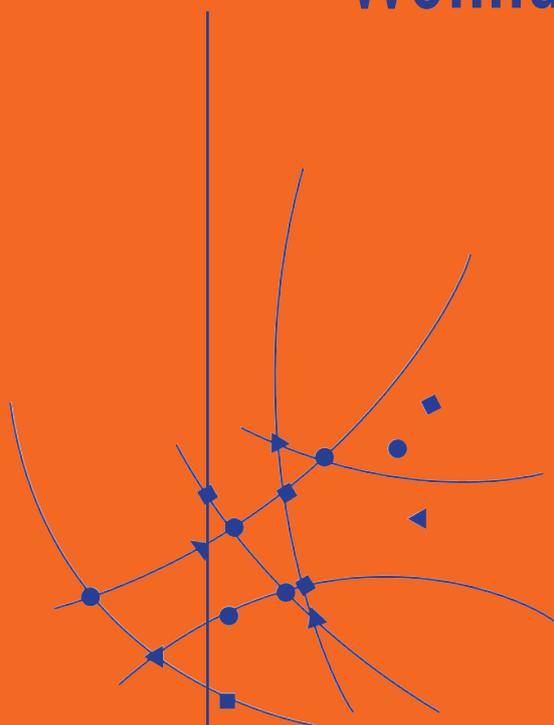


w o h n b u n d



i n f o r m a t i o n e n

Ausverkauf der Wohnungswirtschaft



III+IV/06

Inhalt

Impressum	2
Editorial	3
Reiner Schendel	
Schwerpunktthema:	
Ausverkauf der Wohnungswirtschaft	
<i>Konsequenzen und Strategien für die Kommunen</i>	
Einladung und Programm zur Fachtagung	4
Begrüßung	6
J.-Peter Pinck	
Eröffnungsreferat	7
Oberbürgermeister Christian Ude, München	
Nachgefragt ... – Publikumsfragen	13
Verkauf kommunaler Wohnungsbestände	15
– Ursachen und Folgen	
Reiner Schendel	
Ausverkauf städtischer Wohnungen und Gegenstrategien aus Kieler Sicht	21
Prof. Dr. Eckart Güldenber	
Alternativen zum und im Verkauf kommunaler Wohnungsunternehmen	28
Jan Kuhnert	
Diskussionsrunde	36
Berichte – Informationen	48
Real Estate Investment Trusts (REITs). First Exit für internationale Investoren in deutsche Massenwohnungen	48
Sebastian Mueller	
Eine Alternative zum Verkauf der Freiburger Stadtbau an Finanzinvestoren	50
Arbeitskreis Solidarische Ökonomie im Mietshäuser Syndikat „Wohnraum für Alle“ GmbH	
„Flensburger Weg“ zur Privatisierung – bundesweite Vorbildfunktion	51
Burghard Flieger	
Genossenschaft als lokale und soziale Alternative	52
Burghard Flieger	
Rezensionen	54
Information	56
Ausschreibung Klaus-Novy-Preis 2007	56
Mitgliedschaft im wohnbund e.V.	56
Beitrittserklärung	57

Impressum

wohnbund-informationen

Mitgliederzeitung des wohnbund e.v.
Herausgeber und Redaktionsadresse:

wohnbund e.v.
Aberlestraße 16/Rgb
81371 München
Telefon 089-74 68 96 11
Fax 089-7 25 50 74
E-Mail: info@wohnbund.de

Redaktion: Reiner Schendel,
Heike Skok

Fotos + Abbildungen: Rosemarie Oltmann, die jeweiligen Autoren

Erscheinungsweise: zwei bis viermal jährlich

Preis: Für wohnbund-Mitglieder kostenlos,
Einzelexemplar: € 10,- pro Doppel-Ausgabe incl. Versand

Sammelbestellung (ab 10 Exemplare):
€ 6,50 pro Exemplar zzgl. Versandkosten

Abo-Bestellung: per E-Mail, Telefon oder Fax an die Redaktionsadresse

Layout und technische Bearbeitung:
Bernd Hüller, info@offset-service.de

Druck: Lichtpunkt medien e.K., München

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des wohnbund-Vorstandes wieder.

Ausverkauf der Wohnungswirtschaft –

Konsequenzen und Strategien für die Kommunen



Editorial

Das Thema Wohnungsverkäufe – insbesondere von kommunalen Beständen – wird kontrovers diskutiert. Während die Einen im Verkauf den Rettungsanker für die kommunalen Haushalte sehen, wird es von der anderen Seite als eine für Mieter/innen, Mitarbeiter/innen und letztendlich auch für die Kommunen selbst als große Gefahr mit gesellschaftlichen Dimensionen dargestellt.

Wir wollen mit der Dokumentation der gemeinsamen Veranstaltung von *Wohnforum München* und *wohnbund* „Ausverkauf der Wohnungswirtschaft – Konsequenzen und Strategien für die Kommunen“ vom 17. Mai 2006 nachlesbar machen, was Experten zu diesem Thema sagen. Wir wollen Antworten darauf geben, ob die Befürchtungen gerechtfertigt sind oder ob es gar nicht so dramatisch werden wird. Kann vielleicht eine Kommune doch das Glück haben, einen Investor zu finden, der die Haushaltsmisere beendet und für zufriedene Mieter/innen und eine angemessene Wohnraumversorgung sorgt?

Nach der Begrüßung durch den Geschäftsführer Peter Pink vom Wohnforum München stellt Reiner Schendel, Vorstandsmitglied des *wohnbund* und Geschäftsführer der STATTBAU HAMBURG Stadtentwicklungsgesellschaft, im Einführungsreferat die Analyse des Wohnungsmarktes und Strategien der Wohnungsaufkäufer dar.

Der Oberbürgermeister der Stadt München und Präsident des Deutschen Städtetages, Christian Ude, erläutert dann seine ablehnende Haltung zu den Verkäufen.

Prof. Dr. Eckart Güldenbergh berichtet als ehemaliger für Wohnungspolitik zuständiger Ministerialdirigent des Landes Schleswig-Holstein über seine Erfahrungen mit Wohnungsverkäufen der Kommunen. Dort zeigt sich, dass trotz Verkaufs des Wohnungsunternehmens Städte wieder von der Schulden-

last geprägt werden. Er berichtet aber auch von positiven genossenschaftlichen Alternativen zum Verkauf an internationale Investoren.

Jan Kuhnert, Geschäftsführer der KUB und früherer Geschäftsführer des kommunalen Wohnungsunternehmens in Hannover analysiert weitere Hintergründe und stellt Lösungsstrategien zum Abwehren von Verkäufen von und für kommunale Wohnungsunternehmen vor. Er greift der Entwicklung voraus und beschäftigt sich bereits jetzt mit der Idee einer Auffanggesellschaft für Wohnungsbestände, für die es keine weitere wirtschaftliche Verwertung mehr geben wird und die von den Investoren mit allen sozialen und wirtschaftlichen Folgen fallen gelassen werden, so dass sich die Kommunen dann wieder um diese Bestände kümmern müssen.

Im Anschluss an die Referate führt Dr. Klaus Habermann-Nieße, Vorstandsmitglied des *wohnbund*, durch eine Podiumsdiskussion mit Dr. Thomas Lange (Mieterverein München), Christian Stupka (WOGENO München), Xaver Kroner (VdW Bayern) sowie Axel Vogt (Investitionsbank Schleswig-Holstein). Dabei wurden Fragen und Anregungen aus dem Publikum einbezogen.

Um das Thema mit weiteren Informationen anzureichern, haben wir zusätzlich aktuelle Berichte und Stellungnahmen verschiedener Personen und Institutionen abgedruckt.

Der *wohnbund*-Vorstand hat sich eindeutig gegen die Verkäufe kommunaler Wohnungsbestände ausgesprochen. Wir wollten aber nicht nur einfach „nein“ sagen, sondern das Thema tiefer analysieren und Alternativlösungsansätze anbieten. Denn jede Krise ist auch eine Chance, verkrustete Strukturen zu erneuern. Wichtig scheint uns insbesondere, dass nicht durch eine Haushaltsnotlage Entscheidungen getroffen werden, die längerfristig größere Probleme erzeugen, als sie aktuell

lösen. Wir sind der Ansicht, dass die Strategien der Investoren sehr eindeutig das Ziel der Gewinnmaximierung verfolgen und die notwendigen Maßnahmen zur Umsetzung dieser Strategien ebenfalls sehr eindeutig zu großen sozial- und wohnungspolitischen Problemen führen werden. Die Hoffnung, dass die Strategien nicht aufgehen oder nicht umgesetzt werden, also die Investoren sich verspekuliert haben, kann nicht als Entscheidungsgrundlage für kommunale Wohnungsverkäufe dienen.

Ganz aktuell wird bereits eine Exitstrategie durch Umwandlung in eine börsennotierte Aktiengesellschaft mit den ehemaligen GAGFA Wohnungsbeständen vorgezeichnet. Das Kontingent der angebotenen Aktien ist inzwischen erheblich überzeichnet. Das heißt, dass trotz des vom ehemaligen Aufkäufer Fortress bereits abgeschöpften Mehrerlöses zusätzlich noch weitere Wertsteigerungen des Aktienpakets, insbesondere durch weitere Zukäufe großer Wohnungsunternehmen, erwartet werden. Ob der Aktienkurs wirklich steigt, bleibt abzuwarten. Feststellen lässt sich jedoch, dass die Strategie von Fortress, sich möglichst bald vom Investment durch einen Börsengang wieder zutrennen, bereits aufgegangen ist und weitere Maßnahmen zur Wert- und Ertragssteigerung des Wohnungsunternehmens als Aktiengesellschaft zu erwarten sind. Hier wird sich zeigen, ob in erster Linie Mieter/innen und Mitarbeiter/innen oder die Aktionäre die Verlierer sein werden – die Kommunen sind es wohl in jedem Falle.

Ich danke allen, die an der Ausrichtung der Veranstaltung und der Entstehung dieses Heftes mitgewirkt haben und wünsche den Leserinnen und Lesern ein interessantes Lesevergnügen.

Reiner Schendel
Vorstand *wohnbund* e.V.

Einladung und Programm zur Fachtagung

wohnbund e.V.
f a c h t a g u n g

Wegbeschreibung Feierwerk

Feierwerk Kranhalle
Hansastraße 39-41
81373 München

www.feierwerk.de

Das Feierwerk-Gelände liegt im Westen Münchens. Aus jeder Richtung kommend auf den *Mittleren Ring* fahren (Richtung Autobahn Lindau). An der Ausfahrt *Westend / Latin / Heimeranplatz* vom Mittleren Ring abfahren.

Aus Richtung Süden liegt diese Ausfahrt kurz nach dem Anschluss zur Autobahn Lindau. An der folgenden Kreuzung rechts abbiegen.

Aus Richtung Norden und Westen über die Donnersberger Brücke, im Tunnel auf die rechte Spur fahren. Nach dem Tunnel die Abfahrt hochfahren, an der ersten Ampel links abbiegen, an der zweiten Ampel gerade aus.

Die S-Kurve (*Leonhard-Moll-Bogen*) ausfahren. Der Bogen mündet in die *Hansastraße*. Nach ca. 100 m an der Ampel zum Gewerbegebiet links abbiegen. Die Einfahrt liegt zwischen den Gebäuden (*Adi-Maislinger-Straße*). Unmittelbar hinter den Gebäuden links zur *Hansastr. 39* bzw. rechts zur *Hansastr. 41*.

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln ist der Veranstaltungsort „Feierwerk“ bequem zu erreichen:

Die Buslinien 131 und 132 halten direkt vor der Haustür, Haltestelle *Hansapark*.

Weitere Haltestellen in der Nähe: *Heimeranplatz* (U4, U5, S7, S20, Bus 133) und *Baumgartnerstraße* (Bus 134)
Elektronische Fahrplan Auskunft:
www.mvv-muenchen.de/

Veranstalter:

wohnbund e.V.
Aberlestraße 16/Rgb
81371 München

Teil: 089-74689611
Fax: 089-7255074
info@wohnbund.de
www.wohnbund.de

Wohnforum München gGmbH
Gravelottestraße 8
81667 München

Teil: 089-482071
Fax: 089-485286
info@wohnforum.net
www.wohnforum.net

- Ich nehme an der Fachtagung am 17. Mai 2006 teil
- Den Teilnahme-Beitrag in Höhe von **25,- €** habe ich auf das Konto des wohnbund e.V. überwiesen:
Konto: 8 879 000 - Stichwort: Fachtagung
Bank für Sozialwirtschaft · BLZ 700 205 00
- Ich kann leider nicht teilnehmen, möchte aber weiterhin informiert werden
- Ich nehme nicht teil und streichen Sie mich bitte aus Ihrem Verteiler

Institution _____

Vorname _____

Name _____

Straße _____

PLZ _____ Ort _____

Teil Büro _____ Teil privat _____

E-Mail Büro _____

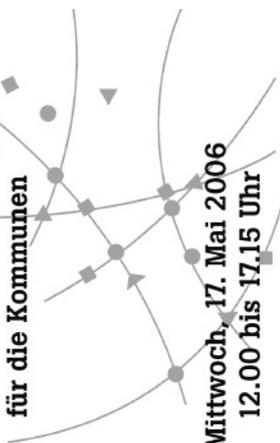
E-Mail privat _____

Datum _____ Unterschrift _____



Ausverkauf der Wohnungswirtschaft

Konsequenzen und Strategien für die Kommunen



Mittwoch, 17. Mai 2006
12.00 bis 17.15 Uhr

**Feierwerk – Kranhalle,
München-Sending,
Hansastraße 39-41**

Veranstalter: wohnbund e.V. und Wohnforum München gGmbH

Zur aktuellen Situation

Ende der 90er Jahre begann mit dem Verkauf öffentlicher Wohnungsunternehmen an deutsche private Investoren der Rückzug des Staates aus der Wohnungswirtschaft. Höhepunkt war im Jahr 2000 der Verkauf von knapp 114.000 Wohnungen aus dem Vermögen der Bahn. Erwerber von 50.000 Wohnungen war ein Konsortium aus überwiegend öffentlichen Wohnungsgesellschaften. Weitere 64.000 Wohnungen kaufte die Deutsche Annington. Gleichzeitig signalisiert dieser Höhepunkt auch einen Wendepunkt: seitdem treten bei den großen Käufen von Wohnungsgesellschaften fast nur noch ausländische Investoren auf, die bis dahin den deutschen Markt gemieden hatten. Bei diesen Käufern handelt es sich überwiegend um Fonds institutioneller und privater Anleger mit Eigenkapital in Milliardenhöhe. Die Investoren gehen dabei von für sie günstigen Rahmenbedingungen aus:

- Ein historisch niedriges Zinsniveau schafft bei geringem Eigenkapitaleinsatz hohe Investitionsvolumina und eine hohe Eigenkapitalrendite.
- Die hinter einer Bestandserhaltung zurück bleibende Neubauentwicklung übt einen Druck auf Mieten und Kaufpreise aus.
- Ein geringerer Anstieg der Wohnungsmieten im Vergleich zu den Lebenshaltungskosten lässt – vor allem in Regionen mit einer Angebotsverknappung – auf ein Erhöhungspotenzial schließen.
- Die Wohnungs- und Mietpreisentwicklung der letzten Jahre liegt deutlich unter der vergleichbarer europäischer Nachbarn.
- Trotz eines Rückgangs der Bevölkerung wird in den nächsten 20 Jahren die Anzahl der Haushalte und damit der Wohnungen wachsen.
- Gerade bei kommunalen Wohnungsunternehmen wird davon ausgegangen, dass erhebliche Ergebnissteigerungen durch straffe Gestaltung von Verwaltungs-, Instandhaltungs- und Vermietungsmanagement möglich sind.

- Die öffentlichen Kassen sind leer und in vielen Kommunen wird über den Verkauf ihrer Wohnungsbestände diskutiert – der Verkauf der Wohnungsgesellschaft der Stadt Dresden wird kein Einzelfall bleiben.

Diese günstigen Rahmenbedingungen haben bei privatequity-Fonds dazu geführt, mittelfristig angelegte Investitionen mit Renditezielen von bis zu 25% in den deutschen Wohnungsmarkt zu lenken. Um die Renditeziele zu realisieren, werden vorher definierte Maßnahmen umgesetzt, die Mieter, Mitarbeiter/innen und letztendlich auch die öffentlichen Haushalte belasten werden.

Folgen für die kommunalen Wohnungsmärkte

Mit dem Verkauf ihres Wohnungsunternehmens verliert die Kommune einen großen Teil ihrer wohnungs- und sozialpolitischen Einflussmöglichkeiten. Die Zerteilung in gute und schlechte Bestände und ihre renditeorientierte individuelle Verwertung durch Verkauf, optimaler Durchstrukturierung bis zum Abriss führen zu einer Struktur, die eine einheitliche Bewirtschaftung unmöglich macht und voraussichtlich nicht mehr handhabbare Teilbestände erzeugen wird. Ansprechpartner für die Kommunen gibt es dafür dann nicht mehr. Zur „überforderten Nachbarschaft“ kommt die „überforderte Kommune“ hinzu.

Alternativen zum Verkauf

Wir möchten Ihnen Alternativen zum Verkauf aufzeigen und mit Ihnen diskutieren.

Fachtagung – Programm

12.00 Uhr:	Begrüßung J.-Peter Pirck, Geschäftsführer Wohnforum München gGmbH
12.15 Uhr:	Verkauf kommunaler Wohnungsunternehmen: Ursachen und Folgen Reiner Schendel, Vorstand wohnbund e.V., Geschäftsführer STATTEBAU HAMBURG GmbH
13.00 Uhr:	Die Notwendigkeit kommunaler Wohnungsunternehmen, aus Sicht der Städte Christian Ide, Oberbürgermeister der Landeshauptstadt München, Präsident des Deutschen Städtetags
14.00 Uhr:	Ausverkauf städtischer Wohnungen und Gegenstrategien aus Kieler Sicht Prof. Dr. Eckart Güldenbergh, vormals Innenministerium Schleswig-Holstein, Aussichtsrat Wohnungsgenossenschaft Esbjergweg eG
14.30 Uhr:	Kaffeepause
15.00 Uhr:	Alternativen zum Verkauf Jan Kuhnert, Geschäftsführer KUB Kommunal- und Unternehmensberatung GmbH
15.45 Uhr:	Podiumsdiskussion: „Widerstrebende Interessen und gemeinsame Perspektiven“ • Dr. Thomas Lange, Vorsitzender Mieterverein München e.V. • Christian Stupka, WOGENO München eG • Hans Maier, VdW Bayern • Franziska Eichstaedt-Bohlig, Stadtpianerin und Wohnungspolitikern
16.30 Uhr:	Offene Diskussion
17.15 Uhr:	Ende der Veranstaltung
Moderation:	Dr. Klaus Habermann-Nieße, Vorstand wohnbund e.V., Stadtpianer

Begrüßung



Sehr geehrte Damen und Herren,
Grüß Gott in München und herzlich
willkommen zur Fachtagung
„Ausverkauf der Wohnungswirtschaft“.

Wir erwarten den Oberbürgermeister der Landeshauptstadt, der in wenigen Minuten hier eintreffen wird. Zunächst möchte ich die Vertreterinnen und Vertreter der verschiedenen politischen Parteien recht herzlich begrüßen, die heute zu uns gekommen sind, sowie die Vertreterinnen und Vertreter des Mieterbundes und der Mietervereine, die Vertreterinnen und Vertreter der Wohnungswirtschaft, die zahlreichen Vertreterinnen und Vertreter der mit dem Thema befassten Verwaltung und natürlich alle anderen Gäste. Wir freuen uns sehr, dass Sie gekommen sind. Im Namen des *wohnbundes* und der *Wohnforum München gGmbH* noch mal recht herzlich willkommen, hier in München an diesem schönen Tag im Mai. Der *wohnbund* und die *Wohnforum München gGmbH* haben diese Veranstaltung auf den Weg gebracht, weil wir außerordentlich besorgt sind über die rasant steigende Zahl der Verkäufe kommunaler Wohnungsbestände, gerade auch in den vergangenen Monaten. Bisher garantierten in Deutschland die kommunalen Wohnungsgesellschaften und die Kommunen die Versorgung breiter Bevölkerungsschichten mit Wohnraum. Der Bund hat sich hier ja bereits seit längerer Zeit verabschiedet. Es sollen ja nach der neuen Gesetzeslage nur noch diejenigen versorgt werden, die sich selbst überhaupt nicht mehr mit Wohnraum versorgen können. Geld wird allerdings kaum mehr bereitge-

stellt. Gleichzeitig haben wir einen gesellschaftlichen Strukturwandel in verschiedenen Bereichen zu verzeichnen, mit stabil hoher Arbeitslosigkeit und sinkende Renten. Die Problematik ist vielleicht am besten gekennzeichnet mit dem Stichwort Hartz IV. Die Zahl derer, die sich nicht mehr mit Wohnraum versorgen können, wird eigentlich eher größer und die Kommunen sind sozusagen vor ihren Bürgern das letzte Glied in dieser Kette. Einige Kommunen versuchen ihre Finanznöte über den Verkauf kommunaler Gesellschaften zu sichern. Dies allerdings scheint uns ein eher zweifelhafter und ungeeigneter Versuch: Es spielt kurzfristig Geld in die Kassen, langfristig aber bleiben die Probleme bzw. angesichts der von mir eben schon genannten dramatischen Entwicklung – steigen die Probleme. Mit der heutigen Veranstaltung wollen wir diese Themen diskutieren. Dabei wollen wir nicht jammern, sondern ganz im Gegenteil geht es uns um Handlungsperspektiven, um Handlungsoptionen und um gute Beispiele, die hier vorgestellt werden. Ich wünsche uns allen einen interessanten Tag mit guten Anregungen, die wir für unsere Praxis an die verschiedenen Orte mitnehmen können. Ich freue mich nun den Oberbürgermeister der Landeshauptstadt München und Präsidenten des Deutschen Städtetages bei uns begrüßen zu können. Herr Oberbürgermeister, es war wie immer eine Punktlandung. Danke, dass Sie zu uns gekommen sind. Hiermit übergebe ich Ihnen sogleich das Wort.

J.-Peter Pinck
Wohnforum München gGmbH

Eröffnungsreferat

■ *Ja, meine Damen und Herren, das nennt man „Just-in-Time-Lieferung“. Ich sollte um 12:15 Uhr beginnen, und wann komme ich an? Natürlich um 12:14 Uhr. Ich komme so selten pünktlich, dass ich das hervorheben muss. Das ist damit dann aber auch erledigt.*

Ihr Thema ist ja brandaktuell und propagandistisch wird es zur Zeit so angefeuert, dass richtig eine neoliberale Dampfwalze durch das Land rollt. Wobei die Wohnungswirtschaft selbst, die Mieterschaft selbst, die kommunalpolitische Öffentlichkeit es wohl gar nicht immer wahrnimmt, wie heftig die Dampfwalze rollt. Ich würde es auch nicht wissen, wenn ich nur Münchner Zeitungen lese, die bei jedem einzelnen Altbau besorgt fragen, ob die Stadt ihr Vorkaufsrecht ausübt oder nicht. Das heißt, öffentlicher Wohnungsbesitz ist etwas Gutes und private Spekulation etwas Gefährliches, das haben die Medien verstanden und die Bevölkerung sowieso. Aber verstärkt seit meinem Amt beim Städtetag lese ich auch den Wirtschaftsteil der Frankfurter Allgemeinen oder der Welt oder das Handelsblatt oder die Financial Times und da gibt es nun ein ganz anderes Bild. Da ist die öffentliche Wohnungswirtschaft ein schrecklicher Klotz am Bein des Standorts Deutschland, der uns lähmt und zurückwirft. Während doch Milliarden internationalen Finanzkapitals begierig darauf warten, endlich den deutschen Wohnungsmarkt aufwerten zu können und den Kommunen zu helfen in ihrer Armut die Wohnungsbestände endlich an der Börse handelbar zu machen. Und nur ein paar unbelehrbare Betonköpfe haben diese Riesenchance noch nicht begriffen. Das ist das Meinungsklima wie es nicht nur auf den Wirtschaftsseiten herrscht, sondern auch in der Ministerialbürokratie und in den Bundestagsfraktionen grassiert. Ich kann Ihnen erzählen, von einem Hearing der beiden Koalitionsfraktionen zum Thema REITs, also Real Estate Investment Trusts, den Aktiengesellschaften, die Wohnungsbestände an der Börse handeln sollen. Und da gibt es die Theorie, das sei eine riesige Chance für den Finanzstandort

Deutschland, wenn endlich ein neues Geschäftsfeld zu der Börsenthematik vordringt. Da wird geschwärmt von neuen Berufsbildern, die entstehen. Ganz nebenbei wird auch die Arbeitslosigkeit auf diese Weise gelöst, denn im Zuge der Verschlingung der Wohnungswirtschaft entstehen unendlich viele Arbeitsplätze für Finanzmakler, für Asset-Berater, für Asset-Manager, für Facility-Management-Consulting-Unternehmen, für Finanzmakler. Also da wird eine Welt von lauter jungen dynamischen Männern, die endlich Jobs kriegen, an die Wand geworfen und es wird besorgt gefragt, warum denn das wieder durch deutsche Saumseligkeit, durch deutsche Bedenkenträgerei auf die lange Bank geschoben wird. Es gibt Befürworter, nicht nur in den seit jeher neoliberal geltenden Fraktionen, wie Union und FDP, sondern es gibt namhafte Befürworter auch auf der sozialdemokratischen Seite des Bundeskabinetts, etwa den Bundesminister der Finanzen dafür, die Wohnungsbestände nicht nur zu privatisieren, sondern sogar den Börsenhandel zu erschließen. Zum Glück kann ich nach der letzten Woche aber sagen, es gibt auch sozialdemokratische Kabinettsmitglieder auf der richtigen Seite, nämlich den Wohnungsbauminister, der davor warnt, die Wohnungsbestände vollends zum Spielball der Börsenspekulation zu machen und den Gesetzmäßigkeiten des Börsenhandels zu unterwerfen. Wir werden heute Nachmittag das Gespräch der kommunalen Spitzenverbände mit dem Bundesfinanzminister haben. „Ausverkauf der Wohnungswirtschaft: Konsequenzen und Strategien für die Kommunen“ lautet das Thema dieser Wohnbund-Fachtagung und die Brisanz ist vor allem durch die Dresdner Wohnungsverkäufe bewusst geworden. Es war aber mit Verlaub schon vorher brisant, wir haben es nur nicht gemerkt, weil immer erst ein Kind richtig laut plumpsend in den Brunnen fallen muss, ehe sich die Medien damit beschäftigen. Es hätte eigentlich auch 2004 schon aller Grund bestanden, sich mit dem Thema zu beschäftigen. Denn da hatte der Verband Bayerischer Wohnungsunternehmen Alarm geschlagen – die Mel-



Christian Ude
Oberbürgermeister der Landeshauptstadt München
Präsident des Deutschen Städtetages

dung kam auch tatsächlich einspaltig unter Vermischtes – dass bundesweit rund 350 000 Mietwohnungen von ehemals gemeinnützigen und öffentlichen Wohnungsbaugesellschaften an ausländische Finanzinvestoren veräußert worden sind. Darunter als spektakulärster Fall die gemeinnützige Siedlungs- und Wohnungsbaugesellschaft Berlin mit allein 70 000 Wohnungen. Das heißt, es hätte eigentlich des Dresdner Falls gar nicht mehr bedurft, um die Brisanz des Themas zu erkennen. 350 000 Wohnungen, die allein in einem Jahr versilbert werden, hätten es eigentlich auch schon verdient gehabt, problematisiert zu werden. Nach dem Beispiel Dresden, wo es um 48 000 Wohnungen geht – also absolut weniger als in Berlin – aber die komplette Gesellschaft der Stadt, den gesamten städtischen Wohnungsbedarf, haben wir eine wirklich merkwürdige Diskussion. Ich habe mit allen Fraktionen im Dresdner Stadtrat darüber diskutiert. Wir haben ja diesen wirklich bemerkenswerten Vorgang, dass sogar die PDS auf Seiten der Veräußerung stand, dass also nicht nur der FDP-Oberbürgermeister und die CDU-Fraktion, sondern auch die PDS dem Verkauf zugestimmt hat und nur die SPD dagegen war, allerdings nicht einstimmig, sondern mit einer Dissidentin. Die sagen alle – tief beschämt – wir wissen, dass das furchtbar ist, wir wissen, dass wir Gestaltungsmöglichkeiten verlieren, aber uns blieb doch nichts anderes übrig. Man sehe sich die Alternativen an. Überhaupt nichts im Bereich Schulwesen, Kinderbetreuung tun zu können ist doch auch

trostlos, ist doch auch ein Rückzug kommunaler Verantwortung aus Lebensbereichen. Man kann sich ja nicht nur durch Veräußerung aus einem Verantwortungsbereich zurückziehen, sondern auch durch schlichte Nichtwahrnehmung der Aufgabe mangels Finanzkraft. Und jetzt sage ich Ihnen, auch wenn Sie das enttäuscht, dafür muss man meines Erachtens Verständnis haben, wenn man Befürworter der kommunalen Selbstverwaltung ist. Dann entscheidet in der Tat der jeweilige Stadtrat, welche Aufgaben er unter einer fürchterlichen Finanznot noch wahrnehmen kann oder nicht. Das Schlimme ist meines Erachtens also nicht die Notlagenentscheidung des Dresdner Stadtrats, sondern was neoliberale Heils- und Irrlehren daraus gemacht haben. Die sagen nämlich nicht mehr: „In Dresden ist – wie in vielen Städten der neuen Länder, das ist ja in Halle und Magdeburg, in Chemnitz und Cottbus noch viel schlimmer – ist die Finanznot so schrecklich, dass die Stadträte mit dem Rücken an der Wand nicht mehr in der Lage sind, alle traditionellen kommunalen Aufgaben wahrzunehmen“, nein sie sagen: „Juhu! Dresden ist der Beweis, es gibt überhaupt keine kommunale Finanznot, denn man muss ja nur die Wohnungsbestände veräußern, dann sind die Schulden weg, mit einem Federstrich schuldenfrei und man hat sogar wieder Kapital zu investieren. Das ist nachhaltige Politik. Man baut Kindergärten und Kinderkrippen oder macht Schulsanierungen für künftige Generationen. Was gibt es nachhaltigeres als eine solche Verkaufspolitik?“ Und das ist der Punkt, der mich herausfordert und der scharfen Widerspruch verlangt. Dass die unbeholfene Notwehrmaßnahme in größter Finanznot plötzlich als Beweis instrumentalisiert wird, dass es gar keine Finanznot gebe und dass das Veräußern als an sich bereits erfreulicher Vorgang charakterisiert wird, weil die Privaten alles besser können, weil sie von Haus aus wirtschaftlicher sind, weil damit öffentlicher Schlendrian oder drüben noch der sozialistische Gang der Dinge endlich überwunden wird. Und wo so getönt wird, und das ist zur Zeit allmählich der Fall, da ist wirklich heftiger Widerspruch angesagt. Der Prozess ist im Schleichen und ich möchte da ein Bild – in das ich

mich zugegebenermaßen etwas verliebt habe – schildern, dass ich beim Bundesverband der deutschen Wohnungswirtschaft gebraucht habe. Dieser Verband ist der Verband der öffentlichen Wohnungsunternehmen, also eigentlich die Zitadelle der öffentlichen Wohnungswirtschaft. Aber je mehr ausländische Investmentfonds Gesellschaften erwerben, desto kräftiger sind die auch plötzlich auf den Verbandstagungen der öffentlichen Wohnungswirtschaft vertreten. Und manche Gesellschaften, die noch brav die Hand heben für kraftvolle und pathetische Resolutionen, befinden sich schon längst in Verkaufsverhandlungen mit Fortress oder Cerberus oder anderen. Und das Bild, das mir dazu einfällt, ist die Schlusszene aus dem Film „Tanz der Vampire“: Sie erinnern sich, dass nach fürchterlichen Abenteuern im verfallenen Schloss der kauzige Professor und sein unbeholfener Adlatus mit der geliebten schönen Frau mit letzter Not den Vampiren entkommen und sich dann holterdiepolter den Berg hinunter rumpelnd freuen ob ihrer Rettung, aber im Schlussbild sieht man, dass die schöne gerettete Frau langsam aber sicher Vampirzähne bekommt, das heißt, die ganze Rettungsaktion war für die Katz, weil sie den Biss schon erhalten hat. Genau in der Situation ist die öffentliche Wohnungswirtschaft. Das meine ich jetzt ganz ernst. Wir wissen noch gar nicht, wer schon gebissen wurde, wer schon in Verhandlungen ist und ab übermorgen die Interessen von Heuschrecken vertritt und jetzt schon Lobbyarbeit für die Einführung von REITs betreibt, die von den Heuschrecken dringend angemahnt werden. Das ist die aktuelle Situation. Große Geschlossenheit, wir sind alle den Vampiren noch mal entkommen, aber es sind schon mehr gebissen worden, als man denkt. Die Finanznot – das will ich hier nicht vertiefen, weil ich auf Verständnis hoffe, aber es muss immer wieder klargestellt werden – die Finanznot ist der Skandal. Dass Kommunen vor allem in den Neuen Bundesländern, vor allen in strukturschwachen Gebieten sich wirklich anders nicht mehr zu helfen wissen, als durch die Veräußerung von Daseinsvorsorge, die in Deutschland eine mehr als 100-jährige Geschichte hat und die zum Bild der deutschen Stadt und zu ihrem Funktionieren auch

dazu gehört. Ich kritisiere also nicht die Verzweiflungstaten, sondern die Finanznot und habe es dabei zunehmend schwerer, weil die Leute immer nur auf einen Aspekt schielen und der wird dann natürlich auch propagandistisch ausgeschlachtet, um von der Gesamtsituation abzulenken. Bei dem einen Aspekt Gewerbesteuer stimmt es, dass die Einnahmen steigen. Das unterstreicht übrigens die Bedeutung der Gewerbesteuer, womit wir beim zweiten Thema von heute Nachmittag sind. Man stelle sich die Abschaffung der Gewerbesteuer, die Verbandsfunktionäre der Arbeitgeberseite immer wieder fordern, einmal plastisch vor. Das würde für München bedeuten, 1.300 Millionen weniger und dann irgendwelche surrogate Aufschläge auf die Einkommenssteuer. Und das wird wahnsinnig populär sein, die Berufstätigen zu schröpfen und erhöhen Sie mal die Einkommenssteuer so, dass damit auch nur annähernd eine Milliarde zusammenkommt. Das gibt Volksaufstände und dann fehlen immer noch 300 Millionen zum heutigen Gewerbesteuervolumen. Und 300 Millionen sind das Dreifache dessen, was wir jetzt mit dem aktuellen Haushaltskonsolidierungsprogramm hereinbekommen wollen, über das an allen Ecken und Enden geklagt wird. Ich muss das einfach so brutal und deutlich sagen: Die Gewerbesteuer wegzunehmen oder in Frage zu stellen ist ein Einbruch für unsere Finanzkraft und ein Surrogat ist nicht am Horizont sichtbar, geschweige denn verfassungsrechtlich garantiert, was die Gewerbesteuer ja ist. Deswegen werden wir um diese Einnahmequelle kämpfen, auch wenn man sich natürlich damit schon wieder den Ehrentitel Betonkopf einhandelt. Denn modern, zeitgemäß, flexibel ist man wenn man sagt: „Ja, macht nur was Ihr wollt! Hauptsache die Steuer für die Unternehmen sinkt.“ Damit man dann nach der größten Steuerentlastung der Geschichte die größte Steuer Mehrbelastung der Steuer-geschichte hinterherschicken kann. Also ich komme da nicht mehr mit, aber das ist ein anderes Thema. Ich wollte hier betonen, dass trotz des einen Aspektes Gewerbesteuer alle anderen Finanzdaten auf der Einnahmeseite und der Ausgabeseite der Kommunen finster aussehen: Einkommenssteuer stagniert, in struktur-

schwachen Gebieten ist sie rückläufig. Aber die Soziallasten explodieren und insbesondere Kinder- und Jugendhilfe-recht als Kostenfaktor explodiert und das wird anhaltend schlimmer und neue Aufgaben, etwa Integrationslas-ten, kommen auf die Kommunen zu. Und die deutschen Städte haben bereits über 23 Milliarden Kassenkre-dite. Das sind Gelder, die man benö-tigt, nicht um Investitionen zu tätigen – das tun die schon lange nicht mehr – sondern nur um laufende Ausgaben zu finanzieren, also Beamte und Ange-stellte zu zahlen. Das ist die Lage. Und ich plädiere dafür, dass wir alle in der kommunalen Familie nicht nur unseren Teilaspekt sehen, sondern die Finanz-not der Kommunen als eigentlichen Ausgangspunkt der Problematik begreifen. Sonst sagen nur die Pflege-kräfte und Ärzte, im Städtischen Klini-kum darf nicht gespart werden und veräußert werden und die Wohnungs-wirtschaft sagt, der Wohnungsbestand darf nicht verkauft werden und in den Altenheimen da heißt es, die Altenhei-me dürfen nicht verkauft werden. Was ja alles richtig ist, aber in der Summe werden wir diese Ziele: „Verteidigung der kommunalen Daseinsvorsorge“ nur erreichen, wenn wir die Finanznot der Kommunen als Ausgangspunkt von Veräußerungsüberlegungen überwin-den. Das ist für mich die zentrale poli-tische Feststellung. Aber ich will jetzt stärker auf die besonderen Aspekte der Wohnungswirtschaft eingehen, denn dieses Patentrezept steht nun mal im Raum. Und bundesweit mit ganz anderer Intonierung als hier, auch wegen der unterschiedlichen Wohnungsmärkte. Es ist ja wahr, dass ein öffentlicher Wohnungsbestand kaum wo so notwendig wie in Mün-chen ist. Jedenfalls kurzfristig. Ich bin überzeugt, dass es in Dresden die nächsten zwei, drei, vier Jahre keine Probleme für Mieter gibt, denn denen kann man gar keine Probleme machen, weil die dann einfach umziehen. Also in Städten, in denen es 5-stellige Zah-len von leer stehenden Wohnungen gibt, droht tatsächlich nicht das, was wir in München beim Stichwort Privatisierung oder Altbauspekulation befürchten. Denn es gibt dort Mieter-märkte, dort werden Mieter ingela-den, sich erst einmal in 3-monatigen kostenlosen Schnupperzeiten die Woh-nung anzuschauen und sich mit ihr



anzufreunden, ehe man darüber redet, ob auch ein Mietbeitrag erwartet wer-den kann. Da droht nicht, dass den Mietern sofort das Fell über die Ohren gezogen wird, das ist ja richtig. Aber ich habe gelernt und zwar gerade in den neuen Bundesländern, dass des-wegen die These: bei Leerstand braucht man keine Wohnungswirtschaft der öffentlichen Hand mehr, vollkommen falsch ist. Es gibt dort andere Aufga-ben, aber sehr wohl auch Aufgaben. Z.B. ist das Thema der Verslumung in Blöcken mit hohem Leerstand viel akuter und gefährlicher, als wir uns überhaupt vorstellen können. Das erfordert aber soziales Engagement, das überhaupt nicht nach Profitmaxi-mierungs-gesichtspunkten vernünftig ist, sondern nur aus öffentlicher Ver-antwortung erbracht werden kann. Und dann sage ich das unaussprechliche Wort: Es geht auch um Rückbau, wenn wir zehntausende Wohnungen leer stehen haben in einer einzigen Stadt. Und da frage ich mal die Privatisierer, wie sie nach der Privatisierung und der Weiterveräußerung an Einzeleigen-tümer oder neue Gesellschaften, dann noch einen systematischen stadtent-wicklungspolitisch klaren Rückbau zustande bekommen wollen. Wir haben im Städtetag einstimmig mit allen Bür-germeistern des Ostens die Vorstellung entwickelt und beschlossen, es muss einen Rückbau von außen nach innen geben. Schon allein wegen der Infra-struktur. Wir haben drinnen die älteste Infrastruktur mit Kindergärten, Schu-len, Gaststätten, Einkaufsmöglichkei-ten. Wir haben drinnen die kürzesten Wege für den öffentlichen Nahverkehr.

Es wäre doch absurd, zwei Siedlungen platt zu machen und die Alleräußerste mit Bus und Kindergarten halbwegs zu erschließen. Der Rückbau muss genau-so organisch folgen, wie früher der Ausbau von innen nach außen erfolgt war. Wenn ich jetzt aber lauter unter-schiedliche Akteure habe, wird es nur darauf ankommen, was jeder für sich tun kann, um Mieter zu gewinnen, um sich einem Wertverlust zu entziehen. Ein koordiniertes, von der städtischen Stadtentwicklungspolitik vorgegebenes Vorgehen, wird es nicht geben. Ich denke, dass dies für uns sehr wichtig ist. Wir müssen einsehen, die Münchner Thematik: starke Wohnungsnachfrage, Gefahr der Übervorteilung von Mietern, Mieterschutz durch öffentliches Woh-nungsangebot gilt nicht bundesweit. Es gibt Regionen, wo die Problematik genau umgekehrt ist, wo es Mieter-märkte gibt. Aber auch und gerade dort brauchen wir eine öffentliche Wohnungswirtschaft, die neben der Gewinnerzielungsabsicht – die ja alle haben sollen, damit sie Abführungen tätigen können – halt auch soziale Verpflichtungen und Verpflichtung auf Gemeinwohlinteressen anerkennt. Dieses scheint mir bei einer Zersplitte-rung auf unterschiedliche Privateigen-tümer nicht mehr gewährleistet und schon organisatorisch kaum möglich. Aber die Wohnungswirtschaft hat mehr Aufgaben und das ist ja hier sicherlich bekannt, deswegen nenne ich nur die Stichworte, die wir aber in die öffentliche Diskussion, nicht in die Fachdiskussion der Wohnungspolitik, sondern in die öffentliche Diskussion vor allem der Wirtschaftsteile hinein-

schreien müssen. Denn dort wird ja so getan, als ob die Wohnungsbestände nur darauf warten, auf der Börse eine Aufwertung zu erfahren, und ansonsten wäre alles in Ordnung und gemeinwirtschaftliches Engagement nicht gefordert. Dem müssen wir entgegenstellen. Es gibt Probleme obdachloser Bevölkerungsgruppen. Es gibt Probleme der Unterbringung – das muss nichts mit Obdachlosigkeit und Armut zu tun haben, kann auch durch eine unerwartete Eigenbedarfskündigung ausgelöst werden – der Unterbringung für wirtschaftlich schwächere Bevölkerungsgruppen. Wer kümmert sich dann auch um Integrationsaufgaben? Ich kenne sicherlich gepflegte private Wohnanlagen, das ist gar keine Frage und angesichts ihres Publikums ist der Anblick sogar oft schöner mit weniger Schüsseln am Balkon. Das ist schon wahr. Aber soziale Beratungsdienste, Mietercafés, Integrationsbeihilfen und Sozialarbeiter, die für die Wohnungsgesellschaft tätig sind, habe ich im privaten Bereich noch nicht angetroffen und ich kann es mir auch für die Zukunft nicht vorstellen. Die Wohnungsgesellschaft und da spreche ich jetzt vor allem über die beiden städtischen, bei denen ich Aufsichtsratsvorsitzender bin und das ein bisschen beurteilen kann, waren und sind auch immer Pioniere für wohnungswirtschaftliche Wege, die sich noch nicht als marktgängig und profitabel herausgestellt haben. Also zum Beispiel Energiesparhaus, das ist am Anfang ja ein hoher Aufwand und der Ertrag wird zunächst nur in einem Haus erzielt. Aber es war eine Pioniertat für die Wohnungswirtschaft. Oder jetzt ganz akut das Bauen für Senioren-Wohngemeinschaften. Jedes Feuilleton ist voll davon. Selbst bei Christiansen plappern sie halbe Stunden drüber. Aber machen tun es doch nur öffentliche Wohnungsbaugesellschaften. Wenn man jetzt mal von sündteuren Wohnresidenzen absieht, die sicherlich nicht für Demenzkranke aus dem Arbeitermilieu in Frage kommen. Also wer macht denn Angebote, damit wir zum Beispiel auf den demographischen Wandel reagieren mit rechtzeitigen Pionierversuchen, die später auf breiterer Basis umgesetzt werden können? Doch nur die städtischen und die anderen öffentlichen Wohnungsunternehmen. Und natürlich wirken die

öffentlichen Bestände auch preisdämpfend auf die Marktmiete ein. Das ist es ja, was den Haus- und Grundbesitzerverein bei allen Debatten um den Mietspiegel so ärgert. Dass immer wieder Vergleichsmieten aus dem Wohnungsbestand der öffentlichen Hand genannt werden und herangezogen werden. Wir halten diese Stabilisierung des Wohnungsmarktes und auch die Pädagogik des guten Beispiels, mit welchen Mieten man auch ein Haus ordentlich in Schuss halten kann für außerordentlich notwendig. Ein anderer Punkt, der bei der Kostenfrage eine große Rolle spielt, ist dass sich die öffentlichen Wohnungsbaugesellschaften an Spielregeln halten und zum Beispiel bevorzugt Handwerk beschäftigen. Das ist in der Diskussion bisher überhaupt noch nicht angesprochen worden, die Handwerkskammer hält sich völlig zurück. Die jammern und kommen sofort zu mir, wenn ihnen irgendwo ein Baulos zu groß ist. Aber dass sie nach einem Verkauf an ausländische Investmentfonds oder gar nach Überführung in Investmenttrusts überhaupt nicht mehr zum Zug kommen, muss doch allen klar sein. Es gilt übrigens auch auf der Finanzierungsseite für die Sparkassen, die wären dann auch draußen. Damit werben die ja und ich erzähle hier gar nichts Eigenständiges, sondern referiere nur, was die Befürworter der Privatisierung selber sagen, wenn sie den Gesetzgeber bezirzen wollen. Das war im Hearing zu hören. Die sagen, dass sie effektiver sind, weil sie keine Hausmeister haben, sondern eine Firma, die mit Sub- und Subsub- und Subsubsub-Unternehmen zu Billigst-Arbeitskräften kommt, per Handy erreichbar den Wohnungsbestand im Auge hat. Und sie sagen, dass sie kein örtliches Handwerk betreuen, sondern Sammelaufträge vergeben an Unternehmen, die günstigere Angebote unterbreiten. Dreimal darf man raten, ob die durch örtliches Handwerk oder durch Sozialdumping gekennzeichnet sind. Das heißt, die Folgewirkungen gehen weit über die Wohnungsbestände hinaus auf die örtliche Wirtschaft, auf das Handwerk und auf der Finanzierungsseite auch auf die Sparkassen, denn bei allen Umfinanzierungsmodellen geht man von Währungsgewinnen aus, die sich nur mit ausländischen Kapitalsammelstellen erwirtschaften

lassen. Meine Damen und Herren, man sollte sich einfach sachkundig machen, indem man das Material der Befürworter studiert, zum Beispiel die Prospekte von Private Equity Fonds. Diese Fonds geben ja damit an, dass sie Renditen erwirtschaften und ausschütten, die bei vergleichbar sicheren Anlagemöglichkeiten sonst nicht gegeben sind. Und natürlich bedeutet höhere Rendite, dass die Einnahmen gesteigert werden müssen, das kann nur die Mietseite sein, denn anderes gibt es nicht und dass Ausgaben gedrosselt werden. Da ist – sage ich kritisch und auch selbstkritisch – sicherlich Luft drin. Das habe ich gelernt bei den Stadtwerken und wir werden es sehen bei der Wohnungswirtschaft. Wenn der raue Wind des Wettbewerbs weht, stellt man plötzlich fest, dass es tatsächlich doch etwas billiger geht. Wenn es muss, dann geht's. Dann gibt es natürlich Nischen nicht des öffentlichen Dienstes, aber einer öffentlichen Dienstmentalität, die es sich in manchen Bereichen behaglich eingerichtet hat. Das ist in den städtischen Wohnungsgesellschaften sicherlich der Fall, das ist in Stadtwerken der Fall gewesen. Man schaue sich nur mal an, dass bei den Stadtwerken ein paar Tausend Arbeitskräfte eingespart und die Leistungen in derselben Zeit sowohl im Verkehrsbereich, wie im Energiebereich erheblich gesteigert worden sind. Also diese Luft, die in einer monopolartigen, vor Wettbewerb geschützten Idylle-Situation angestaut wird, bestreite ich nicht. Aber das sind halt kleine Bereiche der Personalwirtschaft, der Verwaltungsabläufe bis hin zur Zahl der Hausmeister, wie viele es davon benötigt, ob man nicht manchmal das Tätigkeitsfeld vergrößern könnte, das ist ein diskutabler Ansatz. Aber was dann kommt, an Versprechen höherer Rendite, das hat damit zu tun, dass man nicht mehr Handwerker beauftragt, sondern Firmen, die durch Sozialdumping gekennzeichnet sind. Und dass alle Möglichkeiten der Profitsteigerung im Vordergrund stehen. Bei REITs, also den börsennotierten Unternehmen gibt es sogar eine Pflicht, 85 bis 90 % der Gewinne auszuschütten, das heißt Rücklagen für Instandhaltung und Instandsetzung sind von Rechtswegen sogar ausgeschlossen. Da brauche ich also gar kein kurzfristiges Management mehr, die müssen

so viel ausschütten und dann ist das Gegenteil von Nachhaltigkeit rechtlich abgesichert. Ein Kriterium, das immerhin sogar in der Ministerialbürokratie zu kritischen Nachfragen Anlass gegeben hat. Und wenn ich höre, dass ja nicht immer der worst case an die Wand gemalt werden muss, sondern auch die positive Entwicklung denkbar sei, dass der Weiterkäufer oder der Weiterweiterkäufer dann an die Mieter verkauft, dann frage ich mich doch ernstlich, warum man das, wenn es das Ziel ist, nicht gleich selber organisiert. Also das ist doch gespenstisch, dass wir erst einen amerikanischen Investmenttrust brauchen, um zu kaufen, dann die Umwandlung in eine börsennotierte Aktiengesellschaft, dann Aufteilung in kleine Besitzgesellschaften und die kommen dann nachdem viermal oder fünfmal ein Reibach gemacht wurde, auf die Idee, an Mieter zu veräußern. Wenn das das Ziel ist, und das nehme ich nicht unter Münchner Wohnungsmarktbedingungen ins Auge, um das ganz klar zu sagen, aber in Gegenden und Regionen mit Mietermarkt halte ich es für akzeptabel zu sagen, die Sicherung der Mieter ist hier keine besonders prekäre Aufgabe mehr, wenn die Mieter selber den Erwerb wünschen und finanzieren können als Genossenschaft, dann streben wir dies an, das könnte uns schrittweise Möglichkeiten der Refinanzierung erschließen. Aber dann wirklich die Frage, warum nicht direkt, warum muss da erst Cerberus oder Fortress verdienen und dann ein Real Estate Trust und dann eine Besitzgesellschaft, die einzelne Häuser kauft und dann wird es den Mietern am Ende einer bereits erfolgten Profitmaximierungskette zum völlig übersteuerten Preis angeboten. Wir brauchen aber unverändert öffentliche Wohnungsbestände für das untere Einkommensdrittel, um es einmal sehr salopp zu formulieren. Diese Einkommensgruppe darf nicht auf der Strecke bleiben und gerade unter dem Eindruck von Paris und Marseilles, was man aber genau analysieren muss, warne ich davor, die Einflussmöglichkeiten auf solche Bereiche aus der Hand zu geben. Nun gibt es aber auch wieder Kritiker der anderen Seite, die sagen, gerade Marseilles und Paris sind doch der Beweis, was bei reinem sozialen Wohnungsbau herauskommt. Hier fehlt das kapitalis-

tische Moment, dass auch Eigentümer dabei sind, dass auch künftige Erwerber sich um die Qualität und das Ansehen der Anlage kümmern, Slums oder Ghettos sind doch die Folge des 100%ig sozialen Wohnungsbaus. Daran ist richtig, dass man es ganz bestimmt nicht so machen darf, wie in Frankreich. Also 100%iger sozialer Wohnungsbau, in dem dann auch noch ethnisch definierte Problemgruppen reingeschaufelt werden. Und ansonsten zieht die öffentliche Hand sich aus dem Quartier zurück und selbst die Polizei macht einen Bogen drum, das ist ganz sicherlich eine unverantwortliche Politik gewesen. Übrigens, das nehme ich für mich in Anspruch, hat man das schon sehen können, als diese zum Teil ja pompös postmodernen Bauten hochgezogen worden sind. Das war von Anfang an eine inhumane Stadtplanung mit der man sich Migrantengruppen städtischerseits weit vom Hals halten wollte. Also insoweit gebe ich den Kritikern Recht. Öffentliche Verantwortung für den Wohnungsbestand ist noch lange nicht der Beweis dafür, oder eine hinreichende Bedingung dafür, dass alles gut läuft. Die öffentliche Hand kann es furchtbar falsch machen, wie Paris und Marseilles und andere französische Großstädte zeigen. Nur weiß ich nicht, was dieser Vorwurf an unsere Adresse soll. Denn die Münchner Stadtpolitik ist jetzt schon seit Jahrzehnten davon gekennzeichnet, dass sie weder Quartiere für Begüterte noch Ghettos für Ärmere schafft, sondern im Gegenteil stadtplanerisch und rechtlich sicherstellt, dass wir es überall mit einem Mix von der Förderungsformen und damit auch der Einkommensgruppen zu tun haben. Das es also immer frei finanzierten Wohnungsbau gibt und Sozialwohnungsbau und das Münchner Modell mit wachsender Bedeutung und wachsendem Marktanteil für mittlere Einkommensgruppen meistens mit Kindern, die halt nicht so stark gefördert werden, wie im sozialen Wohnungsbau, aber doch die Grundstückspreise etwas herunter subventioniert bekommen, um sie sich leisten zu können. Und mit dieser Mischung behaupte ich, auch wenn's da immer noch Reibungsverluste gibt, mit dieser Mischung können wir uns sehen lassen. Und verglichen mit den Ghettos von Paris

ist sogar das Hasenberggl der 60er Jahre privilegiertes Wohnen im Grünen, ich sage das ohne jede Ironie. Ich werde es nie vergessen, wie ich dem damaligen Wohnungsbauminister – anlässlich des Modells „Soziale Stadt“ – die Anlaufstelle im Hasenberggl gezeigt habe. Und er wurde dann ganz ungeduldig, weil wir sollten um 14:30 Uhr da sein und er sagte: „Ja es ist ja wunderbar, was Ihr hier für Neubauten habt, aber wir wollten doch in Euer Problemviertel fahren.“ Da habe ich ihm gesagt: „Wir sind da!“. Das hier – Hasenberggl – frisch gestrichene Fassaden sind die schlagzeilenträchtigen Problemviertel aus den 60er Jahren. Hat er wirklich nicht glauben wollen. Also das ist doch die Situation, dass sogar die Bauten der 60er Jahre, die etwas sehr in Richtung Satellitenstadt mit vernachlässigter Infrastruktur gegangen sind, mittlerweile in einem herzeigbaren, durchgrünt freundlichen Zustand sind und die neuen Anlagen, ob Nordheide oder Messestadt oder Ackermannbogen sind von Anfang an durchmischt. Meine Damen und Herren, aus diesem Grund kommt für die Stadt München ein Ausverkauf überhaupt nicht in Frage. Das kann ich für die Stadtverwaltung, die Stadtspitze, das Planungsreferat und die Stadtratsmehrheit so apodiktisch sagen. Ich bitte Sie trotzdem, das Thema nicht abzuhaken. Denn der öffentliche Meinungsdruck in Richtung Privatisierung wird größer, je mehr Städte ihn gehen und je mehr er propagandistisch als letzte Chance zum Schuldenabbau oder als letzte Chance zur Gewinnung von Investitionskraft dargestellt wird. Wir haben in München, wie Sie wissen, das Gegenbeispiel zum bundesweiten Trend geliefert. Wobei wir natürlich auch optimale Ausgangsbedingungen hatten. Es war ja nicht so, dass die HEIMAG-Wohnungen der Fortress gehört hätten und wir sie dann Fortress abgeluchst hätten, sondern es war ein wenig harmloser, aber manchmal wird man durch die Vereinfachungslust der Medien auch zu unrecht gelobt. Es hat Fortress zur Hälfte gehört, weil sie die GAGFAH-Anteile an der HEIMAG erwerben konnte, die andere Hälfte gehörte uns immer schon. Aber jetzt war die spannende Frage, wer wird Hausherr, wer hat das sagen, wird Fortress über die 50% hinaus noch etwas erwerben,

was sie mit großer Penetranz der Stadt nahe gebracht haben oder wird umgekehrt die Stadt aus ihrem hälftigen Anteil eine Mehrheitseigentümerposition gestalten können? Und dies – was nicht ganz so ruhmreich ist, wie Heuschreckenauffressen, wie es in einigen Zeitungen gestanden hat – ist gelungen mit einem Modell, das übrigens noch einmal zeigt, wie irre die angeblichen Sachzwänge sind, die Wohnungsbestände zu veräußern. Die Stadt konnte die HEIMAG-Wohnungen in mehrheitlich städtischen Einfluss bringen, weil eine städtische Tochter, die GEWOFAG 20 % erworben hat. 50 % hatten wir schon, macht in der Summe 70 %. Und die anderen 30 % wurden von der GWG erworben. Aber nicht der Münchner GWG, wie oberflächliche Journalisten auch wieder zu unserem unverdienten Ruhm berichten, es ist eine Stuttgarter Gesellschaft zufällig gleichen Namens, aber auch den Grundsätzen der öffentlichen Wohnungspolitik verpflichtet. Und damit ist das Unternehmen zu 100 % in der Hand von öffentlichen Wohnungsunternehmen, zu 70 % ist die Stadt München „der Hausherr“. Das Interessante ist, dass dies ohne öffentliches Geld ging. Die GWG Stuttgart hat ihren Anteil erworben, weil sie es für eine rentierliche Investition hält und die GEWOFAG kann es selbst refinanzieren aus den prognostizierten Mieteinnahmen. Ohne in Anspruchnahme des Hoheitsausmaßes. Und das meine Damen und Herren im sündteuren München, wo ja die Immobilienpreise bekanntlich in einer anderen Kategorie abgehandelt werden als in den neuen Bundesländern, wo man Einzelwohnungen nachgeworfen bekommt. Das zeigt doch, dass ein wirtschaftlicher Umgang mit Wohnungsbeständen möglich ist, ohne dass man die Veräußerung an ausländische Kapitalsammelstellen oder börsennotierte Investmenttrusts einschalten muss. Ich denke, das Münchner Beispiel sollte Schule machen. Dass die öffentliche Hand – dass auch ihre Gesellschaften oder verbündete Gesellschaften – die Chancen, Wohnungsbestände zu erwerben und damit Besitz zu arrondieren, oder wirtschaftlichere Größenordnungen zu erreichen, genutzt werden. Es gibt keinen zwingenden Grund, Wohnungsbestände zu veräußern und zum Spielball der Börsenspekulation zu machen. Vor allem –

mit dem Gedanken will ich schließen – ärgert es mich, dass die Folgekosten völlig übersehen werden. Man reduziert plötzlich die wirtschaftliche Betrachtung auf ein Geschäftsjahr, aber der Wohnungsbau ist ja immer was für Generationen, wir reden von der technischen Lebensdauer von 80 Jahren und wissen, dass sie in Wahrheit viel länger ist, Wohnungspolitik handelt für Generationen. Und man sagt: „Toll, anno 2005 ist Dresden schuldenfrei geworden.“ Genauso richtig ist der Satz: „Im Jahr 2005 ist Dresden wohnungslos geworden.“ Es ist eine Stadt, die in absehbarer Zukunft keinen Wohnungsbestand hat, egal wofür: nicht für die Unterbringung von Obdachlosen, nicht für die Anwerbung von Arbeitskräften und auch nicht für einen geordneten stadtentwicklungspolitisch wohl überlegten Stadtbau. Sie spielt als Akteur auf dem Immobilienmarkt und auf dem Wohnungssektor keine Rolle mehr. Und Folgekosten werden dann das Stadtsäckel treffen. Aber das ist nicht mehr Bestandteil dieser Finanztransaktion, sondern dass sind dann plötzlich Kosten der sozialen Sicherung, die auf die Stadt neu zukommen, weil sie keine Instrumente zu ihrer Lösung mehr hat. Und bei uns mit unserer Wohnungsmarktsituation wäre das alles noch sehr viel schlimmer. Vor diesem Hintergrund frage ich mich wirklich, und vielleicht bekomme ich heute Nachmittag eine Antwort, was treibt eigentlich Bundesminister um, den Prozess auch noch zu verschärfen? Die Antwort ist, es kommen Milliarden ausländischen Kapitals ins Land, sonst würden die nur an der Londoner Börse in Erscheinung treten. Finanzplatz Deutschland als wichtiges Argument. Dann die Chance, dass vagabundierende Finanzmilliarden endlich in die Taschen der heutigen Eigentümer, also meist der Kommunen fließen, was doch für die Kommunen eine gute Sache sei und dann die Aussage: „Das Ausland macht es eh. Und deswegen können wir es gar nicht verhindern.“ Dieser letzten These will ich scharf widersprechen. Es gibt in England – das habe ich auch nicht gewusst, aber bei Hearings fällt manche Erkenntnis ab – seit 1960 Real Estate Investment Trusts. Seit 45 Jahren gibt es das, und nirgendwo ist fast ein halbes Jahrhundert lang der Druck hereingekommen, dass man denen was ver-

kaufen muss, damit sie Ruhe geben oder befriedigt sind. Nein, das Thema ist doch in Wahrheit nur gekommen durch die kommunale Finanznot, die gegen jede Vernunft und ureigene politische Zielsetzung zum Verkauf gezwungen hat. Und deswegen meine ich, wir müssen die wohnungspolitische Diskussion immer wieder auf den Ausgangspunkt zurückführen. Der Skandal ist, dass Städte finanziell so schlecht ausgestattet sind, dass sie sich von zentralen Verantwortungsbeiräten verabschieden. Die Veräußerung der Wohnungsbestände mit der Folge, dass dort dann nur noch die Gesetze der Profitmaximierung gelten, kann nicht die Lösung sein und wenn argumentiert wird, es könne ja auch der eine oder andere Mieter oder eine Mietergemeinschaft in den Besitz kommen, dann bitte gleich via Genossenschaft und nicht auf dem Umweg, bei dem mehrere Zwischenerwerber mitprofitieren wollen. Und was börsennotierte Unternehmen für Spielregeln haben, meine Damen und Herren, das können wir doch jetzt hinreichend oft beobachten. Es ist wahr, die müssen Quartalsberichte erreichen, die den Kurs kitzeln. Das heißt, es reicht nicht einmal mit einem Jahresabschluss hinzukommen, den man gerne vorzeigt. Nein, jeder Quartalsbericht muss die Konkurrenz ausstechen, damit man als Anlagefond der attraktivste ist. Und die Rentabilität der Wohnraumbewirtschaftung in jedem Quartal wird zum beherrschenden Thema der Leute, denen dann das Facility-Management obliegt und das kann doch nicht unsere Zielsetzung sein, dass diese Mentalität, deren verheerende Auswirkungen wir am Arbeitsmarkt sehen, jetzt auch noch auf dem Wohnungsmarkt um sich greifen.

Oberbürgermeister Christian Ude

Nachgefragt ...

Herr J.-Peter Pinck

Sehr geehrter Herr Oberbürgermeister, lieber Christian Ude, ich möchte mich ganz herzlich für diesen engagierten Vortrag bedanken. Es macht Mut und gibt Perspektive, wenn man weiß, dass der Präsident des deutschen Städtetages an der Seite der Kritiker dieser Entwicklung steht. Herzlichen Dank.

Da der Herr Oberbürgermeister noch einige Minuten Zeit hat, lassen wir einige Anschlussfragen zu:

Frage 1

Mein Name ist Manfred Wolf, ich bin Vorsitzender des Mietervereins Freiburg. Sie wissen wahrscheinlich, dass sich auch unser Oberbürgermeister – und Freiburg ist jetzt nun keine Stadt im Osten, sondern ganz im Westen und hat einen ähnlichen Wohnungsmarkt in einem etwas kleinerem Stil wie in München – mit dem Gedanken trägt, den gesamten Wohnungsbestand zu verkaufen. Er hat das bereits in den Hauptausschuss eingebracht. Und ich bin eigentlich der Meinung, dass er damit Ihnen und auch den anderen im Städtetag in den Rücken fällt, die versuchen auf Ministerialebene eine Änderung der Verteilung und eine Besserstellung der Kommunen zu erreichen. Ich möchte Sie gerne um eine Stellungnahme bitten, um etwas, das Sie uns mitgeben für unseren Herrn Oberbürgermeister. Danke.

Frage 2

Meine Frage an den Herrn Oberbürgermeister Ude ist, wie sieht denn die Alternative zu Ihren sehr eindrucksvollen und wie ich auch finde richtigen Darlegungen aus? Ich kann keine sehen. München ist bei der Pro-Kopf-Verschuldung, wie ich gerade bei der Pasinger Bürgerversammlung erfahren habe, die am höchst verschuldete Stadt in Deutschland. Also woher soll das Gegenbeispiel kommen? Auch für die anderen kommunal- und wohnungswirtschaftlich engagierten Kolleginnen und Kollegen – auch aus der Politik – die hier versammelt sind. Woher soll das Beispiel kommen, wenn Sie nicht sagen können: „Ja wir gehen zum Verfassungsgericht und klagen Artikel 28 des Grundgesetzes ein.“ Danach muss der Bund den kommunalen Körperschaften um ihre Planungshoheit zu gewährleisten auch die nötigen Mittel zur Verfügung stellen. Warum geht man nicht diesen Weg und versucht auch mehr Druck zu machen?

Frage 3

Es sind noch mehr Leute da aus Freiburg. Wir sind von der Bürgerinitiative. Ich möchte Ihnen heute unseren Heuschrecken-Button geben und würde mich freuen, wenn Sie ihn in den nächsten Tagen und insbesondere als Präsident des Deutschen Städtetages tragen. Besonders, wenn Ihr Kollege im Vorstand aus Freiburg zu Ihnen kommt – unser Oberbürgermeister. Der kann

diese Buttons nämlich nicht mehr sehen. Und er kann auch die ganzen Heuschrecken an den Häusern, die in Freiburg verkauft werden sollen, nicht mehr sehen. Dort hängen die ganzen Protest-Banner. Jetzt hätte ich noch eine Frage an Sie direkt. Wir haben seit gestern eine etwas veränderte Situation in Freiburg. Die LEG Baden-Württemberg – Landesentwicklungsgesellschaft – hat bei ihrer Bilanzpressekonferenz gesagt, dass sie den Anteil der Stadtbau und der städtischen Wohnungen zu 51 % oder zu 100 % übernehmen würde. Und dann kam natürlich gleich die Reaktion in der Presse: „Ja die LEG gehört ja nicht zu den Heuschrecken.“ Wie sehen Sie das?

Frage 4

Also die Heuschrecken sind ja auch nur Menschen Herr Oberbürgermeister. Ich habe noch einen Gesichtspunkt vermisst in Ihrer Rede – die gelungen ist und für mich alle Aspekte berücksichtigt. Wir sollten daran denken, dass wir nachher doch wieder in den Genuss dieser Wohnungen kommen. Denn die Altersversorgung wird ja so aussehen, dass sie die Aktien dort wieder finden, wenn es dann über die Privatisierung eine Aktiengesellschaft wird. Der Wert hat sich dann erhöht. Die Aktie und die Wohnung wird dableiben. Wir werden also die Wohnung nicht verlieren. Das Geld ist dreifach abgeschöpft worden, die Wohnung bleibt da, die Aktien haben wir in der Altersversorgung und dann kommen wir wieder zum Herrn Ude und sagen: „Jetzt versorge uns doch bitte, denn wir sind durch das soziale Netz gefallen. Wir brauchen eine Rente, oder einen Zusatz zu unserer Rente.“ Also müsste man uns da wieder helfen. Und dann noch eine Frage zu Freiburg. Charmant an dem ganzen ist, sich vielleicht einmal einen Rückblick zu erlauben: Die Wohnungsbaugesellschaft in Freiburg in der Sonnenstadt an einem phantastischen Standort erwirtschaftete 50.000 € Gewinn – wenn ich recht informiert bin – mit 5000 bis 6000 Wohnungen. Sie hat ein Vermögen von 500 Millionen. Sie hat dann „das Konzerthaus in die Wohnungsbaugesellschaft gestopft“, die Theaterkarte oder die Konzertkarte subventioniert, zu Lasten des öffentlich geförderten Wohnungsbaus. Dort haben wir angespart über 50 Jahre, indem wir die Steuer frei gestellt haben. Wir haben dann quersubventioniert und nach der Quersubventionierung, wenn die Gesellschaft leer ist, dann soll sie verkauft werden und der Mieter ist wieder „gekniffen“. Das halte ich doch für etwas sehr vordergründig, da müssen wir noch über das Management nachdenken. Verstehen Sie? Danke.

Oberbürgermeister Christian Ude

Vielen Dank. Ich bitte beim Thema Freiburg, wie auch bei anderen Städtenamen, um Verständnis, dass der Präsident des Städtetages nicht der Zensor der Kollegen ist. Das ist wirklich mit dem Begriff und dem Wert der Selbstverwal-

tung nicht vereinbar. Ich kann nur meine persönliche Meinung sagen, die ich hier schon ausgedrückt habe. Ich halte es für einen Skandal, wenn die Kommunen so ausgehungert werden, dass sie nicht mehr wissen von welchem Verantwortungsbereich sie sich trennen sollen. Das wäre ja auch schlimm, wenn sie das Stadttheater schließen oder Kinderbetreuung nicht ausbauen können. Wenn die Decke zu kurz ist, wird sie hin- und hergezupft. Ich gebe zu, in München ist die Wohnungssituation natürlich viel markanter und prioritärer, wenn es da eine Steigerung gebe, als in den Neuen Ländern. Aus Freiburg hat mich der Kollege Salomon natürlich, schon vorher angerufen. Er hat mich gebeten, ich möge gnädig sein, wenn ich es kommentiere und hat darauf hingewiesen – das wusste ich selber auch nicht – dass die Finanzlage der Stadt wohl sehr viel dramatischer ist, als es dem Image der kleinen Boomtown Freiburg entspricht. Da ist er gewissermaßen Opfer seiner eigenen positiven städtischen Selbstdarstellung geworden. Ich kann das jetzt nicht überprüfen. Ich sage nur, wenn die Finanznot so ist, dass der Gemeinderat sich nicht anders zu helfen weiß, werde ich da nicht mit erhobenem Zeigefinger den Oberlehrer spielen, das steht mir nicht zu. Aber ich kann sagen, jede Veräußerung von Wohnungsbeständen ist ein Rückschritt, unabhängig vom aktuellen Wohnungsmarkt. Wobei ich in Freiburg sogar glaube, dass es dort einen Vermietermarkt gibt oder wieder geben wird. Es kann also nicht im Geringsten von Leerständen, wie in ostdeutschen Städten oder Städten im Ruhrgebiet die Rede sein. Die Frage des Mieterschutzes ist also in einer Stadt wie Freiburg wohl sehr viel akuter als z.B. in Halle, Magdeburg oder Dresden. Mehr kann ich Ihnen wirklich jetzt hier nicht sagen. Ich halte den Verkauf grundsätzlich für einen Rückschritt und zwar für einen irreversiblen Rückschritt, denn Haushaltssituationen, auch Verschuldensstände ändern sich alle Jahre, während die Veräußerung von Wohnungsbeständen, die ins Stadtbild eingebettet sind, unumkehrbar ist. Und deswegen sollte man es wirklich nur als Ultima Ratio der Notwehr gegen Finanznot in Erwägung ziehen. Allerdings hat mir der Kollege Salomon gesagt, er habe bereits Haushaltskonsolidierung, die von der Rechtsaufsicht angeordnet sei. Kann ich jetzt nicht überprüfen, nicht dazu Stellung nehmen, aber da geht dann natürlich die Luft tatsächlich aus. Die Frage, was denn sonst? Da bin ich jetzt schon beim Thema der nächsten Woche, wenn man sich in Karlsruhe mit dem Thema der Verschuldung auseinandersetzt. Also einerseits stimmt es, dass München die meist verschuldete Stadt ist – pro Kopf – aber auf der anderen Seite muss man da schon ein paar Dinge zur Relativierung mit bedenken. Über das Erste reden wir schon die ganze Zeit. Ja, wenn wir 50.000 Wohnungen in München veräußern, wären wir auch schuldenfrei. Man kann doch die Schulden nicht politisch bewerten ohne die Vermögensgegenstände zu sehen. Und München ist halt die einzige Stadt mit Verlaub, die Stadtwerke hat, die das sechstgrößte Energieunternehmen Deutschlands sind und zu den 100 größten Unternehmen Deutschlands gehören. Und die einen hohen zweistelligen Millionengewinn jedes Jahr ausschütten an die Eigentümerin, das kommt bei der Verschuldensstatistik nicht vor. Wir haben einen Flughafenanteil, für den sich jetzt die Kaufinteressenten melden. Wir haben zur Hälfte eine Messe, die einen großen Vermögenswert darstellt, die Wohnungsbestände habe ich schon

erwähnt, dass muss man doch gegenüberstellen. Kein Mensch sagt, BMW ist schrecklich dran, weil es Millionen Schulden hat, sondern man sagt, BMW ist prächtig dran, weil es das beste Jahr seiner Unternehmensgeschichte schreibt mit den höchsten Verkaufszahlen und den höchsten Umsätzen und der höchsten Gewinnausschüttung. Also diese Verengung nur noch auf die Schulden ist schon etwas sehr fragwürdiges. Und es kommt auch wieder aus einer Ecke, die ich besonders liebe – kommen wir gleich wieder auf die Heuschrecken. Was wollen sie uns denn mit der Verschuldensdebatte aufzwingen? Zum Beispiel PPP-Modelle. Und das ist noch der nächste Schwindel, der nur Scheinlösungen bringt zum Vorteil der Finanzmärkte. Da heißt es also – ich erfinde Zahlen – eine Schule für drei Millionen bauen, ist unverantwortlich, denn dafür muss die Stadt Kredite aufnehmen. Sie macht es also in Private Public Partnership, das ist englisch und schon deswegen modern, dann zahlt es der Private Partner. Aber dass ich 30 Jahre Mietverträge abschließen muss, wo die Miete vielleicht sogar höher ist, als der Schuldendienst bei der eigenen Finanzierung, das wird verschwiegen. Denn künftige Mietzahlungen tauchen in der Verschuldensstatistik nicht auf. Das ist doch eine reine Irreführung der Öffentlichkeit. Ich könnte sofort alle Schulen Münchens – wir haben über 300, die Gebäude gehören uns ja auch bei staatlichen – einen privaten Investor verkaufen und mich verpflichten, sie für 50 Jahre zurückzumieten. Dann würde sich an den Zahlungspflichten der Stadt München in der Zukunft nicht das Geringste ändern, aber neo-liberale Stimmen würden jubeln, endlich ist die Verschuldung Münchens abgebaut und endlich hat der private Sektor neue Geschäftsfelder erobert. Also wir sollten auf diese Irrlehren nicht auch noch hereinfallen. Und ich kann Ihnen sagen, wenn Sie die Verschuldung ansprechen, gerade die Tatsache, dass wir nicht veräußert haben, wird in den nächsten Jahren den besten Beitrag dazu liefern, dass wir die Verschuldung in den Griff bekommen. Stichwort Stadtwerke: Die Stadtwerke sind so gut aufgestellt, dass ihre Konzessionsabgaben und ihre Gewinnausschüttung die Stadt spürbar entlasten werden. Der Freistaat Bayern hat seine Bayernwerke verkauft. Die waren sogar mal das drittgrößte Unternehmen Deutschlands. Das hat ein Riesenfeuerwerk ermöglicht – Offensive Bayern – aber jetzt ist es aus. Und jetzt gibt es nie wieder Gewinnausschüttungen der Bayernwerke an den Freistaat Bayern. Sehr wohl aber Gewinnausschüttungen an amerikanische Investmentfonds, die 40 % von EON besitzen. Also ich bitte immer bei diesen Patentrezepten: „Verkauf das Ding, dann bist Du die Schulden los.“ Oder: „Finanziere es privat, dann kostet es Dich nichts mehr.“ ein bisschen voraus zu denken wie das in kommenden Jahren und Jahrzehnten aussehen wird. Dann kommt man glaube ich zu der Einsicht, dass die Daseinsvorsorge einen sehr viel höheren Stellenwert haben müsste, als sie gegenwärtig in einer von Kapitalinteressenten bestimmten Diskussion hat.

Vielen Dank.

Herr J.-Peter Pinck

Noch mal herzlichen Dank und ein gutes Gelingen heute Nachmittag Herr Oberbürgermeister.

Verkauf kommunaler Wohnungsbestände

– Ursachen und Folgen –

Einführung

Ende 2000 ist mit dem Verkauf der rund 113 800 Eisenbahnerwohnungen Bewegung in den deutschen Markt für Wohnimmobilien gekommen und es trennen sich seitdem zunehmend Unternehmen und die öffentliche Hand von Wohnungsbeständen oder besser Wohnungsportfolios in größerem Umfang. Allein in 2004 umfassten diese Transaktionen rd. 300 000 Wohnungen. Verlautbarungen von mehreren großen Wohnungsaufkäufern sprechen von Zielgrößen von je 1 000 000 Wohnungen.

Für die öffentliche Hand ist dies die zweite große Verkaufswelle nach der Wiedervereinigung, als vereinbart wurde, bis 1998 zwischen 50 und 80% der Immobilien der staatlichen Wohnungsgesellschaften zu privatisieren. Nun gab es in den Jahren 1997 bis 1999 zwar auch bereits einige Verkäufe (Deutschbau, Heimstätte Rheinland-Pfalz, Gehag, Deutsche Post und Stadt Kiel) an deutsche Investoren, neu hinzu gekommen ist allerdings das Interesse von ausländischen Investoren.

Ein Ende der Verkäufe ist derzeit nicht absehbar. So hatte z.B. noch in 2004 in den USA Fortress einen weiteren Fonds mit Eigenkapital in Höhe von 2 Mrd. US \$ und dem Anlagenfokus deutscher Wohnungsmarkt geschlossen. Zuzüglich einer vorsichtig angesetzten Fremdkapitalquote von 80 % der Gesamtinvestition ergibt sich allein hieraus ein Investitionsvolumen von rd. 10 Mrd. US \$, was für rd. 200 000 Wohnungen ausreichen sollte.

Die Deutsche Bank schätzte 2005, dass noch rd. 1 Mio. Wohneinheiten bis 2010 die Besitzer wechseln werden. Diese Schätzung wird voraussichtlich weit übertroffen werden.

Die Tabelle zeigt bis Mitte 2005 bereits getätigte Verkäufe und welche Verkäufe die HSH Nordbank zusätzlich erwartete. Zwischenzeitlich ist als weiterer spektakulärer potentieller Verkaufsfall noch das kommunale Wohnungsunternehmen von Freiburg dazu gestoßen.

Jahr	Portfolio	Verkäufer	Käufer	Anzahl der Wohnungen
1997	Deutschbau	Deutsche Post	Dt. Bank / Viterra	39.000
1998	Heimstätte Rh.-Pfalz	Rheinland-Pfalz	Dt. Bank	20.000
1998	Gehag (75%)	Berlin	RSE / HSH Nordbank	29.000
1999	Postwohnungen	Deutsche Post	Corpus	11.000
1999	KWG Kiel	Stadt Kiel	WCM	11.000
1999	WBG Rhein-M.(88%)	Dt. Post / Stadt FFM	Viterra / HVB	14.500
2000	Eisenbahnwhg.	BR Dtschld.	Dt. Annington/dt.	114.000
2003	BIG Heimbau	HSH Nordbank u.a.	Dt. Annington	10.000
2004	GAGFAH	BfA	Fortress	82.000
2004	Werkwohnungen	Thyssen-Krupp	Corpus / MSDW	48.000
2004	Whg.-Bestand WCM	WCM	Blackstone	31.000
2004	GSW	Berlin	Cerberus / Whitehall	66.000
2005	Gehag	HSH Nordbank	Oaktree	21.000
2005	Viterra	E.on	Dt. Annington	152.000
2005	NILEG	NordLB	Fortress	28.500
alle Portfoliotransaktionen 1997-2005 ca.:				700.000
2005e	Wobau Dresden	Dresden	?	47.000
2006e	LEG NRW	Nordrhein-Westfalen	?	100.000
2007e	GAG	Köln	?	39.000
2008e	SAGA / GWG	Hamburg	?	135.000

Quelle: Eurohyp, Borsenzeitung, Immobilien Manager, Frankfurter Allg. Sonntagszeitung, Vivacon, Spiegel, HSH Nordbank

Das für Aufkäufer sicher hochinteressante Hamburger Wohnungsunternehmen SAGA hat erstmal eine andere Wendung genommen. Die stadteigene SAGA hat die stadteigene GWG für rd. 500.000.000 € von der Stadt Hamburg gekauft. Das bedeutet bei genauerer Betrachtung nichts anderes, als dass die SAGA sich höher verschuldet hat, um den Hamburger Haushalt entsprechend zu speisen. Großes Aufsehen hat diese erstaunliche Transaktion in Hamburg nicht erzeugt. Die von der SAGA/GWG in den letzten Jahren jeweils an den Hamburger Haushalt abgeführten Jahresüberschüsse werden somit voraussichtlich in den nächsten Jahren nicht mehr in der gleichen Höhe fließen können, da ja nun entsprechende Zinszahlungen für die Darlehensaufnahme zu tätigen sind. Spannend wird zu beobachten sein, ob und wie sich die politische Argumentationslinie verändern wird. Denn bisher hat die CDU Regierung in Hamburg einen Verkauf des stadteigenen Wohnungsunternehmens mit dem Hinweis auf die jährliche Gewinnabführung an den Haushalt abgelehnt. Nun ist diese Gewinnabführung kapitalisiert auf einen Schlag vorgezogen worden, was sicherlich schnell vergessen sein wird.

Warum wird gekauft und wer verkauft Wohnungsbestände?

Weltweit sucht eine nahezu unbegrenzte Menge an Kapital nach möglichst renditeträchtigen Anlagen. Offensichtlich haben die Analysten entschieden, dass der deutsche Wohnungsmarkt für diese Anlagen Erfolg versprechende Bedingungen bietet. Das überrascht auf den ersten Blick, da bisherige Engagements in diesem Bereich auf den ersten Blick nicht unbedingt vom Erfolg gekrönt waren. So hat sich die WCM oder die Viterra inzwischen wieder von ihren Wohnungsbeständen getrennt.

Wo liegen nun aber für Investoren die Gründe für eine derartig positive Bewertung des deutschen Wohnungsmarktes?

Wohnungsneubau

Der Wohnungsneubau liegt seit Jahren unter dem zur Erhaltung des derzeitigen Wohnungsbestandes notwendigen Stand. Es ist auch keine Trendwende erkennbar, zumal durch die knappen Kassen der öffentlichen Hand absehbar ist, dass die Förderung von Wohnungsneubau sich eher noch verrin-

gert und derzeit insbesondere in den neuen Bundesländern sogar der Wohnungsabriss gefördert wird. Das heißt, dass die Angebotsseite an Wohnraum sich stetig verknappt, woraus geschlossen werden kann, dass bei gleicher Nachfrage die Werte bzw. die Mieten steigen werden.

Anzahl der Haushalte

Zwar lässt die demographische Entwicklung keinen anderen Schluss zu, als dass die Bevölkerungszahl in Deutschland erheblich sinken wird. Allerdings ist auch festzustellen, dass durch die Überalterung der Haushalte immer mehr kleine Haushalte (1 bis max. 2 Personen) und somit mehr Haushalte entstehen. Weiterhin ist der Trend zu mehr Wohnraumverbrauch pro Haushalt ungebremsst. So wird davon ausgegangen, dass pro Kopf ein Wohnraumbedarf von durchschnittlich 45 m² bis 2050 entsteht. Heute liegt der Durchschnitt bei rd. 38 m². Bis 2030 soll die Flächennachfrage durchschnittlich in Westdeutschland noch um 14% zunehmen. Und sogar in Ostdeutschland wird eine Zunahme von durchschnittlich 10% bis 2020 erwartet.

Das heißt, dass die Nachfrage nach Wohnraum durch den Anstieg der Zahl der Haushalte und den Mehrverbrauch an durchschnittlicher Wohnfläche mittelfristig steigt.

Zur Zeit ist die Zahl der Wohnungen und die Zahl der Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland nahezu identisch. Das heißt, es kann von einem ausgeglichen Markt als heutigem Startpunkt ausgegangen werden. Das zeigt, dass in den nächsten 15–20 Jahren für die Wohnungsnachfrageseite ein sich zuspitzender Markt entstehen wird.

Wohnungsmieten

Die Mieten sind in den letzten Jahren im Durchschnitt geringer gestiegen als die Konsumentenpreise, wobei die Neubaumieten teilweise sogar deutlich mehr unter Druck geraten sind als die Bestandsmieten. Als längerfristiger Trend kann auch im Zusammenhang mit der Angebotsverknappung geschlossen werden, dass in den Wohnungsmieten insgesamt ein großes Potential an Mieterhöhungen enthalten ist.

Preise für Eigentumswohnungen

Im Gegensatz zu den meisten westeuropäischen Nachbarstaaten sind die

Eigentumswohnungspreise in Deutschland heute niedriger als Ende der 90er Jahre. Die Preisentwicklung hat sich in diesem Bereich vom internationalen Aufwärtstrend abgekoppelt. So gibt es in den westeuropäischen Nachbarländern Preissteigerungsraten für Eigenheime von über 10%. Auch hier lässt sich ein gewisses Potential vermuten, um durch Wohnungsumwandlungen und -verkäufe Renditen zu erzielen.

Zinsniveau

Das Zinsniveau ist zur Zeit sensationell günstig. Es ist sogar so günstig, dass es sich für Anleger lohnt, mit möglichst wenig Eigenkapital zu operieren (Leverageeffekt). Das führt dazu, dass erheblich größere Summen mobilisiert werden können.

Darüber hinaus wird davon ausgegangen, dass das Zinsniveau auch in den nächsten Jahren zwar eher steigen wird, aber insgesamt doch absehbar auf einem moderaten Niveau verbleibt. Beobachtungen zeigen, dass niedrige Zinsen häufig zu höheren Hauspreisen führen, was die rentierlichen Möglichkeiten des Weiterverkaufs einzelner Wohnungen beinhaltet.

Die Angebotsseite von Wohnungsportfolios

Von den rd. 39 Mio. Wohnungen in Deutschland sind rd. 3,1 Mio. im Eigentum von öffentlichen oder kommunalen Wohnungsunternehmen. Das Interesse an dem Ankauf großer Wohnungsbestände einerseits und die knappen Kassen der öffentlichen Hand andererseits lassen vermuten, dass insbesondere weitere Wohnungsbestände der öffentlichen Hand zum Verkauf angeboten werden. Darüber hinaus trennen sich aber auch immer mehr Unternehmen im Rahmen von strategischen Unternehmensvereinbarungen von größeren Wohnungsbeständen. Das heißt, dass davon auszugehen ist, dass auf jeden Fall ein ausreichendes Angebot an interessanten Wohnungsbeständen zum Verkauf vorhanden ist. Da die Nachfrage zur Zeit ebenfalls gegeben ist, sind die Verkaufspreise sogar angezogen.

Da davon ausgegangen wird, dass in erster Linie Verkäufe der öffentlichen Hand anstehen, wird ein Potential darin gesehen, dass die Effizienz bei der Wohnungsbewirtschaftung bisher

nicht oder nicht ausreichend ausgeschöpft wird. Dadurch können durch Betriebsstrukturoptimierungen mittelfristig mit niedrigeren Kosten und höheren Einnahmen attraktive Renditen erzielt werden.

All diese Faktoren können nicht generell für jeden Standort angenommen werden. Im Gegenteil ist es in Deutschland so, dass es sehr unterschiedliche Bedingungen in den einzelnen Regionen gibt. Vereinfacht lässt sich sagen, dass im Wesentlichen wachsende oder zumindest nicht schrumpfende Regionen für Wohnungstransaktionen in genanntem Umfang für Investoren interessant sind. Schrumpfende Regionen ohne absehbares wirtschaftliches Zukunftspotential werden von dieser Entwicklung ausgenommen bleiben.

Die Käufe werden in zwei Arten – die Shared Deals und die Asset Deals – unterteilt. Beide Arten haben ihre Vor- und Nachteile, so dass für jeden Verkaufsfall neu über die anzuwendende Strategie nachgedacht werden muss.

Beim Shared Deal werden ganze Unternehmen oder Unternehmensteile inkl. Grundstücks- und Wohnungsbestand übernommen. Damit werden also auch das Management (sofern es nicht ausgetauscht wird) und das operative Geschäft übernommen. Das führt dazu, dass neben der Immobilienbewertung auch das gesamte Unternehmen einer Bewertung unterzogen werden muss.

Beim Asset Deal werden nur einzelne Immobilien gekauft und im Grundbuch ein Eigentümerwechsel vorgenommen. Diese Art des Erwerbs ist in der Regel mit höheren Transaktionskosten verbunden, enthält aber nicht das Risiko der Unternehmensübernahme.

Wer kauft Wohnungsbestände und warum?

Grundsätzlich gibt es zwei Arten von Wohnungsaufkäufern in großem Stil.

In der Reihenfolge sind die Ersten die Zwischenerwerber – i.d.R. Finanzinvestoren. Diese Zwischeninvestoren sind vor allem Private Equity-Fonds, die ihr Kapital von institutionellen und privaten Anlegern einsammeln. Sie operieren mit relativ hohem Risiko und Eigenkapitalrenditeerwartungen von

bis zu 25 % bei ihren Transaktionen. Sie strukturieren nach Bedarf die Bestände um und bereiten sie maßgerecht für den Weiterverkauf im Ganzen oder in kleineren Tranchen auf. Hierbei liegt begünstigt durch das niedrige Zinsniveau der Eigenkapitalanteil teilweise bei nur gut 10%. Diese Zwischeninvestoren sind vor allem Private Equity-Fonds, die ihr Kapital von institutionellen und privaten Anlegern einsammeln. In der Regel sind sie sehr finanzstark, so dass inkl. des Fremdkapitals enorme Kapitalsummen zur Verfügung stehen. Als Partner benötigen sie Aufteiler und Projektentwickler, die über das notwendige örtliche Know-How verfügen, um die Strategien umzusetzen. Die Aufteiler brechen die Wohnungsbestände auf, um bedarfsgerechte Verkaufsangebote machen zu können, die Projektentwickler sind gefragt, wenn es um die qualitative Weiterentwicklung von Objekten geht. Interessant ist, dass derzeit die Projektentwickler keine maßgebliche Rolle spielen. Das liegt insbesondere daran, dass die Projektentwicklung Zeit kostet und ein Aufbrechen und Weiterverkauf derzeit offensichtlich renditeträchtiger ist. Das könnte sich jedoch im Laufe der Zeit ändern, wenn nach Teilverkäufen schlechtere Bestände übrig bleiben, die ohne eine qualitative Weiterentwicklung nicht oder nur verlustreich zu verkaufen sind.

Im nächsten Schritt treten die Endinvestoren als strategischen Investoren auf. Sie erwerben die neu gestalteten Immobilienprodukte. Diese strategischen Investoren können auch an der Weiterveräußerung – zum Beispiel an Mieter – oder auch am langfristigen Betreiben der Bestände interessiert sein. Sie sind deutlich vorsichtiger und benötigen gut strukturierte Produkte, die zu einer langfristigen und stabilen Immobilienstrategie passen. Die Eigenkapitalrenditeerwartungen liegen hier bei ca. 5 bis 9 %.

Allerdings verschwimmen die Grenzen zwischen den Zwischen- und Endinvestoren und es lässt sich nicht immer eine klare Grenze ziehen. Möglicherweise schwenken die Investoren auch im Laufe der Zeit oder für Teilbestände von der einen Strategie zu anderen um. Bisher sind vor allem Private Equity Firmen und Opportunity-Fonds auf

Einkaufstour. Firmen wie z.B. Blackstone, Cerberus, Fortress verfolgen hierbei eher keine langfristige Immobilienstrategie und die Modernisierung und der Weiterverkauf stehen im Vordergrund. Oaktree, Deutsche Annington und Morgan Stanley werden voraussichtlich mehr Gewicht auf die Verwaltungsstrategie legen. Dennoch setzen beide Gruppen insgesamt doch auf ähnliche Gesamtstrategien.

Folgende wesentliche Strategien zur Umsetzung der Renditeerwartungen sind wahrscheinlich:

Operative Pläne

- **Mieterprivatisierung und Verkauf an Kapitalanleger**

Der Verkauf einzelner Wohnungen ist die offensichtlichste und für das einzelne Objekt die renditeträchtigste Privatisierungsform. Gerade der Verkauf an die aktuellen Mieter drängt sich geradezu auf, da die ein direktes Interesse an der Wohnung sowie einer Kontinuität haben und über den Zustand der Immobilie gut informiert sind. Durch diese gewisse Symmetrie von Verkäufer- und Käuferinteresse kann so ein Verkauf mit relativ wenig Ärger und Imageverlust vollzogen werden.

Allerdings ist davon auszugehen, dass ggf. nicht alle Wohnungen einzeln verkauft werden können und ein Restbestand übrig bleibt, der möglicherweise wegen des Streubesitzes und als Teil einer Wohnungseigentümergeinschaft nicht ganz unproblematisch zu verwalten und schon gar nicht als Ganzes zu verkaufen ist. Um das so genannte Restantenproblem gering zu halten, kommt es hier besonders auf die Qualität des Bestandes an.

- **Potentiale des Unternehmensmanagements nutzen**

Die Finanzinvestoren gehen davon aus, dass eine private Wohnungsgesellschaft im Durchschnitt wesentlich kostengünstiger arbeitet als eine öffentliche (siehe Begründung weiter unten). Insbesondere bei einem langfristigen strategischen Interesse aber ggf. auch als Vorbereitung für den Weiterverkauf wird das Interesse der Kapitalanleger nach Rendite dazu führen, dass alle irgendwie erschließbaren Potentiale der

Immobilienverwaltung ausgenutzt werden. Dazu gehören im Einzelnen:

- Leerstandsmanagement
- Kostenreduzierung bei der Verwaltung und Instandhaltung (Facility Management)
- Synergien nutzen, die durch die Verwaltung großer Bestände entstehen
- Mietermanagement
- Mieterhöhungsspielräume nutzen
- Vorbereitung einer Ausstiegsstrategie (Verkäufe)

Alle diese Bereiche sind hoch sensibel, da sie fast immer mit persönlichen Nachteilen für einzelne Personen wie Mitarbeiter/innen und Mieter/innen zusammenhängen. Deswegen besteht auf Seiten der Investoren ein hohes Interesse möglichst gar nicht oder so spät wie irgend möglich einen schlechten Ruf zu erlangen.

- **Aufwerten von Wohnungen**

Sofern es einen Bedarf an höherwertigen Wohnungen gibt oder sich Modernisierungsinvestitionen einigermaßen problemlos auf die Mieten umlegen lassen, werden Instandsetzungen und Modernisierungen sowie Spezialmodernisierungen (z.B. barrierefreie Wohnungen) durchgeführt werden.

- Mieterhöhungen nach Modernisierung
- Bedarfsgerechten Wohnraum herstellen (dazu gehören ggf. auch Luxusmodernisierungen)

Finanzierungspläne

- **Refinanzierung**

Durch die günstige Zinslage liegt der Fremdkapitalzins unter den Eigenkapitalrenditeerwartungen. Daraus folgt, dass es momentan sogar günstig ist, mit möglichst wenig Eigenkapital zu hantieren. Mittelfristig muss jedoch über eine Refinanzierung nachgedacht werden, um das ggf. teurer werdende Fremdkapital zu ersetzen und die Renditeerwartungen hoch zu halten. Zum Einsatz kommen werden hier in der Regel Schuldverschreibungen oder stille Beteiligungen, die eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital darstellen (Mezzanine Finanzierung). Das heißt es werden wiederum Kapitalanleger gesucht.

Hierbei handelt es sich noch nicht um endgültige Strategien mit dem Ausstieg aus dem Immobilienmanagement.

- *Weiterverkäufe von Gesamt- und Teilbeständen*

Um den mühsamen Weg der Mieterprivatisierung zu umgehen, ist der Blockverkauf von Gesamt- oder Teilbeständen ein attraktives, schnelles und günstiges Rezept, um Renditen zu erwirtschaften. Allerdings sind die Renditehöhen bei dieser Variante geringer und die ggf. mögliche eigentliche Wertschöpfung wird auf die nächste Stufe verlagert. Dies war möglicherweise auch die letztendlich finanztechnisch doch erfolgreiche Strategie von WCM bei dem o.g. Kauf und Verkauf der Eisenbahnwohnungen.

- *Exitstrategie über Immobilienfonds*
Oben ist bereits die Refinanzierung angesprochen worden. Bei der Exitstrategie geht es um die endgültige Trennung des (Rest)bestandes der Wohnungen und ggf. der damit verbundenen Unternehmensteile. Nachdem möglichst viele der o.g. renditebringenden Strategien umgesetzt sind, verbleibt ein (Rest)bestand an Wohnungen und möglicherweise auch Unternehmensteilen übrig, aus denen dann nur durch ein langfristig angelegtes strategisches Immobilienmanagement Renditen gezogen werden können. Insbesondere für die Zwischenerwerber ist das kein lohnendes Betätigungsfeld. Deswegen werden die (Rest)bestände gern an Immobilienfonds verkauft und somit das Geschäft abgeschlossen. Die einfachste Möglichkeit ist hierbei die Umwandlung in eine börsennotierte Aktiengesellschaft.

Um diese Exitstrategie zu befördern, gibt es eine sehr starke Lobbyarbeit im politischen Raum, um sogenannte REITs (Real Estate Investment Trust) auch in Deutschland zuzulassen. REITs sind Fonds mit einer besonderen steuerlichen Behandlung. Das heißt, dass die Fonds an sich steuerbefreit agieren und eine Steuerpflicht erst für die einzelnen Anleger für ausgezahlte Gewinne besteht. Diese REITs sind in den USA und verschiedenen europäischen Ländern bereits zugelassen und es scheint, dass auch in Deutschland

eine Zulassung gesetzlich erlaubt wird. Damit würde sich ein zusätzliches Verkaufsargument für die Anlage in Immobilienfonds bei der Werbung gegenüber (Klein)anlegern ergeben.

Alle diese Strategien können in jeder Kombination angewendet werden. Dadurch entstehen vielfältige Möglichkeiten, die je nach Beschaffenheit des erworbenen Bestandes zielgerichtet ausgewählt werden müssen.

Die zur Zeit tätigen Zwischenerwerber haben es bisher geschafft, mit den Mietern und anderen Beteiligten einigermaßen moderat umzugehen. Das muss auch erstmal ihre Strategie sein, um die notwendige Ruhe zu haben, um ihre Strategien zielgenau zu definieren und anschließend umzusetzen. Sobald die Lage es nicht mehr erforderlich macht, wird diese Rücksichtnahme mit Sicherheit nicht mehr im heutigen Umfange aufrecht erhalten werden.

Welche Probleme ergeben sich?

- *Einziges Ziel ist die Maximierung der Rendite*

Den Investoren geht es ausschließlich um das Ziel der maximalen Rendite. Irgendeine Form des sozialen oder gemeinwirtschaftlichen Gedanken kommt nicht vor. Von den Investoren wird jeweils eine riesige Menge anonymen Kapitals verwaltet. Deswegen gibt es auch keine Personen, die möglicherweise aus dem Renditegedanken für andere inhaltliche Fragestellungen ansprechbar wären. Das bedeutet, dass keine Hoffnung besteht, dass die Beteiligten Mieter/innen oder die öffentlichen Stellen an einen in ihrem Sinne „guten“ Investor geraten. Sicherlich kann es für den einen oder anderen vorteilhaft sein, dass er oder sie die gemietete Wohnung erwerben kann. In der Gesamtheit wird jedoch auf Einzelinteressen keine Rücksicht genommen werden.

- *Weiterverkauf von Gesamt- und Teilbeständen*

Es hat sich herausgestellt, dass einige Investoren vorausschauend Bestände aufgekauft haben, um sie mit entsprechendem Aufschlag an strategische Investoren weiter zu verkaufen.

In diesen Fällen hat sich gezeigt, dass quasi jegliche Investition in den Wohnungsbestand eingestellt wurde, um ein Maximum an Rendite ziehen zu können. Beispiele dafür sind Wilhelmshaven und Kiel.

- *Umwandlung in Eigentumswohnungen und Verkauf*

Neben dem Gesamt- oder Teilverkauf von Beständen ist die schnellste und Erfolg versprechendste Strategie die Umwandlung in Eigentumswohnungen und deren Verkauf. Der Erfolg ist abhängig von der jeweiligen Situation des ausgewählten Bestandes und der Bewohnerschaft. Im Idealfall wird direkt an die Mieter/innen verkauft.

Solange auf Verkäufer- und Käuferseite Einigkeit besteht, läuft so ein Geschäft relativ ruhig ab. Je weiter der Verkauf voranschreitet, also nachdem die einfachen Fälle abgearbeitet sind, und je schwieriger der Verkauf der Restwohnungen eines Bestandes wird, umso mehr Druck entsteht auf Seiten der Investoren, der an die Mieter/innen weitergegeben wird. Wenn die Mieter/innen teilweise nicht kaufen wollen, wird versucht andere Käufer zu finden. Das Szenario ist hinlänglich bekannt und führt in Einzelfällen zu massiven Belästigungen und ggf. den Verlust der Wohnung.

Der Investor wird auf jeden Fall zusehen, dass die Wohnungen alle verkauft werden, da die Verwaltung von Streubesitz auf einzelne WEGs verteilt überhaupt nicht wirtschaftlich abzuwickeln ist und der Gesamtstrategie vollständig entgegen steht. Ein mögliches Problem kann ggf. dadurch entstehen, dass in größerem Umfang handlungsunfähige Wohnungseigentümergeinschaften entstehen, die eine sinnvolle und einheitliche Bewirtschaftung unmöglich machen. Diese Zustände sind insbesondere in Gebieten mit eher einkommensschwachen Haushalten zu erwarten.

- *Mieterhöhungen und Modernisierung*

Für die Bestände, die nicht sofort umgewandelt und einzeln verkauft werden, wird auch versucht werden, die Einnahmeseite zu verbessern – also die Mieten zu erhöhen. Alle gesetzlich möglichen Erhöhungs-

möglichkeiten werden hierbei ausgeschöpft werden. Sofern der Mietenspiegel es hergibt sind Mieterhöhungen von 20% alle 3 Jahre möglich. Weiterhin Mieterhöhungen bei Neuvermietungen und natürlich Mieterhöhungen durch Umlage von Modernisierungskosten.

Werden diese Mieterhöhungen professionell angegangen, ist dagegen rechtlich kaum was zu machen. Besonders problematisch können Mieterhöhungen durch Modernisierungsmaßnahmen sein. Die Kosten der Modernisierungsmaßnahmen können mit 11% der Kosten pro Jahr auf die Miete umgelegt werden. Je mehr Modernisiert wird, um so höher die Mieterhöhung. Da nun zusätzlich zur Zeit des Zinsniveaus bei ca. 4% p.a. liegt, ist das eine sehr lohnende Investition. Wenn also ein Wohnungsbestand in einer Gegend liegt, die mittelfristig die Nachfrage nach höherwertigem Wohnraum zu höheren Mieten hergibt, wird dort so weit modernisiert, wie es die Nachfrageprognosen hergeben.

Insgesamt wird es auf jeden Fall zu Mieterhöhungen kommen und auch langfristig jeder Erhöhungsspielraum ausgenutzt werden.

● *Rationalisierung bei Verwaltung, Instandhaltung und Modernisierung (Facility Management)*

Neben der Einnahmeseite kann auch die Kostenseite beeinflusst werden. Offensichtlich wird darauf gesetzt, dass es erhebliche Einsparpotentiale bei der Verwaltung und Bewirtschaftung der Wohnungsbestände gibt. Ganz offen wird die These vertreten, dass gerade bei Ankäufen von Kommunen oder der öffentlichen Hand, was als das wahrscheinlichste Ankaufsszenario angesehen wird, ein besonders großer Rationalisierungsschub erfolgen kann. Das heißt im Umkehrschluss, dass hier im Sinne der Renditeerwirtschaftung am schlechtesten gewirtschaftet wird. Leider geben die Erfahrungen den Investoren Recht und es bestätigen sich häufig diese Vorurteile.

Sicherlich kann durch Verbesserung von Arbeitsabläufen, die Kostenstruktur nach unten korrigiert werden, ohne dass es zu Qualitäts-

verlusten bei der Verwaltung kommt. Hier ist das Potential allerdings begrenzt. Letztendlich können die Verwaltungskosten nur durch massive Einsparung von Personalkosten reduziert werden. Das heißt, mit weniger und/oder schlechter bezahltem Personal wird die Arbeit verrichtet. Ggf. werden auch Verwaltungen ausgegliedert und mit anderen zusammengelegt. Die Strukturen werden sich darauf beschränken, alle Normalfälle möglichst schnell und einfach abarbeiten zu können und abweichende Einzelfälle nicht oder nur am Rande zu behandeln. Die Betreuung von Mieter/innen insbesondere bei individuellen Problemstellungen werden mit Sicherheit noch schlechter bearbeitet werden, als dies ohnehin schon häufig der Fall ist.

Laufende Reparaturen und Instandhaltung bieten ein weiteres Einsparpotential. Hier geht der Trend dahin, Firmen pauschal zu beauftragen. Die Firmen haben dadurch einen einigermaßen gut kalkulierbaren gesicherten Auftragsbestand. Dafür bieten sie ihre Dienste zu extrem niedrigen Preisen an. Spätestens wenn so eine Firma mit ihrer Kalkulation nicht mehr zurecht kommt, wird es bei der Ausführung zu Problemen kommen. Der extreme Kostendruck kann zeitlich und qualitativ zu spürbaren Problemen bei den Mieter/innen führen. Eine individuelle Behandlung der Mieter/innen fällt ohnehin weg.

Ebenfalls besteht bei Modernisierungsmaßnahmen ein Potential zur Kostensenkung. So gibt es Anbieter, die zu pauschalen und sehr niedrigen Preisen und festen Zeitvorgaben Standardmodernisierungen anbieten, die jeweils dann durchgeführt werden, wenn eine Wohnung neu vermietet wird. Die Problemlage ist die gleiche, wie eben bei den Instandhaltungsmaßnahmen beschrieben.

Das generelle Einschalten von externen Hausmeisterdiensten wird mit Sicherheit eingeführt.

Bei all diesen Maßnahmen können die Interessen der Mieter/innen zu kurz kommen. Problematischer ist die Lage allerdings für die Mitarbeiter der verkauften Wohnungsunternehmen. Hier wird eine umfangreiche Rationalisierungswelle den Verlust vieler Arbeitsplätze bedeuten.

● *Anheizen der Preisspirale*

Ein Investor kauft Wohnungsbestände nur dann, wenn er sich davon einen Profit verspricht. Das heißt, bei jedem Weiterverkauf steigt der Preis. Jede Kaufpreissteigerung muss durch Mieterhöhungen, Rationalisierungen, durch Umwandlung und Einzelverkauf oder einfach nur durch Spekulation entstehen. Bei jedem Verkauf wächst der Druck für den neuen Erwerber, geeignete Maßnahmen (s.o.) durchzuführen, um den höheren Kaufpreis zu refinanzieren. Dieses Ansinnen scheint endlich zu sein.

Zur Zeit wird aber ein Auge auf den deutschen Wohnungsmarkt geworfen, da nach Analystenmeinung hier ein riesiges Potential mit günstigen Bedingungen schlummert. Allein diese Analystenmeinung führt dazu, dass die Kaufmaschinerie sich in Bewegung setzt. Die Idee, dass hier was zu verdienen ist, führt dazu, dass geeignete Bestände zum Ankauf gesucht werden. Dafür wird teilweise ein kaum zu rechtfertigender Preis gezahlt und dann teilweise für einen noch höheren Preis ohne irgendeine Maßnahme getroffen zu haben weiter verkauft. Das bedeutet, dass allein die Spekulation darauf, dass etwas zu verdienen ist, eine Preissteigerung der Wohnimmobilien (bei Kauf von größeren Beständen) auslöst. Diese spekulativ bedingte Preissteigerung erhöht dann aber wiederum den Druck auf die Investoren, geeignete Maßnahmen zur Renditeerzielung durchzuführen.

So kann es leicht zu einer Überhitzung der Preisspirale kommen, die ggf. auch damit endet, dass Investoren ihre Erwartungen nicht durchsetzen können und im ungünstigsten Fall Insolvenz anmelden müssen. Leiden werden am Ende die Mieter/innen, da sie das letzte und trotz aller Mietrechte das schwächste Glied der Kette sind.

● *Verdrängung, Wohnungsversorgung und Ausverkauf öffentliche Hand*

Diejenigen Mieter/innen, die finanziell und/oder psychisch dem Druck nicht standhalten können oder wollen, werden über kurz oder lang ihre Wohnung verlassen müssen. Die Investoren werden versuchen, möglichst solvente und pflegeleichte



Reiner Schendel

Geschäftsführer STATTBAU HAMBURG
Stadtentwicklungsgesellschaft mbH
Vorstand wohnbund e.V.

Mieter/innen zu bekommen bzw. zu halten. Finanziell schwache oder Haushalte mit anderen sozialen Problemstellungen müssen sich unter Zurückstellungen ihrer Probleme (sofern das überhaupt möglich ist) einfügen oder eine andere Wohnung finden. Ein Verdrängungsmechanismus wird absehbar verstärkt einsetzen.

Die kommunalen Wohnungsunternehmen oder die der öffentlichen Hand hatten in der Regel auch in Teilen die Aufgabe, Wohnungen für soziale schwache Haushalte zu erschwinglichen Mieten bereit zu stellen. Diese Aufgabenstellung wird durch die Verkäufe endgültig gestrichen. Auch die geltenden Mietrechte und ggf. Auflagen im Kaufvertrag führen nur zu einem zeitlichen Aufschub.

In einigen Ländern und Kommunen konnte durch den eigenen großen Wohnungsbestand auch ein gewisser Einfluss auf das allgemeine Mietenniveau genommen werden. Durch die Verkäufe wird dieses bisher stabilisierende Element zum Preistreiber der Mieten werden.

Generell stellt sich die Frage, ob es sinnvoll ist, sich von Vermögen zu trennen, in welchem andere eine renditeträchtige Investition sehen. Zu befürchten ist, dass die Einnahmen im allgemeinen Haushalt spurlos verschwinden, das Vermögen sich verringert und am Ende auch noch zusätzliche soziale Kosten der Wohnraumversorgung entstehen. Leider sind die Finanzen der öffentlichen Hand derart am Boden, dass

jede aktuelle Einnahme angenommen wird, ohne in irgendeiner Form die Langfristigkeit zu betrachten. Hier spielt sowohl der Wahlzyklus als auch das Haushaltsrecht, welches eine Einbeziehung von Zukunftsrisiken nur sehr begrenzt vorsieht, eine maßgebliche Rolle.

- *REIT – ein zusätzlicher Anreiz*
Sollten tatsächlich REIT Fonds mit steuerlichen Vorteilen in Deutschland zugelassen werden, erweitert sich das Spektrum für Investoren, da durch die Möglichkeit einer Exitstrategie insgesamt ein rundes Investitionskonzept gegeben ist (s.o.). Das heißt, hierdurch wird die Verkaufswelle unterstürzt und weiter angeheizt werden. Durch das haushaltsmäßig bedingte Verlangen nach baren Mitteln bildet sich hier möglicherweise eine Einheit von Verkäufern und Käufern, gegen die es schwer sein wird, im Gesetzgebungsverfahren politisch etwas auszurichten.

Aber auch ohne REITs wird es Umwandlung in börsennotierte Aktiengesellschaften geben und nach Abschöpfung der ersten großen Erlösmargen das Restrisiko an (Klein-)anleger weitergegeben.

- *Am Ende bleibt ein Rest – Restantenproblem*
Wenn die Investoren alle Maßnahmen durchgeführt haben, bleiben vereinzelt Bestände oder Streubesitz, der keine Verwertungsmöglichkeiten findet. Das werden baulich und belegungstechnisch sehr problematische Bestände sein. Es entsteht sozusagen das Konzentrat an Problemen, nachdem der Rahm abgeschöpft und auch alle anderen wertvollen Bestandteile herausgefiltert worden sind. Investoren sprechen von Restantenproblem. Zu befürchten ist, dass ein Teil dieser Restbestände einfach aufgegeben wird. Ggf. werden sie in eine eigene Gesellschaft übertragen, die notfalls in die Insolvenz geht. Damit ist das Problem für die Investoren, wenn auch mit gewissen Kosten verbunden, abgeschlossen. Die geballten Problemlagen bleiben jedoch bestehen und werden mit Sicherheit nicht durch privates Engagement gelöst werden. Hier

wird der Staat in irgendeiner Form über kurz oder lang einschreiten und finanziell eintreten müssen. Möglicherweise wird das eine nicht lösbare und dauerhaft sehr teure Angelegenheit.

Was ist zu tun?

Eine Beschreibung des möglichen Szenarios ist sicherlich hilfreich und das Jammern und Wehklagen hilft dabei, das Thema mit all seinen möglichen Auswirkungen in die Öffentlichkeit und den politischen Raum zu tragen. Das allein wird letztendlich aber nicht viel nützen. Die Forderung der Beibehaltung des Status quo kann nur sehr begrenzt aufrecht erhalten werden und ist in vielen Fällen auch gar nicht sinnvoll.

Bei aller Kritik an dem Vorgehen von Investoren im Bereich der Wohnimmobilien zeigt es doch, dass hier Potentiale schlummern, die zur Verbesserung der Verwaltung und Bewirtschaftung herangezogen werden können. Es wäre fahrlässig, diese Potentiale nicht auszuschöpfen. Die Frage stellt sich nur, wem kommt es am Ende zu Gute.

Der Verkauf von Wohnimmobilien von Privat an Privat wird nicht zu verhindern sein. Ob aber die öffentliche Hand ihren Besitz verkauft, wird letztendlich immer noch politisch entschieden. Bei einem Verkauf kann den betroffenen Mietern/innen nur geraten werden, ihre Interessen zu vertreten, ihre Rechte wahrzunehmen und sich dem Druck nicht zu beugen. Es hilft sicherlich auch, wenn sich Mieter/innen zusammenschließen, sich gemeinsam beraten lassen und gemeinsame Strategien entwickeln und verfolgen. Das gleiche gilt auch für die Mitarbeiter/innen von verkauften Wohnungsunternehmen, die sich möglicherweise einer Rationalisierungswelle ausgesetzt sehen.

Der Verkauf von Wohnungsbeständen der Kommunen und der öffentlichen Hand ist eine politische Entscheidung, die nicht allein durch die knappen Haushaltslagen geprägt sein darf. Es kann auch nicht einfach davon ausgegangen werden, dass grundsätzlich die öffentlichen und politischen Stellen nicht in der Lage sind, vernünftig wirtschaftlich zu handeln. Tatsächlich führt

gerade die Einmischung der Politik häufig dazu, dass unbequeme Entscheidungen aufgeschoben oder gar nicht durchgeführt werden. Dieser Fakt ist aber nicht naturgegeben und die politische Aufgabe besteht darin, dieses schnellstmöglich zu verändern.

Wesentlich für die Entscheidung, ob die öffentliche Hand Wohnraum hält und bewirtschaftet müssen inhaltliche Fragestellungen und eine langfristige Steuerungsstrategie sein:

- *In vielen kommunalen Wohnungsbeständen steckt ein erhebliches wirtschaftliches Potential*
 - Wer nutzt es?

- Wie wird es genutzt?
- Welche Strukturen werden benötigt, um richtige Entscheidungen unabhängig vom politischen Tagesgeschäft zu treffen? (z. B. stiftungsähnliche Gesellschaftsformen)
- *In kommunalen Wohnungsbeständen steckt eine gesellschaftliche Verantwortung*
Wie wird die Kommune dieser Verantwortung gerecht?
 - Rechtfertigt die Haushaltslage das Abgeben von wohnungs- und sozialpolitischen Handlungsmöglichkeiten?

- *Nutzung des wirtschaftlichen Potentials, um der gesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden*
 - langfristige Analyse von Gefahren und Möglichkeiten
 - Ausschöpfung aller eigenen Möglichkeiten
 - Keine Verschiebung von Problemen in die Zukunft

In den nachfolgenden Beiträgen werden wir sicherlich weitere Beobachtungen, Fragestellungen und Lösungsansätze geboten bekommen, die unsere Gedanken zum Thema Wohnungsverkäufe der Kommunen beflügeln werden – Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Prof. Dr. Eckart Güldenber

Ausverkauf städtischer Wohnungen und Gegenstrategien aus Kieler Sicht

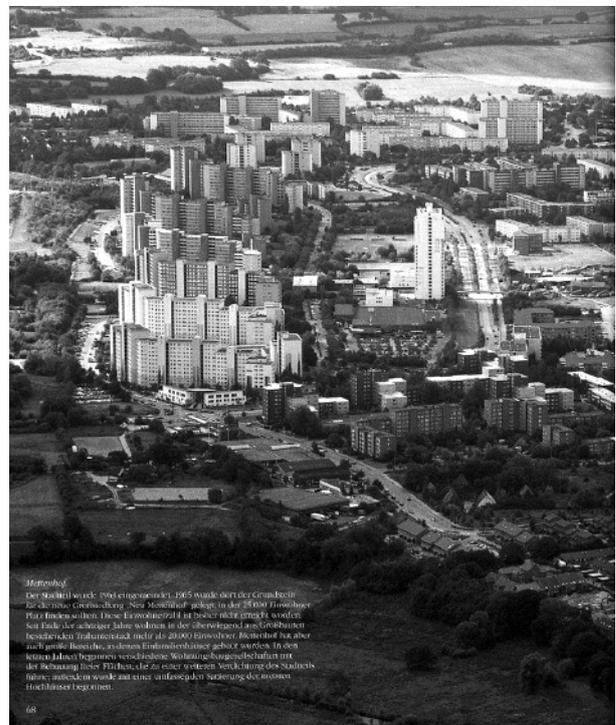
■ Als Grundlage für einige Schlussfolgerungen zu möglichen Gegenstrategien werden drei Verkaufsereignisse beschrieben. Das erste Beispiel zeigt den innerhalb von nur sechs Jahren weit fortgeschrittenen, nur scheinbar schleichenden Prozess der Abwärtsspirale eines ehemals kommunalen Wohnungsunternehmens auf. Das zweite Beispiel steht für die Möglichkeit, im top down Verfahren auch in sozial schwierigem Milieu den mit der Genossenschaftsidee verbundenen Gedanken der Selbstverwaltung erfolgreich zu praktizieren. Das dritte Beispiel steht für die erfolgreiche Umwandlung eines kommunalen Wohnungsunternehmens in eine Genossenschaft und damit die mögliche Bewahrung vor dem Ausverkauf an eine Heuschrecke.

Beispiel Kieler Wohnungsgesellschaft (KWG)

Kiel ist bekannt als die Stadt des Matrosenaufstandes von 1918, als Stadt der Segelolympiaden und der Kieler Woche aber auch als die Stadt,

die 1999 als eine der ersten unter einer rot-grünen Regierung und ihrem SPD Oberbürgermeister Norbert Gansel ihr kommunales Wohnungsunternehmen KWG an einen privaten Investor veräußerte. Ein Teil der Bestände der KWG liegt in der Großsiedlung Mettenhof, die Ende der 60er Jahre entstand.

1. Der **Protest der Bewohner** und der Bevölkerung war abgesehen von zwei, drei kleineren Demonstrationen und Veranstaltungen, die der Mieterbund organisiert hatte, zu gering, um Einfluss auf die Veräußerungsentscheidung zu nehmen.
2. **Kaufinteressenten** waren u.a. die WCM AG und ein Bieterkonsortium



Großsiedlung Mettenhof

Mettenhof
Der Mettenhof wurde 1966 eingestrichen. KWG wurde dort der Grundstein für die neue Wohnsiedlung 'Neu Mettenhof' gelegt. In der 25.000 Einwohner Platz finden sich diese Erbauungszeit 4 ist heute nicht mehr zu sehen. Seit Ende der achtziger Jahre wohnen in der überbauten im Großblockbau bestehenden Großsiedlung mehr als 20.000 Einwohner. Mettenhof hat aber noch große Bereiche, erdgeschossige Erdgeschossbauweise gebaut im KWG. In den letzten Jahren beginnen wird folgende Wohnsiedlung Genossenschaft mit der Realisation durch FZU Kiel, die zu einer weiteren Vertiefung des Stadtbildes mit einem wurde auf einer umfassenden Bewertung der meisten Hochhäuser beginnt.

SH-Genossenschaften. Die WCM AG bot mit 125 Mio. € (zuzüglich der Schuldenübernahme in Höhe von 275 Mio. €) fast doppelt soviel wie

die SH-Genossenschaften, deren Angebot sich an einer traditionellen Ertragswertberechnung orientierte.

Wer ist die WCM AG? Ein börsennotiertes, größtenteils in Familienbesitz befindliches Mischunternehmen. Die WCM AG verfügte 1999 laut Handelsblatt (vom 08.06.1999) über Verlustvorträge aus ihren Beteiligungen an unterbewerteten börsennotierten Aktiengesellschaften in dreistelliger Millionenhöhe und aus ersten erfolgreichen Transaktionen über eine hohe Liquidität.

Die WCM AG zielt auf zusätzliche Kapitalschöpfung über die Börse. Der Immobiliensektor erscheint ihr dafür attraktiv und der Kauf der KWG dient als Vorzeigebild für weitere Akquisitionen.

Die WCM AG erklärt der Presse (am 12.05.1999) zu ihrem Einstieg in Wohnimmobilien: „In diesem Bereich tritt die WCM als konservativer Vermieter von bezahlbarem Wohnraum auf. Der WCM geht es nicht in erster Linie um eine Optimierung der anzustrebenden Mieteinnahmen, sondern um den langfristigen Substanzaufbau und die Fortentwicklung der anspruchsvollen Wohnsubstanz.“

Im Gegensatz zu Aufteilern, die in der Regel kurzfristige Gewinnsteigerungen im Auge haben, ist es der WCM eine Verpflichtung, den vorhandenen Wohnraum auch unter sozial verträglichen Gesichtspunkten zu vermieten.“

Die WCM AG akzeptierte einen von der rotgrünen Ratsfraktion ausgearbeiteten Katalog überwiegend auf 5 Jahre begrenzter sozialer und wirtschaftlicher Sicherungen.

Die rotgrüne Mehrheitsfraktion knüpfte an den Verkauf die Erwartung einer strukturellen Entlastung des Haushaltes und eines signifikanten Schuldenabbaus anstelle eher zusätzlicher Belastungen des städtischen Haushaltes für das ehrgeizige Modernisierungsprogramm der KWG. Die Wohnungsmarktsituation sei entspannt. Auch ließe die auf Erhalt des Wohnungsbestandes ausgerichtete Strategie des Erwerbers keine signifikanten Veränderungen auf dem Wohnungsmarkt Kiels befürchten. Der OB erklärt (am 20.05.1999) im Rat: „Mit Hilfe exzellenter fachlicher Beratung wurde ein seriöser Käufer gefun-

den, der die Chance für eine positive Weiterentwicklung des Wohnungsbestandes der KWG und des Kieler Wohnungsmarktes bietet“.

3. Was ist daraus geworden?

3.1. Haushaltssanierung?

In der Ratsvorlage zum Verkauf der KWG vom 7.7.1999 heißt es: *Durch den Verkaufserlös von 125 Mio. € kann der Schuldenstand von derzeit rund 405 Mio. € je nach Tilgungsmöglichkeiten auf 350 Mio. € reduziert werden. Die Verschuldung pro Einwohner sinkt dann von 2025 € um über 500 €/Einwohner auf ca. 1500 €. Der Verwaltungshaushalt könne bei einem Schuldenabbau in der genannten Größenordnung in den nächsten 10 Jahren um jährlich ca. 9 Mio. € bei den Zins- und Tilgungsleistungen entlastet werden. Dies sei ein bedeutender Beitrag, das jährliche strukturelle Defizit im Haushalt abzubauen (bzw. zu verhindern) und die finanzielle Leistungsfähigkeit der Stadt zu verbessern.*

Zweifellos hat der Verkaufserlös die Schuldenlast vorübergehend relativiert, sie beträgt aber trotz des 2001 zusätzlich erfolgten Verkaufes von 51% der Stadtwerke Ende 2006 schon wieder 348 Mio € mit steigender Tendenz.

Die Zinsbelastung im Verwaltungshaushalt konnte von 27 Mio. € in 1999 auf 20 Mio. € in 2006 gesenkt werden; dies ist aber nicht nur den Veräußerungserlösen der KWG und von 51% der Stadtwerke geschuldet, sondern auch auf das zwischenzeitlich niedrigere Zinsniveau zurückzuführen.

Und während der Haushalt 1999 durch den Verkauf der KWG ausgeglichen werden konnte, beträgt das strukturelle Defizit 2006 = 112 Mio. € (darin enthalten sind die Verlustvorträge von 2004).

Die Schere zwischen Einnahmen- und Ausgabenentwicklung vieler Kommunen resultiert in erster Linie aus der hohen Arbeitslosigkeit:

Sinkenden Einkommensteuereinnahmen stehen wachsende Sozialausgaben gegenüber. Hinzu kommen konjunktur- oder strukturell bedingte Schwankungen oder Ausfälle bei der Gewerbesteuer.

Die Verluste auf der Einnahmenseite sind durch Ausgaben- und Aufgaben-

reduzierung auf der anderen Seite nicht mehr aufzufangen.

Die Entlastungseffekte aus dem Verkauf kommunaler Wohnungsunternehmen sind nicht nur vorübergehender Natur, sondern sie beziehen sich bei entsprechender Reduzierung der Zins- und Tilgungsleistungen auch lediglich auf den Verwaltungshaushalt. Die gleichzeitigen Substanzverluste des Vermögenshaushaltes durch den Verkauf der KWG mit 10 600 Wohnungen, 2 Alten- und Pflegeheimen, 130 gewerblichen Einheiten und zahlreichen Garagen und Stellplätzen bleibt bei der derzeitigen (in Schleswig-Holstein noch praktizierten) Kameralistik außer acht. Diese einseitige Betrachtung wird sich mit der Einführung des neuen Gemeindehaushaltsrechts und der für 2009 vorgesehenen kaufmännischen Eröffnungsbilanz möglicherweise ändern, kommt aber für die Diskussion um die Veräußerung von Tafelsilber für Kiel und viele andere Städte zu spät.

Besonders ärgerlich sind aber auch die fehlenden Überlegungen, wie weit das kommunale Unternehmen über ein effizienteres und effektiveres Portfoliomanagement die Ausschüttungen an die Stadt verbessern könnte und/oder den Haushalt durch Übernahme zusätzlicher Dienstleistungen entlasten könnte. Da werden Aufträge zur Verkaufsberatung an teuerste Dienstleister vergeben, wie in diesem Fall an die Dresdner Kleinwort Benson, nicht aber für alternative Strategien einer Optimierung der Geschäftstätigkeit des kommunalen Unternehmens.

Die Favorisierung der kurzfristigen anstelle der langfristigen Haushaltsstabilisierung entspricht offenkundig dem an Wahlperioden orientierten politischen Handlungshorizont und sich verändernden politischen Haushaltsprioritäten.

Im Ergebnis zeigt sich, begrenzter Schuldenabbau ja – strukturelle Entlastung des Haushaltes nein. Die Verluste im Vermögenshaushalt werden durch die gängige Kameralistik unterbewertet. Der Umgang mit einem wichtigen kommunalen Dienstleistungsunternehmen ist erschreckend phantasielos. Bei den kommunalen Haushaltsdefiziten handelt es sich um grundsätzliche Strukturprobleme, die

ganz anderer politischer Lösungen bedürfen.

3.2. Und die Strategie des Erwerbers?

... die angeblich keine signifikanten Veränderungen am Wohnungsmarkt erwarten lässt?

Die meisten sozialen und wirtschaftlichen Vertragsklauseln wurden auf fünf Jahre befristet und gelten daher inzwischen nicht mehr.

Dazu gehört die Begrenzung der **Mieterhöhungsspielräume** auf max. 3% jährlich, die angesichts der in Kiel entspannten Marktlage ohnehin unwirksam blieb. Teilweise oder vorübergehende Mietpreisabsenkungen zur Vermeidung von Leerständen standen im eigenen Unternehmensinteresse.

Das von der kommunalen KWG geplante **Modernisierungs-Programm** war qualifiziert und ehrgeizig. Dass die Finanzierung nicht allein aus eigener Kraft erfolgen sollte bzw. konnte, sondern mit zusätzlichen Anforderungen an den kommunalen Haushalt verknüpft war, hat die Privatisierung noch zusätzlich beschleunigt. Erwartungsgemäß hat die WCM AG das geplante Modernisierungs-Programm finanziell gestreckt und qualitativ heruntergefahren ohne allerdings die auf 5 Jahre festgelegte Investitionssumme für allerdings Modernisierung und Instandsetzung in Höhe von 50 Mio. € zu unterschreiten. Dem steht der eigentliche Verlust eines Unternehmens gegenüber, das eine dauerhafte soziale Mietpreisgestaltung betreibt, fortgesetzt öffentliche Mittel für Modernisierung und Neubau in Anspruch nimmt und dafür entsprechende Belegungs- und Mietpreisbindungen bereitstellt, Spielräume zur räumlichen Entflechtung des Angebotes von Sozialbindungen nutzt, auch den nicht gebundenen Bestand sozialverträglich bewirtschaftet und sich als Erschließungs-, Bau- und ggf. Sanierungsträger zielkonform an Stadtbau und Stadtentwicklung beteiligt.

Die Fortführung sozialer Stabilisierungsmaßnahmen in Höhe von 375.000 € jährlich galt auch nur für 5 Jahre. Diese wichtige Beteiligung an sozialen Integrationsmaßnahmen soll zwar nach den Erklärungen der Geschäftsführung zunächst fortgesetzt werden – bleibt aber ungewiss (obwohl sie im ureigensten Interesse des Wohnungsunternehmens liegt).

Der **Verzicht auf betriebsbedingte Kündigungen** galt ebenfalls nur für 5 Jahre. Im Rahmen „normaler“ Fluktuation wurde die Zahl der Mitarbeiter von 115 auf 79 (entsprechend 31 %) verringert. Seit Weiterveräußerung an die Blackstone Group (Ende 2005) wurden auch erste betriebsbedingte Kündigungen ausgesprochen. Der Bereich der Geschäftsführung wird durch bundesweite Arbeitsteilung gestrafft.

Das **Vermieter – Mieter – Verhältnis** bleibt gemessen an den Möglichkeiten einer Mietermitbestimmung nach dem Vorbild skandinavischer kommunaler Wohnungsunternehmen distanziert anonym, um Kundenfreundlichkeit bemüht. Die Einführung eines Mieter-Ausleseverfahrens mit Fragebogen stieß beim Mieterverein auf Protest. Einer gewissen Bereitschaft, auch hin und wieder Problemhaushalte aufzunehmen entspricht auf der anderen Seite ein Anstieg von Räumungsklagen.

Die vertragliche Möglichkeit, bis zu **350 Wohnungen jährlich verkaufen** zu können, wurde von der WCM AG zunächst nicht in Anspruch genommen. Erst als es insgesamt für die WCM AG 2002 wirtschaftlich eng wurde, wurde die Mieterprivatisierung forciert und kleinere Pakete von bis zu 600 Wohnungen geschnürt, um sie an kleinere private Investoren zu veräußern.

Bezeichnenderweise konnten zumindest in einem konkreten Fall diesen privaten Investoren keine öffentlichen Mittel für die an sich erforderliche und auch beantragte Bestandsmodernisierung bewilligt werden. Tatsächlich wurden in den 5 Jahren 1250 Wohnungen entsprechend 250 Wohnungen p.a. und ein Alten- und Pflegeheim veräußert.

Die entscheidende Veränderung ist aber die **Weiterveräußerung der KWG** (mit noch ca. 9 350 Wohnungen) nach nur 5 Jahren an die US-amerikanische Blackstone Group Ende 2005. Die Veräußerung der Mehrheitsbeteiligung war nach 5 Jahren zulässig. Nach 10 Jahren, d.h. 2009 kann die KWG als Immobilien haltendes Unternehmen sogar aufgelöst werden und oder Firmensitz und Hauptverwaltung aus Kiel an einen anderen Standort verlegt werden. Die Blackstone Group kauft also die KWG losgelöst von fast allen Vertragsbindungen.

Was geschieht nunmehr? Die erste Verkaufswelle Ende der 90er Jahre wird von einer zweiten abgelöst. Während Bundes- und Landesimmobilien sowie kommunale Wohnungsunternehmen zwischen 1995 und 2000 noch überwiegend an deutsche Investoren mit zumindest erklärten lang-

Ausgewählte Wohnungstransaktionen 1997 – 1999 = 1. Verkaufswelle				
Jahr	Portfolio	Verkäufer	Käufer	Anzahl
1997	Deutschbau	Dt.Post / BRD	Dt.Bank / Viterra	39.000
1998	Heimstätte Rh.-Pfalz	Land Rh.-Pfalz	Dt. Bank	20.000
1998	Gehag	Land Berlin	RSE / HSH-Nordbank	29.000
1999	Postwohnungen	Dt.Post	Corpus	11.000
1999	WB Rhein-Main	Dt.Post/ Stadt Frankfurt/M	Viterra / HVBank	14.500
1999	KWG	Stadt Kiel	WCM	11.000
Ausgewählte Wohnungstransaktionen 2000 – 2005 = 2. Verkaufswelle				
Jahr	Portfolio	Verkäufer	Käufer	Anzahl
2003	BIG-Heimbau	HSH-Nordbank / Provinzial / DZB	Dt. Annington	10.000
2004	GAGFAH	BfA	Fortress	64.000
2004	Werkwohnungen	Thyssen-Krupp	Corpus / MSDW	48.000
2004	Wohnungen WCM	WCM	Blackstone	31.000
2004	GSW	Land Berlin	Cerberus / Whitehall	66.000
2005	Gehag	RSE / HSH-Nordbank	Oaktree	21.000
2005	Viterra	E.on	Dt. Annington	152.000
2005	NILEG	NordLB	Fortress	28.500
2005	WoBau Dresden	Stadt Dresden	Fortress	47.500

Quelle: R. Schendel (Stattbau) in Auswertung diverser Zeitungsartikel

fristigen Bestandhaltungsabsichten veräußert wurden, erfolgten die Weiterveräußerungen sowie Verkäufe ab ca. 2000 überwiegend an angloamerikanische Großinvestoren.

Die zweite Verkaufswelle trifft im Fall der KWG auf die **Exit-Strategie** eines großen äußerst liquiden amerikanischen Fonds mit einer erklärtermaßen angestrebten Verzinsung von 20% auf das eingesetzte Eigenkapital:

Dessen Gewinnerwartung basiert derzeit auf 2 wesentlichen Voraussetzungen beim Einstieg und beim Ausstieg seines Investments:

1. Kauf mit wenig Eigenkapital und hohem Anteil an Fremdkapital bei niedrigen Zinsen.

Die Blackstone Group hat laut Presse von der WCM AG insgesamt 31 000 Wohnungen für 1,39 Mrd. € erworben; umgerechnet entfielen auf die KWG ca. ein Drittel, d.h. etwa 450 Mio. €. Abzüglich übernommener Schulden bliebe auch für die WCM AG vermutlich noch ein anteiliger Verkaufserlös für die KWG über ihrem Einstand von 1999. Nehmen wir mal einen fiktiven Nettokaufpreis von 130 Mio. € für die KWG an.

2. Mögliche Wiederveräußerung nach kurzer Haltedauer von 3 bis 5 Jahren mit Gewinn.

Nehmen wir einen fiktiven Verkaufserlös von netto 140 Mio. € an. Die Verzinsung auf das eingesetzte Eigenkapital von z.B. 10 Mio. € betrüge nach 5 Jahren = 100%, entsprechend 20% p.a.

Die Strategie der angloamerikanischen Equity-Fonds setzt die Möglichkeit der Wiederveräußerung an einen nächsten Investor, also einen kleineren Globalisierer, der mit weniger Rendite auf sein eingesetztes Eigenkapital zufrieden ist, voraus. Dazu könnten künftig auch REITs gehören, die ihr höheres, ca. 50%iges Eigenkapital mit vergleichsweise geringen 8 bis 9% bedienen. Bei diesem nachrangigen Investorentyp des Wertoptimierers gewinnen allerdings wieder alle operativen Maßnahmen an Gewicht, die kurzfristig die Rendite verbessern und daher die Substanz weiter auszehren.

Kein Wunder, wenn die Lobby des Finanzkapitals auf die Möglichkeit von

REITs setzt: sie verdient an jeder Transaktion. Und die angloamerikanischen Equity-Fonds gewinnen neue Interessenten für ihre Wiederveräußerung.

Viel spricht derzeit für die Annahme, einen nächsten Kaufinteressenten zu entsprechenden Konditionen finden zu können, der mit einer geringeren Eigenkapitalverzinsung auch noch zufrieden ist.

Alle im ZEIT-Artikel „Wenn der Investor klingelt“ vom 05. Januar 2006 dargestellten zwischenzeitlichen operativen Unternehmens-Praktiken sind für **diesen** Investorentyp des „Zwischenerwerbers“ von nachrangiger Bedeutung, ja sie können – wenn es dem Frieden oder dem Ehrgeiz der im Geschäft belassenen deutschen Geschäftsführer dienlich erscheint – auch objektiv kontraproduktiv sein. Dazu gehören z.B. die Mieterprivatisierung, langfristig kalkulierte Modernisierungsmaßnahmen oder die Mitwirkung an sozialen Stabilisierungsmaßnahmen. Eher unschädlich sind dagegen für **diese** „Quicky-Investoren“ unterlassene oder verminderte Modernisierungsinvestitionen und die Verschlingung der Verwaltung bis hin zu betriebsbedingten Kündigungen. Hauptsache der Wohnfrieden wird nicht nachhaltig gestört und das Image des Fonds erleidet keinen Schaden.

Ist es angesichts dieser eher zunehmend unsicheren Perspektiven nicht reichlich naiv, wenn der Kieler Sozialdezernent Adolf-Martin Möller laut Kieler Nachrichten vom 03. Dezember 2005 erklärt: „Für Kiel als Wirtschaftsstandort ist es ein positives Signal, wenn ein amerikanischer Großinvestor die Entscheidung trifft, in Kiel Wohnungen zu erwerben“?

Die sozialen und wirtschaftlichen Leistungen und Potentiale langfristiger Bestandhalter, wie den kommunalen Wohnungsunternehmen oder den Genossenschaften geraten völlig außer Betracht.

Zugegebenermaßen wurden ihre Potentiale angesichts eines oft fehlenden modernen Portfoliomanagements mit:

- umfassenden Modernisierungsmaßnahmen unter Einbeziehung möglicher, sozial verträglicher Mieterhöhungsspielräume,

- einer Mieterprivatisierung zur Schöpfung von reinvestierbarer Liquidität und Stabilisierung der Bewohnerstrukturen sowie
- Teilverkäufe z. B. von Streubesitz oder auch
- Abriss und Grundstücksveräußerung oder Neubau

zu lange vernachlässigt. Das ist aber noch lange kein Grund, sie Dritten zu überlassen. Zumal gerade die kommunalen Wohnungsunternehmen für eine führende Rolle bei dem anstehenden umfassenden Stadtbau zahlreicher in die Jahre gekommener Stadtviertel und Wohnquartiere dringend benötigt werden.

Es mag ja sein, dass sich mit zunehmenden Zinserhöhungen, einer überschätzten Mietzahlungsfähigkeit aber auch möglicherweise fehlenden Folgekäufern das Engagement angloamerikanischer Equity-Fonds im deutschen Wohnungsmarkt bald tot läuft.

Aber die KWG in Kiel wird voraussichtlich den bitteren **Weg bis zum Ende der Fresskette** weitergehen. Betroffen wären über kurz oder lang die Mieter, kleine Anleger und die öffentliche Hand z.B. im Rahmen eventuell notwendiger städtebaulicher Sanierungsmaßnahmen. Je größer die Seifenblase überbeliehener Grundstücke desto folgenreicher können die Wirkungen sein bis hin zu Störungen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichtes, so wie in Japan geschehen.

Soweit das Negativbeispiel und nun zu den beiden Positivbeispielen.

Genossenschaften als Gegenstrategie?

Beispiel WoGe Esbjergweg eG

Wie der Bund, so verfügen auch die meisten alten Länder über ein **revolvierendes Wohnungsbauvermögen**. Zurückzuführen ist dies auf die Lex Lipinski. Lipinski ist der Name eines SPD Reichstagsabgeordneten. Lipinski begründete die in der Weimarer Republik 1924 – 1940 geltende und von der Bundesrepublik 1950 wieder aufgenommene soziale Wohnungsbauförderung auf der Grundlage eines haushaltsunabhängig revolvingen Fonds mit der meines Erachtens nach wie vor gültigen Erkenntnis, wonach die hohe

und langfristige Kapitalbindung im Wohnungsbau einerseits und die beschränkte Mietzahlungsfähigkeit eines Teils der Bevölkerung andererseits eine Finanzierungs- und Risikolücke bilden, für die eine dauerhafte öffentliche Förderung notwendig sei.

Schleswig-Holstein fördert aus Mitteln dieses Vermögens seit 1998 gezielt den **Wohnungsankauf von sich neu gründenden Genossenschaften**, getreu der bundespolitischen Zielsetzung, die genossenschaftliche

anteile in Höhe von 1500 € zu erwerben.

Auf diese Weise wurden 138 Wohnungen erworben, die zunächst mit Hilfe einer Kieler Traditions-Genossenschaft ehrenamtlich selbst verwaltet wurden und inzwischen vollkommen selbst verwaltet werden. Sie bilden einen Nukleus von sozialer Stabilität, Ordnung, Engagement und relativem wirtschaftlichem Erfolg: es gibt keine Leerstände, die Mieten liegen konstant niedrig, für Nichtmitglieder liegen sie

etwas höher. 87% der Haushalte sind inzwischen Mitglied der Genossenschaft, es wird nach einem abgestimmten Plan ständig modernisiert. Allerdings können auf Grund der finanziellen Rahmenbedingungen, sprich dem hohen Fremdmiteinsatz keine ausreichenden Rücklagen gebildet werden, um ohne Risiko zu expandieren.

Interessant ist dieses

Beispiel, weil es sich um ein **top down Modell** handelt in dem schwierigen sozialen Milieu einer Großsiedlung bei dem sich die Frage stellt, wie weit es gelingt bzw. gelungen ist, die Identifikation der Bewohner mit der Genossenschaftsidee über persönliche Vorteile hinaus zu erreichen. Das Ergebnis ist erstaunlich positiv und wird derzeit in Rahmen des ExWoSt-Forschungsprojektes „Erschließen von Genossenschaftspotentialen“ vom Institut für Wohnungspolitik und Stadtökologie (Hannover) begleitend dokumentiert. Die selbstbewussten Bewohner des Hauses Esbjergweg 10 luden erst kürzlich die Presse ein, um ihr nachbarschaftliches Engagement für die Weihnachtsdekoration der Eingangshalle zu demonstrieren.

Es gibt offenkundig ein großes schlummerndes Potential von Mitbestimmungsbedürfnissen, nachbarschaftlicher Initiativ- und Selbstverwaltungskraft.

Beispiel
Die „Neue“ GeWoGe eG, Pinneberg

Mitte Februar dieses Jahres hat der Kreistag Pinneberg einstimmig beschlossen, seine Geschäftsanteile als Hauptgesellschafter der Gemeinnützigen Wohnungsgesellschaft mbH an die im Juli 2005 gegründete Die „Neue“ GeWoGe eG zu veräußern. Damit gibt es in Deutschland nunmehr den Präzedenzfall einer Umwandlung eines kommunalen Unternehmens in eine neu gegründete Genossenschaft.

Der etwa 2 Jahre währende Umwandlungsprozess weist folgende Merkmale auf:

Ausgangslage:

Der hoch verschuldete Kreis Pinneberg beschließt am 28. Januar 2004, die GeWoGe mbH mit ca. 2200 Wohnungen zu veräußern, um den Verwaltungshaushalt zu entlasten.

In einem Bürgerbegehren werden darauf hin über 26 000 Unterschriften gesammelt, um den Ausverkauf zu verhindern. Die Kommunalaufsicht stellt fest, dass zu einem den Kreistag für 2 Jahre bindenden Ergebnis einige Stimmen fehlen. Dagegen reicht die Bürgerinitiative Klage ein.



Mitgliederversammlung WoGe Esbjergweg eG

Wohnform neben Eigentum und Miete als drittes Standbein der Wohnraumversorgung zu stärken. (Ähnliche Möglichkeiten sehen die Förderprogramme von Hamburg, Nordrhein-Westfalen und Brandenburg vor).

Als die **gewerkschaftseigene BGI**, eine direkte Nachfolgegesellschaft der Neuen Heimat, in der von dieser weitgehend errichteten Großsiedlung Mettenhof Ende der 90er Jahre, also noch scheinbar lange vor der jetzt vollzogenen Veräußerung ihrer Bestände an den **US-Fonds Cerberus**, nach Wegen zur Liquiditätsschöpfung suchte, traf sich dies mit den Förderabsichten und -möglichkeiten neuer Genossenschaften durch das Land Schleswig-Holstein bzw. die das Wohnungsbauvermögen verwaltende Investitionsbank SH. In einem top down Verfahren wurde mit ehrenamtlicher Hilfe, nicht zuletzt des Oberbürgermeisters Gansel, und finanzieller Ankaufshilfe der Investitionsbank SH 1999 die neue **Wohnungsgenossenschaft Esbjergweg eG** gegründet, nachdem klar war, dass mehr als 30% der Bewohner bereit waren, entsprechende Genossenschafts-

630 Unterschriften fehlten

Das Bürgerbegehren der GeWoGe-Mitglieder ist gescheitert



Bürgerinitiativler

In dieser Situation empfiehlt die Landesregierung als Alternative zum meistbietenden Verkauf eine sozial verträgliche Umwandlung in eine neu zu gründende Genossenschaft zu prüfen und weist auf die Möglichkeiten der Ankaufs- und Modernisierungsförderung speziell für neu zu gründende Genossenschaften hin.

Vor diesem Hintergrund sowie des anhaltenden öffentlichen Drucks und

der bevorstehenden Landtagswahlen ändert der Kreistag am 8. Dezember 2004 seinen Beschluss und erweitert diesen um den Prüfauftrag der Umwandlung der GeWoGe mbH in eine Genossenschaft. Die Bürgerinitiative stimmt einem Moratorium ihrer anhängigen Klage auf Anerkennung des Ergebnisses ihres Bürgerbegehrens zu.

Finanzielle und organisatorische Lösung:

Es folgt eine beispiellose Finanzierungs-Akrobatik für die Umwandlung der GeWoGe mbH in eine Genossenschaft durch die landeseigene Investitionsbank Schleswig-Holstein, die auf 3 wesentlichen Voraussetzungen fußt:

1. Ankaufs- und Modernisierungsförderung neu sich gründender Genossenschaften sind Gegenstand des Landesprogramms zur Wohnraumförderung. Anmerkung: dies seit 1998, die Modalitäten sind im Einzelnen den Finanzierungsrichtlinien des Landes (veröffentlicht im Internet unter www.bauen-sh.de) zu entnehmen. Sie werden auch von Reiner Schendel in den *wohnbund informationen* II+III/2005 dargestellt.
2. Das bei der Investitionsbank SH haushaltsunabhängig revolvingierende Wohnraumvermögen des Landes bietet ausreichend Liquidität. Das aus dem Wohnraumvermögen in Höhe von ca. 2 Mrd. € resultierende Fördervolumen beträgt in Schleswig-Holstein derzeit ca. 75 Mio. € jährlich.
3. Die Investitionsbank SH ist als Förderinstitut des Landes in der Lage, seine Kredite ggf. auch lediglich im 2. Rang abzusichern.

Entscheidend für die in Abwägung mit den Kaufpreisangeboten anderer Unternehmen (z.B. angloamerikanischer Equity-Fonds) notwendige Überzeugungsarbeit sind folgende Überlegungen, Berechnungen und Leistungen insbesondere der bei der Investitionsbank SH handelnden Personen:

1. Das Argument der **Stadttrendite** bei einer Genossenschaftslösung versus eines höheren erzielbaren Kaufpreises bei Veräußerung an einen Wertoptimierer.
Es standen sich gegenüber ein möglicher Verkaufserlös von 65 Mio. € eines Investors x und von 47 Mio. €

der neuen Genossenschaft plus Garantie von Modernisierungsinvestitionen in Höhe von 52 Mio. €.

Zur Stadttrendite zählen alle Vorteile eines sozial orientierten, langfristigen Bestandhalters, als da sind Beteiligung am kommunalen Wohnraum-Versorgungsauftrag, soziale Integrationsleistungen, Modernisierungsinvestitionen mit lokalem Wirtschaftseffekt sowie ggf. Übernahme von Aufgaben eines Entwicklungs-, Bau- und/oder Sanierungsträgers im Interesse der Kommunen.

Leider fehlt nach wie vor eine beispielhafte Kosten-Nutzen-Berechnung der Stadttrendite. Eine derartige Berechnung würde für die kommunalpolitische Diskussion um Vor- und Nachteile der Veräußerung kommunaler Wohnungsunternehmen äußerst hilfreich sein.

2. In das Kalkül der möglichen Größe der Stadttrendite ist aber auch die nüchterne Betrachtung zusätzlicher **Einspareffekte** bei einem Mehrerlös im Verwaltungshaushalt einzubeziehen. Während die Verschuldungsreduktion bezogen auf eine 4 bis 5%ige Zinsersparnis im Verwaltungshaushalt im Fall der meistbietenden Veräußerung sich auf ca. 2 Mio. € p.a. beläuft, erreicht diese bei der Genossenschaftslösung 1,28 Mio. € p.a. Die Differenz in Höhe von 18 Mio. € bei einem Kaufpreis von 47 Mio. € anstatt von 65 Mio. € schlägt sich mit lediglich noch 700 T € p.a. im Verwaltungshaushalt nieder.
3. Für die Argumentation zugunsten einer Genossenschaftslösung von ausschlaggebender Bedeutung war das sorgfältig begründete **Modernisierungsprogramm**. Auf Basis einer Objekt scharfen Begutachtung durch die GeWoGe mbH, Analyse und Konzepte (im Auftrag des ExWoSt-Forschungsfeldes Genossenschaftspotenziale) sowie eines dritten von der CDU-Mehrheitsfraktion benannten Gutachters kalkuliert die Investitionsbank SH mit Hilfe der von ihr entwickelten Szenariotechnik und ihren Rechentools einen optimalen Modernisierungsaufwand und –ertrag bei einer möglichst langen Restnutzungsdauer von 40 Jahren und bezieht dabei KfW und öffentli-

che Fördermittel, Mieterhöhungsspielräume sowie eine bei längeren Laufzeiten geringere AfA ein. Durch diese exakte Kosten- und Ertragsrechnung konnte die Investitionsbank SH nicht nur den Bedenken hinsichtlich einer möglichen Überschuldungsgefahr begegnen, sondern auch die zur Mitfinanzierung notwendigen Banken gewinnen. So rechnet sich denn dieses Übernahmemodell nicht trotz, sondern wegen des hohen Modernisierungsaufwandes.

Von dem Ankaufpreis tragen 9 Mio. € die Investitionsbank SH im Rahmen der öffentlichen Wohnraumförderung des Landes, 24 Mio. € drei andere Banken, der Rest in Höhe von 14 Mio. € ist durch Übernahme von Altschulden gedeckt. Die Modernisierung in Höhe von 52 Mio. € wird in Höhe von 13 Mio. € über die Modernisierungsförderung des Landes und in Höhe von 39 Mio. € über die KfW bzw. die das Risiko tragenden Banken finanziert.

4. Eine nicht zu unterschätzende Rolle spielen die **persönlichen Befindlichkeiten** und Profilierungssüchte vor allem einzelner politischer Akteure. Den Infamitäten des Lebens kann man mit den Worten von Hermann Hesse nur mit Tapferkeit, Eigensinn und Geduld begegnen.

Am 26. März 2006 erfolgte die Beurkundung des Kaufvertrages zwischen GeWoGe und der neuen Genossenschaft, so dass nunmehr die Verschmelzung in die Wege geleitet werden kann. Möge sich dieses Umwandlungsmodell im Interesse einer sozialen und selbstbestimmten Wohnraumversorgung bewähren.

Einige Schlussbemerkungen

1. Die Verhaltensmuster der Investoren und **Anbieter** im Wohnungsmarkt und ihre **Strategien differenzieren sich aus**. Es gibt zwar eine allgemeine Tendenz zu immer kurzfristigeren Investitionen auch im Wohnungssektor – gleichzeitig aber auch eine Rückbesinnung auf die wirtschaftlichen Vorteile von Genossenschaften mit ihrer langfristigen

Bestandshaltung. Die maßlosen Renditestrategien einiger angloamerikanischer Equity-Fonds sind bei steigenden Zinsen und wachsendem bürgerschaftlichen und politischem Bewusstsein hoffentlich nicht von langer Dauer. Da wo sie „zuschlagen“ werden sie die Abwärtsspirale des jeweiligen, zur sozialen Wohnraumversorgung dringend benötigten Wohnungsbestandes beschleunigen und die finanzwirtschaftliche Seifenblase vergrößern. Deshalb bleibt zu hoffen, dass uns die von der finanzwirtschaftlichen Lobby betriebene Einführung von REITs in Deutschland als einem weiteren Zwischenglied der Verwertungskette doch noch erspart bleibt. Am Ende der Verwertungskette stünde wieder nur die Sozialisierung der Verluste.

2. Die beiden letzten Beispiele zeigen die Möglichkeiten eines fortschrittlichen Einsatzes öffentlicher Mittel der sozialen Wohnraumförderung eines Landes auf und verdienen, was die Rolle der wirtschaftlich clever und engagiert handelnden Personen der Investitionsbank Schleswig-Holstein anbelangt, besondere Beachtung. Die beiden Beispiele reißen sich ein in andere erfolgreiche und mit öffentlichen Mitteln geförderte Genossenschaftsgründungen, wie sie beispielsweise im Zuge der Reprivatisierung im Rahmen städtebaulicher Sanierungsmaßnahmen gefördert werden. Dafür stehen in Hannover die Selbsthilfe Linden eG und die Woge Nordstadt. Daneben gibt es auch erfolgreiche Genossenschaftsgründungen auf rein privatwirtschaftlicher Finanzierungsbasis. Dafür steht die WOGENO München eG.

Der Bund muss das auch in der aktuellen Koalitionsvereinbarung niedergelegte Ziel, die **Genossenschaften als drittes Standbein der Wohnraumversorgung** zu stärken, noch entschiedener unterstützen. Einen Hinweis, wie dies erreicht werden könnte, enthält der Bericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften unter Bezug auf die dänische Praxis. (S. 681, Abschnitt 6.1.3 C der Empfehlungen an die Politik). In Dänemark gibt es nicht nur eine besondere Förderung

sog. „privater Genossenschaften“, sondern auch für den Fall der Veräußerung von Wohnungsbeständen ein **gesetzliches Vorkaufsrecht für Mieter**, wenn diese eine Wohnungsgenossenschaft gründen wollen. In Kopenhagen haben sich auf privatwirtschaftlicher Basis entsprechende Beraterteams von Architekten, Finanzierungsexperten und Juristen gebildet, so dass der jeweils zeitlich befristete gesetzliche Anspruch von den jeweiligen Hausbewohnern auch häufig genutzt wird. Eine solche Regelung fällt nicht vom Himmel; sie ist das Ergebnis eines kulturellen Selbstbewusstseins und Selbstverständnisses der Dänen vom Wohnen.

Ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung ist die jüngste Einbeziehung des Erwerbs von Genossenschaftsanteilen in die **KfW-Förderkultisse**. Die Kreditkonditionen hierfür sind allerdings besserungsbedürftig. Ein weiterer entscheidender Schritt wäre die Einbeziehung der Förderung des Grunderwerbs durch neue Genossenschaften in die KfW-Förderkultisse.

3. Verlieren wir aber das **vorrangige Ziel** nicht aus den Augen, nämlich die **Kommunen** bei ihrer Aufgabe der sozialen Wohnraumversorgung zu **unterstützen**! Denn darüber, dass diese dazu gehört, kann spätestens nach der Pflicht, die angemessenen Unterkunftskosten für Transferleistungsempfänger zu übernehmen, für die Kommunen eigentlich kein Zweifel mehr bestehen. Bei der Abwägung der Haushaltsprioritäten und Handlungsoptionen muss die Rentierlichkeit des Einsatzes öffentlicher Mittel stärker berücksichtigt werden. Investitionen in die soziale Wohnraumversorgung sind in der Regel rentierlich. Um so weniger besteht Anlass, diese Daueraufgabe der Daseinsvorsorge einzuschränken oder aufzugeben.

Um den Umfang der kommunal vorzuhaltenden Sozialwohnungen je nach örtlichen Gegebenheiten besser abschätzen zu können, empfiehlt es sich, kommunale Wohnraumversorgungskonzepte erarbeiten zu lassen. In Schleswig-Holstein haben in den letzten drei Jahren über 15 Kommunen entsprechende Konzepte

unter Verwendung der von der Landesregierung bereitgestellten Arbeitshilfen erarbeiten lassen. Dabei wird der gesamte Wohnungsmarkt untersucht; das Segment der sozialen Wohnraumversorgung ist lediglich ein wichtiger Untersuchungsbestandteil. An der Finanzierung derartiger Konzepte haben sich überwiegend auch örtliche Wohnungsunternehmen beteiligt. Ein wichtiger Beitrag zur kommunalen Wohnraumversorgung können Kooperationsverträge mit den örtlich ansässigen Wohnungsunternehmen sein, deren Ziele aus entsprechenden Wohnraumversorgungskonzepten abgeleitet werden.

Ist die soziale Wohnraumversorgung auf Basis von Wohnraumversorgungskonzepten erst einmal als Daueraufgabe akzeptiert, dann lässt sich auch die weitergehende Erkenntnis besser vermitteln, wonach es allemal sinnvoller ist, kommunale Wohnungsunternehmen durch eine **Offensivstrategie** zu erhalten, als sie im Rahmen einer noch so sozial abgedeckten **Defensivstrategie** (wie z.B. der Verschmelzung auf eine neue Genossenschaft) zu veräußern.

Dazu gehört ein Portfoliomanagement für das kommunale Wohnungsunternehmen, das ggf. auch mit kurzfristigen Vorgaben zur Entlastung des Kommunalhaushaltes fertig werden muss.

So enthält der Haushaltsplan 2005 der Hansestadt Lübeck folgende Vorgaben für sein kommunales Wohnungsunternehmen TRAVE:

- Übernahme von Erbbaurechten der Hansestadt
- Übernahme von landwirtschaftlichen Flächen aus dem Eigentum der Hansestadt sowie deren Entwicklung und Bebauung
- Stärkung des Eigenkapitals, um die Patronatserklärungen der Hansestadt aufheben zu können
- Vorzeitige, auch außerordentliche, Rückzahlung der von der Stadt verbürgten Kredite
- Erhöhung der Ausschüttungen an die Hansestadt um 10% p.a. gegenüber heute.

Wenn die Gemeinden für ihren eigenen langfristig angelegten Nutzen handeln wollen, dann allerdings sollten sie auf

die Geschäftspolitik ihrer Wohnungsunternehmen Einfluss nehmen, um diese zu einem umfassenden kommunalen Dienstleister zu entwickeln, der den kommunalen Haushalt nicht nur bei den Sozialausgaben für das Wohnen entlastet. Das Aufgabenspektrum hierfür ist bei entsprechender rechtlicher und organisatorischer Voraussetzung groß:

- a) Flächenmanagement – von der Liegenschaftsverwaltung bis zur Grundstücksbevorratung und dem Ansiedlungsmanagement
- b) Gebäudemanagement – Verwaltung, Instandsetzung und Modernisierung kommunaler Gebäude
- c) Planung, Finanzierung und Durchführung kommunaler Hochbauvorhaben

- d) Sanierung und Stadtentwicklung
- e) Sozialmanagement im Senioren- und Altenbereich
- f) Sozialmanagement in den Stadtteilen – Übernahme der Wohnungsvermittlung, der Pflege des Wohnumfeldes und der öffentlichen Grünanlagen sowie von sozialen Dienstleistungen vom Hausmeister bis hin zum Streetworker, Hilfestellung bei der Gründung stadtteilbezogener Dienstleistungsbetriebe.

Es liegt für die Gemeinden nahe, diese Überlegungen zur Fortentwicklung kommunaler Wohnungsunternehmen zu verknüpfen mit entsprechenden Gedanken zur Neuordnung aller ihrer mit Infrastruktur- und Dienstleistungsaktivitäten betrauten Einrichtungen.

Prof. Dr. Eckart Güldenberg

Literatur:

- E. Güldenberg / L. Mangelsdorff: *Verkauf von Wohnungen durch die öffentliche Hand*, in: Die Wohnungswirtschaft, Heft 8 und 9, Hamburg 1998
- E. Güldenberg: *Strategische Kooperationsverträge zwischen Gemeinden und Wohnungsunternehmen*, in: BundesBauBlatt, Heft 7 – 8, Bonn 2003
- E. Güldenberg: *Wohnungsgenossenschaft Esbjergweg eG – Rückblick und Ausblick* – in: wohnbund informationen, Heft 2-3/2005
- Finanzierungsrichtlinien für die Wohnraumförderung Schleswig-Holstein sowie Arbeitshilfen zur Erstellung von Wohnraumversorgungskonzepten im Internet: www.bauen-sh.de
- R. Schendel: *Neue Chancen für Wohnprojekte – die neuen Förderrichtlinien für Genossenschaften*, in: wohnbund informationen, 2-3/2005
- Bericht der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften: *Wohnungsgenossenschaften, Potenziale und Perspektiven*, Berlin 2004

Jan Kuhnert

Alternativen zum und im Verkauf kommunaler Wohnungsunternehmen

Liebe Freundinnen und Freunde im Wohnbund, sehr geehrte Damen und Herrn! Der Sinn dieser Veranstaltung steht ja schon in der Einladung: „Alternativen zum Verkauf“. Deshalb wollen wir heute über Alternativen zum Verkauf, aber auch über verschiedene Wege im Verkauf diskutieren und wollen dabei über das Beklagen der Verkäufe hinauskommen. Es sind zwar noch nicht alle Fakten und Auswirkungen der Verkäufe von kommunalen Wohnungsunternehmen auf dem Tisch, aber trotzdem es ist Zeit, über Handlungsmöglichkeiten und Alternativen zum Thema „Ausverkauf der kommunalen Wohnungswirtschaft“ zu diskutieren.

Zunächst einmal ein kleiner Rückblick. Die Verkäufe von Wohnungsunternehmen haben nicht erst 2004 begonnen, als die Presse vermehrt über die großen Aufkäufe durch ausländische Investmentfonds berichtet. Ab 1985 hatten wir schon einmal eine tiefgehende Erschütterung des (west-)deutschen Mietwohnungsmarktes: nämlich

die Verkaufswelle der „Neuen Heimat“ mit schwierigsten Konsequenzen für die Mieterschaft. Ein Highlight meiner damaligen politischen Tätigkeit war die Beteiligung an den Verhandlungen des Landes Hessen mit DGB und BGAG, u.a. mit den Herren Breit und Matthöfer, über die Zukunft der „Neuen Heimat-Südwest“, nachdem der Verkauf für eine Mark an einen Berliner Bäcker gescheitert war. Diese Verhandlungen führten zum Ankauf unter dem Namen GWH Gemeinnützige Wohnungsgesellschaft mbH Hessen; ein Landesunternehmen, das heute mit rd. 50 000 verwalteten Wohnungen im Besitz der Landesbank ist – und das nun jetzt wieder auch zum Verkauf stehen kann.

Es war noch Ende der 80er Jahre – zumindest anlässlich der Krise der „Neuen Heimat“ – breiter Konsens, dass Wohnungspakete dieser Größe in den Besitz der öffentlichen Hand gehören sollten – manche erinnern sich sicherlich an die kritische Diskussion in Bayern, da dort der Bauunternehmer Doblinger die NH-Bestände übernommen hatte. Ich selbst habe dieses

Thema der Unternehmensverkäufe auch danach weiter über die Jahrzehnte verfolgt und in vielfacher Rolle aktiv begleitet, etwa mit dem Gutachten über die Neustrukturierung der Frankfurter kommunalen Wohnungsunternehmen, dem Konzept für die damals noch landeseigenen Wohnungen einiger Berliner Bezirke bis hin zur Umstrukturierung des kommunalen Wohnungsunternehmens von Hannover. Erst in diesem April habe ich ein Konzept zur Rettung der nach dem Verkauf der GSW übrig gebliebenen Wohnungsunternehmen des Landes Berlin der Öffentlichkeit vorgestellt.

Die Entscheidung über einen Verkauf eines kommunalen Wohnungsunternehmens besteht aus meiner Sicht nicht in einem einfachen „Ja oder Nein“. Ich selbst habe schon den Verkauf von Teilportfolien eingeleitet, persönlich verantwortet und auch aktiv beraten. Ich werde hier also nicht einfach über schwarz/weiß oder gut und böse reden.

Wenn ich die vergangenen Jahre noch einmal kurz Revue passieren

lasse, dann ist eins auffällig: Von wenigen Städten in den frühen 90er Jahren mal abgesehen, hat sich der Bund unter der letzten Rot/Grünen Bundesregierung weitgehend von seinen Wohnungsbeständen getrennt und gegen Höchstpreis veräußert und es wurde dabei eigentlich kaum über die Käufer diskutiert. Nur bei den sog. Eisenbahnerwohnungen war – wegen des Einflusses der Gewerkschaften auf den Verkaufsprozess – überhaupt eine politische Diskussion über die Kaufinteressenten entstanden. Wegen der anstehenden Bundestagswahl mündete diese in einem Verkauf der einzelnen Eisenbahnerwohnungsgesellschaften – als politischem Kompromiss – an ein Bieterkonsortium der aus Japan initiierten Annington Ltd. zusammen mit einzelnen Landesentwicklungsgesellschaften. Ein Teil dieser damals noch öffentlichen Entwicklungsgesellschaften ist inzwischen auch an ausländische Investoren verkauft. Bei den vielen anderen Verkäufen wurde kaum über die Käufer geredet; egal ob dies zunächst deutsche Immobilieninvestoren mit fragwürdiger Finanzkraft waren oder dann – beim Wohnungsunternehmen der BfA, der GAGFH – der amerikanische Investmentfonds Fortress. Bei all diesen Verkäufen wurde nicht eine gezielte Auswahl der Käufer durch die öffentliche Hand vorgenommen – mit dem Ziel einer langfristigen Bestands, sondern die „politischen“ Auflagen wurden reduziert auf eine sog. Sozialcharta, deren beschränkte Wirkungen dann von den Bietern in einen niedrigeren Kaufpreis „eingepreist“ wurden.

Bei dem allmählich flächendeckender werdenden Verkauf von Wohnungsunternehmen der Kommunen, scheint inzwischen keine Bundestagspartei und keine Region mehr von der Verkaufsdiskussion ausgenommen zu sein. Oft wird allerdings nicht über das wohl folgenschwerste Problem für die öffentliche Hand dabei geredet: Sie verkauft mit den Wohnungen gleichzeitig auch den einzigen Träger zur Umsetzung von kommunaler Wohnungspolitik und Stadtentwicklung. Mit den im Südwesten Deutschlands schon früh begonnenen Verkäufen der Landesentwicklungsgesellschaften, die als „Organ der staatlichen Wohnungspolitik“ – so ihr Firmentitel – praktisch Wohnungspolitik des Bundes und der

Länder in vielen Fällen der Versorgung benachteiligter Haushalte und schwierigen Stadtentwicklungskonzepten erst möglich gemacht haben, begann der Rückzug der Bundesländer aus der aktiven Wohnungspolitik. Er hat sich mit dem Verkauf der NILEG in Niedersachsen und dem in NRW anstehenden Verkauf der LEG fortgesetzt und aktuell wird auch in Hessen der Verkauf der Nassauischen Heimstätte diskutiert. Also nach dem Ausverkauf der Bundesunternehmen sind jetzt die Landesunternehmen mit Wohnungsbestand auf der Verkaufsaufsicht.

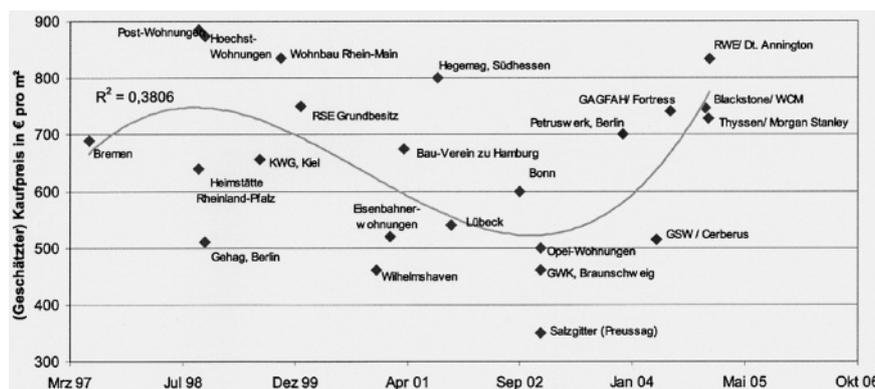
Auch auf kommunaler Ebene waren ja schon einige Verkäufe zu verzeichnen: So wurde die „Bremische“ 1997 erst als Minderheit, dann 2004 vollständig an wechselnde deutsche Investoren verkauft, jetzt ist der Bestand beim US-Fonds Blackstone gelandet. Das Wohnungsunternehmen der Stadt Kiel ging 1999 an einen deutschen Investor und ist zwischenzeitlich auch von Blackstone übernommen worden.

Etwas ausführlicher möchte ich auf den Verkauf der Jade Wohnungsbau in Wilhelmshaven eingehen. Sie wurde 2000 an die Deutsche Bank, bzw. ein Tochterunternehmen, veräußert und Wilhelmshaven war mit einem Schlag fast völlig entschuldet, neidisch blickten andere niedersächsische Bürgermeister nach Wilhelmshaven. Aber schon ab 2003 erklärt die Kommunaufsicht des Regierungspräsidenten den kommunalen Haushalt wegen der Verschuldungslage als gefährdet. Im Dezember des Jahres 2005 verkaufte die Deutsche Bank dann überraschend ihre – bis dahin vor Ort unter der bisherigen Geschäftsführung weitgehend unauffällige – Beteiligung an den US-Fonds Cerberus, der nach Käufen im Bremer Umland und Hannover sowie

der GSW in Berlin sich mit der Jade eine Plattform für Norddeutschland schaffen wollte (so die Zusagen im Fachausschuss der Stadt). Zwischenzeitlich ist die Jade wieder zusammen mit anderen Beständen in Norddeutschland an Babcock&Brown verkauft worden, einen in Australien gelisteten internationalen Fonds mit breiten Betätigungsfeld.

Zwar haben die Mieterinnen und Mieter der Jade den ersten neuen Besitzer „Deutsche Bank“ kaum wahrgenommen, aber die Kommune machte doch bald die Erfahrung, dass eine Bank nun mal nicht an kommunalen Aufgaben der Stadtentwicklung interessiert ist und sich nicht wie vorher das kommunale Unternehmen für die Aufwertung gefährdeter Quartiere engagiert. Dies ist einer der Gründe, die im Sommer 2005 zu einer Neugründung in Wilhelmshaven führten: Ich habe mit Partnern eine Entwicklungsgesellschaft als PPP-Gesellschaft gegründet, an der sich die Stadt zur Hälfte beteiligt hat und die nun die liege gebliebenen Aufgaben der Quartiersentwicklung im kommunalen Interesse umzusetzen versucht – allerdings ohne das gewachsene Wohnungsvermögen der alten Gesellschaft im Rücken! Spürbar ist in Wilhelmshaven zwar schon die Zunahme der Wohnungsverkäufe durch die Jade, allerdings wurden wegen des entspannten Wohnungsmarkts noch keine preistreibenden Effekte auf dem Mietwohnungsmarkt ausgelöst.

Wie bereits gesagt, können Teilverkäufe aus kommunalen Beständen manchmal zur Sanierung eines kommunalen Wohnungsunternehmens notwendig werden. Das von mir zeitweilig geleitete städtische Wohnungsunternehmen in Hannover, die GBH Gesellschaft für Bauen und Wohnen



Hannover, war wegen massiver Investitionen in Neubauten und dramatisch vernachlässigter Instandhaltung und fehlender Modernisierung wirtschaftlich gefährdet. Es konnte aus eigener Kraft die langfristige Vermietbarkeit seiner Bestände nicht mehr sichern. Ich habe deshalb als Geschäftsführer zur Schöpfung von Eigenkapital für die notwendigen Modernisierungen mit Zustimmung des Gesellschafters 20 % der Bestände zum Verkauf ausgewählt, wobei die Objekte verstreut in den Siedlungen liegen, um ‚Privatisierungsinseln‘ zu vermeiden.

Wenn wir die Preisentwicklung der vergangenen Jahre betrachten, ist eines auffällig: Die in den großen Wohnungsdeals gezahlten Preise haben nicht unbedingt einen direkten Zusammenhang mit dem Wert der Anlagen zu tun. Wir sehen in den Jahren nach 2002 einen Preisanstieg, der auf die Nachfrage insbesondere von US-amerikanischem Kapital zurückzuführen ist. Aber an der Preiskurve ist auch zu erkennen, dass solche Preise auch schon mal zu Beginn der Verkaufswelle Ende der 90er Jahre gezahlt wurden, als vorrangig deutsche Investoren gekauft haben oder deutsche Banken den Kauf finanziert haben.

Aktuell scheinen die Preise nicht auf einer Abwärtskurve zu liegen, denn es werden so genannte Markteintrittspreise gezahlt, weil sich ein ausländischer Investor mit dem ersten größeren Wohnungsunternehmen eine Plattform für weitere Zukäufe – dann wohl zu niedrigeren Preisen – verschaffen will. Das führt zu dem – fachlich sonst kaum nachvollziehbaren – Paketzuschlag, der derzeit statt des sonst üblichen Paketabschlags gezahlt wird.

Dem Beitrag von Reiner Schendel ist bereits zu entnehmen, was internationale Investoren nach dem Kauf in und mit den ehemals kommunalen Wohnungsunternehmen zur Steigerung der Eigenkapitalrendite umzusetzen gedenken. Ich möchte dies nur mit wenigen Hinweisen ergänzen. Wir sprechen zwar immer von einem US-amerikanischen, einem englischen oder japanischen Fonds, der kaufen will, aber tatsächlich kauft in bestimmten Modellkonstellationen eine extra für diesen Zweck gegründete Gesellschaft, ein sog. „Special Purpose Vehicle“ (SPV), vielleicht auch noch in einer der inter-

nationalen Steueroasen gegründet. Dieses SPV hat dann eine deutsche Firma für die Verkaufsverhandlungen und eine weitere Firma für das Bestandsmanagement zur Verfügung. Dieses SPV sammelt das Kapital für den Kauf in der Regel selbst ein, aber natürlich steht der Fonds mit seinen Managementfähigkeiten in London oder New York für diese Firma fachlich zur Verfügung, aber die Haftung ist auf das SPV beschränkt.

Ein anderes Modell ist die Gründung einer gemischten Gesellschaft, an der der Verkäufer noch mit einem kleinen Anteil langfristig beteiligt bleibt, um Grunderwerbsteuer zu sparen. Sie wird erst dann fällig, wenn Gesellschaftsanteile in einer Hand vereinigt oder alle zusammen an einen Käufer verkauft werden.

Da das SPV den Großteil des Kaufpreises – bis zu 90% – über Bankkredite fremdfinanziert, können einerseits große Kaufsummen durch ein SPV bewegt werden und andererseits wird dabei der sog. Leverage-Effekt genutzt. Damit wird beschrieben, dass hohe Verzinsung auf das eingesetzte Eigenkapital dann entstehen kann, wenn die ‚regulären‘ Erträge aus dem Tages-

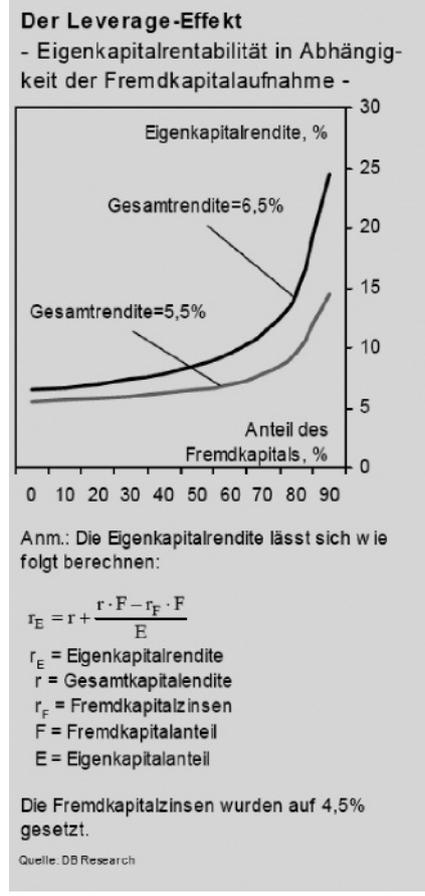
geschäft des gekauften Wohnungsunternehmens höher sind als die Zinsen auf das aufgenommene Fremdkapital.

Allerdings wirkt dieser Effekt nur so lange positiv, wie einerseits die Kreditzinsen niedrig bleiben und andererseits der Ertrag des Wohnungsunternehmens wie unterstellt auch wirklich realisiert werden kann. Sobald demnach die Zinsen steigen, Einspar- oder Rationalisierungseffekte nicht ausreichend eintreten oder größere Bestandsinvestitionen erforderlich sind, kann das Interesse der internationalen Investoren schnell sinken.

Also: das SPV erwirbt die Wohnungsgesellschaft, finanziert den Kaufpreis weitgehend über Fremdmittel und dann beginnt der nächste Schritt, der bisher in der deutschen Immobilienbranche relativ unbekannt war. Dies SPV wird auf die gekaufte Gesellschaft verschmolzen – einen down-stream-merger nennt das die Fachliteratur. Mit diesem Schritt werden die für den Kauf aufgenommenen Schulden auf das gekaufte Wohnungsunternehmen mit seinen Wohnungsbeständen übertragen. Damit kann selbst ein wohnungswirtschaftlich zunächst nicht unmittelbar nachvollziehbarer Kaufpreis einen betriebswirtschaftlichen Sinn machen.

Die hohen Fremdkapitalkosten müssen so schließlich vom gekauften Unternehmen, also den Mieterinnen und Mietern ‚geschultert‘ werden. Wenn also die Mieterschaft die Kosten des Kaufs sowieso erwirtschaften muss, stellt sich die Frage, warum die städtischen Wohnungsunternehmen nicht selber derartige Finanztransaktionen zugunsten des kommunalen Gesellschafters durchführen und trotzdem im öffentlichen Besitz bleiben können.

Mit Stand von Ende 2002 gab es rd. 2,7 Millionen kommunaler und etwa 300 000 sonstige öffentlich gehaltene Wohnungen; dies sind immerhin 1/3 des institutionell gehaltenen Wohnungsmarkts. Bei diesem großen Markt werden auch andere Wege als der Kauf über SPV umgesetzt. So will z.B. Fortress seine Bestände der GAGFAH, NILEG usw. zu einer großen Immobilien-AG zusammenfassen, um diese noch in 2006 an die Börse zu bringen. Der Geschäftsführer von Fortress Deutschland, Herr Moser, hat dabei die Vorgabe formuliert, er wolle eine Mil-



lion Wohnungen in Deutschland als Besitz zusammenkaufen. Auch die Deutsche Annington mit den Eisenbahnerwohnungen, der Viterra etc. wollen eine Million Wohnungen zusammenkaufen. Wir werden also eine weitgehende Neustrukturierung des deutschen Mietwohnungsmarktes erwarten müssen. Diese großen sich neu bildenden Wohnungsunternehmen zielen nicht auf Ankauf und schnellen Weiterverkauf, sondern hier ist der Bestandsaufbau und dessen Bewirtschaftung das Kerngeschäft des Unternehmens und mit der Wachstumsfantasie soll die künftige Kursentwicklung gespeist werden. Dieses Exitmodell, bei dem sich der Investitionsfonds durch einen Börsengang das eingesetzte Eigenkapital zurückholt und sich damit von seinem ‚Deal‘ verabschiedet, ist der stärkste Motor der jüngsten Käufe. Dieser wird sich voraussichtlich erheblich beschleunigen, wenn schließlich auch in Deutschland der REIT auch für Wohnungen zugelassen werden sollte und damit Immobilienvermögen leichter an der Börse platziert werden könnte.

Der hohe Anlagedruck der Investmentfonds ist auf verschiedene Faktoren zurückzuführen. Die international agierenden Fonds wollen mit ihrem Engagement im deutschen Wohnungsmarkt einerseits etwas das Risiko des amerikanischen Immobilienmarkts mindern – von dem Fachleute meinen, er sei völlig überbewertet und stünde vor dem Platzen einer spekulativen Blase. Andererseits wollen gerade US-amerikanische Fonds im Euroraum investieren, um ihre Pensionen auch dann noch zahlen zu können, wenn der Dollarkurs einmal drastisch nachgeben würde. Der bekannte amerikanische Großinvestor Warren Buffet hat erst kürzlich erklärt, dass er keine Investitionen mehr im Dollarraum vornehmen werde. Er ist immerhin einer der reichsten Männer der Welt mit 47 Mrd. US-Dollar Privatvermögen. Um das Risiko der Fondsanleger zu streuen, wird also durchaus ein Kaufpreis gezahlt, der nicht immer die höchste Rendite gewährleistet. Zusammen mit dem bereits erwähnten Markteintrittsaufschlag erklären diese globalen Steuerungsziele großer Pensionsfonds die in jüngster Zeit doch recht hohen Kaufpreise für nur durchschnittliche Wohnungsbestände.

Also selbst wenn die von Reiner Schendel geschilderten Gründe für das Engagement ausländischer Investoren, wie die optimistische Einschätzung der künftigen Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts, das im internationalen Vergleich geringere Preisniveau und ähnliche marktbezogenen Argumente nur zu einem Teil zutreffen sollten, bliebe das Argument einer Risikostreuung auch dann noch richtig. Solange ihnen die rechtlichen und steuerrechtlichen Möglichkeiten geboten bleiben, werden sie also auch weiterhin in den deutschen Immobilienmarkt durch Aufkauf von großen Wohnungsportfolios investieren. Auch geringe Zinserhöhungen, wie sie derzeit zu beobachten sind, werden diese Investitionswelle nicht gleich stoppen.

Wenn also auch in den kommenden Monaten eine spürbare ‚Nachfrage‘ nach dem Kauf von kommunalen Wohnungsunternehmen bestehen bleiben wird, wird die Frage nach den Alternativen zu Verkauf umso dringender.

Die Verkaufsargumente mit Blick auf die Kommunalfinanzen wurden von OB Ude heute nochmals eindrucksvoll widerlegt. Er sieht in der Verkaufswelle eher ordnungspolitische, ja ideologische Kräfte am Werke. Es fehlt – für eine vernünftige Diskussion – allerdings die Referenzrechnung über die langjährigen Folgekosten des Verkaufs kommunaler Wohnungsunternehmen. Eine solche Referenzrechnung ist vom Bund in einem anderen Bereich der Immobilieninvestitionen vorgeschrieben worden, nämlich bei der Vergabe von PPP-Projekten. Dort muss die Kommune vorher ausführlich darlegen, dass die Erbringung der Immobilieninvestition (z.B. die Sanierung von Schulen) über PPP-Projekte auch langfristig günstiger ist als die Erbringung der Leistungen durch die eigenen städtischen Ämter. Diese Referenzrechnung wird auch von der Kommunalaufsicht dann geprüft. Warum ist das nicht bei den langfristig viel risikoreicheren Entscheidungen über den Verkauf kommunalen Vermögens vorgeschrieben? Versagt hier die Rechtsaufsicht?

Welche Alternativen zum Verkauf des Wohnungsunternehmens gibt es denn angesichts der drängenden Finanznot der Städte? Zunächst ist allerdings zu fragen, warum – gemessen am Immobilienbesitz – die Gewinnaus-

schüttung kommunaler Wohnungsunternehmen an den städtischen Haushalt oft sehr gering ist. Als ehemaliger Geschäftsführer eines kommunalen Wohnungsunternehmens weiß ich sehr genau, dass es oft gute – steuerlich fundierte – Gründe gibt, erwirtschaftete Überschüsse eher in die Stadt entlassende Aufgaben des Wohnungsunternehmens zu stecken, statt sie steuerpflichtig auszuschütten. Davon unabhängig bleibt die Frage ernsthaft zu diskutieren, warum bei den kommunalen Wohnungsunternehmen – im Vergleich zu privatwirtschaftlich geführten Immobilienunternehmen – die Ertragskraft oft so erheblich geringer ist. Warum ist mit einem Mal möglich, dass bei Wohnungsunternehmen, die sich oft jahrzehntelang gegen betriebswirtschaftliche Modernisierung gewehrt haben und in denen noch nicht einmal die städtischen Gesellschafter über den Aufsichtsrat hinsichtlich höherer wirtschaftlicher Effizienz durchsetzen konnten, manchmal sogar innerhalb eines Vierteljahres deutliche Ertragssteigerungen durchgesetzt werden konnten, nur weil das Unternehmen an einen ausländischen Investor verkauft wurde? Das ist doch auch ohne einen Verkauf möglich?

Warum hinkt die kommunale Wohnungswirtschaft so deutlich hinter den betriebswirtschaftlichen Konzepten anderer Branchen hinterher? Die Anpassung der Personalkapazitäten an die heutigen Aufgaben von Bestandsentwicklung statt Neubau, die Konzentration auf das ertragreiche Kerngeschäft statt auf das risikoreiche Bauträgergeschäft, die Einführung der ‚A bis Z-Sachbearbeitung‘ anstelle von amtsartigen Strukturen. Ja insgesamt die schwache Entwicklung der Kundenbeziehungen überhaupt bei den städtischen Wohnungsunternehmen, bei denen die Kunden nicht als diejenigen wahrgenommen werden, die ja eigentlich die Gehälter der Mitarbeiter bezahlen. Bei der distanzierten Haltung vieler Mitarbeiter zu ihren ‚Kunden‘ ist für mich durchaus nachvollziehbar, warum bei kommunalen Wohnungsunternehmen die Fluktuationsrate, der Vandalismus und die Nachbarschaftskonflikte so überdurchschnittlich hoch sind.

Erstaunlich ist allerdings, dass die ersten Erfahrungen zeigen, dass hier nach Verkauf dieser Unternehmen mit

einem Mal ganz erhebliche Leistungssteigerungen – auch in der Kundenbeziehung mit schwierigen Mietparteien – möglich sind und umgesetzt werden, die vorher als unrealistisch angesehen wurden. Warum werden, statt teure technische Abteilungen zu unterhalten, die verbleibenden Aufträge nicht an freie Büros vergeben? Hier kann dieselbe Leistung oft günstiger erbracht werden, ohne dass die Planungsqualität darunter leidet.

Was fatalerweise allerdings zumeist nach dem Verkauf sofort passiert, ist das Runterfahren der laufenden Instandhaltung, weil dies sich sofort auf einen höheren Überschuss durchschlägt und damit die gewünschten Gewinnausschüttungen auf Kosten der Substanz geleistet werden können. Teilweise wird die ursprüngliche Instandhaltungsplanung nach Verkauf sogar halbiert. Das ist allerdings eher Wertvernichtung statt vernünftige Betriebswirtschaft.

Trotzdem bleibt doch die Frage, warum in der kommunalen Wohnungswirtschaft das Althergebrachte statt des betriebswirtschaftlich Optimalen dominiert; warum gibt es z. B. keinen gemeinsamen Einkauf von Bauleistungen, von Handwerkern und Materialien? Warum müssen erst amerikanische Investoren vormachen, dass Kooperation mit externen Dienstleistern zu wirtschaftlich besseren Ergebnissen führt? Und warum können nur ausländische Investoren neuartige, kostensenkende Finanzierungsinstrumente einsetzen? Ein anderes, verblüffendes Beispiel der neuen Investoren in der Wohnungswirtschaft: Es wurde die gesamte Wärmeerzeugung eines Wohnungsunternehmens an einen Contractor verkauft und die üblichen Jahreszahlungen wurden dem Investor für 10 Jahre durch eine abgezinsten Einmalzahlung abgelöst. Hierdurch hatte der Investor schon kurz nach Kauf des Wohnungsunternehmens große Teile seines eingesetzten Eigenkapitals schon wieder zurückerhalten. Auch dies wäre ein Instrument, das kommunale Wohnungsunternehmen einsetzen können, ohne dass sie erst verkauft werden müssen.

Allerdings – Veränderungen in der kommunalen Wohnungswirtschaft durchzusetzen ist sehr schwierig, wie ich aus leidvoller Erfahrung in Hannover weiß. Wenn sich allerdings die kommunalen Unternehmen nicht besser

aufstellen oder sich sogar über die betriebliche Interessenvertretung gegen jede Änderung wehren, müssen sich die Mitarbeiter nicht wundern, wenn auch die von der kommunalen Verwaltung oder der Politik entsandten Aufsichtsräte sich nicht mehr schützend vor das Unternehmen stellen, wenn wieder einmal über seinen Verkauf in der Öffentlichkeit diskutiert wird. Die betriebswirtschaftliche Schwäche der kommunalen Wohnungsunternehmen wird schließlich auch als entscheidendes Verkaufsargument immer wieder Land auf und Land ab vorgetragen. Im Mai 2006 begründete ein Sprecher des IVD, Immobilienverband Deutschland, auf der Handelsblatt-Tagung Investmentstandort Deutschland mit den schlechten Jahresergebnissen der (noch nicht verkauften) Berliner Wohnungsgesellschaften seine optimistische Einschätzung, das der größte Teil der rd. 3 Mio. öffentlichen und kommunalen Wohnungen noch verkauft werden würde. Allerdings: Die privaten Eigentümer können es eigentlich nicht besser, aber sie setzen notwendige Änderungen schneller und konsequenter um.

Wenn also die Unternehmensergebnisse der kommunalen Wohnungsunternehmen sich noch erheblich steigern lassen, stellt sich die Frage, wofür wird der zusätzliche Überschuss eingesetzt? Selbstverständlich freut es den städtischen Kämmerer, wenn dementsprechend die Gewinnausschüttung steigt und so der kommunale Haushalt entlastet wird. Allerdings kassiert hier der Bund ganz erheblich über die Ertragsteuern mit. Deshalb möchte ich der Frage nachgehen, ob es ‚intelligenterer‘ Wege der Entlastung der Kommune durch das Wohnungsunternehmen als über eine Gewinnausschüttung gibt. Hier sind doch viele der PPP-Projekte der gewerblichen Bauwirtschaft durchaus sinnvoll durch kommunale Wohnungswirtschaft aufzugreifen. Wenn es denn schon den teuren technischen Apparat im Wohnungsunternehmen gibt, der kann sich auch um städtische Verwaltungsgebäude, um Kultureinrichtungen oder andere öffentliche Bauten wie Schulen, Kindergärten etc. und nicht nur um Wohnungsbau kümmern. Hier ist technischer Sachverstand, der gut zur Einsparung von Sach- und Personalaufwand bei der Gebäudeverwaltung der Kommune eingesetzt werden kann.

Das kommunale Wohnungsunternehmen kann als professioneller PPP-Partner eventuell auch risikoreichere Objekte von der Stadt übernehmen und betreiben, warum sollten das nur große Bauunternehmen können?

Es gibt jetzt schon verschiedene kommunale Wohnungsunternehmen, die vom Gebäudemanagement über Übernahmen von sanierungsbedürftigen Objekten bis hin in einem Fall sogar zur Übernahme eines städtischen maroden Theater derartige Entlastungen der Stadt erfolgreich durchgeführt haben. Auch wenn man sich vielleicht darüber streiten kann, ob allgemeine städtische Risiken oder Fehlinvestitionen von den Mietern der kommunalen Wohnungen faktisch geschultert werden sollten, bleibt doch festzuhalten: Es gibt die Kreativität und die Erfahrung, um – im Dialog mit den städtischen Stellen – diejenigen Beiträge eines kommunalen Wohnungsunternehmens herauszusuchen, die den besten direkten oder indirekten Entlastungseffekt für den städtischen Haushalt haben. An erster Stelle stehen sicherlich die Beiträge, die der Kommune Folgekosten ersparen; das ist allemal sinnvoller als Einmaleffekte aus Gewinnausschüttungen. Wenn wir uns anschauen, was auf die Kommunen noch an Kosten aus der Sanierung von Schulen, Verwaltungsgebäuden usw. zukommt, kann eine Entlastung an diesen Kosten langfristig eventuell sinnvoller sein als der Einmaleffekt aus dem Verkauf des Wohnungsunternehmens.

Wenn denn nun doch ein kommunales Wohnungsunternehmen verkauft wird, sollte darüber diskutiert werden, welches die intelligenteste Lösung für die Kommune ist. Hierbei darf nicht nur der Kaufpreis der alleinige Maßstab sein, sondern auch die Folgewirkungen des Verkaufs müssen mit einkalkuliert werden. Hier sind vorrangig Modelle des Kaufes durch Mietergenossenschaften zu prüfen. Hierfür gibt es inzwischen eine Reihe von erfolgreichen Beispielen bei der Übernahme privatisierter Bestände durch die Bewohnerschaft, der Beitrag von Herrn Güldenberg schildert solche Wege. Es lassen sich dabei auch gleitende Übergänge organisieren: Zunächst Übernahme von Gemeinschaftseinrichtungen, dann werden Geschäftsbesorgungsaufgaben durch die Mieterge-

nossenschaft übernommen und dann steht der Kauf der Bestände an, vielleicht auch nur siedlungsbezogen und eventuell im Wege des Erbbaurechts.

Hier möchte ich noch auf eine Empfehlung der Expertenkommission Wohnungsgenossenschaften aufmerksam machen, für die ich mich als Mitglied besonders eingesetzt habe: Es sollte – angelehnt an die Erfahrungen in Dänemark – ein befristetes Vorkaufsrecht für die Bewohner geben, wenn ihr Haus zum Verkauf steht. In knapper, aber ausreichender Zeit können die Bewohner eines Hauses oder einer Siedlung dann entscheiden, ob sie nicht selbst in den mit einem Investor ausgehandelten Vertrag einsteigen wollen. Genauso hat sich die von der Bundesregierung eingesetzte Expertenkommission für eine finanzielle Förderung von den Genossenschaften eingesetzt, die vom Verkauf bedrohte Mietwohnungsbestände kaufen wollen. Die Förderung müsse für neu gegründete wie auch für bereits bestehende Wohnungsgenossenschaften geeignet sein. Die Kommission hatte – auf der Grundlage einer umfangreichen empirischen Untersuchung – festgestellt, dass ohne externe Unterstützung und Beratung Neugründungen von Wohnungsgenossenschaften und insbesondere der Kauf von kommunalen Wohnungsbeständen kaum möglich sind. Hierfür ist eine Unterstützung durch den Bund, die Länder wie auch die Kommunen erforderlich, die Expertenkommission hat hierzu umfangreiche Empfehlungen erarbeitet.

Selbst wenn nun die Kommune den Verkauf an eine Wohnungsgenossenschaft ablehnt, sind noch einige andere Alternativen zum vollständigen Verkauf des Wohnungsunternehmens möglich und sinnvoll. Zunächst wäre zu prüfen, ob für die Versorgung benachteiligter Haushalte auf Dauer tatsächlich alle Bestände des Wohnungsunternehmens erforderlich sind. In manchen Kommunen ist der Anteil der städtischen Wohnungen am Mietwohnungsmarkt bei weit über 20%, viele haben jedoch nur 5 bis 10% der Mietwohnungen in kommunaler Regie. Eine solche quantitative Sicht kann dazu führen, dass ein Teil des Wohnungsbestandes eines kommunalen Wohnungsunternehmens verkauft werden kann, ohne dass der Versorgungsauftrag des Unternehmens damit

verletzt wäre. Aber auch aus qualitativen Gründen kann es sinnvoll sein, sich von Teilen des kommunalen Wohnungsbestandes zu trennen, weil z. B. bestimmte Gebäudetypen oder Grundstückslagen nicht für die Versorgung benachteiligter Haushalte geeignet sind. Selbst wenn das kommunale Wohnungsunternehmen nur einen kleineren Teil des Wohnungsmarktes bestimmt, kann es trotzdem sinnvoll sein, sich von Teilen des Bestandes zu trennen, wenn sich dieser in wenigen Großsiedlungen konzentriert. Hier könnten durch Teilverkäufe die monopolartige Eigentümerstruktur aufgebrochen werden, etwas Konkurrenz in die Siedlungen geholt werden, wodurch sich das Verhalten des kommunalen ‚Platzhirsches‘ zu Gunsten der Mieterschaft verändern würde.

Eines ist aber sehr wichtig und sollte bei allen Verkaufsüberlegungen beachtet werden: Was sind die langfristigen Folgen des Verkaufes von kommunalen Wohnungsbestand? Werden nicht gerade die Gebiete verkauft, in denen sich jetzt schon benachteiligte Haushalte konzentrieren? Sind die kommunalen Wohnungsbestände nicht der Hauptadressat des Bundesprogramms ‚Soziale Stadt‘, um bereits heute erkennbare Probleme der Bevölkerungsstruktur in derartigen Siedlungen entgegenzuwirken? Verschiedenste Untersuchungen, u. a. in Hannover, haben aufgezeigt, dass es einen ganz engen Zusammenhang zwischen ethnischer und sozialer Segregation und den Eigentumsverhältnissen auf dem Wohnungsmarkt gibt. Kommunale Wohnungsunternehmen hatten nun einmal den Versorgungsauftrag und haben daher auch fast ausschließlich öffentlich gebundenen Wohnraum erstellt und diesen vorrangig an benachteiligte Haushalte vermietet. Eine Folge dieser Aufgabe ist, dass sich eben benachteiligte Haushalte besonders in den Wohnungen der kommunalen Gesellschaft konzentrieren.

Wenn sich nun diese Wohnungen nur in wenigen Siedlungen, meist auch noch am Stadtrand, konzentrieren, dann konzentrieren sich dort stadträumlich auch die Haushalte mit Zugangsproblemen zum Wohnungsmarkt. Dies liegt eben daran, dass andere Wohnungseigentümer in den letzten Jahren sich kaum mehr mit

sozialem Wohnungsbau befasst haben und sich somit ganze Stadtteile nicht an der kommunalen Aufgabe der Unterstützung benachteiligter Haushalte bei der Wohnungsversorgung beteiligen. Die Entstehung von „überlasteten Nachbarschaften“ ist nicht das Ergebnis von Marktprozessen oder gar frei gewählter Nachbarschaft, sondern ist Folge der räumlichen Konzentration des gebundenen Wohnraums, der überhaupt benachteiligten Haushalten zur Verfügung steht. Hier schlagen sich städteplanerische Entscheidungen vergangener Jahrzehnte negativ nieder, den geförderten Wohnungsbau doch lieber am Stadtrand anzusiedeln und dies auch gleich auf der grünen Wiese mit sehr großen Wohnungszahlen und oft auch sehr hohen Häusern.

Wenn nun Bestände des kommunalen Wohnungsunternehmens ganz oder teilweise verkauft werden, dann werden damit auch die künftigen Gebiete für das Programm Soziale Stadt verkauft. Insofern sollte gründlich geprüft werden, welche Bestände in welchen Siedlungen verkauft werden. Es gibt erste Erfahrungen mit den internationalen Investoren, danach sind die neuen Eigentümer nicht daran interessiert, langfristige Konzepte mit der Kommune auszuarbeiten, wenn diese nicht auch kurzfristige wirtschaftliche Erträge bringen. Es kann daher sinnvoller sein – wie ich dies in Hannover eingeleitet hatte – aus den Siedlungen ausgewählte Bestände zu verkaufen, z. B. ca. 20% der einzelnen Siedlungen bestehend aus in den Siedlungen verstreuten Häusern.

Nur ergänzend erwähne ich noch die zum Teil schon in den anderen Beiträgen dargestellten Varianten im Verkauf: Beteiligung privater Investoren am städtischen Unternehmen durch Kapitalerhöhung oder Verkauf einer Minderheitsbeteiligung, Aufspaltung des Unternehmens in Teilbetriebe und Verkauf des für die Wohnungsversorgung nicht mehr erforderlichen Teilbetriebs. Bei diesen Modellen kommen Verkaufserlöse unmittelbar der Kommune zu Gute.

Durch die Änderung des Genossenschaftsgesetzes sind – neben der Erleichterung der Gründung und Verwaltung von Kleingenossenschaften – jetzt investierende Mitglieder zugelassen worden. Dadurch werden auch

neu gegründete Wohnungsgenossenschaften als Käufer kommunaler Wohnungsbestände attraktiv, insbesondere in den Städten und Siedlungen in denen es eine intensivere öffentliche Diskussion über die Zukunft der kommunalen Wohnungen gegeben hat. Es wäre nun einer Bewohnerinitiative deutlich leichter, erforderliches Eigenkapital durch die Zeichnung von Genossenschaftsanteilen aufzubringen, in dem sie interessierte Bürger der Stadt anspricht, die sich für eine solche Genossenschaftslösung engagieren wollen, ohne dort selbst zu wohnen. Für die Finanzierung von Genossenschaftsanteilen gibt es inzwischen auch ein attraktiv ausgestaltetes Kreditprogramm der KfW-Förderbank.

Mit der Übernahme von Genossenschaftsanteilen als investierende Mitglieder kann die örtliche Bürgergesellschaft durch ‚Solidarkapital‘ aktiv dazu beitragen, dass eine sozial verträgliche Wohnungsversorgung vor Ort durch ein genossenschaftliches Konzept gesichert wird. Darüber hinaus: In der Frühzeit der Weimarer Republik hat es eine ganze Reihe von Neugründungen von Wohnungsgenossenschaften gegeben, bei denen die Kommune erheblich zum Eigenkapital durch Einzahlungen beigetragen hat – warum sollte sie dies nicht heute auch noch können und damit für am Wohnungsmarkt benachteiligten Haushalten bezahlbaren Wohnraum sichern.

Zum Ende dieses Beitrags möchte ich Ihnen eine neue Idee zur Diskussion stellen, die einen mutigen Schritt aller Beteiligten erfordern würde. Es sind derzeit hauptsächlich zwei Wege, die die verkauften oder im Vertrieb befindlichen Wohnungsbestände gehen werden. Einerseits gibt es große Immobilienunternehmen, die sich derzeit als Aktiengesellschaften bilden und zwar immer kleinere Teilbestände verkaufen, aber ihr Kerngeschäft in der Verwaltung eines sehr großen Bestands an Wohnimmobilien sehen, aus dem die Aktiendividenden auch gespeist werden. Andererseits werden viele große Portfolien in immer kleinere Stücke aufgeteilt und weiterverkauft. In drei bis fünf Jahren ist ein Großteil der Bestände dieser Aufkäufer bereits in dritter oder vierter Eigentümerhand. Mit jedem Eigentümerwechsel sind nicht nur die Verkaufspreise gestiegen,

sondern die für den Einzelverkauf an Mieter oder Kleinanleger geeigneten Objekte bereits abverkauft worden. Die Bestände sind also ‚ausgewaidet‘. Es bleiben hierbei ganz am Schluss sog. Restanten, also nicht privatisierbare Bestände übrig.

Wir kennen das Problem der sog. ‚anprivatisierten‘ Bestände, insbesondere bei Großwohnanlagen, aus denen nur wenige Wohnungen verkauft wurden und der Rest weiterhin vermietet ist. Aber selbst wenn eine solche Wohnanlage weitgehend verkauft ist, haben sich in den letzten Jahren gravierende Probleme bei der laufenden Instandhaltung gezeigt, da immer weniger Käufer in der Lage sind, die erforderlichen Einzahlungen für die Instandhaltung zu erbringen und den Eigentumsverwaltern gelingt es immer seltener, die notwendige Einstimmigkeit für Modernisierungsmaßnahmen oder für die Beteiligung an Stadtentwicklungsaktivitäten in den Eigentümersammlungen zu erzielen.

Aus den großen Paketen, die heute über solche Aufteilermodelle gehandelt werden, bleiben schließlich diejenigen Wohnanlagen übrig, für die sich kein Käufer mehr findet. Es handelt sich vermutlich um nicht besonders attraktiv gelegene Häuser in größeren Siedlungen des ehemaligen sozialen Wohnungsbaus, für die keine Mieterhöhungen – auch mangels Nachfrage – durchsetzbar sind. Im Rahmen der heute schon üblichen Portfoliostrategie werden die internationalen Investoren auch zwischenzeitlich kaum etwas in diese Objekte investieren, es droht also eine sichtbar werdende unterlassene Instandhaltung, die die negative Spirale von sozialer Segregation und Ausgrenzung ganzer Quartiere beschleunigen wird.

Wenn diese Bestände dann vielleicht in der Hand von international weit verstreuten Eigentümern sind, deren Interesse auf die jährlichen Ausschüttungen reduziert ist und nicht auf eine sozial stabile Mieterschaft, dann kann die negative Wirkung dieser Objekte auf die umgebenden Quartiere, ja auf ganz Stadtteile, so groß werden, dass die Kommunen regulierend eingreifen wollen. Es wird sich – auch aufgrund der Vermietungspraxis der neuen Eigentümer – um gerade diejenigen Häuser handeln, in denen die Kommunen sowieso weitgehend die Kosten

der Unterkunft tragen müssen. Deshalb macht es auch fiskalpolitisch Sinn darüber nachzudenken, ob es dann nicht sparsamer sein kann, diese Häuser den Investoren wieder abzukaufen.

Auch weil die ggf. weltweit verstreuten Eigentümer der Fondsanteile oder Immobilienaktien nicht für die Beteiligung an Programmen des Quartiersmanagements, der Sozialen Stadt oder anderer städtebaulicher Maßnahmen zu gewinnen sind, wird sich die Frage nach neuen kommunalen Instrumenten der Intervention dann neu stellen – um Polarisierungs- und Radikalisierungsprozessen vorzubeugen, wie sie derzeit in den Vorstädten von Paris zu beobachten sind. Um ein solches Instrument zu entwickeln, muss heute darüber nachgedacht werden – nicht erst in drei oder fünf Jahren, wenn die Handlungsnot der Kommunen vielleicht unübersehbar geworden ist.

Als ein mögliches Instrument für diese Situation schlage ich vor, über eine „PPP-Exitgesellschaft“ zu diskutieren. Unter Exitgesellschaften werden derzeit vor allem Immobilien-AGs oder REITs verstanden. Aber warum nicht den Investoren auch eine Aufkaufgesellschaft anbieten, die den ‚Exit‘ eben der schwierigen Bestände anbietet? Ich möchte die öffentliche Hand nicht aus der Verantwortung entlassen, sich um die Wohnungsversorgung der am Wohnungsmarkt besonders benachteiligten Haushalte zu kümmern. Also hat sich die Kommune auch an der Lösung des Problems zu beteiligen. Allerdings stellt sich nach den bisherigen Erfahrungen die Frage, ob die Städte durch den Verkauf ihrer Wohnungsunternehmen nicht erst zu dem Problem derart vernachlässigter Quartiere beigetragen haben. Aus diesem Blickwinkel wäre ein rein kommunales Instrument nicht die richtige Antwort. Es bestünde ja durchaus die Gefahr, dass nach Abschluss der Investitions- und Stabilisierungsmaßnahmen die Quartiere wieder gut integriert sind und dann vielleicht doch wieder verkauft werden, weil die kommunale Kasse wieder klamm ist.

Deshalb schlage ich als Instrument eine PPP-Konstruktion mit Drittelbeteiligungen vor. Hierfür bilden die an einem Ankauf gefährdeter Bestände interessierten Kommunen einen Zweckverband und dieser beteiligt sich an

der PPP-Gesellschaft. Der Versorgungsauftrag wird durch den gesamten Bestand der PPP-Gesellschaft dauerhaft erfüllt werden, ohne dass hier die Belegrechte wieder auslaufen. Das begründet auch den Einsatz öffentlicher Mittel beim Ankauf derartiger Bestände, die zusätzlich über die GmbH-Anteile hinaus in die Gesellschaft als Kaufpreisförderung eingebracht werden müssen.

Ein weiteres Drittel sollten so genannte Mediatoren halten, die als fachkundige und engagierte Menschen auf eine effiziente aber eben auch soziale Aufgabenerfüllung dieser Gesellschaft achten sollen; dies können Mietervertreter, Fachberater, Mitarbeiter wohnungswirtschaftlicher Verbände etc. sein. Der Konflikt zwischen der Wirtschaftlichkeit und dem Versorgungsauftrag einer solchen Gesellschaft muss immer wieder gut austariert werden, deshalb sind solche Mediatoren für das Funktionieren einer solchen GmbH sehr wichtig.

Als dritten Beteiligten in der PPP-Gesellschaft schlage ich vor, aus den aktuellen Vorgängen in der Immobilienbranche zu lernen und als Mitinvestoren Banken, vor allem öffentliche Banken, oder die Bauwirtschaft – die an den Aufträgen interessiert ist – als Mitgesellschafter zu gewinnen. Auch dieses letzte Drittel der Gesellschafter sollte z.B. über Gesellschafterdarlehen zur Finanzierung der angestrebten Transaktionen beitragen.

Allerdings sind noch einige strukturelle Probleme dieses Vorschlags zu lösen. Mit 3 000 Wohnungen aus der einen Stadt und noch je 500 Wohnungen aus zwei anderen Gemeinden ist keine wirtschaftliche Wohnungsgesellschaft zu entwickeln, die auch noch in der Lage ist, die zwischenzeitlich unterlassene Instandhaltung nachzu-

holen und sich erfolgreich am Stadtumbau zu beteiligen. Deshalb kann ein solches Instrument nur überregional arbeiten und muss dabei auch alle geeigneten Instrumente betrieblicher Effizienz einsetzen. Es soll aber kein unkontrollierbarer Moloch entstehen! Die negativen Erfahrungen mit der Neuen Heimat stecken ja noch vielen in den Knochen.

Deshalb müssen gleichzeitig dezentrale Strukturen geschaffen werden. Daher schlage ich vor, das Vermögen und die Verwaltung aufzuspalten. Hier knüpfe ich an Diskussionen an, die im Wohnbund schon vor Jahren über sog. Vermögensträger geführt wurden. Das bedeutet u.a., dass diese PPP-Gesellschaft ihre Bestände – nach einer Qualifizierungsphase der Mieter – durch Bewohnergenossenschaften z.B. über Geschäftsbesorgungsverträge verwalten lässt. Hier muss auch über die Verteilung von Risiken aber auch über den überregionalen Ausgleich unkalkulierbarer Risiken gesprochen werden, um möglichst viel Verantwortung in die dezentralen Einheiten zu delegieren, ihnen aber auch das finanzielle Überleben in schwierigen Marktlagen durch einen Solidarverbund zu ermöglichen. Ganz entscheidend wird aber die ‚Kundenorientierung‘ einer solchen Wohnungsgesellschaft sein, die sich eben als Partner und nicht als Problemverwalter versteht. Im Mittelpunkt stehen also gerade die am Wohnungsmarkt benachteiligten Haushalte, denen qualitativ guter, aber preiswerter Wohnraum zur Verfügung gestellt werden soll.

Durch ein System von vertraglichen Regelungen und Organbesetzungen ist das Austarieren von wirtschaftlichem Zweck und Versorgungsauftrag, von örtlichen Interessen und überregionalem Ausgleich etc. zu sichern.



Jan Kuhnert,
Geschäftsführer der KuB,
Kommunal- und Unternehmensberatung GmbH
kuhnert@kub-beratung.de

Über all diese Fragen und Probleme ist ja noch Zeit zu diskutieren. Aber wenn wir jetzt nicht mit der Diskussion über eine derartige Lösung beginnen, dann wird sie auch nicht zur Verfügung stehen, wenn sie in drei bis fünf Jahren eigentlich zwingend erforderlich wäre. Vielleicht können wir auf einer Tagung Ende nächsten Jahres über ein erstes Konzept einer solchen PPP-Gesellschaft diskutieren und den Klärungsprozess beginnen, ob sich denn überhaupt einzelne Kommunen an einer solchen Problemlösung beteiligen wollen. Danach müssten die Fragen der Eigenkapitalbeschaffung, der Kaufpreisfinanzierung und der Gesellschaftsverträge geklärt werden, damit das PPP-Instrument auch dann zur Verfügung steht, wenn diese beschriebenen ‚Restanden‘ quasi vor der Tür des Rathauses abgeladen worden sind, weil sich die Eigentümer ihrer Verantwortung für Stadtentwicklung und Integration der Bewohnerschaft entzogen haben.

Ich bin gespannt auf diese Diskussion und freue mich über jeden, gerne auch kritischen, Beitrag.

Diskussionsrunde

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Guten Tag, meine Damen und Herren. Ich bin Klaus Habermann-Nieße, wie schon gesagt, Vorstand des wohnbund e. V., selbständiger Stadtplaner im Planungsbüro plan zwei in Hannover und Vorstand der Wohnungsgenossenschaft WOGF Nordstadt eG.

Im beruflichen Kontext hat mich die Stadterneuerung dazu „verpflichtet“, die Genossenschaft zu gründen, um Alternativen des kommunalen Umgangs mit der Stadterneuerung aufzuzeigen, das war 1989. Unsere Genossenschaft hat heute 240 Wohnungen und wir haben den Gedanken des Genossenschaftswesens inzwischen auch weit exportiert, wie Dr. Eckart Gildenberg das ja schon beim Beispiel Kiel Esbjergweg benannt hat.

Als Vorstand des Wohnbundes möchte ich kurz darauf hinweisen, dass unser neuestes Heft – der wohnbund ist also nicht nur wohnungspolitisch, sondern stadtentwicklungspolitisch aktiv – „Was ist dran an der Reurbanisierung“, heute druckfrisch aus der Druckerei gekommen und jetzt vorne am Tisch zu erhalten ist.

Soweit in eigener Sache. Ansonsten rufe ich jetzt auf zur Podiumsdiskussion: Herrn Dr. Thomas Lange, den Vorsitzenden des Mietervereins München e. V., Christian Stupka von der WOGENO München eG, Herrn Vogt von der IB Schleswig-Holstein, dass Sie für unsere Veranstaltung so einen weiten Weg auf sich genommen haben, das ist ganz besonders toll, und Herrn Xaver Kroner vom VdW Bayern, der sich ebenfalls bereit erklärt hat, mit uns zu diskutieren.



Von links nach rechts: Dr. Klaus Habermann-Nieße, Dr. Thomas Lange, Xaver Kroner, Axel Vogt, Christian Stupka

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Sehr geehrte Damen und Herren, ich werde darauf achten, dass die Beiträge nicht zu lange werden, dass wir alle auch zu Wort kommen und dass die Diskussion möglichst schnell auch aufs Publikum hin geöffnet werden kann. Wir haben in den Vorgesprächen zu dieser Tagung über sinnvolle und erforderliche Strategien diskutiert und sind zunächst auf das Erfordernis der Wachsamkeit der Mieterinnen und Mieter gekommen. So werden wir bestätigt und es ist erfreulich, dass heute mehrere Aktivisten aus Freiburg dabei sind, wo die Diskussion über den Verkauf auf dem Höhepunkt steht.

Wir sind deshalb auch froh, Dr. Thomas Lange, den Vorsitzenden vom Mieterverein München auf dem Podium zu haben, zu dem ich gleich überleiten möchte. Ich weiß, dass es immer mehrerer Akteure bedarf, um eine kreative Auseinandersetzung über die kommunalen Wohnungsbestände zu führen. Deshalb meine erste Frage: haben Sie Herrn Ude

ein wenig unterstützt bei seinen Formulierungen?

Herr Dr. Thomas Lange

Also das ist eine nette Frage, aber von Unterstützung kann glaube ich keine Rede sein, sondern wir haben uns ausgetauscht – ich sitze auch im Stadtrat. Und wir haben dazu eine ähnliche oder gar übereinstimmende Meinung. In München haben wir es zum Glück nicht nötig, Mieter zu mobilisieren, weil die Stadt nicht verkauft, sondern kauft und weil sie baut d.h. ihren Wohnungsbestand erhöht. Sie weiß, ohne einen öffentlichen Bestand ist die Stadt, so wie wir sie uns wünschen, nicht zu gestalten. Verkaufen heißt heute u.a. weitere Entmischung. Die Tatsache, dass früher der soziale Wohnungsbau auch zur Entmischung beigetragen hat, heißt ja nicht, dass man alles aufgibt. Sondern es heißt, dass man daraus lernt und es anders

macht. Und die Ansätze sind da. Die Stadt München bemüht sich seit langem erfolgreich in den Neubaugebieten und auch in den einzelnen Wohngebäuden zu mischen, also Segregation zu vermeiden. Für mich ist ein Punkt auch ganz zentral, der sich im Stadtrat erst in den letzten Jahren durchgesetzt hat. Dass es eben nicht um ein einmaliges Strohfeuer geht, das wäre das traditionelle, das kameralistische Denken: „Jetzt haben wir da einen dicken Posten auf der einen Seite und jetzt ist alles gut.“ Sondern dass es vielmehr um dauerhafte Wirkung, um bessere Bewirtschaftung, um höhere Effizienz geht, um langfristig ausgewogene Kosten und Nutzen. Und das war leider vor zehn – fünfzehn Jahren im Stadtrat noch gar nicht so präsent. Sondern da hat man auch in München noch in genau den Kategorien gedacht, in denen heute die Verkäufer denken. Statt zu sehen, wenn ich effizienter bewirtschafte, hole ich langfristig viel mehr raus, als wenn ich einmal verkaufe. Fünf Jahre

später wäre ich genau an dem Punkt, weil ich nämlich die Strukturen nicht geändert habe, sondern mir sozusagen nur „einen Schuss“ gesetzt und mir Illusionen gemacht habe. Also lange Rede, kurzer Sinn: Ich muss die Stadt nicht beraten, das war nicht nötig. Und für die Münchner Mieter ist es eher am Rande notwendig, dass man hier neue Modelle entwickelt. Wir haben ja in der WOGENO aktive Leute. Aber im Kern, nämlich was Verkäufe angeht, sind wir in einer fast paradisischen Situation.

Dr. Klaus Habermann-Nieß

Danke, wir können ja über die Münchner Situation dann nachher mit Herrn Stupka nochmals reden, was da jetzt konkret passiert. Denn alles (Bestandsverkäufe) kann ja nicht eingefangen werden, sonst würde es solche schönen Projekte wie die GIMA nicht geben. Aber jetzt wenden wir uns erst mal dem Verband zu. Herr Kroner, ich habe auf die Internetseite des VdW geschaut. Sie haben dort eine Verkaufswarnung ausgesprochen. Vor zwei Wochen, haben wir die gleiche Diskussion über den Ausverkauf in Niedersachsen geführt, mit Herrn Rips und anderen. Dort habe ich den Verbandschef gefragt ob denn der Niedersächsische Verband das auch machen würde. Da hat er mir die Ambivalenz geschildert, in der er steckt. Er möchte natürlich auch diejenigen, die kaufen, gerne in seinem Verband behalten als Gesprächspartner, als Investoren. Sie müssen auch ihren Beitrag entrichten und von daher ist eine gewisse Zurückhaltung manchmal notwendig. Ich habe den Bayerischen Verband bewundert, Herr Kroner, was sagen Sie?

Herr Xaver Kroner

Tja, wir wurden ja heute schon mal zitiert. Herr Oberbürgermeister Ude hat ja aus einer Presseerklärung aus dem Jahr 2004 vorgelesen und die stammte aus unserem Hause, wo wir schon damals darauf hingewiesen haben, dass innerhalb eines Jahres 350 000 Wohnungen verkauft wurden. Also dieses Thema beschäftigt uns, und wenn ich sage uns – für diejenigen, die jetzt diese Verbändeorganisation so nicht kennen: es ist der Zusammenschluss der kommunalen, der genossenschaftlichen, der kirchlichen, aber auch einiger privater Wohnungsunternehmen hier in Bayern. Der Zusammenschluss der ehemals Gemeinnützigen, also man kann sagen von der Klammer her der sozialorientierten Wohnungsunternehmen in Bayern. Diese Entwicklung beschäftigt uns schon seit vielen Jahren. Vielleicht auch deshalb, weil die Verhältnisse in Bayern und insbesondere, wenn wir uns den Großraum München anschauen, hier besonders extrem sind. Wenn wir uns vorstellen, was es bedeuten würde für die Landeshauptstadt München, wenn sie ihre kommunalen Gesellschaften nicht mehr hätte. Oder für die Menschen, die hier leben. Auch für die wirtschaftliche Attraktivität eines Standortes. Das ist heute noch überhaupt nicht zur Sprache gekommen, wenn eine Stadt einem potenziellen Interessenten keinen Wohnraum anbieten kann, der für alle Bewohnergruppen, für alle Einkommensschichten bezahlbar ist, dann sieht man auch, wie groß der Druck ist. Und wie groß auch die Notwendigkeit ist, sich mit diesem Thema zu beschäftigen. Also hier gibt es natürlich – es ist heute schon öfters angesprochen worden – sehr große regionale Unterschiede innerhalb Deutschlands. Wobei wir auch sehr große regionale Unterschiede innerhalb Bayerns haben. Auch

dieses müssen wir feststellen: München ist nicht überall in Bayern. Es ist natürlich eine schwierige Situation für die Verbände. Sie haben eine Organisation und Eigentümerwechsel führen nicht zwangsläufig dazu, dass jemand aus der Organisation ausscheidet. Es ist zunächst mal ein Gesellschafterwechsel und das führt möglicherweise auch zu Veränderungen innerhalb einer Organisation. Die Verbände sind demokratisch legitimiert und aufgestellt werden Mehrheiten entscheiden, welche Politik auf welcher Ebene zum Zuge kommt. Ich kann jetzt hier für Bayern sprechen. Bei uns im VdW haben sich alle drei Säulen eindeutig dafür ausgesprochen, dass sich Unternehmen weiterhin hier zusammenschließen, miteinander arbeiten und Netzwerke bilden, die ein gemeinsames Ziel verfolgen, eine nachhaltige Wohnungsbewirtschaftung. Und diese Modelle, die hier diskutiert werden, die hier zum Zuge kommen, haben genau eines nicht zum Gegenstand: Nachhaltigkeit. Denn sie sind zwingend darauf ausgerichtet, innerhalb eines Zeitraums von maximal zehn Jahren beendet zu werden. Soweit zu unserer Ausrichtung. Und an dieser Stelle, ist es mir als Verantwortlicher in dieser Organisation ein Anliegen, die Diskussion mit zu gestalten. Da wird sehr häufig mit einem Begriff gearbeitet, der selbst von den Verteidigern verwendet wird, der aber sehr zwiespältig überkommt, der Begriff „Tafelsilber“. Ich sage, man verkauft sein Tafelsilber nicht. Meine Damen und Herren, was ist Tafelsilber? Man besitzt Tafelsilber, man hat es in einer Vitrine und wenn man Besuch bekommt, dann nimmt man es raus. Man poliert es und freut sich, dass man es hat und dann stellt man es wieder in den Schrank. Ein kommunales Wohnungsunternehmen ist kein Tafelsilber, meine Damen und Herren. Ich würde sagen, kommunale Wohnungsunternehmen sind Problemlöser. Man kann Tafelsilber verkaufen, aber nicht Problemlöser, denn die Probleme bleiben.

Dr. Klaus Habermann-Nieß

Vielen Dank Herr Kroner für diese deutlichen Worte. In dieser Runde fehlt jetzt eigentlich der Akteur in der Mitte, da war Herr Ude heute Morgen ein guter Partner. Wir hatten in Niedersachsen auch Gemeinden auf dem Podium, die verkauft hatten und die ganz stark in die Bredouille kamen in der Diskussion. Die haben ganz deutlich gesagt, dieses Element der Problemlösung habe das örtliche Wohnungsunternehmen zum Schluss nicht mehr praktiziert. Es gab also noch ganz andere Probleme, z. B. Instandhaltungsmängel. Jeder, der in die Stadt kam, konnte sofort erkennen, wo die kommunalen Wohnungsbestände waren. Diese Kritik, die ja auch von Finanzinvestoren gegenüber den Kommunen formuliert wurde, ist ja einer der Gründe, warum viele sagen: „Wofür brauchen wir die kommunalen Wohnungsunterneh-



Dipl.-Kfm Xaver Kroner,
Verbandsdirektor

men noch?" München mit der besonderen Wohnungsmarktlage, die heute gut dargestellt wurde, hat da eine andere Ausgangssituation. Kommen wir aber in andere Teilmärkte, wie z.B. in Schleswig-Holstein, wo die Kommunen vielleicht viel leichter sagen, wir haben zwar ein kommunales Wohnungsversorgungskonzept, aber von unseren Beständen brauchen wir nur noch einen verschwindend geringen Anteil. Da kommen dann ganz andere Diskussionen auf. Ich denke an das Beispiel, das Herr Dr. Güldenberg angesprochen hat. Das ist spannend, weil dort die Situation aufgetreten ist, dass die Kommune verkaufsbereit war, die Mieterinnen und Mieter das aber nicht mittragen wollten, und dann eine ganz neue Konstruktion gefunden wurde, nämlich die genossenschaftliche Verkaufslösung. Ich kenne einen der Geschäftsführer, von daher weiß ich, dass die alten Geschäftsführer sich nicht am Verkauf beteiligen und selbst die Genossenschaftslösung mit aufbauen wollten. Die IB Bank hat dort beraten. Herr Vogt, wie war das?

Axel Vogt

Ja, es gab eine deutliche Änderung auf dem Weg, den die Politik eigentlich beschreiten wollte. Darüber hat Herr Prof. Güldenberg schon berichtet. Die Mieter haben sich auf die Hinterbeine gestellt. Eine Klage gegen die Nichtanerkennung des Bürgerbegriffs hätte natürlich zu einer unendlichen Zeitverzögerung geführt und damit den Kreis in die Schwierigkeit gebracht, den möglichen Verkaufslös irgendwann mal zu realisieren, aber nicht



in dem Zeitraum, indem sie es gerne hätten. Insofern ist es sehr deutlich geworden, dass Aktivitäten der Mieter etwas bewegen können. Sie waren auch die ganze Zeit, u.a. durch die Genossenschaftsgründung, immer in den Prozess der Weiterentwicklung involviert. Sie haben aus der Mieterschaft zwei Sprecher dazu auserkoren, sich in die Genossenschaft mit einzubringen. Sie sind also Gründungsmitglieder dieser Genossenschaft geworden und haben zum gesamten Prozess einen erheblichen Beitrag geleistet. Ich habe eine ganze Menge Möglichkeiten und Ideen, ich würde solche Modelle auch gerne unterstützen. So wie es in Pinneberg gelaufen ist, ist sicherlich ein Weg. Es ist nicht der einzige Weg, man muss es immer wieder betonen, es gibt auch zig andere Varianten. Aber ich kann mir vorstellen, dass so eine Größenordnung von 2 200 Wohneinheiten schon deutlich schwieriger zu bewerkstelligen ist, als Größenordnungen zwischen 250 bis 500 Wohneinheiten. Ich glaube, dass auch eine Genossenschaftsgründung in deutlich kleinerer Größenordnung eine gute Perspektive wäre. Die bestehenden großen Wohnungsgenossenschaften gehen

immer mehr dazu über, Fremdverwaltungen mit zu übernehmen d.h. auch kleine Genossenschaften zu betreuen. Denn die Genossenschaft auch formal richtig zu führen, das ist ein problematisches Feld und nicht immer mit Bordmitteln möglich. Insofern empfehlen wir immer entsprechende Hilfe in Anspruch zu nehmen. Zu dem Thema Pinneberg werden wir später nochmal kommen, wenn es um konkrete Finanzierungsaspekte geht oder um Aufbauaspekte. Letztendlich kann man aber sagen, dass der Beitrag der Mieter und natürlich der Beitrag des Landes, nämlich die Fördermittel zur Verfügung zu stellen, dieses Modell erst ermöglicht hat.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Ja, zur Finanzierungsfrage kommen wir gleich noch. Jetzt soll erst mal Herr Stupka zu Wort kommen. Es wurde ja heute berichtet, dass der Münchner Raum eigentlich sehr zufriedenstellend organisiert ist. Politisch gibt es hier keine Fragezeichen, sondern eher im Gegenteil, ein klares Bekenntnis zur kommunalen Wohnungsversorgung. Gleichwohl gibt es so etwas wie die WOGENO bzw. die GIMA. Die organisiert jetzt auch noch Käufer in bestimmten sozialen Brennpunkten, in bestimmten Stadtgebieten. Sie sagen: „Wir wollen aber doch noch ein bisschen mehr, als das was hier schon politisch sozusagen d'accord ist.“ Warum?

Herr Christian Stupka

Ja, das hat mit der besonderen Situation in München zu tun. Die Kommune verkauft nicht, das unterstützen wir natürlich auch kräftig. Aber es gibt natürlich Spekulationsobjekte und Verdrängungsprozesse aus den innerstädtischen Quartieren in die Randbezirke von Haushalten, die sich die hohen Mieten im modernisierten Altbau nicht leisten können. Vor diesem Hintergrund haben wir eine genossenschaftliche Makleragentur gegründet, die sich bemüht, diese Hausgemeinschaften zu formieren. Wir wollen ihnen die Möglichkeit eröffnen, sich einer Genossenschaft anzuschließen oder im Fall von größeren Beständen eine eigene Genossenschaft zu gründen. Diese Genossenschaft erwirbt das Objekt vom Eigentümer. Dazu muss man rechtzeitig wissen, wann der Eigentümer verkaufen will und die Frage klären, ob die Eigentümer interessiert sind, auch zum fairen Preise bzw. zum Verkehrswert, zu verkaufen. Von diesen Eigentümern gibt es eine ganze Reihe in München. Kürzlich haben wir den ersten Vertrag abgeschlossen. Das Objekt geht also nicht über den freien Markt an einen Spekulanten – oder wen auch immer, sondern wird von einer Genossenschaft übernommen. Ich bringe das hier ein weil ich denke, dass es in bestimmten Bereichen sinnvoll sein kann, die Mieter zu stärken und zu sagen: „Ihr seid doch in der Lage, selber zu übernehmen mit professioneller Hilfe. Übernehmt Verantwortung für Eueren Wohnbestand und erwerbt damit auch Entscheidungsmöglichkeiten.“ Der genossenschaftliche Gedanke ist meines Erachtens ein ziemlich weitreichender, der nicht einfach Fürsorge für Menschen heißt und Versorgung mit Wohnraum, sondern Übernahme von Verantwortung und gegenseitige Unterstützung im Alltag. Das ist ja der Grundgedanke der Genossenschaft. Und deshalb möchten wir auch gerne unsere Erfahrung mit einbringen. Diesen Formierungsprozess von Mieterinnen und Mietern haben wir jetzt zigmal erlebt, weil wir als WOGENO schon einige Häu-

ser übernommen haben – von der Erfahrung: „Ich bin Mieter und habe eigentlich keine Einflussmöglichkeit und muss mich gegen einen Vermieter wehren.“ hin zu der Perspektive: „Können wir das dann nicht gemeinsam übernehmen?“ Dann aber auch die Verantwortung mit zu übernehmen, ist ein Prozess der über Monate dauert. Wir gehen so von einem



Jahr aus, und das korrespondiert natürlich mit der Größe der Bestände. Aber ich denke auch in der Größenordnung von 200 bis 500 Wohnungen ist das ein steuerbarer Prozess. Dazu braucht es Multiplikatoren und externe Hilfe. Wozu natürlich auch insbesondere gehört, dass gerechnet wird, dass das Projekt auf wirtschaftliche Beine gestellt wird, dass eine Genossenschaftsgründung zustande kommt, die auf Dauer trägt – in Kooperation möglicherweise. Das halte ich für eine gute Lösung, die gerade in gemischten kommunalen Wohnungsbeständen auch stabilisierend wirken könnte. Genossenschaften können ihren Beitrag leisten und auf das Umfeld ausstrahlen.

Dr. Klaus Habermann-Nieß

Ja, als wohnbund hören wir dieses Plädoyer für Vielfalt auf den Wohnungsmarkt sehr gerne. Ich glaube das ist auch eine reelle Perspektive. Jetzt kommen die ersten Wortmeldungen. Wir sollten die Diskussion nun öffnen.

Frage 1

Ich bin in Berlin tätig und habe schon viele Hausprojekte beraten. Ich fand den letzten Beitrag sehr wichtig, weil ich glaube, man sollte nicht nur auf diese kommunalen Verkäufe reagieren, sondern auch sehen, dass in den Städten ja auch Privatleute verkaufen und die Mieter nicht wissen, ob sie kaufen sollen. Ich habe also zwei Jahre lang ein Projekt betreut in Prenzlauer Berg Mitte, eine Edelgegend in Berlin, die wohnungspolitisch nicht gerade eine Problemgebiet ist. Die Leute, die dort eingezogen sind, und auch gekauft haben – waren zu 60% bis 67% Mieter. Sie haben auch gekauft, weil sie wissen, dass diese Immobilie eine gute Anlage ist. Es gibt immer das Argument: Mieter werden verdrängt, Mieter müssen sich wehren, oder kaufen, um zu wohnen. Und gleichzeitig – der wohnbund hat heute ja auch immobilienwirtschaftliche Grundlagen vermittelt, was ich sehr schön finde – gleichzeitig ist es ja in Deutschland bzw. in Berlin zumindest ein Phänomen, dass in diese Stadt mit sehr viel Armut, mit großen Problemen – ich bin sicher, dass dort weiter verkauft wird – gleichzeitig auch sehr viel Geld reinströmt. Was völlig fehlt, ist eine Strategie, dass die Mieter die kaufen wollen auch gut beraten wer-

den. Der GSW-Verkauf zum Beispiel, da kann ich mitreden, da hatten wir mit den Mieterverein und den üblichen Verdächtigen, ca. 22 Veranstaltungen leider mit wenig Erfolg. Die Mieter kauften nicht. Und warum kauften sie nicht? Weil ihnen das Risiko schlicht zu groß war. Die Architekten versuchten ihnen zu erklären, dass die 20er- und 30er-Jahre-Bestände hervorragend sind und trotzdem haben sie nicht gekauft. Die hatten nicht die nötigen Instrumente, um die Situation richtig einzuschätzen. Also noch mal ein Plädoyer: Ich glaube, wenn die Mieter kaufen wollen, und sei es auch eine Minderheit im Haus, dass es längerfristig die bessere Lösung ist für die Stadt, verglichen mit den Fremdverkäufen. Vielen Dank.

Frage 2

Ich sehe ein Problem, das hier überhaupt nicht angesprochen wird und zwar dass die Gebäude sehr oft auch erhebliche Gewerbeanteile haben. Und wenn man an die Frage der genossenschaftlichen Organisation geht oder auch an die Frage, kaufen Mieter ihre eigenen Wohnungen oder auch, in welcher Konstellation auch immer, die gesamten Häuser. Dann bleiben nicht selten die Gewerbeanteile das eigentliche Problem. Und ich würde mir wünschen, dass man auch in dieser Richtung weiterdenkt.

Frage 3

Ich habe eine kurze Frage an Herrn Kroner. Stehen Sie nicht vor einer Zerreißprobe? Schaffen Sie diesen Spagat wirklich? Und ist es eigentlich überhaupt wünschenswert, ihn zu schaffen? Zwischen – ich sag mal – einer Heuschrecke bei Ihnen die zwar Mitgliederbeiträge zahlt und einer Traditions-genossenschaft oder auch einer kleinen Neugenossenschaft. Ist der Spagat eigentlich sinnvoll und mit den verbandspolitischen Ambitionen vertretbar? Oder sollten wir uns nicht eine Alternative wünschen, dass man sich – ich sag mal – im guten Einvernehmen trennt und sagt: Also, wir sind die langfristigen Bestandhalter, denn nur diese sind Garanten für eine nachhaltige Modernisierung und Bestandshaltung.

Herr Xaver Kroner

Ich bin in der komfortablen Situation, dass wir dieses in Bayern so noch nicht haben. Wie die Entwicklung weiter geht, kann ich heute und hier nicht beantworten. Die Diskussion findet natürlich statt. Es wäre illusorisch zu glauben, dass sie nicht auf uns zu kommt. Aber wie gesagt, wir haben dieses Jahr erst wieder bei einer maßgeblichen Veranstaltung – einstimmig, das waren 100 % – der drei vertretenen Säulen die kommunalen Unternehmen, die genossenschaftlichen Unternehmen, die kirchlichen und die private, die sich alle als nachhaltige Bestandsbewirtschafter sehen, bekundet, weiter zusammenarbeiten zu wollen, denn es gibt durchaus Zusammenhänge, Interdependenzen. Es gibt Gebiete, auch Wohngebiete, in denen genossenschaftlicher Wohnungsbestand an kommunalen Wohnungsbestand angrenzt. Es ist ja nicht so, dass es alles isoliert stehen würde. Und so haben sich die Vertreterinnen und Vertreter der Genossenschaften durchaus bewusst gemacht, dass das

Thema Verkauf kommunaler Wohnungsunternehmen auch für sie ein Thema ist. Denn wenn sich Stadtteile nachteilig entwickeln, dann betrifft das auch die Bestände der Genossenschaften, die dort angesiedelt sind. Das sind sehr große Zusammenhänge und wenn einer von den Partnern ausfällt, hat der andere umso größere Probleme. Deshalb ist es für uns eindeutig der erklärte Wille, weiter gemeinsam zu arbeiten.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Vielen Dank Herr Kroner. Nach dieser ersten Publikumsrunde werde ich jetzt noch mal zum Podium zurück kommen. Das erste Themenfeld war: Wie wachsam können Mieter sein und was für Möglichkeiten haben sie. Wir werden vielleicht nachher mit den Freiburgern noch mal darauf zurück kommen. Der zweite Punkt, der m.E. noch diskutiert werden sollte ist die Frage nach den Möglichkeiten zur Stärkung der kommunalen Wohnungsunternehmen. Denn sie erwirtschaften Stadttrendite und Sozialrendite. Gerade der wohnbund stand immer dafür zu sagen: Wohnungswirtschaft hat nicht nur einen betriebswirtschaftlichen Aspekt, sondern gerade auch einen qualitativen Aspekt. Und wenn diese Qualität der Stadtgesellschaft, den politischen Entscheidungsträgern und den Mieterinnen nahe gebracht wird, dann liegt auch ein Verkauf nicht mehr so leicht so auf der Hand. Deshalb jetzt noch mal die Frage an den Mieterverein: Sehen Sie diese Qualitäten in den Münchner Wohnungsbeständen? Und an den VdW? Wie agieren Ihre Mitgliedsunternehmen, positionieren sie sich in diesem Spannungsfeld nicht nur rein betriebswirtschaftlicher Orientierung?

Herr Dr. Thomas Lange

Also ich kann nur sagen, als Mieterverein steht man ja zunächst in Verdacht, vor allem niedrige Mieten und große Wohnungen, alles picobello und vom Besten zu fordern. Zahlen soll halt irgendwer. Aber wenn wir wollen, dass der Bestand der städtischen Gesellschaften erhalten wird, dann müssen wir natürlich auch bereit sein, dass er effizient verwaltet wird, dass er sich selbst, ohne Zuschüsse trägt. Sonst könnte irgendwann mal eine Wählergruppe, eine Partei, oder sonst wer den Vorwurf einer ungerechtfertigten Subventionierung durch den Stadthaushalt erheben. Wir müssen also akzeptieren, dass die städtischen Gesellschaften sowohl über Effizienzsteigerung als auch über „Beimischung“ bei denjenigen, die zahlen können, dann auch mehr nehmen. Wir können nicht den Standpunkt einnehmen, jeder sei gleich subventionsbedürftig, unabhängig vom Einkommen. Auch im Interesse der Langfristigkeit, ja das gehört zur Nachhaltigkeit im Grunde dazu, müssen wir bereit sein zu akzeptieren, dass hier auch mal Mieten steigen, und dass man sich also von gewissen Traditionen verabschiedet. Denn das andere Problem ist ja dann, dass die Leute sagen: „Ja, wozu ist das (geförderte Wohnungen) überhaupt noch gut, das brauchen wir nicht mehr.“ Und ich bin sicher, in München brauchen wir es also mehr als woanders und wir werden in keinen Fall darauf verzichten.

Herr Xavier Kroner

Ich denke, es gibt kein Unternehmen, in dem nicht irgendwelche Rationalisierungspotentiale stecken. Unabhängig von der Branche, in der sich dieses Unternehmen befindet.

Und es wird in einem Unternehmen etwas mehr Spielräume geben oder Potentiale als im anderen. Diese Unternehmen arbeiten z.B. in unserem Verband zusammen. Es gibt Fachausschüsse, und Gremien, in denen Austausch stattfindet, wo man sich vergleicht, wo Benchmarking stattfindet. Hier ist ein Prozess schon lange im Laufen, darüber haben wir uns heute schon unterhalten. Sehr vieles von dem, was vorgeschlagen wird, welche zusätzlichen Aufgaben, über das Kerngeschäft hinaus zum Beispiel von kommunalen Unternehmen übernommen werden könnten, wird bereits von sehr vielen Unternehmen umgesetzt. Es ist nicht so, dass hier jetzt etwas völlig neu erfunden werden müsste, weil irgendjemand anders jetzt erklären muss, wie es hier in Deutschland geht. Also das ist mitnichten so. Und dieser Prozess ist ein kontinuierlicher Prozess. Natürlich auch bei kommunalen Unternehmen, natürlich bei genossenschaftlichen Unternehmen, in welcher Gruppierung auch immer. Der Prozess ist am Laufen, und ich denke, er nimmt eine sehr gute Entwicklung und man muss keine Angst davor haben. Das Schwierigste ist aber, überhaupt nachweisen zu können, was alles gemacht wird, was alles passiert und zum Stichwort Stadttrendite: vieles ist sehr schwer quantifizierbar. Und es werden immer Dinge bleiben, die Sie nicht in Euro und Cent berechnen können. Aber Sie würden es merken, wenn diese Unternehmen nicht mehr da sind. Wir haben zwei, drei Fälle mittlerweile in anderen bayrischen Städten. Das waren keine großen Verkäufe, aber es waren Gesellschafterwechsel. Diese Unternehmen, die bis dahin zum Beispiel auch in der Stadtentwicklung mit tätig waren, sind jetzt ausgefallen, zu 100 %. Übrig bleibt das kommunale Wohnungsunternehmen vor Ort. Die Aufgaben sind urplötzlich von einem Tag auf den anderen weitaus schwieriger, geworden. Erst dann, wenn diese Problemlöser nicht mehr zur Verfügung stehen, kann man wirklich erkennen was passiert ist.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Herr Vogt, was sagen Sie, wenn heute ein kommunales Wohnungsunternehmen zu Ihnen kommt und einen schönen Kredit haben will. Die sagen: „Seit zwei Jahren nehmen wir keine Miete mehr ein, wir haben Mietausfälle, ALG II etc., wir müssen diese Mieter aber unterbringen. Deshalb sind wir zwar nicht mehr voll liquide, wir haben Probleme, aber bitte geben Sie uns trotzdem einen Kredit. Wir haben ja eine ganz gute Sozialbilanz.“ Würden Sie diesem Unternehmen noch einen Kredit geben?

Herr Vogt

Es wäre ja naheliegend, dass eine Förderbank letztendlich sagt: „Ja wir tun es.“ Aber wir würden es nicht tun. Egal wer kommt, letztendlich muss die Kapitaldienstfähigkeit immer nachgewiesen werden. Der Kreditnehmer muss nachweisen, dass er den Kredit auch zurückzahlt. Aber trotzdem wird er nicht abgewiesen, sondern wir gehen mit solchen Unternehmen wie folgt vor: Wir fragen ganz konkret nach, was dort bisher gemacht worden ist. Denn ein relativ großer Teil von notwendigen Investitionen lassen sich warmmietenneutral realisieren. Und dann sollte man natürlich die Chance der derzeitigen Kapitalmarktsituation nutzen, die besonders guten Förderbedingungen der KfW und die Förderprogramme der jeweiligen Bundesländer wie

zum Beispiel Schleswig-Holstein, um massiv in den Bestand zu investieren. Damit kann man die Wohnsituation des Mieter wärmemietenneutral verbessern. Aber auch auf Seiten des Eigentümers, in diesem Fall natürlich die Kommune, ist so eine bessere Einnahmesituation zu realisieren. Diese Beratung, das ist unser Beitrag. Wir haben ein eigenes EDV-Programm, um die Möglichkeiten deutlich zu machen. Wir rechnen das Projekt durch und zeigen Alternativen auf. So können wir ganz konkret und plastisch darstellen, wie sich z.B. bestimmte energetische Maßnahmen auf die Miete und die Nebenkosten auswirken. Allerdings muss ich ganz offen sagen, das funktioniert nicht überall. Es gibt ganz große Schwierigkeiten, in langsam sterbenden Märkten. Dort ist es eher schwierig solche Maßnahmen wärmemietenneutral zu realisieren. Aber grundsätzlich weisen wir keinen ab, sondern wir rechnen und versuchen Möglichkeiten und Alternativen aufzuzeigen.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Also hier könnte das von Georg Knaacke geforderte Beratungsnetzwerk auch mit stabilisierend wirken. Denn wir erleben bei den Banken je eher, dass wir dort als Bittsteller behandelt werden nach dem Motto: „Na Ihr kleine Genossenschaft mit 2 % Eigenkapital, da können wir Euch gar nichts geben.“ Und Sie Herr Vogt verfolgen da offensichtliche eine andere Strategie. Sie weisen auf die Programme hin und beraten.

Herr Vogt

Man muss sehr wohl unterscheiden zwischen den sog. Primärbanken, also denen, die durch Eigenkapitalrendite betrieben werden und den Förderbanken. Wir sind ja nur ein kleines Bundesland – aber wir plädieren sehr dafür, dass die Förderbanken in den Ländern gestärkt werden, um diese Aufgaben wahrzunehmen. Es gibt häufig Landestreuhandstellen, die ihre Aufgabe eher in dem Verwaltungsvergabeverfahren sehen und weniger in der Beratung von Zukunftsinvestitionen. Aber das Beispiel Pinneberg zeigt, dass man Zukunftsinvestitionen sehr wohl auch rechenbar machen kann. Ich kann Ihre Erfahrung nachvollziehen, das passiert in Schleswig-Holstein auch. Aber in Pinneberg haben wir es geschafft, da sind drei Banken dabei. Sie finanzieren eine neu gegründete Genossenschaft die kaum Eigenkapital hat. Und trotzdem funktioniert es. Der Kaufpreis darf halt nicht zu hoch sein. Das könnte die Genossenschaft nicht verkraften.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Christian Stupka, wäre das was für Bayern oder gibt's schon genügend Potential hier in München?

Herr Christian Stupka

Wenn ich das mit Beratung noch mal hernehmen darf, zur Frage, wie man hier mit diesen Prozessen umgeht: Wir hat-

ten 2003 die Chance innerhalb von vier Monaten einen Wohnungsbestand von der Münchner Rückversicherung zu übernehmen. Die hatten einen ganzen Straßenzug auf den Markt geworfen, die Mieter hatten davon Wind bekommen und eine Mieterinitiative gebildet. 135 Parteien sind in kür-



zester Zeit Genossenschaftsmitglieder geworden. Nach Intervention des Oberbürgermeister ist es gelungen, mit einem Konsortium aus 4 Gesellschaften bzw. Genossenschaften diesen Wohnungsbestand zu übernehmen. Das bleibt sicher die absolute Ausnahme. Man muss früher in die Verkaufsprozesse reinkommen. Wenn der Tanker Fahrt aufgenommen hat und die Kommunen schon dabei sind, den Verkauf zu planen, dann ist es leicht zu spät. Ähnlich wie bei einem Hausbesitzer, der schon einen Makler engagiert hat. Dann ist es meist zu spät. Eine wichtige Quintessenz des heutigen Tages wäre deshalb m.E. dass die Botschaft rausgeht, dass es Alternativen gibt – es sind ja mindestens fünf, sechs aufgezeigt worden. Und es ist wichtig, dass den Kommunen die Alternativen bekannt gemacht werden. Ich würde mal behaupten die sind in 95 % der Kommunen in der Bundesrepublik überhaupt nicht bekannt.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Also noch größere Ausweitung des Beraternetzwerkes auf allen Ebenen. Habe ich das richtig verstanden? Jetzt möchte ich die Runde noch mal für Fragen des Publikums öffnen.

Frage 4

Clemens Altschiller, ich komme vom Wohnungsamt Wiesbaden. Natürlich, sind Genossenschaften schon sehr attraktiv als Alternative. Ich glaube aber, es stellt sich vor allen Dingen die Frage, welche Vorstellungen die Kommunen haben von dem potentiellen Wert ihrer Gesellschaften. Ich registriere das Phänomen, dass sich die Politik in der Regel überhaupt nicht interessiert, bevor es an den Verkauf geht. Wenn dann plötzlich satte Rendite oder Sozialrendite als Argument auftaucht, dann müssen sich manche Gesellschaften die Frage gefallen

lassen: „Was habt Ihr denn wirklich in den letzten Jahren für diese Stadt und Sozialrendite getan?“ Aber, und das ist vielleicht bisher aus meiner Sicht nicht ganz deutlich genug, das ist nicht nur eine Frage an die Wohnungsbau-Gesellschaft, sondern es ist vor allen Dingen eine Frage an die Kommunen als Eigentümer. Haben Sie denn überhaupt diese Rendite gefordert? Haben Sie denn überhaupt Ihren Gesellschaften gesagt, was Sie eigentlich wollen? Natürlich könnte eine gut gemanagte Gesellschaft auch eine satte Rendite liefern. Sie könnte auch unter Substanzverzehr dem Kämmerer sechs bis acht Prozent auszahlen, ja. Sie könnte aber natürlich auch andere Dinge tun. Bisher gab es allerdings aus meiner Sicht eigentlich fast nirgendwo eine klare Auftragslage und ein entsprechend formuliertes Interesse. Und das Interesse kommt jetzt eigentlich erst auf, wo man feststellt, dass die Dinge ja was wert sind und man sie verkaufen kann. Also insofern ist es da, wo die Diskussion noch läuft meines Erachtens wirklich sehr wichtig, dass man diese Frage in die Öffentlichkeit bringt, dass man Bewusstsein schafft und klar macht, welches Potenzial eigentlich in diesen Unternehmen steckt. Dafür braucht es eine klare Auftragslage der Eigentümersammlung, also der kommunalen Eigentumsseite.

Herr Vogt

Ich würde darauf gerne noch mal kurz eingehen, weil sich auch in Pinneberg die Frage stellte, wie gehen wir damit um? Wir hatten sehr wohl die Schwierigkeit, das klang ja auch schon an, den Wert zu berechnen, den das Unternehmen sozusagen en passant liefert. Und dabei wurde sehr schnell klar, dass eigentlich zwei Modelle miteinander konkurrieren, die finanziell gar nicht vergleichbar sind. Auf der einen Seite die über die heute geredet wurde, die nicht als Investoren gewünscht sind. Die haben eine klare Rechnung

und sagen: „Das mache ich, das rechne ich und am Ende will ich eine Eigenkapitalverzinsung haben und die Konsequenz ist ein Kaufpreis von X maximal.“ Das ist relativ einfach und klar überschaubar. Ich hatte heute in einem anderen Kreis schon gesagt: Wohnungswirtschaft ist der Unternehmensbereich in Deutschland, der am klarsten kalkulierbar ist mit den geringsten Unwägbarkeiten in den nächsten fünf, sechs Jahren. Und dann ist es für die relativ einfach, einen Preis zu nennen. Wenn wir jetzt aber über Alternativen reden, wie zum Beispiel eine Genossenschaft, die eine Stadtrendite sicherlich auch erbringen wird, dann wird es immer ein Delta geben zwischen dem angebotenen Kaufpreis, und dem, was die Genossenschaft bieten kann. Nur es ist unglaublich schwer, dieses Delta auch zu benennen. In dem Moment, wo es vielleicht darum geht, einen Streetworker einzustellen, dann habe ich wenigstens noch Personalkosten, die ich in irgendeiner Form aufsummieren kann. Aber Dinge, die sich nicht in Geld bewerten lassen, sind unglaublich schwer zu argumentieren. Und wenn man dann in den Diskussionsprozess kommt, ist es etwas wert was ein Unternehmen X oder Y oder Z macht. Dann ist man, weil man das relativ häufig nicht in Geld ausdrücken kann, sehr schnell an dem Punkt: „Ach was, brauchen wir nicht und haben wir bisher auch nicht gebraucht“ oder „gab es ja bisher sowieso nicht. Ist mir gar nicht geläufig, dass das bisher von den anderen Unternehmen gemacht wurde.“ Andere Lösungen werden so sehr schnell, weil unerwünscht, vom Tisch diskutiert. Und mein Plädoyer wäre, dass wir ein Konzept entwickeln in Deutschland, das es ermöglicht, Stadtrenditen zu berechnen. Sicherlich wird es uns nicht gelingen, die Stadtrendite auf den letzten Heller und Cent genau auszurechnen und es wird immer Dinge geben, die sich nicht berechnen lassen. Aber 90 % wäre ja schon einmal ein richtig schöner Schritt. Denn dann könnte man feststellen, ob dieses Delta zwischen dem einen Gebot und dem anderen Gebot überhaupt eins ist. Ich behaupte, dass sich das gegen Null nivellieren wird.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Danke schön Herr Vogt.

Frage 5

Wolfgang Kiehle, WohnBund-Beratung NRW. Zwei Anmerkungen von mir: Ich glaube, wir müssen uns stärker gegenwärtigen, was im Moment passiert. Wir haben z.Zt. auf der einen Seite Unternehmen, die kommunale Wohnungsgesellschaften aufkaufen möchten. Das bedeutet ja noch gar nichts. Es passiert ja erstmal noch gar nichts. Wir müssen klar sehen, dass es erst dann zu einem Verkauf kommt, wenn die Gesellschafter, die Kommunen, bereit sind, ihr Unternehmen oder Teile davon auch zu verkaufen. Es ist m.E. wichtig, in die Entstehungsgeschichte und in die Prozesse rein zu schauen, die letztlich zu einer Verkaufsentscheidung führen. Es sind ja nicht die Wohnungspolitiker in den Kommunen, die sagen: „Wir brauchen dieses Unternehmen ja eigentlich gar nicht mehr. Wir können es einfach verkaufen und machen etwas anderes mit dem Geld.“ Sondern es sind ja die Finanzpolitiker, die diesen Prozess initiieren und durchführen. Sie tun das ja auch nicht aus Schabigkeit



oder aus anderen wenig edlen Motiven, sondern sie tun das, weil sie kommunale Finanzen sanieren möchten. Und da müssen wir einhaken und deutlich machen, dass das, was von Finanzpolitikern gewollt wird, keine nachhaltige Entspannung der kommunalen Finanzsituation bringen wird, also keine dauerhafte Entschuldung der Kommunen zu erwarten ist. Das kann man an einigen Städten in Nordrhein-Westfalen – insbesondere im Ruhrgebiet – beobachten. Die haben, in der Republik wurde das kaum beachtet, Ende der 90er Jahre, ihre kommunalen Wohnungsunternehmen verkauft. Die haben das ganz einfach gemacht. Sie haben entweder eine kommunale Gesellschaft gegründet, eine GmbH mit 50.000 D-Mark Eigenkapital, sind zur Bank gegangen und haben gesagt: „Wir brauchen eine Million D-Mark, drei Millionen, fünf Millionen D-Mark, damit diese Gesellschaft das kommunale Wohnungsunternehmen erwerben kann.“ Daran kann man sehen, dass Kommunen damals entschulden konnten, aber keine nachhaltige Entschuldung der kommunalen Finanzen, der Strukturprobleme erreicht haben. Die haben damals geglaubt, sie müssten keine ergänzenden Maßnahmen ergreifen, weil sie den einen großen liquiden Zufluss hatten. Aber heute stehen sie genauso da, wie vor sechs, sieben Jahren. Das sind keine Einzelfälle, das kann man in mehreren Städten nachweisen. Dort müssen wir uns stärker in die Diskussion einmischen und klarmachen: „Das könnt Ihr jetzt tun, aber es hat überhaupt keinen nachhaltigen Effekt. Wir werden in fünf Jahren die gleichen Themen diskutieren, die wir heute diskutieren.“ Das Zweite ist, die Kommunen oder der Staat insgesamt – das ist natürlich auch eine Staatsverständnisfrage, in die wir da reinkommen – haben m.E. die Aufgabe der Daseinsvorsorge. Staat und Kommunen versprechen in den modernen europäischen Sozialstaaten – auf unterschiedlichem Niveau – Gesundheitsversorgung, Altersversorgung und für die, die es nicht allein können, die Wohnungsversorgung. Der Staat fängt momentan an, diese Versprechen in Frage zu stellen. Das ist politisch eine sehr problematische Entwicklung, die wir gesellschaftspolitisch glaube ich noch gar nicht verarbeitet haben. Wenn der Staat dieses Vorsorgeversprechen, das er in der Vergangenheit geleistet hat nun brechen will – ich sage bewusst will – so wird das gesamtgesellschaftlich große politische Auswirkungen haben. Wenn nämlich große Bevölkerungsteile, die diese Daseinsvorsorge nicht selbst leisten können, aus dem Netz herausfallen müssen. Dazu gehört für mich dann auch die Frage, ob das, was eine Rentenversicherungsanstalt leistet – auch ein institutionalisiertes Daseinsversprechen – ob wir so was nicht auch mit der Wohnungsversorgung tun müssen. Wir müssen wohl zu ganz anderen Formen der Sicherung einer öffentlichen Wohnungsversorgung kommen. Ich habe heute noch kein Bild, das ich Ihnen skizzieren könnte. Aber ich glaube, dass dieses Ziel notwendig ist, weil wir anders die Daseinsvorsorge auch für die nächste Generation nicht aufrecht erhalten können.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Jetzt noch Herrn Knacke bitte bevor wir zur Schlussrunde des Podiums kommen.

Frage 6

Ganz kurz. Ich habe es noch nie erlebt bei einer öffentlichen Diskussion – und das ist ja doch ein größeres Thema jetzt in Deutschland – dass die Kommune oder der Bürgermeister oder die Beigeordneten gesagt haben: „Wir wollen lieber einen Fremdkäufer statt der Mieter, die kaufen, in welcher Rechtsform auch immer.“ Aber denen ist es schlicht und einfach zu langweilig, auf die Diskussion mit diesen komischen Mietern zu warten. Es kommt ein Investor, der hat einen wunderschönen Plan, er scheint auch Geld zu haben, und dann ist das Thema erledigt. Darauf wollte ich nur hinweisen. Das Zweite betrifft den Preis – ich kann da nur für Berlin sprechen. Es gibt zwei Beispiele von sehr frühen großen Verkäufen, wo die Mieter sagten: „Für den Preis hätten wir auch gerne gekauft.“ Aber für Pakete von 1000, 2000, 5000 Wohnungen gibt es einen enormen Nachlass. Gleichzeitig behaupten viele Städte: „Also diese Genossenschaften die wollen immer Förderung. Da müssen wir auch noch Anschubfinanzierung leisten. Das wollen wir aber nicht.“ Wenn man aber jetzt kalkuliert mit minus 30 % bei einem Gesamtpaket, dann wäre das im Grunde genommen diese Anschubförderung, die ja tatsächlich notwendig ist, schon drin. Ich wollte das nur als ein Argument bringen. Danke.

Frage 7

Die Freiburger Wohnungsbaugesellschaft hat eine längere Entwicklung hinter sich. Vor zehn Jahren wurde sie umgewandelt in eine GmbH. Vorher war sie ein reiner Zuschussbetrieb. In den letzten Jahren hat sie eigentlich schwarze Zahlen geschrieben und auch immer zwischen drei und fünf Millionen Euro an die Kommune ausgeschüttet. Ich möchte gar nicht verhehlen, dass es vielleicht möglich ist das Unternehmen noch effizienter zu führen und mehr Gewinn herauszuholen. Das kann ich nicht so genau sagen, ich bin dort nicht beschäftigt. In diesem Zusammenhang möchte ich Herrn Stupka Recht geben. Ich glaube nicht, dass die Alternativen, die heute hier diskutiert wurden, bei den Kommunen bekannt sind. Ansonsten hätte unser Herr Oberbürgermeister nicht sagen können, dass es keine Alternative zum Verkauf gibt. Vielleicht noch als Drittes. Die Wachsamkeit der Mieter, darauf möchte ich noch mal eingehen. Viele wissen eigentlich gar nicht was vor sich geht. Ich denke es ist ganz wichtig, dass die Mieter informiert werden. Und wir haben das in diesem Fall sehr schnell getan. Wir haben eine Bürgerinitiative gegründet und alle Kräfte, die gegen diesen Verkauf sind, gebündelt und eine Lenkungsgruppe gebildet. Diese Bürgerinitiative, die sehr schnell sehr viel Zulauf hatte, hat auch schon einige Aktionen gemacht. Jetzt gerade vor der letzten Hauptausschusssitzung haben spontan 500 Leute, vor dem Rathaus demonstriert. Sie haben eine Unterschriftensammlung für ein Bürgerbegehren initiiert. Ich hoffe, dass uns am Schluss keine 630 Stimmen fehlen und bin sogar ziemlich überzeugt, dass wir es schaffen, einen Bürgerentscheid herbeizuführen. Danke.

Frage 8

Also zunächst mal zur Frage des Preises. Ich hatte schon erwähnt, dass ich es für einen kommunalrechtlichen Skandal halte, dass die Folgekosten so einer Verkaufsentscheidung nicht kalkuliert werden. Ich denke man muss darüber nachdenken, ob hier nicht Aufsichtsbeschwerden einen Sinn haben. Die Frage der Nachhaltigkeit, die Frage der Folgekosten, die Erhöhung der Miete, also die Kosten der Unterkunft, Wegfall der übrigen quasi öffentlichen Aufgaben, die der neue Eigentümer nicht übernehmen will. Das lässt sich alles eigentlich sehr genau ermitteln. Auf eins möchte ich aber auch hinweisen, eine Stadtrendite kann man sehr aufblähen. Aber die jungen Banker, die von diesen amerikanischen Fondsgesellschaften beauftragt werden, die hören sich an, welche Sozialauflagen die Politik will, tippen das in ihre Exceltabelle, Preisen das alles ein. Es gibt einen Ansatz von Preistransparenz. Aber entscheidend bleibt dann als zweite Frage: Warum verkauft die Kommune zum Höchstpreis? Und ist dieser Höchstpreis korrekt ermittelt? Denn eins hilft uns nicht weiter. Wenn man dann der Mieterschaft, wie in Dresden, anbietet, sie können ihre Wohnung zu einem Abschlag zahlen. Alles jubelt. Und dann drei Seiten später steht, der Preis wird ermittelt, auf Basis des Verkehrswerts von leerstehenden Wohnungseigentum. Das war die besondere Schärfe. Sie wissen ja, leerstehende Eigentumswohnungen – jedenfalls wenn man sie verkauft kann – sind die attraktivsten und teuersten Wohnungen. Deshalb besteht m.E. hier noch ein erheblicher öffentlicher Diskussionsbedarf darüber, ob die Kommune berechtigt ist, mit falschen Ansätzen und Prognosen überhaupt eine Entscheidung, in der Form so zu treffen. Ich möchte das am Ende dieser Diskussion auch so zuspitzen. Sind das nicht Entscheidungen, die Vermögensvernichtung bedeuten statt Vermögenssicherung und Entschuldung. Denn die Folgekosten für die Kommunen, das sagen uns alle, die werden explodieren und das sind Dauerkosten. Die haben nichts mehr mit einer einmaligen Verschuldung zu tun. Das ist ein Punkt, an dem ich noch mal sowohl an Herrn Vogt, wie aber auch an Herrn Kroner die Frage stelle: warum wird das Folgeproblem nicht klarer formuliert? Warum diese Beißhemmung gegenüber den Käufern und ihren Pflichten, die natürlich die öffentliche Hand an dieser Stelle auch hat.

Frage 9

Ich bin Thomas Hartmann, wohnbund-Mitglied hier aus München. Aus meiner Sicht ist immer noch eine der entscheidenden Fragen, wer denn als Träger für Alternativen überhaupt zur Verfügung steht. Ich denke, dieses Feld ist relativ dünn gesät. Deswegen meine Frage ans Podium: Wie sehen Sie das? Wäre es auch denkbar, dass der Mieterverein einen Träger gründet, um auch von dieser Seite Alternativen anzubieten? Und wäre es denkbar Herr Kroner, dass im Bereich der Wohnungswirtschaft, bei den Mitgliedern des VdW mehr Interesse geweckt werden könnte, dass sich dort Leute finden die sagen, wir stehen als Träger zur Verfügung, und was bräuchte es um dieses Interesse zu wecken und Initiative zu fördern?



Dr. Klaus Habermann-Nieße

Danke, ich möchte diese Frage nutzen, um nun die Schlussrunde einzuleiten und um die letzte zentrale Frage aufgreifen, wer ist denn eigentlich bereit mitzumachen, wenn die Entscheidungen bei den Kommunen in die Richtung laufen, zu verkaufen.

Herr Dr. Thomas Lange

Nun, zur Frage an den Mieterverein kann ich nur

sagen, dass wir überwiegend ein Service-Unternehmen sind, das Beratung anbietet. Wir müssten unsere Satzung ändern und mit den Mitgliedern, die ja aus ganz unterschiedlichen Motiven mit ganz unterschiedlichen Problemlagen dabei sind und in eine Debatte eintreten, von der ich nicht glaube, dass sie bei dem vorgeschlagenen Ergebnis landet. Wir können die Themen transportieren, das tun wir ja auch, über unsere Mitgliederzeitung. Aber selber zum Träger werden, da müssten wir einen neuen Verein gründen. Ein Mieterverein kann keine Trägerschaft übernehmen.

Herr Xaver Kroner

Ich habe jetzt ein kleines Problem. Wir sprechen über das Thema Ausverkauf kommunaler Wohnungsunternehmen, Ausverkauf kommunaler Wohnungswirtschaft. Und die meisten Wortbeiträge, die ich in der letzten Zeit vernommen habe, gehen letztlich immer darum, an wen wird verkauft. Es muss verkauft werden, soll verkauft werden, soll eine Mieterprivatisierung vorrangig sein, oder ein Verkauf an andere Gruppierungen. Ich dachte wir hätten vorrangig darüber diskutiert, wie man Verkäufe verhindern kann, weil kommunale Wohnungsunternehmen wichtig sind für eine Kommune. Sehen Sie es mir also bitte nach, wenn ich jetzt nicht einsteige und Protagonisten zu suchen, die sich anbieten, kommunale Wohnungsunternehmen zu übernehmen. Zum Stichwort Mieterprivatisierung: Ich denke wenn wir kommunale Wohnungsunternehmen näher betrachten und ihre Klientel. Es ist heute mehrfach über die Probleme gesprochen worden, die mit Mieterprivatisierung verbunden sind. Bisher wurden in erster Linie industrieverbundene Wohnungsunternehmen und erst relativ wenig kommunale Wohnungsunternehmen privatisiert. Und selbst dort führt die Mieterprivatisierung zu Riesenproblemen bei der späteren Bewirtschaftung und Verwaltung. Stichwort Schweizer-Käse-Problem. Die guten werden verkauft, die mittleren, die kriegen Sie vielleicht noch los, wenn entsprechend zahlungskräftige Kundschaft da ist und was ist mit dem Rest? Wie wird das ganze dann weiter verwaltet, bewirtschaftet? Es sind Stichworte wie energetische Sanierung zum Beispiel heute überhaupt nicht angesprochen worden, altersgerechtes Wohnen, Wohnumfeldentwicklung. Dinge die voraussetzen, dass Institutionen bestehen, die in der Lage sind zu entscheiden. Und glauben Sie mir, ich bin selber Mitglied einer Eigentümergemeinschaft. Das sind über 100 Wohnun-

gen, das ist eine Wohnanlage, die vor 40 Jahren gebaut wurde. Sie wurde von einer Versicherung umgewandelt und es sind keine Sozialmieter in dieser Wohnanlage gewesen. Größere Maßnahmen bekommen Sie heute nicht mehr durch z.B. die energetische Sanierung oder eine bauliche Änderung. Ich sehe eines in den Städten. In zehn Jahren werden Sie nicht mehr erkennen, dass die „schlechteren“ Wohnungsbauten von kommunalen Wohnungsunternehmen im sozialen Wohnungsbau errichtet wurden. Denn dort findet eine Planung statt, dort findet eine Instandhaltung statt, dort findet eine Modernisierung statt. Aber in sehr vielen umgewandelten Eigentümergemeinschaften findet so was nicht statt. Dort werden sehr viele Probleme überhaupt nicht bewältigt werden können. Aber leider kann ich im Augenblick niemanden bieten, der hier als Träger auftreten sollte oder könnte.

Herr Vogt

Herr Kuhnert, Sie hatten ganz konkret die Frage gestellt, ob man nicht quasi klagen könnte, weil die Folgekosten eines Verkaufs missachtet werden. Theoretisch ja. Praktisch halte ich es im Moment zumindest kaum für möglich, weil es noch kein Rechenbeispiel gibt. Außerdem haben wir noch ein anderes Problem, das auch im Fall Pinneberg noch nicht ganz gelöst ist, nämlich die Frage des EU-Rechts und der Ausschreibung. Es gibt noch keinen Fall, der durchgeklagt worden ist dahingehend, ob die Übertragung von öffentlichem Vermögen auf Grundlage eines politischen Beschlusses, an eine gewollte neue Eigentümerschaft ohne Ausschreibung möglich ist, oder ob eine Ausschreibung erfolgen und allen Interessenten eine Angebotsabgabe ermöglicht werden muss. Diese Situation ist nicht ganz ungefährlich, denn falls eine Ausschreibungspflicht bestünde, hätten andere die Möglichkeit, im Nachhinein eine Klage zu erheben. Also man sollte – so sozialpolitisch sinnvoll der eine Weg ist – das Kind nicht mit dem Bade ausschütten. Denn wenn man das so apodiktisch fordert und letztendlich auch umsetzen würde, glaube ich, gibt es ein zumindest zur Zeit unauflösbaren Widerspruch oder zwei gegenläufig agierende Interessenlagen. Und die muss man, denke ich, unter einen Hut bringen. Und da ist die Frage nach dem Preis dann schon entscheidend. Auch die Frage nach der Differenz zwischen einem Maximalpreis und einem erzielten Preis, der begründbar sein muss. Unter dieser Abwägung erfolgt ja auch nachher in der Kommunalaufsicht die Zustimmung. Deswegen warne ich davor, das Thema zu einseitig zu betrachten. Man sollte keine schlafenden Hunde wecken und versuchen, alle Interessenlagen und alle juristischen Aspekte zu berücksichtigen. Z.Zt. wird in Pinneberg noch geprüft, obwohl der Vertrag unterzeichnet ist und am 30. Mai die Kaufpreissumme gezahlt werden soll. Letztendlich ist noch nicht ganz klar, ob es wirklich so in Ordnung war, was hier im Kreistag gemacht wurde. Theoretisch hätten ja auch alle Dinge mit der Genossenschaft ausverhandelt werden, und dann in eine öffentliche

Ausschreibung gebracht werden. Dann hätte sich die Genossenschaft bewerben können. Wenn dann ein anderer gekommen wäre, der die Bedingungen akzeptiert und drei Millionen mehr geboten hätte, dann wäre die Genossenschaft überboten. Also Sie sehen, dieses Thema ist nicht ganz ohne und deswegen muss man sehr sensibel damit umgehen.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Gibt's da schon ein Klageverfahren?

Herr Vogt

Nein, gibt es noch nicht, auch in Pinneberg nicht. Es gibt allerdings unterschiedliche Einschätzungen bei denjenigen, die mit EU-Recht zu tun haben. Einige sagen, es sei ein eindeutiger Verstoß. Andere namhafte Juristen sehen keinen Verstoß gegen EU-Recht.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Sehr spannend.



Herr Christian Stupka

Thomas Hartmann hat nach den Akteuren gefragt. Ich denke, man muss die Nutzer mehr in den Mittelpunkt stellen. Einerseits haben wir das Thema der kommunalen Daseinsvorsorge, wir haben aber auch das der Nutzer. Hier stellt sich die Frage des Grades der Teilhabe. Da ist vieles möglich angefangen von einem Bewohnertreffen, was selber gemanagt wird und zur Entlastung beiträgt, bis hin auch zur Selbstbewirtschaftung von Wohnraum. Wir werden im Ergebnis eine Vielfalt finden. Es wird München geben, das hoffentlich sehr sehr lange nicht verkaufen wird und andere Städte, die sehr schnell verkaufen müssen. Wir werden Quartiere haben, die nicht genossenschaftlich zu regeln sind und wir werden Quartiere haben, in denen eine Genossenschaft vielleicht einspringen kann. Wir werden Genossenschaften haben, die kommunale Wohnbestände übernehmen können, anderswo muss man Neugründungen unterstützen. Also es wird im besten Falle eine bunte Vielfalt geben. Bloß im Moment ist es so phantasielos, das ist das Problem. Wir waren immer wieder erstaunt, wenn mal ernsthaft mit Mietern darüber diskutiert, wie groß die Bereitschaft ist, sich auch finanziell zu engagieren, also Las-



ten mitzutragen. Und da geht es nicht um Bessergestellte. Wir haben Gebäude übernommen, in denen ganz normale einfache Menschen wohnen, die gibt es in München auch. Wir mussten denen etwas abverlangen, haben aber auch erläutert, was sie dafür auf Dauer bekommen, also Wohnsicherheit, Mitspracherechte usw. Und dann schiebt sich das zusammen, da ist viel Solidarität, die Stärkeren nehmen die Schwächeren mit. Das ist natürlich erst mal nicht der Ausgangspunkt des Alltags in kommunalen Wohnungsbeständen, weil es gar nicht erforderlich war. Aber das ist meines Erachtens der Ansatz zur Lösung, egal ob am Ende eine Genossenschaft steht oder gelebte kommunale Bestände. Und in dem Sinne denke ich können wir alle zusammen an dieser Aufgabe weiter arbeiten.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Jetzt noch letzte Fragen, und dann schließen wir dann die Runde hier ab.

Frage 10

Ich heiße Stefan Ross, bin aus Freiburg, vom Mietshäuser Syndikat. Wir haben kleinere Wohnprojekte auch in anderen Städten. Ich bin also durchaus ein Freund von Kleinteiligkeit, von Mieterbeteiligung, denn das ist die Grundlage von kleinen Genossenschaften und Projekten. Für mich ist es zu schnell, bei der Problematik des Verkaufes kompletter großer Wohnungsbestände gleich mit den kleinen Genossenschaften zu winken. Da befürchte ich Schweizer-Käse-Problematik. Ich denke, dass man in Fällen, wie jetzt in Freiburg, nicht gleich den Bestand zerschlagen darf. Man muss erst mal Zeit gewinnen, zwei, drei, vier Jahre, um vernünftige Lösungen zu entwickeln. Das könnte auch dazu führen dass man zu dem Ergebnis kommt, dass so eine Gesellschaft in jeder Stadt bestehen muss, weil es einfach immer wieder Mieter gibt, die in selbstorganisierten Genossenschaften nicht untergebracht werden können. Ich schlage vor zu überlegen, wie man die Bestände in eine sozialorientierte Wohnungsbaugesellschaft überführen kann, die dem plötzlichen Zugriff einer zufälligen Gemeinderatsmehrheit entzogen wird. Deshalb fand ich das Beispiel von dem Herrn Kuhnert sehr gut mit einer Drittelbeteiligung an Unternehmen, d.h. an der noch andere Gesellschafter

beteiligt sind, die Sperrminorität haben. So funktioniert auch das Mietshäuser Syndikat. Wir sind an 25 Projekten beteiligt und haben eine Sperrminorität, falls die Projekte auf die Idee kommen, zu verkaufen. Solche Modelle sind auszuarbeiten. Wohnungsgesellschaften sind Unternehmen der Daseinsfürsorge. Das ist m.E. der selbe Diskussionsstrang wie bei anderen Betrieben, die öffentliche Güter vermarkten, ob das die Wasserversorgung ist oder sonst was.

Fragesteller 11

Mein Name ist Götz Chemnitz aus Freiburg. Ich bin dort Stadtplaner. Mir geht es noch mal darum, den Blick

auf den Planungsaspekt zu lenken. Bisher wurde ja viel von Ökonomie, aber auch von Qualität geredet. Ich finde aber auch den planerischen Hintergrund sehr wichtig. Es gibt natürlich die Oststädte, die dieses Schrumpfungproblem haben. Und dabei finde ich wichtig, was Herr Ude heute morgen angesprochen hat, nämlich die Notwendigkeit kommunale Gestaltungsspielräume zu erhalten und Planungshoheit zu sichern u.a. für den Erhalt oder die Auslastung von Infrastruktur. Das heißt, wenn schon Verkauf dann so, dass sinnvoller Stadtumbau auch gewährleistet ist. Dabei geht es auch um die Sicherung und Stabilisierung von Quartieren im Sinne einer sozialen Mischung. Neben den ökonomischen Planungsaspekten haben also auch die Planungsaspekte der räumlichen Art einen ganz hohen Stellenwert, den die Städte auch nutzen müssen.

Frage 12

Ich wollte mich noch mal aus Freiburg zu Wort melden. Meine Frau und ich sind heute da, weil wir als ehemalige Kollegen aus der Stadtbau die Bürgerinitiative unterstützen. Für uns war es eine ganz schwierige Situation, als wir eines Morgens gelesen haben, dass der Oberbürgermeister alle Wohnungen verkaufen will, also insgesamt ca. 8 900 Stück. Wir haben dann an einen Aprilscherz gedacht, es war der 1. April und keiner hat die Meldung für ernst genommen. Wir wollen Unterschriften sammeln für dieses Bürgerbegehren und möglichst viele zusammenbekommen. Vor der Gemeinderatsentscheidung am 4. Juli wollen wir zunächst mal erreichen, dass die Entscheidung verträgt wird. Wir haben eine Lenkungsgruppe gebildet, die Argumente sammelt und wir haben dafür heute sehr viel mitgenommen. Außerdem haben wir eine Alternativenliste zusammen gestellt. Wir wollen aus unserer Sicht darstellen, dass es in Freiburg Alternativen zum Wohnungsverkauf gibt. Die bügelt der Oberbürgermeister immer schnell runter, weil er sie nicht hören will. Für mich wäre deshalb jetzt die Frage, ob es eine Möglichkeit gibt, auf Dinge zurückzugreifen, die im Vorfeld eines Verkaufs in anderen Städten gelaufen sind und die wir noch mit einbringen könnten. Das wäre hilfreich, denn wir wollen jetzt als nächstes mit den Gemeinderatsfraktionen ins Gespräch kommen.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Vielen Dank. Es ist jetzt schon sehr spät geworden. Und vielleicht können wir die eine oder andere Frage mit den Kolleginnen und Kollegen aus NRW oder Bremen, die auch Erfahrung haben, gleich noch bilateral klären. Bevor wir schließen möchte ich noch jeden auf dem Podium kurz fragen, was er von der Tagung mitnimmt.

Herr Dr. Thomas Lange

Ich sage es ganz knapp. Es ist ein bisschen banal, weil ich es eigentlich schon zum Ausdruck gebracht habe. Nämlich, dass man eben nicht auf dieses einmalige Strohfeuer schauen darf, sondern dass man auf die Strukturen schauen muss, sowohl des Haushaltes insgesamt, wie auch der Verwaltung. Und dass der Wert eines Gebäudes in der politischen Debatte vermutlich aufgrund von kameralistischen Denkens noch vollkommen falsch wahrgenommen worden ist und immer noch wahrgenommen wird.

Herr Xaver Kroner

Ich nehme mit, dass die Wohnungsverkäufe offensichtlich ein Thema sind, das viele Menschen interessiert, mit dem sich viele Menschen beschäftigen, und vor allem mit den zu erwartenden Auswirkungen, mit den Folgen des Ausverkaufs, der kommunalen, der öffentlichen Wohnungswirtschaft. Das bestätigt mich, in der Arbeit nicht nachzulassen, auch weiter an diesem Thema zu arbeiten und ich denke es ist ein Einsatz der sich lohnt.

Herr Vogt

Ich nehme mit, dass die Argumente, die hier gekommen sind und was wir in Pinneberg unter Sozialcharta in den Vertrag untergebracht haben, dass darüber Konsens besteht. Zugleich plädiere ich dafür, es rechenbar zu machen um überhaupt die Chance zu haben, dass das Problem wahrgenommen wird. Außerdem nehme ich mit, dass diesem Aspekt, meines Erachtens, noch deutlich zu wenig Aufmerksamkeit gewidmet wird.

Herr Christian Stupka

Das sehe ich auch so. Und ich nehme die Vielfalt mit und werde selber gerne weiter daran mitarbeiten, dies zu bündeln, denn oft fehlt es dran, dass dies einfach mal schlüssig in

seinen Facetten niedergeschrieben und Menschen in die Hand gedrückt wird, die dann damit weitermachen können. Das gibt es bisher nicht und das müssen wir machen.

Dr. Klaus Habermann-Nieße

Vielen Dank, Christian Stupka. Ich verzichte darauf zusammenzufassen, was wir heute alles erfahren haben. Als wohnbund Vorstand fühlen wir uns in der Pflicht die Beiträge der Veranstaltung zusammenzufassen. Also das Heft wird es geben und es wird ein dickes Heft. Wo ist der Anfang und was ist das Ziel. Die Ausgangssituation ist die fiskalische und ganz wenigen ist bekannt, was Herr Altschüller und auch Herr Kroner deutlich sagten, nämlich dass die kommunale Wohnungswirtschaft ein Gewinn ist. Aber sie ist nur ein Gewinn, wenn sie Qualität produziert. Das hat sie aber in vielen Fällen nicht mehr gemacht hat, oder nicht mehr transparent für die Kommunalpolitik. Deshalb kommt sie auf diesen Prüfstand. An diesem Punkt ist größte Anstrengung nötig. Wo ist die Kreativität der Kommunalen, wo sind sachgerechte Alternativen, für den Moment, wo das Kind auf dem Brunnenrand zu fallen droht? Aber es gibt die Alternativen. Dafür steht das Pinneberger Beispiel oder auch das genossenschaftliche Beispiel, die GIMA hier in München. Es gibt viele ganz konkrete und positive Erfahrungen. Die gibt es seit 1984/85, seit der Stadterneuerung – in der genau wie hier – um Alternativen gerungen wird.

Vielen Dank, dass Sie alle gekommen sind.



Sebastian Mueller

Real Estate Investment Trusts (REITs). First Exit für internationale Investoren in deutsche Massenwohnungen

■ In etwa seit der Jahrtausendwende entdeckte die internationale Finanzindustrie, und so bezeichnet sie sich im angelsächsischen Sprachraum selbst, den deutschen Miethäusermarkt und die auf ihm tätigen öffentlichen und quasi-öffentlichen Wohnungsunternehmen. 2004 stieg sie mit dem Aufkauf von 82 000 Wohnungen samt dem Wohnungsunternehmen der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte Gagfah durch den Private Equity Fonds Fortress aus den USA ein. Schon damals, aber insbesondere seit Veröffentlichung der Studie von Just und Reuther über die neuen Wohnungsportfolios der internationalen Investoren (Just, Reuther 2005) wurde über diverse Exit-Strategien geredet, darunter auch den Börsengang. Gagfah selbst propagierte alsbald, dass sie den Exit „Deutsche Börse“ anstrebe. Gerade jetzt, am 19. Oktober 2006, soll es soweit sein: 44,9 Millionen Aktien auf Gagfah Group für etwas 17 bis 18 Euro pro Stück in einem Gesamtvolumen von ca. 835 Millionen Euro sollen dann vorbörslich gezeichnet sein und ab dem 19.10.06 an der Deutschen Börse gehandelt werden. Gleichzeitig wurde, nicht zu vergessen, das Wohnungsportfolio Thyssen-Krupp, alias Immeo der Fonds Morgan Stanley und Corpus, für 2,1 Milliarden Euro an einen französischen REIT namens Foncière Développement Logement weiter veräußert, eine weitere Spezies börsennotierter Immobilienfonds. Kaum zwei Jahre nach den ersten Privatisierungen deutscher öffentlicher und quasi öffentlicher Werkwohnungsunternehmen durch die internationale Finanzindustrie scheint also klar: First Exit ist ihre rasche Umwandlung in Börsenprodukte, u.a. in REITs.

REITs – ein global aktives Finanzmarktprodukt

Auch „normale“ Aktiengesellschaften sind als Akteure auf dem deutschen Wohnungsmarkt nicht sonderlich stark

vertreten und in ihrem Verhalten weitgehend unbekannt. Noch weniger weiß man hierzulande über Real Estate Investment Trusts. Die Ursache dafür: Sie sind an deutschen Börsen bisher nicht zugelassen. Wenn sich der Widerstand dagegen in Teilen des deutschen Bundestages, vornehmlich in der SPD-Fraktion, der Protest des Deutschen Mieterbundes und ihre wissenschaftlichen Berater nicht durchsetzen, dann werden aber auch in Deutschland REITs ganz schnell durch die CDU/SPD-Regierung eingeführt werden. Ihr Finanzminister, Peer Steinbrück, hat bereits Ende September einen Referentenentwurf zur Einführung von REITs an zu beteiligende Ministerien verschickt (vgl. www.reits-in-deutschland.de). Im Oktober, November soll das Kabinett die Gesetzesvorlage beraten und Minister Steinbrück will, dass REITs Aktien zum 01.01.2007 an den deutschen Börsen eingeführt werden können, wenn es sein muss, rückwirkend zum erforderlichen Beschluss des Bundestages. Geschieht das, dann wird dies als eine weitere Etappe der Öffnung der deutschen Finanzmärkte, Finanzprodukte und Finanzinstitutionen zu Gunsten von global Playern, vornehmlich aus den USA und Großbritannien, aber natürlich auch aus Deutschland selbst begriffen werden können. Denn entwickelt wurde diese Form der Immobilienaktie in den USA. Sie soll angeblich schon in 20 weiteren Ländern in vergleichbarer Form existieren. Darunter ist mit Sicherheit Frankreich und mit Sicherheit noch nicht Großbritannien, wo eine Einführung aber auch zum 1. Januar 2007 geplant ist, – ein Grund, warum der deutsche Finanzminister auf Geschwindigkeit drückt.

In der Sache geht es immer um dasselbe und um dieselbe Rechtskonstruktion, nützlich nur dazu, den Rechtsberatungsaufwand und Verwaltungsaufwand von global Playern auf den Immobilienmärkten der Welt zu reduzieren. Es geht zentral um die Ver-

wandlung von Immobilien in internationale Finanzmarktware und um ein einheitliches Steuergesetz an Immobilienkonzerne. REITs werden auf der Unternehmensseite überhaupt nicht besteuert. In Deutschland soll es eine Befreiung von der Körperschafts- und Gewerbesteuer geben. Hohe Gewinnanteile fließen immer an die meist institutionellen Finanzanleger zurück, dies macht den Charakter der REITs als pures Finanzinstrument klar. In Deutschland sollen 90 Prozent der Unternehmensgewinne an Aktionäre als Dividende ausgeschüttet werden. Einkünfte werden nur den Aktionären nach den nationalen Regeln dafür belastet, in Deutschland nach dem Einkommenssteuer Gesetz, von dem man ja weiß, wie viele Steuerschlupflöcher es Großverdienern mit guten Steuerberatern eröffnet. Der Verkauf von Unternehmen ist nach neuerer Gesetzgebung sowieso schon weitgehend steuerlich befreit. Die Umwandlung in REITs soll außerdem noch vier Jahre lang dadurch stimuliert werden, dass bis dahin nicht realisierte Bewertungsreserven, sprich Rücklagen und Rückstellungen, nur zur Hälfte besteuert werden. Gesetzliche Auflagen für die Umwandlung von öffentlichen Wohnungsbaugesellschaften oder gar das Herausnehmen von Wohnungen aus den REITs-Portfolios, wie es einmal in früheren Stadien der Debatte um das Einführungsgesetz diskutiert worden war, sind im Referentenentwurf nicht enthalten.

Deutsche REITs heizen die Privatisierung weiter an

Ist diese Form neuer Finanzprodukte auf dem Anlagenmarkt überhaupt von allgemeinerem gesellschaftlichem Interesse oder nur ein neuerer Sandkasten für Börsenverliebte? Werden REITs positive oder negative wohnungswirtschaftliche Konsequenzen haben oder nicht? Welche und warum? Selbstverständlich gibt es eine längere Debatte

darum. In Großstädten, wo öffentlicher Wohnungsbau in sozialer Verantwortung in großem Umfang die Städte prägt, werden die Entwicklungen kritisch zu sehen sein. Im Ruhrgebiet, wo Werkswohnungsbau und sozialer Wohnungsbau in städtischer oder Landesverantwortung seit hundert Jahren die Stadtentwicklung entscheidend mit geprägt haben, wo es sehr große Bestände gibt und wo außer Fortress und Immeo auch der britische Fonds Terra Firma mit seiner Annington um die 140 000 Wohnungen bei der Viterra alias VEBA Wohnen eingekauft hat, gibt es große Sorgen bei den MieterInnen und ihren Vertretungen. Deswegen haben die Mietervereine des Ruhrgebiets einen offenen Brief geschrieben und ihn davor gewarnt, REITs in Deutschland zuzulassen (vgl.

www.mieterforum-ruhr.de/de/themen/verkauf/index.php/art_00001086).

Mit Sicherheit lässt sich sagen, dass REITs in Deutschland wohnungswirtschaftliche und wohnungspolitische Alternativen, wie sie der Wohnbund vielfältig mit entwickelt hat, nicht privilegiert oder unterstützt. Auch genossenschaftliche Lösungen oder Bürgerstiftungsansätze, wie sie von Wolfgang Kiechle als Alternative der Fonds-Privatisierung ins Gespräch gebracht wurden, finden darin keine Stütze. Im Gegenteil wird ausschließlich ein starker Anreiz für große, börsenfähige Wohnungsunternehmen gesetzt, sich in REITs umzuwandeln.

Ein attraktiver Exit für die internationalen Finanzfonds im Wohnungssektor öffnet sich durch das Aktienformat. Internationale Klimmzüge, wie sie Immeo gerade gemacht hat, sind nicht mehr unbedingt nötig, um Kasse zu machen, papierene Wertsteigerungen auch kurzfristig mitzunehmen und die Immobilien in die allgemeinste Mobilie Geld zurück zu verwandeln. Bei Gagfah wird der einfachere deutsche Weg, der bei der Umwandlung in einen REIT nur doppelt unternehmenssteuerfrei wäre, vorexerziert: Die 835 Millionen Euro Einnahmen aus der Aktienemission sollen vollständig an Fortress gehen, so heißt es. Das lässt sich wiederholen, bliebe aber an die bestehenden, spezifisch deutschen Aktienformate gebunden. Freilich muss es der internationale Investorenmarkt hergeben, aber da scheint es Private Equity und Venture Capital mehr als

genug zu geben (vgl. www.evca.com). Die Befreiung von der unternehmensseitigen Besteuerung ist auch ein starker Anreiz für öffentliche Wohnungsunternehmen, die noch nicht von Private Equity Fonds gekauft wurden, die Privatisierung per Umwandlung in einen REIT selbständig in Angriff zu nehmen. Viele mittelgroße städtische oder andere in privatwirtschaftlicher Form geführte, aber in öffentlicher Trägerschaft und Verantwortung gemanagte Wohnungsgesellschaften, werden die Vorteile, nicht auf der Unternehmensseite besteuert zu werden, einheimsen wollen, den Verlockungen der Erleichterung nicht widerstehen. Deutsche REITs werden die Privatisierung anheizen, denn es wird wehtun, auf den Steuervorteil zu verzichten.

REITs in den USA und anderswo vertreiben Sozialmieter

Gegen die Einführung von REITs trägt der offene Brief der Ruhrgebiets Mietervereine an Finanzminister Steinbrück wohnungspolitische, arbeitsmarktpolitische und steuerpolitische Gründe vor. Vor allem wird das asoziale Unternehmensverhalten gegenüber Mietern und Mieterinnen enthüllt, das REITs international an den Tag legen, dort, wo sie schon seit längerem als Eigentumsform eingeführt sind. So berichtet der Brief über AIMCO, den größten US-amerikanischen REIT im Wohnungssektor und mit 370 000 Wohnungen der größte private Wohnungsbesitzer in den USA überhaupt. Spezialgebiet von AIMCO ist der Kauf von Sozialsiedlungen, die abgerissen werden, um lukrativen Gebäuden Platz zu machen, in Venice, Kalifornien, auch in Dallas, Sacramento oder Baltimore. „In unserem Portfolio sind viele preisgünstige Wohnungen“, schrieb AIMCO 1999. „Viele Sozialprogramme werden in den nächsten Jahren auslaufen und etliche Immobilien sind für eine profitable Umwandlung geeignet“. In Venice, Los Angeles, lässt AIMCO gerade die Mieter eines solchen Sozialwohnungskomplexes per Zwangsräumungen mit aller Härte aus ihren Wohnungen vertreiben. Die Zwangsräumung der letzten 37 Mieter von Lincoln Place mit 795 Wohnungen steht unmittelbar bevor (vgl. www.lincolnplace.net). Lincoln Place wurde 1949 gebaut, locker mit Bäumen und Wiesen zwischen den architektonisch vorbildlichen Bauten.

2005 wurde die Siedlung unter Denkmalschutz gestellt. In der Peripherie von Los Angeles stiegen jedoch die Bodenpreise in den letzten 5 Jahren um 20% jährlich. Die Sozialmieten dürfen nur um 3% im Jahr steigen. Seit dem Erwerb der Wohnungen im Jahr 2003 will AIMCO deshalb die Siedlung abreißen und durch Eigentums-Appartementblocks ersetzen. Dieser Plan war aber aufgrund der Proteste der 800 Mieter nicht schnell zu realisieren. AIMCO nutzt seinen politischen Einfluss bei den Republikanern, um die Mieter vor die Tür zu setzen. Dabei beruft sich AIMCO auf ein Gesetz, das Eigentümer berechtigt, Mietverträge zu kündigen, wenn das Vermietungsgeschäft aufgegeben wird. In Kalifornien konnte Abrissabsicht und Umwandlung in Eigentumswohnungen als Aufgabe des Vermietungsgeschäfts umgedeutet werden. Dagegen gehen die Mieter vor. Gegen diese und andere Zwangsräumungen in Los Angeles wurden Menschenrechtsbeschwerden bei der Organisation Amerikanischer Staaten eingereicht. Auch der Spezialbericht-erstatte der Vereinten Nationen für das Recht auf angemessener Unterkunft wurde informiert, wenn auch, wie man sieht, bisher mit nur geringem Erfolg. AIMCO ist ein wohlgeremt solides REIT-Unternehmen. Die Deutsche Bank besitzt einen der höchsten Einzelanteile: acht Prozent.

Viele vergleichbare Geschichten belegen, dass sich mit REITs eine finanzstarke, jedoch auch eine fast anonyme, ortsfremde, schwer zu greifende und im globalen Finanzraum umhergeisternde Finanzarchitektur entwickelt. Große REITs bilden eine verschachtelte, internationale Struktur von Firmen, Private Equity Fonds, Banken, Versicherungen, Immobilien- und Rentenfonds, die kaum kontrolliert und reguliert von einer schmalen Klasse von Finanzmanagern gesteuert werden. REITs reduzieren qualifiziertes Hausverwaltungs- und Instandsetzungspersonal und ersetzen es durch Verkäufer, Sicherheitskräfte und andere prekäre Arbeitskräfte. Sie stehlen sich aus sozialen Bindungen für Mietwohnungen. REITs kaufen sich gezielt in preisgünstige Sozialwohnungsbestände ein, weil hier die größten Mietsteigerungen und beachtliche Mieterprivatisierungsquoten durchsetzbar sind. Sie sind ein wohnungspolitisches Übel. ■

Arbeitskreis Solidarische Ökonomie im Mietshäuser Syndikat „Wohnraum für Alle“ GmbH

Eine Alternative zum Verkauf der Freiburger Stadtbau an Finanzinvestoren

■ Wir wollen weder den Verkauf der Freiburger Stadtbau an Finanzinvestoren, noch wollen wir, dass alles so bleibt, wie es ist. Statt dessen möchten wir die Chance nutzen, die Stadtbau unter geändertem Vorzeichen fortzuführen und durch Bürgerbeteiligung zu einem durchgängig sozialen Wohnungsunternehmen umzubauen – eine „Neue Stadtbau“ heißt die Perspektive. Bürgerbeteiligung ist dabei im doppelten Sinne gemeint: einerseits als transparenter Partizipationsprozess; und andererseits als genossenschaftliche Kapitalbeteiligung von BürgerInnen, MieterInnen und anderen gesellschaftlichen Gruppen an der Stadtbau GmbH, neben der Stadt Freiburg selbst.

Als Instrument für diesen Umbau der Stadtbau gründen wir die „Wohnraum für alle“ GmbH (Arbeitstitel). Dieses Unternehmen in Bürgerhand erwirbt mittelfristig Anteile an der Stadtbau GmbH und trägt mit einer vertretbaren Kaufpreiszahlung zum Abbau der städtischen Verschuldung bei. Der Kaufpreis muss sich daran orientieren, dass die Mieten bezahlbar und die Wohnungen als Mietwohnungen erhalten bleiben (Ertragswert).

Kurzfristig kann die „Wohnraum für alle“ GmbH die städtischen Grundstücke erwerben, auf denen die Stadtbau 80 % ihrer Wohngebäude im Erbbau-recht errichtet hat. Mit dem Kaufpreis können Teile des aktuellen Haushaltsdefizits ausgeglichen und – zusammen mit ergänzenden Maßnahmen – der Haushalt genehmigungsfähig gemacht werden. (Vergleiche dazu den ersten Vorschlag des Arbeitskreises Solidarische Ökonomie vom 23.6.2006; allerdings beträgt der aktuelle Wert der Erbbaugrundstücke nicht 150 Mio. Euro, wie in der Gemeinderatsvorlage vom 16.6.2006 angegeben wurde: Abzüglich der Belastung durch die Erbbaurechte beläuft sich der tatsächliche Wert auf etwa 40–50 Mio. Euro.)

Die geplante europaweite Ausschreibung der Stadtbau für kaufwillige

Finanzinvestoren laut Beschluss des Gemeinderates vom 18.7.06 lehnen wir ab. Danach sollen die gesamten Schulden der Stadt Freiburg von 350 Millionen Euro alleine den MieterInnen in den Stadtbau-Wohnungen aufgebürdet werden. Die Belastung von derzeit ca. 300 € Schulden je m² Wohnfläche erhöht sich auf mindestens 1000 €/m² (bei 510 Mio. € Kaufpreis). Die preisgünstigen Mietwohnungen würden dann nach und nach als teurere Eigentumswohnungen verkauft werden – das wollen wir verhindern und ganz im Gegenteil die Mietwohnungen der Stadtbau dauerhaft den Verwertungsmöglichkeiten des Marktes entziehen.

Wir bezweifeln, dass genossenschaftliche Unternehmen im Bieterverfahren eine Chance haben, wenn Finanzinvestoren mal eben 100 Millionen Euro höher bieten können, wie z.B. Fortress oder die LEG (was möglicherweise bald dasselbe ist, siehe NRW, wo u.a. die Grünen gegen den geplanten Verkauf der LEG mit 100 000 Wohnungen an Fortress kämpfen). Denn der Sinn einer Ausschreibung ist, einen möglichst hohen Preis zu erzielen. Der Gemeinderat hat ja nur beschlossen: „Vorrangig ist eine Veräußerung an genossenschaftlich organisierte Unternehmen zu prüfen.“ – „Zu prüfen“, das heißt nichts, aber „genossenschaftlich“ und „vorrangig“ hören sich gut an. „Sorgfältig geprüft“ von der Stadtverwaltung wurden auch 300 Alternativvorschläge in ganzen zwei Wochen.

Deshalb unterstützen wir den Bürgerentscheid am 12. November: Ja, die Stadt Freiburg soll Eigentümerin der Stadtbau bleiben – vorläufig. Denn die Entwicklung einer praktikablen Alternative wie die der „Wohnraum für Alle“ GmbH braucht Zeit, vor allem für Bürgerbeteiligung. Wir bauen auf Transparenz und Information: Konzept und Finanzierungspläne sollen öffentlich zur Diskussion gestellt werden. Wir denken, dass nach einem positiven Bürgerentscheid die drei Jahre Sperr-

frist für Anteilsverkäufe an der Stadtbau ausreichen für eine solche Form der Bürgerbeteiligung. [Inzwischen ist der Bürgerentscheid zugunsten der Antragsteller also positiv entschieden. Anm. d. Red.]

Nicht zuletzt brauchen wir Zeit für die Kapitalbeschaffung. Auch Finanzinvestoren kochen nur mit Wasser, d.h. arbeiten mit geliehenem Geld. Nur 10% der Finanzierung eines Unternehmensaufbaus stammt aus der eigenen Kasse, 90% sind Bankkredite. Schulden machen können wir auch.

Das Beispiel der „Schönauer Stromrebell“ macht Mut. Der Initiative gelang es, nach zwei Bürgerentscheiden das Stromnetz der Stadt Schönau im Schwarzwald zu übernehmen – anfänglich gegen den Willen der Stadtverwaltung und der Mehrheit des Gemeinderates, die die Netzlizenz für weitere Jahrzehnte an den regionalen Atomstromkonzern vergeben wollten. Mit vielen kleinen Geldanteilen von BürgerInnen und unterstützterInnen und mit großen Bankkrediten gründeten sie die Elektrizitätswerke Schönau GmbH (EWS), die sich zum größten Ökostromanbieter Deutschlands entwickelt hat.

Die Initiativegruppe „Wohnraum für Alle“ braucht MitstreiterInnen und UnterstützterInnen für eine Alternative zum Ausverkauf der Freiburger Stadtbau und der Privatisierung öffentlichen Vermögens.

Arbeitskreis Solidarische Ökonomie
im Mietshäuser Syndikat
Adlerstr. 12, 79098 Freiburg,
Tel. 0761-28 18 92,
info@syndikat.org

Burghard Flieger

„Flensburger Weg“ zur Privatisierung – bundesweite Vorbildfunktion

Ohne viel Spektakel hat die Stadt Flensburg ihre kommunale Wohnungsgesellschaft WoBau mit 4 800 Wohnungen verkauft. Sie beschritt damit einen „Flensburger Weg“ der Privatisierung: Käufer der kommunalen Gesellschaft ist der Selbsthilfe-Bauverein, eine Genossenschaft. Dieser Weg ist auch für die zum Verkauf anstehende Freiburger Stadtbau Wohnungspaket von 7 900 Wohnungen gangbar, zumal den dort mit dem Oberbürgermeister Salomon regierenden Grünen lokale Ökonomie eigentlich eine Selbstverständlichkeit sein müsste.

Burghard Flieger, Redaktion Genossenschaften

Ein „Jahrhundertereignis“ nannte Rainer Heinz, zum Zeitpunkt des Verkaufs zweiter Bürgermeister in Flensburg, als die Aufsichtsräte der städtischen Tochtergesellschaft Flensburger Wohnungsbau (WoBau) und des genossenschaftlichen Selbsthilfe-Bauvereins (SBV) der Verschmelzung beider Unternehmen unter dem Namen SBV zustimmten. Für einen Kaufpreis von rund 115 Millionen Euro übernahm die Genossenschaft den Wohnungsbestand der WoBau. Darin sind etwa 70 Millionen Euro Schulden der WoBau enthalten. Fünf Millionen bekommt die Sparkasse als Miteigentümerin (10 Prozent).

Verschmelzung mit Genossenschaft

Das Unternehmen war bis zum Verkauf der größte Anbieter von Wohnungen in Flensburg. Es verfügte über 4 800 Wohnungen, in denen gut 13 000 Menschen wohnen. Damit befanden sich rund 15 Prozent der Flensburger Mieter bei der WoBau. Dem SBV gehörten rund 2 300 Wohnungen. Durch die Verschmelzung entstand in Flensburg das zweitgrößte genossenschaftliche Wohnungsunternehmen Schleswig-Holsteins. Durch die Übernahme sind nun rund 20 000 Flensburger SBVler.

36 Millionen Euro der Verkaufssumme wurden zur Tilgung der Schuldenlast der Stadt in Höhe von über 220 Mio. Euro eingesetzt. Die Stadt spart dadurch jährlich rd. 1,5 Mio. Euro Zinsen. Der Kaufpreis wurde nicht allein durch finanzpolitische Überlegungen bestimmt, sondern auch aus wohnungswirtschaftlichen Erwägungen. Der Verkauf erfolgte mit Investitionsauflagen in Höhe von 17 Euro/qm pro Jahr und einer fünfjährigen Arbeitsplatzgarantie für alle 44 WoBau-Mitarbeiter. Mögliche Weiterverkäufe

sind limitiert: Paketverkäufen mit mehr als 240 Wohnungen muss die Stadt zustimmen.

Berücksichtigung aller Interessen

Den Mietern entstehen aus dem Verkauf keine Nachteile oder Risiken. Im Gegenteil: Für alle Beteiligten ist die Privatisierung ein Gewinn. Bei Mieterhöhungen dürfen maximal 50 Prozent der gesetzlichen Möglichkeiten ausgeschöpft werden, außer bei umfangreichen Sanierungen. Der Verkauf an den SBV ist nach Einschätzung von Rainer Heinz die mieterverträglichste Lösung: Die Genossenschaft stellt, wie die WoBau, günstigen Wohnraum auch für einkommensschwache Mieter bereit. Weitere ähnliche Ziele seien das Engagement in den Stadtteilen und Investitionen in altersgerechtes Wohnen. „Die Stabilität des Flensburger Wohnungsmarkts ist gesichert“, so Rainer Heinz.

Den Mitarbeitern der WoBau brachte die Umwandlung ebenfalls ein Plus an Sicherheit. Sie müssen weder befürchten, dass ihre Firma verkauft wird noch dass diese durch immer neue Forderungen der Stadt zur Beteiligung an der Deckung des kommunalen Defizits an den Rand der Handlungsunfähigkeit gebracht wird. Der Verwaltungshaushalt der Stadt Flensburg wird nachhaltig entlastet. Der SBV sicherte vertraglich zu, den Kauf nicht über steigende Mieten zu finanzieren. Das erforderliche Geld kommt aus dem Eigenkapital und Krediten eines Bankkonsortiums unter Führung der Flensburger Sparkasse.

Systematische Vorbereitung

Die Vorbereitungen gingen im Vergleich zu den meisten Verkäufen kommunaler Wohnungen stringent und systematisch vonstatten. Der Verkauf

Der Flensburger Weg*

Ausschlaggebend für den Erfolg des „Flensburger Weges“ ist ein nachvollziehbarer und strategisch angelegter Entscheidungsprozess. Von Beginn an wird Transparenz praktiziert – auch gegenüber Mietern und Öffentlichkeit. Eine Projektgruppe des Aufsichtsrates der WoBau organisierte die ergebnisoffene Arbeit unter Einbeziehung des Mieterbeirates und der Personalvertretung. Der Lohn der Vorgehensweise:

- Verkaufsbeschluss durch die Ratsversammlung im Mai 2006 mit nur einer Gegenstimme
- Ausschließlich positive Berichterstattung durch die Medien
- Keinerlei geäußerte Sorgen oder Proteste durch Mieter
- Dank vom Mieterbeirat und der Personalvertretung für die „stets konstruktive und faire Zusammenarbeit und das für alle positive Ergebnis“

Der gesamte Prüf- und Entscheidungsprozess dauerte nur sechs Monate: der „Flensburger Weg“ – eine Lösung auch für andere Kommunen?

* Rainer Heinz (heinz@strategieergebnisse.com), der die Flensburger Lösung als Bürgermeister und Kämmerer maßgeblich mitentwickelt hat, ist mittlerweile Managementberater in Düsseldorf. Er will seine Kenntnisse und Erfahrungen in anderen Kommunen zugunsten aller Beteiligten fruchtbar machen.

der Flensburger WoBau wurde seit 2004 diskutiert. Ende 2005 erteilte der Aufsichtsrat der WoBau GmbH einen Prüfauftrag über die Vorgehensweise. Einstimmig beschlossen die Mitglieder – in ihm sind die drei großen Ratsfraktionen vertreten – die Bildung einer Arbeitsgruppe. Sie sollte die Möglichkeiten einer Umwandlung untersuchen. Eine erste Berichterstattung erfolgte im Frühjahr 2006. Schon früh sahen die Verantwortlichen in der Umwandlung zu einer Genossenschaft Vorteile für alle Beteiligten. Mieter, Beschäftigte sowie die beiden Hauptgesellschaften Stadt und Flensburger Sparkasse würdigen, so die Einschätzung, gleichermaßen profitieren.

Die Stadt entschied, eine „Flensburger Lösung“ anzustreben und die Interessen der Mieter und des Gemeinwesens sehr weitgehend zu sichern. Darunter wird verstanden, öffentliches Vermögen in der Region und in der Hand der Menschen in der Stadt zu belassen. Bewusst wurde deshalb auf einen höheren Kaufpreis verzichtet. Erhebliche Mieterhöhungen, zu dem der Verkauf der WoBau an einen privaten Investor voraussichtlich geführt hätte, sind kein Thema mehr. Und als

Genossen bestimmen die Mieter über die Verwendung des Bilanzgewinns. Offiziell fand die Fusion am 1. August statt, wurde aber aus steuerlichen Gründen rückwirkend zum 1. Januar 2006 eingetragen.

Leitidee der Transaktion ist quasi ein Verkauf an die Mieter selbst, denn der SBV ist eine Genossenschaft und auch aus den Mietern der WoBau sollen mittelfristig Genossen werden. Auf freiwilliger Basis können sie ihre Kauttionen in Genossenschaftsanteile umwandeln. SBV-Vorstand Raimund Dankowski sieht hier einen Vorteil. Statt 1,5 Prozent Sparbuchverzinsung bekommen die Mieter dann 4 Prozent Dividende auf ihren Anteil. Sie werden quasi zu Mitbesitzern ihres eigenen Unternehmens. Niemand werde gezwungen, man werde um Beitritt werben, so Dankowski.

Verantwortung fürs Gemeinwesen

„Wir haben viel vor und wir wollen unserer Verantwortung als mit Abstand größter Wohnungsanbieter der Stadt gerecht werden“, betont der SBV-Vorstand nach der gelungenen Übernahme. Folgerichtig wurde nicht in eine

aufwendige Fusions-Feier, sondern in ein außergewöhnliches soziales Engagement investiert. 5.000 Euro stellt der SBV der Beratungsstelle Wagemut zur Verfügung. Die Summe ist bestimmt für eine Gruppe, in der Kinder betreut und begleitet werden, die Opfer von häuslicher Gewalt sind – Symbol für das oberste Ziel eines guten nachbarschaftlichen Miteinanders.

Eine Präambel des Kaufvertrags schreibt fest, dass SBV und Stadtverwaltung in Zukunft in der Wohnungsbaupolitik eng zusammenarbeiten. Der SBV bekennt sich ausdrücklich zu seiner städtebaulichen Verantwortung. Rund fünf Millionen Euro sollen jährlich in die Unterhaltung des Bestands und die Auftragsbücher des regionalen Handwerks fließen. Neu geordnet sind bereits die internen Strukturen und Aufgaben. Die in Teams angelegte Organisations-Struktur der WoBau wird den neuen SBV prägen. Nicht nur dadurch ist die Flensburger Fusion zum Modellfall für die Republik geworden. „Mehrfach in der Woche werden wir von anderen Städten gefragt: Wie habt ihr das gemacht?“, berichtet Dankowski stolz über den Flensburger Weg.

Burghard Flieger

Genossenschaft als lokale und soziale Alternative

Der Freiburger Gemeinderat beschloss in seiner Sitzung vom 18. Juli 2006 den Verkauf der Freiburger Stadtbau (FSB). Genossenschaftliche Modelle sollen bevorzugt werden. Entsprechend wurde am 2. August 2006 den Verantwortlichen der Stadt, u.a. dem ersten Finanzbürgermeister Otto Neideck, ein Modell zur Übernahme der städtischen Wohnungsgesellschaft vorgestellt. Initiatoren sind der vbw Verband baden-württembergischer Wohnungs- und Immobilienunternehmen und Vertreter namhafter Wohnungsbaugenossenschaften einschließlich des Freiburger Bauvereins. Der überwiegende Teil der rund 7.900 Wohnungen soll in eine neu zu gründende Genossenschaft eingebracht werden.

Burghard Flieger, Redaktion Genossenschaften

Der Mietwohnungsmarkt in Deutschland ist seit etwa vier Jahren in Bewegung: Branchenfremde internationale Finanzinvestoren kaufen im großen Stil Wohnungsbestände. Ihren Geldgebern versprechen sie Renditen in Höhe von bis zu 15 % mit der Begründung, im europäischen Vergleich seien die Mieten in Deutschland niedrig. Auffällig ist, dass das angeblich niedrige Mietenniveau nicht zu Investitionen anreizt, sondern zum Kauf kompletter Wohnungsbestände von Gewerkschaft-

ten, Kommunen etc. Diese Eigentümer hielten bisher die Mieten für ihre Wohnungen auf einem eher niedrigen Niveau.

Städtische Verkaufsabsichten

Aktuell bietet auch die Stadt Freiburg ihre oftmals im sozialen Wohnungsbau erstellten Mietwohnungen zum Verkauf an. Probleme bei der Aufstellung des aktuellen Haushalts veranlassten die Stadtverwaltung Freiburg zu der Entscheidung, sich möglichst schnell

von ihrem gesamten Immobilienbesitz zu trennen. Selbstgesetzte Vorgabe ist, sofort 370 Mio. Euro zu erlösen, um das strukturelle jährliche Defizit um rund 26 Mio. Euro durch Einsparen von Zins und Tilgung zu verringern. Diese Ankündigung löste eine sehr emotional geführte Diskussion auf breiter Ebene in Freiburg, aber auch bundesweit aus.

In die Stadtbau GmbH investierte die Gesellschafterin Stadt in den vergangenen Jahrzehnten erhebliche Sum-

men und setzte Mieterhöhungen aus wohnungspolitischen Gründen nur zögernd um. Stattdessen übernahm die Stadt betriebliche Defizite der Stadtbau teilweise durch Erhöhung des Eigenkapitals. Eine unternehmerisch und betriebswirtschaftlich orientierte Geschäftsführung konnte sich in den vergangenen Jahren nur langsam entwickeln. Der relativ hohe Personalbestand und die damit verbundenen organisatorischen Strukturen der Stadtbau sind Kennzeichen dieser Geschäftspolitik.

Genossenschaftlicher Förderauftrag

„Die Freiburger Wohnungsgenossenschaften versorgten in den vergangenen Jahrzehnten vergleichbare Mietergruppen wie die Stadtbau mit bezahlbarem Wohnraum und verfolgen ähnliche Ziele“ betont Reinhard Disch, Vorstand des Bauvereins Breisgau eG, der größten Wohnungsgenossenschaft in Freiburg. „Daher halten sie es für legitim, zu fordern, dass alternativ zum Totalverkauf genossenschaftliche Modelle sachlich fundiert geprüft werden.“ Wohnungsgenossenschaften verfolgen satzungsgemäß das Ziel, für ihre Mitglieder preisgünstige Mietwohnungen vorzuhalten, Wohnungseigentum zu erstellen und sonstige im Zusammenhang mit dem Wohnen stehende Dienstleistungen zu erbringen. Sie handeln gewinnorientiert – aber nicht Gewinn maximierend.

Als Alternative schlagen der vbw und die Freiburger Wohnungsgenossenschaften die Gründung einer neuen Wohnungsgenossenschaft mit dem Namen „Siedlungsgenossenschaft Freiburg“ vor. Sie wollen damit an die hundertjährige Geschichte der „Siedlungsgesellschaft“ anknüpfen. Da erfahrenes Personal bei der Stadtbau ausreichend vorhanden ist, sehen sie es als realistisch und sinnvoll an, den gesamten Wohnungsbestand auf diese zu gründende Genossenschaft zu übertragen.

Beteiligung der MieterInnen

Erster Schritt wäre das Einbringen des überwiegenden Teils der rund 7900 Wohnungen, circa 6000, in die neue Genossenschaft. „Ein solches Genossenschaftsmodell bietet den Mietern der FSB erheblich mehr Selbstverantwortung und Eigenverantwortlichkeit – Wohnen im genossenschaftlichen

Eigentum,“ wirbt Disch vom Bauverein für diesen Ansatz. Die bisherigen Mieter können zu günstigen Bedingungen Mitglied dieser Genossenschaft werden. Insbesondere die Mietkautionen in Höhe von etwa 6 Mio. Euro, die bisher im Unternehmen der FSB angelegt sind, ließen sich mit Zustimmung der Mieter in Geschäftsanteile umwandeln.

Die Mieter erhalten als Teileigentümer „ihrer“ Genossenschaft neben Einflussrechten auch eine Dividende auf ihre Anteile. Sie kann ein Mehrfaches der Verzinsung der bisherigen Mietkautionen bringen. Hinzu käme ein satzungsmäßiges Dauernutzungsrecht für ihre Wohnung, was faktisch auf eine Unkündbarkeit hinausläuft. Weitere Anteilszeichnungen durch bisherige und zukünftige Mieter werden bei entsprechender Werbung erwartet. Die Mindesteinlage je Mitglied soll 50 Euro betragen.

Professionelle Gründungsinitiative

Der Anreiz, Anteile zu zeichnen, wird durch zwei aktuelle neue Fördermöglichkeiten unterstützt: Nach dem KfW Wohneigentumsprogramm ist die Finanzierung des Erwerbs von Genossenschaftsanteilen von Privatpersonen in Höhe bis zu 100% des Anteils möglich. Der Kredithöchstbetrag je Person beläuft sich auf 100.000 Euro. Der Zinssatz wäre 10 Jahre auf 4,75% festgeschrieben. Hinzu kommt die Möglichkeit der Förderung des Erwerbs von Genossenschaftsanteilen im Rahmen der staatlich geförderten Altersvorsorge, der so genannten Riesterrente.

Als Vermietungsgenossenschaft wäre das Unternehmen steuerbefreit. Zu gründen ist die „Siedlungsgenossenschaft Freiburg“ von mindestens drei Gründungsimpulsgeneratoren wie beispielsweise verschiedenen Wohnungsbaugenossenschaften aus Baden-Württemberg, der Stadtbau und bei Interesse auch unter Einbindung der Stadt Freiburg. Mehrere Wohnungsbaugenossenschaften boten bereits ihre ausdrückliche Unterstützung für ein solches Modell an. Die Gründungsmitglieder zeichnen Anteile in Höhe von mindestens 10%, eher 15% Eigenkapital also mehr als 50 Mio. Euro.

Sichern der Stadtentwicklung

Ergänzend zur Wohnungsbaugenossenschaftsgründung wird vorgeschlagen, rund 2000 Wohnungen des

„Wohnungspaketes“ in eine Aktiengesellschaft zum Verkauf an die Mieter einzubringen. Neben der Mieterprivatisierung soll diese AG Maßnahmen der Wohnungsverwaltung, der Stadterneuerung und des Bauträgergeschäfts betreiben. Langfristige Aufgaben wären Schaffung von Wohnungseigentum, Wohnungsverwaltung, Überprüfen und Fortsetzen des Sanierungsprogramms der Stadtbau sowie eine Vielzahl von Stadterneuerungs- und Stadtentwicklungsmaßnahmen. Die mittelständische Wirtschaft der Region wäre wichtigster Auftragnehmer.

Sowohl an der Genossenschaft als auch an der AG wird der Stadt eine Beteiligung angeboten, um ihr einen Einfluss zu sichern. An der AG soll sich die Stadt Freiburg zu diesem Zweck mit 5,1% beteiligen.

Die Übertragung der Stadtbau stellen sich die baden-württembergischen Genossenschaften relativ unproblematisch vor. Die neu gegründete Genossenschaft und die AG kaufen 94,9% der Stadtbau und die Grundstücke der Stadt, für die bisher zugunsten der Stadtbau ein Erbbaurecht besteht. Denkbar wäre hier ein Kaufpreis von etwa 510 Mio. Euro abzüglich 140 Mio. Euro für vorhandene Darlehen. Zu zahlen sind also 370 Mio. Euro, wobei der Wert seitens der Stadt Freiburg noch nachzuweisen ist. Bei diesem Erwerbs- und Gründungsmodell fällt nur teilweise Grunderwerbssteuer an, die zu 55% an die Stadt fließt. Ein Finanzierungskonsortium aus Volksbank, Sparkasse und örtlichem Mittelstand wird der „Siedlungsgenossenschaft Freiburg“ und der AG die erforderlichen Darlehen zur Verfügung stellen.

Einbindung der Interessengruppen

Ein Beratungsgremium soll den Gründungsvorgang begleiten. Beratungsthemen wären vor allem die Satzung, Klärung der Mitgliedschaftsbedingungen, Besetzung des Aufsichtsrats, Regelungen zur Dividenden- und Geschäftspolitik etc. Mitglieder des Gremiums können aus dem vbw, den örtlichen Wohnungsgenossenschaften, Vertretern der Finanzierungsinstitute, aber auch aus dem Kreis der Mieter und der Mitarbeiter der Stadtbau stammen. Auch nach der Gründung könnte das Beratungsgremium neben dem Aufsichtsrat die Genossenschaft für eine bestimmte Zeit weiter begleiten.

Das vorgeschlagene Genossenschaftsmodell erfüllt die Vorgaben der „Freiburger Sozialcharta“ hinsichtlich der Mieter und Mitarbeiter der bisherigen Stadtbau. Die „Sozialcharta“ wäre Bestandteil der Satzung der „Siedlungsgenossenschaft Freiburg“. Der Begriff „Luxussanierung“ ist genossenschaftlich geführten Wohnungsunternehmen ohnehin unbekannt. Darüber hinaus können für die Stadt Freiburg Belegungsrechte vereinbart werden. Reinhard Disch ist überzeugt: „Das genossenschaftliche Modell erfüllt am ehesten die bisher von der Stadtbau wahrgenommen wohnungspolitischen Aufgaben und würde einen Beitrag zum sozialen Frieden in der Stadt zu leisten: Nachhaltigkeit steht einem kurzfristigen Engagement von Finanzinvestoren gegenüber.“ ■

Information/Anzeige

stiftung trias

fördert Initiativen, die Fragestellungen des Umgangs mit Grund und Boden, ökologischer Verhaltensweisen und neuer Formen des Wohnens aufnehmen.

Unser Schwerpunkt ist die Unterstützung von Wohnprojekten. Die Umsetzung erfolgt über die Förderung in der Altenhilfe, Jugendhilfe, Völkerverständigung und Bildung sowie von Personen, die am Wohnungsmarkt benachteiligt sind. Gegen die Spekulation mit Grund und Boden arbeiten wir durch eine aktive Vermögensanlage in Grundstücken. Die Ziele des Projektes können über unser bevorzugtes Instrument, das Erbbaurecht, gesichert werden.

Seit der Gründung im März 2002 sind acht Grundstücke in unser Stiftungsvermögen aufgenommen worden. 2006 übernahmen wir den „Alten



Bahnhof“ in Wuppertal-Beyenburg, in dem zwei Bildungsträger arbeiten und eine Wohngruppe für psychisch behinderte Menschen untergebracht ist.

Unser Know-how im Bereich schenken, stiften und vererben wollen wir für Wohnprojekte zur Verfügung stellen.

Rolf Novy-Huy, Jahrgang 1957, Bankkaufmann, Geschäftsführer der Stiftung

Rezensionen

Hrsg. Heinrich-Böll-Stiftung

Das neue Gesicht der Stadt

Strategien für die urbane Zukunft im 21. Jahrhundert

207 Seiten; ISBN 3-927760-52-8, Berlin 2006; info@boell.de

Hängt die Zukunft unserer Gesellschaft von der Entwicklung der Städte ab? Welche Antworten können gefunden werden, wenn wenigen prosperierenden Metropolen der Republik immer mehr schrumpfende, perforierte und wirtschaftlich instabile Reststädte gegenüberstehen? Wie kann mit der Gleichzeitigkeit polarisierter Entwicklungsmuster umgegangen werden?

Eine 2003 von der Heinrich-Böll-Stiftung ins Leben gerufene Fachkommission „Stadtentwicklung“ hat sich über drei Jahre dieser Herausforderung gestellt. Das daraus resultierende Buch „Das neue Gesicht der Stadt, Strategien für die urbane Zukunft im 21. Jahrhundert“ tritt mit dem ehrgeizigen Anspruch an, nicht nur im bekannten krisenbezogenen Diskurs zu verweilen, sondern offensiv Perspektiven zur Lösung des Dilemmas voranzutreiben.

Der Tenor ist dabei von hoher Pragmatik. „Aus Problemen müssen Ressourcen werden“ (Häußermann), lautet der von den meisten Autorinnen und Autoren – einem breiten Spektrum aus den Bereichen der Stadt- und Regionalplanung, Sozialwissenschaft, Wirtschaftsforschung und grüner Kommunalpolitik – vertretene programmatische Ansatz. Gerade die heutigen Ambivalenzen und Widersprüche fungieren hier als Geburtshelfer für neue konstruktive Wege, verbunden mit der Vision, auch die im Grundgesetz verankerte „Herstellung gleichwertiger Lebensverhältnisse“ zugunsten einer bewusst in Kauf genommenen regionalen und sozialen Diversität aufzubrechen.

Als Ausgangspunkt leistet das Buch eine Beschreibung des gesellschaftlichen Strukturwandels – vom fordistisch-industriellen zum post-fordistischen Zeitalter. Dabei sieht das „neue Gesicht der Stadt“ zunächst ziemlich alt, schrumpfend und janusköpfig aus. Dennoch verbreitet sich in den einzelnen Beiträgen ein verhaltener Optimis-

mus. Auf dem Weg in das „new urban age“ zeichnen sich inzwischen positive Trends ab: ein Wiedererstarken der Städte als Orte der Innovation, der Wissensökonomie und Motoren soziokultureller Entwicklung.

Mit vielseitiger Fachkompetenz werden unterschiedliche Blickwinkel und Zugänge auf die Thematik dargelegt und zu Strategieansätzen zugespitzt: „Stadtpolitik soll lebensstilbezogene Differenz zulassen. Alte Leitbilder von sozial (bewusst) gemischten Vierteln gehören der Vergangenheit an. Städte können nicht mehr von „Bürgermeisterdemokratien“ verwaltet werden, sondern müssen sich einem System der lokalen Kontextsteuerung – „vom government zur new urban governance“ – zuwenden. Bekämpfung der Bildungsarmut wird zur wichtigen Aufgabe der Städte. Eine nachhaltige Gemeindefinanzreform steht an. Einwanderung soll als Ressource der Stadtentwicklung anerkannt werden...“

Diese und viele weitere Ideen sind im Einzelnen oft nicht gänzlich neu, werden hier jedoch als integrative Handlungskonzepte in einen neuen

stadtpolitischen Zusammenhang gestellt.

Aus dem kollektiven Diskurs der Fachkommission ist ein komplexer und anregender Querschnitt zum Nachdenken über die neue Stadt geworden. In Zeiten apokalyptischer Zukunftsszenarien ist der konstruktive Ansatz dieser Publikation lobenswert und Anstoß, Reformansätze nicht nur in akademische Debatten zu tragen, sondern sie in eine gestaltende, umweltfreundliche und bürgernahe Politik der Re-Urbanisierung umzusetzen. Es ist zu hoffen, dass der Kreis der Mitstreiter weiter wachsen wird und sich durch das Zusammenwirken vieler Fachdisziplinen und Akteure ein neuer kreativer Dialog entwickelt. Vor allem sei der im Buch verbreitete Appell zu beherzigen: „Lasst die Städte mit ihren Problemen und Gestaltungsaufgaben nicht allein.“

Renate Amann

Christian Schittich (Hrsg.)

Reihen und Doppelhäuser

176 Seiten, 127 Farbabbildungen, 55s/w-Abbildungen, 236 Strichzeichnungen; ISBN 3-7743-7255-9 (Edition Detail); 2006 Birkhäuser – Verlag für Architektur; 65,00 €

Nach wie vor ist das Wohnen im eigenen Haus ein verbreitetes Bedürfnis von Familien. Ein Grund für die Abwanderung ins Umland ist, dass es in der Stadt wenig Angebote für urbanes familiales Wohnen gibt. Dabei ist ein Trend zurück in die Stadt festzustellen.

Aus der Sicht nachhaltiger Stadtentwicklung bedarf es dringend guter Beispiele für dichte Wohnformen in der Stadt neben dem Geschosswohnungsbau. In den prosperierenden Regionen steigen die Grundstückspreise. Das Haus in der Reihe ist wieder gefragt. Aber das Reihenhaus, wie es in den letzten beiden Jahrzehnten hunderttausendfach gebaut worden ist, findet verständlicherweise keinen Anklang mehr.

Die Baugeschichte zeigt viele gelungene Beispiele für dichte Bauweise mit zwei Geschossen. Hier wird die gleiche Nutzungsdichte erreicht wie mit einem viergeschossigen Haus mit Wohnungen. Hieran anknüpfend wird in dem Band einführend dargelegt, wie sich das Wohnen in der Reihe entwickelt hat. Unter der Überschrift „Zwischen Villa und gereihtem Haus“ folgen typologische Betrachtungen zum Doppel- und Reihenhaus. Der dritte Beitrag des Bands befasst sich mit energieeffizientem Bauen.

Der Hauptteil besteht aus Beispielen aus Deutschland, Holland, Österreich, Schweiz. Leider werden nur wenige Beispiele aus dem mittleren Marktsegment und ausschließlich Häuser mit einem nur ein bestimmtes soziales Milieu ansprechenden Design vorgestellt.

JB

Roberto Gonzalo, Karl J. Habermann

Energieeffiziente Architektur

Grundlagen für Planung und Konstruktion
224 Seiten, 303 Farbabbildungen, 55 s/w-Abbildungen, 171 Strichzeichnungen
79,90 Euro; ISBN 3-7743-7255-9
2006 Birkhäuser Verlag für Architektur

In den letzten Jahren wurden in vielen Experimenten Erfahrungen gesammelt, wie die technologischen und bauphysikalischen Anforderungen des energieeffizienten Bauens mit zeitgemäßen städtebaulichen Strukturen und den architektonischen Gestaltungswünschen in Einklang gebracht werden könnten. Lange Zeit schien es, als dominierte die Technologie vor der Gestaltung, die ja auch eine soziale Dimension besitzt. Besonders wurde Vereinheitlichung befürchtet.

Die in dem Band von R. Gonzalo und K.J. Habermann vorgestellten Beispiele zeigen, dass diese Vorbehalte heute nicht mehr gelten. Einen „Energiesparstil“ gibt es weder im Städtebau noch in der Architektur. Bei gleicher

Zielsetzung gibt es eine Vielzahl an Lösungen.

Nach einem analytischen Rückblick auf die Baugeschichte, der zeigt, dass energieeffizientes Bauen seit jeher ein Anliegen ist, spannen die Autoren den Bogen vom städtebaulichen Rahmen über die energieeffiziente Planung bis zu Baudetails. Sie haben dabei keinen allumfassenden Anspruch, denn dafür ist die Thematik noch immer viel zu sehr im Stadium des Experiments. Deshalb stehen sorgfältig ausgewählte Projektbeispiele aus Deutschland, Österreich, der Schweiz, Großbritannien und Spanien im Mittelpunkt. In Form

Anzeige

Restbestände eines Buch-Klassikers günstig abzugeben!

„Anders Leben – Geschichte und Zukunft der Genossenschaftskultur, Beispiele aus Nordrhein-Westfalen“. Hrsg: Klaus Novy, Bodo Hombach, Frank Karthaus, Ulrich Bimberg, Arno Mersmann, Albert Schepers

Für 5,- € (zzgl. Porto) zu bestellen bei:

Genossenschaftliches Wohnen
Königin-Elisabeth-Straße 41
14059 Berlin

E-Mail:
info@Berliner-Genossenschaftsforum.de

einer Planungssytematik erklärt das Buch alle Kriterien und Parameter in allen Ebenen der Planung. Die großen Sparpotentiale bei der Altbausanierung werden ebenfalls aufgezeigt.

Für den, der sich über den Stand der Diskussion informieren möchte und darüber hinaus kompetente Kooperationspartner in der Wirtschaft sucht, findet in dem Band mit einem kommentierten Sachregister und den wichtigsten Institutionen reichhaltig Material.

J.B.

Klaus-Novy-Preis 2007 wird ausgeschrieben

„Genossenschaften bieten mehr als Wohnraum“

Wohnungsgenossenschaften werden gesucht, die mehr zu bieten haben als die Wohnraumversorgung für ihre Mitglieder. Zum dritten Mal nach 1997 lobt die **Solinger Spar- und Bauverein eG 2007 den Klaus Novy Preis für Innovationen beim genossenschaftlichen Bauen und Wohnen** aus. Das Thema des nun ausgeschriebenen Wettbewerbs lautet „Genossenschaften bieten mehr als Wohnraum“.

Bis heute gehört die Versorgung der Mitglieder mit Angeboten und Einrichtungen, die über das Wohnen hinausreichen, zur Unternehmensphilosophie vieler Genossenschaften. Die Aktualität des Wettbewerbsthemas ergibt sich zusätzlich durch das neue Genossenschaftsgesetz, in dem ausdrücklich die soziale und kulturelle Förderung der Mitglieder neben der üblichen wirtschaftlichen Förderung

verankert wurde. In Zukunft wird die Erweiterung des genossenschaftlichen Förderauftrags möglicherweise dafür sorgen, dass zusätzliche Einrichtungen einen höheren Stellenwert erhalten werden als es bisher bereits der Fall war.

In diesem Zusammenhang soll der Wettbewerb – neben der Auswahl der Preisträger – dafür sorgen, Ideen und gute Beispiele zusammenzutragen. Dabei gibt es keinerlei Einschränkungen, mit welcher Art Einrichtung Sie sich beteiligen können. Im Gegenteil, gespannt sind wir auch auf ausgefallene, nicht alltägliche Ideen. Vielleicht gibt es die traditionelle Gemeinschaftseinrichtung, wie zum Beispiel ein altes Waschhaus, das wiederbelebt oder umgenutzt wurde. Vielleicht gibt es den „Tauschring“, an dem sich Mitglieder beteiligen, die anderen Hil-

fen anbieten und dafür eine ebenso nicht materielle Gegenleistung erhalten. Diese Beispiele sind natürlich lediglich Denkanstöße, keinesfalls als Einschränkungen zu verstehen.

Bewerben können Sie sich ab sofort bis zum 31.03.2007.

Den Ausschreibungstext mit allen wichtigen Angaben erhalten Sie bei der Spar- und Bauverein Solingen eG, Kölner Str. 47, 42651 Solingen

Tel.: 0212/20 66 211.

Ende 2007 werden die Preisträger benannt bzw. Preise in Höhe von insgesamt 10.000,- € vergeben.

Mitgliedschaft im wohnbund

- Kostenloses wohnbund-Info
- Kostenloser oder preisreduzierter Zugang zu allen unseren Fachveranstaltungen
- Kostenlose Vermittlung von Kontakten bei speziellen fachlichen Fragen aus dem Bereich der Wohnpolitik, Planung, Projekt-, Stadt- und Siedlungsentwicklung (im Rahmen unserer Möglichkeiten)
- Interessante Begegnungsmöglichkeiten in einem Netzwerk von Fachleuten
- Internet-Service für Mitglieder: Homepage und E-Mail im wohnbund-Netzwerk: www.wohnbund.de

Jahresbeitrag

- Regelbeitrag € 95,-
- Studierende/Erwerbslose € 35,-
- Büros und Institutionen nach Vereinbarung

Beitrittsformular siehe rechts, im Internet abrufen oder bei der Geschäftsstelle anfordern.

Themenschwerpunkt der nächsten wohnbund-informationen in 2007:

- **1/2007 – Kooperationen und Netzwerke zur Unterstützung von Wohngruppenprojekten und neuen Genossenschaften**

Bei Bedarf bitte kopieren und an wohnbund e.v. schicken:

wohnbund e.v.
Aberlestr. 16/Rgb.
81371 München

BEITRITTSERKLÄRUNG

Ich/wir möchte/n Mitglied im wohnbund e.v. werden

Name Vorname:

Firma/Büro/Institution

Straße/Hausnummer PLZ Ort

Tel (Büro) Tel. (priv.) Fax

E-Mail:

Die Mitgliedschaft soll gelten Für mich als Person Für die o.g. Institution, die ich hiermit vertrete

Zum Beitragssatz von:

Normalbeitrag 95,- € Ermäßigter Beitrag 35,- € Büros und Institutionen nach Vereinbarung

Ort Datum Unterschrift

Wir bitten um jährliche Zahlung nach Rechnungsstellung oder Teilnahme am Einzugsverfahren, um die Buchungsvorgänge und den Verwaltungsaufwand zu reduzieren.

Wenn Sie am Einzugsverfahren teilnehmen möchten, bitte ausfüllen und zurückschicken:

- Ermächtigung zum Einzug von Forderungen durch Lastschriften -

Name des Zahlungsempfängers: **wohnbund e.v.**

Name und Anschrift der Kontoinhaberin/des Kontoinhabers

Hiermit ermächtige ich Sie widerruflich, die von mir zu entrichtenden Zahlungen für meinen Mitgliedsbeitrag bei Fälligkeit zu Lasten meines Kontos durch Lastschrift einzuziehen:

Kontonummer BLZ Name der Bank

Ort Datum Unterschrift des Kontoinhabers

wohnbund e.V.

Aberlestraße 16/Rgb
81371 München

Telefon 089-74 68 96 11

Fax 089-7 25 50 74

E-Mail: info@wohnbund.de

Web: www.wohnbund.de