



# **Veränderung der Anbieterstruktur im deutschen Wohnungsmarkt**

**Thomas Thrun**

**52. Sitzung**

**des AGW-Arbeitskreises "Wohnungsmarkt" in Kassel**

**18./19.06.2007**

## 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 Nov. 2005 bis Jan. 2007

## 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

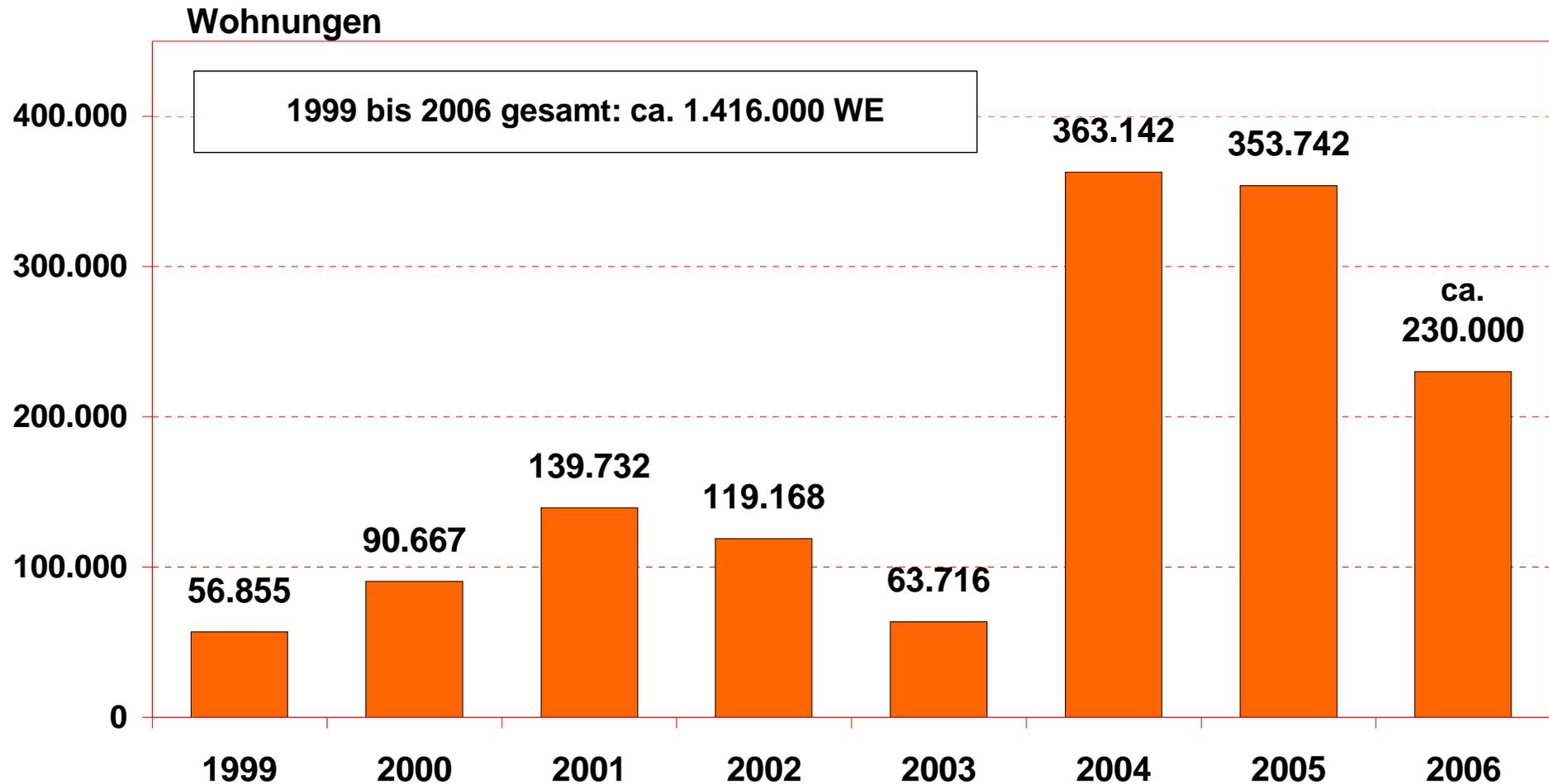
## Vorgehen bei der Untersuchung

- 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  
(bzw. Dezember 2006)

# Transaktionen großer Wohnungsbestände\*

## Zahl der verkauften Wohnungen 1999 bis 2006



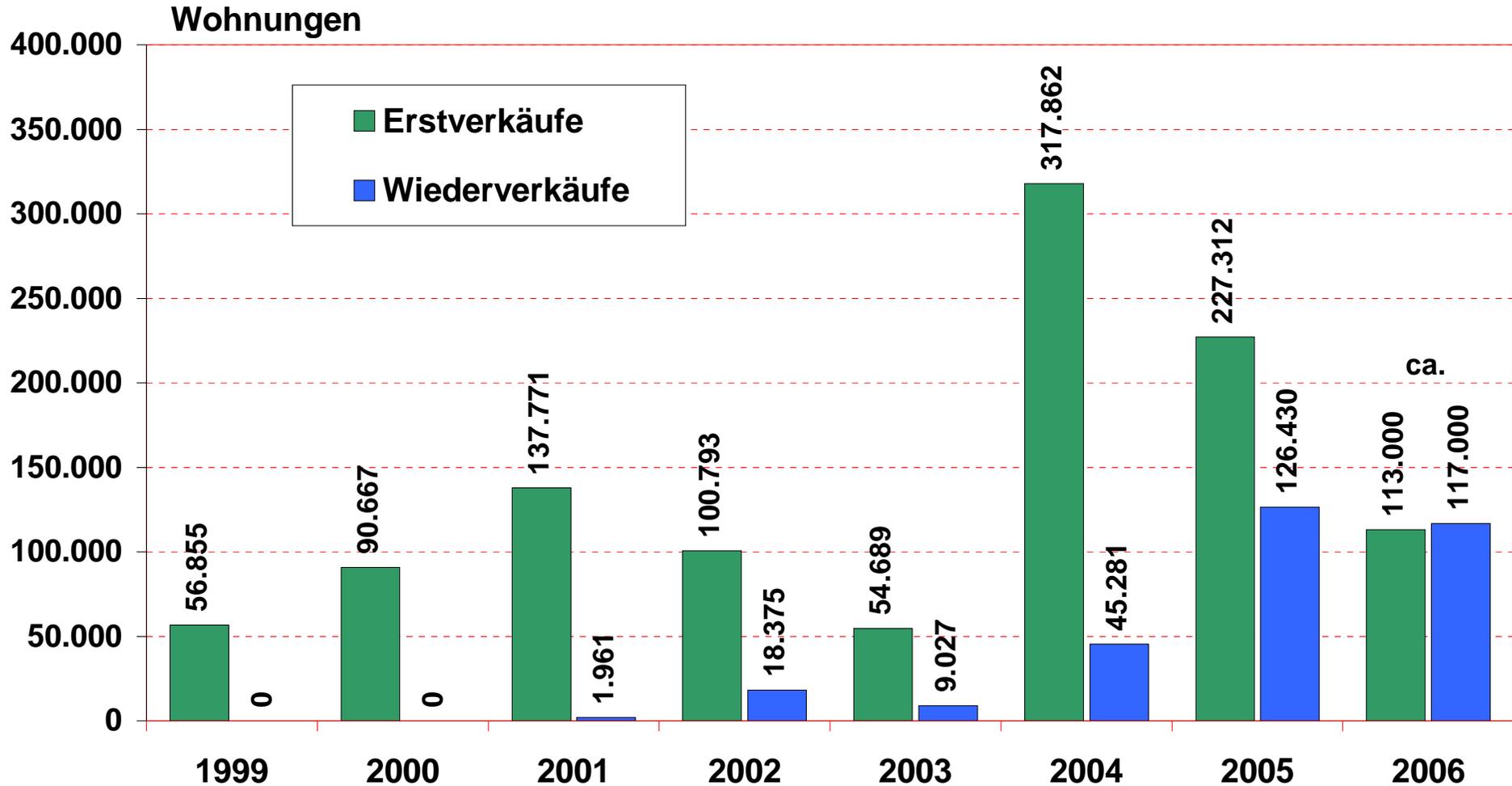
\* Verkäufe ab 800 Wohnungen  
Datenquelle: Recherche des IfS

H31 Trans-Aktuell G(2c)

IfS Institut für Stadtforschung

# Transaktionen großer Wohnungsbestände\*

## Erst- und Wiederverkäufe bezogen auf den Zeitraum 1999 bis 2006



\* Verkäufe ab 800 Wohnungen

Datenquelle: IfS-Recherche

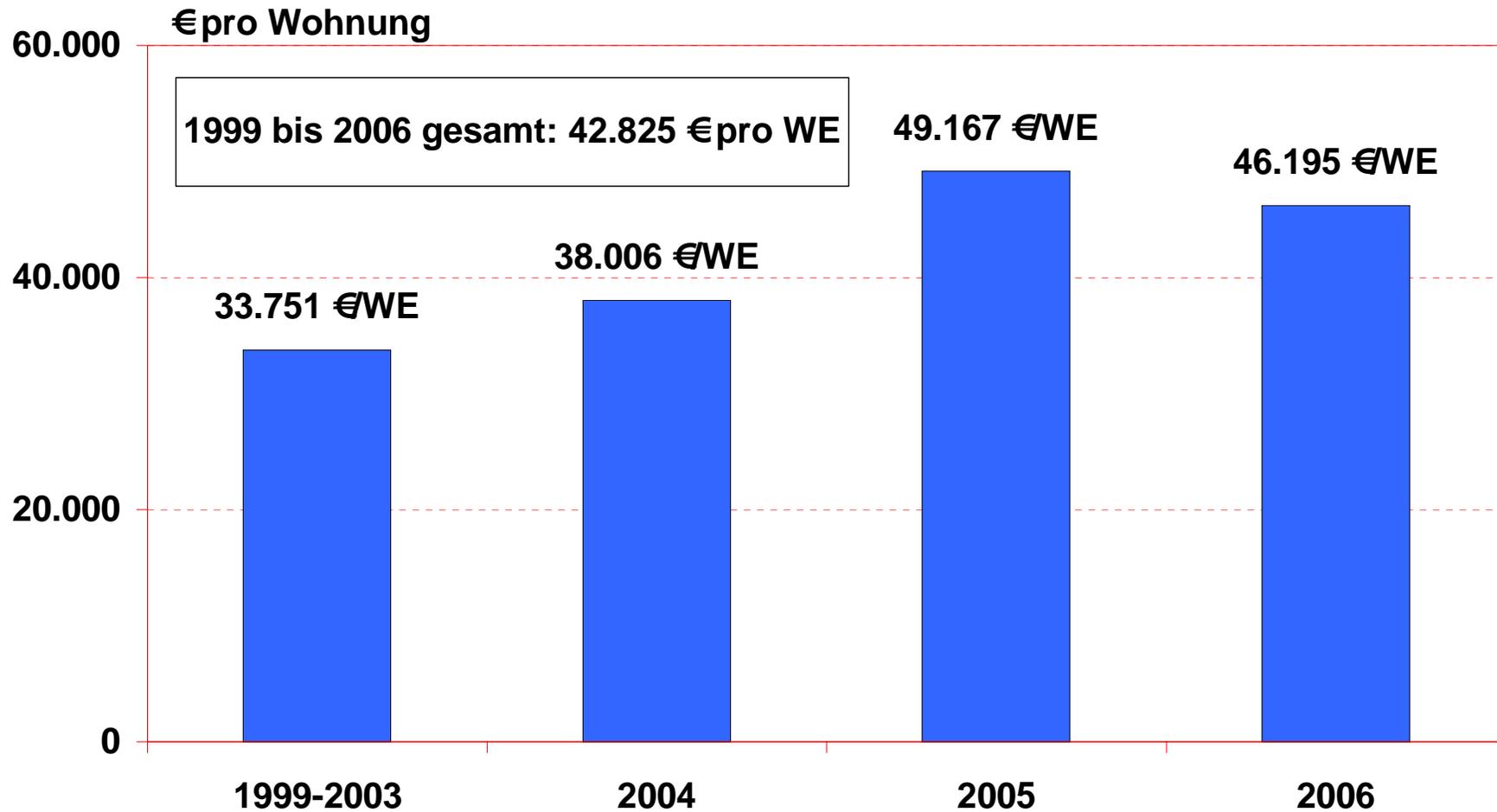
H31 Trans-Aktuell G(9b)

IfS Institut für Stadtforschung

## Art und Qualität der veräußerten Bestände

- Prägend sind Bestände der 50er und 60er Jahre (ca. 50% - 60%)
- Übrige Bestände: zu etwa gleichen Anteilen Altbauten und Bestände der 70er bis 90er Jahre
- In Ostdeutschland spielen Plattenbauten eine Rolle, jedoch nicht ausschließlich
- Für Bestände ist eine mittlere Qualität kennzeichnend, bezogen auf Gebäude, Wohnung (Standard, Zustand) und Umfeld
- Bestände weisen überwiegend keinen spürbaren Modernisierungs- und Instandsetzungstau auf, auf kleinräumiger Ebene bzw. in Ostdeutschland ist dies jedoch teilweise durchaus der Fall

## Transaktionen großer Wohnungsbestände\* Durchschnittlicher Verkaufspreis pro Wohnung 1999 bis 2006



\* Verkäufe ab 800 Wohnungen  
Datenquelle: Recherche des IfS;  
Fälle mit Preisangabe (55% der WE)

H31 Trans-Aktuell G(5\_1d)

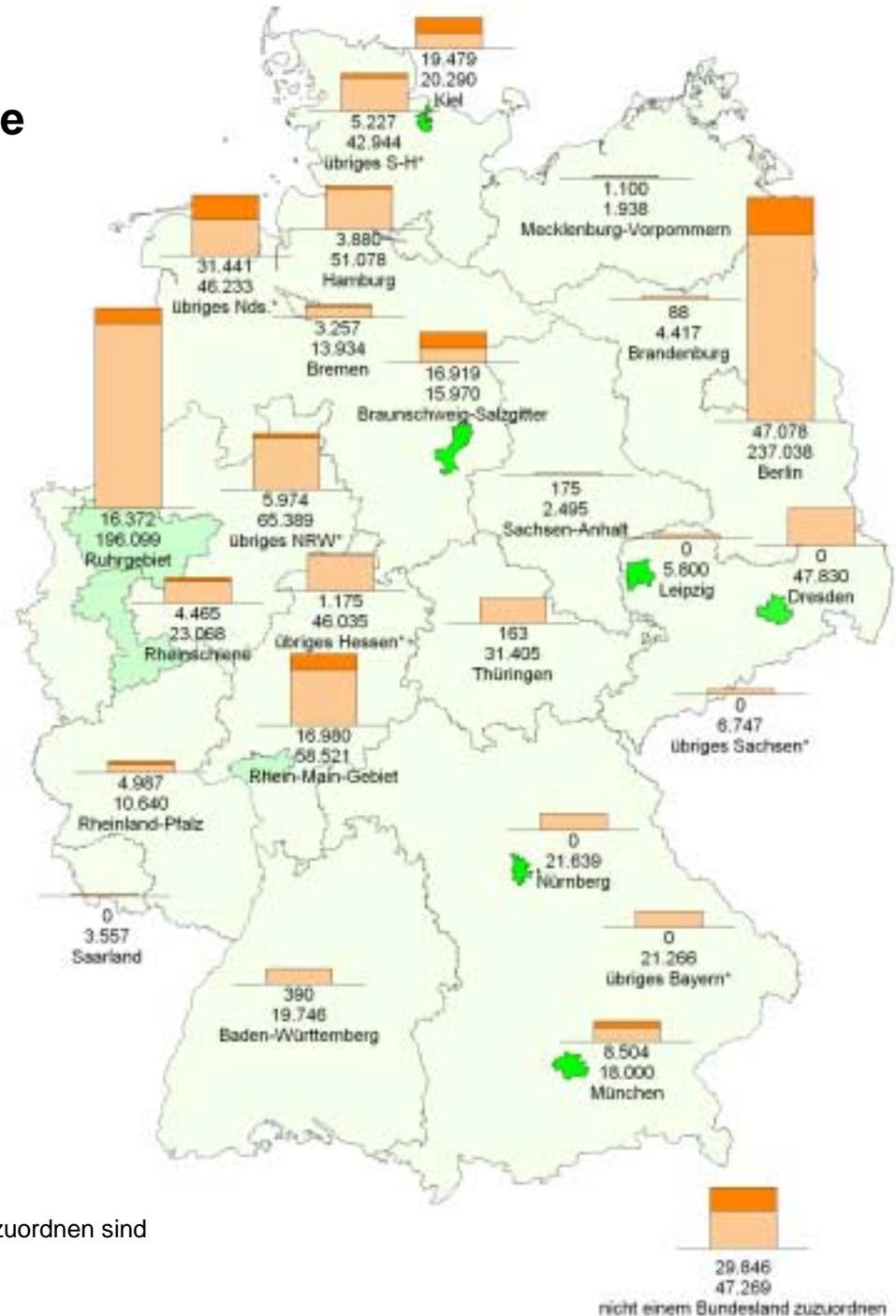
IfS Institut für Stadtforschung

# 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.

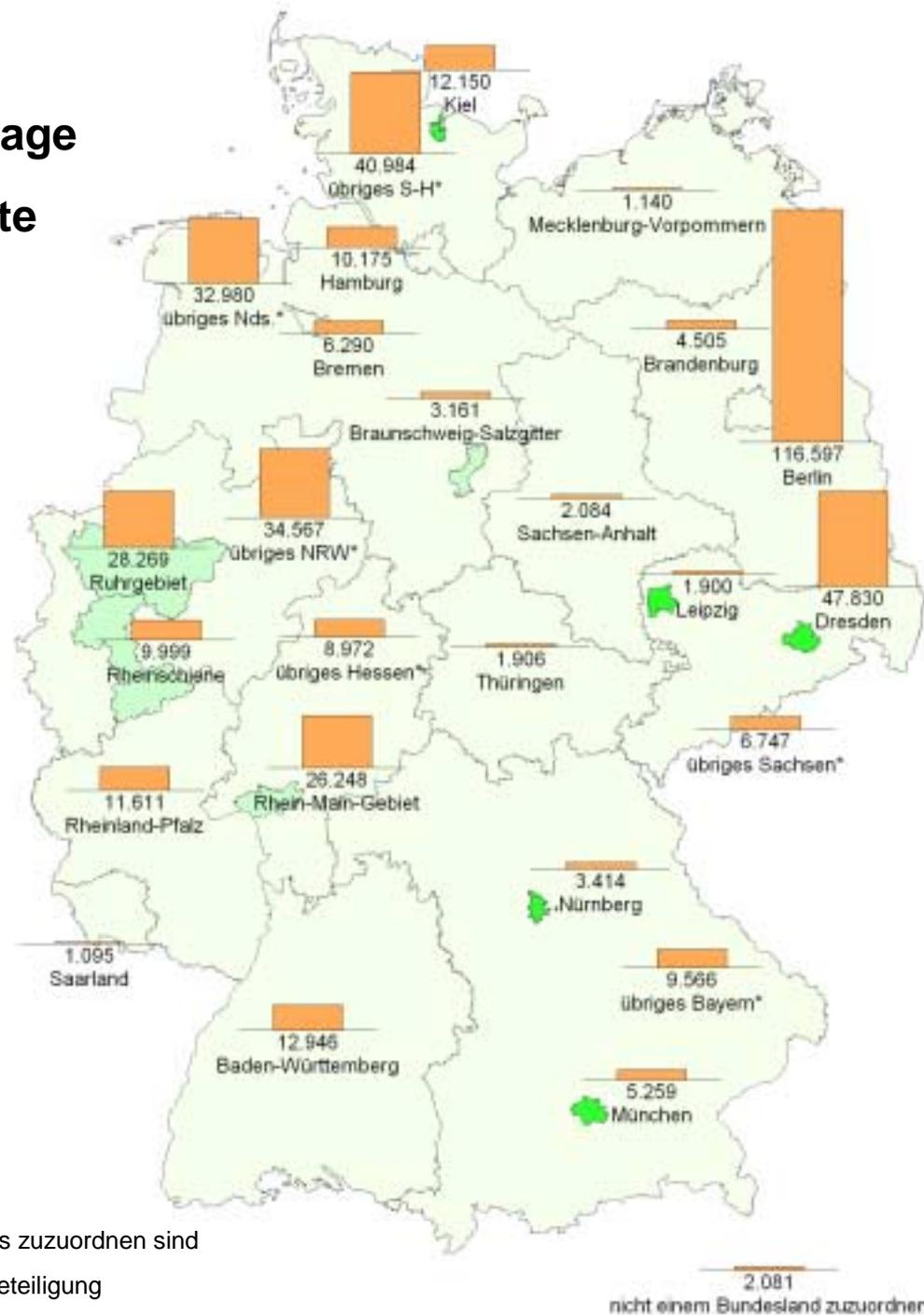
# Transaktionen großer Wohnungsbestände (ab 800 WE) 1999 bis Juni 2006 nach regionaler Lage

## Von der öffentlichen Hand\*\* an private Investoren per Saldo veräußerte Wohnungen

Deutschland gesamt: 442.475 Wohnungen

 Städte

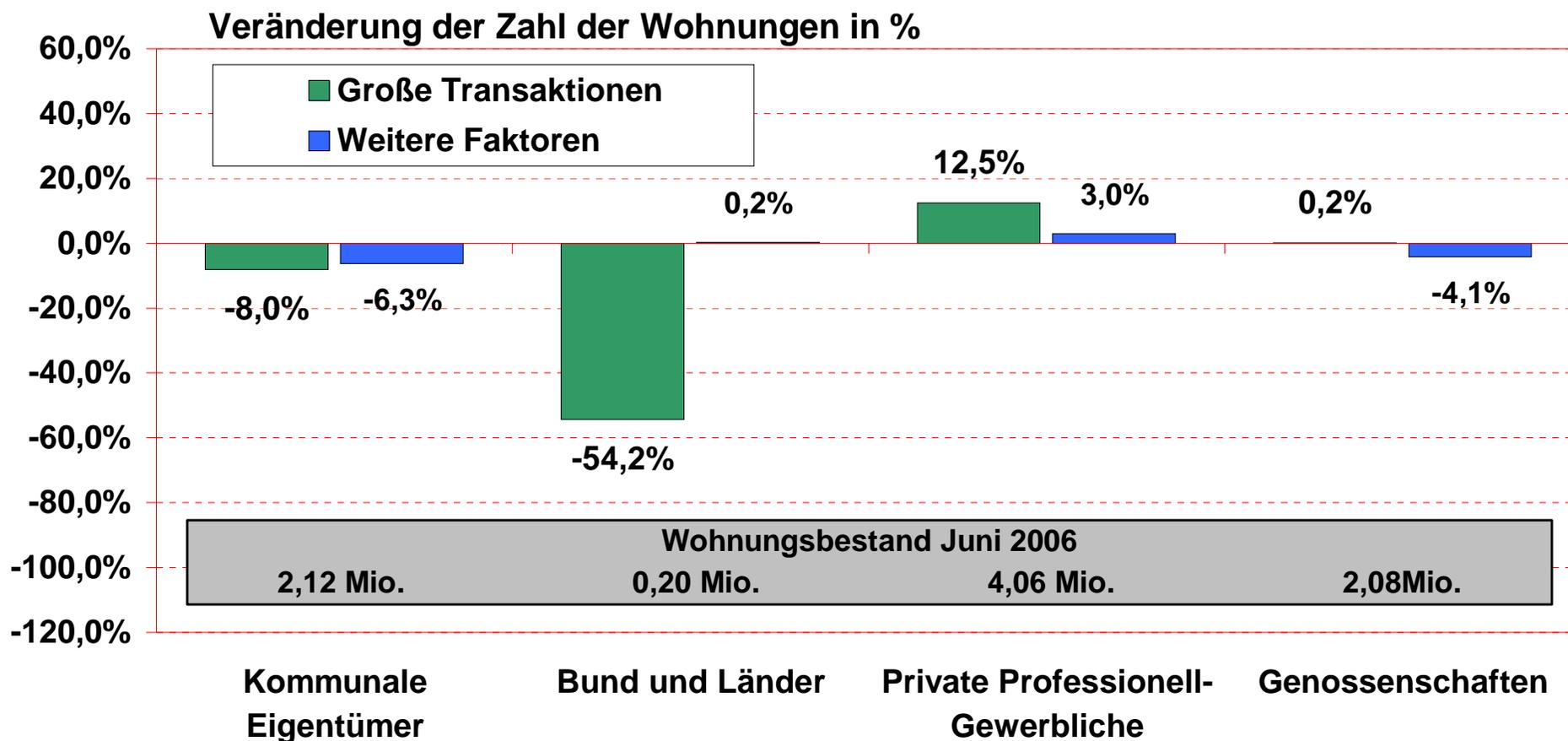
 Stadtregionen (inkl. Landkreise)



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

\*\* Kommunen, Bund, Länder, Unternehmen mit öffentlicher Mehrheitsbeteiligung

# 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

## 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

# 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

## Auswirkungen der großen Transaktionen

- Folgen für Mieter
  - Punktuell gab es Konflikte mit Mietern bezogen auf Modernisierungen und Mieterhöhungen
  - insgesamt halten sich bislang Folgen überwiegend 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

## 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
  - Private Finanzinvestoren beteiligen sich meist nur selektiv an quartiersbezogenen Maßnahmen
  - Bei der sozialen Wohnungsversorgung macht sich der Verlust eines wichtigen Kooperationspartners meist spürbar bemerkbar

# Handlungsbedarf

## 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

- Der wesentliche Handlungsbedarf ist bei Kommunen zu sehen, da
  - Folgen der Verkäufe sich auf kommunaler Ebene am stärksten bemerkbar machen
  - und unmittelbar das Handeln der Kommunen berühren
  - Kommunen haben höchsten Verkaufspotenziale der öffentlichen Hand
  
- Rolle der Kommunen als Verkäufer
  - Kommunen sollten sich nicht nur von kurzfristigen finanziellen Interessen leiten lassen
  - Vielmehr ist eine umfassende Prüfung der längerfristigen Vor- und Nachteile notwendig (Folgenabschätzung; Prüfung von Alternativen zum Verkauf)

## 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)

## Veröffentlichung des Gutachtens

- Veröffentlichung in der BBR-Schriftenreihe Forschung (Heft 124)
- PDF-Download: <http://www.bbr.bund.de>  
(→Veröffentlichungen →Forschungen)
- Bestellung Druckversion (kostenfrei):  
forschung.wohnen@bbr.bund.de  
(Stichwort: Forschungen 124)

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

