuldner, auffälliges Verhalten, Störer) grundsätzlich als Mieter ausgeschlossen
- Kommunen verlieren im Bereich der sozialen Wohnungsversorgung wichtigen Kooperationspartner zur Versorgung von Problemgruppen
- Bei sich wieder anspannenden Märkten bestehen Risiken einer breiteren Ausklammerung von sozialen Gruppen.

Zusammenfassung zum Handeln der Käufer und zu den Auswirkungen

- Handeln der privaten Käufer unterscheidet sich bislang in der Praxis weniger von herkömmlichen Wohnungsunternehmen, als vor dem Hintergrund der Fachdiskussion angenommen werden könnte
  - großer Teil der Strategien betrifft interne Maßnahmen mit geringer externer Wirkung oder Sichtbarkeit
  - Vermietungs- und Mietenmanagement unterscheidet sich wenig
  - Marktverhältnisse setzen Grenzen (Mieten, Modernisierungen, Mieterauswahl)
- Auswirkungen auf Bestände und Bewohner halten sich in Grenzen
- Eher Auswirkungen auf das Handeln der Kommunen in den Bereichen Quartiersentwicklung und soziale Wohnungsversorgung

### Überblick über Strategiemix

- Strategieschwerpunkt der meisten Käufer: Kombination aus Einzelprivatisierung und Bestandshaltung
- Am Anfang stehen Maßnahmen zur betriebswirtschaftl. Effizienzsteigerung und zur Senkung der Finanzierungskosten
- Aufwertungsstrategien werden aufgrund fehlender Rentabilität nur relativ selten verfolgt, auch in Verbindung mit Einzelprivatisierung
- Entspannte Märkte: Senkung des Leerstands hat Priorität gegenüber der Verfolgung von Mieterhöhungsstrategien
- Angespannte Märkte: Mieterhöhungsstrategien werden hier häufiger verfolgt, allerdings liegt nur relativ kleiner Teil der verkauften Wohnungen auf angespannten Märkten

# Erfahrungen in Kiel

---

Kiel: Verkauf der KWG 1999 an WCM, 2004 an Black-Stone. In der Folge:

- Konsequente Abschottung gegen einkommensschwache Haushalte („Mieter drehen“)
- Besuch von Wohnungsinspektoren
- Versuch der Enthftung aus der Kautionsrückzahlungsverpflichtung
- „Rote Karten“ für vermeintliche und wirkliche Mietschuldner
- Durchleuchtung der Mietbewerber, umfassende Selbstauskünfte
- Erstellung der Heizkostenabrechnung in Leipzig, Standort der Buchhaltung in Bochum
- Zerlegung der Bestände
- Nutzung aller Mieterhöhungsmöglichkeiten
- Zunehmende Bildung von Wohnghettos

# Auswirkungen der Eigentumstransformationen auf die Tätigkeit der Immobilienverwalter

---

- Theoretische Erweiterung des Geschäftsvolumens durch vermehrte Umwandlung und daraus entstehende Wohnungseigentümergeinschaften
- Reduzierung der Geschäftsfelder durch eigene Verwalterstrukturen der neuen Investoren
- Möglicherweise endgültige Trendbestimmung erst möglich fünf Jahre nach den Privatisierungsprozessen
- Aufkäufe auch bei kleineren Immobilienportfolios, damit verbunden häufig Herausdrängen der etablierten Verwaltungen
- Partnerschaft zwischen Verwaltern und neuen Investoren nur auf der Ebene hoher Professionalität und Leistungsfähigkeit
- Höhere Erwartungen jedenfalls leistungsstarker Mieterhaushalte und Wohnungseigentümergeinschaften
- Mögliche Aktionsfelder: Integrierte Privatisierungsangebote, umfassende Konzepte zur energetischen Verbesserung, Marketing und Vermietungshilfen, Anpassung der Wohnungsbestände an die demographischen Herausforderungen

# Nichts muss bleiben, wie es ist

---

