Wohnungsprivatisierung.

Privatisierungsgewinner – Privatisierungsopfer

Finanzinvestoren und deutsche Wohnimmobilien-Baisse

Gegenstände der Präsentation

1. Restrukturierung der gekauften Immobilienunternehmen

   Gewinner und Verlierer

1. Neue Exitpläne bei immeo
2. Zerklüftung und Aufspaltung der Käufermärkte
3. Zerklüftung und Aufspaltung der Mieterschaften

   Nur noch Privatisierungsverlierer?

4. Globalisierung: Finanzinvestoren ruinieren auf dem Wohnungsmarkt jede transparente Marktinformation

Sebastian Müller, Universität Dortmund

Finanzinvestoren und deutsche Wohnimmobilien-Baisse

Kaufpreis ausgewählter Private Equity Käufe 2001 - 2005

Transaktionsobjekt	Anzahl Wohn-einheiten	Veräußerer	Erwerber	Kaufpreis in Mrd. €	Kaufpreis in € je Wohneinheit	Jahr
Viterra	138.000	EON	Terra Firma	7,00	50.750	2005
Gagfah	82.000	BfA	Fortress	3,50	42.700	2004
GSW	66.000	Land Berlin	Cerberus/Goldmann S.	2,11	31.950	2004
Eisenbahner-Wohnungen	64.000	Deutsche Bahn	Terra Firma	2,10	32.800	2001
ThyssenKrupp Wohnimmobilien	48.000	ThyssenKrupp	Morgan Stanley/Corpus	2,10	43.750	2004
WCM	31.000	WCM	Blackstone	1,39	44.850	2004
NILEG	28.500	Nord LB	Fortress	ca. 1,50	ca. 53.650	2005
Viterra (Teilbestand)	27.000	Viterra	KGAL/Mira	1,00	37.050	2004
Baubecon/BGAG	23.000	BGAG	Cerberus	n.a.	n.a.	2005
Gehag	18.000	HSH Nord	Oaktree	0,55	30.550	2004

Finanzinvestoren und deutsche Wohnimmobilien-Baisse

-Die Verkaufspreise liegen 2004/ 2005 im Schnitt höher als 2001/2003

- Die Öffentlichen Hände erzielten im Schnitt schlechtere Preise als die Privatwirtschaft

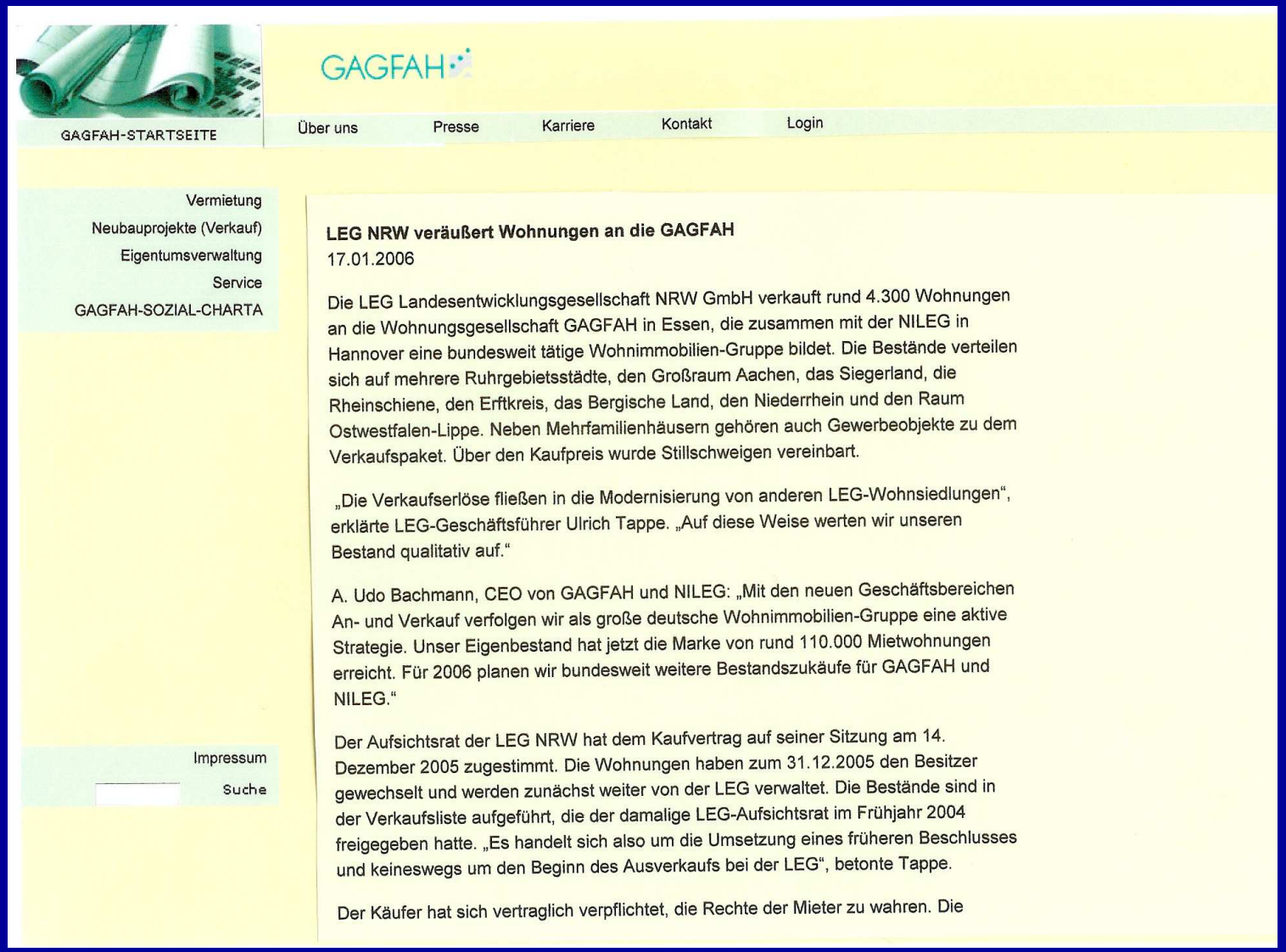
- Viterra (EON) erzielte die absolut besten Preise

- Das internationale Finanzkapital organisiert sich seine deutsche Wohnimmobilien-Hausse selbst

Sebastian Müller, Universität Dortmund

Finanzinvestoren und deutsche Wohnimmobilien-Baisse

4.300 LEG-NRW Wohnungen an Gagfah/Fortress 2006



GAGFAH

GAGFAH-STARTSEITE | Über uns | Presse | Karriere | Kontakt | Login

Vermietung
Neubauprojekte (Verkauf)
Eigentumsverwaltung
Service
GAGFAH-SOZIAL-CHARTA

Impressum
Suche

LEG NRW veräußert Wohnungen an die GAGFAH
17.01.2006

Die LEG Landesentwicklungsgesellschaft NRW GmbH verkauft rund 4.300 Wohnungen an die Wohnungsgesellschaft GAGFAH in Essen, die zusammen mit der NILEG in Hannover eine bundesweit tätige Wohnimmobilien-Gruppe bildet. Die Bestände verteilen sich auf mehrere Ruhrgebietsstädte, den Großraum Aachen, das Siegerland, die Rheinschiene, den Erftkreis, das Bergische Land, den Niederrhein und den Raum Ostwestfalen-Lippe. Neben Mehrfamilienhäusern gehören auch Gewerbeobjekte zu dem Verkaufspaket. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

„Die Verkaufserlöse fließen in die Modernisierung von anderen LEG-Wohnsiedlungen", erklärte LEG-Geschäftsführer Ulrich Tappe. „Auf diese Weise werten wir unseren Bestand qualitativ auf."

A. Udo Bachmann, CEO von GAGFAH und NILEG: „Mit den neuen Geschäftsbereichen An- und Verkauf verfolgen wir als große deutsche Wohnimmobilien-Gruppe eine aktive Strategie. Unser Eigenbestand hat jetzt die Marke von rund 110.000 Mietwohnungen erreicht. Für 2006 planen wir bundesweit weitere Bestandszukäufe für GAGFAH und NILEG."

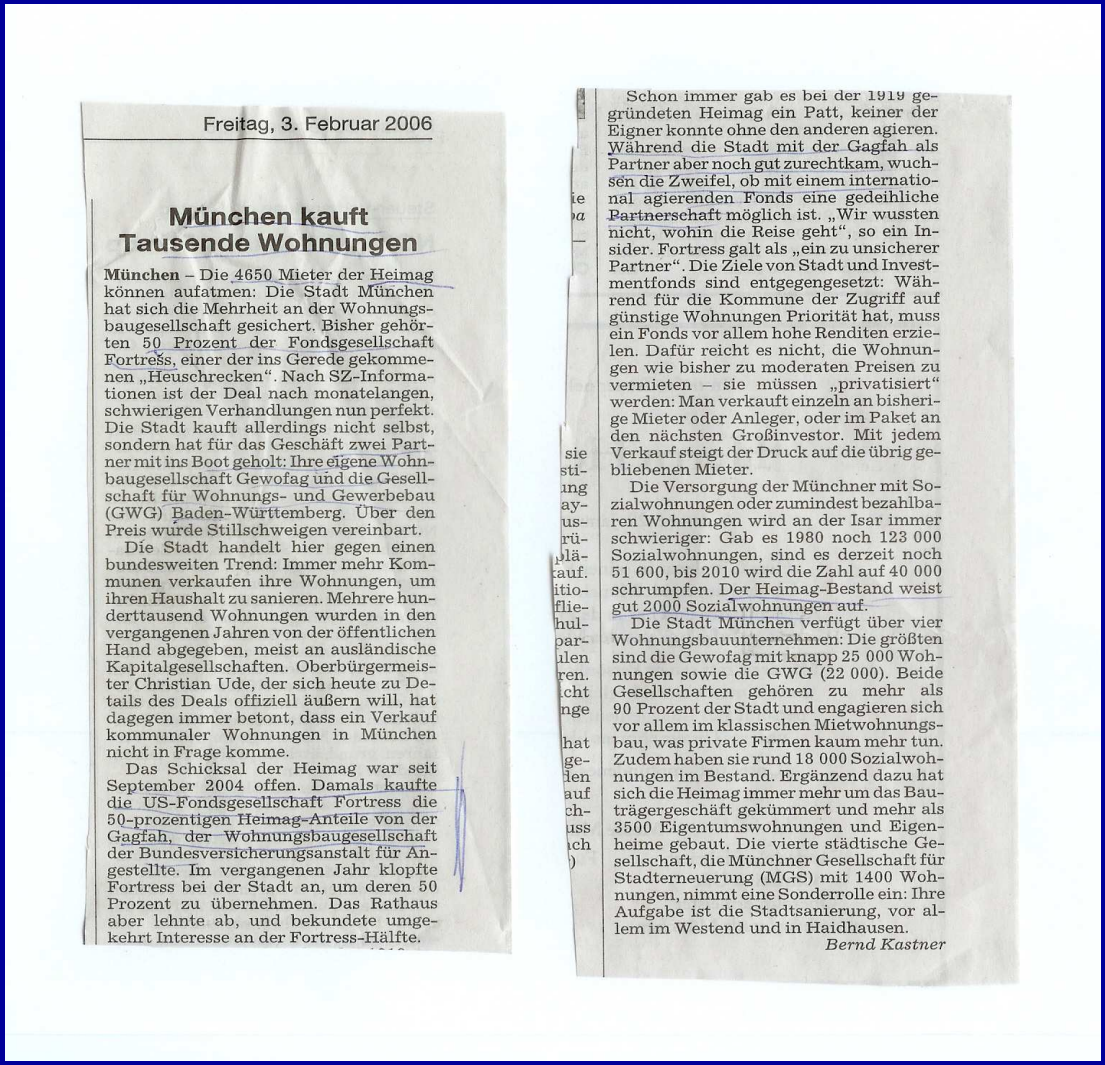
Der Aufsichtsrat der LEG NRW hat dem Kaufvertrag auf seiner Sitzung am 14. Dezember 2005 zugestimmt. Die Wohnungen haben zum 31.12.2005 den Besitzer gewechselt und werden zunächst weiter von der LEG verwaltet. Die Bestände sind in der Verkaufsliste aufgeführt, die der damalige LEG-Aufsichtsrat im Frühjahr 2004 freigegeben hatte. „Es handelt sich also um die Umsetzung eines früheren Beschlusses und keineswegs um den Beginn des Ausverkaufs bei der LEG", betonte Tappe.

Der Käufer hat sich vertraglich verpflichtet, die Rechte der Mieter zu wahren. Die

Sebastian Müller, Universität Dortmund

Finanzinvestoren und deutsche Wohnimmobilien-Baisse

Fortress verkauft die HeimAG-Anteile an die Stadt München



Freitag, 3. Februar 2006

München kauft Tausende Wohnungen

München – Die 4650 Mieter der Heimag können aufatmen: Die Stadt München hat sich die Mehrheit an der Wohnungsbaugesellschaft gesichert. Bisher gehörten 50 Prozent der Fondsgesellschaft Fortress, einer der ins Gerede gekommenen „Heuschrecken". Nach SZ-Informationen ist der Deal nach monatelangen, schwierigen Verhandlungen nun perfekt. Die Stadt kauft allerdings nicht selbst, sondern hat für das Geschäft zwei Partner mit ins Boot geholt: Ihre eigene Wohnbaugesellschaft Gewofag und die Gesellschaft für Wohnungs- und Gewerbebau (GWG) Baden-Württemberg. Über den Preis wurde Stillschweigen vereinbart.

Die Stadt handelt hier gegen einen bundesweiten Trend: Immer mehr Kommunen verkaufen ihre Wohnungen, um ihren Haushalt zu sanieren. Mehrere hunderttausend Wohnungen wurden in den vergangenen Jahren von der öffentlichen Hand abgegeben, meist an ausländische Kapitalgesellschaften. Oberbürgermeister Christian Ude, der sich heute zu Details des Deals offiziell äußern will, hat dagegen immer betont, dass ein Verkauf kommunaler Wohnungen in München nicht in Frage komme.

Das Schicksal der Heimag war seit September 2004 offen. Damals kaufte die US-Fondsgesellschaft Fortress die 50-prozentigen Heimag-Anteile von der Gagfah, der Wohnungsbaugesellschaft der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte. Im vergangenen Jahr klopfte Fortress bei der Stadt an, um deren 50 Prozent zu übernehmen. Das Rathaus aber lehnte ab, und bekundete umgekehrt Interesse an der Fortress-Hälfte.

Schon immer gab es bei der 1919 gegründeten Heimag ein Patt, keiner der Eigner konnte ohne den anderen agieren. Während die Stadt mit der Gagfah als Partner aber noch gut zurechtkam, wuchsen die Zweifel, ob mit einem international agierenden Fonds eine gedeihliche Partnerschaft möglich ist. „Wir wussten nicht, wohin die Reise geht", so ein Insider. Fortress galt als „ein zu unsicherer Partner". Die Ziele von Stadt und Investmentfonds sind entgegengesetzt: Während für die Kommune der Zugriff auf günstige Wohnungen Priorität hat, muss ein Fonds vor allem hohe Renditen erzielen. Dafür reicht es nicht, die Wohnungen wie bisher zu moderaten Preisen zu vermieten – sie müssen „privatisiert" werden: Man verkauft einzeln an bisherige Mieter oder Anleger, oder im Paket an den nächsten Großinvestor. Mit jedem Verkauf steigt der Druck auf die übrig gebliebenen Mieter.

Die Versorgung der Münchner mit Sozialwohnungen oder zumindest bezahlbaren Wohnungen wird an der Isar immer schwieriger: Gab es 1980 noch 123 000 Sozialwohnungen, sind es derzeit noch 51 600, bis 2010 wird die Zahl auf 40 000 schrumpfen. Der Heimag-Bestand weist gut 2000 Sozialwohnungen auf.

Die Stadt München verfügt über vier Wohnungsbauunternehmen: Die größten sind die Gewofag mit knapp 25 000 Wohnungen sowie die GWG (22 000). Beide Gesellschaften gehören zu mehr als 90 Prozent der Stadt und engagieren sich vor allem im klassischen Mietwohnungsbau, was private Firmen kaum mehr tun. Zudem haben sie rund 18 000 Sozialwohnungen im Bestand. Ergänzend dazu hat sich die Heimag immer mehr um das Bauträgergeschäft gekümmert und mehr als 3500 Eigentumswohnungen und Eigenheime gebaut. Die vierte städtische Gesellschaft, die Münchner Gesellschaft für Stadterneuerung (MGS) mit 1400 Wohnungen, nimmt eine Sonderrolle ein: Ihre Aufgabe ist die Stadtsanierung, vor allem im Westend und in Haidhausen.

Bernd Kastner

Sebastian Müller, Universität Dortmund

Finanzinvestoren und deutsche Wohnimmobilien-Baisse

Die Deutsche Annington/Terra Firma will 10.000 Wohnungen mieterprivatisieren



DEUTSCHE ANNINGTON
Schön, hier zu wohnen.

English | Suche | Übersicht | Impressum

Aktuell | Unternehmen | Presse | Publikationen | Kontakt | Intern

- Kaufangebote
- Mietangebote
- Eigentumsverwaltung
- Wohnen Plus

home / Aktuell

News

Deutsche Annington setzt auf noch mehr Service **11.01.2006**

- Mehr Service: Bundesweit sieben Regionalgesellschaften und über 70 Kundencenter

- Neuer Auftritt unter bundesweit einheitlichem Markennamen „Deutsche Annington"

Bochum, 4. Januar 2006 – Die Deutsche Annington Immobilien Gruppe (DAIG) hat sich viereinhalb Monate nach dem Erwerb der Viterra AG neu aufgestellt. Mit Beginn des neuen Jahres haben sieben Regionalgesellschaften die Arbeit aufgenommen und sind für die Bewirtschaftung der Wohnungsbestände zuständig: Deutsche Annington Nord (Hamburg), Deutsche Annington Ost (Berlin), Deutsche Annington Ruhr (Essen), Deutsche Annington Westfalen (Dortmund), Deutsche Annington Rheinland (Düsseldorf), Deutsche Annington Süd-West (Frankfurt) und Deutsche Annington Süd (München).

Damit sind sämtliche Bestände von Viterra, Viterra Rhein[illegible] der „alten" DAIG in eine neue Struktur mit ein[illegible] worden. Die Namen „Viterra" und „De[illegible] Hauptsitz der neuen DAIG ist Boch[illegible]

„Diese Struktur gewährleistet, dass [illegible] den bestmöglichen Service bieten könne[illegible] der Geschäftsführung der DAIG. „Mit [illegible].000 Wohnungen ist die neue DAIG das größte deutsche Wohn-immobilienunternehmen. Wir wollen aber nicht nur groß sein, sondern auch Maßstäbe bei Leistungsfähigkeit, Service und

Das Geschäftsmodell der neuen DAIG basiert auch weiterhin auf der Vermietung und auf dem sozialverträglichen Verkauf von Wohnungen vor allem an die Mieter. Insgesamt sollen 2006 bis zu 10.000 Wohnungen vorwiegend an Mieter und Selbstnutzer verkauft werden. Blockverkäufe gehören nicht zur Geschäftspolitik.

Sebastian Müller, Universität Dortmund

Finanzinvestoren und deutsche Wohnimmobilien-Baisse

Immeo

Die Eigenkapitalrendite der internationalen Finanzfonds wird viel schneller erwirtschaftet als von uns bisher angenommen

Bei 2,1 Mrd. Euro Investment

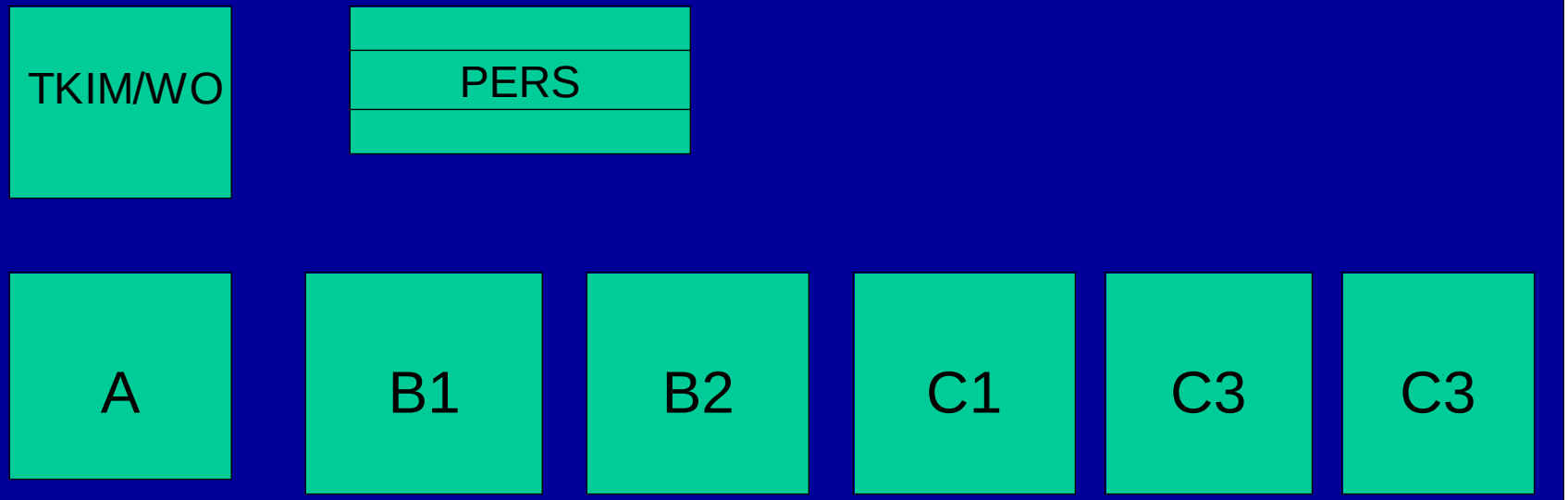
Erforderliches Eigenkapital 10% = 210 Mio. Euro

20% Rendite p.a. bedeutet dann 40 Mio. Return p.a.

Und Gesamt-Return in dann schon in 5 X 40 Mio. Euro möglich, d.h. in fünf Jahren

Finanzinvestoren und deutsche Wohnimmobilien-Baisse

Immeo – MS/ CORPUS Businesss Plan 2



Finanzinvestoren und deutsche Wohnimmobilien-Baisse

Immeo MS/CORPUS Businessplan2

Zerlegung und Filetierung der ehemaligen Thyssen-Krupp Wohnungswirtschaft

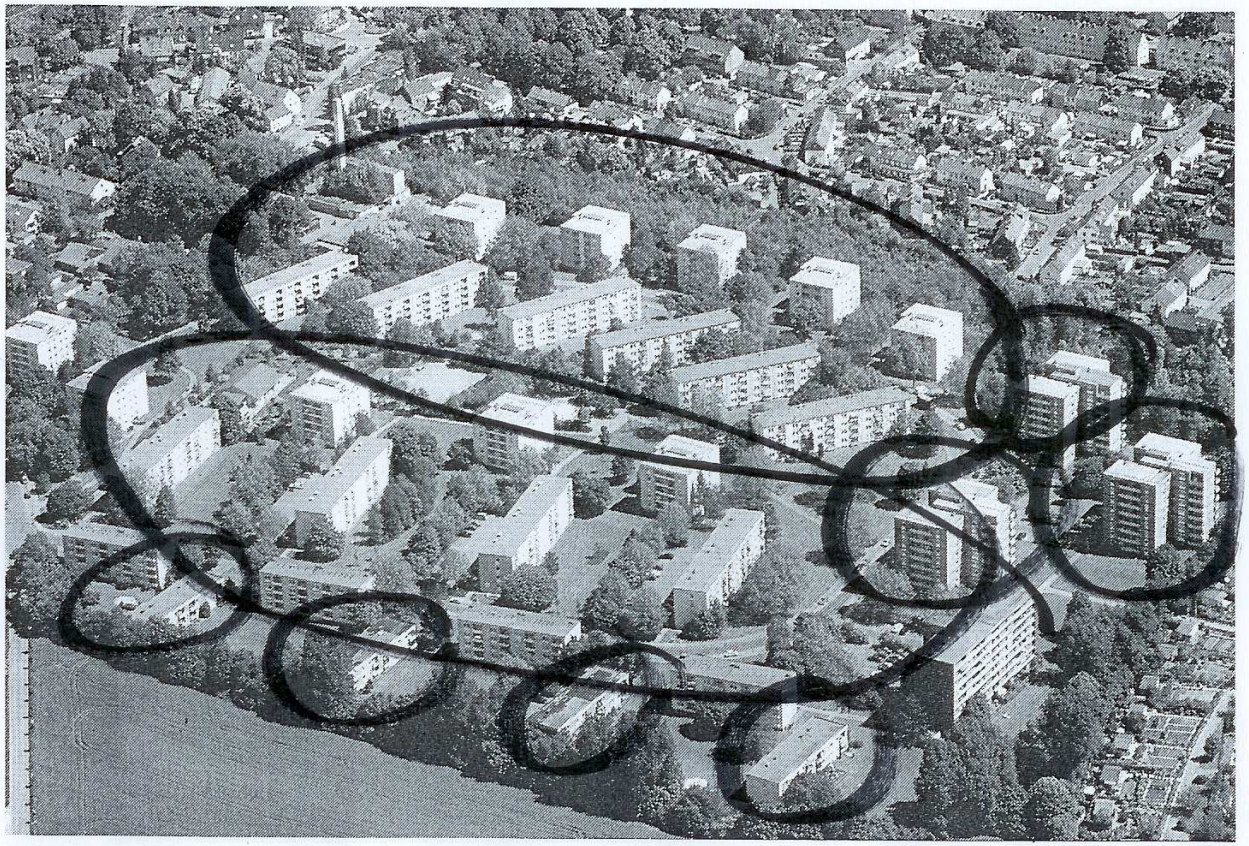
Vorbereitung und Durchführung von Blockverkäufen

B1 und B2 bereits an Foncieres des Regions verkauft

Etwa 33 TWE bleiben vorläufig noch bei immeo. Mieterprivatisierung und kleinteilige Verwerter-privatisierung vorgesehen

Vom Mietermarkt zum Bankschuldnermarkt

Echeloh-Siedlung/Dortmund zerlegt für Blockverkäufe und Mieterprivatisierung



Sebastian Müller, Universität Dortmund

Vom Mietermarkt zum Bankschuldnermarkt

Die vormalige Viterra Wohnimmobilien haben die Filetierung von Siedlungen 2002 und früher vorexerziert

292 Wohnungen der Echelohsiedlung wurden für die Mieterprivatisierung vorgesehen

192 Wohnungen wurden gehalten, jedoch der gesellschaftseigenen Verwerterin MIRA überschrieben

Einzelblocks dem Einzelblockverkauf vorbehalten. Stand der Verkäufe heute noch mit unbekannt

Sebastian Müller, Universität Dortmund

Vom Mietermarkt zum Bankschuldnermarkt

Solidaritätsstrukturen in der Echeloh-Siedlung 2002



Mehr als 200 Bewohner der Kleyer Echeloh-Siedlung ließen sich von Vertretern der Viterra und den Mietervereinen (kleines Foto) über den geplanten Verkauf ihrer Wohnungen informieren. RN-Foto: Schütze

Sebastian Müller, Universität Dortmund

Vom Mietermarkt zum Bankschuldnermarkt

Die relativ einheitliche Mietergemeinschaft einer beachtlichen Siedlungseinheit werden zerklüftet und aufgespalten

Käufer gegen Mieter

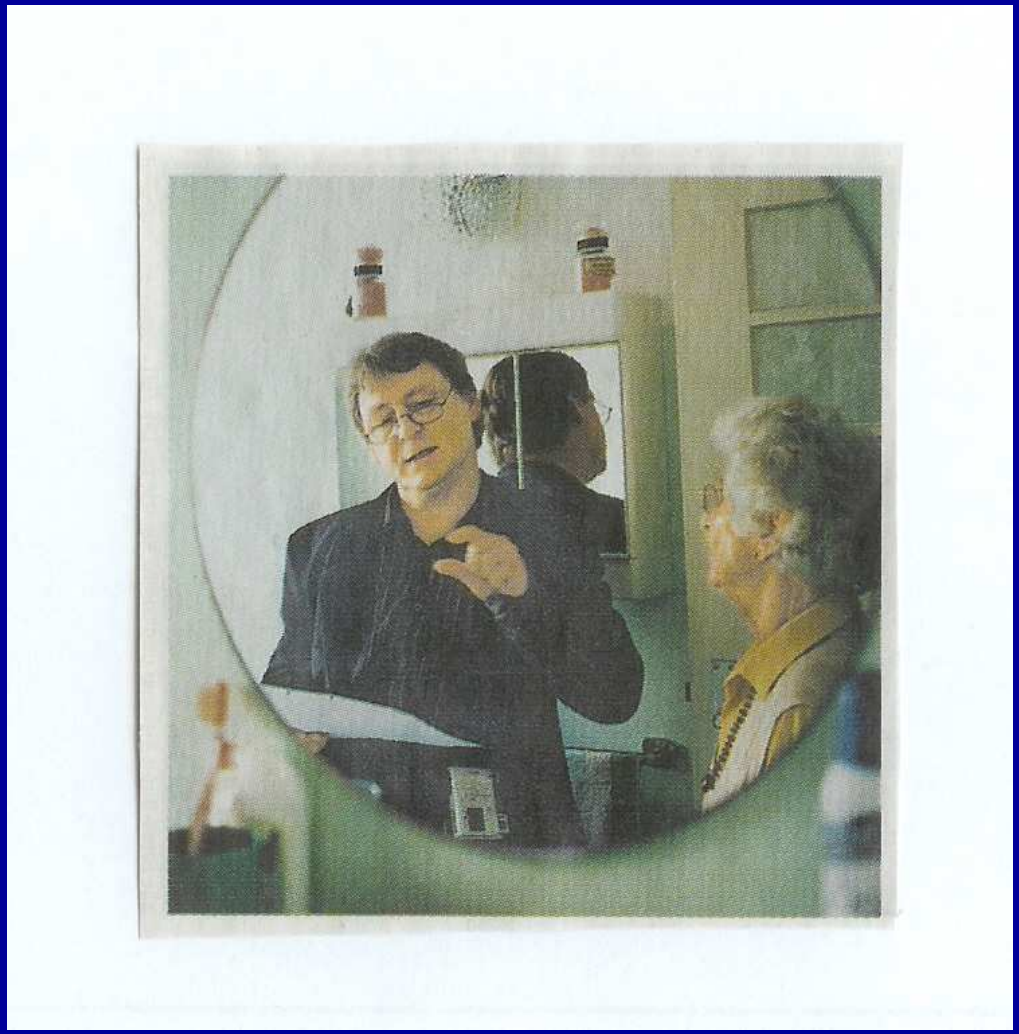
Gute Mieterkäufer gegen schlechte Blockkäufer

Solvente Einzelkäufer gegen Risikokäufer

Bewohner in Wohnungen gutmütiger Blockeinkäufer gegen Bewohner in Wohnungen von „Verwertern“

Vom Mietermarkt zum Bankschuldnermarkt

Gehag-Techniker „erklärt“ Wohnungsmodernisierung in Berlin



Sebastian Müller, Universität Dortmund

Vom Mietermarkt zum Bankschuldnermarkt

Vertreibung oder Verängstigung von Mieterschaften durch Mieterhöhung trächtige Wohnungsmoder-nisierung

Vertreibung oder Verängstigung von Mieterschaften durch Hausbesuche von Wohnungsverkäufern der neuen Unternehmen

Vielfältige, aggressive Verkaufsmethoden werden angewandt (Drückerkolonnen), Schwindel erregende Finanzierungskonzepte aufgepfropft

Vernachlässigung der stadträumlichen Qualitäten im Umfeld der Mieterprivatisierung

Vertreibung durch schleichenden Bewohneraustausch

Sebastian Müller, Universität Dortmund

Vom Mietermarkt zum Bankschuldnermarkt

Siedlungsbezogene Sozial-Charta Echeloh-Siedlung 2002

Vereinbarung zur Weiterentwicklung der Echeloh-Siedlung
zwischen der Viterra Wohnen AG, dem Mieterverein Echeloh e. V.,
dem Mieterverein Dortmund und Umgebung e.V.,
dem Verein Mieter und Pächter e.V. – Mieterschutzverein
und der Stadt Dortmund:

Vereinbarung „Echeloh-Siedlung"

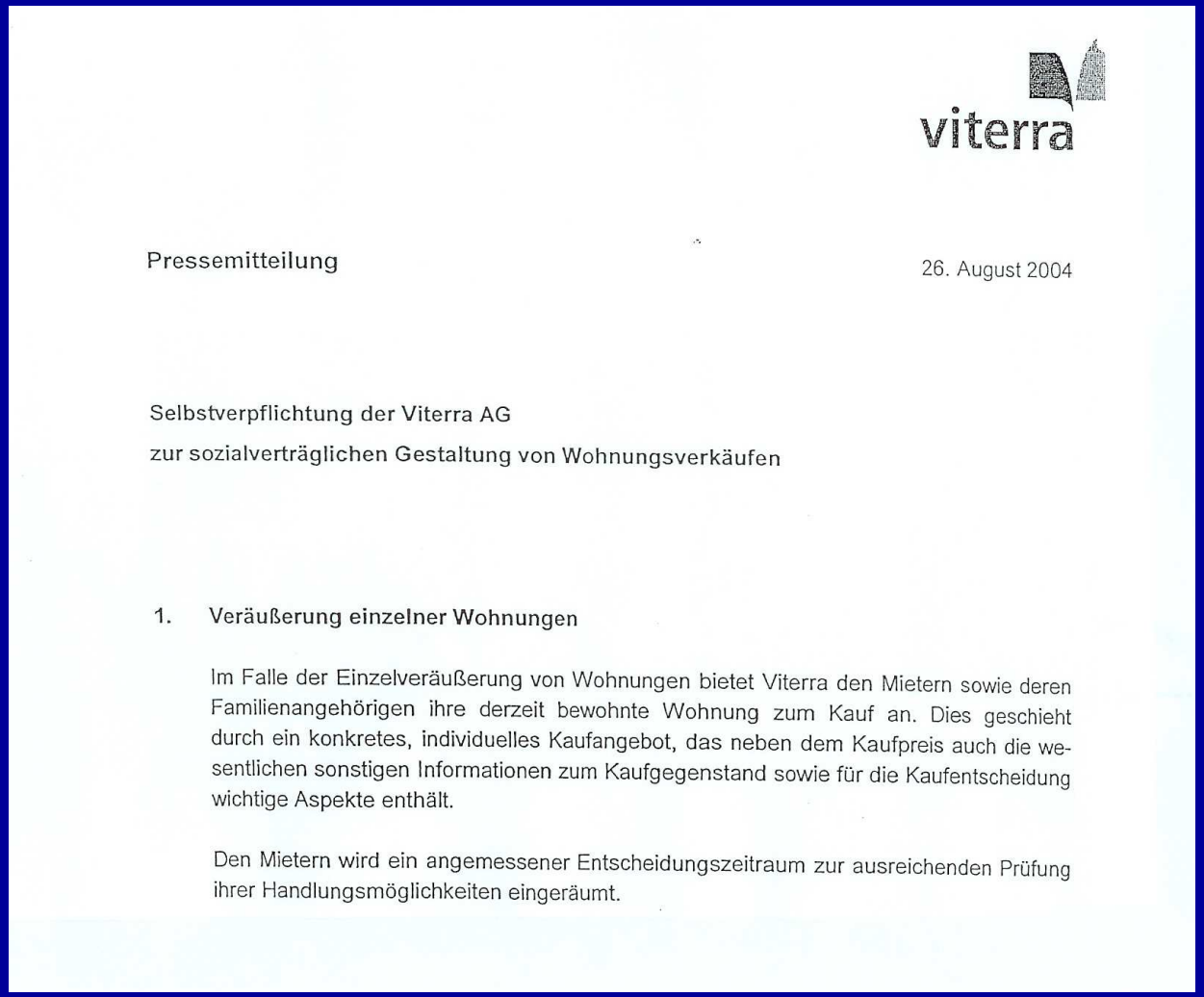
Präambel

Die Echeloh-Siedlung in Dortmund Kley wurde 1964 errichtet und umfasst insgesamt 728 Wohnungen, die mit öffentlichen Mitteln gefördert worden sind. Die Eigenschaft „öffentlich gefördert" endete bereits mit Ablauf des 31.12.1996. Die Siedlung zeichnet sich durch eine attraktive Lage am Rande des Dortmunder Stadtgebietes mit guter Infrastruktur und ein - für diese große Anzahl von Wohneinheiten - äußerst positiven Erscheinungsbild aus. Im Rahmen der Weiterentwicklung des Siedlungsbereiches wird die Grundstücks- und Immobilieneigentümerin Viterra Wohnen AG einen Großteil der Wohnungen privatisieren. Instandsetzungs- bzw. Modernisierungsmaßnahmen sind notwendig und wurden bereits partiell durchgeführt. Es gilt drohende Leerstände zu verhindern und bestehende zu beseitigen. Insgesamt wird angestrebt, die bisherige Attraktivität der Echeloh-Siedlung zu erhalten.

Sebastian Müller, Universität Dortmund

Vom Mietermarkt zum Bankschuldnermarkt

Unternehmensbezogene Sozial-Charta der Viterra 2004



viterra

Pressemitteilung

26. August 2004

Selbstverpflichtung der Viterra AG
zur sozialverträglichen Gestaltung von Wohnungsverkäufen

1. Veräußerung einzelner Wohnungen

Im Falle der Einzelveräußerung von Wohnungen bietet Viterra den Mietern sowie deren Familienangehörigen ihre derzeit bewohnte Wohnung zum Kauf an. Dies geschieht durch ein konkretes, individuelles Kaufangebot, das neben dem Kaufpreis auch die wesentlichen sonstigen Informationen zum Kaufgegenstand sowie für die Kaufentscheidung wichtige Aspekte enthält.

Den Mietern wird ein angemessener Entscheidungszeitraum zur ausreichenden Prüfung ihrer Handlungsmöglichkeiten eingeräumt.

Sebastian Müller, Universität Dortmund

Vom Mietermarkt zum Bankschuldnermarkt

Die sogenannten Sozial-Chartas oder Selbstverpflichtungen der Wohnungsunternehmen dienen in erster Linie der Dämpfung des Privatisierungskonflikts

Unternehmensvereinbarungen sind dennoch wg. der klareren Akteursverantwortungen besser als Siedlungsvereinbarungen

Im Wesentlichen wird eine vorläufige Transparenz über den Privatisierungsprozess geschaffen

Erhöhung materieller Mietsicherheit liefert die auf 10 Jahre verlängerte Kündigungsfrist im Fall der Umwandlung und ein kompletter Kündigungsschutz nach dem vollendeten 65. Lebensjahr

Sebastian Müller, Universität Dortmund

Vom Mietermarkt zum Bankschuldnermarkt

Verweis auf benutzte und weiterführende Texte

Beck, Ralf (2006/07): Kauf eines Wohn Wohnimmobilienportfolios am Beispiel Morgan Stanley / Corpus und Thyssen Krupp (erscheint demnächst)

Kirbach, Roland (2006): Wenn der Investor klingelt. Aus der Traum vom humanen Wohnen für alle. Mit dem Verkauf von Millionen Sozialwohnungen an internationale Fonds verraten deutsche Städte ein Jahrhundertwerk, in: Die Zeit Nr. 2, 5. Januar 2006, Dossier, Hamburg, 11-14

Müller, Sebastian (2006): Fonds mischen die deutschen Wohnungsunternehmen auf. Die Aufkäufer der internationalen Branche der Private-Equity-Fonds, in: Mieterecho 314/2006, Berlin, 4-6

Rips, Franz Georg (2005): Das Monopoly auf den deutschen Wohnungsmärkten, in Wohnungswirtschaft und Mietrecht 7, o.O., 430-436

Sebastian Müller, Universität Dortmund