

Veränderung der Anbieterstruktur im deutschen Wohnungsmarkt

Jürgen Veser

**Vortrag auf der Herbsttagung
der Arbeitsgemeinschaft Großer Wohnungsunternehmen (AGW)
am 19. und 20. November 2007
in Frankfurt am Main**

Grundlage des Vortrags

- Forschungsprojekt:
 - Veränderung der Anbieterstruktur im deutschen Wohnungsmarkt und wohnungspolitische Implikationen
 - Auftraggeber:
Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR)
Bundesministerium für Verkehr,
Bau und Stadtentwicklung (BMVBS)
 - Laufzeit November 2005 bis Januar 2007
 - Veröffentlichung: BBR-Reihe „Forschungen“ Heft 124

Untersuchungsgegenstände des Vorhabens

- Umfang und Art großer Verkäufe seit Ende der 90er Jahre
- Auswirkungen auf die Veränderung der Anbieterstruktur auf dem Wohnungsmarkt
- Motive und Strategien von Verkäufern und Käufern
- Auswirkungen der Verkäufe auf die Bestände, die Bewohner, die lokalen Wohnungsmärkte und das Handeln der Kommunen
- Skizzierung der in den kommenden Jahren zu erwartenden Entwicklungen (Szenarien)
- Handlungsbedarf

Vorgehen bei der Untersuchung

- Recherchen zu Transaktionen großer Wohnungsbestände (800 und mehr WE) / Nutzung diverser Quellen
- Fallstudien zu großen Transaktionen bzw. zu verschiedenen regionalen Wohnungsmärkten
- Knapp 100 Expertengespräche
- Auswertung von Statistiken, Studien, Geschäftsberichten etc.

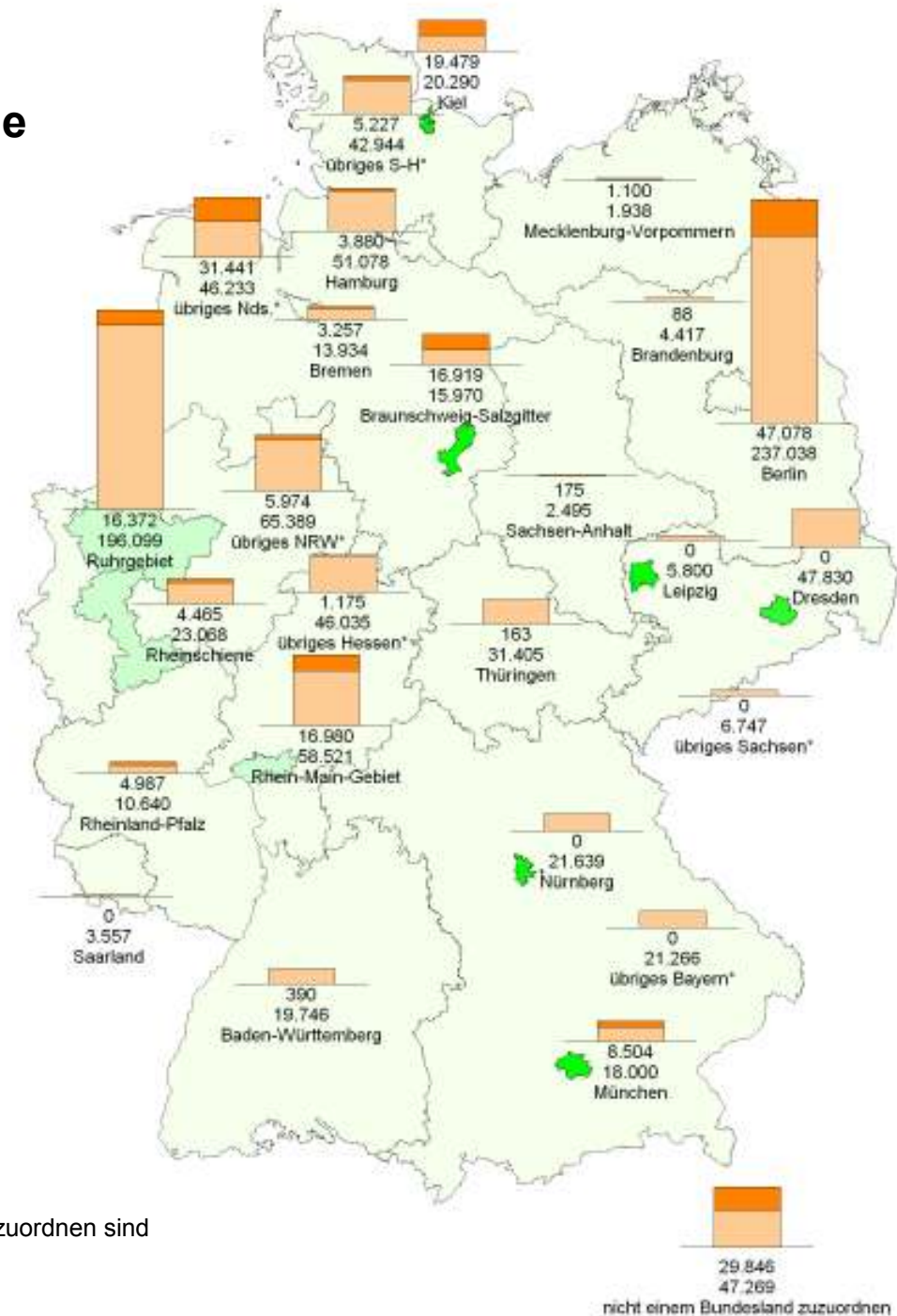
Große Transaktionen von 1999 bis Juni 2006

Transaktionen großer Wohnungsbestände (ab 800 WE) 1999 bis Juni 2006 nach regionaler Lage

Anzahl der Wohnungen

Deutschland: 217.499 Wiederverkäufe
1.059.346 Erstverkäufe

- Städte
- Stadtregionen (inkl. Landkreise)
- Wiederverkäufe von Wohnungen**
- Erstverkäufe von Wohnungen



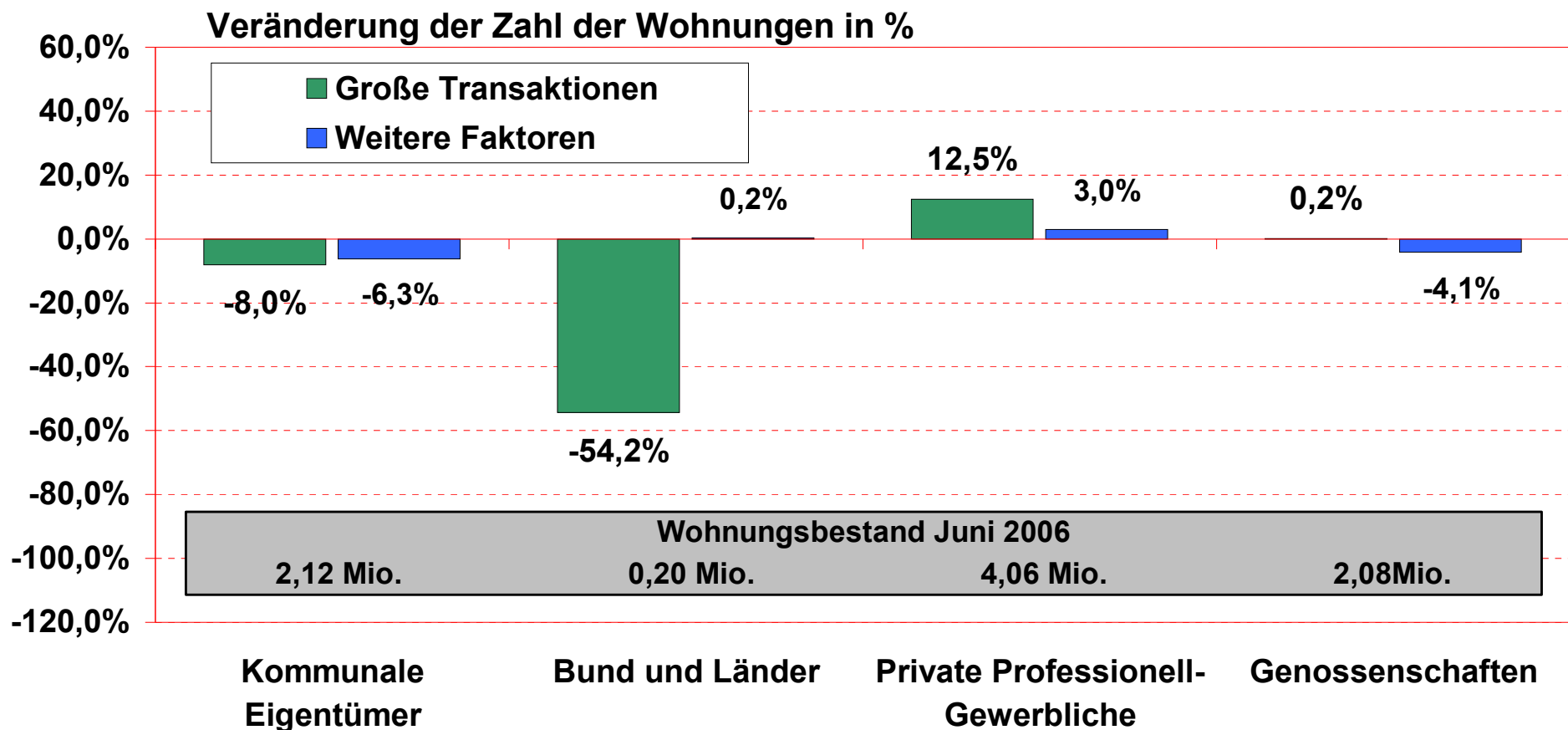
* inkl. verkaufte Wohnungsbestände, die nicht einer Region des Landes zuzuordnen sind

** Pakete von mind. 800 WE; ohne Einzelprivatisierungen etc.

Veränderung der Anbieterstruktur im deutschen Wohnungsmarkt

Überblick über die Verkäufe und Käufe 1999 bis Juni 2006 nach Art der Eigentümer/Investoren*					
	Verkäufe		Käufe		Saldo
	Wohnun- gen	Anteil	Wohnun- gen	Anteil	Wohnun- gen
Gesamt	1.277.000	100%	1.277.000	100%	0
Öffentliche Hand	723.000	57%	280.000	22%	-442.000
<i>Kommune</i>	337.000	26%	138.000	11%	-199.000
<i>Bund/Land</i>	386.000	30%	142.000	11%	-244.000
Privat	542.000	42%	981.000	77%	439.000
Sonstige	12.000	1%	15.000	1%	3.000
* Summenabweichungen durch Rundung					

Veränderung des Bestands professionell-gewerblicher Eigentümer durch Transaktionen großer Wohnungsbestände* und weitere Faktoren** 1998 bis Juni 2006



* Verkäufe ab 800 Wohnungen ** Neubau, Abriss, Kleinverkäufe, Einzelprivatisierung

Datenquelle: Berechnungen/Schätzungen des IfS

H31 Mengengerüst-Bestand G(2b)

IfS Institut für Stadtforschung

Art, Motive und Vorgehen der an den Verkäufen Beteiligten

Verkaufsmotive der öffentlichen Hand

- Fiskalische Gründe / beabsichtigte Sanierung des Haushalts
- Schwindender Einfluss in den Bereichen soziale Wohnungsversorgung und Quartiersentwicklung durch Verkauf wurde gesehen, aber geringer bewertet

Verkaufsmotive bei industrieverbundenen Unternehmen

- Verlust der traditionellen Funktion der Bestände (Versorgung der eigenen Arbeitskräfte mit Wohnraum)
- Konzentration der Tätigkeit auf das Kerngeschäft
- Aktivierung von Eigenkapital

Kaufmotive und Vorgehen großer international agierender Käufer

- International niedrige Bewertung deutscher Wohnungsbestände
- Relativ geringe Eigentumsquote in Deutschland
- Relativ stabile Wertentwicklung deutscher Immobilien
- Risikostreuung (Gefahr von „Immobilienblasen“ im Ausland)
- Renditesteigerungspotenziale / günstige Finanzierungskonstellation
- Fokus: Ballungsgebiete, Berlin (als Hauptstadt)
- Fokus: Große Portfolios (aufgrund eines begrenzten Angebots relativ geringe Auswahlmöglichkeit)

Kaufmotive und Vorgehen nationaler / sonstiger Käufer

- Immobilienstandort „Deutschland“ bzw. Geschäftsfeld „Wohnimmobilien“ wurde zunehmend entdeckt
- Eher mittlere und kleine Portfolios
- Teilweise auch Nachfrage nach Beständen außerhalb von Ballungsgebieten (z. B. Mittelzentren)
- Gezieltere Auswahl von Beständen je nach Bewirtschaftungs- und Verwertungsstrategie

Strategien der Bewirtschaftung und Verwertung gekaufter Portfolios sowie Auswirkungen der Transaktionen

Handeln der privaten Käufer

- Große Vielfalt und Flexibilität bei verfolgten Strategien der Bewirtschaftung und Verwertung sowie hinsichtlich der geplanten Investitionszeiträume
- Unternehmensinterne Maßnahmen (Finanzierung, Effizienzsteigerung) haben große Bedeutung bei der Erfüllung der Renditeziele

Handeln der privaten Käufer (2)

- Größter Unterschied zu traditionellen Bestandshaltern: stärkerer Handel mit Immobilien
- Unterschiede zu traditionellen Vermietern bezogen auf Vermietungs- und Mietenmanagement sowie Bestandsinvestitionen sind eher gering
- Häufiger Strategiemix: Kombination aus Einzelprivatisierung und Bestandshaltung

Vertragsinhalte (Verkäufe öff. Hand)

- Typische Regelungen:
 - Begrenzungen von Mieterhöhungen
 - Ausschluss von Luxussanierungen
 - temporärer Ausschluss von Eigenbedarf-/Verwertungskündigungen
 - Vorrang von Verkaufsangeboten an Mieter
 - Obergrenzen für Veräußerungsquoten
 - lebenslanges Wohnrecht für Ältere
- Fallbezogene Regelungen:
 - Modernisierung und Instandhaltung
 - Mindestquoten der Mieterprivatisierung vor Dritt-Verkauf
 - Belegungsrechte/Versorgung von Zielgruppen
 - Fortsetzung sozialer oder stadtentwicklungspolitischer Aufgaben
 - Erhalt Unternehmen
 - Ausschluss von Mitarbeiterkündigungen

Auswirkungen der großen Transaktionen

- Folgen für Mieter
 - Folgen halten sich bislang überwiegend insgesamt in Grenzen
 - und zwar sowohl bezogen auf Veränderungen an Wohnung, Gebäude und Bewohnerschaft als auch bei Mieten
 - Gründe: Mehrzahl der Verkäufe auf entspannten Wohnungsmärkten und vertragliche Regelungen
 - Punktuell gab es Konflikte mit Mietern bezogen auf Modernisierungen und Mieterhöhungen (Einzelfälle)

Auswirkungen der großen Transaktionen (2)

- Folgen für das Handeln der Kommunen
 - Auswirkungen der Verkäufe bergen Risiken für das Handeln der Kommunen in den Bereichen Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik
 - Langjährige Zusammenarbeit mit örtlichen Wohnungsunternehmen wird unterbrochen bzw. Fortsetzung ist unsicher
 - Finanzinvestoren beteiligen sich meist nur selektiv an quartiersbezogenen Maßnahmen
 - Bei der sozialen Wohnungsversorgung macht sich der Verlust eines wichtigen Kooperationspartners meist spürbar bemerkbar

Künftige zu erwartende Entwicklungen (Ergebnisse Szenarien) und Handlungsbedarf

Künftige Entwicklungen Ergebnisse der Szenarien

- Szenario „Status quo“
 - gleich bleibendes Zinsniveau
 - anhaltende Entspannungstendenzen auf den Wohnungsmärkten
- Verkaufszahlen nächste fünf Jahre zwischen 180.000 und 250.000 Wohnungen pro Jahr

Künftige Entwicklungen Ergebnisse der Szenarien (2)

- Szenario „spürbare Veränderung“
 - kurzfristiger deutlicher Anstieg des Zinsniveaus
 - einsetzende Anspannungstendenzen auf den Wohnungsmärkten

- Verkaufszahlen nächste fünf Jahre zwischen 100.000 und 180.000 Wohnungen pro Jahr

Handlungsbedarf Bund/Länder

- Handlungsbedarf ist weniger bei Bund/Ländern als bei den Kommunen zu sehen
- Grund: Auswirkungen der Transaktionen heben sich bislang wenig vom üblichen wohnungswirtschaftlichen Geschehen ab (z. B. bei Mieterhöhungen, Modernisierungen und Einzelprivatisierungen)

Handlungsbedarf Kommunen

- Wesentlicher Handlungsbedarf bei Kommunen
 - Folgen der Verkäufe am stärksten auf kommunaler Ebene
 - Sie berühren unmittelbar das Handeln der Kommunen
 - Kommunen haben höchste Verkaufspotenziale (öffentliche Hand)

- Rolle der Kommunen als Verkäufer
 - Nicht nur von kurzfristigen finanziellen Interessen leiten lassen
 - Umfassende Prüfung der längerfristigen Vor- und Nachteile notwendig (Folgenabschätzung; Abwägung von Alternativen)

Handlungsbedarf Kommunen (2)

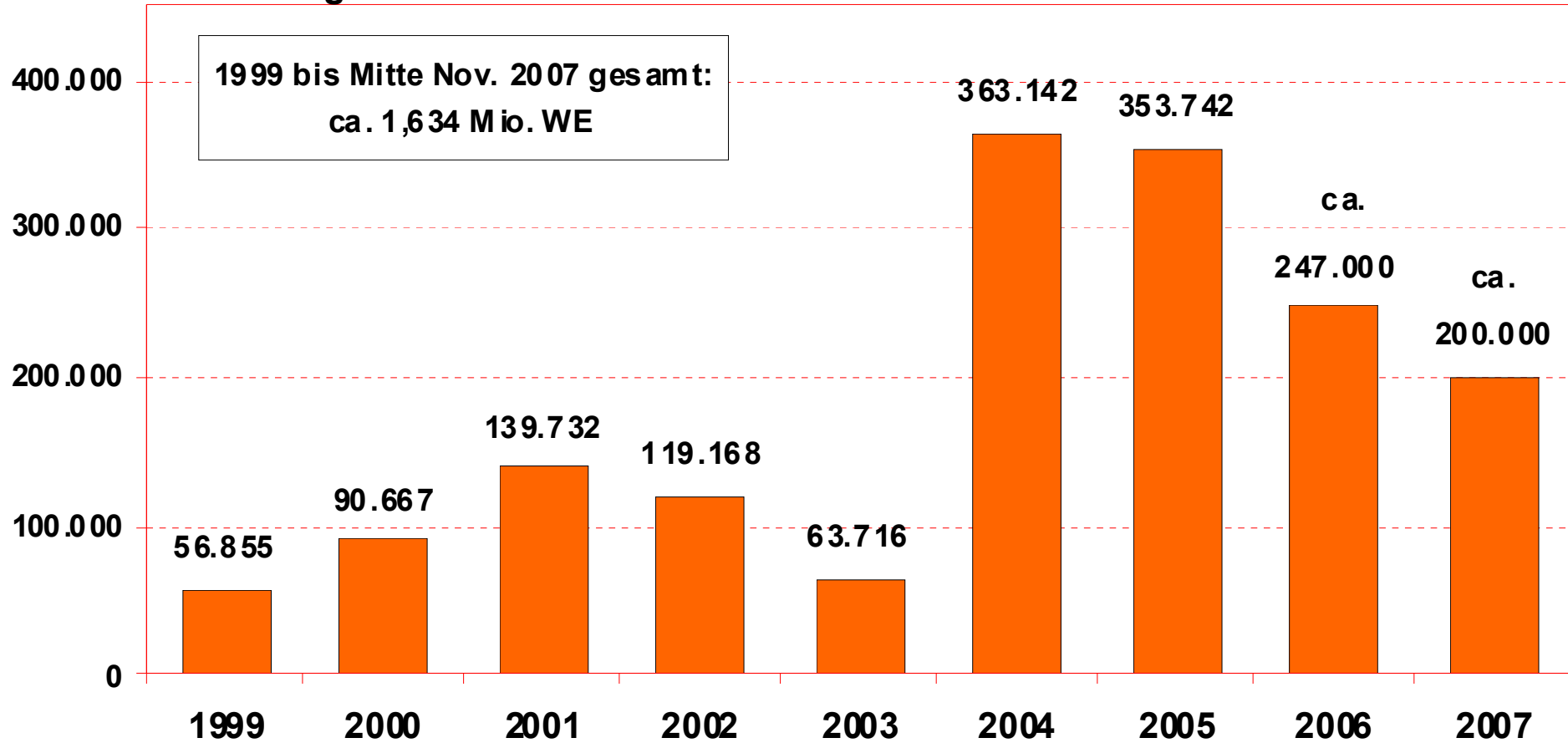
- Im Fall einer Entscheidung für den Verkauf:
- Prüfung von Alternativen zum Komplettverkauf
 - Verkauf von Teilbeständen
 - Verkauf an Genossenschaft /städtisches Unternehmen
- Vertragliche Verankerung
 - von Mieterbelangen
 - von kommunalen Interessen (z. B. Mitwirkung des Käufers an Quartiersentwicklung, Stadtumbau, sozialer Wohnungsversorgung)

Aktuelle Tendenzen (Entwicklungen 2006 und 2007)

Transaktionen großer Wohnungsbestände*

Zahl der verkauften Wohnungen 1999 bis Mitte Nov. 2007

Wohnungen



(Jan. bis
Mitte Nov.)

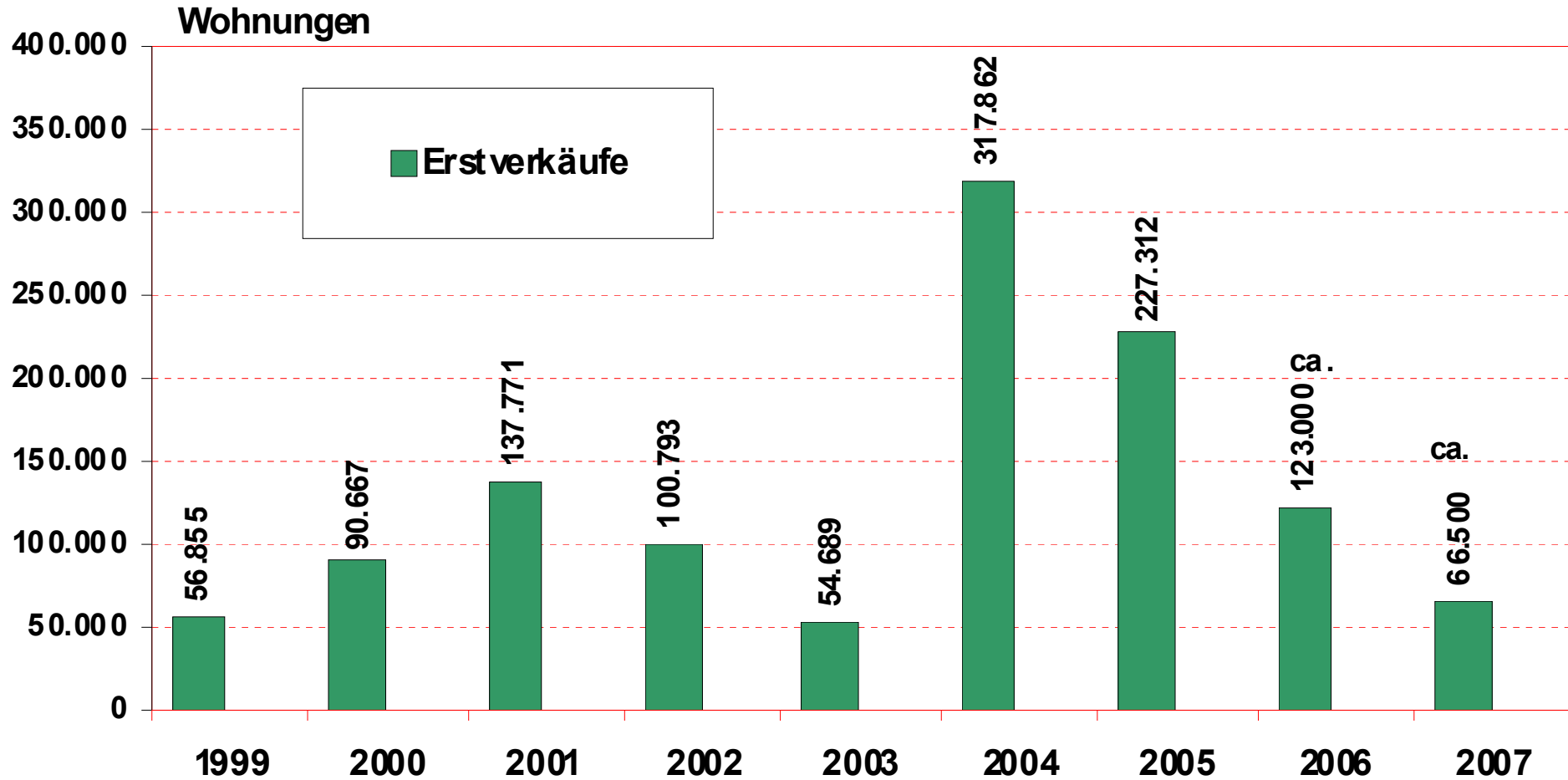
* Verkäufe ab 800 Wohnungen

Datenquelle: BMVBS/BBR, Recherche des IfS

H31 Trans- Aktuell (Q 2cx)

IfS Institut für Stadtforschung

Transaktionen großer Wohnungsbestände*: Erstverkäufe bezogen auf den Zeitraum 1999 bis Mitte November 2007



* Verkäufe ab 800 Wohnungen

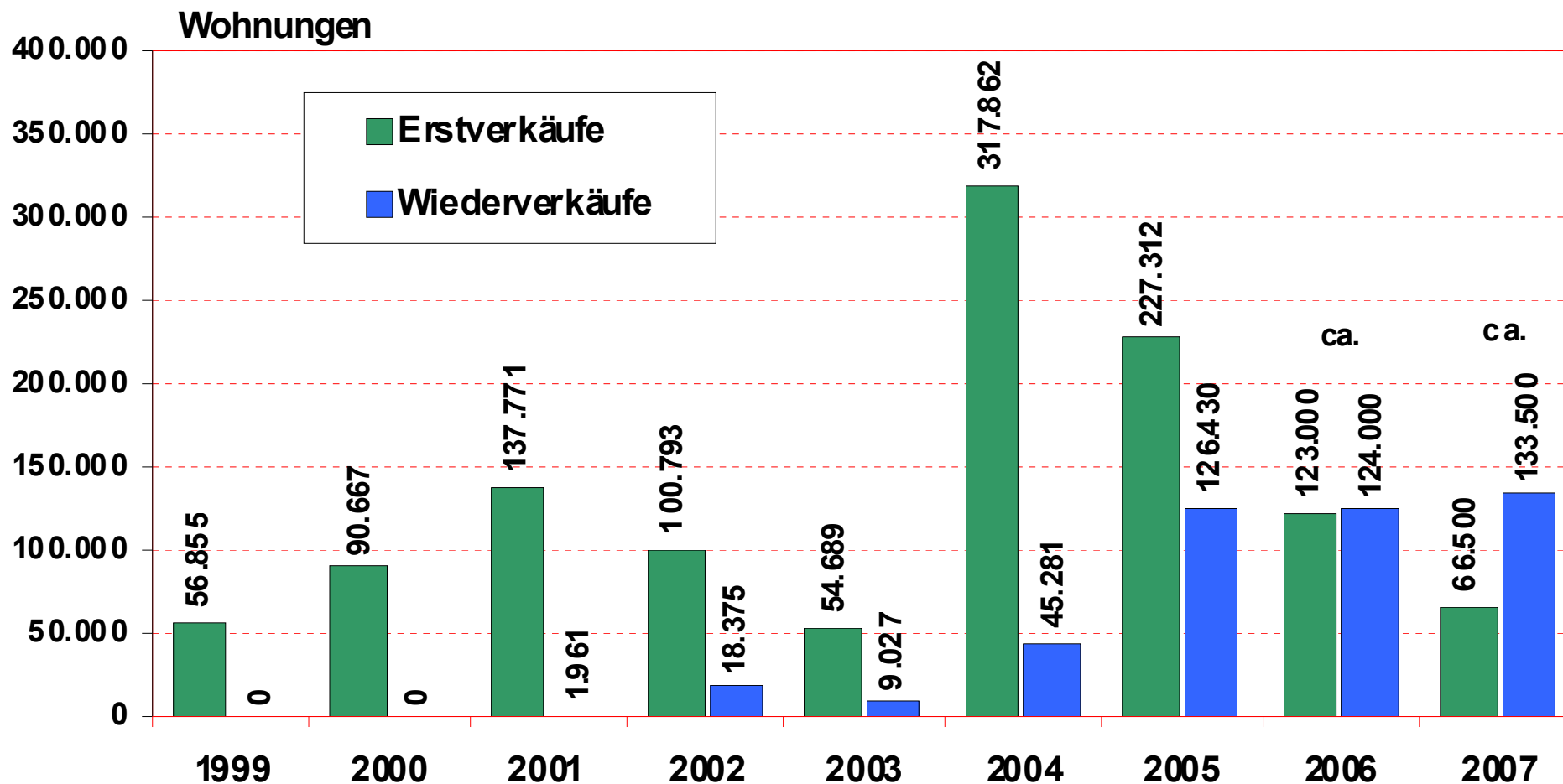
Datenquelle: BMVBS/BBR, Recherche des IfS

H31 Trans- Aktuell (9by)

IfS Institut für Stadtforschung

(Jan. bis
Mitte Nov.)

Transaktionen großer Wohnungsbestände*: Erst- und Wiederverkäufe bezogen auf den Zeitraum 1999 bis Mitte November 2007



* Verkäufe ab 800 Wohnungen

Datenquelle: BMVBS/BBR, Recherche des IfS

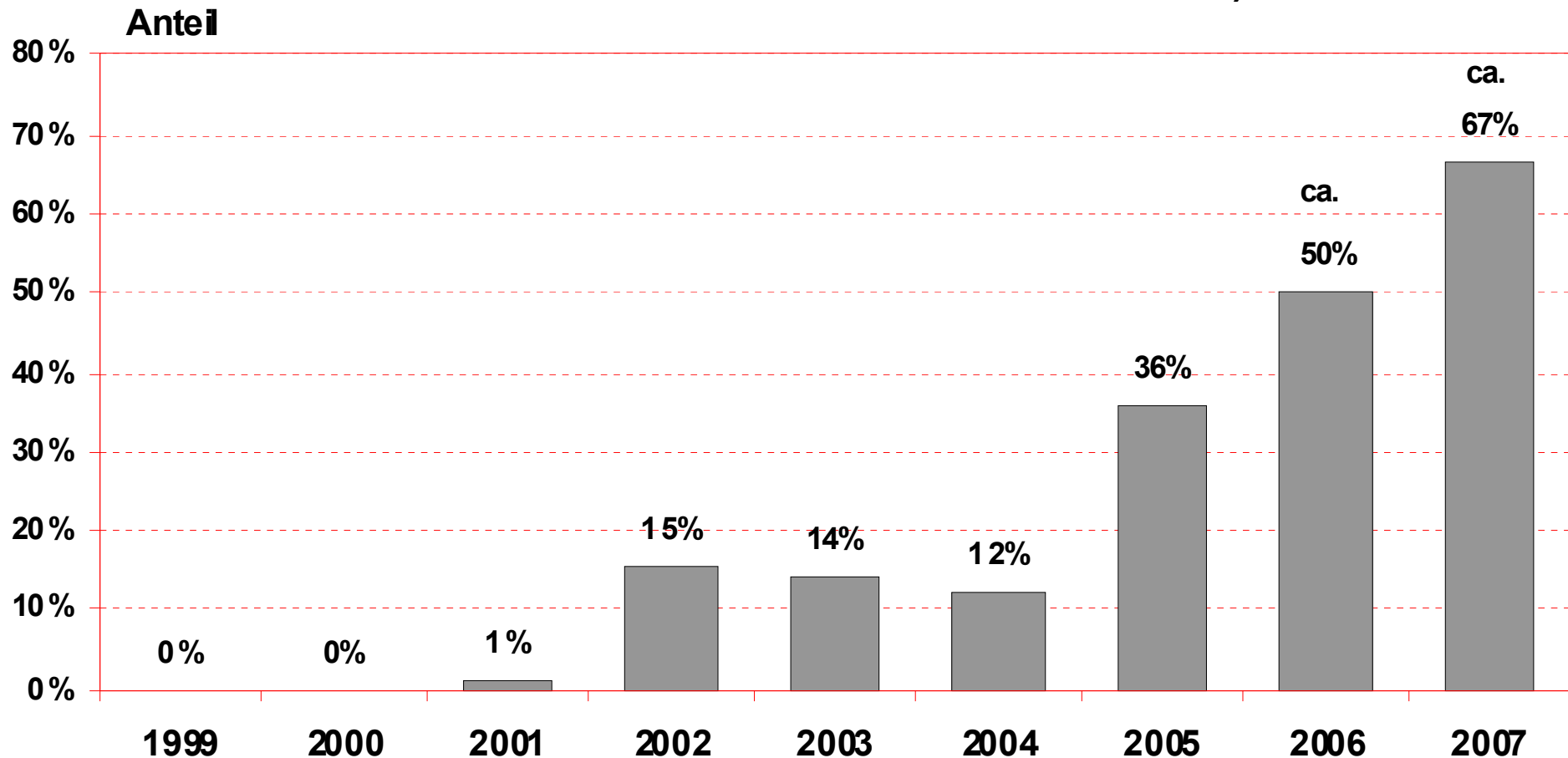
H31 Trans- Aktuell (Q 9bx)

IfS Institut für Stadtforschung

(Jan. bis
Mitte Nov.)

Transaktionen großer Wohnungsbestände*

Anteil der Wiederverkäufe an den verkauften Wohnungen (bezogen auf den Zeitraum 1999 bis Mitte November 2007)



* Verkäufe ab 800 Wohnungen

Datenquelle: BMVBS/BBR, Recherche des IfS

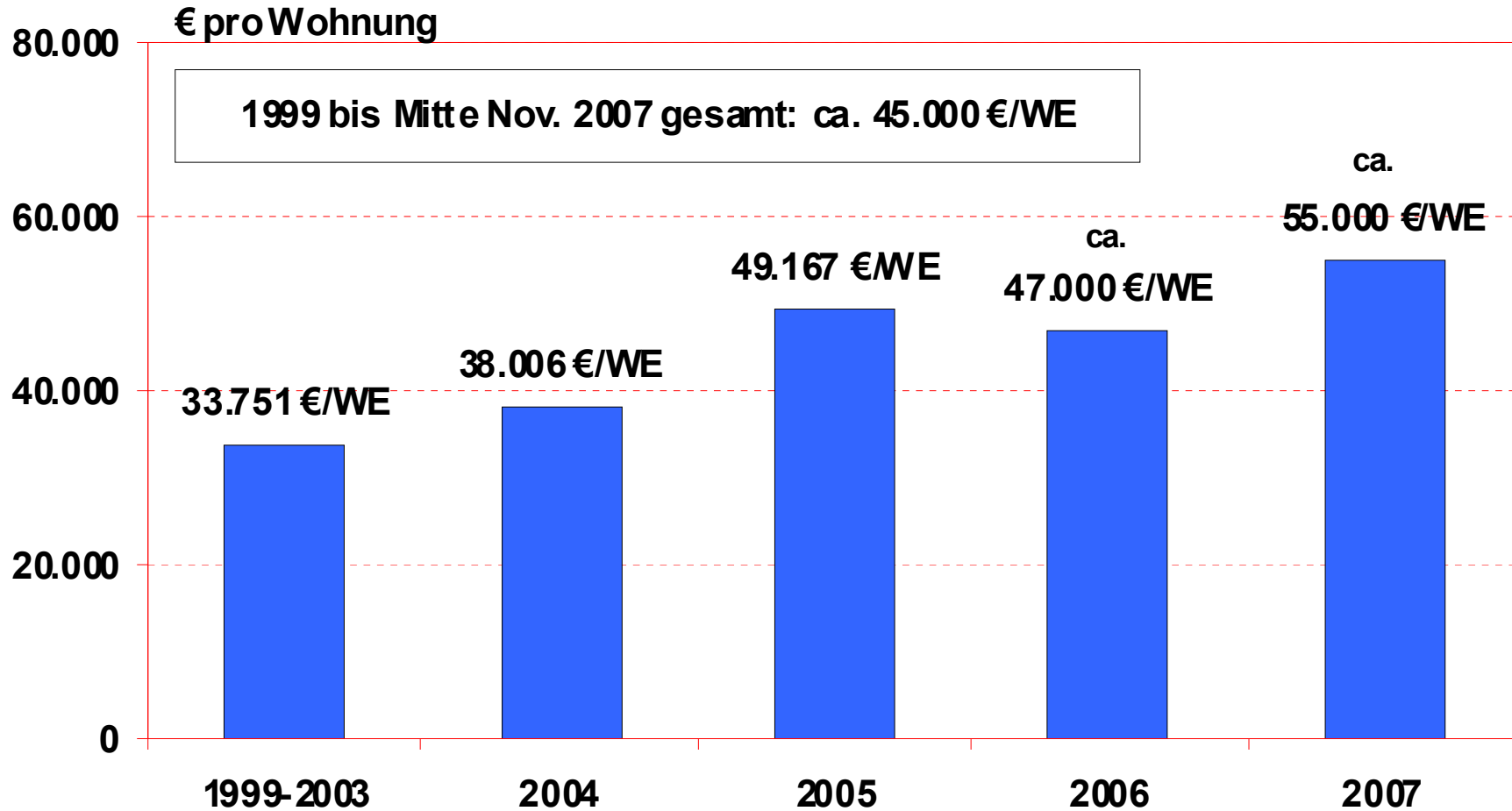
H31 Trans-Aktuell G(9c)

IfS Institut für Stadtforschung

(Jan. bis
Mitte Nov.)

Transaktionen großer Wohnungsbestände*

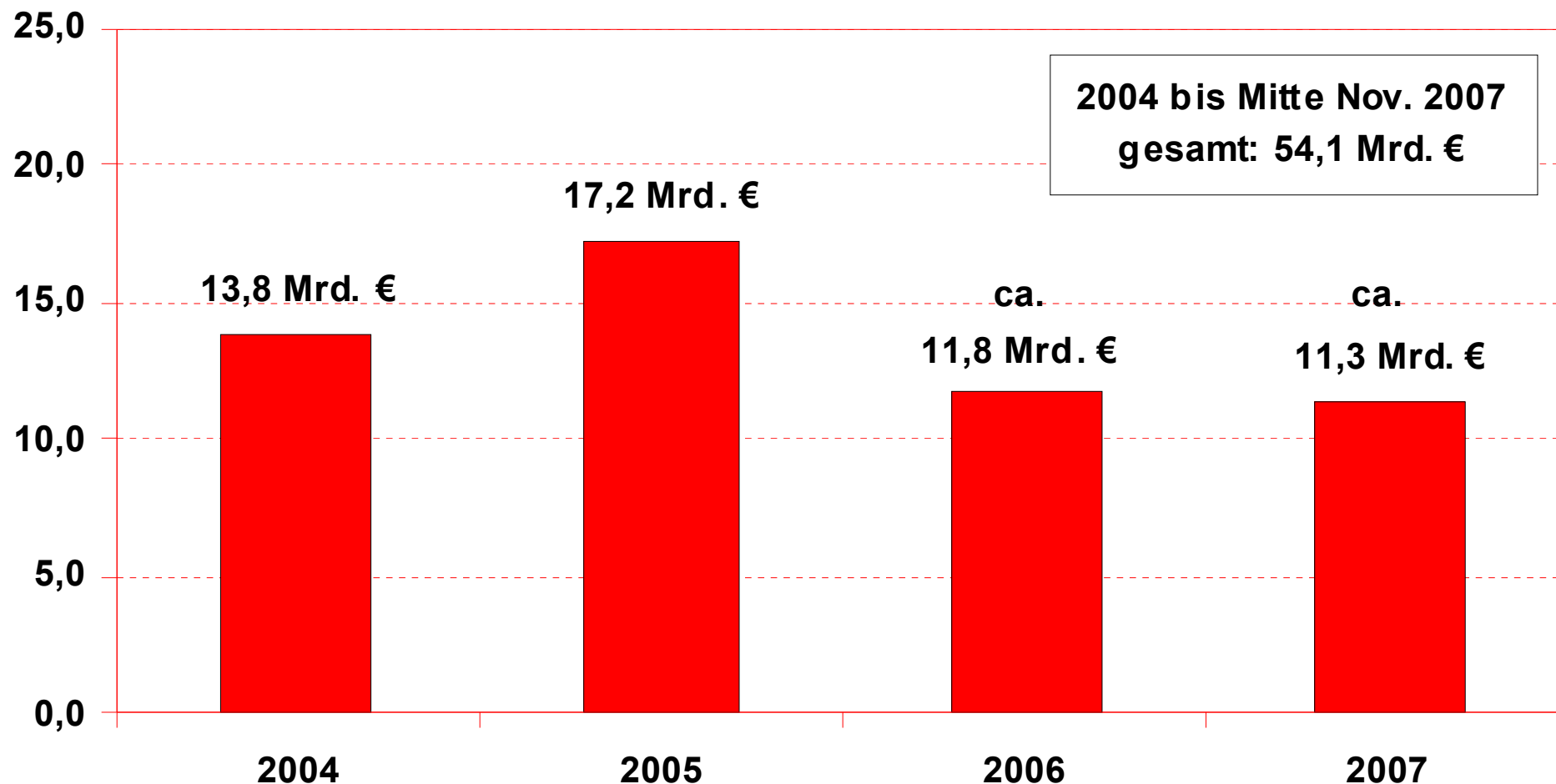
Durchschnittlicher Verkaufspreis pro Wohnung 1999 bis Mitte Nov. 2007



* Verkäufe ab 800 Wohnungen
 Datenquelle: BMVBS/BBR; Recherche/Schätzungen des IfS;
 Fälle mit Preisangabe (57% der WE)

Transaktionen großer Wohnungsbestände*:

Mrd. € hochgerechnetes Transaktionsvolumen 2004 bis Mitte Nov. 2007



* Verkäufe ab 800 Wohnungen

Datenquelle: BMBVS/BBR; Recherche/Schätzungen des IfS;

hochgerechnet mit Fällen mit Preisangabe (71% der WE)

H31 Trans-Aktuel G(11 x)

IfS Institut für Stadtforschung

Überblick/Fazit zu aktuellen Trends

- Zahl verkaufter Wohnungen hat spürbar abgenommen
- Es sind jüngst nur noch wenige „neue“ Bestände auf den Markt gekommen
- Die Kommunen agieren zunehmend vorsichtiger (Alternativen zum Komplettverkauf)
- Auf Käuferseite nach wie vor hohe Nachfrage bzw. hohe Zahlungsbereitschaft (trotz gestiegener Zinsen)
- Verkaufsgeschehen wird zunehmend von Wiederverkäufen geprägt
- Einige Unternehmen/Bestände wurden mehrfach weiterverkauft
- Häufige Weiterverkäufe sind problematisch (Kommunen fehlen Partner für dauerhafte Zusammenarbeit)
- Auswirkungen aktuelle Finanzkrise: zumindest kurzfristig dämpfend, große Transaktionen werden jedoch nicht völlig zum Erliegen kommen

Veröffentlichung des Gutachtens

- Veröffentlicht in der BBR-Schriftenreihe
Forschung (Heft 124)
- Bestellung: forschung.wohnen@bbr.bund.de
(Stichwort: Forschungen 124)
- Download (pdf): www.bbr.bund.de

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!