

**„Neue Akteure auf den Wohnungsmärkten
– Auswirkungen und Handlungsmöglichkeiten“
Fachtagung des isw**

Jan Kuhnert

Geschäftsführender Gesellschafter
KUB Kommunal- und Unternehmensberatung

**Alternativen zum Verkauf
an internationale Investoren**

Überblick



- 1. Die Käufer öffentlicher Wohnungsunternehmen:**
Einige Probleme
- 2. Alternativen zum Verkauf an Investoren:**
 - Entlastung der Kommune auch ohne Unternehmensverkauf
 - Verkauf an andere Eigentümer
- 3. Am Ende bleiben „Restanten“:**
Ein Vorschlag zur Diskussion

Wer wird eigentlich Eigentümer?



GEHAG Berlin: → seit 1998 bereits vier Eigentümer

Jade Wohnungsbau Wilhelmshaven:

→ seit 2000 der dritte Eigentümer und

→ 02/2008 Aufspaltung in Immobilien- und Verwaltungsunternehmen

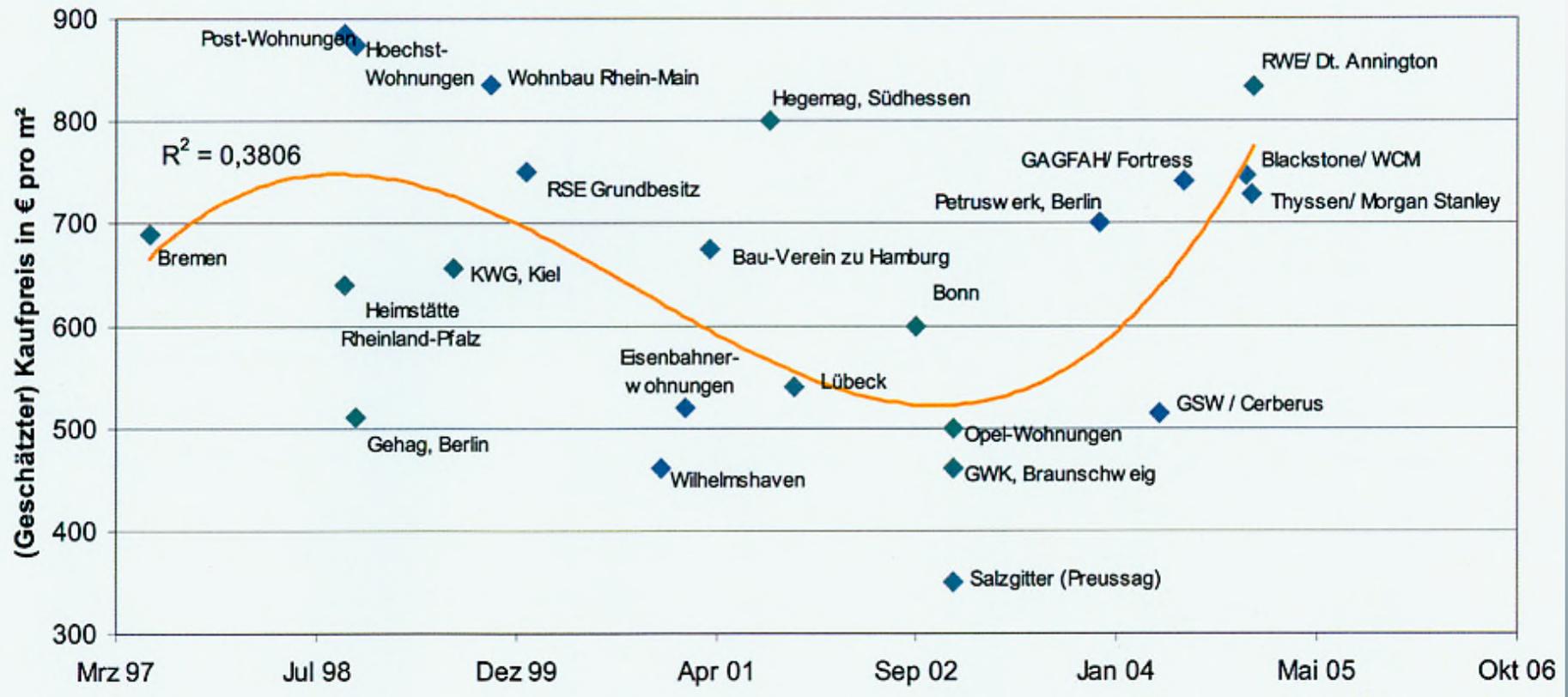
Neue Heimat Südwest → ab 1986 zwei Eigentümerwechsel, ein dritter ist geplant

BauBeCon (Ex Neue Heimat) → seit 2005 der zweite Eigentümer

Niedersächsische **NILEG** → seit 2005: Verkauf, Verschmelzung mit der GAGFAH (Identitäts- und Personalverlust), Börsengang 2006

Der mühsam gesuchte Käufer ist wahrscheinlich in wenigen Jahren gar nicht mehr Eigentümer und der neue Besitzer hält sich nicht an die Auflagen!

Verkäufe auch bei sinkenden Preisen!



Kurve stellt die Entwicklung der Durchschnittspreise dar

**Der nächste Deal kommt:
Landesentwicklungsgesellschaft Nordrhein-Westfalen**

Überblick



1. Die Käufer öffentlicher Wohnungsunternehmen:
Einige Probleme
2. **Alternativen zum Verkauf an Investoren:**
 - Entlastung der Kommune auch ohne Unternehmensverkauf
 - Verkauf an andere Eigentümer
3. Am Ende bleiben „Restanten“:
Ein Vorschlag zur Diskussion

Mieten der kommunalen WU

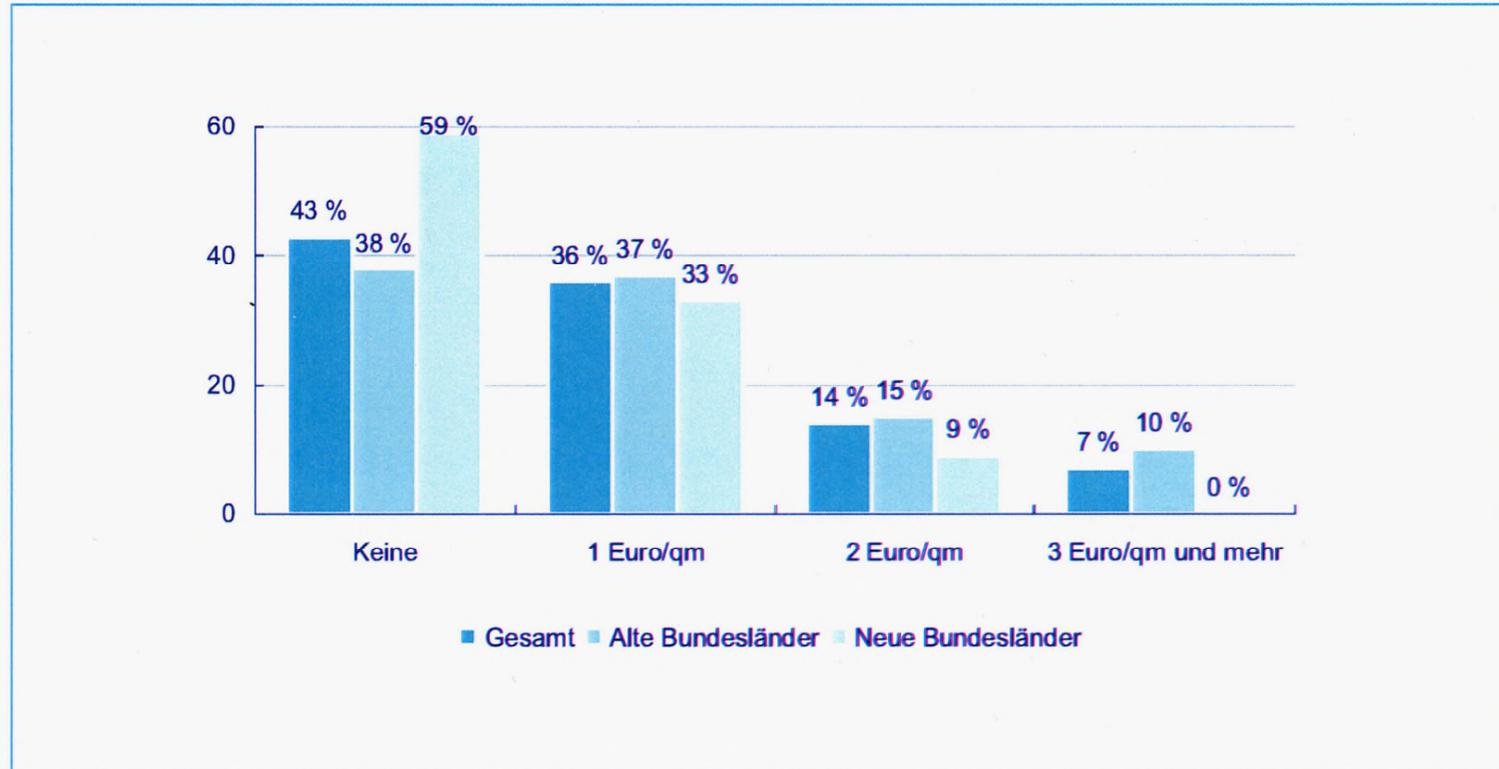


Abb. 12 Unterschied zwischen kommunalen Mieten und Mietspiegel nach Ost und West

Die Mieten der kommunalen Wohnungsunternehmen sind durchschnittlich **17 % unter dem Mietspiegel**

Hauptalternative zum Verkauf:



Statt Verkauf: Höherer Nutzen des kommunalen Wohnungsunternehmens für die Stadt

- Höhere Verzinsung des städtischen Eigenkapitals
- Entlastung der Stadt durch Übernahme neuer Aufgaben
- Bestandsentwicklung ohne Mieterhöhung
- Vermeidung von kommunalen Folgekosten in sogenannten Problemgebieten

Und das kommunale Wohnungsunternehmen bleibt aktiver Partner der Stadt!

Wie bessere Ergebnisse erzielen?



- Anpassung der **Personalkapazitäten**
- **A-Z-Sachbearbeitung**
- Outsourcing der **Neubauplanung**
- Outsourcing der **Instandhaltung** (bis – 30 % Kosten)
- Senkung der **Fremdkapitalkosten** (bis - 20 % Kosten)
- Energieversorgung an **Contracting-Unternehmen**
- **Verbund** zur Beschaffung von Dienstleistungen
- **Aufgabenübertragung an Mieter** (→ bis zur Geschäftsbesorgung von Siedlungen)

Hierfür ist ein Verkauf nicht notwendig!

Alternative zum Unternehmensverkauf



Verkauf nur eines Teils des Wohnungsunternehmens
Als Paketverkauf (Asset-Deal) oder als Share-Deal:

Kapitalschöpfung durch Verkauf von Objekten

- die aus quantitativer Sicht nicht dauerhaft benötigt werden
- oder aus qualitativer Sicht nicht geeignet sind.
- Die räumliche Verteilung der Verkaufsobjekte beachten → soziale Segregation vermeiden!

Assetdeal (Paketlösung)

- Höhere Belastung durch Grunderwerbsteuer
- Wohnungsunternehmen behält alle Mitarbeiter

Sharedeal (Kauf eines Teilbetriebs)

- Höherer Vorbereitungsaufwand (Schaffung Teilbetrieb)
- Anteilige Personalübernahme

Als Käufer kommen in Frage:

- Private gewerbliche Vermieter im jeweiligen Quartier
- Wohnungsgenossenschaften mit benachbarten Beständen
- internationale strategische (Bestands-)Investoren

Den Kreis der Bieter öffnen!



Bei einem reinen Bieterwettbewerb nach Höchstpreis können Genossenschaften nicht mitbieten!

Auch nach Haushaltsrecht muss nicht der Höchstpreis genommen werden.
Wiss. Dienst des Deutschen Bundestages April 2007

Wenn eine Ausschreibung erfolgt, sind dann besonders die qualitativen Ziele detailliert festzulegen (Beispiel Flensburg):

- Vorgabe für jährliche Investitionen (17 €/m²)
- Obergrenze für Weiterverkäufe (max. 12,5 % des Bestands)
- Begrenzung der Mieterhöhung (auf 50% des Zulässigen)
- Sicherung der vorhandenen Personals (5 Jahre Schutz)

**Dann zählt nicht nur die Höhe des Preises!
Und Genossenschaften können mitbieten.**

Mieter als Käufer?



Teilverkauf von **Siedlungen** an Mietergenossenschaften

- Objektverkauf mit einem Preis als dauerhafte Mietobjekte ohne spätere Umwandlung
- Oder: Kauf eines vorher abgespaltenen Teilbetriebs auf Siedlungsebene
- Aufgabe der Genossenschaft: Dauerwohnrecht und Förderung kultureller und sozialer Ziele der Mitglieder (§ 1 GenG neu)
- Ehrenamtliches Engagement senkt Verwaltungskosten

Voraussetzungen:

- Vorlaufphase zur Bildung einer Bewohnergenossenschaft (Mieterbeiräte, Verwaltung von Gemeinschaftsräumen ...)
- Räumlich geschlossene Bestände sind erforderlich
- Engagierte Bewohner sollten bereits identifizierbar sein
- Gründungsinitiative braucht Beratung

Verkauf des gesamten Unternehmens



An eine vor Ort bereits länger wirtschaftende
„Bestandsgenossenschaft“

- Preisbildung muss an Ist-Mieten orientiert sein (Zweck der eG)
- Kaufende Genossenschaft hat bereits größere Bestände vor Ort
- Beispiel Flensburg → Kauf durch Selbsthilfe-Bauverein eG

Oder

An eine neugegründete **„Bewohnergenossenschaft“**

- Gründungsvorlauf ist zu beachten
- Kaufpreis stärker an Instandhaltungssatz orientiert, da keine anderen Bestände zum Risikoausgleich vorhanden sind
- Bewohnergenossenschaft kann Mietniveau durch höheres ehrenamtliches Engagement begrenzen
- Beispiel Pinneberg → Umwandlung der GeWoGe in „Die ‚Neue‘ GeWoGe eG“ und Kauf der Anteile von den Gesellschaftern

Überblick



- 1. Die Käufer öffentlicher Wohnungsunternehmen:**
Einige Probleme
- 2. Alternativen zum Verkauf an Investoren:**
 - Entlastung der Kommune auch ohne Unternehmensverkauf
 - Verkauf an andere Eigentümer
- 3. Am Ende bleiben „Restanten“:**
Ein Vorschlag zur Diskussion

Das Problem der „Restanten“



- Am Ende der ständigen Weiterverkäufe bleiben unattraktive Restbestände
- „Gezielte“ Wiedervermietung verschärft die soziale Segregation
- Vernachlässigte Bestände sind die nächsten Gebiete des Programms „Soziale Stadt“
- Mieterhöhungen der Kettenverkäufe schlagen direkt auf Stadt durch

Vorschlag: PPP-Exitgesellschaft



Aufgabe: Aufkauf vernachlässigter Bestände oder bei Konkurs und bietet Investoren den (preisgünstigen) „Exit“ aus den sog. Restbeständen an

Tätigkeit: Überregional aktiv (Risikostreuung), aber dezentral verwaltet

Ziel: Vermeidung von zu hohen Folgekosten für die Kommunen

Gesellschafter:

- a. Interessierte **Kommunen**, die Bestände sichern wollen
- b. Überregionale **Trägereinrichtungen**, Beraternetze und Fachinstitute
- c. **Strategische Partner** aus der **Bauwirtschaft** oder den **öffentlichen Banken**

Organisation der PPP-Gesellschaft



- **Überregionale Zentralverwaltung**
- **Regionale Verwaltungsebenen**
- **Bewohnergenossenschaften** auf Siedlungsebene
- Zusammensetzung der **Organe der Gesellschaft** soll Interessen der Gesellschafter und der Mieter sichern

Vielen Dank !



Jan Kuhnert

KUB Kommunal- und
Unternehmensberatung GmbH

Kiefkampstr. 10 A * 30629 Hannover

kuhnert@kub-beratung.de