

---

# **Aktuelle Tendenzen bei den Verkäufen großer Wohnungsbestände in Deutschland und Schleswig-Holstein**

**Expertise zu quantitativen Entwicklungen und Auswirkungen auf das  
kommunale Handeln in Zusammenhang mit der Erstellung und Umset-  
zung von kommunalen Wohnungsmarktkonzepten**

**im Auftrag des Innenministeriums des Landes Schleswig-Holstein**

**März 2008**

---

# **Aktuelle Tendenzen bei den Verkäufen großer Wohnungsbestände in Deutschland und Schleswig-Holstein**

**Expertise zu quantitativen Entwicklungen und Auswirkungen auf das  
kommunale Handeln in Zusammenhang mit der Erstellung und Umset-  
zung von kommunalen Wohnungsmarktkonzepten**

**Bearbeitung:  
Thomas Thrun  
Jürgen Veser**

**im Auftrag des Innenministeriums des Landes Schleswig-Holstein**

**März 2008**

**Gesellschafter:**

Dr. Reinhard Aehnelt  
Prof. Dr. Hartmut Häußermann  
Prof. Dr. Karl-Hermann Hübler

Dipl.-Pol. Wolfgang Jaedicke  
Peter Luther, M.A.  
Dipl.-Pol. Oliver Schwab  
Dipl.-Hdl. Gisela Seidel

Dipl.-Geogr. Jürgen Veser (Geschäftsführer)  
Dipl.-Ing. Bärbel Winkler-Kühlken  
Prof. Dr. Hellmut Wollmann  
Dr. Katrin Zapf

Kurztitel:

Wohnungsverkäufe in Deutschland und Schleswig-Holstein - IfS I21/EB2b

## 1. Einführung

Seit Ende der 1990er Jahre sind in Deutschland bzw. Schleswig-Holstein zahlreiche Transaktionen großer Wohnungsbestände zu beobachten, bei denen neue Wohnungsanbieter als Käufer am Markt auftreten. Seit 2004 sind dies zunehmend internationale Investoren. Nachdem das Marktgeschehen im Jahr 2005 einen Höchststand erreicht hatte und im Jahr 2006 erstmals ein spürbarer Rückgang der Verkaufstätigkeit festzustellen war, stellt sich aktuell die Frage,

- welche Tendenzen sich bei den Verkäufen großer Wohnungsbestände im Jahr 2007 feststellen lassen,
- ob sich gestiegenes Zinsniveau und die Auswirkungen der von Sub-Prime-Produkten ausgelösten Finanzkrise in weiter sinkenden Verkaufszahlen bzw. Verkaufspreisen niederschlagen oder
- ob sich das Verkaufsgeschehen weitgehend unbeeindruckt von diesen Einflüssen zeigt und
- welche Auswirkungen sich aus den Verkäufen auf das Handeln der Kommunen im Bereich der Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik ergeben.

Das Land Schleswig-Holstein hat daher das IfS Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH beauftragt, eine Expertise "Aktuelle Tendenzen bei den Verkäufen großer Wohnungsbestände in Deutschland und Schleswig-Holstein" zu erarbeiten. Neben den quantitativen Entwicklungen in Schleswig-Holstein vor dem Hintergrund deutschlandweiter Tendenzen sollten auch die Auswirkungen der Verkäufe auf das kommunale Handeln in Zusammenhang mit der Erstellung und Umsetzung von kommunalen Wohnungsmarktkonzepten untersucht werden.<sup>1</sup>

### Grundlagen und Methodik

Die Expertise baut dabei auf vorliegenden Forschungsergebnissen bzw. Untersuchungen zu Transaktionen großer Wohnungsbestände in Schleswig-Holstein sowie Deutschland insgesamt auf und schreibt diese - anhand der Ergebnisse durchgeführter ergänzender Recherchen - fort. Dabei wurde insbesondere auf folgende Veröffentlichungen zurückgegriffen:

---

<sup>1</sup> Die Expertise wurde vom IfS im Auftrag des Innenministeriums Schleswig-Holstein im Rahmen der Untersuchung "Wohnungsmarktkonzepte und Monitoring" erarbeitet.

- Wohnungsmarktprognose für Schleswig-Holstein 2020, in Kapitel 5 wurden die bis Mitte 2005 ersichtlichen Tendenzen dargestellt.<sup>2</sup>
- Die Landesregierung Schleswig-Holstein gab in einer Beantwortung einer Großen Anfrage im September 2006 einen Überblick über die Verkäufe in Schleswig-Holstein sowie die Betroffenheit geförderter Bestände, positionierte sich in der seinerzeitigen Debatte über die Einführung von REITs (Real Investment Trusts) und zeigte die (begrenzten) Handlungsmöglichkeiten des Landes zur Entwicklung des Verkaufsgeschehens auf.<sup>3</sup>
- Anfang 2007 erschien die wohl umfassendste Studie zu dem Thema. Das IfS erfasste im Auftrag des Bundes deutschlandweit die Transaktionen von Wohnungsbeständen mit mindestens 800 Wohnungen im Zeitraum 1999 bis Juni 2006 und untersuchte die Strategien der Käufer sowie die Auswirkungen der Transaktionen auf die Bestände bzw. Bewohner, die lokalen Wohnungsmärkte (u. a. Kiel) und das Handeln der Kommunen.<sup>4</sup>
- Ende 2007 veröffentlichte die Expertenkommission des Deutschen Verbands ihren Bericht zur "Ökonomisierung der Immobilienwirtschaft", wobei zum Bereich Anbieterstruktur und Wohnungsverkäufe im Wesentlichen Ergebnisse der vorgenannten Bundesstudie einfließen, die jedoch in Teilen vom IfS für die Zwecke des Kommissionsberichts auf einen aktuelleren Stand fortgeschrieben wurden.<sup>5</sup>

Aufbauend auf den vorliegenden Quellen wurden zur Erfassung aktueller Entwicklungstendenzen Transaktionen großer Wohnungsbestände (ab 800 Wohnungen) ab dem Juli 2006 über die Auswertung der Informationen aktueller Pressemeldungen bzw. Branchenpublikationen, aus Internetrecherchen und weiteren Quellen erfasst. Hierbei ist anzuführen, dass der Markt im Vergleich zu 2005/2006 durch eine abnehmende Transparenz gekennzeichnet ist. Zwar erfolgen regelmäßig Meldungen zu Transaktionen von großen

---

<sup>2</sup> IfS Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH (2005): Wohnungsmarktprognose für Schleswig-Holstein bis 2020, Berlin 2005, S. 199-214.

<sup>3</sup> Antwort der Landesregierung auf die Große Anfrage der Fraktion der SPD: Wohnungsbaupolitik in Schleswig-Holstein, Landtags-Drucksache 16/743 vom 27.09.2007, S. 30-43.

<sup>4</sup> Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS)/Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (Hrsg.): Veränderung der Anbieterstruktur im deutschen Wohnungsmarkt und wohnungspolitische Implikationen (Forschungen Heft 124), Bonn 2007. Die der Publikation zu Grunde liegende Untersuchung wurde vom IfS Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH erarbeitet.

<sup>5</sup> Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. (Hrsg.): Zur Ökonomisierung der Immobilienwirtschaft - Entwicklungen und Perspektiven. Bericht der Kommission des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung; wissenschaftliche Bearbeitung: Institut für Wohnungsrecht und Wohnungswirtschaft an der Universität zu Köln, Berlin 2007.

Wohnungsbeständen, jedoch enthalten diese im Vergleich zu den Vorjahren tendenziell weniger Informationen (insbesondere zum Verkäufer sowie zur regionalen Lage bzw. Verteilung der Bestände).

Die im Folgenden für das Jahr 2007 dargestellten Ergebnisse stellen zum einen die bis Februar 2008 erfassten bzw. veröffentlichten Verkaufsfälle dar. Da erfahrungsgemäß ein Teil der Verkaufsfälle erst mit größerer zeitlicher Verzögerung (als zwei Monaten) bekannt wird, ist damit zu rechnen, sich die Zahl der Verkaufsfälle aus 2007, insbesondere dem letzten Quartal, im weiteren Verlauf noch leicht erhöhen dürfte. Um diesem Sachverhalt bzw. einer möglichen Untererfassung aufgrund des frühzeitigen Auswertungszeitpunkts Rechnung zu tragen, wurde vom IfS bei der Schätzung der Fälle des Jahres 2007 zusätzlich zu den erhobenen Fällen ein Aufschlag für bislang nicht erfasste Fälle in Höhe von ca. 4 % eingerechnet.

Im folgenden 2. Kapitel werden die aktuellen Tendenzen bei den Verkäufen großer Wohnungsbestände in Deutschland dargestellt. In Kapitel 3 werden für Schleswig-Holstein Umfang und Struktur der Transaktionen großer Wohnungsbestände und die Auswirkungen auf das Handeln der Kommunen in Zusammenhang mit der Erstellung und Umsetzung von Wohnungsmarktkonzepten betrachtet.

## **2. Aktuelle Entwicklungstrends in Deutschland**

Gegenstand dieses Kapitels sind Umfang und Struktur der großen Wohnungsverkäufe in Deutschland. Zusätzlich werden die Struktur der Verkäufer und Käufer, die Auswirkungen auf die Anbieterstruktur und die Entwicklung der Preise dargestellt.

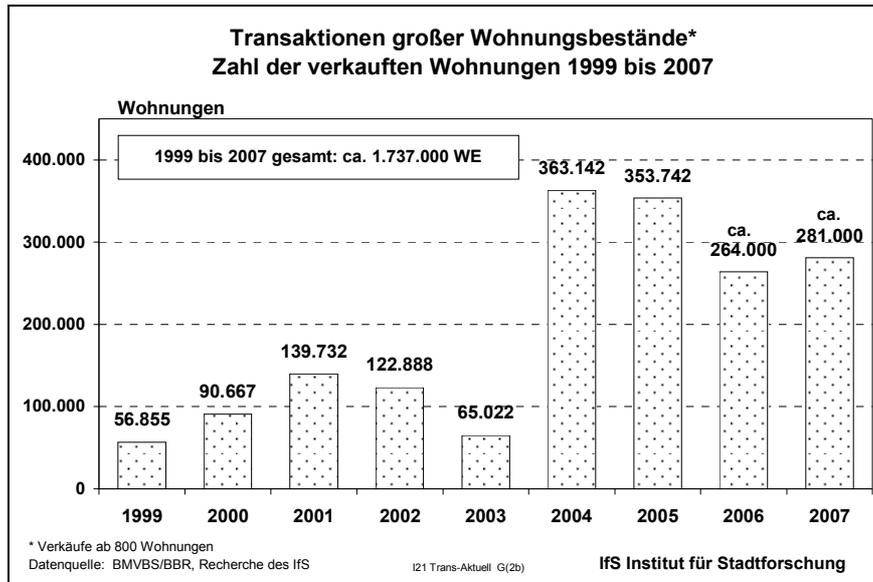
### **Umfang und Kennzeichen der Verkäufe**

Die Zahl der Transaktionen (mit mindestens 800 Wohnungen) bewegte sich von 1999 bis 2003 innerhalb einer Spanne von sechs bis 17 Transaktionen pro Jahr. In 2004 stieg die Verkaufszahl leicht auf 24 und in 2005 spürbar auf 47 an. In 2006 und 2007 erhöhte sich die Zahl weiter auf 54 bzw. 58 Transaktionen.

Von 1999 bis 2007 wurden deutschlandweit etwa 1,74 Millionen Wohnungen im Rahmen von Transaktionen großer Wohnungsbestände verkauft. In den Jahren bis 2003 wurden dabei zwischen 57.000 (1999) und 140.000 (2001) Wohnungen transferiert. In 2004 stieg das Volumen verkaufter Wohnungen stark auf über 363.000 an und blieb in 2005 etwa auf diesem Niveau (353.000 WE). In 2006 ging die Zahl der verkauften Wohnungen merklich

zurück auf etwa 264.000 Wohnungen. In 2007 wurden nach Erhebungen bzw. Schätzungen des IfS etwa 281.000 Wohnungen verkauft. Der Rückgang der Verkaufstätigkeit des Jahres 2006 hat sich demnach in 2007 nicht fortgesetzt, vielmehr lagen die Verkäufe 2007 gegenüber 2006 auf etwas höherem Niveau (Abbildung 2.1).

Abbildung 2.1

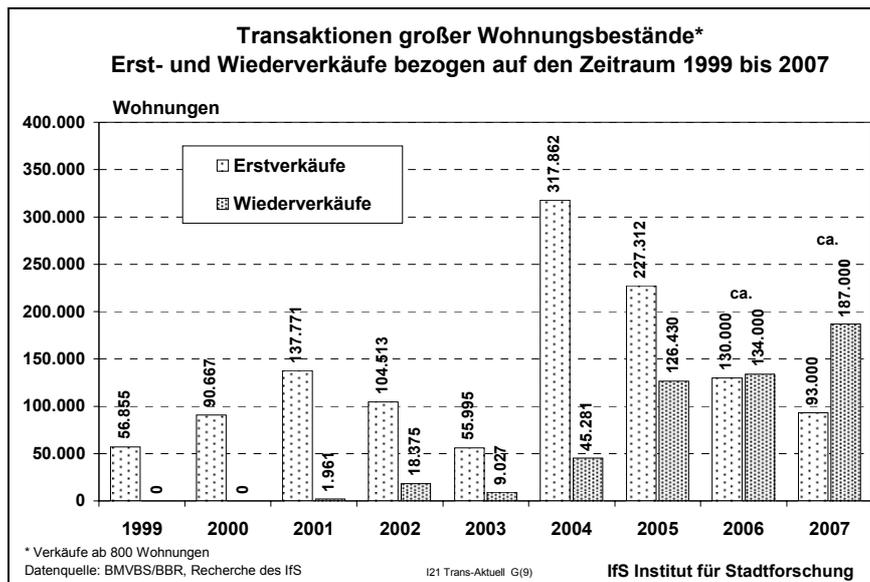


Im Durchschnitt wurden von 1999 bis 2005 rund 8.800 Wohnungen pro Transaktion (mit mindestens 800 Wohnungen) verkauft. Im Vergleich dazu haben sich die verkauften Wohnungspakete in den letzten beiden Jahren mit Durchschnittswerten von rund 4.900 Wohnungen (2006) bzw. rd. 4.800 Wohnungen (2007) pro Verkauf merklich verkleinert. In den letzten beiden Jahren sind zwar (wie in 2004 und 2005) durchaus noch zahlreiche Transaktionen mit über 5.000 Wohnungen zu verzeichnen; zunehmend wird das Verkaufsgeschehen aber von kleineren Paketen von 800 bis 2.000 Wohnungen geprägt. Dies kann auf zwei Faktoren zurückgeführt werden: dem Weiterverkauf von Teilbeständen im Rahmen der Portfoliobereinigung (Blockverkäufe) und seit jüngerem auch auf neue Pakete aus Sammelkäufen kleinerer Bestände.

Abbildung 2.2 zeigt die Erst- und Wiederverkäufe im Zeitraum 1999 bis 2007. Ein Wiederverkauf ist so zu verstehen, dass die Wohnung bereits zuvor im Zeitraum 1999 bis 2007 im Rahmen einer großen Transaktion (ab 800 WE) verkauft wurde (also ohne Berücksichtigung von Einzelprivatisierung und kleinen Blockverkäufen). Es wird deutlich, dass die Zahl der Wohnungen bei Wiederverkäufen im Jahr 2005 sehr stark auf ca. 126.000 Wohnungen angestiegen ist und weit über den Vorjahren lag. In 2006 lag die Zahl der wiederverkauften Wohnungen mit 134.000 etwa auf dem Niveau von 2005. In 2007 stieg sie

weiter spürbar auf etwa 187.000 Wohnungen. Während im Jahr 2004 die Wiederverkäufe nur einen Anteil von 12% an allen verkauften Wohnungen hatten (Erstverkäufe 88%), stieg der Anteil in der Folgezeit und erreichte in 2006 51% aller verkauften Wohnungen. In 2007 lag der Anteil der Wiederverkäufe bei über zwei Dritteln (67%).<sup>6</sup> Die Zahl der Erstverkäufe 2007 beträgt mit ca. 93.000 nur noch drei Zehntel des Niveaus von 2004 (ca. 318.000 Wohnungen).

Abbildung 2.2



Der starke Rückgang der Transaktionen von Wohnungen, die erstmals auf dem Markt veräußert werden, dürfte weniger daran liegen, dass solche Wohnungen weniger nachgefragt werden, als vielmehr daran, dass nur wenige neue Wohnungspakete angeboten wurden. In 2006 und 2007 ist lediglich ein Paket mit mehr als 10.000 Wohnungen (WoBa Dresden) neu auf den Markt gekommen, während im Zweijahreszeitraum 2004/2005 elf Pakete mit über 10.000 Wohnungen erstmalig verkauft wurden. Die Wiederverkäufe sind in hohem Maße von dem Verkauf kompletter Wohnungsunternehmen (z. B. KWG, Gehag, WBG Jade Wilhelmshaven, Immeo Wohnen) geprägt. Das "Durchreichen" von Wohnungsunternehmen prägt zunehmend das Geschehen. Zudem zeichnet sich bei den Wiederverkäufen vermehrt die Tendenz ab, dass Investoren nunmehr mehrere gekaufte Pakete zusammenschürren und als ein Paket weiterverkaufen.

<sup>6</sup> Insbesondere für 2007 kann aufgrund der eingeschränkten Markttransparenz von einer Unterschätzung der Wiederverkäufe und einer Überschätzung der Erstverkäufe ausgegangen werden. Bei den rd. 93.000 Wohnungen, bei denen kein vorheriger Verkauf bekannt ist (=Einordnung als Erstverkauf), war bei rd. 48.000 Wohnungen der Verkäufer und damit die Herkunft nicht bekannt. Es ist anzunehmen, dass sich unter diesen bereits zuvor seit 1999 verkaufte Bestände befinden.

## Käufer und Verkäufer

Tabelle 2.1 stellt die bei Transaktionen großer Wohnungsbestände verkauften Wohnungen nach der Art des Verkäufers für verschiedene Zeitabschnitte dar. Es wird deutlich, dass anfänglich (1999 bis 2003) Wohnungen vor allem von der öffentlichen Hand (Bund, Länder, Kommunen) verkauft wurden (77% der verkauften Wohnungen). Der Anteil der öffentlichen Hand ging 2004/2005 auf etwa zwei Fünftel (42%) zurück und betrug in den letzten beiden Jahren nur etwa ein Fünftel (22%). Insbesondere von Bund und Ländern wurden 2006/2007 nur noch relativ wenige Wohnungen verkauft. Der Anteil der Kommunen an den verkauften Wohnungen ist zwar auch deutlich rückläufig (12% 2006/2007 gegenüber 29% 1999-2003), aber weniger stark ausgeprägt als bei den staatlichen Ebenen. Die in 2006/2007 von den Kommunen verkauften Wohnungen gehen vor allem auf den Verkauf der WoBa Dresden zurück, auf den rd. 48.000 der 2006/2007 von Kommunen verkauften 66.000 Wohnungen entfallen.

Bei kommunalen Verkäufen ist auf eine sich in der jüngsten Vergangenheit abzeichnende Veränderung beim Zuschnitt der verkauften Pakete zu verweisen: Während in 2006 noch in drei Fällen kommunale Wohnungsunternehmen verkauft wurden, die jeweils den gesamten kommunalen Bestand umfassten, wurden in 2007 von den Kommunen jeweils nur Teile des Bestands verkauft.<sup>7</sup> Aber auch zwei der drei Verkäufe der gesamten kommunalen Bestände in 2006 weisen eine neue Qualität auf: Bei den Verkäufen des Kreises Pinneberg und der Stadt Flensburg wurden erstmalig gesamte kommunale Unternehmen jeweils an eine Genossenschaft verkauft. Insgesamt zeichnet sich ab, dass die Kommunen, wenn sie verkaufen, zunehmend Alternativen zum Totalverkauf an Privatinvestoren wählen.<sup>8</sup>

Der Anteil der Privaten sowie sonstigen Eigentümer an den Verkäufen nahm in den letzten Jahren stark zu. Innerhalb der Privaten sind jedoch erhebliche Unterschiede zu verzeichnen: Deutsche Unternehmen der Industrie, auf die bis 2005 erhebliche Anteile der Verkäufe entfielen, verkauften 2006/2007 kaum noch Bestände (Marktanteil 1%). Hingegen haben deutsche Unternehmen sonstiger Eigentümer (Immobilienunternehmen, Banken, Versicherungen etc.), die anfänglich (1999-2003) nur einen geringen Anteil von etwa einem Zehntel hatten, seit 2004/2005 einen Anteil von knapp einem Viertel. Ausländische

---

<sup>7</sup> In der Regel waren dies Teilbestände des kommunalen Wohnungsunternehmens. In der Stadt Brandenburg (Havel) wurde ein kleines Tochterunternehmen der kommunalen Gesellschaft verkauft.

<sup>8</sup> Geplante Verkäufe der Kommunen, wie die von Rostock und Halle (Saale), sehen ebenfalls den Teilverkauf vor. Weiterhin sucht die Stadt Greifswald für ihre Gesellschaft einen Investor, der sich nur als Minderheitsgesellschafter am Unternehmen beteiligt. In Neumünster wird der Verkauf des kommunalen Unternehmens an eine Genossenschaft geprüft.

Unternehmen, die 2004/2005 erstmalig als Verkäufer auftraten, haben 2006/2007 in Folge der Wiederverkäufe einen Anteil von 37% an den Verkäufen, darunter fast ausschließlich Unternehmen aus dem angelsächsischen Ausland (32 Prozentpunkte).

**Tabelle 2.1**

Transaktionen großer Wohnungsbestände (800 und mehr WE): Verkaufte Wohnungen nach Art des Verkäufers						
Zeitabschnitt	1999-2003		2004-2005		2006-2007	
Eigentümer	WE	Anteil	WE	Anteil	WE	Anteil
Gesamt	470.000	100%	717.000	100%	545.000	100%
Öffentliche Hand	362.000	77%	304.000	42%	119.000	22%
<i>Kommune</i>	137.000	29%	150.000	21%	66.000	12%
<i>Kommunales Wohnungsunternehmen</i>	137.000	29%	145.000	20%	65.000	12%
<i>Wohnungsunternehmen im Eigentum eines privaten Unternehmens mit kommunaler Mehrheitsbeteiligung (Stadtwerke etc.)</i>	0	0%	5.000	1%	2.000	0%
Bund/Land	226.000	48%	154.000	21%	53.000	10%
<i>Wohnungsunternehmen des Bundes bzw. Landes</i>	163.000	35%	102.000	14%	0	0%
<i>Wohnungsunternehmen im Eigentum eines privaten Unternehmens mit Mehrheitsbeteiligung des Landes/Bundes (Landesbank, LEG etc.)</i>	63.000	13%	52.000	7%	53.000	10%
Privat	105.000	22%	409.000	57%	344.000	63%
<i>Unternehmen aus angelsächsischem Ausland</i>	0	0%	28.000	4%	174.000	32%
<i>Unternehmen aus kontinentaleuropäischem Ausland</i>	0	0%	0	0%	29.000	5%
<i>Deutsches Unternehmen im Eigentum der Industrie</i>	48.000	10%	192.000	27%	3.000	1%
<i>Deutsches Unternehmen sonst. Eigentümer</i>	58.000	12%	171.000	24%	119.000	22%
<i>Privateigentümer ohne Zuordnung</i>	0	0%	18.000	3%	18.000	3%
Sonstige	2.000	0%	4.000	1%	82.000	15%
<i>Genossenschaft</i>	0	0%	4.000	1%	0	0%
<i>Übrige (Kirche, keine Angabe etc.)</i>	2.000	0%	0	0%	82.000	15%

Datenquelle: BMVBS/BBR 2007, Recherchen des IfS

Die deutliche Zunahme des Anteils der Verkäufe durch "Sonstige" in 2006/2007 (Anteil 15%) ist der Tendenz geschuldet, dass zwar der Kauf bzw. der Käufer gemeldet wird, jedoch (insbesondere in 2007) der Verkäufer nicht bekanntgegeben wird (nur Informationen über den Erwerb bzw. die Portfolioerweiterung des Käufers).

Tabelle 2.2 gibt für die Transaktionen großer Wohnungsbestände einen Überblick über die Art des Käufers. Die öffentliche Hand trat 1999 bis 2003 noch bei rund zwei Fünfteln der verkauften Wohnungen als Käufer auf - insbesondere durch interne Aufkäufe kommunaler Wohnungsunternehmen bzw. Übernahmen durch Stadtwerke oder durch Käufe von Wohnungsunternehmen des Bundes und der Länder durch Banken oder Entwicklungsgesellschaften im Landeseigentum. In den Jahren 2004/2005 war dies deutlich seltener der Fall (12% der verkauften Wohnungen) und in den Jahren 2006/2007, in denen auch vergleichsweise wenige Wohnungen von der öffentlichen Hand verkauft wurden (siehe

oben), ging der Anteil der von der öffentlichen Hand gekauften Wohnungen weiter zurück auf 9%.

**Tabelle 2.2**

Transaktionen großer Wohnungsbestände (800 und mehr WE): Verkaufte Wohnungen nach Art des Käufers						
Zeitabschnitt	1999-2003		2004-2005		2006-2007	
Eigentümer	WE	Anteil	WE	Anteil	WE	Anteil
Gesamt	470.000	100%	717.000	100%	545.000	100%
Öffentliche Hand	195.000	41%	86.000	12%	51.000	9%
<i>Kommune</i>	77.000	16%	62.000	9%	1.000	0%
<i>Kommunales Wohnungsunternehmen</i>	55.000	12%	38.000	5%	0	0%
<i>Wohnungsunternehmen im Eigentum eines privaten Unternehmens mit kommunaler Mehrheitsbeteiligung (Stadtwerke etc.)</i>	22.000	5%	23.000	3%	1.000	0%
<i>Bund/Land</i>	118.000	25%	24.000	3%	50.000	9%
<i>Wohnungsunternehmen des Bundes bzw. Landes</i>	0	0%	18.000	3%	0	0%
<i>Wohnungsunternehmen im Eigentum eines privaten Unternehmens mit Mehrheitsbeteiligung des Landes/Bundes (Landesbank, LEG etc.)</i>	118.000	25%	6.000	1%	50.000	9%
Privat	268.000	57%	629.000	88%	483.000	89%
<i>Unternehmen aus angelsächsischem Ausland</i>	86.000	18%	487.000	68%	202.000	37%
<i>Unternehmen aus kontinentaleuropäischem Ausland</i>	3.000	1%	32.000	4%	123.000	23%
<i>Deutsches Unternehmen im Eigentum der Industrie</i>	24.000	5%	20.000	3%	0	0%
<i>Deutsches Unternehmen sonst. Eigentümer</i>	153.000	33%	85.000	12%	127.000	23%
<i>Privateigentümer ohne Zuordnung</i>	2.000	0%	5.000	1%	31.000	6%
Sonstige	8.000	2%	2.000	0%	11.000	2%
<i>Genossenschaft</i>	4.000	1%	2.000	0%	7.000	1%
<i>Übrige (Kirche, keine Angabe etc.)</i>	4.000	1%	0	0%	4.000	1%

Datenquelle: BMVBS/BBR 2007, Recherchen des IfS

Private, die bereits 1999 bis 2003 die meisten Käufe verbuchten (57%), haben ihren Anteil weiter ausgebaut und dominieren mit einem Anteil von 89% in 2006/2007 das Bild der Käufer. Unter den Privaten haben angelsächsische Unternehmen 2006/2007 die größte Bedeutung (37% bezogen auf gekaufte Wohnungen insgesamt). Aber auch deutsche Unternehmen außerhalb der Industrie (23%) sowie Unternehmen aus dem kontinentaleuropäischen Ausland (23%) haben große Anteile an den gekauften Wohnungen. Während Investoren aus dem kontinentaleuropäischen Ausland 2004/2005 noch vergleichsweise selten als Käufer auftraten, drängen sie 2006/2007 vermehrt in den deutschen Markt. Genossenschaften spielen trotz bemerkenswerter Einzelfälle in 2006/2007 (siehe auch unten Abschnitt 3.1) insgesamt weiter eine vergleichsweise geringe Rolle als Käufer großer Wohnungsbestände. Allerdings wurde durch den Erwerb von 4.800 Wohnungen in Flensburg durch eine Genossenschaft eine neue Dimension genossenschaftlicher Käufe erreicht, da Genossenschaften bis 2006 allenfalls als Käufer von Paketen unter 2.000 Wohnungen auftraten.

## Veränderung der Anbieterstruktur durch Transaktionen

Tabelle 2.3 zeigt, dass durch Transaktionen großer Wohnungsbestände der Bestand der öffentlichen Hand 1999 bis 2007 im Saldo um etwa 453.000 Wohnungen zurückging, und zwar durch Rückgänge bei den Kommunen um rund 214.000 Wohnungen und bei Bund und Ländern um 239.000 Wohnungen.

**Tabelle 2.3**

Überblick über die Verkäufe und Käufe 1999 bis 2007 nach Art der Eigentümer/Investoren					
Zeitabschnitt	Verkäufe		Käufe		Saldo
Eigentümer	WE	Anteil	WE	Anteil	WE
Gesamt	1.737.000	100%	1.737.000	100%	0
Öffentliche Hand	790.000	45%	337.000	19%	-453.000
<i>Kommune</i>	354.000	20%	140.000	8%	-214.000
<i>Kommunales Wohnungsunternehmen</i>	347.000	20%	93.000	5%	-254.000
<i>Wohnungsunternehmen im Eigentum eines privaten Unternehmens mit kommunaler Mehrheitsbeteiligung (Stadtwerke etc.)</i>	7.000	0%	47.000	3%	40.000
Bund/Land	436.000	25%	197.000	11%	-239.000
<i>Wohnungsunternehmen des Bundes bzw. Landes</i>	265.000	15%	18.000	1%	-247.000
<i>Wohnungsunternehmen im Eigentum eines privaten Unternehmens mit Mehrheitsbeteiligung des Landes/Bundes (Landesbank, LEG etc.)</i>	171.000	10%	178.000	10%	7.000
Privat	859.000	49%	1.380.000	79%	521.000
<i>Unternehmen aus angelsächsischem Ausland</i>	203.000	12%	774.000	45%	571.000
<i>Unternehmen aus kontinentaleuropäischem Ausland</i>	29.000	2%	158.000	9%	129.000
<i>Deutsches Unternehmen im Eigentum der Industrie</i>	242.000	14%	44.000	3%	-198.000
<i>Deutsches Unternehmen sonst. Eigentümer</i>	349.000	20%	366.000	21%	17.000
<i>Privateigentümer ohne Zuordnung</i>	36.000	2%	38.000	2%	2.000
Sonstige	88.000	5%	20.000	1%	-68.000
<i>Genossenschaft</i>	4.000	0%	13.000	1%	9.000
<i>Übrige (Kirche, keine Angabe etc.)</i>	84.000	5%	8.000	0%	-76.000

Datenquelle: BMVBS/BBR 2007, Recherchen des IfS

Bei den Privaten, die insgesamt eine Zunahme von rd. 521.000 Wohnungen verbuchen, unterscheiden sich die Teilgruppen erheblich. Der Bestand von Unternehmen der deutschen Industrie ging zurück (-198.000 WE) und der Bestand deutscher Unternehmen im Besitz sonstiger Eigentümer nahm leicht zu (+17.000 WE). Hingegen bauten Unternehmen aus dem kontinentaleuropäischen Ausland (+129.000 WE) und insbesondere dem angelsächsischen Ausland (+571.000 WE) ihren Bestand deutlich aus. Aufgrund der Entwicklung in den Jahren 2006/2007 hat sich das Bild der Veränderung der Bestände von Eigentümergruppen, wie es in der o. g. Studie des Bundes skizziert wurde<sup>9</sup>, in einem Punkt wesentlich verändert: Der sich bis Mitte 2006 nur andeutende Markteintritt von Un-

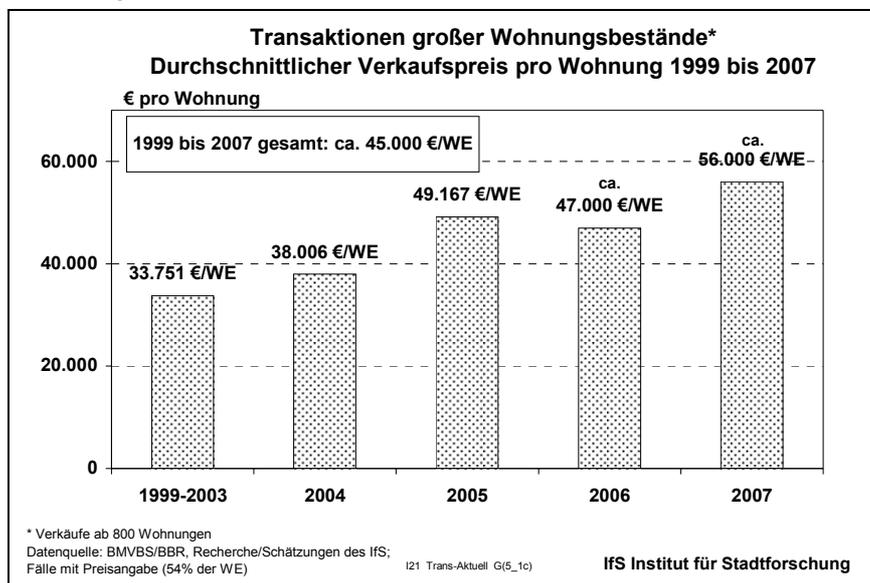
<sup>9</sup> Siehe BMVBS/BBR, S. 23/24.

ternehmen aus dem kontinentaleuropäischen Ausland findet inzwischen auf breiter Ebene statt.

### Preise und Preisentwicklung

Abbildung 2.3 zeigt die durchschnittlichen Preise für die verkauften Wohnungen. Über den gesamten Zeitraum 1999 bis 2007 liegt der Verkaufspreis bei rund 45.000 € pro Wohnung, dies entspricht etwa 700 € pro m<sup>2</sup> Wohnfläche (Basis: Preisangaben zu 54% der WE). Es ist ein spürbarer Anstieg der durchschnittlichen Verkaufspreise pro Wohnung zu verzeichnen: von rund 34.000 € pro Wohnung 1999 bis 2003 über rund 38.000 € pro Wohnung im Jahr 2004 auf rund 49.000 € pro Wohnung im Jahr 2005. Dass sich in 2006 der Anstieg nicht fortgesetzt hat, sondern in etwa auf dem erreichten Niveau verharrt bzw. leicht zurückgegangen ist, kann auf den in 2006 hohen Anteil von in Ostdeutschland verkauften Wohnungen zurückgeführt werden (u. a. WoBa Dresden). Ohne die ostdeutschen Verkaufsfälle läge das Preisniveau in 2006 bei rund 53.000 € pro Wohnung und damit leicht über dem von 2005. In 2007 stieg der Durchschnittspreis pro Wohnung spürbar weiter auf rund 56.000 € pro Wohnung an.

Abbildung 2.3



In 2007 sind dabei wiederholt Verkäufe mit Preisen von (teilweise deutlich) über 1.000 € pro m<sup>2</sup> Wohnfläche zu verzeichnen, was bis 2005/2006 nur im Einzelfall bei Paketen besonderer Qualität der Fall war. Seitens einiger Investoren wurden insbesondere in der ersten Hälfte des Jahres 2007 öffentlich Klagen über die hohen Preise verlautbart: Diese

würden dadurch entstehen, dass einige Käufer den Verkaufsentscheidungen sehr optimistische Annahmen über künftige Entwicklungen zu Grunde legten und bereit seien, zu Anfangsrenditen unter den Finanzierungskosten zu kaufen.<sup>10</sup> Ein Einstieg unter Marktwert sei nur noch bei kleineren Paketen möglich.<sup>11</sup>

Im zweiten Halbjahr 2007 war in den Medien bzw. Fachkreisen in Zusammenhang mit den Verkäufen großer Wohnungsbestände zwar immer wieder von fallenden Preisen die Rede. Auf der Grundlage einer Analyse der erhobenen Preise des zweiten Halbjahres 2007 ließ sich gegenüber dem ersten Halbjahr abgesehen von Einzelfällen jedoch keine Tendenz eines Preisverfalls oder einer nachlassenden Zahlungsbereitschaft auf Seiten der Investoren feststellen. Vielmehr verzeichnet auch das von zahlreichen Wiederverkäufen geprägte zweite Halbjahr 2007 bei den Preisen eine steigende Tendenz.

Zu den im Rahmen von Wiederverkäufen erzielten Margen liegen wenige verwertbare Informationen vor, da es selten ist, dass ein Portfolio unverändert weiterverkauft wurde (keine Teilverkäufe/Zusammenlegungen etc.) und zugleich Kauf- und Verkaufspreis bekannt sind. Zwei Ausnahmen bzw. Beispiele, die die genannten Bedingungen an einen Preisvergleich erfüllen, zeigt Tabelle 2.4.

In beiden Fällen handelt es sich um Wohnungspakete, die Kristensen Properties, ein dänischer Investor, in 2005 vom australischen Finanzinvestor Babcock&Brown erwarb und in 2006 bzw. 2007 unverändert (gleiche Wohnungszahl, keine Aufwertungen etc.) an andere kontinentaleuropäische Finanz- bzw. Immobilieninvestoren wiederverkaufte: Die rund 3.600 Wohnungen (ehemalige Preussag-Bestände in Kiel) wurden im Januar 2005 für 123 Mio. € erworben und 2006 (exakter Zeitpunkt nicht bekannt) für 146 Mio. € bzw. für einen um 19% höheren Preis weiterverkauft. Für die rund 5.800 Wohnungen der ehemaligen Preussag-Bestände in Salzgitter und Kassel wurden im September 2005 rund 148 Mio. € entrichtet und beim Weiterverkauf im Mai 2007 174 Mio. € erzielt, so dass nach etwas mehr als 1,5 Jahren ein um 18% höherer Verkaufspreis erzielt wurde.

In Tabelle 2.4 sind zudem die zusätzlich zum Immobilienpreis anfallenden Neben- und Erwerbskosten dargestellt, die vom Investor beim Kauf zu tragen waren und bei der Ermittlung des Veräußerungsgewinns zu berücksichtigen sind. Der Veräußerungsgewinn

---

<sup>10</sup> So der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Wohnen AG, Andreas Lehnert, in der Immobilienzeitung vom 22.2.2007 ("Überzogene Preise" bremsen Wachstum) oder der Deutschlandchef von Grainger, Thomas Weissbrod, in der Immobilienzeitung vom 26.07.2007 (Grainger will mehr).

<sup>11</sup> So der ehemalige Cerberus-Manager bzw. jetzige Corestate-Manager Ralph Winter in der Immobilienzeitung vom 25.01.2007 (1.640 Wohnungen bar bezahlt).

des dänischen Investors aus dem Verkauf der Immobilien beträgt demnach 8% (Kiel) bzw. 11% (Salzgitter/Kassel) der Einstandskosten.

**Tabelle 2.4**

<b>Immobilienpreisentwicklung und Veräußerungsgewinn von großen Wohnungsbeständen anhand von zwei Beispielen mit unverändertem Portfolio</b>		
<b>Portfolio A: ehemalige Preussag-Bestände Kiel; 3.579 Wohnungen</b>		
Immobilienpreis 01/2005 (Kristensen an Babcock&Brown)	122,7	Mio. €
Immobilienpreis 2006* (ACTA Kapitalforvalting-Norwegen an Kristensen)	145,9	Mio. €
Wertsteigerung der Immobilien (absolut)	23,2	Mio. €
Wertsteigerung der Immobilien (relativ)	19%	
Neben-/Erwerbskosten	12,3	Mio. €
Einstandskosten (Kaufpreis inkl. Neben-/Erwerbskosten)	135,0	Mio. €
Veräußerungsgewinn absolut	10,9	Mio. €
Veräußerungsgewinn relativ	8%	
<b>Portfolio B: ehemalige Preussag-Bestände Salzgitter und Kassel; 5.801 Wohnungen</b>		
Immobilienpreis 09/2005 (Kristensen an Babcock&Brown)	147,7	Mio. €
Immobilienpreis ca. 05/2007 (ein deutsche Immobilien-AG an Kristensen)	174,0	Mio. €
Wertsteigerung der Immobilien (absolut)	26,3	Mio. €
Wertsteigerung der Immobilien (relativ)	18%	
Neben-/Erwerbskosten	8,7	Mio. €
Einstandskosten (Kaufpreis inkl. Neben-/Erwerbskosten)	156,4	Mio. €
Veräußerungsgewinn absolut	17,6	Mio. €
Veräußerungsgewinn relativ	11%	
* genauer Zeitpunkt des Verkaufs nicht bekannt		
Quelle Verkaufspreise/-zeitpunkte: Kristensen Geschäftsbericht 2006, Pressemitteilungen Kristensen 01.2005 und 30.08.2005 sowie Kristensen Announcement Nr. 13 vom 30.11.2005, Berechnungen des IfS		

Im Folgenden wird anhand fiktiver Beispielrechnungen dargestellt, welcher Ertrag sich auf das eingesetzte Eigenkapital bei Veräußerungsgewinnen, wie sie in den beiden Praxisbeispielen erzielt wurden, ergibt. Hierzu wurden bestimmte Annahmen getroffen, die sich am üblichen Verkaufsgeschehen bezogen auf große Transaktionen orientieren.

In Tabelle 2.5 sind die Ergebnisse der Berechnungen dargestellt. In den fiktiven Beispielrechnungen wurde angenommen, dass der Eigenkapitalanteil jeweils bei 20% der Einstandskosten liegt bzw. die Investments zu 80% fremdfinanziert sind. Um die reinen Auswirkungen der Veräußerungsgewinne darzustellen, wurde zudem angenommen, dass die Mieteinnahmen die Verwaltungs- und Vertriebskosten sowie die Finanzierungszinsen während der Haltezeit decken, also in diesem Bereich weder ein positives noch negatives Ergebnis erzielt wird. Weiterhin wurden Veräußerungsgewinne und Haltezeiten angenommen, die etwa den o. g. Beispielen der Wiederverkäufe entsprechen. Über den Gesamtzeitraum beträgt der fiktive Ertrag der Investments in den Beispielfällen 40% (Portfolio A) bzw. 56% (Portfolio B) des Eigenkapitals. Bei Haltezeiten von 18 bzw. 20 Monaten

ergibt sich eine Jahresrendite von 30 bzw. 34% auf das Eigenkapital. In Zusammenhang mit dem Kauf großer Wohnungspakete durch opportunistisch ausgerichtete Finanzinvestoren werden Renditeziele von 15 bis 20% p. a. angeführt. Diese Ziele werden durch die in den fiktiven Beispielrechnungen dargestellten Ergebnisse bei Weitem übertroffen.

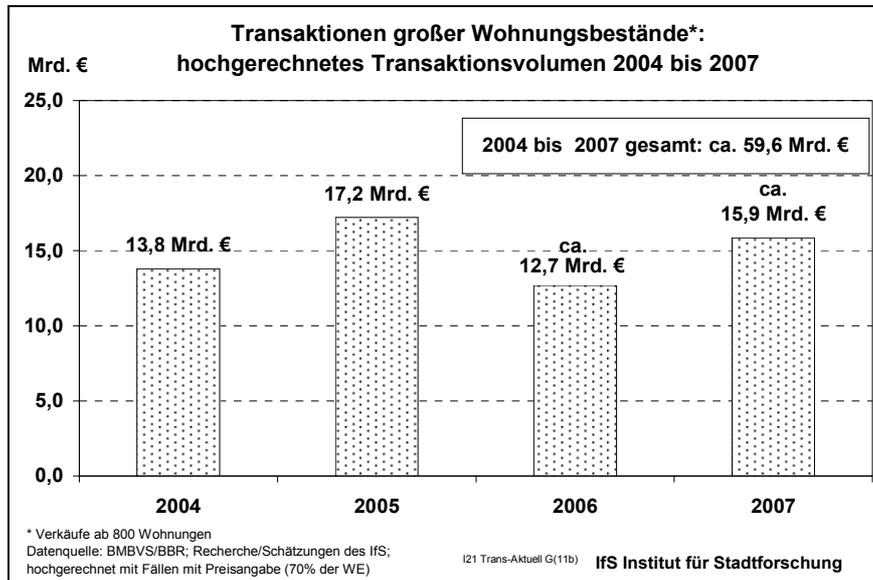
**Tabelle 2.5**

<b>Fiktiver Ertrag auf eingesetztes Eigenkapital durch Wiederverkauf: Beispielrechnungen für zwei Portfolios in Anlehnung an in der Praxis erzielte Veräußerungsgewinne (siehe Tabelle 2.4)</b>	
<b>Portfolio A</b>	
<i>Annahmen</i>	
Zeitspanne zwischen Kauf und Verkauf (Haltezeit): 18 Monate	
Veräußerungsgewinn relativ	8%
Eigenkapital in % der Einstandskosten	20%
Mieteinnahmen decken Zinsen/Verwaltungs-Vertriebskosten (kein positiver/negativer Ertrag)	
<i>Fiktiver Ertrag auf das eingesetzte Eigenkapital</i>	
Fiktiver Ertrag Gesamtzeitraum	40%
Fiktiver Ertrag p. a.	30%
<b>Portfolio B</b>	
<i>Annahmen</i>	
Zeitspanne zwischen Kauf und Verkauf (Haltezeit): 20 Monate	
Veräußerungsgewinn relativ	11%
Eigenkapital in % der Einstandskosten	20%
Mieteinnahmen decken Zinsen/Verwaltungs-Vertriebskosten (kein positiver/negativer Ertrag)	
<i>Fiktiver Ertrag auf das eingesetzte Eigenkapital</i>	
Fiktiver Ertrag Gesamtzeitraum	56%
Fiktiver Ertrag p. a.	34%
Quelle: Annahmen/Berechnungen des IfS	

## **Transaktionsvolumen**

Das Transaktionsvolumen hat sich aufgrund steigender Verkaufszahlen und Preise pro Wohnungen von ca. 4,6 Mrd. € in 2001 auf etwa 13,8 Mrd. € in 2004 erhöht. In 2005 wurde mit etwa 17,2 Mrd. € das größte Transaktionsvolumen erreicht. In 2006 lag das Volumen wegen rückläufiger Verkaufszahlen mit etwa 12,7 Mrd. € spürbar unter dem Spitzenwert des Jahres 2005. In 2007 wurde aufgrund weiter ansteigender Preise und etwas höherer Verkaufszahlen mit 15,9 Mrd. € wiederum mehr investiert als 2006, jedoch weniger als in 2005 (Abbildung 2.4).

Abbildung 2.4



### 3. Entwicklungen in Schleswig-Holstein

Im Folgenden werden die Verkäufe großer Wohnungsbestände in Schleswig-Holstein behandelt. Hierfür galt es, insbesondere bei einer Reihe von bundesweit recherchierten Verkäufen, die sich aus überregionalen Wohnungsportfolios zusammensetzen, die Bestände zu identifizieren, die auf Schleswig-Holstein entfallen. Wie bereits oben dargestellt, sind die Meldungen über Transaktionen großer Wohnungsbestände in jüngster Zeit durch eine zunehmende Intransparenz gekennzeichnet, die sich insbesondere in 2007 in fehlenden Informationen über die Art des Verkäufers und die regionale Lage der Bestände niederschlägt. Auswertungen zur exakten räumlichen Verteilung der Transaktionen im Bundesgebiet sind für die jüngere Vergangenheit daher (im Untersuchungsrahmen dieses Projektes) nicht möglich. Um dennoch Hinweise zu den Größenordnungen und zu den Kennzeichen der Transaktionen in Schleswig-Holstein zu geben, wurde zweistufig vorgegangen:

- Im ersten Schritt wurden die vorliegenden Ergebnisse zur regionalen Verteilung der Transaktionen für den Zeitraum 1999 bis Juni 2006<sup>12</sup> vertiefend ausgewertet.
- Im zweiten Schritt wurden die Transaktionen großer Wohnungsbestände des Zeitraums Juli 2006 bis 2007, bei denen eindeutig Bestände in Schleswig-Holstein Teile des Portfolios waren, erfasst und hinsichtlich ihrer prägenden Merkmale analysiert.

<sup>12</sup> BMVBS/BBR (2007), S. 29.

Zusätzlich zur Auswertung der Recherchen zu Verkäufen großer Wohnungsbestände wurden Informationen zu dem Thema im Rahmen der Expertengespräche gewonnen, die mit Vertretern der Kommunen und der Wohnungswirtschaft (traditionelle und neue Wohnungsanbieter) in Schleswig-Holstein geführt wurden.<sup>13</sup>

### 3.1 Umfang und Kennzeichen der Transaktionen im Vergleich zum Bundesgebiet

#### Transaktionen im Zeitraum 1999 bis Juni 2006

Im Zeitraum 1999 bis Juni 2006 wurden im Rahmen von großen Transaktionen (mit mindestens 800 Wohnungen) rund 87.900 Wohnungen in Schleswig-Holstein verkauft. Davon entfallen rund 63.200 Wohnungen auf Erstverkäufe und rund 24.700 Wohnungen auf Wiederverkäufe. Der Anteil der im Rahmen von Erstverkäufen veräußerten Wohnungen beträgt bezogen auf den gesamten Wohnungsbestand 4,7% und liegt deutlich über dem Bundesdurchschnitt von 2,7%. Er stellt den höchsten Wert von allen Flächenländern dar. Der Anteil der wiederverkauften Wohnungen (bezogen auf den Wohnungsbestand) ist mit 1,8% ebenfalls deutlich höher als im Bundesdurchschnitt (0,6%; Tabelle 3.1).

**Tabelle 3.1**

Transaktionen großer Wohnungsbestände von 1999 bis Juni 2006 in Schleswig-Holstein nach Erst- und Wiederverkäufen						
Land <i>Stadtregion</i>	Anzahl verkaufter Wohnungen			Wohnungen in % des Wohnungsbestands 2003		
	Verkäufe gesamt (inkl. Wiederverkäufe)	davon		Verkäufe gesamt (inkl. Wiederverkäufe)	davon	
Erstverkäufe**		Wiederverkäufe**	Erstverkäufe**		Wiederverkäufe**	
Deutschland	1.276.844	1.059.346	217.499	3,3%	2,7%	0,6%
Schleswig-Holstein	87.940	63.234	24.706	6,5%	4,7%	1,8%
<i>darunter</i>						
<i>Kiel</i>	39.769	20.290	19.479	30,6%	15,6%	15,0%
<i>übriges Land*</i>	48.171	42.944	5.227	3,9%	3,5%	0,4%

\* inkl. der Region Kiel nicht zuzuordnen  
 \*\*bezogen auf Zeitraum 1999 bis Juni 2006; Pakete von mind. 800 WE; ohne Einzelprivatisierungen etc.  
 Quelle: BMVBS/BBR (2007), S. 29, weitere Berechnungen des IfS

<sup>13</sup> Auf städtischer Ebene wurden - bezogen auf Schleswig-Holstein - auch die für die lokalen Wohnungsmärkte große Relevanz besitzenden Transaktionen unter der o. g. Erfassungsgrenze von 800 Wohnungen berücksichtigt. Dies sind allerdings häufig lokale Teilbestände großer Portfolio- bzw. Paketverkäufe oder Verkäufe in Folge der Verwertungsstrategien neuer Eigentümer (Blockverkäufe aus erworbenen großen Portfolios).

Schwerpunkt der Transaktionen innerhalb von Schleswig-Holstein ist die Landeshauptstadt Kiel, auf die rund 39.800 verkaufte Wohnungen entfallen. Davon entfallen 20.300 Wohnungen auf Erstverkäufe. Dies entspricht 15,6% des Kieler Wohnungsbestands. Kiel gehört damit neben Berlin (12,6% des Wohnungsbestands) und Dresden (16,6% des Wohnungsbestands) zu den Städten bzw. Regionen mit den am stärksten von Transaktionen betroffenen Beständen. Mit 19.500 im Rahmen von großen Transaktionen wiederverkauften Wohnungen, die 15,0% des Wohnungsbestands entsprechen, verzeichnet Kiel des Weiteren deutlich überdurchschnittlich häufig Wiederverkäufe.

Von den 87.900 in Schleswig-Holstein verkauften Wohnungen war bei 55.700 Wohnungen die öffentliche Hand (Bund, Land, Kommune) Eigentümerin der Wohnungsbestände. Nur bei 2.600 der gekauften Wohnungen trat die öffentliche Hand als Käuferin auf, so dass in Schleswig-Holstein 1999 bis Juni 2006 per Saldo 53.100 Wohnungen von der öffentlichen Hand an Private veräußert wurden. Der Anteil, bei denen die öffentliche Hand als Verkäuferin auftrat, ist (gemessen an den verkauften Wohnungen) mit 63,4% höher als im Bundesdurchschnitt (56,6%). Zugleich ist ihr Anteil an den gekauften Wohnungen mit 3,0% deutlich geringer als in Deutschland insgesamt (22,0%). Die öffentliche Hand trug demnach in Schleswig-Holstein stärker als in anderen Ländern zum gesamten Verkaufsgeschehen bei. Da in Schleswig-Holstein zugleich die verkauften Wohnungen seltener als in anderen Ländern von kommunalen/öffentlichen Käufern übernommen wurden, ist der Übergang von der öffentlichen Hand an private Investoren stärker ausgeprägt als bei allen großen Verkäufen von 1999 bis Juni 2006 in Deutschland. Während in Schleswig-Holstein der Anteil der per Saldo von der öffentlichen Hand an private Investoren getätigten Verkäufe bei 60% liegt, beträgt der Anteil deutschlandweit nur 35% (Tabelle 3.2).

**Tabelle 3.2**

Transaktionen großer Wohnungsbestände von 1999 bis Juni 2006 in Schleswig-Holstein nach Art der Käufer/Verkäufer								
Land Stadtregion	Anzahl ver-/gekaufter Wohnungen				Von öffentlicher Hand an private Investoren per Saldo veräußerte Wohnungen		Anteil der öffentlichen Hand an ...	
	Verkäufer		Käufer		Anzahl	Anteil an Verkäufen	verkauften Wohnungen	gekauften Wohnungen
	Öffentliche Hand	Privat	Öffentliche Hand	Privat				
Deutschland	722.920	553.924	280.445	996.399	442.475	34,7%	56,6%	22,0%
Schleswig-Holstein	55.734	32.206	2.600	85.340	53.134	60,4%	63,4%	3,0%
<i>darunter</i>								
<i>Kiel</i>	12.590	27.179	440	39.329	12.150	30,6%	31,7%	1,1%
<i>übriges Land*</i>	43.144	5.027	2.160	46.011	40.984	85,1%	89,6%	4,5%

\* inkl. der Region Kiel nicht zuzuordnen  
Quelle: BMVBS/BBR (2007), S. 29, weitere Berechnungen des IfS

### **Juni 2006 bis 2007**

Tabelle 3.3 gibt einem Überblick über die Transaktionen großer Wohnungsportfolios (mit mindestens 800 Wohnungen) von Juli 2006 bis Ende 2007, bei denen zumindest ein Teil des Portfolios in Schleswig-Holstein lag.<sup>14</sup> Die dreizehn Transaktionen umfassten insgesamt 107.000 Wohnungen. Bei nur sieben Fällen (mit insgesamt 62.000 Wohnungen) ist die Anzahl der auf Schleswig-Holstein entfallenden Wohnungen bekannt. Aus diesen Fällen können 43.400 Wohnungen Schleswig-Holstein zugeordnet werden. Bereits diese Summe der bekannten Fälle ist ein Hinweis darauf, dass in Schleswig-Holstein weiter deutlich überdurchschnittlich große Wohnungspakete transferiert werden: Die Verkaufszahlen Juli 2006 bis Ende 2007 entsprechen fast der Hälfte der von 1999 bis Juni 2006 in Schleswig-Holstein verkauften Wohnungen, deutschlandweit beträgt dieses Verhältnis nur rund ein Drittel.

Von den 13 Fällen sind mindestens sechs Wiederverkäufe, die mindestens 37.000 Wohnungen in Schleswig-Holstein betreffen. Die Zahl der verkauften Wohnungen wird damit vor allem aus schon einmal zuvor verkauften Wohnungsbeständen gespeist: Mit einem Anteil von 85% liegt die Quote der Wiederverkäufe in Schleswig-Holstein in den letzten 1,5 Jahren deutlich über dem Bundesdurchschnitt der Jahre 2006 bzw. 2007 (51% bzw. 67%). Verkäufer der wiederverkauften Wohnungen sind ausschließlich Private.

Von den sieben Fällen, die erstmals seit 1999 verkauft wurden, ist nur in einem Fall der Verkäufer und damit die Herkunft bekannt: die Stadt Flensburg, auf die mit 4.800 Wohnungen 11% aller verkauften Wohnungen bzw. 76% der erstverkauften Wohnungen entfallen. Aufgrund häufig nicht bekannter Verkäufer lassen sich für die letzten 1,5 Jahre kaum Einschätzungen über die Verkäufertypen treffen. Es wird lediglich ersichtlich, dass in Schleswig-Holstein die Kommunen (ähnlich wie bundesweit zu beobachten) nur noch in geringem Umfang als Verkäufer auftreten, wenngleich sich die Kommunen nicht völlig aus dem Verkaufsgeschehen zurückgezogen haben, wie auch geplante Verkäufe belegen.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Bei den Fällen mit Angaben zur auf Schleswig-Holstein entfallenden Wohnungszahl lag der Anteil bei mindestens 23%.

<sup>15</sup> Die Stadt Neumünster erwägt den Verkauf ihres Unternehmens.

Tabelle 3.3

Transaktionen großer Wohnungsportfolios von Juli 2006 bis 2007 mit Beständen in Schleswig-Holstein									
Zeitpunkt des Verkaufs	Verkäufer	Art des Verkaufs	Verkauftes Unternehmen	Wohnungen*		Käufer	Regionale Zuordnung		Wiederverkauf ?
				insgesamt	in S-H.		Länder	Städte	
9/2007	unbekannt	Bestand		1.247	284	Akelius Fastigheter (Schweden)	Schleswig-H., Hamburg, Berlin, Bayern	Berlin, Hamburg, Kiel, München	nein**
9/2007	unbekannt	Bestand		1.850	k.A.	Vivacon AG	NRW, Nds., Schleswig-H., Bremen	Berlin, Hamburg, Dresden, Leipzig, Bremen, Düsseldorf, Bayreuth	nein**
7/2007	unbekannt	Bestand		2.300	k.A.	Deutsche Annington Immobilien GmbH	NRW, HH, Sachsen, R-P, Berlin	Düsseldorf, HH, Duisburg, Dresden, Leipzig, Kiel, Köln, Mannheim, Berlin	nein**
7/2007	Babcock & Brown/GPT Group	Unternehmen	Emersion Grundstücksverwaltungsges. mbH; Domus Grundstücksverwaltungsges. mbH	10.023	k.A.	Colonia Real Estate	B-W, HH, Schleswig-H., NRW, Nds.	Aachen, Freiburg, Hamburg, Kiel, Osnabrück, Salzgitter	ja
7/2007	Cerberus	Unternehmen	BauBecon Holding	27.000	k.A.	Preef Global Investment - Deutsche bank(60%)Pirelli (40%)	Nds. (Schwerpunkt), Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-V., Schleswig-H., Sachsen, Sachsen-Anh., Thür.	in Nds. v.a. Braunschweig, Delmenhorst, Göttingen, Hannover, Wolfsburg; Berlin, Magdeburg, Kiel	ja
5/2007	unbekannt	Bestand		3.014	k.A.	Vivacon AG	NRW, Nds, Schleswig-H., Bremen		nein**
3/2007	Blackstone Group	Unternehmen	KWG Kiel, Gladbacher Aktienbauges. AG, Beamten-Bauges. Bremen, Bremische, Eisenbahn Wohnungsbauges. mbH Wuppertal	22.800	7.220	Konsortium inst. Investoren (Round Hill Capital, Morley Fund u.a.)	Bremen, Niedersachsen, Schleswig-H., NRW	Kiel (9.500 WE), Bremen (11.400); Wuppertal (3.800), Mönchengladbach (5.800), weitere (500)	ja
12/2006	Kristensen Properties A/S	Bestand		3.579	3.579	ACTA Kapitalforvaltning (Norwegen)	Schleswig-H.	Kiel	ja
11/2006	J.S. Immobilienbeteiligungsgesellschaft	Unternehmen	Rendsburger Wohnungsgesellschaft mbH	1.285	1.285	Vivacon AG	Schleswig-H.	Rendsburg	ja
11/2006	B&L Immobilien/HSH Nordbank	Unternehmen	DGAG	27.000	25.000	Pirelli Real Estate	Schleswig-H., Nds.	ca. 60 Städte/Gemeinden in Schleswig-H., Braunschweig	ja
9/2006	unbekannt	Bestand		1.243	1.243	Vivacon AG	Schleswig-H.		nein**
9/2006	unbekannt	Bestand		886	k.A.	Vivacon AG	Schleswig-H., Nds.		nein**
7/2006	Stadt Flensburg	Unternehmen	WoBau Flensburg GmbH	4.800	4.800	Selbsthilfe-Bauverein eG	Schleswig-H.	Flensburg	nein**

\* sofern von einem Unternehmen lediglich Anteile verkauft wurden, wurde die Zahl der mit ihm verkauften Unternehmen nur anteilig angesetzt  
 \*\* Einordnung wegen unbekannter Herkunft des Portfolios

Quelle: Recherchen des IfS

Von den in Tabelle 3.3 aufgeführten Transaktionen sollen im Folgenden einige aufgrund von Besonderheiten näher beschrieben werden:

- Der Verkauf der WoBau Flensburg GmbH im Juli 2006 ist der erste Fall in Deutschland, bei dem ein kommunales Wohnungsunternehmen vollständig von einer Bestandsge-

nossenschaft erworben wurde.<sup>16</sup> Zugleich ist dies mit 4.800 Wohnungen der mit Abstand größte Kauf einer Genossenschaft.<sup>17</sup>

- Mit dem Kauf der DGAG und den rund 25.000 Wohnungen in Schleswig-Holstein durch den italienischen Pirelli-Konzern wurde im November 2006 erstmalig ein ausländisches Unternehmen größter Wohnungseigentümer in Schleswig-Holstein. Die schon durch frühe Käufe von Skandinaviern vergleichsweise hohe Relevanz kontinentaleuropäischer Käufer in Schleswig-Holstein wurde dadurch erheblich verstärkt.
- Der Verkauf der (ehemals kommunalen) Rendsburger Wohnungsgesellschaft mbH durch die J.S. Immobilienbeteiligungsgesellschaft an die Vivacon AG ist der erste Fall, bei dem der Verkauf aufgrund der Insolvenz eines Käufers großer Wohnungsbestände erfolgte.
- Mit den wiederholten Verkäufen von Teilen der ehemaligen Preussag bzw. Kieler Werft-Werkwohnungen in 2006 sowie dem Verkauf der KWG Kiel im Rahmen eines Paketverkaufs in 2007 ist Kiel weiterhin ein Schwerpunkt der Transaktionen. Zugleich gehört die KWG mit drei Verkäufen zu den zwischen 1999 und 2007 am häufigsten verkauften kompletten Wohnungsunternehmen.<sup>18</sup> Der Verkauf des rund 3.600 Wohnungen umfassenden Teilpakets der ehemaligen Kieler Werkwohnungen ist der vierte Verkauf dieser Bestände, die damit zu den am häufigsten verkauften Einzelpaketen in Deutschland gehören.<sup>19</sup>

### **Gesamtbetrachtung der Verkaufsentwicklung in Schleswig-Holstein bis 2007**

Der Wohnungsbestand in Schleswig-Holstein ist im Vergleich zu Deutschland insgesamt überdurchschnittlich von Transaktionen betroffen. Dies gilt sowohl für den Anteil der Bestände, die Gegenstand von Transaktionen sind, als auch für die Häufigkeit von Wiederverkäufen. Die hohe Anzahl verkaufter Wohnungen kann auf das Vorhandensein eines umfangreichen Angebots in Verbindung mit einer hohen Verkaufsbereitschaft unterschiedlicher Eigentümergruppen auf den überwiegend entspannten Wohnungsmärkten Schles-

---

<sup>16</sup> Siehe u. a. Bärbel Wegner (2006): Der "Flensburger Weg" - Genossenschaften kauft kommunales Unternehmen. In: Die Wohnungswirtschaft 8/2006, S. 52-54.

<sup>17</sup> In der ersten Jahreshälfte 2006 erfolgte mit 2.300 Wohnungen der zweitgrößte Verkauf. Das Unternehmen des Kreises Pinneberg wurde an eine neu gegründete und geförderte Genossenschaft verkauft.

<sup>18</sup> Ebenso häufig wurde die Wilhelmshavener Gesellschaft "Jade" sowie die Gesellschaften, die im Paket mit der KWG verkauft wurden (siehe Tabelle 3.3), veräußert.

<sup>19</sup> Bestände in Salzgitter und Kassel wurden auch vier Mal verkauft.

wig-Holsteins zurückgeführt werden. Auf entspannten Märkten in Westdeutschland zeigten die traditionellen Bestandshalter bislang typischerweise eine höhere Verkaufsbereitschaft bzw. sahen vielfach weniger Probleme, große Wohnungspakete auf den Markt zu bringen, als auf angespannten Märkten. Hinzu kommt, dass alle traditionellen Eigentümergruppen (Bund, Land, Kommunen und Industrie) in Schleswig-Holstein frühzeitig von einer hohen Verkaufsbereitschaft geprägt waren, während in anderen Ländern mit vergleichbarer Marktlage nur Teile dieser Eigentümergruppen verkaufsbereit waren: In Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen sind im Vergleich zu Schleswig-Holstein bislang nur wenige kommunale Verkäufe zu beobachten, ein Verkauf von landeseigenen Beständen ist in Nordrhein-Westfalen erst derzeit geplant. Die Unterschiede in der Verkaufsbereitschaft könnten mit der Haushaltslage zusammenhängen, da die Verschuldung der öffentlichen Haushalte (Land, Gemeinden und Gemeindeverbände) in Schleswig-Holstein, das unter den westdeutschen Flächenländern (nach dem Saarland) die zweithöchste Verschuldung (pro Kopf) aufweist, höher ist als in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen.<sup>20</sup>

Die hohe Zahl an Wiederverkäufen ist eine Folge des frühen Einsetzens der Verkaufstätigkeit in Schleswig-Holstein: Kiel verkaufte 1999 als erste Stadt vollständig ihren kommunalen Bestand. Bestände des Landes (LEG) bzw. im Eigentum der Landesbank (BIG Heimbau) wurden 2001 bzw. 2003 verkauft; Schleswig-Holstein gehört damit neben Hessen und Rheinland-Pfalz zu den ersten Flächenländern mit Verkäufen. Und auch der Verkauf der Kieler Werkwohnungsbestände im Jahr 2000 gehört zu den eher frühen Wohnungsverkäufen der deutschen Industrie. Anhand von Schleswig-Holstein wird daher vorgezeichnet, was auch in anderen Regionen, in denen sich das Verkaufsgeschehen erst später intensiviert, zu erwarten ist: Bei Teilen der verkauften Wohnungspakete haben Kettenverkäufe eingesetzt.

Auf der Käuferseite ist als Besonderheit von Schleswig-Holstein die vergleichsweise große strategische Rolle von Genossenschaften hervorzuheben. Mit zwei Übernahmen kommunaler Unternehmen durch Genossenschaften wurden Alternativen zum Verkauf an Finanzinvestoren realisiert, die bisher in Deutschland einmalig sind. Allerdings waren davon bislang nur kleine Teile des gesamten Verkaufsgeschehens betroffen.

---

<sup>20</sup> Siehe Evelin Michaelis: Schulden der öffentlichen Haushalte 2002. In: *Wirtschaft und Statistik* 7/2003, S. 655 ff. und Sigrid Nicodemus: Schulden der öffentlichen Haushalte 2006. In: *Wirtschaft und Statistik* 7/2007, S. 885 ff.

### **3.2 Auswirkungen der Verkäufe großer Wohnungsbestände auf das kommunale Handeln in Zusammenhang mit der Erstellung und Umsetzung kommunaler Wohnungsmarktkonzepte**

In diesem Abschnitt wird zunächst ein Überblick über die Relevanz der Verkäufe von Mietwohnungsbeständen in den schleswig-holsteinischen Städten mit Wohnungsmarktkonzepten gegeben. Die Wirkung der Verkäufe auf die Wohnungsmarktkonzepte und ihre Umsetzung wird anschließend in zwei Schritten analysiert: Zuerst wird die Beteiligung an der Konzepterarbeitung und dem Dialog der Wohnungsmarktakeure betrachtet und anschließend ein Überblick über die Umsetzung im Bereich der Quartiers- bzw. Bestandsentwicklung sowie der sozialen Wohnungsversorgung gegeben.

In Schleswig-Holstein haben bis Ende 2007 zwölf Ober- und Mittelzentren Wohnungsmarktkonzepte bzw. Wohnraumversorgungskonzepte erstellt. In fünf weiteren Zentren sind Wohnungsmarktkonzepte geplant bzw. werden erarbeitet.<sup>21</sup> Die Konzepte wurden bzw. werden in nahezu allen Städten unter Mitwirkung größerer lokaler Wohnungsanbieter entwickelt und haben unter anderem Handlungsfelder wie "Soziale Wohnungsversorgung" und "Anpassung des Wohnungsbestands an eine sich verändernde und ausdifferenzierende Wohnungsnachfrage" und "Quartiersentwicklung" zum Gegenstand. Die Wohnungsanbieter sind dabei wichtige Partner der Städte in diesen Handlungsfeldern. Vor diesem Hintergrund ist es von großem Interesse, welche Veränderungen sich in der Anbieterstruktur in den letzten Jahren auf schleswig-holsteinischen Wohnungsmärkten vollzogen haben und welche Auswirkungen sich hierdurch bei den bisherigen Kooperationspartnern der Städte im Bereich der Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik ergeben.

#### **Veräußerte Bestände in Städten mit Wohnungsmarktkonzepten**

Mit Ausnahme einer Stadt wurden in allen zwölf schleswig-holsteinischen Städten, die über Wohnungsmarktkonzepte verfügen, größere Mietwohnungspakete (teilweise auch unter 800 Wohnungen) verkauft.<sup>22</sup> In einigen Fällen wurden die Wohnungsmarktkonzepte erstellt, bevor für das Konzept bzw. die darin vorgesehenen Maßnahmen wichtige Bestände (Untersuchungs- bzw. Maßnahmenschwerpunkte) veräußert wurden (insbesondere in Itzehoe und Elmshorn).

---

<sup>21</sup> Im Unterzentrum Kappeln ist der Erstellungsprozess weit fortgeschritten bzw. das Konzept liegt als Entwurfsfassung vor. Auch in Kappeln wurden größere Mietwohnungsbestände veräußert. Die Erfahrungen der Stadt Kappeln bei der Konzepterstellung wurden daher für diese Expertise mit berücksichtigt.

<sup>22</sup> Dass eine Vielzahl schleswig-holsteinischer Städte Paketverkäufe von Wohnungsbeständen verzeichnet, ist u. a. auf zwei Unternehmen, die zumindest mittelbar im Landeseigentum waren (LEG und BIG Heimbau) und jeweils in zahlreichen Städten des Landes über Bestände verfügten, zurückzuführen.

In den Städten mit kommunalen Wohnungsmarktkonzepten finden sich zahlreiche Beispiele, bei denen verkaufte Wohnungsbestände in Quartieren liegen, auf die sich die Handlungsansätze bzw. Maßnahmen des WMK beziehen. Beispielsweise liegen in Elms-horn, Itzehoe und Kiel verkaufte Bestände in den Schwerpunktgebieten der "Sozialen Stadt", die auch Schwerpunktgebiete des WMK sind. In Rendsburg und Kappeln gehören die Bestände in Problemgebieten, die im Rahmen des WMK identifiziert wurden, zu bedeutenden Teilen jeweils einem neuen Eigentümer. Weiterhin werden in Flensburg häufig durch dänische Anleger Altbaubestände in der Innenstadt gekauft, die für die Stadtentwicklung bzw. das Bild der Stadt sehr wichtig sind. Auch in Städten, in denen die erworbenen Wohnungsbestände nicht in Problemgebieten bzw. Schwerpunktgebieten des WMK liegen, verfügen die Käufer zumeist über eine Wohnungszahl, die sie (in Relation zum lokalen Mietwohnungsbestand) zum Kreis der wichtigsten Vermieter der Stadt zählen lassen. In Geesthacht und Kiel sind Käufer großer Wohnungsbestände sogar die jeweils größten Vermieter.

Sowohl aufgrund der qualitativen Merkmale einiger veräußerter Bestände als auch des jeweils durchaus bedeutenden Marktanteils stellen die neuen Eigentümer für die Städte in der Regel wichtige Wohnungsmarktakteure dar, deren Einbeziehung in die Entwicklung und Umsetzung kommunaler Wohnungsmarktkonzepte von relativ großer Bedeutung ist. Im Rahmen der geführten Expertengespräche sah nur eine Stadt, in der die Transaktionen eine vergleichsweise geringe Zahl an Wohnungen betrafen, keinen Bedarf für die Kommunikation mit den neuen Eigentümern.

### **Beteiligung an der Konzepterstellung sowie fortgesetzter Dialog**

Die Erstellung der kommunalen Wohnungsmarktkonzepte erfolgte häufig in Kooperation mit den lokalen Wohnungsanbietern (Genossenschaften, private Wohnungsunternehmen, ggf. kommunales Unternehmen oder Verband Haus&Grund). In neun der zwölf Städte erfolgte dies anhand der Erörterung der Ergebnisse und Strategien in Workshops bzw. in Begleitgremien.<sup>23</sup> Aber auch in den Städten ohne Gremien fand ein Austausch zwischen Stadt und Wohnungsunternehmen statt bzw. die lokalen Wohnungsanbieter unterstützten die Konzepterstellung mit Informationen (bilaterale Gespräche oder Daten zur Vermietung). In Städten, in denen zur Konzepterstellung Begleitgremien eingerichtet wurden und in denen Investoren Wohnungspakete erworben hatten, beteiligten sich die Erwerber in der Regel auch an der Gremienarbeit. Den Angaben der Städte zufolge mussten jedoch in

---

<sup>23</sup> Es gibt keine Hinweise darauf, dass in den drei Städten, in denen keine Workshops bzw. Begleitgremien eingerichtet wurden, dies auf eine fehlende Kommunikationsbereitschaft der Käufer von Wohnungsbeständen bzw. die Veränderung der Anbieterstruktur zurückzuführen ist.

einigen Fällen die Erwerber von Wohnungsbeständen anfänglich hinsichtlich der Beteiligung intensiver überzeugt werden als andere Unternehmen bzw. lieferten Daten erst später als andere Unternehmen.

Von der Bereitschaft zur Teilnahme an der Gremienarbeit gibt es auch Ausnahmen: So berichtet eine Stadt, dass zwei von drei Neuerwerbern nicht gesprächsbereit waren.<sup>24</sup> Bei einer weiteren Stadt fiel ein Verkauf in den Zeitraum der intensiven Konzepterörterung. Dadurch stand der Stadt in einer wichtigen Periode der Konzepterstellung kein verantwortlicher Ansprechpartner zur Verfügung. Des Weiteren ist darauf hinzuweisen, dass in einigen Fällen die Erwerber nicht selbst, sondern durch lokale Verwalter vertreten waren. Dies war zum einen dann der Fall, wenn aus dem Kauf eines großen, überregionalen Pakets Teilbestände an kleinere Investoren weiterverkauft wurden, die durch den Erstkäufer weiterverwaltet werden. Zum anderen wurden auch mehrere kleinere Verkäufe (insbesondere Käufe von Altbauten an skandinavische Investoren) gemeinsam durch einen lokalen Verwalter betreut (Bündelungsfunktion eines Verwalters).

Das für die Beteiligung an der Konzepterstellung dargestellte Bild gilt prinzipiell auch für den in einigen Städten nach der Konzepterstellung fortgesetzten Dialog mit den Wohnungsmarktakteuren, entweder über weitere Gesprächsrunden zu Quartierskonzepten oder zum Aufbau eines Monitorings. Die neuen Erwerber beteiligen sich überwiegend an den Runden (mit Ausnahme des oben genannten Falls in einer Stadt). Städte, in denen Bestände bzw. Teilbestände (Blockverkäufe) zwischenzeitlich weiterverkauft wurden, berichten aber auch von Unterbrechungen der Kommunikation, entweder weil kein Ansprechpartner vorhanden ist oder der lokale Ansprechpartner die Position des neuen Eigentümers zur weiteren Entwicklung der Bestände abwartet. Daran wird ersichtlich, dass sich aufgrund von Transaktionen Abstimmungen von Strategien und Maßnahmen für eine Phase verzögern, die mindestens über mehrere Monate, aber auch über mehr als ein Jahr andauern kann, auch wenn der Erwerber von Beständen sich später grundsätzlich dialogbereit zeigt. Bei Fragen der Quartiersentwicklung betrifft dies ggf. nicht allein die bilaterale Abstimmung zwischen Stadt und Erwerber, sondern auch die Abstimmung mit anderen Unternehmen.

Aus den Expertengesprächen ergeben sich Hinweise auf den Umfang und die Qualität der Zusammenarbeit mit den Wohnungskäufern im Rahmen der Erstellung der Wohnungsmarktkonzepte. Die Bereitschaft der neuen Eigentümer bzw. ihrer Vertreter zu Aussagen über künftige Strategien der Bestands- bzw. Quartiersentwicklung sowie eigener Vorstellungen zur Stadtentwicklung war in einigen Städten tendenziell geringer ausgeprägt als

---

<sup>24</sup> Dies wird nur in einem Fall als problematisch angesehen, da ein Erwerber die im Verkaufsvertrag angeführten Maßnahmen (Bestandsaufwertung) vereinbarungsgemäß ausführt.

bei schon länger am Ort aktiven Unternehmen. Dies kann zum einen darauf zurückgeführt werden, dass die Verwalter in der Regel keine Aussagen zu generellen Strategien trafen bzw. treffen konnten. Zum anderen sind Erwerber von überregionalen Paketen seltener als lokale Unternehmen oder Genossenschaften durch die Unternehmensspitze vertreten; Grundsatzaussagen werden von Mitarbeitern bzw. lokalen Vertretern weniger häufig getroffen.

Ergänzend zur Darstellung der Beteiligung der Erwerber von Wohnungsbeständen an der Konzepterstellung bzw. dem lokalen Dialog ist anzuführen, dass auch einzelne "traditionelle Anbieter" - sowohl Genossenschaften als auch Private - nicht immer kommunikationsbereit waren bzw. hinsichtlich der Beteiligung motiviert werden müssen. In einer Stadt beteiligte sich sogar ein Erwerber von Wohnungsbeständen (neben einem weiteren Privateigentümer) umfassender am Dialog und der Datenbereitstellung als die am Ort aktive Genossenschaft.<sup>25</sup>

Insgesamt wird ersichtlich, dass aus der Art des Eigentümers bzw. der Dauer der Aktivität am lokalen Wohnungsmarkt kein pauschaler Rückschluss auf die Kommunikations- und Informationsbereitschaft möglich ist. Jedoch zeigte sich auch, dass auf "neue Wohnungsanbieter" tendenziell stärker für eine Mitwirkung zugegangen werden muss. Weiterhin behindert bzw. verzögert ein Eigentümerwechsel (unabhängig von der Dialogbereitschaft des neuen Eigentümers) den Kommunikationsprozess in der Regel, da entweder wegen wechselnder Ansprechpartner das für die Abstimmung wichtige Vertrauensverhältnis erst aufzubauen oder nach dem Erwerb durch den Investor dessen Strategie für das neue Portfolio abzuwarten ist.

### **Maßnahmen der Quartiersentwicklung und der sozialen Wohnungsversorgung**

Aufgrund der oft erst kurzen Zeit seit der Erstellung der Wohnungsmarktkonzepte sind die Erfahrungen mit der Umsetzung der Konzepte generell sowie in Kooperation mit neuen Erwerbern eher gering. Die Beispiele einzelner Städte geben jedoch Hinweise darauf, dass mit dem Verkauf von Wohnungsbeständen sowohl Chancen als auch Risiken für die Quartiersentwicklung verbunden sind.

In der Stadt Elmshorn wurden Bestände, die einen großen Anteil des preisgünstigen Mietwohnraums der Stadt umfassten, durch einen privaten Eigentümer stark vernachlässigt.

---

<sup>25</sup> Dies kann darauf zurückgeführt werden, dass die privaten Eigentümer mehr Bestände in den Problem- bzw. Schwerpunktgebieten der Stadt und damit ein höheres Interesse an kommunalen Strategien haben.

Seitens der Stadt wurde die Sanierung dieser Bestände angestrebt (Schwerpunktgebiet des Anfang 2005 fertig gestellten Wohnungsmarktkonzepts); das Gebiet wurde als Sanierungsgebiet ausgewiesen. Die Bestände wurden Ende 2005 an eine Immobilien AG verkauft. Der neue Eigentümer verfolgte zwar eine Aufwertungsstrategie, deren Umfang zunächst aber hinter den kommunalen Zielen deutlich zurückstand. Nach Verhandlungen zwischen Eigentümer, Stadt und Investitionsbank wurde ein städtebaulicher Vertrag geschlossen, der umfangreichere Modernisierungsmaßnahmen vorsieht, wobei sich die Maßnahmen an der Aufwertungsstrategie des Wohnungsmarktkonzepts orientieren sollen. Durch die Förderung bzw. damit verbundene Bindungen soll zugleich - wie im Konzept vorgesehen - der Abschmelzprozess der Sozialbindungen abgemildert werden. Diese auch im bundesdeutschen Vergleich weitreichende Vereinbarung zwischen einem Käufer großer Wohnungsbestände und der öffentlichen Hand kann auf die vergleichsweise starke Verhandlungsposition der Stadt durch das Sanierungsrecht zurückgeführt werden.

In der Stadt Kiel wurde das kommunale Wohnungsunternehmen 1999 an eine deutsche Aktiengesellschaft verkauft, die das Unternehmen 2004 an einen amerikanischen Fonds weiterverkaufte; in 2007 wurde das Unternehmen an andere angelsächsische Finanzinvestoren erneut verkauft. Mit dem Verkauf 1999 wurde der erste Erwerber zunächst für fünf Jahre zur finanziellen Unterstützung von sozialen Quartiersmaßnahmen verpflichtet. Die Unterstützung wurde auch nach Auslaufen der Verpflichtung in den Sozialen Stadtgebieten Kiels vom "Zweiterwerber" fortgeführt. Grund hierfür ist, dass der Eigentümer in diesen Quartieren jeweils in größerem Umfang über eigene Bestände verfügte und von einer sozialen Stabilisierung des Quartiers sich eine bessere Vermietung versprach. Der erneute Verkauf unterbricht die bisherige Zusammenarbeit bzw. lässt die weitere Kooperation zunächst offen. Dies gilt auch für die bisherige Zusammenarbeit zwischen Stadt und Wohnungsunternehmen auf dem Gebiet der sozialen Wohnungsversorgung.

Die Stadt Itzehoe, die 2004 ein Wohnungsmarktkonzept erstellt hat, steht als Beispiel dafür, dass nach einem Eigentümerwechsel die Fortschreibung des Konzeptes erforderlich wurde, da sich die kommunalen Ziele aufgrund abweichender Vorstellungen des Käufers nicht umsetzen ließen. Das Itzehoer Wohnungsmarktkonzept (2004) sah aufgrund bestehender und für die Zukunft erwarteter Angebotsüberhänge umfassende Abrisse vor, vor allem in einem Schwerpunktgebiet. Die relevanten Bestände in diesem Gebiet wurden in 2005 von einem Investor erworben. Der neue Eigentümer verfolgte mit der Modernisierung eine andere Strategie als das Wohnungsmarktkonzept der Kommune, das einen Abriss der Bestände vorsah. Durch die ca. 450 Wohnungen werden nicht nur die Perspektiven des Quartiers, sondern des Itzehoer Wohnungsmarkts insgesamt maßgeblich beeinflusst, sodass die Stadt eine neue Strategie entwickeln muss. An dieser Stelle ist anzufüh-

ren, dass die Abrisse nicht mit dem Voreigentümer abgestimmt waren, sodass auch ohne Eigentümerwechsel die Realisierung der Abrissziele sehr unsicher gewesen wäre.

Insgesamt zeigt sich, dass die Erwerber neuer Wohnungsbestände unter bestimmten Bedingungen zur Umsetzung kommunaler Ziele bewegt werden können. Für ein Engagement im Quartier (außerhalb der eigenen Bestände) ist Voraussetzung, dass dem Eigentümer ein zu erwartender positiver Effekt auf seine Rendite vermittelt werden kann (Investition in das Quartier). Wo die kommunalen Ziele beim neuen Eigentümer eine Veränderung seiner Strategie für die Bestände beinhalten, ist - wie die Beispiele zeigen - ggf. ein über die Überzeugungsarbeit hinausgehendes Instrumentarium bzw. eine stärkere Verhandlungsposition der Kommune erforderlich (z. B. aufgrund möglicher Anwendungen des Städtebaurechts).

### **Bewertung unter Berücksichtigung gesamtdeutscher Erfahrungen**

Die schleswig-holsteinischen Erfahrungen ordnen sich prinzipiell in das Bild ein, das deutschlandweit hinsichtlich der Wirkungen der Transaktionen auf das Handeln der Kommunen zu beobachten ist. Die privaten bzw. internationalen Käufer bewegen sich überwiegend nicht aus den lokalen Kommunikationsstrukturen heraus. Die renditeorientierten Käufer sehen jedoch die Beteiligung an stadtentwicklungspolitischen Maßnahmen in Quartieren, in denen ihre Bestände liegen, nicht als ihre zentrale Aufgabe an - die Beteiligung erfolgt nur, wenn Vorteile für die eigene Vermietung klar ersichtlich sind.<sup>26</sup>

Für die Kommunen beinhalten die Transaktionen Herausforderungen und Risiken im Bereich der Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik, weil die langjährige Zusammenarbeit unterbrochen wird bzw. eine Fortsetzung unsicher ist und mit nur einer selektiven Beteiligung an quartiersbezogenen Maßnahmen zu rechnen ist.<sup>27</sup> Die Kommunen müssen daher die neuen Eigentümer für die Beteiligung an der Quartiersentwicklung gewinnen, wobei die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass hierfür fallabhängig ein unterschiedlicher Mix aus Überzeugungsarbeit und eines (möglichen) Einsatzes städtebaulicher Instrumente erforderlich sein kann.

Diese Herausforderungen und Risiken sind für die Kommunen in Schleswig-Holstein besonders groß. Aufgrund der frühen und zahlreichen Verkäufe, die überdurchschnittlich häufig Wiederverkäufe waren (siehe oben 3.1), wurden die Kommunikationsstrukturen

---

<sup>26</sup> BMVBS/BBR (2007), S. 96, 98.

<sup>27</sup> BMVBS/BBR (2007), S. 116 f.

häufig bzw. teilweise wiederholt unterbrochen. Weiterhin dürften sich in Folge der Wiederverkäufe die finanziellen Handlungsspielräume der aktuellen Eigentümer hinsichtlich des in den kommunalen Konzepten häufig angeführten Anpassungsbedarfs des Wohnungsbestands (Modernisierungen) sowie auch der erforderlichen Quartiersmaßnahmen verringert haben, denn bei den Wiederverkäufen bzw. den Verkäufen in der jüngeren Vergangenheit sind in der Regel die Einstiegspreise höher (siehe oben Kapitel 2).