



Bernd Hallenberg

Transformation der Wohnangebotslandschaft Ergebnisse des Projektes für entspannte Wohnungsmärkte

Im Rahmen der Forschungstätigkeit zur Unterfütterung des Leitbildes „Bürgergesellschaft in den Politikfeldern Wohnen und Stadtentwicklung“ hat der vhw gemeinsam mit den Projektpartnern Deutscher Mieterbund (DMB) und Verbraucherzentrale Bundesverband (vzvb) Anfang 2006 das Projekt „Transformation der Wohnangebotslandschaft“ eingeleitet (vgl. vhw Forum Wohneigentum 6/2006). Ziel war, durch die Nutzung des in den letzten Jahren entwickelten analytischen Instrumentariums, das heißt die Integration der qualitativen Nachfrageforschung und die Nutzung belastbarer Teilraum- und Mikrodaten, Aufschluss über die Folgen der Investitionstätigkeit von Finanzinvestoren am deutschen Wohnungsmarkt zu geben. Im Vordergrund standen Wohnungsversorgung und Wohnkostenbelastung der Mieter sowie mögliche Konsequenzen für sozialräumliche Strukturen in den betroffenen Kommunen. Entsprechend dem Schwerpunkt der Investitionstätigkeit lag der Fokus auf überwiegend entspannten Wohnungsmärkten.¹

Die Entwicklung der Investitionstätigkeit und ihrer Rahmenbedingungen

Seit dem Start des Projektes haben sich die Rahmenbedingungen für die „Ökonomisierung“ des Wohnungsmarktes erheblich verändert (vgl. Deutscher Verband, 2007). Immer deutlicher wird inzwischen, dass der negative Bürgerentscheid gegen den Verkauf kommunaler Wohnungen in Freiburg im Herbst 2006 den – zumindest vorläufigen – Wendepunkt beim Verkauf größerer öffentlicher Wohnungsbestände markiert hat (Die Welt, 18.1.2007). Den auf expansivem Portfolio-Wachstum ausgerichteten Geschäftsmodellen der Private Equity Fonds ging zunehmend der „Angebotsnachschub“ verloren, da die anhaltende „Furcht der Mieter“ (Die Welt, 29.1.2008) – selbst bei kleineren Segmenten² - viele politisch Verantwortliche von ihren Veräußerungsplänen abrücken ließ oder diese Pläne zumindest weiter verzögert haben, wie etwa in Rostock.³ Selbst in finanziell bedrängten Kommunen wie Halle/Saale werden

allenfalls noch Teilverkäufe erwogen (vgl. Der Neue Kämmerer, 1.2.2008, S. 2).

Zugleich wurde deutlich, dass sich auch andere Erwartungen, die dem Geschäftsmodell der Investoren zugrunde liegen, nicht bzw. nicht in vollem Umfang erfüllen ließen. Offenbar war das Wert- und Mietsteigerungspotenzial am deutschen Wohnungsmarkt erheblich überschätzt worden,⁴ einschließlich der mangelnden Kaufbereitschaft vieler Mieter für ihre häufig weniger attraktiven Wohnungen (Die Welt, 4.12.2007). So konnte die Gagfah 2007 ihr Privatisierungsergebnis gegenüber dem Vorjahr zwar verdoppeln – mit einer auf den Gesamtbestand bezogenen Quote von 1,4% allerdings auf niedrigem Niveau.⁵ Die sich durch Zinsentwicklung und Risikoaufschläge verschlechternden Finanzierungsbedingungen – Stichwort „Leverage-Effekt“ als zentraler Erfolgsfaktor – taten ein Übriges, um die Investitionsbereitschaft vor allem der „Aufteiler“ zu dämpfen.

Etliche „opportunistische“ Investoren zogen sich inzwischen vom deutschen Markt zurück. Bereits 2006 entfiel die Hälfte des Investitionsvolumens auf die Weiterverkäufe von Beständen; 2007 sollen es – bei einem Gesamtvolumen von 15 Mrd. Euro (FAZ, 18.1.2008) – zwei Drittel gewesen sein. Jüngste Beispiele sind der Verkauf der Blackstone-Bestände, der 26.000 BauBecon-Wohnungen (Cerberus) an eine Erwerbengesellschaft aus RREEF (Deutsche Bank) und Pirelli (vgl. Berliner Morgenpost, 18.7.2007) oder der Weiterverkauf der Berliner Gehag, die von Oaktree nach gerade zwei Jahren an die Deutsche Wohnen veräußert wurde (Deutsche Wohnen, 2007). Die teilweise hohen Kaufpreise schränken die Gewinnerwartungen allerdings erheblich ein.⁶ Umgekehrt droht eine der wenigen aktuell anstehenden Transaktionen öffentlicher Bestände – der Verkauf der LEG durch die Düsseldorfer Landesregierung bis Mitte 2008 – angesichts der niedrigen Angebote von etwa 3,2 Mrd. Euro zum fiskalischen „Rohrkrepierer“ zu werden.

Vor diesem Hintergrund erscheint die Erwartung einiger Beobachter, die noch vor kurzem mit der Veräußerung weiterer 1,5 Mio. Wohnungen aus öffentlichen und anderen Beständen bis

¹ Eine Langfassung der Ergebnisse wird in Kürze vorgelegt.

² In Heidelberg wurden kürzlich fast 14.000 Unterschriften gegen den Verkauf von 610 kommunalen Wohnungen übergeben (vgl. Die Welt, 8.2.2008; 4.4.2008). Fraglich sind derzeit auch geplante Verkäufe kommunaler WE in Angermünde und Mainz.

³ Dort wird – begleitet von Mieterprotesten – bereits seit 2006 über den Verkauf der kommunalen Wiro oder zumindest einzelner Segmente gerungen. (Ostseezeitung, 10.4.2008)

⁴ So Analytiker beim Ausscheiden des Gagfah-Finanzvorstandes Anfang 2008 (vgl. Die Welt, 6.2.2008).

⁵ Vgl. Gagfah Geschäftsbericht 2007. Insgesamt wurden 2007 2.438 WE an Mieter veräußert. Auch bei der Annington (2.800 WE in 2007) oder der Deutsche Wohnen blieb der Erfolg weiterhin bescheiden.

⁶ Vgl. z.B. Berliner Morgenpost, 28.3.2008: „Keine Dividende nach Kauf der Gehag“. Der Kaufpreis soll bei € 1.000/m² gelegen haben.



2015 rechneten,⁷ inzwischen als überholt (Die Welt, 4.4.2008). Zwar wollen strategische Investoren, wie etwa Terra Firma/Annington (Die Welt, 24.10.2007) oder Fortress mit der Wohnungsholding Gagfah (Die Welt, 20.3.2008) weiterhin expandieren, doch bis 2008 waren beide weit hinter den hochgesteckten Erwartungen des Portfolio-Wachstums zurückgeblieben.⁸

Bei den strategischen Investoren handelt es sich um „Wertschöpfer“, die – bevorzugt in etablierten Stadtquartieren – Wohnanlagen mit höheren Leerständen renditeorientiert erwerben, um mit besserem Management, sinnvollen Investitionen wie energetischer Sanierung und ähnlichen Maßnahmen Image, Mieterqualität, Vermietungsquote und Mieterträge signifikant zu steigern. Aufgrund der Entwicklung der Rahmenbedingungen, zu denen nicht zuletzt die Zinsentwicklung und die Kreditvergabepolitik, aber auch die aus Sicht der Private Equity Fonds unbefriedigende Rendite zählen, ist von einer deutlichen Gewichtsverschiebung von den „opportunistischen“ zu den strategischen Investoren auszugehen,⁹ wobei allenfalls das Ausmaß dieser Verschiebungen noch offen erscheint.¹⁰

Trotz dieser Entwicklungen und der folgenden „Entspannung“ des hitzigen öffentlichen Diskurses bleibt das Interesse an belastbaren Informationen über die Folgen der mehrjährigen Veräußerungswelle, die von 1999 bis 2007 etwa 1,4 Mio. Wohnungen betraf und 2004 bis 2006 ihren Höhepunkt erreichte, weiter hoch – wie auch andere jüngst publizierte Analysen zeigen (vgl. u.a. Deutscher Verband, 2007 sowie BBR, 2007).

Die ausgewählten Modellstädte: Zwischen Marktentspannung und Mietenbelastung

Das Forschungskonzept von vhw, DMB und vzbv unterscheidet sich insofern grundsätzlich von parallelen Projekten, als der Blick durch eine raumscharfe Abgrenzung und Analyse einzelner Bestände auf die standortspezifischen, durch besondere Geschäftspraktiken hervorgerufenen Entwicklungen gerichtet wird. Mit diesem Vorgehen kann nachgewiesen werden, ob und in welcher Form sich die Vermietungs- und Investitionspolitik der Unternehmen konkret auf die Versorgung und Belastung von Mieter(-gruppen) ausgewirkt hat bzw. auswirken kann. Durch Zusammenführung der Ergebnisse an unterschiedlichen Teilmärkten (Modellstädte) sowie unter verschiedenen Marktbedingungen können übergreifende Aussagen gewonnen werden, welche zu einer objektiven Bewertung der Vorgänge

dienen und den Kommunen die Möglichkeit zu einer laufenden Beobachtung entsprechender Vorgänge eröffnen.

Als Modellstädte für den ersten Projektabschnitt, der sich mit entspannten Wohnungsmärkten auseinandersetzt, wurden Berlin, Essen¹¹, Hannover und Kiel gewählt. Im Kontext der angestrebten Erkenntnisziele war die Mitwirkung Kiels von besonderer Bedeutung, da dort bereits in den späten 1990er Jahren der kommunale Wohnungsbestand veräußert wurde und seither eine rege Investitionstätigkeit nationaler und internationaler Investoren zu beobachten ist (vgl. Guldenberg, 2006, 21-28). Da die Folgen unternehmensspezifischer Geschäfts- und Vermietungspolitiken in der Regel erst nach einigen Jahren sichtbar und messbar werden, ermöglicht das Kieler Beispiel eine aussagekräftige Längsschnittbetrachtung.

Insgesamt erschien die einleitende Fokussierung auf entspannte Wohnungsmärkte als sinnvoll, da sich in diesen Märkten – angebotsbedingt – die Investitionstätigkeit der neuen Akteure konzentriert. In den angespannten Ballungsräumen Süddeutschlands haben dagegen nur wenige Wohnungsbestände den Eigentümer gewechselt, da diese Städte nicht auf ihre Steuerungsfähigkeit verzichten wollen und zugleich der fiskalisch bedingte Verkaufsdruck in der Regel geringer ist.

In immerhin drei der vier Städte sind die Mieten nach mehrjähriger Stagnation 2007 wieder angestiegen, in Berlin bedingt durch die Reduzierung der Sozialmieten-Förderung bereits seit 2004.¹² Nur Hannover bewegt sich auf anhaltend niedrigem Niveau.

Deutlich stärker weicht zwischen den Städten – auch bedingt durch die unterschiedliche kommunale Interventionspolitik – die Mietbelastung für sozial schwächere und Problemgruppen ab. Sowohl die durchschnittliche Belastung als auch der Anteil besonders hoch belasteter Haushalte ist bei Problemgruppen in Berlin geringer als in vergleichbaren Städten. So lag etwa die durchschnittliche Mietbelastung von Erwerbslosen 2002 in Berlin bei 31%, in Essen bei 34% und in Hannover gar bei 39%.

Datenbasis und Methodik

In Abhängigkeit von der jeweiligen Datenlage (Variablen, Raumtiefe) wurden die Auswertungen vorgenommen und durch weitere Informationen, etwa Befragungsergebnisse der betroffenen Mieter,¹³ ergänzt. Im Einzelnen sind zu nennen:

□ **Datenbasis:** Die Modellstädte stellten raumscharfe Daten zu den wichtigsten soziodemografischen Indikatoren bereit. Darüber hinaus wurden – soweit verfügbar – vergleichbar raum-

⁷ So die HSH Nordbank in der Studie „Wohnungsportfoliotransaktionen in Deutschland“. Hamburg, Nov. 2006, S. 35.

⁸ In den 15 Monaten von ihrem Börsengang bis Ende 2007 hat die Gagfah 28.000 WE für 1,6 Mrd. € erworben. Vgl. Pressemitteilung zum Geschäftsbericht 2007 vom 19.3.2008. Die Annington erwarb nach der Viterra-Übernahme 2005 (137.000 WE) in den Jahren 2006/07 nur etwa 12.000 WE.

⁹ So kürzlich AENGEVELT Research (PM v. 30.3.2008); s.a. Wohnmarkt Report Berlin, März 2008, S. 6: Transaktionen: Wandel bei Investoren. Siehe auch Beitrag Just/Ehmer in diesem Heft.

¹⁰ Diese Folgerung steht in einem gewissen Gegensatz zur – nicht repräsentativen – Befragung von Investoren 2007 (vgl. Dr. Lübke Research, 2007).

¹¹ Aus Kapazitätsgründen muss an dieser Stelle auf eine ausführliche Analyse für Essen verzichtet werden. Die Investoren nehmen dort in der Mieten- und Belastungspolitik eine mittlere Position ein.

¹² Vgl. Berliner Morgenpost, 26.7.2007: „Millionenspritze für Sozialwohnungen“. Mit Zuschüssen von knapp 4 Mio. € sollen die Sozialmieten für 123.000 WE bei maximal € 5,75/m² (bzw. in Problemgebieten bei 5,35 €) gehalten werden. Auch die MZ-Zusatzerhebung für 2006 weist für Berlin einen besonders hohen Mietenanstieg aus. Berliner Morgenpost, 4.3.2008; Destatis.

¹³ Diese wurden in Abstimmung von den örtlichen Mietervereinen durchgeführt und werden gesondert veröffentlicht.

scharfe Informationen zur Angebotsstruktur (z.B. Strukturtyp, Baualter u. Ä.) sowie verfügbare teilräumliche Referenzdaten zum Mietangebot (z.B. auf PLZ-Ebene) sowie adressscharfe Mikrovariablen zur Kaufkraft der Bewohner oder ihrer Milieuzugehörigkeit (Sinus-/MOSAIC-Milieus) einbezogen. Darüber hinaus wurden vom Projektteam unmittelbar aus verfügbaren Quellen (Internet u.a.) in mehreren Tranchen 2006 bis 2008 mehr als 23.000 Vermietungsangebote einzelner Wohnungsunternehmen ausgewertet.

- Verortung von Unternehmensbeständen** und Zuordnung zu Anbietergruppen (Finanzinvestoren, kommunale WU oder Genossenschaften): Die für die angestrebten Aussagen unverzichtbare Verortung und raumscharfe Abgrenzung einzelner Unternehmensbestände wurde auf zwei Wegen umgesetzt. Der optimale Weg bestand – trotz gewisser Aktualitätsmängel – in der Auswertung von automatisierten Liegenschaftskatastern (ALK) mit flurstückscharfer Verortung von Unternehmensbeständen. Dieses Verfahren kam in Kiel und Hannover zum Einsatz. Wo dies mangels ALK-Informationen nicht möglich war, wurde auf die Adressinformationen der erfassten Vermietungsangebote zurückgegriffen, so in Berlin und Essen. Auf diese Weise können zumindest die Bestände mit aktuellen Vermietungsangeboten räumlich verortet werden. In Berlin konnte zudem im Fall des bis 2004 kommunalen Unternehmens GSW auf adressscharfe Bestandsinformationen zum Verkaufszeitpunkt zurückgegriffen werden. Auch Objekte/Objektpakete, die seither von der GSW und weiteren Investoren (Gagfah) an- bzw. verkauft worden sind, konnten räumlich präzise verortet und datenseitig analysiert werden. Für die übrigen in die Analyse aufgenommenen zehn Unternehmen (weitere vier „Neue Investoren“ [NI] sowie die sechs Kommunalen Wohnungsunternehmen [KWU]) wurde auf die Bestände mit aktuellen Vermietungsangeboten zurückgegriffen.

- Anreicherung und Analyse:** Die Geo-Informationen zu den Unternehmensbeständen aus den ALK wurden im nächsten Schritt möglichst trennscharf mit den vorliegenden Daten angereichert. So konnten z.B. Rauminformationen zur Kaufkraft gebäudescharf, kommunale Variablen zur Sozio-Demografie (Altersstruktur, Familienstand, Staatsangehörigkeit, z.T. Arbeitslosigkeit, Fluktuation) auf Baublock- oder Verkehrszellenebene zugeordnet werden. Auf diese Weise lassen sich Bewohnerstrukturen und deren Entwicklung unternehmensspezifisch herausarbeiten und können mit den Referenzdaten anderer Unternehmen, Strukturen (z.B. Mietwohnungsbestände am Standort mit bestimmten Qualitäts- oder Lagemerkmalen) oder anderen Raumebenen verglichen werden. Als Ergebnis können bestimmte Entwicklungen, etwa als Folge einer spezifischen Mieterauswahl oder Preispolitik, isoliert von allgemeinen strukturellen Entwicklungen analysiert und bewertet werden. Dies gilt entsprechend für sozial-räumliche Folgen, zum Beispiel hinsichtlich der Segregation oder Konzentration bestimmter (Problem-)Gruppen.

- Als **preisliche Referenzdaten** wurden die von mehreren Anbietern (Immodata, GSW/JLL, 2008) laufend erfassten teilräumlichen Angebotsmieten einbezogen, die auf der Ebene von Postleitzahlgebieten vorliegen. Auf diese Weise stand für das Vermietungsangebot einzelner Unternehmen bzw. der Gruppen ein wichtiges Vergleichsdatum bereit, um die teilräumliche Preispolitik im Quer- und Längsschnitt zu bewerten.

Nachfolgend wird zunächst ein Überblick über die spezifischen Ergebnisse in den drei Modellstädten Kiel, Berlin und Hannover vorgelegt, an den sich übergreifende Ergebnisse anschließen.

Modellstadt Kiel

In Kiel vollzog sich nach der Veräußerung der kommunalen Gesellschaft KWG 1999 und dem parallelen Verkauf großer industrieverbundener Bestände (z.B. Kieler Werkswohnungen/Preussag) ein grundlegender Wandel der Anbieterstruktur am Wohnungsmarkt, verbunden mit einer hohen Umschlaggeschwindigkeit vieler Mietwohnungsbestände. Etwa die Hälfte der gut 90.000 Mietwohnungen hat in den letzten zehn bis zwölf Jahren, teilweise mehrfach, den Eigentümer gewechselt. Die KWG ist 2007 von einem Konsortium mehrerer angloamerikanischer Fonds übernommen worden (Financial Times Deutschland [FTD] 12.3.2007), nachdem ihr inzwischen von 11.000 auf etwa 9.500 WE geschrumpfter Bestand 1999 zunächst von der WCM erworben und 2004 an Blackstone weiterverkauft worden

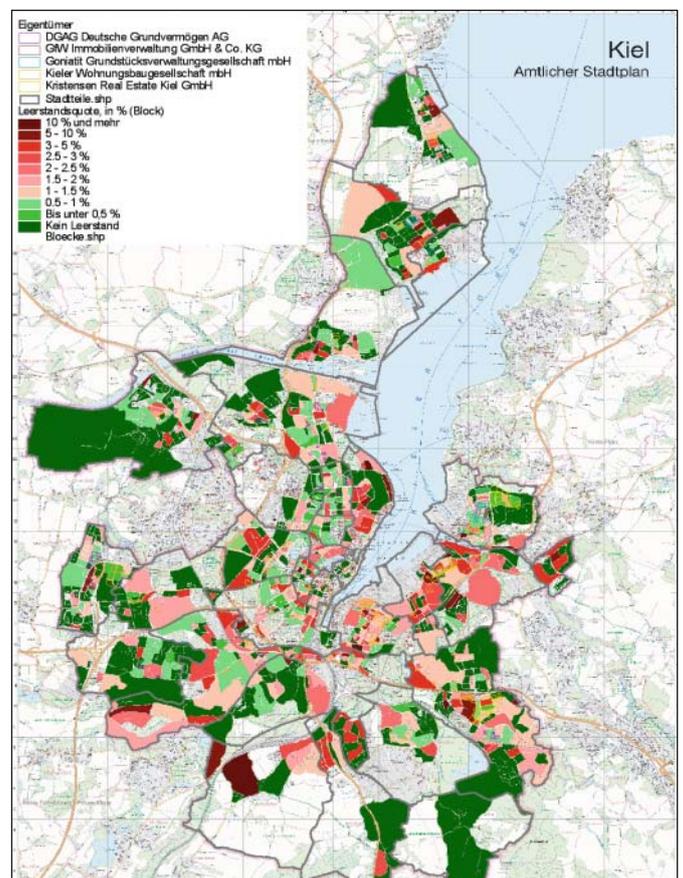


Abb. 1: Investorenbestände und Leerstand in Kiel



war. Die 10.000 ehemaligen Preussag/KWW-Wohnungen sind seit den 1990er Jahren durch die Hände von mindestens sieben größeren Eigentümern gegangen,¹⁴ während die erst 2003 entstandene DGAG mit ihren 27.000 WE, davon 3.250 in Kiel, 2006 von der Pirelli Real Estate übernommen wurde (Lübecker Nachrichten, 10.10.2006).

Bemerkenswert ist in Kiel, dass der Weiterverkauf der (Teil-)Bestände von einem Investor zum nächsten durch die zunehmend praktizierte Abtrennung der Verwaltung von der Eigentümerschaft nur noch selten zu einem Wechsel in den mieternahen Bereichen des Bestands- und Vermietungsmanagements geführt hat. Damit bleibt häufig – trotz des Gesellschafterwechsels (und unbeschadet abweichender Zielvorgabe und Controlling- bzw. Berichtspraktiken) – eine Grundkontinuität im Umgang mit den betroffenen Mietern gewahrt, während der Investor von fundierten Marktkenntnissen profitieren kann.¹⁵

Ergebnisse der Datenanalyse

Die Datenanalyse für Kiel konzentrierte sich auf soziodemografische (Struktur-)Veränderungen und spezifische Fluktuationen in den Unternehmensbeständen sowie den entsprechenden Vergleich mit ähnlich strukturierten Wohnungsbeständen der Stadt (Baualter, räumliche Lage etc.). Außerdem wurde die Preisstruktur des Vermietungsangebotes berücksichtigt. Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Die Opportunitäts-Expansion auf den Kieler Markt (inkl. vieler internationaler Akteure) wird durch gezielte Portfolio-Arrondierungen neuer Akteure innerhalb Kiels ergänzt; vielfältige Transaktionen waren und sind die Folge.
- Unter – segmentübergreifend – entspannten Marktbedingungen am Mietwohnungs- und ETW-Markt kommt es zu einem intensiven Wettbewerb um die sich in ihrer Struktur verändernde Nachfrage.
- Marktstrukturverschiebungen und sozialräumliche Entwicklungen überlagern im Ergebnis teilweise unternehmensspezifische Vermietungspraktiken. Darüber hinaus spielen bestandsstrukturelle Ausgangsbedingungen (z.B. Wohnungszuschnitt, Raumzahl) eine maßgebliche Rolle für die Marktposition der Bestände.
- Die strukturellen Ausgangsbedingungen erlauben es keinem größeren Anbieter, eine vollständige Neuorientierung ihrer Zielgruppenpolitik vorzunehmen. Viele Investorenbestände stammen überwiegend aus den 1960er und 1970er Jahren (z.B. KWG, acta), während etliche Genossenschaften Altbaubestände halten und einige Unternehmen (LEG-SH, Wohnbau-SH) ihren Schwerpunkt in neueren Beständen

¹⁴ Zuletzt ist ein großes Segment von dem skandinavischen Fonds acta, ein anderes von der Colonia Real Estate übernommen worden.

¹⁵ Dieser Aspekt weist auf das Phänomen der zunehmenden Fremdverwaltung (Non-Property-Companies) akquirierter Bestände hin, welches vor allem internationalen Investoren den operativen Einstieg am deutschen Wohnungsmarkt erleichtert. Besonders zu erwähnen ist dabei die Barg-Gruppe, die bundesweit bereits 55.000 WE verwaltet (2007), mit ihrer Kieler Tochter „Krüger Immobilien“.

haben. Tatsächlich übersteigt der Anteil einkommensschwächerer Haushalte bei der KWG – dort fast 50% mit einem Einkommen von 10% und mehr unter dem Kieler Mittelwert – sogar leicht jenen aller Haushalte im 60er/70er-Jahre-Bau in Kiel. Auch die übrigen Investorenbestände werden von überdurchschnittlich einkommensschwachen Haushalten bewohnt; eine Ausnahme bildet nur der Bestand von DGAG/Pirelli. Auch andere Strukturindikatoren weisen auf eine überdurchschnittliche Belegung der Investorenbestände mit marktschwächeren Haushalten (Arbeitslose, Nichtdeutsche, unvollständige Familien) hin.

- Aufschlussreicher für die unternehmensspezifische Vermietungspraxis sind jedoch die messbaren Veränderungstendenzen. Dabei sind Abkoppelungstendenzen bzw. neue Schwerpunktsetzungen (im Rahmen des teilmärktlich „realisierbaren“) bei einigen neuen Investoren unübersehbar. Exemplarisch zeigt die KWG eine auf Erlösoptimierung zielende, flexible Angebots- bzw. Vermietungspolitik. In peripheren Siedlungsbeständen der 1960er/1970er Jahre, die sich am Ende der Sozialstruktur- und Präferenzskala der Nachfrager befinden, wird mit einer offensiven Preispolitik gearbeitet. Als Ergebnis ist dort ein Zuwachs von (preisorientierten) Familien mit Migrationshintergrund aus der übrigen Stadt zu verzeichnen, während deutsche Mieter (ledige wie verheiratete) verloren gehen. Im innenstadtnahen Bestand kommt es dagegen zu einer Verschiebung von deutschen Familienhaushalten – die generell den Innenstädten den Rücken gekehrt haben – zu jüngeren deutschen Ledigen, und zwar ganz überwiegend von außen nach Kiel zuziehenden Studenten (und nicht etwa von jüngeren Migranten oder deutschen Transferbeziehern). Folge ist eine hohe Fluktuation, zugleich aber die – vermeintliche – Stabilisierung des sozialen Umfeldes im Sinne des Unternehmens.
- Geschäftspolitisch kommt der Vollbelegung oberste Priorität zu. Wenn Vermietungsoptionen bestehen, d.h., wenn es verschiedene Zielgruppen für ein Segment gibt, werden wie bei anderen Investoren Mieter mit sicheren Zahlungsperspektiven (möglichst kein Transfereinkommen) vorgezogen.

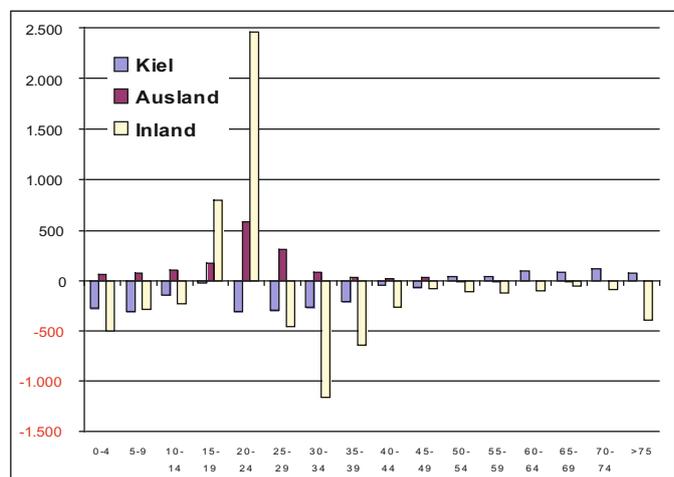


Abb. 2: Wanderungsbilanz KWG-Blöcke, 1996-2005, nach Altersgruppen und Herkunft



Als Ergebnis zeigt sich etwa bei jüngeren Arbeitslosen sowie arbeitslosen Migranten eine unterdurchschnittliche Dynamik im Bestand der KWG. Dort, wo es durch den Lage-Qualitäts-Präferenz-Zusammenhang am Markt kaum Zielgruppen-Alternativen gibt, wird primär mit dem Preishebel gearbeitet, während in Beständen, für die es unterschiedliche Nachfragertypen bzw. Zielgruppenoptionen gibt, eine abgestufte Zielgruppenauswahl praktiziert wird. Dazu zählt auch eine flexible Marketingstrategie mit unterschiedlichen Vermietungskonditionen und Anreizsystemen.¹⁶

- Zugleich wird eine räumlich-qualitativ selektive Investitionsstrategie verfolgt. Die Bereitstellung investiver Mittel für Objekte und Quartiere wird bei der KWG über Erfolgsrechnungen strikt an bestimmte Renditeziele (>5%) geknüpft.¹⁷ Auch hier stehen die Erwartungen an eine marktgerechte Ertragssteigerung im Zentrum der Erwägungen.
- Bei sozialen Problemgruppen koppeln sich neben der KWG auch andere neue Investoren in Kiel partiell von der allgemeinen Entwicklung ab. Dies gilt jedoch keineswegs für alle Unternehmen; vielmehr bleibt eine hohe Belegung mit entsprechender Erlösstabilität bzw. -verbesserung oberstes Ziel.
- Versorgungsengpässe abgrenzbarer Problemgruppen sind bislang datenseitig am Kieler Markt nicht zu registrieren. Die raumscharfe Segregationsmessung zeigt jedoch einen deutlichen Zusammenhang zwischen sozial ungünstigen Merkmalen und steigender Segregation, nicht jedoch zur ethnischen Zugehörigkeit (Nichtdeutsche). Die Gesamtheit der Bestände der verschiedenen Investoren ist in etwa proportional zur allgemeinen Entwicklung von ethnischer Segregation betroffen. Mit anderen Worten: Die Preisbelastung sozial schwächerer Mieter verschlechtert sich am Gesamtmarkt nicht, aber es kommt verstärkt zu Teilmarkt-selektiver Versorgung; damit werden entsprechende Konzentrationsprozesse tendenziell verstärkt. Bestätigt werden demnach in Kiel solche Bewertungen, die das differenzierte, an Marktgegebenheiten orientierte Verhalten neuer Investoren hervorheben (vgl. z.B. Lammerskitten, 2007, S. 77-104).

Modellstadt Hannover

Nachdem in den Jahren 2004/05 größere Transaktionen getätigt worden waren (u.a. GBH/Cerberus, Nileg/Fortress und Baubecon/Cerberus), waren mangels zusätzlichem Angebot aus öffentlichen Beständen zuletzt nur kleinere Transaktionen zu beobachten, v.a. durch Weiterverkäufe. Für 2007 kann in Hannover von einem Transaktionsvolumen unter Beteiligung von Finanzinvestoren von ca. 8.000 WE ausgegangen werden. Zu den wichtigsten Transaktionen zählten der Erwerb eines Wohnungspaketes durch Corestate Capital mit 1.865 WE, u.a. in

Hannover, die Übernahme von gut 600 WE durch die Gagfah im Mai und vor allem der Verkauf der Baubecon an Pirelli RE mit 6.000 WE in Hannover.¹⁸

In der Analyse für Hannover wurden auf der Basis von ALK-/ Stammdaten die Bestände folgender Finanzinvestoren berücksichtigt: Deltabau, Deutsche Annington, Baubecon und Gagfah/Nileg. Darüber hinaus wurden die GBH als kommunales Unternehmen – einschließlich ihres Verkaufsbestandes von 2.400 WE an Cerberus – sowie die wichtigsten Genossenschaften einbezogen.

Ausgewählte Rahmenbedingungen

In deutlichem Kontrast zu anderen Großstädten ist in Hannover eine relativ hohe Wohnkostenbelastung bei Problemgruppen festzustellen. Ausweislich der MZ-Zusatzerhebung 2002 waren in Hannover gut 55% der Erwerbslosen und 30% der Migranten mit Wohnkosten von mehr als 40% ihres Einkommens belastet. Das Niveau der Angebotsmieten variiert im Stadtgebiet stark. Auffällig ist in diesem Kontext der – stark überproportional – steigende Zuzug von Migranten in höherpreisige Gebiete.¹⁹

Bestandsstrukturen und -dynamik nach Gruppen von Wohnungsunternehmen

Gemessen am verfügbaren Einkommen der Bewohner in den Beständen leistet das KWU (GBH) auch in Hannover einen überproportionalen Beitrag zur Wohnungsversorgung kaufkraftschwächerer Haushalte. Mehr als 70% der Haushalte der GBH verfügen über ein Einkommen unter dem Mittel der Stadt, bei den NI und den eG sind es je 60% (Hannover 51%). Besonders augenfällig ist dies bei den besonders kaufkraftschwachen Haushalten (10% und mehr unter mittlerer Kaufkraft): Hier liegt der Anteil im GBH-Bestand bei 44%, bei den eG sind es 23% und bei den NI „nur“ 14% (Stadt Hannover: 17% aller Haushalte). Aufgrund des relativ geringen Bestandsvolumens der GBH werden weniger als 8% der kaufkraftschwächeren Haushalte mit kommunalen Wohnungen versorgt (in Berlin sind es 23%), aber immerhin 25% mit eG-Wohnungen und etwa 7% mit WE der (fünf) neuen Investoren.

Auch andere Indikatoren bestätigen das strukturelle Bild: 80% der GBH-WE, aber nur 60% der NI-Wohnungen und gut 50% der eG-Wohnungen befinden sich in Stadtteilen mit einem überdurchschnittlich hohen Anteil von Transferbeziehern. Ähnlich sieht es bei der Belegung mit Migrantenhaushalten aus: Der Anteil von Bewohnern mit Migrationshintergrund beträgt Mitte 2007 beim KWU 44%, bei den NI 38% und bei den eG 24%. Überproportional vertreten sind im GBH-Bestand Geschiedene,

¹⁶ Ein Beispiel: Mietfreies Wohnen für bis zu sechs Monate bei Selbstrenovierung. Quelle: KWG. Andererseits müssen Mietinteressenten häufig eine Besichtigung ihrer derzeitigen Wohnung zur Bewertung ihrer „Wohnfähigkeit“ über sich ergehen lassen.

¹⁷ Interview mit der KWG-Geschäftsführung.

¹⁸ Insgesamt umfasst das Paket 27.000 WE für 1,7 Mrd. € (910 €/m²). Damit steigt Pirelli mit 46.500 eigenen plus 25.000 verwalteten WE unter die Top 5 in Deutschland auf. Partner ist RREEF/Deutsche Bank. Ziel: Mittlere bis längere Haltezeit, Leerstand von 8% auf 5% drücken.

¹⁹ Dieses Phänomen ist auch in anderen jüngst untersuchten Märkten wie Hamburg und Berlin festzustellen und dokumentiert die qualitativ wie preislich zunehmend selektive Wohnungsversorgung von Migranten.



unterproportional dagegen verheiratete Bewohner, während letztere bei den Neuen Investoren leicht überdurchschnittlich vertreten sind.

Hinsichtlich der Verteilung der Sinus-Milieus® in den Beständen fällt der – auch im Vergleich zu den Investoren-Gesellschaften – sehr geringe Anteil von Leitmilieus sowie der überproportionale Anteil von Hedonisten (sowie Konsum-Materialisten) im GBH-Bestand auf. Auch dies deutet auf eine überproportionale Belegung mit „Problemhaushalten“ hin.

Hinweise auf eine abweichende Belegungspolitik der WU-Gruppen können die Veränderungsdaten bestimmter Bevölkerungsgruppen in den Beständen im Zeitraum 1.1.2004 bis 30.6.2007 liefern. Zwischen den Unternehmensgruppen lassen sich jedoch nur geringe Veränderungen ausmachen. So geht die Zahl der Deutschen (ohne Migrationshintergrund) in den NI-Beständen langsamer zurück als bei der GBH (-2%) – bei den eG ist sogar ein Zuwachs zu beobachten. Umgekehrt steigt die Zahl der Migranten bei den NI sogar stärker als beim KWU. Gravierender fällt der Unterschied bei den Verheirateten auf: Deren Zahl geht bei der GBH dreimal so schnell zurück wie bei den NI (-6% zu -2%; Stadt Hannover: -4%). Zudem verzeichnen die NI ein höheres Wachstum bei Senioren und bei den 45- bis 64-Jährigen. Diese Gruppen gelten als besonders „stabilisierend“ und damit förderlich für das nachbarschaftliche Gefüge im Sinne der von den NI angestrebten „Mieterzufriedenheit“.

Eine messbar signifikante Ausgrenzung von „Problemgruppen“ durch die NI ist nicht auszumachen. Allerdings deuten die Wanderungsbilanzen, die zuletzt für die Jahre 2004 und 2005 vorliegen, darauf hin, dass in den NI-Beständen der abwanderungsbedingte Verlust von Migranten deutlich stärker ausfällt als bei der GBH und den Genossenschaften.

Mietangebot und Mietbelastung

Im Rahmen der Projektarbeit wurden 2006 und 2007 knapp 2.000 Mietangebote erfasst und nach WU(-Gruppen) ausgewertet. Im Vordergrund standen Preis- und Wohnflächenstruktur des Angebotes sowie – durch den Abgleich mit den Haushaltseinkommen in den Vermietungsbeständen – die Ermittlung potenzieller Belastungsquoten.

Ein analysierender Vergleich der Preisstrukturen der Angebote ergibt sowohl in räumlicher wie bezogenen auf die einzelnen Unternehmen und die Preisspreizung ein heterogenes Bild. Während die mittlere Angebotsmiete aller NI 2007 (5,72 €/m² nettokalt) jene der GBH (5,65 €/m²) nur knapp übertrifft, weicht vor allem die Gagfah deutlich nach oben ab.

- **Räumlich:** In den 16 PLZ-Gebieten mit Angeboten aller drei Gruppen 2007 liegen achtmal die NI, aber auch siebenmal die GBH, jedoch nur einmal die eG preislich an der „Spitze“ unter den drei Gruppen.
- **Unternehmensspezifisch:** Während sich bei den Genossenschaften die mittleren Mieten 2007 nur wenig zwischen den Unternehmen unterschieden, streute diese bei den Inves-

toren zwischen 5 €/m² und mehr als 7 €/m². Bei zwei der vier NI (Annington, Deltabau) ist die mittlere Angebotsmiete gegenüber 2006 gesunken, bei den anderen (Gagfah, Bau-becon) gestiegen. Dagegen war im Jahresvergleich bei den eG eine stagnierende – wie bei der GBH – oder sinkende Angebotsmiete festzustellen.

- **Preisstrukturell:** Das Mietangebot der GBH weicht in seiner Preisstruktur deutlich von den – allerdings durch einen hohen Anteil gebundener WE geprägten – Bestandsmieten ab. Nur etwa 12% der GBH-Angebote lagen unter 5 €/m², bei den NI waren es immerhin 23% ihrer Angebote. Genau 40% der GBH-Angebote bewegten sich zwischen 5,50 €/m² und 6 €/m², während bei den NI immerhin 30% aller Angebote höher als 6 €/m² waren (GBH: 20%, eG: 12%). Mit anderen Worten: Das Angebot der NI streut preislich deutlich stärker, und zwar sowohl am unteren wie am oberen Ende der Preisskala.

Gegenüber 2006 ist beim KWU 2007 der Anteil höherer Mieten gestiegen, jener unter 5 €/m² konstant geblieben. Bei den NI ist der Anteil besonders niedriger und besonders hoher Mieten gestiegen. Nur bei den eG gab es eine deutliche Verschiebung im Preisspektrum zugunsten der niedrigen Angebotsmieten. In wachsendem Maße bedienen somit die Genossenschaften das untere Preissegment am Mietwohnungsmarkt.

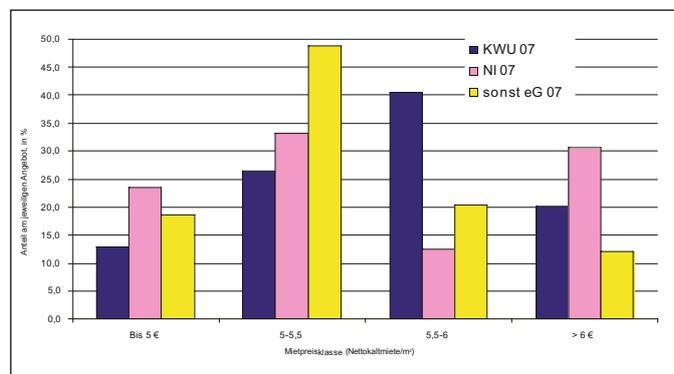


Abb. 3: Hannover – Das Vermietungsangebot der WU-Gruppen 2007 nach Preisklassen, Anteile in %

Die Folgen: Mietbelastung und Segregation

Durch den adressscharfen Abgleich der Angebotsmieten mit dem Einkommen (Kaufkraft) der heutigen Bewohner kann die – potenzielle – (Kalt-)Mietbelastung abgeleitet werden (Jahreskaltmiete zu Jahreseinkommen der Haushalte). Beim KWU würden 2007 durch die Mietangebote knapp 29% der Haushalte mit mehr als 20% ihres Einkommens belastet werden, ein Prozentpunkt mehr als im Vorjahr. Bei den NI beläuft sich der entsprechende Anteil höher belasteter Haushalte 2007 jedoch auf 43%, ein Anstieg um nicht weniger als 17 Punkte gegenüber dem Vorjahr. Am geringsten ist – bedingt durch die Kombination mittlerer Einkommen und relativ niedriger Zielmieten – dieser Anteil bei den eG. Der Anteil höher belasteter Haushalte von 16% bedeutet im Jahresvergleich sogar einen Rückgang um 9 Punkte.

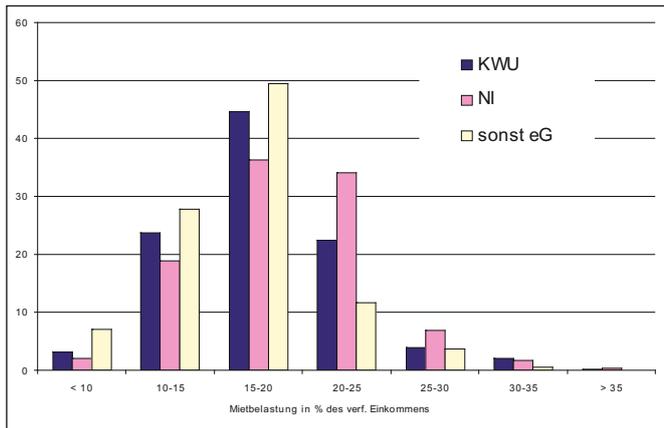


Abb. 4: Hannover – Anteile der Mietbelastungsklassen (Vermietungsangebot 2007) nach WU-Gruppen, in %.

Mit anderen Worten: In Hannover geht der preisliche Anstoß für eine Veränderung der Sozialstrukturen am stärksten von den Neuen Investoren aus, während die Genossenschaften zunehmend für die preisliche „Kompensation“ sorgen. Die GBH nimmt eine Zwischenposition ein.

In unserem Kontext kann eine zwischen den Beständen der WU abweichende Entwicklung der (Un-)Gleichverteilung bestimmter Problemgruppen sowohl preisinduziert als auch Folge einer selektiven Belegungspolitik sein. Grundsätzlich gilt es dabei, zwischen allgemeinen („vorgelagerten“) und unternehmensspezifischen Entwicklungen zu unterscheiden. Ähnlich wie in anderen Städten mit entspannten Wohnungsmärkten geht auch in Hannover die Ungleichverteilung von Bewohnern mit Migrationshintergrund auf den verschiedenen Raumebenen (Baublock bis Stadtteil) insgesamt zurück, und zwar schneller als in vielen vergleichbaren Städten.

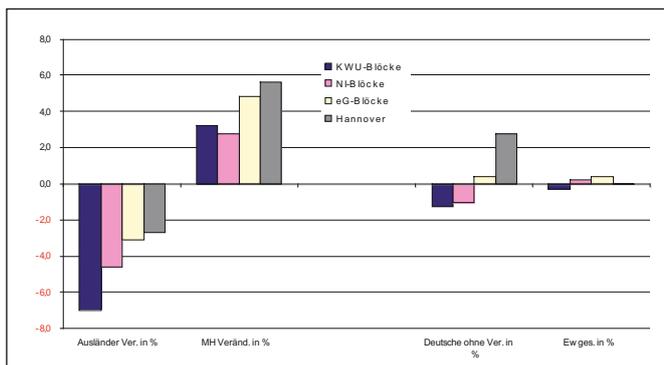


Abb. 5: Veränderung ausgewählter Bewohnergruppen nach WU-Beständen, 2004-2007, in % (MH = Migrationshintergrund insgesamt; Deutsche: ohne 2. Staatsangehörigkeit)

Zwischen den Beständen der drei Unternehmensgruppen sind sowohl beim Anteil als auch bei der Ungleichverteilung von Migranten deutliche Niveauunterschiede festzustellen. Der Migrantenanteil ist am höchsten bei der GBH, am geringsten bei den eG; die Ungleichverteilung (Segregation) relativ hoch bei den NI, am geringsten beim KWU. Allerdings fällt auf, dass bei den NI 2004/05 die Segregation gegen den Trend zunächst deutlich anstieg, um seither nahezu ebenso stark wieder zurückzugehen. Bei den eG ist Jahr für Jahr ein leichter Rückgang der Segregation

feststellbar, während die GBH-Bestände ein weitgehend stabiles Niveau zeigen.

In mehr als der Hälfte der GBH-Blöcke, aber nur in einem Drittel der NI-Blöcke (und in ganzen 10% der eG-Blöcke) übersteigt der Migrantenanteil 40%. Allerdings ist der Migrantenanteil seit 2004 in 45% der Baublöcke mit GBH-Bestand zurückgegangen, aber nur in 33% der Investoren-Blöcke.

Interessant ist eine Auswertung auf Stadtteilebene. Dabei zeigt sich, dass der Migrantenanteil der GBH in zehn von elf Stadtteilen weniger stark ansteigt als im jeweiligen Stadtteil insgesamt oder sogar gegen den Trend zurückgeht. Am stärksten fällt der Rückgang bei der GBH in Linden-Mitte aus. Bei den NI ist das Bild umgekehrt: In sieben von zwölf Stadtteilen steigt der Anteil in den Beständen stärker als im jeweiligen Gebiet insgesamt.

Ein kurzes Fazit

Bei der relativen Bedeutung der Neuen (Finanz-)Investoren für den Wohnungsmarkt bzw. das Wohnungsangebot nimmt Hannover unter den entspannten Märkten einen mittleren Rang ein. Die Übernahme von Unternehmens- bzw. Kommunalbeständen der Jahre 2004/05 ist zum Stillstand gekommen. Im Vordergrund der Transaktionstätigkeit stehen inzwischen Weiterverkäufe von Beständen sowie kleine Pakete mit maximal mehreren hundert Wohnungen.

Anders als in anderen Städten sind sichtbare Folgen einer ausgeprägt ethnisch selektiven Vermietungspolitik der Investoren in Hannover bislang nicht zu beobachten, was sicherlich auf strukturelle Ausgangsbedingungen in Verbindung mit der ertragsorientierten Priorität der Vollbelegung zurückzuführen ist. Wie das Beispiel des Leerstandsrückgangs bei der Gagfah (trotz Zukäufen: von 5,6% Mitte 2006 auf 4% Ende 2007, [Gagfah Geschäftsbericht 2007]) unterstreicht, ist diese Politik durchaus erfolgreich. Die angestrebte Ertragssteigerung wird vielmehr über eine Kombination aus verbesserten Verwaltungsprozessen und dem – allerdings teilmarktgerechten – Einsatz der Preisschraube bei der Neuvermietung anvisiert. Dies führt in den Segment- bzw. Teilgebietsmärkten zu einem sich weit auffächernden Preisspektrum.

Die Rolle des KWU (GBH) ist von dem Bemühen gekennzeichnet, besser als in anderen Städten den Spagat zwischen wirtschaftlichen und marktlichen Notwendigkeiten einerseits und einer fortdauernden Versorgungsfunktion andererseits auszufüllen. Derzeit ist – über das relativ hohe Niveau der Angebotsmieten des Unternehmens – primär das Bemühen erkennbar, im nicht gebundenen Bestandsteil die wirtschaftliche Basis zu verbreitern. Strukturell nimmt das Unternehmen jedoch weiterhin erstrangig die Rolle eines Versorgungsregulativs ein, allerdings auf deutlich niedrigerem Ausgangsniveau als in vergleichbaren Städten sowie in leicht abnehmendem Maße. In die entstehende Lücke stoßen verstärkt die Genossenschaften, die durch eine moderate Preispolitik zunehmend als Belastungsregulativ am Markt dienen und dies aufgrund ihres relativ hohen Anteils am Mietwohnungsbestand auch tun können.



Modellstadt Berlin: Vermietungsbestände, Preisbelastung und sozial-räumliche Strukturen

Nach der von Kritik begleiteten Veräußerung der kommunalen GSW 2004 kam es in den Folgejahren – neben Weiterverkäufen (Gehag/Baubecon) – zu einer Vielzahl kleinerer Transaktionen, an denen auch die KWU beteiligt waren. Während derzeit einige Investoren wie die Gagfah (6.000 zugekaufte WE in Berlin 2007) ihren Bestand extensiv ausbauen und weitere Pakete privater Eigentümer anvisieren (Der Tagesspiegel, 29.6.2007), betreiben andere wie die GSW eine aktive Portfoliostrategie mit Zukäufen (2007: 2.200 WE/ 2006: 1.300 WE) nachfragestabiler Segmente und Verkäufen sozial problematischer Quartiere (z.B. Grazer Damm).²⁰

Bereits Ende 2006 sind im Rahmen der Untersuchung Ergebnisse zum Vermietungsangebot der verschiedenen Anbietergruppen vorgelegt worden (vgl. vhw Forum Wohneigentum 6/2006). Inzwischen konnten diese Untersuchungen durch zusätzliche Angebotserfassungen im Herbst 2007 und im Frühjahr 2008 sowie die Einbeziehung von Lagequalitäts- und Baustrukturvariablen weiter ausdifferenziert werden. Ergänzend wurde eine Auswertung über die Entwicklungs- und Strukturgebiete nach dem aktuellen Monitoring Soziale Stadtentwicklung vorgenommen (vgl. Häußermann et al., 2007). Die Ergebnisbasis wurde somit stark verbreitert.

Bestandsstrukturen

Einbezogen wurden die Bestände der sechs KWU (270.000 WE) und die 130.000 Wohnungen von sechs Investoren, zusammen also 27% des Mietwohnungsbestandes.²¹ Die strukturellen Ausgangsbedingungen beider Gruppen sind sehr unterschiedlich. Während im KWU-Bestand Hochhaus- und Großsiedlungsstrukturen mit einem Anteil von 35% klar dominieren, ist der NI-Bestand erheblich heterogener. An der Spitze stehen dort die Nachkriegszeile (25%) und der Zwischenkriegsbau (20%).²² Damit verfügen sie insgesamt über erheblich nachfragenähere, also marktgängigere Bestände.²³

Über die adressscharfe Verortung der Vermietungsbestände und die Anreicherung mit Kaufkraftdaten kann die Einkommenssituation der jeweiligen Bestandsmieter ermittelt werden. Danach beträgt der Anteil von kaufkraftschwächeren Haushalten (unter dem Kaufkraft-Mittelwert in Berlin) bei den KWU 85% und bei den NI knapp 75%. Besonders kaufkraftschwach (mehr als 20%

unter Mittelwert) sind 35% der Haushalte bei den KWU, aber nur 20% der NI-Mieter. Während der Anteil einkommensschwächerer Haushalte zwischen den einzelnen KWU relativ ausgewogen ist, zeigt sich bei den NI ein heterogenes Bild mit hohen Anteilen kaufkraftschwächerer Haushalte bei Baubecon und GSW auf der einen und einem sehr geringen Anteil bei der Annington andererseits. Strukturell leisten die KWU (noch?) einen Beitrag zur Versorgung schwächerer Haushalte, der ihrem politischen Auftrag entspricht. Insgesamt versorgen sie ein Viertel jener Berliner Haushalte mit Wohnraum, deren Einkommen 10% und mehr unter dem Kaufkraft-Mittelwert liegt.

Auffällig ist zudem der überproportionale Anteil von hedonistischen (Sinus-)Milieus in den KWU-Beständen, während z.B. bei der GSW die – vermeintlich zahlungs- und verhaltensstabileren – Konsum-Materialisten stärker vertreten sind – ein Hinweis auf eine entsprechend selektive Belegungspraxis.

Diese – im Sinne der sozialen Versorgungsfunktion – positiven Grunddaten der KWU werden jedoch schon bei einem Blick auf die Entwicklung der Bestandsmieten deutlich relativiert. So stiegen die Bestandsmieten von Ende 2004 bis Ende 2007 bei fünf der sechs KWU um 7 bis 10,5%. Diese Dynamik reicht in der Spitze an die Veränderungswerte der NI heran, bei denen die GSW (13% auf 4,58 €/m²) führend ist.²⁴ Bei den KWU resultiert dies zum einen aus dem Anstieg der Sozialmieten nach 2004, ist andererseits aber auch Ergebnis einer preislich deutlich nach oben tendierenden Vermietungspolitik. Als Folge ist eine starke Dynamik der Vergleichsmieten in Berlin mit einem Plus von 12% seit 2003 auf 4,75 €/m² 2007 zu beobachten (Berliner Morgenpost, 25.8.2007).

Das Vermietungsangebot und seine Konsequenzen

Jeweils im September 2006 und 2007 sowie im April 2008 wurden 19.000 Mietangebote erfasst und ausgewertet (vgl. Tabelle 1). Beide Gruppen leisten – in unterschiedlichem Ausmaß – einen aktiven „Beitrag“ zum allgemein konstatierten Mietenanstieg (vgl. z.B. Der Tagesspiegel, 27.1.2008; s.a. Die Welt, 29.1.2008.), insbesondere 2008. Die aktuellen Angebotsmieten der KWU übersteigen ihre mittleren Bestandsmieten zwischen 2,5% (Gesobau/Howoge) und 21% (Gewobag), während dieser Abstand bei den Investoren von 10% (Gagfah) bis 19% (Gehag) reicht.

Zu berücksichtigen sind die strukturellen Unterschiede in den Angebotspaketen. 2007 bestand das KWU-Angebot im Westteil Berlins zu 35% aus Altbau-WE (NI: 12%), während bei den Investoren das Zwischenkriegssegment mit 30% der Angebote dominierte. 63% der KWU- und 52% der NI-Angebote (Westen) gehören zu den „einfachen“ Mietspiegellagen. Wenn man die mittleren Angebotsmieten nach Lagequalität getrennt für den Ost- und Westteil differenziert, sind die KWU-Angebote nur bei den „einfachen“ Lagen im Westen mit 4,80 €/m² ähnlich

²⁰Der Marktbericht von JLL/GSW geht für 2007 von 12.709 WE im Rahmen von Portfolio-Transaktionen aus (JLL/GSW, 2008).

²¹Baubecon, Deutsche Annington, Gagfah, Gehag, GHG und GSW. Der Mietwohnbestand umfasste 2006 etwa 1,46 Mio. WE (MZ 2006 v. April 2008).

²²Die Auswertungen beruhen auf einer blockscharfen Zuordnung der (Vermietungs-) Bestände zu den im Umweltatlas ausgewiesenen Baustrukturtypen. Fast 70% der KWU-, aber „nur“ 55% der NI-Bestände befinden sich in „einfachen“ Wohnlagen (Basis: Mietspiegel).

²³Nach den Ergebnissen der vhw/Sinus-Trendbefragung rangiert der Strukturtyp „Hochhaus/Großsiedlung“ selbst nach einer Sanierung abgeschlagen am Ende der Präferenzskala der Nachfrager.

²⁴Für 2007: Abfrage bei den Wohnungsunternehmen.



WU	Erfasste Angebote 2006	Erfasste Angebote 2007	Erfasste Angebote 2008	NKM/m ² 2006	NKM/m ² 2007	NKM/m ² 2008
Baubecon	46	167	93	5,19	5,14	5,43
Dt. Annington	142	45	160	5,35	5,51	5,44
GAGFAH	219	449	456	4,82	4,69	5,01
GEHAG	218	311	269	5,71	5,63	5,64
GHG	134	213	180	4,99	5,33	5,20
GSW	802	958	783	4,83	5,07	5,35
Neue Investoren	1.561	2.152	1.941	5,03	5,11	5,31
DEGEWO	1.171	1.708	1.650	4,97	4,82	4,95
GeSoBau	389	333	290	4,64	4,78	4,28
GEWOBAG	749	689	626	5,26	5,37	5,51
HOWOGE	1.342	1.350	1.102	5,08	5,06	5,19
Stadt & Land	303	228	266	4,85	4,78	4,90
WBM	593	238	248	5,23	5,31	5,61
KWU	4.547	4.546	4.182	5,04	4,99	5,07

Tab. 1: Das erfasste Vermietungsangebot nach WU mit mittlerer Angebotsmiete, NKM, €/m², 2006 bis 2008 (adressreferenzierte Angebote)

günstig wie jene der Investoren. Durchweg teurer sind die KWU-Angebote dagegen im Osten sowie im Westteil bei mittleren (5,31 €/m² zu 5,13 €/m² NI) und guten Lagen (6,45 €/m² zu 6,10 €/m² NI).

Unter teilräumlichen Aspekten haben sich die Angebotsmieten beider Unternehmensgruppen 2007 in den Teilräumen weiter den jeweiligen mittleren Gesamtangebotsmieten angenähert. Dies gilt für die KWU besonders im Innenstadtbereich. Wenn man die Angebotsmieten der beiden Gruppen in den Teilräumen gegenüberstellt, zeigt sich ein niedrigerer Preis bei den NI vor allem in den östlichen Stadtbezirken und Teilen der westlichen Außenstadt, bei den KWU vornehmlich in Wedding und in Pankow (vgl. Abb. 8). Verglichen mit den mittleren Gesamtangebotsmieten auf PLZ-Ebene²⁵ waren die KWU in 22% der Gebiete teurer, die NI jedoch nur in 11%.

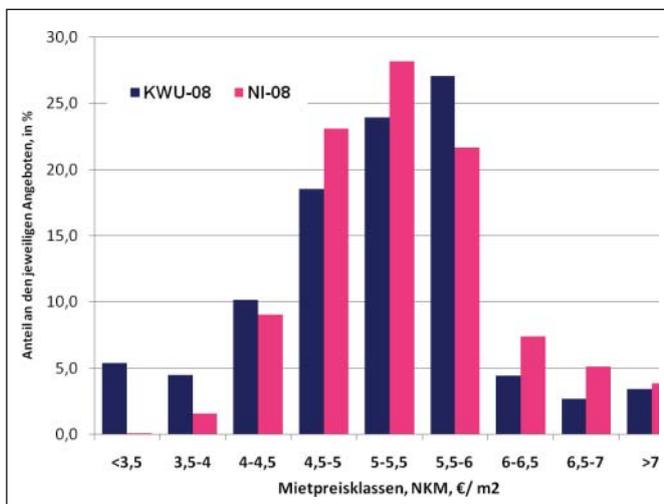


Abb. 6: Preisstruktur des Vermietungsangebotes, KWU und NI, Frühjahr 2008, Anteile nach Preisklassen, in %

²⁵ Basis: Die 44.000 räumlich zugeordneten Mietangebote von JLL, Wohnmarktreport 2008.

Aufschlussreich ist die Entwicklung der Preisstruktur des Mietangebotes in den letzten drei Jahren. Zwar blieb der mittlere Mietpreis der KWU-Angebote stabiler als bei den NI, doch der Anteil der höherpreisigen Mieten hat sich auf steigendem Niveau stark angenähert. 2008 überschritten – genau wie bei den NI – 38% der erfassten KWU-Angebote im Westteil die Marke von 5,50 €/m² (2006: 20% zu 27%/NI). Immerhin findet sich im KWU-Angebot ein relativ stabiler Restbestand von 9% mit – qualitativ nur begrenzt marktfähigen – Niedrigangeboten unter 4 €/m², während entsprechende Angebote bei den NI nahezu verschwunden sind. Insgesamt orientiert sich das Vermietungsangebot beider Unternehmensgruppen in den Jahren 2006 bis 2008 an den aktuellen Marktmieten. Eine preisdämpfende Mietpolitik ist bei beiden Gruppen nicht auszumachen. Dies gilt auch für unterschiedliche räumliche oder strukturelle Teilmärkte. Da sowohl die NI als auch die KWU eine weitere „Anpassung“ der Bestandsmieten an das Mietspiegelniveau anstreben, ist ein weiterer Mietenanstieg programmiert. Ihrem politischen Auftrag, mit niedrigen Mieten die sozial schwächsten Haushalte zu versorgen, werden die KWU durch eine Umsetzung einer derartigen Mietpolitik nur begrenzt und in abnehmendem Maße gerecht.

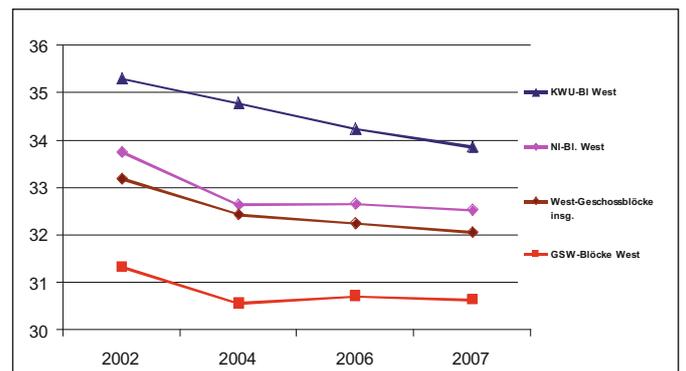


Abb. 7: Entwicklung der ethnischen Segregation nach WU-Beständen (Segregationsindex auf Blockebene, Berlin-West, 2002 bis 2007)



Folgen: Mietbelastung, Sozialstrukturen und Segregation

Wenn – wie in Kiel, Hannover und Essen – das Vermietungsangebot in Beziehung zur Kaufkraft der Bewohner der Objekte gestellt wird, zeigt sich eine deutliche Diskrepanz zwischen der „Mietbelastungspolitik“ der KWU und jener der Investoren. Eine Umsetzung der Angebote würde in den KWU-Quartieren – bedingt durch ihre einkommensschwächere Belegung – im Ergebnis zu einer stärkeren Verschiebung der Sozialstrukturen „nach oben“ führen als bei den Neuen Investoren, die insgesamt über kaufkraftstärkere Bestände verfügen. Dieser Befund für 2006 wurde durch die Auswertungen 2007/08 eindeutig bestätigt. Bei den KWU erhöhte sich zwar in Berlin-West der Anteil von niedrigen „Mietbelastungsfällen“ (bis max. 20% des Einkommens) von 36,5% in 2006 auf knapp 40% in 2007. Gleichwohl bleibt der Abstand zu den neuen Investoren hoch, deren Angebote – gemessen an der heutigen Bewohnerkaufkraft – in gut 60% der Fälle zu einer entsprechend (geringen) Belastung führen würden. Umgekehrt würden 2007 immerhin 31% der KWU-Neumieter in Berlin-West (2006: 34%) und 36% (2006: 35%) im Ostteil mit mehr als 25% ihres Einkommens belastet. Demgegenüber würden die Neumieter der NI unter entsprechenden Bedingungen nur zu 17% im Westen (2006: 19%) und zu 25% im Osten (2006: nur 15%) mit mehr als einem Viertel ihres Einkommens belastet. Falls sich die Mieter – im Sinne ihrer Leistungsfähigkeit – rational verhalten, käme es zu einem Zuzug von sozial stärkeren Mietern in die KWU-Objekte – mit einer entsprechenden Verschiebung der Sozialstrukturen –, während sich Haushalte mit einem ähnlichen Einkommen über preisgünstigere Angebote anderer (privater?) Vermieter bedienen müssten. Diese Entwicklung könnte sich durch die aktuelle Preispolitik von NI und KWU erheblich beschleunigen.

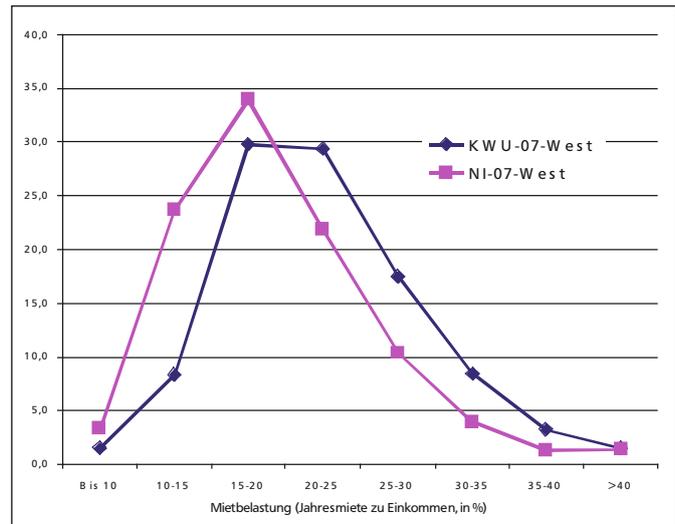


Abb. 8: KWU/NI-Belastungsanteile 2007, Berlin-West

Tatsächlich wird dieser „multikausale“ Belastungsschub in Berlin durch die soeben vorgelegten Ergebnisse des Mikrozensus 2006 bestätigt. Danach hat sich zwischen 2002 und 2006 – auch komparativ – ein erheblicher Anstieg der Durchschnittsbelastung ergeben, der bei Erwerbslosen (3,1 Punkte) und Rentnern (2 Punkte, Deutschland: 0,4 Punkte) besonders gravierend ist.²⁶

Eine ethnisch selektive Belegungspolitik der Investoren müsste sich auch in einer abweichenden Segregationsentwicklung niederschlagen. Dies lässt sich für Berlin nur in sehr begrenztem Maße nachweisen. Tatsächlich ist der Segregationsindex für Nichtdeutsche als abgrenzbarer Gruppe in den letzten Jahren

²⁶Die Daten basieren auf der revidierten Fassung der MZ-Zusatzerhebung 2006, Destatis FS.5, Heft 1, vom 9.4.2008.

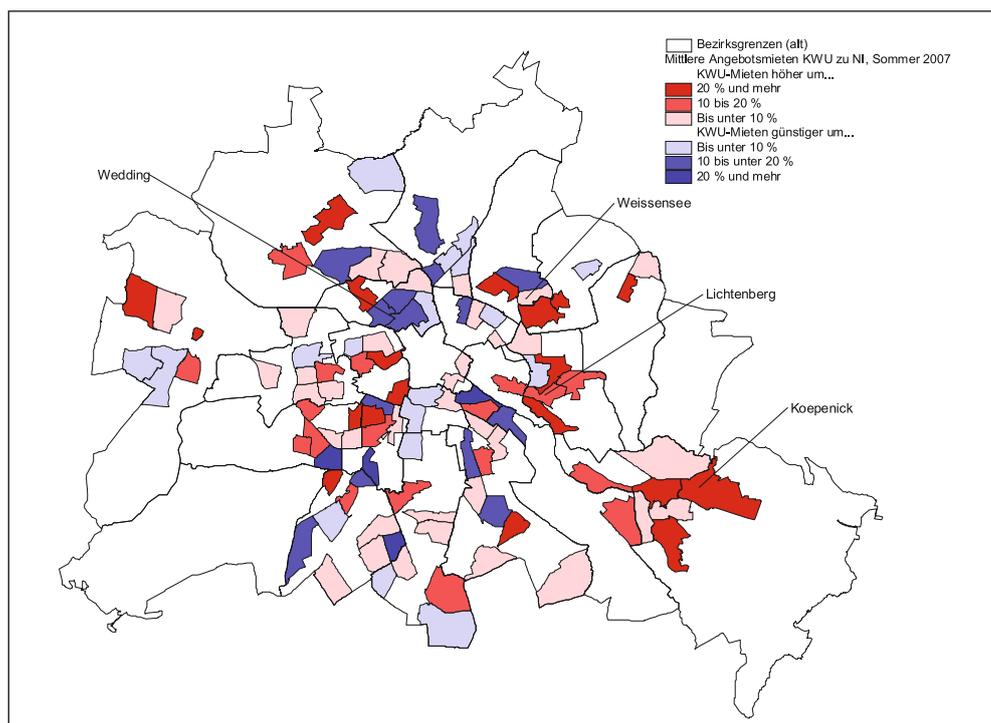


Abb. 9: KWU- und Investoren-Angebote im direkten Preisvergleich, September 2007 (Statistische Gebiete)



in Berlin (Baublockebene) zunächst leicht zurückgegangen, stagniert jedoch inzwischen. Bei den KWU ist – auf hohem Niveau – der Wert bis 2007 leicht gesunken, während er in den Investorenblöcken seit 2004 allerdings stagniert.

Eine differenziertere Betrachtung nach Strukturtypen und einzelnen WU fördert ein vielschichtigeres Bild zutage. Danach steigt z.B. die Segregation im Zwischenkriegsbau und in der Nachkriegszeit, während sie im Altbau zurückgeht. Offenbar steht dies in Zusammenhang mit den bekannten Präferenzen der Nachfragegruppen und den entsprechenden Reaktionsmustern der WU. So wird z.B. der Zeilenbau von Sinus-Milieus wie Traditionalisten, Bürgerliche Mitte präferiert, für die eine möglichst homogene Zusammensetzung der Nachbarschaft ein zentraler Zufriedenheitsfaktor ist. Darauf reagieren die Unternehmen mit einer entsprechenden Belegungspolitik.

Zur Rolle der KWU

Im Zusammenhang mit der Mietenpolitik der KWU wurde bereits 2006 auf das Dilemma hingewiesen, in das viele KWU in entspannten Märkten im Spannungsfeld zwischen Marktentwicklung, wirtschaftlichen Erfordernissen, Gesellschaftererwartungen und sozialem Auftrag geraten sind. Eine bröckelnde Eigenkapitalbasis als Ergebnis stagnierender oder nachgebender Mieten und – bilanziell häufig nicht nachvollzogener – Marktwertrückgänge resultierte in einem enger werdenden „versorgungspolitischen“ Handlungsspielraum.

Auf diese Entwicklung haben viele KWU mit Maßnahmen wie besserem Management, dem Abbau von Personal, dem partiellen Outsourcing, einer Reduzierung der Instandhaltungsaufwendungen und Mieterhöhungen im Bestand und bei Neuvermietungen sowie einer veränderten Mieterauswahl zur Vermeidung von Mietausfällen reagiert.²⁷ Diese haben z.B. in Berlin seit 2005 wieder zu kumulierten Jahresüberschüssen geführt.

Zwar decken sich diese Ergebnisse noch keineswegs mit den Zielvorgaben des Finanzsenators, wonach die KWU eine Rendite auf ihr Eigenkapital an das Land abführen sollen, die der Zinsreduzierung der kommunalen Schulden entspricht, die durch einen KWU-Verkauf erreicht werden kann. In diesem Sinne lobte Finanzsenator Sarrazin kürzlich die Ausschöpfung des Mieterhöhungspotenzials. Die KWU bekunden inzwischen, „Mieterhöhungen überall dort durchzuführen, wo sie machbar sind“ (vgl. Die Welt, 29.1.08; Der Tagesspiegel, 27.1.08. Zitat: Degewo). De facto hat sich damit – zumindest in Berlin – eine an ökonomisch-fiskalischen Aspekten ausgerichtete Rollenzuweisung an die KWU durchgesetzt, während ihrer Funktion als zentralem sozialem Versorgungsregulativ nur noch eine nachgeordnete Bedeutung einräumt wird. Der Versuch, durch den Nachweis einer von den KWU erzielten Sozial- bzw. Stadttrendite eine stabile Legitimationsgrundlage zu erhalten, steckt bislang erst in den Anfängen. Die Studie von Schwalbach (Schwalbach/

Schwerk/Smuda, 2006) gilt zwar als Einstieg, hält einer kritischen methodischen Bewertung jedoch nicht stand.²⁸

Die „Neuen Investoren“ – Eine Einschätzung

Die hier durchgeführten Untersuchungen über die Neuen Investoren und die Folgen ihrer operativen Praxis bestätigen weitgehend den von objektiven Beobachtern vermittelten Eindruck markt- und damit nachfragegerecht (bzw. „belastungsgerecht“) agierender Unternehmen, vornehmlich in der (Weiter-) Vermietungspolitik (Lammerskitten, 2007, S. 91f.). Ungeachtet unterschiedlicher Ausformungen im Detail bleibt für alle Neuen Investoren eine effizientere und effektivere Bewirtschaftungs- bzw. Marktstrategie der zentrale Weg für den angestrebten wirtschaftlichen Erfolg. In diesem Feld sind durchaus Erfolge vorzuweisen, wie das Beispiel Gagfah belegt.²⁹ Nachdem die weiteren Erfolgsfaktoren wie Finanzierungshebel über niedrige Fremdkapitalzinsen oder eine Ausstiegsstrategie (Exit) über einen breiten Einzelprivatisierungserfolg (mangels Mieternachfrage) kaum noch tragen, ist der Übergang von opportunistisch zu längerfristig orientierten Investoren – wie schon eingangs erwähnt – vorgezeichnet.

In der Praxis bedeutet dieses Marktverhalten keineswegs eine einseitige, „vertikale“ Aufwertungsstrategie, die nicht auf entsprechend „nachfragebereite“ bzw. „-fähige“ Mieter treffen würde. Vielmehr wird eine differenzierte, teilmarkt- und nachfrageorientierte Vermietungs- und Bestandspolitik betrieben, die auf eine Minimierung des Leerstandes zielt und über eine aktive Portfoliopolitik eine sukzessive Veränderung der Bestandsstrukturen anstrebt.

Die Preis- und Belegungspolitik ist an kleinräumlichen Marktbedingungen, d.h. der jeweiligen Nachfragesituation und dem Konkurrenzangebot, orientiert. Dies bedeutet, dass Teilstandort, Lagequalität, Baustrukturtyp und die Leistungsfähigkeit der (potenziellen) Nachfrager in die Preis- und Belegungspolitik einfließen. Dieses Muster ließ sich in Kiel ebenso nachweisen wie in Berlin. In Beständen, für die es kaum Zielgruppenalternativen gibt (Großsiedlungen der 1960er und 70er Jahre) wird mit dem Preishebel gegen die teilräumlichen Konkurrenzangebote gearbeitet. Als Mieter werden dort auch vermeintliche „Problemgruppen“ akzeptiert, etwa Migranten oder sozial schwächere Haushalte. In diesem Fall wird die möglichst umfassende Belegung höher gewichtet als die vermeintlichen Beeinträchtigungen für die „soziale Stabilität“ und die allgemeine Mieterzufriedenheit in den betroffenen Beständen.

Anders sieht es dort aus, wo Zielgruppenalternativen bestehen, etwa in innenstadtnäheren Lagen zwischen jüngeren Erwerbstätigen und Studenten einerseits bzw. deutschen/

²⁷ So z.B. DEGEWO-Vorstand Frank Bielka auf einer Podiumsdiskussion in Düsseldorf am 9.4.2008. Zur Verbesserung des Managements bei vielen KWU (vgl. Ruge, 2008).

²⁸ Vgl. Spars/Heinze, 2006; ausführlich Voigtländer, 2007, S. 28-35. S.a. Eekhoff, 2008, S. 9.

²⁹ Die Kosten je Verwaltungseinheit wurden von 2005 bis 2007 um 12,4% gesenkt, der Leerstand von 6,6 auf 4%. GB 2006 und 2007.



nichtdeutschen Transferempfängern andererseits. Sowohl bei der KWG in Kiel wie in den Berliner GSW-Beständen sind entsprechende Tendenzen sichtbar. So ist z.B. im Vergleich zu ähnlichen Lage-/Strukturbedingungen im GSW-Bestand (Hochhausgebiete in Reinickendorf) eine eindeutig negative Dynamik bei Nichtdeutschen oder Kindern festzustellen, aber eine überdurchschnittliche Zunahme bei 45- bis 55-jährigen Deutschen. Im Ergebnis streben die meisten Investoren eine Positionierung in der (sozialen) Mitte, teilweise sogar im gehobenen Segment des Mietwohnungsmarktes an, setzen dies jedoch vornehmlich über eine aktive Portfoliopolitik um. Bestehende Versorgungskonstellationen geraten dagegen kaum in Bewegung, da die NI bei einer einseitigen „vertikalen“ Mietenpolitik einen höheren Leerstand befürchten müssten.

Ähnlich verhält es sich mit der – ebenfalls selektiven – Investitionspolitik in die Bestände: Die Bereitstellung investiver Mittel für Objekte/Quartiere wird von einigen Unternehmen an klare Renditeziele geknüpft. Auch hier stehen die Erwartungen an den Markterfolg im Vordergrund, was in eine räumlich und qualitativ selektive Sanierungs- und Aufwertungspolitik mündet.

Neben diesen zentralen Tendenzen gilt es auch weitere Entwicklungen im Auge zu behalten, wie etwa das verstärkte Auftreten marktnaher deutscher Fremdverwaltungsunternehmen, die nationalen und internationalen Investoren den Einstieg in ihnen unbekannte Teilmärkte erleichtern. Unternehmen wie die Barg-Holding sind möglicherweise prototypisch für diese an die USA erinnernde Abkoppelung von Eigentümerschaft und Verwaltung.

An entspannten Märkten sind bislang kaum nachweisbare Versorgungsengpässe für sozial schwächere Gruppen entstanden; insofern hat sich das Auftreten der Neuen Investoren dort weder preislich noch für die (quantitative) Grundversorgung negativ ausgewirkt. Die raumscharfe Messung zeigt jedoch einen Anstieg der sozialen, weniger jedoch der allgemeinen ethnischen Segregation. Die Gesamtheit der Bestände der verschiedenen Investoren ist bisher in etwa proportional zur allgemeinen Entwicklung von ethnischer Segregation betroffen. Mit anderen Worten: Die Preisbelastung sozial schwächerer Mieter verschlechtert sich am Gesamtmarkt nicht, aber es kommt aufgrund der Belegungspraxis verstärkt zu Teilmarkt-selektiver Versorgung; damit werden entsprechende Konzentrationsprozesse tendenziell verstärkt.

Ergänzende Bemerkungen

Im Fall einer breiten Wiederanspannung der Märkte und sich verstärkender Versorgungsengpässe für bestimmte Nachfragegruppen benötigt die strikt marktorientierte Politik der Neuen Investoren sicherlich (wieder) ein angebotsseitiges Versorgungsregulativ, welches die KWU aufgrund ihres oben beschriebenen Spannungsverhältnisses zwischen Abführungsanforderungen und sozialem Auftrag derzeit an vielen Standorten nur bedingt zu erfüllen in der Lage sind. Gerade für Haushalte mit Marktzugangsproblemen bzw. eingeschränkter Wahlfreiheit am Markt kann dann wieder eine problematische Lage entstehen. Die Tendenz der KWU, sich teilweise neu im Preis- und Belegungsgefüge entspannter Märkte zu positionieren, wirft insofern die Frage nach dem (für die soziale Versorgung erforderlichen) Bestandsumfang auf. Die Beantwortung dieser Frage hängt von dem angestrebten Versorgungsniveau für soziale Gruppen oder Haushalte mit anderen Marktzugangsproblemen ab, für die es bislang keine allgemein akzeptierten oder praktizierten Maßstäbe gibt. Ob und wenn ja, in welcher Form, kommunale WU in diese Versorgung involviert bleiben sollen/müssen wird auch künftig sowohl unter fiskal- wie ordnungspolitischen Gründen strittig bleiben.

Letztlich muss der vorzuhaltende Versorgungsgrad mit preiswerten Wohnungen und die Rolle der KWU in diesem Kontext Gegenstand eines offenen politischen Diskurses werden, der Kosten und Nutzen alternativer Strategien transparent gegenüberstellt. Dabei erscheint es besonders wichtig, durch ein dynamisches Monitoring, wie in der vorliegenden Untersuchung, sich abzeichnenden Versorgungsengpässen und Belastungssprüngen frühzeitig entgegenwirken zu können, ohne notwendigerweise einen überdimensionierten und teilweise zweckentfremdeten kommunalen Wohnungsbestand vorhalten zu müssen.

Mit dem vorgestellten Analyseinstrument bietet der vhw interessierten Kommunen ein funktions- und leistungsfähiges Tool zur Früherkennung von transaktionsbedingten (Fehl-)Entwicklungen an, aber auch ein auf die Erstellung von Wohnraumversorgungskonzepten erweitertes Nutzungspotenzial.

Bernd Hallenberg

Stellvertretender Hauptgeschäftsführer des vhw e. V., Berlin

Quellen:

vhw Forum Wohneigentum 6/2006.

Deutscher Verband (Hg.) (2007): Zur Ökonomisierung der Immobilienwirtschaft – Entwicklungen und Perspektiven. Berlin.

Die Welt, 18.1.2007: „Der Wohnungsmarkt ist abgegrast“.

Die Welt, 29.1.2008: „Mieter fürchten sich vor Finanzinvestoren“.

Die Welt, 8.2.2008.

Die Welt, 4.4.2008.

Ostseezeitung, 10.4.2008: „Seit zwei Jahren gibt es Gezerre um den Verkauf“.

Der Neue Kämmerer, 1.2.2008: „Den roten Faden gefunden“ (Interview mit Halles Finanzkämmerer Egbert Geier).

Die Welt, 6.2.2008.

Die Welt, 4.12.2007: „Firmen werden Wohnungen nicht los“.

FAZ, 18.1.2008: „100 Milliarden Euro für deutsche Immobilien“.

Berliner Morgenpost, 18.7.2007: „Cerberus verkauft Wohnungen“.



Deutsche Wohnen (2007): „Transformational Growth: Merger of Deutsche Wohnen with Gehag“. Presentation slides, July/August

Gagfah (2007): Geschäftsbericht. Essen

Berliner Morgenpost, 28.3.2008

HSH Nordbank (2006): Studie „Wohnungsportfoliotransaktionen in Deutschland“. Hamburg, Nov. 2006

Die Welt, 4.4.2008: „Die Zeit der großen Wohnungsverkäufe ist vorbei“

Die Welt, 24.10.2007: „Deutsche Annington will Milliarden-Betrag für Zukäufe einsetzen“

Die Welt, 20.3.2008: „Gagfah sucht weitere Wohn-Portfolios“

Dr. Lübke Research (2007): Trendanalyse Oktober 2007. Immobilienmarkt Deutschland aus Sicht ausländischer Investoren. Frankfurt

BBR (Hg.): Veränderung der Anbieterstruktur im deutschen Wohnungsmarkt und wohnungspolitische Implikationen. Bonn 2007 (Forschungen H. 124).

Güldenber, Eckart (2006): „Ausverkauf städtischer Wohnungen und Gegenstrategien aus Kieler Sicht“, wohnbund-informationen, 3-4/2006, S. 21-28

Berliner Morgenpost, 26.7.2007: „Millionenspritze für Sozialwohnungen“

Berliner Morgenpost, 4.3.2008

GSW/JLL (2008): WohnungsmarktReport Berlin, März 2008

Financial Times Deutschland (FTD) 12.3.2007: „Blackstone verkauft Wohnungspaket“

Lübecker Nachrichten, 10.10.2006

Lammerskitten, Peter (2007): Private Equity Fonds in der Wohnungswirtschaft und ihr unternehmerisches Handeln, in: FES, Kommunale Wohnungsunternehmen, S. 77-104.

IPO-Prospekt und Vierteljahresberichte.

Der Tagesspiegel, 29.6.2007: „Soviel kaufen, wie wir können“

Häussermann, Hartmut et al. (2007): Monitoring Soziale Stadtentwicklung Berlin 2007. Berlin, Dezember 2007

Berliner Morgenpost, 25.8.2007: „Mietspiegel 2007: Die Berliner zahlen 5,8% mehr Miete als 2005“

Der Tagesspiegel, 27.1.2008: „Wohnen in Berlin wird vier Prozent teurer“

Die Welt, 29.1.2008

Destatis FS.5, Heft 1, vom 9.4.2008

Ruge, Kerstin (2008): „Öffentliche Wohnungsunternehmen – Im Schwitzkasten“, Immobilienwirtschaft, 2/2008, S. 52 ff.

Die Welt, 29.1.2008

Der Tagesspiegel, 27.1.2008.

Schwalbach, Joachim/Schwerk, Anja/Smuda, Daniel (2006): Stadttrendite – Der Wert eines Unternehmens für die Stadt, in: vhw Forum Wohneigentum, Heft 6/2006, S. 381 ff.

Spars, Guido/Heinze, Michael (2006): Stadttrendite statt Rendite? – Ansätze zur Erfassung stadtwirtschaftlicher Vorteile durch kommunale Wohnungsunternehmen, in: vhw Forum Wohneigentum 6/2006, S. 387 ff.

Voigtländer, Michael (2007): Der öffentliche Wohnungsmarkt in Deutschland. Köln: IW, S. 28-35.

Eekhoff, J. (2008): Stadttrendite bleibt aus, in: Der Neue Kämmerer, 1.2.2008, S. 9

Welche Daten braucht die Stadtentwicklung?

Von der kleinräumigen Wohnungsmarktbeobachtung über Daten der Konsumforschung zu Markt- und Standortanalysen

Donnerstag, 19. Juni in Dortmund

Die Veranstaltung gibt einen Überblick über unterschiedliche Einsatzfelder und Praxisbeispiele der Datenerhebung und -verarbeitung. Im Fokus steht dabei weniger die Beschaffung von Rohdaten, sondern deren Interpretation für die Immobilienwirtschaft und die kommunale Stadtentwicklung. Das Feld reicht von der kommunalen Wohnungsmarktbeobachtung in Nordrhein-Westfalen über neueste Erkenntnisse der qualitativen Sozialforschung und der Konsumentenforschung bis hin zur Bewertung von Immobilienstandorten für die Wohnungswirtschaft. Dem kleinräumigen Maßstab kommt dabei eine immer größer werdende Bedeutung zu.

- Welche Instrumente der statistischen Erhebung stehen für Stadtentwicklung und Immobilienwirtschaft zur Verfügung und wann ist ihr Einsatz ratsam?
- Wie ist die bestehende Datenbasis zu bewerten?
- Wie können entsprechende Verfahren im Planungsalltag verankert werden?
- Welche Nachfragedaten stehen den Angebotsdaten gegenüber und wie können sie eingesetzt werden?

Referenten:

Bernd Hallenberg, vhw-Bundesgeschäftsstelle, Berlin

Johannes Jakobsmeier, BBT Transaction & Valuation GmbH, Bereich Research und Portfoliomanagement, Berlin

Heinz-Peter Junker, Prokurist der Ruhr-Lippe-Wohnungsgesellschaft, Dortmund

Ulrich Kraus, Team Wohnungsmarktbeobachtung, Wohnungsbauförderungsanstalt NRW, Anstalt der NRW.BANK, Düsseldorf

Martin Schlegel, Redaktionsleiter Stadtforschung und Statistik – Zeitschrift des VDSt, Spieleautor, Hagen

Dr. Helmut Westphal, European Center for Housing Research, Dortmund

Veranstaltungsort:

Parkhotel & Kongresszentrum Westfalenhallen Dortmund
Rheinlanddamm 200 · 44139 Dortmund
Telefon (0231)12 04-420

Teilnahmegebühren

250,00 € für Mitglieder des vhw

315,00 € für Nichtmitglieder

Weitere Informationen:

Tel.: 030/39 04 73-26 oder www.vhw.de