

Die Transformation der Wohnangebotslandschaft – Folgen für Mietbelastung und Sozialstrukturen

**Ergebnisse des Projektes für entspannte
Wohnungsmärkte**

**Vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung
e.V.**

**In Zusammenarbeit mit dem
Deutschen Mieterbund und der
Verbraucherzentrale Bundesverband**

Verfasser: Bernd Hallenberg

**vhw - Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.
Berlin, November 2008**

Inhaltsübersicht

Verzeichnis der Abbildungen, Diagramme, Grafiken, Karten und Tabellen	v
1. Einleitung	1
1.1. Der Hintergrund: Die Diskussion über neue Anbieter am deutschen Wohnungsmarkt	1
1.2. Die Entwicklung der Investitionstätigkeit und ihrer Rahmenbedingungen bis zum Herbst 2008	3
1.3. Regionalstruktur und operative Kennzahlen ausgewählter Investorenbestände	9
2. Der Ansatz: Modellstadtauswahl, Datenbasis und Methodik	15
2.1. Die ausgewählten Modellstädte: Zwischen Marktentspannung und Mietenbelastung	15
2.2. Datenbasis und Methodik	17
3. Fallspezifische Auswertungen	21
3.1. Die Modellstadt Kiel	21
3.1.1. Der Wandel am Anbietermarkt	21
3.1.2. Die Ergebnisse der Datenanalyse	24
3.1.2.1. Rahmenbedingungen des Wohnungsmarktes	24
3.1.2.2. Entwicklung der Bewohner- und Sozialstrukturen in ausgewählten Wohnungsbeständen und Bestandsstrukturen	27
3.1.2.3. Die Teilmarktorientierung der Investoren: Mettenhof und Gaarden-Ost im Fokus	47
3.1.2.4. Zwischenfazit: Datenanalyse und Unternehmenspolitik	61
3.1.2.5. Messbare Folgen für die Sozialstrukturen?	68

3.2. Die Modellstadt Hannover	72
3.2.1. Transaktionstätigkeit und ausgewählte Rahmenbedingungen	72
3.2.2. Bestandsstrukturen und –dynamik nach WU- Gruppen	76
3.2.3. Das Vermietungsangebot	82
3.2.4. Die Folgen: Mietbelastung und Segregation	85
3.2.5. Ein kurzes Fazit	92
3.3. Die Modellstadt Berlin: Vermietungsbestände, Preisbelastung und sozialräumliche Strukturen	93
3.3.1. Transaktionstätigkeit und Rahmenbedingungen	93
3.3.2. Bestandsstrukturen	101
3.3.3. Die Entwicklung der Bestandsmieten	106
3.3.4. Das Vermietungsangebot der Unternehmensgruppen und seine Konsequenzen	108
3.3.5. Im Fokus: Mieten-, Belegungs- und Portfoliopolitik der GSW	115
3.3.6. Die Folgen in Berlin: Mietbelastung, Sozialstrukturen und Segregation	125
3.3.7. Zur schwierigen Situation der Kommunalen Wohnungsunternehmen	136
4. Die „neuen Investoren“ – Eine zusammenfassende Einschätzung	141
5. Abschließende Bemerkungen	144
Quellenverzeichnis	147

Verzeichnis der Abbildungen, Diagramme, Grafiken, Karten und Tabellen

Einleitung und Methodik:

Diagramm 1: Entwicklung der Anzahl gehandelter Wohneinheiten und des Transaktionsvolumens, 2005 bis Mitte 2008

Abb. 2 a: Geschäftsmodelle opportunistischer und strategischer Investoren im Überblick

Abb. 2 b: Risiko-Rendite-Profil unterschiedlicher Investitionsstile

Abb. 3: „Exit Börse“ -- Entwicklung des Börsenkurses der Gagfah und der Deutsche Wohnen von Juni/ Oktober 2006 bis zum 4.12.2008

Tab. 4: Gagfah: Zwanzig Hauptstandorte mit Mieten- und Leerstandsentwicklung, Mitte 2006 bis Frühjahr 2008

Diagramm 5: Mittlere Bestandsmieten je m², Ende 2007 sowie Veränderung im Jahr 2007, in %, vier ausgewählte Investorenbestände

Diagramm 6: Deutsche Annington: Bestand Ende 2007 nach Regionen und Veränderungen seit Ende 2005, in %

Diagramm 7: Deutsche Annington: Durchschnittliche Nettokaltmiete nach Regionen Ende 2007 und Veränderung gegenüber Ende 2006, in % -- Starke Spreizung zwischen den Regionen

Tab. 8: Deutsche Annington: Zwölf Hauptstandorte Ende 2007

Karte 8: Regionale Schwerpunkte ausgewählter großer Investoren-Wohnungsportfolios

Diagramm 9: Entwicklung der (Wiedervermietungs-) Mieten, Nachkriegsbau, mittlerer Wohnwert (€/ m²) in den Modellstädten, 1996-2007

Diagramm 10: Anteil durch Wohnkosten hoch belasteter Mieterhaushalte (mit mehr als 40% ihres Einkommens) an allen Haushalten der jeweiligen Gruppe, in % (Mikrozensus-Zusatzerhebung 2006, regionalisierte Auswertungen, Stat. Landesämter, April/ Mai 2008).

Grafik 11: Erfassung, räumliche Verortung und Datenanreicherung von Beständen mit Vermietungsangeboten (adressscharfe Mikrodaten/ MOSAIC-Milieus®)

Karte 12: Räumliche Verteilung der Bestände ausgewählter Wohnungsunternehmen auf die Baublöcke in Hannover auf Basis des Automatisierten Liegenschaftskatasters (ALK).

Übersicht 13: Dateninput am Beispiel der Modellstadt Berlin – Verfügbare Raumebenen

Modellstadt Kiel:

Übersicht 14: Wichtige Transaktionen am Kieler Wohnungsmarkt, 1997 bis 2007

Karte 15: Standorte des Pirelli-Wohnungsbestandes in Schleswig-Holstein nach der Übernahme der BauBecon 2007

Diagramm 16: Eigentümerstruktur des Kieler Mietwohnbestandes (ca. 95.000 WE)

Diagramm 17: Entwicklung der Neu- und Wiedervermietungsrenten in Kiel (nettokalt, €/m²), nach Baualtersklasse/Wohnwert

Karte 18: Index des Mietangebotes 2008, Stadtteile, Kiel = 100, sowie Lage ausgewählter Investorenbestände, Quelle: eigene Erfassung

Diagramm 19: Veränderung der Vergleichsmieten in Kiel zwischen 1998 und 2006, nach Ausstattungsqualität und Wohnungsgröße, in %

Diagramm 20: Entwicklung der Anzahl der gemeldeten Wohnungssuchenden (Haushalte) und Wohnungsvermittlungen, 1996 bis 2006

Karte 21: Kaufkraftindex und Bestände ausgewählter Wohnungsunternehmen in der Kieler Innenstadt auf Blockebene (Kaufkraftindex: Kiel = 100)

Diagramm 22: Anteil Mieter mit unterdurchschnittlichem Haushaltseinkommen an allen jeweiligen Haushalten, in % -- Ausgewählte Wohnungsunternehmen und Stadt Kiel

Karte 23: Arbeitslosenquoten in den Blöcken der Kieler Innenstadt 2005 (Arbeitslose in % der 16-65 Jährigen).

Diagramm 24: Entwicklung der „Arbeitslosenquote“ (Arbeitslose in % der 16- bis 65-jährigen Einwohner) nach Baualtersklassen (Blockebene), 1999 bis 2005

Diagramm 25: Entwicklung der „Arbeitslosenquote“ (Arbeitslose in % der 16- bis 65-jährigen Einwohner) nach Investorenbeständen (Blockebene), 1999 bis 2005

Diagramm 26: Veränderung der Anzahl der Arbeitslosen nach ausgewählten Merkmalen, 1999 bis 2005 in %, Wohnungsbestände und Stadt Kiel

Diagramm 27: Quote der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung 2005, in % der 16-65 Jährigen und Veränderung der Quote 2000 bis 2005, in Prozentpunkten, Strukturtypen und ausgewählte Wohnungsbestände (Blockebene)

Diagramm 28: Anteile Sinus-Milieus in den Beständen von KWG, Investoren (NI) und Stadt Kiel

Diagramm 29: Anteil ausgewählter Haushaltstypen (mit Kindern) an allen Bestandshaushalten, in %, am 1.1.2006

Karte 30: Anteil Paare mit Kindern an allen Haushalten 2006, in % (Blockebene)

Diagramm 31: Haushaltsstruktur in ausgewählten WU-Beständen, Blockebene, 1.1.2006, im Verhältnis zur Gesamtstadt (Kiel je = 100)

Karte 32: Anteil von Bewohnern mit Migrationshintergrund in den Kieler Stadtteilen Anfang 2008, in % der jeweiligen Bevölkerung.

Diagramm 33: Anteil Bewohner mit Migrationshintergrund, Anfang 2000 und Anfang 2006, nach Strukturtypen sowie KWG und Investoren gesamt (Blockebene)

Diagramm 34: Anteil Bewohner mit Migrationshintergrund, Anfang 2000 und Anfang 2006, nach Strukturtypen sowie KWG und Investoren gesamt (Blockebene)

Diagramm 35: Veränderung der Anzahl der Bewohner nach ethnischer Herkunft, 2000 bis 2006 (je 1.1.), in %, KWG und Strukturtypen

Diagramm 36: Veränderung der Anzahl der Bewohner mit Migrationshintergrund 2000 bis 2006 (je 1.1.), nach Altersgruppen in %

Diagramm 37: Veränderung der Anzahl der Deutschen ohne Migrationshintergrund 2000 bis 2006 (je 1.1.), nach Altersgruppen in %

Diagramm 38: Anteil von Bewohnern mit Migrationshintergrund an der jeweiligen Altersgruppe, in %, Ende 1999 und Ende 2005, Bestandsblöcke der KWG

Diagramm 39: Veränderung der Zahl von Bewohnern mit und ohne Migrationshintergrund in der Altersgruppe der 20 bis 25-Jährigen, in %, Ende 1999 bis Ende 2005, KWG sowie Strukturtypen und Gesamtstadt.

Diagramm 40: Anteil der Altersgruppen nach ethnischem Hintergrund im KWG-Gesamtbestand, Ende 1999 und Ende 2005, jeweils in % der Gesamtbevölkerung zum Zeitpunkt Ende 1999 bzw. Ende 2005

Karte 41: KWG-Blöcke – Anteil von Einwohnern mit Migrationshintergrund, 1.1.2006, in %

Diagramm 42: Stadt Kiel - Quoten der Binnen- und Außenwanderung, 1988-2007 (Umzüge, Zuzüge und Fortzüge je 100 Einwohner)

Diagramm 43: Entwicklung der Zu- und Fortzugsquoten bei Deutschen, 1988 bis 2006 (Zu- und Fortzüge je 100 deutsche Einwohner)

Karte 44: Binnen- (= innerhalb Kiels) und Außenwanderungsbilanz (= über die Stadtgrenze) der Kieler Stadtteile, kumuliert, 2000-2005, je 100 Einwohner

Karte 45: Binnen- und Außenwanderungsbilanz der Kieler Stadtteile, kumuliert 2006-2007, absolute Zahlen

Diagramm 46: KWG-Blöcke: Kumulierte Wanderungsbilanz nach Altersgruppen und Gebieten, 1996/2005

Diagramm 47: KWG-Blöcke: Bilanz Binnen-/ Außenwanderung nach ethnischer Herkunft und Altersgruppen, 1996/2005

Diagramm 48: KWG-Blöcke: Bilanz der 20- bis 24-Jährigen Binnen-/ Außenwanderung nach ethnischer Herkunft 1996 bis 2005

Foto 49: Der Stadtteil Gaarden am Ostufer der Förde

Foto 50: Die Großsiedlung Mettenhof um 1966

Luftbild 51: Die Bestände ausgewählter Wohnungsunternehmen in Kiel-Mettenhof

Karte 52: Haushaltskaufkraft in den Baublöcken des Stadtteils Mettenhof, Indexwert, Kiel = 100

Diagramm 53: Verteilung der Sinus-Milieus in den beiden Stadtteilen Mettenhof und Gaarden-Ost sowie in Kiel, Anteile in %

Diagramm 54: Milieuverteilung in Mettenhof – Stadtteil gesamt und KWG-Bestand, Anteile in %

Übersicht 55: Preisstruktur des Vermietungsangebotes der KWG 2006 im Verhältnis zur mittleren Angebotsmiete, Postleitzahlgebiete.

Diagramm 56: Preisstruktur des KWG-Vermietungsangebotes Mitte 2008 im Verhältnis zur mittleren Angebotsmiete im Ortsteil , Mettenhof und Gaarden-Ost, Anteil am jeweiligen Gesamtangebot in %

Diagramm 57: Mietpreisstruktur des KWG-Angebotes in den Bestandsschwerpunkten, Juni 2008. Anteil am jeweiligen Gesamtangebot nach Mietpreisklassen (nettokalt), in %

Diagramm 58: Preisstruktur des KWG-Vermietungsangebotes in Kiel Mitte 2008 im Vergleich zum Angebot Krüger-Immobilien, jeweils Anteile nach Mietpreisklassen in %

Diagramm 59: Preisstruktur des KWG-Vermietungsangebotes in Kiel im Februar 2007 und im Juni 2008, jeweils Anteil am Gesamtangebot nach Mietpreisklassen, in %

Diagramm 60: Preisstruktur des KWG-Vermietungsangebotes in den Stadtteilen Mettenhof und Gaarden-Ost Februar 2007 und Juni 2008, jeweils Anteil am Gesamtangebot, in %

Diagramm 61: Wanderungen - Vergleich der Gesamtbilanz der Deutschen (ohne 2. Staatsangehörigkeit) in den KWG-Blöcken in Mettenhof und Gaarden-Ost, nach Altersgruppen, 1996 bis 2005

Diagramm 62: Vergleich der Gesamtbilanz der Bewohner mit Migrationshintergrund in den KWG-Blöcken in Mettenhof und Gaarden-Ost, nach Altersgruppen, 1996 bis 2005

Diagramm 63: Entwicklung der Wanderungsbilanzen des KWG-Segmentes Gaarden-Ost 1996 bis 2005, nach ethnischer Herkunft und zwei ausgewählten Altersgruppen

Diagramm 64: Entwicklung der Wanderungsbilanz des KWG-Bestandes in Kiel-Mettenhof 1996 bis 2005 nach ethnischer Herkunft und Familienstand

Diagramm 65: Entwicklung der Wanderungsbilanz des KWG-Bestandes in Kiel-Mettenhof 1996 bis 2005 nach Herkunfts-/ Zielgebieten

Diagramm 66: Zuziehende in den KWG-Bestand in Kiel-Mettenhof: Baustrukturtyp ihrer früheren Wohnung, Anteil in % (nur Zuzügler aus Kiel)

Diagramm 67: Fluktuation und Einkommenssituation: Kaufkraftstruktur im KWG-Bestand Mettenhof und in den Herkunftsblöcken der in den KWG-Bestand zugezogenen Haushalte (nur Stadt Kiel)

Karte 68: Herkunftsblöcke der aus Kiel in den KWG-Bestand in Mettenhof Zugezogenen, 1996/2005. Ausgewiesen sind nur Blöcke mit mindestens fünf Fortzügen in den KWG-Bestand.

Diagramm 69: Haushalte nach Mietbelastungsklassen (Bruttokaltmiete in % des verfügbaren Einkommens), KWG-Bestände mit Vermietungsangeboten 2008 sowie Planungsregion Schleswig-Holstein/ Ost (inkl. K.E.R.N.-Region) auf Basis regionalisierter Mikrozensus 2006

Diagramm 70: Soziale Segregation - Entwicklung des Segregationsindex für Arbeitslose bezogen auf die Einwohner von 16 bis 65 Jahren, 1999 bis 2005, Blockebene, Stadt Kiel, Investorenbestände gesamt, KWG-Blöcke.

Diagramm 71: Ethnische Segregation - Entwicklung des Segregationsindex für Einwohner mit Migrationshintergrund, 1998 bis 2005; Stadt Kiel, ausgewählte Baustrukturen, Investorenbestände gesamt sowie KWG-Bestand (Blockebene)

Diagramm 72: Ethnische Segregation - Entwicklung des Segregationsindex für nichtdeutsche Einwohner, 1996 bis 2007; Stadt Kiel, Stadtteilebene

Diagramm 73: KWG-Bestand in Gaarden-Ost: Entwicklung des Anteils von Bewohnern mit Migrationshintergrund und Entwicklung der Verteilung (Segregation, Blockebene) im Vergleich zum Stadtteil insgesamt.

Modellstadt Hannover:

Diagramm 74: Beispiel Gagfah/ Hannover: Entwicklung von Bestand, mittlerer Bestandsmiete (€/ m², nettokalt) sowie Leerstandsquote, Mitte 2006 bis 30.9.2008

Diagramm 75: Entwicklung der Neu- und Wiedervermietungsflächen nach Baualtersklassen und Wohnwert, 1989 bis 2008, in €/ m²

Diagramm 76: Hannover - Fertigstellung von Geschosswohnungen in neuen Wohngebäuden

Diagramm 77: Index der Angebotsmieten auf Ebene der PLZ-Gebiete, Januar 2008 (Hannover = 100)

Karten 78, a und b: a) Leerstandsquote Stadtteile 2008, b) Veränderung der Leerstandsquote 2004 bis 2008, in Prozentpunkten

Karte 79: Kaufkraftindex Hannover auf Baublockebene (Stadt Hannover = 100)

Diagramm 80: Mieterhaushalte in den Beständen der WU nach Kaufkraft: Anteil kaufkraftschwächerer Haushalte an allen jeweiligen (Mieter-) Haushalten, in % (Blockebene)

Diagramm 81: Anteil der Sinus-Milieus® in ausgewählten Beständen (Blockebene) und in der Gesamtstadt, jeweils in % aller Haushalte

Diagramm 82: Anteil von Bewohnern mit Migrationshintergrund in den Bestandsblöcken, Mitte 2007, in %, und Veränderung des Anteils zum 31.12.2003 (in Prozentpunkten)

Diagramm 83: Veränderung der Anzahl der Blockbewohner nach Familienstand, 2003 bis Mitte 2007, in %

Diagramm 84: Veränderung der Anzahl der Blockbewohner nach Altersgruppen, 2003 bis Mitte 2007, in %

Diagramm 85: Kumulierte Wanderungsbilanz von Personen mit Migrationshintergrund, nach Altersgruppen und Beständen (*Investorenbestände: Baubecon, DeltaBau, Gagfah/ Nileg)

Diagramm 86: Preisstruktur des Vermietungsangebotes der GBH, 2006 bis 2008, Anteile nach Mietpreisklassen (NKM/ €/m²), in %

Diagramm 87: Preisstruktur des Vermietungsangebotes der Investoren, 2006 bis 2008, Anteile nach Mietpreisklassen (NKM/ €/m²), in %

Diagramm 88: Preisstruktur des Vermietungsangebotes von KWU und Investoren 2008 im Stadtvergleich (*Immoscout 24), Anteile nach Mietpreisklassen (NKM/ €/m²), in %

Diagramm 89: Preisstruktur des Vermietungsangebotes der Genossenschaften 2006 und 2007, Anteile nach Mietpreisklassen (NKM/ €/m²), in %

Diagramm 90: Mietbelastungsklassen (Kaufkraft zu Jahreskaltmiete) der drei Unternehmensgruppen 2007 im Quervergleich, Anteil am jeweiligen Gesamtangebot in %

Diagramm 91: Mietbelastungsklassen der drei Unternehmensgruppen im internen Vergleich 2006 und 2007, Anteil am jeweiligen Gesamtangebot in %

Diagramm 92: Die Mikrozensuszusatzserhebung als Vergleich: Veränderung der durchschnittlichen Bruttokaltmietbelastung nach ausgewählten Haushaltsgruppen, 2006 zu 2002, in %-Punkten

Diagramm 93: Mietbelastung von Erwerbslosen-Haushalten, Verteilung nach Belastungsklassen, 2002 und 2006, Anteile in % (Quelle: Regionalisierter Mikrozensus)

Diagramm 94: Stadtvergleich - Anteil durch Mietkosten besonders hoch belasteter Erwerbslosen-Haushalte (mit mehr als 40% ihrer Einkünfte) an allen Erwerbslosenhaushalten 2006, in %

Diagramm 95: Mietbelastung von nichtdeutschen Haushalten, Verteilung nach Belastungsklassen, 2002 und 2006, Anteile in %

Diagramm 96: Entwicklung des Segregationsindex, Bewohner mit Migrationshintergrund, Blockebene, nach Wohnungsbeständen 2000 bis 2007 (MH = Migrationshintergrund)

Karte 97: GBH-Blöcke - Veränderung des Anteils von Bewohnern mit Migrationshintergrund, Ende 2003 bis Mitte 2007, in Prozentpunkten

Karte 98: Investoren-Blöcke - Veränderung des Anteils von Bewohnern mit Migrationshintergrund, Ende 2003 bis Mitte 2007, in Prozentpunkten

Modellstadt Berlin:

Diagramm 99: Entwicklung des Gagfah-Bestandes in Berlin: Anzahl WE, Nettokaltmiete und Leerstand, Ende 2004 bis Mitte 2008

Tabelle 100: Erfasste Vermietungsangebote, 2006 bis 2008, und wichtige Kennzahlen nach WU

Diagramm 101: Entwicklung ausgewählter Wiedervermietungsflächen, Sozialmieten sowie der Vergleichsmiete in Berlin-West, 1995 bis 2008

Karte 102: Preisindex der mittleren Vermietungsangebote nach PLZ-Gebieten, Mai 2008 (Berlin = 100). Basis: 7.042 Internetangebote

Karte 103: Kaufkraftindex, Verkehrszellen Berlin 2007 (Berlin = 100); Quelle: microm-Daten

Diagramm 104: Kaufkraftschwache Haushalte nach Baustukturtypen, Anteil an allen Bewohnerhaushalten, in %

Diagramm 105: Wanderungsbilanz nach Strukturschwerpunkten (statistische Gebiete/ STG), kumuliert 2004 bis 2006

Diagramm 106: Wanderungsbilanz nach Strukturschwerpunkten und Kaufkraftindex (Berlin = 100), kumuliert 2004 bis 2006

Karte 107: Veränderung der Bevölkerung, 1.1.2004 bis 1.1.2008, in %, Statistische Gebiete (195 Einheiten)

Karte 108: Räumliche Verteilung der (Bestände mit) Vermietungsangebote 2006, nach Bezirken

Grafik 109: Prognose der Entwicklung des Anteils der Sinus-Milieus® in Berlin von 2007 bis 2020

Karte 110: Kartenausschnitt aus dem aktualisierten Umweltatlas: Stadtstrukturtypen 2008, Bereich Berlin-Zentrum

Karte 111: Ausschnitt Wohnlagenkarte, Mietspiegel Berlin 2007

Diagramm 112: Bestandsstrukturen der KWU und der Investoren, Anteile nach Bautyp und Lagequalität (Mietspiegel) am Gesamtbestand (kumuliert), in %

Diagramm 113: Anteil kaufkraftschwächerer Haushalte in den Beständen (mit Vermietungsangeboten) 2007, nach Wohnungsunternehmen und Kaufkraftim Verhältnis zum Berliner Mittelwert

Diagramm 114: Anzahl Wohnungen nach Kaufkraftklassen der Bewohner sowie Versorgungsanteil an der Einkommensgruppe in Berlin, in %

Karte 115: Entwicklungsstatus und –dynamik nach Verkehrszellen 2007 auf Basis des Monitoring Soziale Stadtentwicklung 2007

Diagramm 116: Verteilung der Bestände der KWU und der Investoren auf Gebiete nach Entwicklungsstatus und -dynamik (Verkehrszellen) 2007, Anteil am Gesamtbestand in %

Diagramm 117: Verteilung der Sinus-Milieus® in den (Vermietungs-) Beständen der Unternehmensgruppen sowie der GSW im West- und im Ostteil Berlins

Diagramm 118: Entwicklung der Bestandsmieten nach ausgewählten WU, Ende 2001 bis Ende 2007 (€/ m², nettokalt)

Diagramm 119: Jährliche Veränderungsrate der mittleren Bestandsmiete, 2005 bis 2007, in %

Diagramm 120: Zusammensetzung des Vermietungsangebotes der beiden WU-Gruppen nach Baustruktur, 2007, Berlin Westteil, Anteile in %

Diagramm 121: Zusammensetzung des Vermietungsangebotes der beiden WU-Gruppen nach Baustruktur, 2007, Berlin Ostteil, Anteile in %

Diagramm 122: Verhältnis von mittlerer Angebots- zu mittlerer Bestandsmiete (Bestandsmiete jeweils = 100) nach WU, 2007 und 2008

Diagramm 123: Preisstruktur des Vermietungsangebotes der beiden WU-Gruppen 2006 bis 2008, Berlin/ Westteil, Anteile nach Nettokaltmietklassen in %

Diagramm 124: Mittlere Angebotsmiete von Investoren (NI) und KWU, 2008, nach Baustrukturtyp, nur einfache Lagen, West- und Ostteil Berlins

Diagramm 125: Mittlere Angebotsmiete 2008, nach Baustrukturtyp und Lagequalität, Berlin-Westteil, Verhältnis KWU-Angebotsmiete zu Investoren-Angebot (=100)

Diagramm 126: Mittlere Angebotsmiete 2007, nach der Entwicklungsdynamik der Gebiete (Monitoring Soziale Stadtentwicklung), Berlin Westteil, in €/ m²

Karte 127: Teilräumlicher Index der Angebotsmieten 2007 der beiden WU-Gruppen zu den mittleren Mieten des erfassten Gesamtangebotes (je = 100) auf Ebene der Postleitzahlgebiete

Karte 128: Teilräumliche Relation der Angebotsmieten 2008 der beiden WU-Gruppen zueinander (Investoren-Angebote zu KWU-Angebote; KWU jeweils = 100). Ebene: Verkehrszellen

Diagramm 129: Jährlicher Anstieg der GSW-Bestandsmieten, 2002 bis 2007, in %

Diagramm 130: Grobstruktur des GSW-Bestandes (2004) nach Bezirken (alt) und Baustrukturen (Zuordnung über Baublock-Wohnstrukturen)

Karte 131: Wohneinheiten (grün), Marktwert (schwarz) sowie Flächenanteil am Gesamtbestand (Diagramm) des GSW-Bestandes nach Bezirken, Anfang 2008

Diagramme 132: Unterschiede in der Bewohnerstruktur der Zu- und Verkaufsbestände der GSW, Anteil von Nichtdeutschen (oben) und von Sinus-Milieus® (unten)

Foto 133: Impressionen aus dem erworbenen Bestand in Lichtenrade

Karte/ Diagramme 134: Migranten- und Altersstrukturentwicklung in GSW-Bestandsblöcken in Reinickendorf im Vergleich zur örtlichen Gesamtentwicklung in ähnlichen Siedlungsstrukturen

Diagramm 135: Veränderung der Zahl von Nichtdeutschen in den GSW-Blöcken und in vergleichbaren (West-) Berliner Strukturen, drei Perioden, jeweils in % (Anfang 2002 bis Anfang 2007)

Diagramm 136: Veränderung der Zahl von Nichtdeutschen in den GSW-Blöcken und in (West-) Berlin nach Baustrukturen, Anfang 2006 bis Anfang 2007, in %

Diagramm 137: Mittlere Bestands- und Neuvermietungsmieten der GSW, 2006 und 2007, in €/m² Kaltmiete

Diagramm 138: Preisstruktur des GSW-Vermietungsangebotes, Anteil nach Mietpreisklassen in %, 2006 bis Mai 2008

Diagramm 139: GSW: Leerstandsquote und deren Veränderung 2007 im KWU-Vergleich

Diagramm 140: Preisstruktur des GSW-Vermietungsangebotes, Anteil nach Mietpreisklassen in %, März, September und November 2008

Diagramm 141: Berlin - Durchschnittliche Belastung durch die Bruttokaltmiete nach ausgewählten Haushaltstypen, 2002 und 2006 (jeweils in % des verfügbaren Einkommens)

Diagramm 142: Veränderung der durchschnittlichen Mietbelastung ausgewählter Haushaltstypen, 2006 zu 2002, in Prozentpunkten; ausgewählte Großstädte (Quellen: MZZ 2002 und 2006)

Diagramme 143a und b: Potenzielle Mietbelastung des aktuellen Vermietungsangebotes der beiden Unternehmensgruppen 2006 und 2007 (Kaltmiete im Verhältnis zur Kaufkraft der Ob-

jektbewohner in %) und Anteil der Haushalte nach Belastungsklassen, in %. Oben: West, unten: Ost

Diagramm 144: Durchschnittliche Kaltmietbelastung durch Neuangebote nach Wohnungsunternehmen, nur Westteil Berlins, 2006 und 2007

Diagramm 145: Entwicklung der potenziellen Mietbelastungsquote durch die aktuellen Mietangebote in den GSW-Vermietungsbeständen, 2006 bis 2008 (März)

Karte 146: Verhältnis von mittlerer Angebotsmiete zu mittlerer Kaufkraft der Bewohner auf Ebene der Verkehrszellen, April 2008

Diagramm 147: Verteilung der Verkehrszellen auf Mietbelastungsklassen durch die Mietangebote der beiden Unternehmensgruppen, 2008

Diagramm 148: Entwicklung der ethnischen Segregation (Segregationsindex Nichtdeutsche) in den Westberliner Beständen von KWU, GSW, Investoren insgesamt sowie im Geschosswohnungsbau insgesamt, 2002 bis 2007

Diagramm 149: Entwicklung der ethnischen Segregation (Segregationsindex Nichtdeutsche) in den Westberliner Strukturtypen sowie im gesamten Geschosswohnungsbau, 1996 bis 2006

Diagramm 150: Entwicklung des Anteils von Nichtdeutschen an der jeweiligen Gesamtbevölkerung in den Westberliner Strukturtypen, 1996 bis 2006

Diagramm 151: Trendanalyse: Index positive Einzugsvorstellung in den Zeilen- sowie den Altbau (Durchschnitt alle Befragten = 100), nach ausgewählten Sinus-Milieus. Filter: Stadtbewohner.

Diagramm 152: Milieuverteilung nach Baustrukturtypen, Berlin-West, 2007, Anteile der dominanten Sinus-Milieus® im jeweiligen Strukturbestand, in % (Blockebene)

Diagramm 153: Kumulierte Entwicklung von Jahresergebnis und Investitionen der (sechs) Berliner KWU, 2002 bis 2007, jeweils in Mio. €

Diagramm 154: Eigenkapitalquote der KWU 2007 und Veränderung der Quote 2004 bis 2007, in Prozentpunkten

Diagramm 155: Entwicklung der Kreditverbindlichkeiten der KWU, 2003 bis 2007, in Mio. €

1. Einleitung

Im Rahmen der begleitenden Forschungstätigkeit zur Unterfütterung des Leitbildes „Bürgergesellschaft in den Politikfeldern Wohnen und Stadtentwicklung“ hat der vhw gemeinsam mit den beiden Projektpartnern, dem Deutschen Mieterbund (DMB) und der Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV), 2006 das Projekt „Transformation der Wohnangebotslandschaft“ eingeleitet.

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 sozial-räumliche Strukturen in den betroffenen Quartieren und Kommunen. Außerdem sollten die Folgen für das jeweilige Wohnungsmarktgefüge analysiert werden. Entsprechend dem – räumlichen - Schwerpunkt der Investitionstätigkeit lag der Fokus auf überwiegend entspannten Wohnungsmärkten.

1.1. Der Hintergrund: Die Diskussion über neue Investoren am deutschen Wohnungsmarkt

Auf dem deutschen Wohnungsmarkt hat sich in den letzten Jahren ein erheblicher Wandel der Angebotslandschaft vollzogen. Die öffentliche Hand - als Ergebnis jahrelanger Finanznot - und viele Mischkonzerne – zwecks Konzentration auf ihr Kerngeschäft – haben Teile ihrer Wohnungsbestände an Finanzinvestoren veräußert. Institutionelle Finanzinvestoren, häufig international agierende Beteiligungsgesellschaften, haben in den letzten Jahren spektakuläre Transaktionen getätigt, durch die von 1997 bis 2006 – je nach Zählweise etwa 1,4 Mio. Wohnungen den Besitzer gewechselt haben¹, allein in 2004 und 2005 etwa 512.000 (437.000 in größeren, 75.000 in Transaktionen kleinerer Portfolios). 2005 und 2006 sprachen Schätzungen davon, dass unter fortbestehenden Wohnungs- und Kapitalmarktbedingungen sowie begünstigt durch neue steuerliche Rahmenbedingungen – das Stichwort lautete REITs – schon bis zum Jahr 2010 weitere 1 Mio. Wohnungen den Eigentümer

¹Nach den Recherchen des Ifs-Berlin lag die Zahl im Rahmen größerer Transaktionen (> 800 WE) gehandelter Wohnungen zwischen 1999 und Mitte 2006 bei 1,276 Mio. vgl. BBR (Hg.): *Veränderungen der Anbieterstruktur im deutschen Wohnungsmarkt und wohnungspolitische Implikationen*. Bonn 2007 (Forschungen Heft 124), S.12ff. Vgl. auch Sireo Research: *Portfoliotransaktionen in Europa*. 2007, S.84ff (für Deutschland). Die Sireo-Datenbank listet für die Zeit 1991-2007 1.300 Transaktionen in Europa auf.

wechseln könnten². Damit würden sich bis zum Ende der Dekade vom Gesamtbestand der professionellen Anbieter in Deutschland, der 2003 knapp 9,8 Mio. Einheiten umfasste – gut ein Viertel des deutschen Wohnungsbestandes –, 15 bis 20 % in den Portfolios dieses neuen Anlegertyps befinden. Während einige Analysten mittelfristig sogar die Übertragung von drei bis vier Mio. Wohnungen für denkbar hielten, gingen andere von etwa 2 Mio. WE aus, darunter 1,35 Mio. aus kommunalen Beständen und etwa 650.000 durch Weiterverkäufe aus den Private Equity-Portfolios³.

Die – reale bzw. sich vermeintlich anbahnende – Dimension dieser Strukturverschiebung löste erhebliche Befürchtungen aus, insbesondere in Verbindung mit den – auf kurz- bis mittelfristige Renditeoptimierung ausgerichteten – Geschäftsmodellen sog. „opportunistischer“ Anleger. Diese richteten sich insbesondere auf die Gefährdung der Wohnungsversorgung sozial schwächerer Bevölkerungsteile, negative Konsequenzen für die Sozialstruktur vieler Wohnquartiere und den schleichenden Substanzverfall der betroffenen Bestände. Vor allem könnten die Kommunen mit dem Verkauf ihrer Wohnungen das wichtigste Steuerungsinstrument einer auf soziale Nachhaltigkeit ausgerichteten Stadtentwicklung aus der Hand geben⁴. Zudem bestehe die Gefahr der weiteren Verschärfung regionaler Disparitäten aufgrund des räumlich selektiven Investitionsverhaltens der neuen Akteure. Ökonomisch orientierte Analytiker taten die Sorgen vor negativen Verteilungswirkungen zwar nicht als gänzlich unberechtigt ab, meinten jedoch, das Spannungsverhältnis zwischen funktionsfähigen Märkten und fortbestehendem (politischen) Verteilungsauftrag durch einen Übergang zu verstärkter Subjektförderung in Verbindung mit Belegungsrechten für zugangsschwache Haushalte überwinden zu können⁵. Allerdings blieben in dieser Argumentation die möglichen strukturellen Folgen einer räumlich und marktstrukturell selektiv angelegten Investitionsstrategie der Neuanleger weitgehend unberücksichtigt. Die neuen Investoren selbst zeigten und zeigen sich bemüht, Sorgen vor einer Verschlechterung der preislichen und qualitativen Wohnbedingungen ihrer Mieter zu zerstreuen⁶. Allerdings räumten sie ein, dass die anvisierten zweistelligen Renditeziele der hinter ihnen stehenden *Private Equity*-Gesellschaften nur durch eine forcierte (und erfolgreiche) Einzelprivatisierung der Wohnungen zu realisieren seien. Gerade dieser Aspekt verstärkte die Unsicherheit darüber, in welche Hände die nicht veräußerungsfähigen Bestände schließlich fallen würden, bzw. dass häufig der Verfall dieser Objekte und Quartiere drohe.

2 Deutsche Bank Research 2005; HSH Nordbank 2005; ähnlich Morgan Stanley Real Estate 2006

3 Eurohypo 2004; Morgan Stanley 2006

4 Die Welt, 14.7.2005, 24.11.2005; Ude 2005, Delebarre 2005, Rips 2005, Freitag 2005

5 Diese Neujustierung der Instrumente ist bereits häufig Ergebnis einschlägiger Expertisen gewesen, so etwa 1994 seitens der damaligen „Expertenkommission Wohnungspolitik“.

6 DAIG, 18.8.2005; DAIG wohnen, November 2005; Spiegel-Online, 2005

1.2. Die Entwicklung der Investitionstätigkeit und ihrer Rahmenbedingungen bis zum Herbst 2008

Im Verlauf der Projektarbeit haben sich die Rahmenbedingungen für die „Ökonomisierung“⁷ des Wohnungsmarktes im Vergleich zur Ausgangssituation erheblich gewandelt. Immer deutlicher wurde, dass der negative Bürgerentscheid gegen den Verkauf kommunaler Wohnungen in Freiburg im Herbst 2006 die – zumindest vorläufige – Trendwende beim Verkauf größerer öffentlicher Wohnungsbestände markiert hat.⁸ Den auf expansivem Portfolio-Wachstum ausgerichteten Geschäftsmodellen der Private Equity Fonds ging zunehmend der „Angebotsnachschub“ verloren, da die anhaltende „Furcht der Mieter“⁹ selbst bei kleineren Segmenten¹⁰ viele politisch Verantwortliche von ihren Veräußerungsplänen ganz oder teilweise abrücken ließ oder es zumindest zu einem Aufschub entsprechender Pläne kam. Selbst in den finanziell besonders bedrängten Kommunen in den neuen Ländern wurden Verkaufsüberlegungen 2008 entweder auf Eis gelegt – so in Halberstadt oder Merseburg¹¹ – oder auf Teilverkäufe reduziert wie in Halle¹² oder Rostock¹³. Der vermeintliche „Run auf deutsche Wohnimmobilien“¹⁴ kühlte sich stark ab.

Neben dem stockenden Nachschub wurde zudem immer deutlicher, dass sich zentrale Erwartungen, die dem Geschäftsmodell und den Renditezielen der Investoren zugrunde liegen, nicht bzw. nicht in vollem Umfang erfüllen ließen¹⁵. Offenbar war das Wert- und Mietsteigerungspotenzial am deutschen Wohnungsmarkt erheblich überschätzt worden¹⁶, einschließlich der mangelnden Kaufbereitschaft vieler Mieter für ihre häufig weniger attraktiven Wohnungen¹⁷. So konnte zum Beispiel die *Gagfah* 2007 ihr Privatisierungsergebnis gegenüber dem Vorjahr zwar verdoppeln – mit einer auf den Gesamtbestand be-

⁷ Vgl. DV (Hg.): *Zur Ökonomisierung der Immobilienwirtschaft – Entwicklungen und Perspektiven*. Berlin 2007

⁸ Vgl. Die Welt, 18.1.2007: „Der Wohnungsmarkt ist abgegrast“.

⁹ Vgl. Die Welt, 29.1.2008: „Mieter fürchten sich vor Finanzinvestoren“

¹⁰ In Heidelberg wurden Anfang 2008 fast 14.000 Unterschriften gegen den Verkauf von 610 kommunalen Wohnungen übergeben. Ein Bürgerentscheid im Juli scheiterte an der geringen Wahlbeteiligung. Vgl. Die Welt, 8.2.2008; 4.4.2008. Rhein-Neckar-Zeitung, 15.7.2008. Schließlich lehnte der Gemeinderat den Verkauf ab. – Fraglich waren im Frühjahr 2008 auch geplante Verkäufe kommunaler WE in Angermünde und Mainz.

¹¹ In Halberstadt sollte der mit € 50 Mio. angesetzte Erlös für die 4.400 WE der HaWoGe ebenso zur Schuldenreduzierung genutzt werden wie in Merseburg, wo die 1.400 WE etwa € 40 Mio. erbringen sollten. Vgl. M. Bank: *Wohnungsverkäufe – Finanzkrise bremst Städte beim Sanieren*, Mitteldeutsche Zeitung v. 5.11.2008.

¹² Vgl. Der Neue Kämmerer, 1.2.2008, S.2: „Den roten Faden gefunden“ (Interview mit Finanzkämmerer Geier). Geplant sind Teilverkäufe aus den Beständen von HWG und GWG.

¹³ In Rostock wird – begleitet von Mieterprotesten – bereits seit 2006 über den Verkauf der kommunalen Wiro oder zumindest einzelner Segmente gerungen. Vgl. Ostseezeitung, 10.4.2008: „Seit zwei Jahren gibt es Gezerre um den Verkauf“; 30.11.2007: „Wiro steckt in der Schulden-Klemme“. Festhalten will die Stadt am Verkauf von 7.500 der gut 30.000 Wiro-WE. Vgl. Schweriner Volkszeitung, 11.9.2008.

¹⁴ So noch im November 2006: „Run auf deutsche Wohnimmobilien“, in: *Wohn-Invest*, H. 3, Nov. 2006, S.1-3.

¹⁵ Vgl. L. Haugwitz: *Wohnungen – Lust und Last der Investoren*, in: *Immobilien & Finanzierung*, 2007, S.468f.

¹⁶ So Analytiker beim Ausscheiden des Gagfah-Finanzvorstandes Anfang 2008. Vgl. Die Welt, 6.2.2008.

¹⁷ Vgl. Die Welt, 4.12.2007: „Firmen werden Wohnungen nicht los“.

zogenen Quote von 1,4% allerdings auf niedrigem Niveau. Insgesamt wurden 2007 2.438 WE an Mieter veräußert¹⁸. Auch bei der *Deutschen Annington* – 2.599 privatisierte WE in 2007, nach 4.763 im Vorjahr - oder der *Deutsche Wohnen* blieb der Erfolg weiterhin bescheiden¹⁹, vornehm umschrieben als „Akzentverschiebung hin zur Bestandshaltung“²⁰. Allerdings war der ausbleibende Privatisierungserfolg keineswegs ein rein deutsches Phänomen²¹. Jüngste Untersuchungen halten künftig eine verstärkte Kaufbereitschaft aufgrund der Rentenperspektiven zwar für möglich, können aktuell aber weniger als 10% kaufwillige Mieter ausmachen²².

Die sich durch die Zinsentwicklung sowie Risikoaufschläge stetig verschlechternden Finanzierungsbedingungen – welche den „Leverage-Effekt“ als zentralen Erfolgsfaktor aushebelten – taten ein Übriges, um die Investitionsbereitschaft vor allem der opportunistischen „Aufteiler“ weiter zu dämpfen. Nach der Finanzmarktkrise im Herbst 2008 werden die Finanzierungsprobleme in den Jahren 2009/ 2010 erheblich zunehmen. Leitzinserhöhungen der Zentralbanken und fallende Immobilienpreise verschlimmerten bereits zuvor die Situation zusätzlich²³. Etliche opportunistische Investoren zogen sich bereits seit 2007 ganz oder teilweise vom deutschen Markt zurück²⁴.

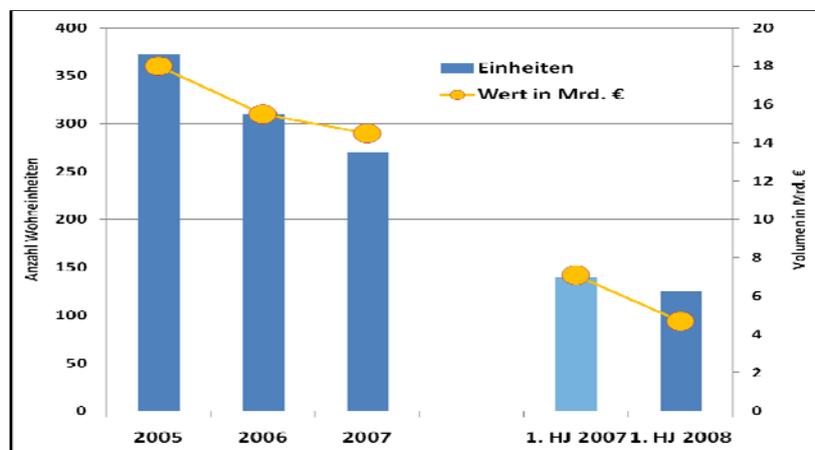


Diagramm 1: Entwicklung der Anzahl gehandelter Wohneinheiten und des Transaktionsvolumens, 2005 bis Mitte 2008 (Quelle: Cushman & Wakefield, Juli 2008)

18 Ein entsprechendes Ziel – 2.500 Einheiten – wird auch für 2008 angestrebt. Im ersten Quartal 2008 konnte der Privatisierungsumfang gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum immerhin auf 529 WE verdreifacht werden. Vgl. Gagfah: Interim Report, Q 1 2008, S.8.

¹⁹ DAIG: Geschäftsbericht 2007. Bochum 2008, S.32..

²⁰ Vgl. Deutsche Annington, *Geschäftsbericht 2006*. Bochum 2007, S.39. Als erfolgreicher Weg zur Zustimmung wurde die „frühzeitige und partnerschaftliche Kommunikation mit allen Beteiligten vor Ort“ beschrieben, als Beispiel der sog. „Dortmunder Weg in der Siedlungsprivatisierung“ angeführt.

²¹ Unter den Bedingungen des überhitzten britischen Marktes ging z.B. die Zahl der Einzelprivatisierungen der britischen Annington von gut 2.000 im Jahr 2001 auf gerade noch 327 in 2007 zurück.

²² Vgl. die Ergebnisse einer entsprechenden Befragung (Berlin, Rhein-Main-Gebiet) in: Michael Voigtländer: *From Renters to Owners: The Case of Germany*. Housing Finance International, März 2008.

²³ So Goldman Sachs bei der Reduzierung des Kursziels der Gagfah-Aktie Mitte Juli 2008.

²⁴ Vgl. Ernst & Young: *Immobilien-Investmentmarkt Deutschland 2008*. Febr. 2008, S.5, dort auch eine Übersicht der wichtigsten Transaktionen im Jahr 2007.

Einzelne Investoren wie etwa die österreichische Holding *Level One*, die seit 2005 für € 1,85 Mrd. etwa 28.000 WE vornehmlich in Berlin und den südlichen neuen Ländern erworben hat, mussten inzwischen Insolvenz anmelden²⁵.

Als Folge ging die Anzahl gehandelter Wohnungen seit 2005 schrittweise zurück – im ersten Halbjahr 2008 waren es im Jahresvergleich 11% weniger WE als im gleichen Vorjahreszeitraum. Aufgrund niedrigerer Durchschnittspreise ermäßigte sich das Transaktionsvolumen 2008 sogar um 34% auf € 4,7 Mrd. Nach den C&W-Berechnungen wurden in den dreieinhalb Jahren seit Anfang 2005 1,08 Mio. WE für € 52,7 Mrd. gehandelt²⁶. Für das Gesamtjahr 2008 wird nur mit einem Transaktionsvolumen von 200.000 WE gerechnet²⁷.

Stark rückläufig ist vor allem die Zahl der **Erstverkäufe**. Nachdem zwischen 1999 und 2005 nur 17% des Transaktionsvolumens auf die Weiterverkäufe von Beständen entfallen waren²⁸, schnellte dieser Anteil 2006 bereits auf die Hälfte der gehandelten WE hoch. 2007 sollen es - bei einem Gesamtvolumen von etwa € 15 Mrd.²⁹ - sogar zwei Drittel gewesen sein. Jüngste Beispiele dafür waren der Verkauf der Blackstone-Bestände, der 26.000 *BauBecon*-Wohnungen (Cerberus) an eine Erwerbengesellschaft aus RREEF (Deutsche Bank) und Pirelli³⁰ oder der Weiterverkauf der Berliner *Gehag*, die von Oaktree nach nur zwei Jahren an die *Deutsche Wohnen* veräußert wurde³¹. Die – zunächst - teilweise hohen Kaufpreise schränkten die Gewinnerwartungen erheblich ein³² und verstärken den Effekt verschlechterter Finanzierungsbedingungen und begrenzter Gewinne³³. Durch die Kapitalmarktkrise sei das Kreditmodell von Finanzinvestoren „an seine Grenzen gestoßen“³⁴. Umgekehrt konnte eine der wenigen 2008 durchgeführten Transaktionen größerer öffentlicher Bestände - der viel kritisierte Verkauf der 93.000 Wohnungen der LEG durch die Düsseldorf Landesregierung an die Whitehall-Fonds der Investmentbank Goldman Sachs - aufgrund des relativ geringen Verkaufspreises von € 3,4 Mrd. – was einem m²-Preis von € 550 entspricht - die fiskalischen Erwartungen nur begrenzt erfüllen. Nach Abzug der

²⁵ Vgl. R.Haimann, N. Schwaldt: *Riesenpleite auf dem deutschen Wohnungsmarkt*. Die Welt, 10.9.2008.

²⁶ Vgl. Cushman & Wakefield: *Transaktionsvolumina und Kaufpreisniveaus bei Wohnimmobilienportfolios rückläufig*. Pressemitteilung, 7. Juli 2008; s.a. Die Welt, 9.7.2008.

²⁷ T. Just: *Kehrt der institutionelle Investor zum Wohnen zurück?* DB Research: Wohn-Dialog 20.8.2008, S.6.

²⁸ Zahlen nach BBR (Hrsg.): *Veränderung der Anbieterstruktur*, a.a.O., S.17.

²⁹ FAZ, 18.1.2008: „100 Milliarden Euro für deutsche Immobilien“.

³⁰ Berliner Morgenpost, 18.7.2007: „Cerberus verkauft Wohnungen“.

³¹ Deutsche Wohnen: *„Transformational Growth: Merger of Deutsche Wohnen with Gehag“*. Juli/ August 2007. Das Portfolio umfasst Anfang April 2008 knapp 52.000 WE, darunter knapp 34.000 Einheiten im Kern- und 15.500 im sog. Verkaufsportfolio, von denen 5.500 WE für die Einzelprivatisierung vorgesehen sind. Im Herbst wurden 670 außerhalb der Zielregionen Berlin/ Rhein-Main verkauft. PM vom 7.10.2008.

³² Vgl. Berliner Morgenpost, 28.3.2008: *Keine Dividende nach Kauf der Gehag*. Der Kaufpreis soll bei € 1.000/m² gelegen haben.

³³ So ging das Ergebnis der Gagfah im 1. Quartal 2008 um 41% auf € 27,5 Mio. zurück.

³⁴ Zit. D. Thomaschowski (IRIC), in: Die Welt, 15.5.2008: „Wohnungskonzern Gagfah gerät unter Druck“.

Schulden von € 2,2 Mrd. und der Auszahlung der Miteigentümer verblieben für das Land nur etwa € 480 Mio. Zugleich wurde umgehend über die Aufteilung der LEG spekuliert.³⁵ Zu den wenigen Ankündigungen weiterer Verkäufe gehörte die von Kritik begleitete Erklärung des Berliner Finanzsenators vom 30.9.2008, - ausgerechnet während der Finanzkrise - die Berliner Immobilien-Holding (BIH) mit ihren insgesamt 38.000 WE, davon 20.000 in Berlin, veräußern zu wollen³⁶.

Typ	„Opportunisten“	Strategische Investoren
Zeithorizont	Bis 3 Jahre	5 bis 7 Jahre (und länger)
Fokus	Finanzen (Cash Flow, Finanzierungsstrukturen etc.)	Nachhaltige Ergebnisverbesserung
Ziel	Kurzfristige Wertsteigerung und Ausschüttungen (ggf. Sonderausschüttungen durch Kreditaufnahme)	Kapitalanlage (Dauerhafter Ertrag, Risikominderung Portfolio) mit Risikodiversifizierung
Treiber für Zielerreichung	Unternehmensrendite, FK-Zins (Verhältnis für Leverageeffekt)	Ergebnis, nachhaltige Dividendenfähigkeit
Maßnahmen	Optimierung Finanzstrukturen, Reduzierung Mitarbeiter, Verkauf von Geschäftsbeteiligungen und Anlagevermögen (bis 30% über Paket-, Mieter-, Investorenverkäufe), Mieterhöhung (extensiv),	Strategische Ausrichtung auf attraktive Märkte, Verbesserung Marge und Marktposition, Abstoßen nicht ins strategische Konzept passender Geschäftsanteile, Wertverbesserung (moderate Verkäufe/Arrondierung und Mieterhöhungen)
Einflussnahme auf GF	Hoch	Begrenzt (Steuerung auf Basis von Kennzahlen)
Finanzielle Basis Investor	Fonds mit begrenztem zeitlichen Horizont und hohem FK-Anteil	Im wesentlichen Eigenkapital
EXIT	Verkauf an anderen Investor, IPO, ggf. MBO	Nicht geplant, in optimiertem Zustand wenn Portfoliostrategie des Investors sich verändert
Eigenkapital	5%-20%	15%-30%
Renditeerwartung	20% (Eigenkapital-Rendite)	2%-12%

Abb. 2 a: Geschäftsmodelle opportunistischer und strategischer Investoren im Überblick

Grundsätzlich erscheint vor diesem Hintergrund die bereits erwähnte Erwartung einiger Beobachter, die 2005/06 noch mit der Veräußerung weiterer 1,5 Mio. Wohnungen aus öffentlichen und anderen Beständen bis 2015 rechneten³⁷, inzwischen als weit überzogen³⁸. Vielmehr ist aufgrund der Entwicklung der Rahmenbedingungen, zu denen - nicht erst im Zuge der Finanzkrise - die Zinsentwicklung und die Kreditvergabepolitik, sowie die für die

³⁵ Vgl. Die Welt, 16.5.2008: „Verkauf der Düsseldorfer LEG kommt nicht voran“. Whitehall überbot das Angebot von Deutsche Annington/ Terra Firma um ca. € 100 Mio.. Vgl. Die Welt, 12.6.2008; WAZ, 11.6.2008, 12.6.2008, 14.6.2008. Eine Sozialcharta soll den Schutz der Mieter gewährleisten.

³⁶ Vgl. Senatsverwaltung für Finanzen Berlin, *Presseerklärung Nr.08-050* v. 30.9.2008 und Berliner Morgenpost vom 1.10.2008: „Das Ende der Immobilienspekulation“; „Berlin stößt Bankgesellschaft-Erbe ab“.

³⁷ So die HSH Nordbank: „Wohnungsportfoliotransaktionen in Deutschland“. Hamburg 2006, S.35.

³⁸ Vgl. Die Welt, 4.4.2008: „Die Zeit der großen Wohnungsverkäufe ist vorbei“.

Fonds unbefriedigende Rendite zählen, von einer Gewichtsverschiebung von den „opportunistischen“ zu den mittel- bis längerfristig orientierten „strategischen“ Investoren auszugehen³⁹, wobei allenfalls das Ausmaß dieser Verschiebungen noch offen erscheint⁴⁰.

Im Unterschied zu den Opportunisten handelt es sich bei den strategischen Investoren 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. Die risikoärmere Variante dieser Strategie (*Core/Core+*) konzentriert sich dagegen auf Objekte/ Bestände mit hoher Ertragsstabilität; der Fremdkapitaleinsatz bleibt unter 50%⁴¹.

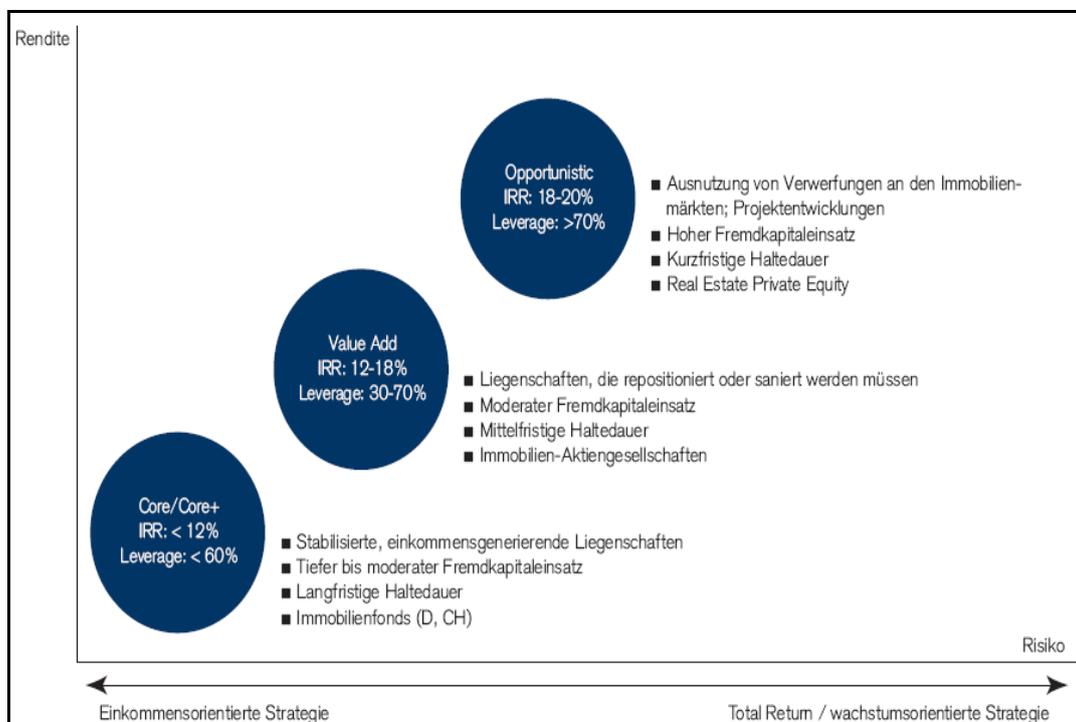


Abb. 2 b: Risiko-Rendite-Profil unterschiedlicher Investitionstile

Allerdings können sich auch strategische Investoren mit *Core/ Core+* oder *Value Add*-Strategien (siehe Abb.2b) dem Abwärtssog am Kapitalmarkt derzeit nicht entziehen. So drückte vor allem der relativ geringe Verkaufspreis für die LEG auf die Kurse einiger als

³⁹ So kürzlich AENGEVELT Research (PM v. 30.3.2008); s.a. Wohnmarkt Report Berlin, März 2008, S.6: *Transaktionen: Wandel bei Investoren*. Ähnlich: Stefan Kofner: *Wohnimmobilien-Aktiengesellschaften*, in: Wohnungswirtschaft und Mietrecht, Heft 2-2008.

⁴⁰ Diese Folgerung steht in einem gewissen Gegensatz zur – nicht repräsentativen – Befragung von Investoren 2007. Vgl. Dr. Lübke Research: *Trendanalyse Oktober 2007. Immobilienmarkt Deutschland aus Sicht ausländischer Investoren*. Frankfurt 2007.

⁴¹ Vgl. U. Braun: *Das Universum der Immobilieninvestitionen bietet eine Vielzahl unterschiedlicher Anlageprofile*, in Credit Suisse (Hg.), Trends 04/05-2008, S.19; ausführlich: RREEF Research: *Global Real Estate Insights – Making Sense of the Opportunities*. August 2006, S.5ff, 46.

überbewertet geltenden Immobilienaktien wie der *Gagfah* oder der *Deutsche Wohnen AG*. Deren Börsenwerte⁴² brachen bereits Ende Juni/ Juli massiv ein und erreichten - nach einer kurzen Erholungsphase - im Zuge der globalen Finanzkrise im Dezember 2008 neue Tiefststände (s. *Abb. 3*).

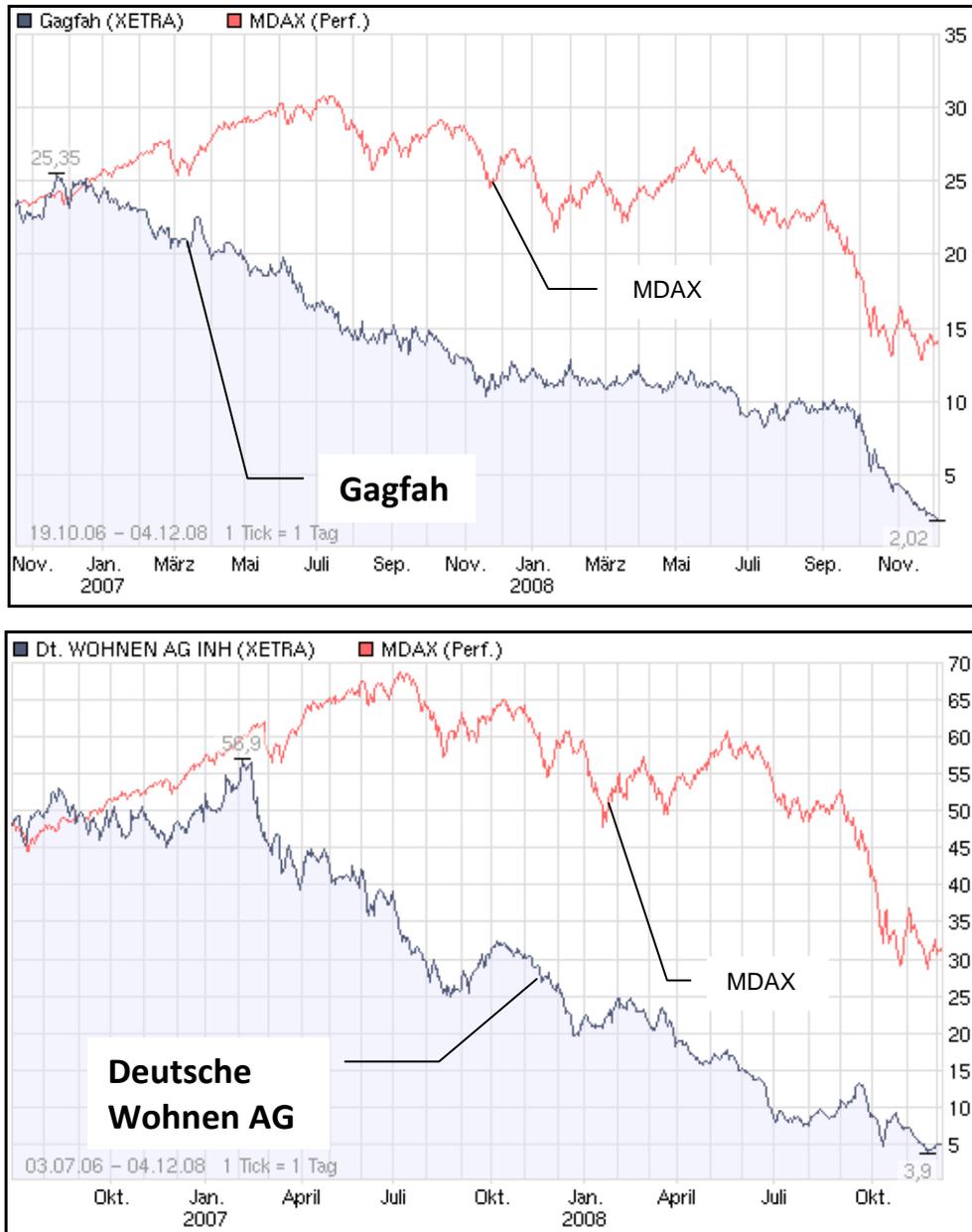


Abb. 3: „Exit Börse“ -- Entwicklung des Börsenkurses der *Gagfah* (oben), 19.10.2006 bis 04.12.2008, und der *Deutsche Wohnen AG*, 3.7.2006 bis 04.12.2008 (im Vergleich zum MDAX)

Insgesamt müssen sich Unternehmen wie die *Gagfah* auf ein dauerhaft schwieriges Finanzierungsumfeld einstellen. Mit € 5,6 Mrd. muss der größte Teil der *Gagfah*-

⁴² Das Kursziel wurde von Merrill Lynch von €10 auf € 6 herabgesetzt, da der qm-Wert des Gagfah-Bestandes mit € 863 deutlich zu hoch angesetzt sei. Quelle: *Aktiencheck*, 25.6.2008. S.a. *Die Welt*, 2.7.2008: „Für Immobilienaktien geht es nur noch abwärts“. S.a. *Die Welt*, 1.10.2008: „Immobilienaktien stürzen ab“.

Verbindlichkeiten im Jahr 2013 umgeschuldet werden. Zwar liegt der Durchschnittszins auf die *Gagfah*-Schulden bei vergleichsweise „günstigen“ 4 %. Gleichzeitig übersteigt der Verschuldungsgrad des Unternehmens mit 68 % des Immobilienwertes den europäischen Durchschnittswert von 31 % jedoch deutlich⁴³. Erforderlich ist daher auch ein weiterer Konsolidierungskurs, der bei der *Gagfah* zu einer Ausdünnung der Führungsspitze und zu weiterem Personalabbau geführt hat⁴⁴, eine Strategie, die inzwischen auch von der *Deutschen Annington* oder der *Colonia Real Estate* verfolgt wird⁴⁵.

1.3. Regionalstruktur und operative Kennzahlen ausgewählter Investorenbestände

Zwar wollen strategische Investoren, wie etwa Terra Firma/ *Deutsche Annington*⁴⁶ - Anfang 2008 190.221 eigene WE an 650 Standorten - oder Fortress mit der Wohnungsholding *Gagfah*⁴⁷ - am 30.9.2008 174.898 WE - weiterhin expandieren, doch bis 2008 waren beide deutlich hinter den hochgesteckten Erwartungen des Portfolio-Wachstums zurückgeblieben. In den 15 Monaten seit ihrem Börsengang bis Ende 2007 hat die *Gagfah* 28.000 WE für insgesamt € 1,6 Mrd. erworben. Im ersten Quartal 2008 wurden weitere 6.000 WE zugekauft, während das Portfolio im 2. und 3. Quartal 2008 um 1.372 WE schrumpfte.

Wie die unten tabellierten Zahlen unterstreichen, sind der Erfolg der Strategie und das Wirkungspotenzial der einzelnen Hebel in starkem Maße abhängig vom Standort. So gelang es der *Gagfah* zwar, nach der Übernahme der Dresdener *Woba* den dortigen Leerstand bis Herbst 2008 auf 6,7 % zu halbieren. Im gleichen Zeitraum stieg dieser im strukturschwachen Markt Duisburg aber auf 17,3 % an. Von einem in etwa einheitlichen Mietersteigerungspfad kann ebenfalls nicht die Rede sein. Die Bestandsmietendynamik reicht unter den Top-Standorten – auch bedingt durch Portfolioaufstockungen – von 1,1 % in Iserlohn oder Leverkusen bis zu 6,8 % in Berlin.

⁴³ Vgl. *Financial Times Deutschland*, 7.10.2008: „Wohnungskonzern Gagfah wappnet sich für Umschuldung“. Ein kurzfristiger Refinanzierungsbedarf besteht jedoch nicht. Pressemitteilung Gagfah vom 17.10.2008.

⁴⁴ Vgl. *FTD*, 21.7.2008: *Wohnungskonzern Gagfah dünnt Vorstand aus*; s.a. *Die Welt*, 8.8.2008: *Wohnungskonzern Gagfah will mit weniger Personal auskommen*. Geplant ist die Streichung von 130 der 1.450 Stellen.

⁴⁵ Vgl. *Die Welt*, 7.10.2008. Danach sollen ab April 2009 400 der 1400 Stellen gestrichen werden. S.a. *Die Welt*, 22.10.2008: „Kreditklemme macht Wohnungsfirmer zu schaffen“.

⁴⁶ Vgl. *Die Welt*, 24.10.2007: „Deutsche Annington will Milliarden-Betrag für Zukäufe einsetzen“. Im Oktober 2008 teilte die DAIG mit, dass in den kommenden Jahren p.a. € 1,5 Mrd. für Zukäufe verfügbar seien.

⁴⁷ Vgl. *Die Welt*, 20.3.2008: „Gagfah sucht weitere Wohn-Portfolios“. Im Mai 2008 hat Fortress allerdings 6,6% seiner Anteile an der Gagfah-Holding aus zunächst nicht eindeutigen Gründen verkauft, hält aber noch 70% der Aktien. Vgl. *Die Welt*, 22.5.2008: „Verkauf von Gagfah-Aktien löst Spekulationen aus“.

Standort	Anzahl WE 30.6.2008	Ver. WE zu Mitte 2006 (absolut)	NKM, €/m ² , 2008	Ver. NKM zu Mitte 2006, in %	Leer- stand Mitte 2008	Leer- stand Mitte 2007	Leer- stand Mitte 2006	Ver. LQ in %- Pkt., 2008/06
Dresden	42100	-1.185	4,55	5,08	6,7	11,5	13,8	-7,1
Berlin	30326	7.642	4,68	6,85	2,8	3,3	1,7	1,1
Hamburg	9869	-357	5,26	3,95	0,7	1,2	2,2	-1,5
Hannover	6211	694	5,40	3,85	3,9	3,9	5,6	-1,7
Heidenheim	4813		5,18		11,9	13,5		
Bielefeld	4173	-9	4,27	1,67	1,5	1,2	1,8	-0,3
Osnabrück	3584	-18	4,92	3,80	1,5	2,3	2,8	-1,3
Braunschweig	3243	416	4,99	2,04	2,4	2,3	3,2	-0,8
Zwickau	3092		4,06		19,7			
Essen	2376	-51	5,24	2,14	7,7	8,7	8,8	-1,1
Köln	2349	-129	6,26	3,99	2,0	2,8	2,4	-0,4
Frankenthal	2114		4,92		7,8	10,1		
Freiburg	1922	-92	5,63	3,30	0,8	1,2	1,3	-0,5
Bocholt	1812		4,61		1,0	1,2		
Frankfurt M.	1723	-235	7,04	2,62	0,8	0,3	0,6	0,2
Düsseldorf	1707	-43	6,59	2,81	1,8	2,0	2,7	-0,9
Iserlohn	1678	9	4,41	1,15	2,0	2,8	4,7	-2,7
Bremen	1555		4,88		6,3			
Duisburg	1431	3	4,42	3,03	15,0	15,0	12,1	2,9
Leverkusen	1404	0	5,35	1,13	0,5	0,7	1,2	-0,7
GAGFAH	175.370	24.109	4,90	3,16	4,6	6,0	6,2	-1,4

Tab. 4: Gagfah: Zwanzig Hauptstandorte mit Mieten- und Leerstandsentwicklung, Mitte 2006 bis Mitte 2008 (Quelle: Geschäfts- bzw. Quartalsberichte, Börsenprospekt)

Auch *zwischen* den großen Investorenbeständen zeigt sich ein breit gefächertes Bild, das zum Beispiel bei der m²-Jahresmietsteigerung 2007 von 1,9 % bei der Gagfah bis fast 4,5 % bei der Berliner GSW reicht (s. Diagramm 5, unten).

Ein gewisser Gleichklang zeigt sich immerhin beim Abbau des Leerstandes, so zwischen *Gagfah* und *Deutscher Annington* (DAIG). Ende 2005 betrug dieser bei der DAIG 6,3 % (zum Vergleich: Gagfah nach der Übernahme der Dresdner Woba Mitte 2006: 6,2 %), ging dann bis Ende 2006 bei beiden Unternehmen zunächst auf 5,7 % zurück und erreichte Ende 2007 im DAIG-Bestand 4,2 % und bei der Gagfah 4,4 %.

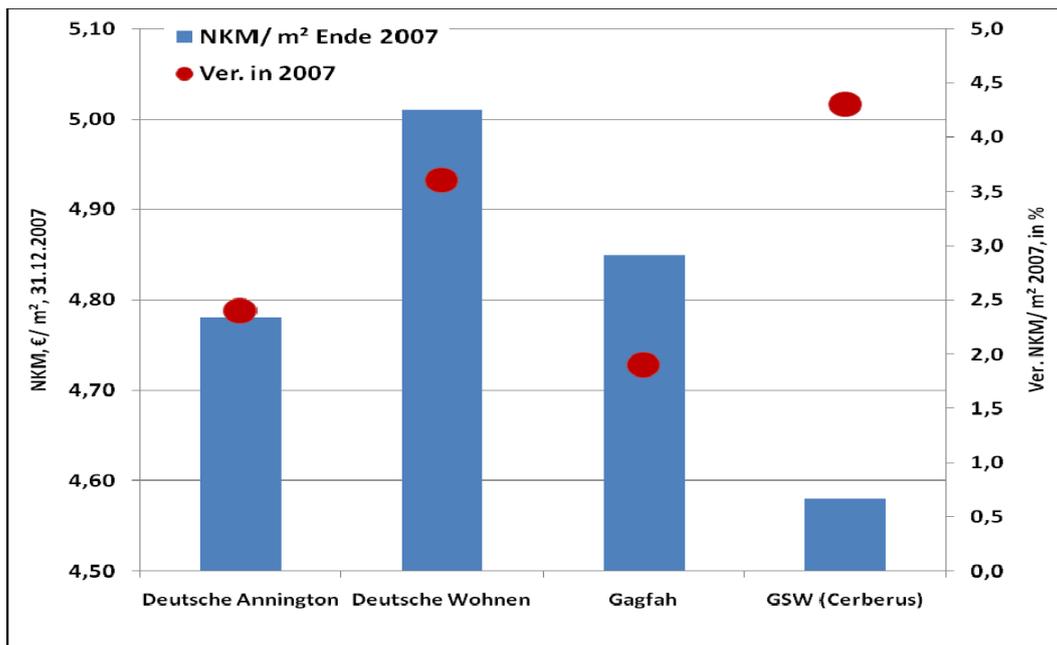


Diagramm 5: Mittlere Bestandsmieten je m², Ende 2007 und Steigerung im Jahr 2007, in %, ausgewählte Investorenbestände

Innerhalb des Gesamtportfolios entwickeln sich jedoch auch die DAIG-Segmente sehr unterschiedlich. Nach der Viterra-Übernahme 2005 (137.000 WE) erwarb das Unternehmen in den Jahren 2006 und 2007 insgesamt nur 11.318 WE.⁴⁸ Auch 2008 konnten nur kleinere Ankaufsportfolios vermeldet werden, wie etwa die 626 WE von der DAWAG im Juni⁴⁹.

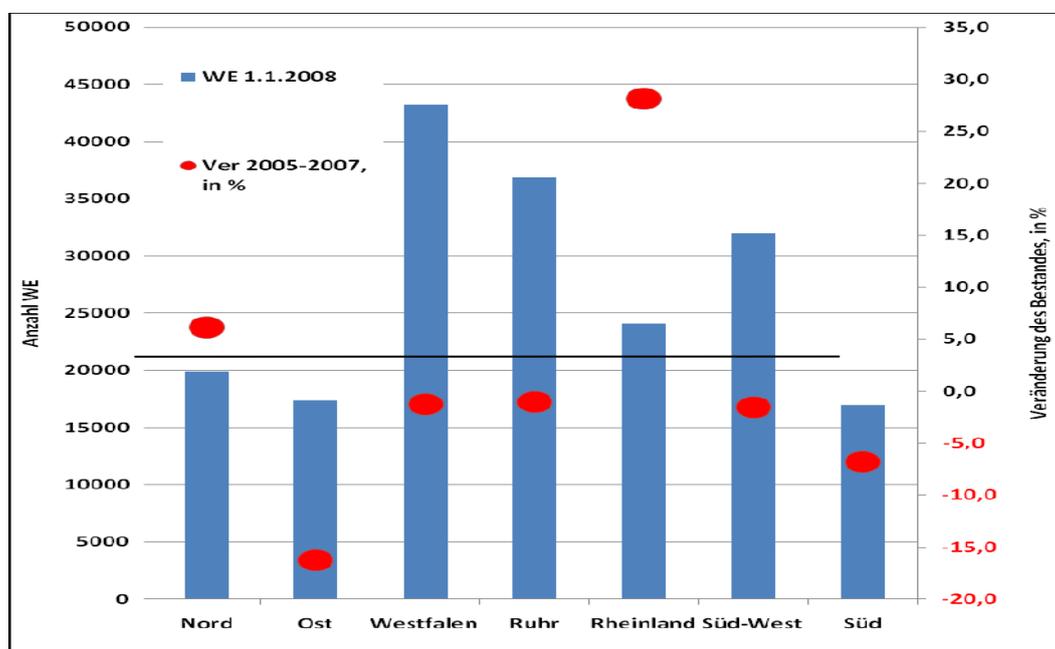


Diagramm 6: Deutsche Annington: Bestand Ende 2007 nach Regionen und Veränderungen seit Ende 2005 (in %) – Starker Zuwachs im Norden, Rheinland, Rückgang im Osten und Süden

⁴⁸ Vgl. Gagfah, Pressemitteilung Geschäftsbericht 2007, 19.3.2008, vgl. DAIG (Hg.): *Geschäftsbericht 2007*, Bochum, Juni 2008.

⁴⁹ Davon 408 in Gelsenkirchen und 218 in Bochum. Pressemeldung DAIG, 17.6.2008. In ihrem Halbjahresbericht 2008 spricht die DAIG von „650 zugekauften WE“.

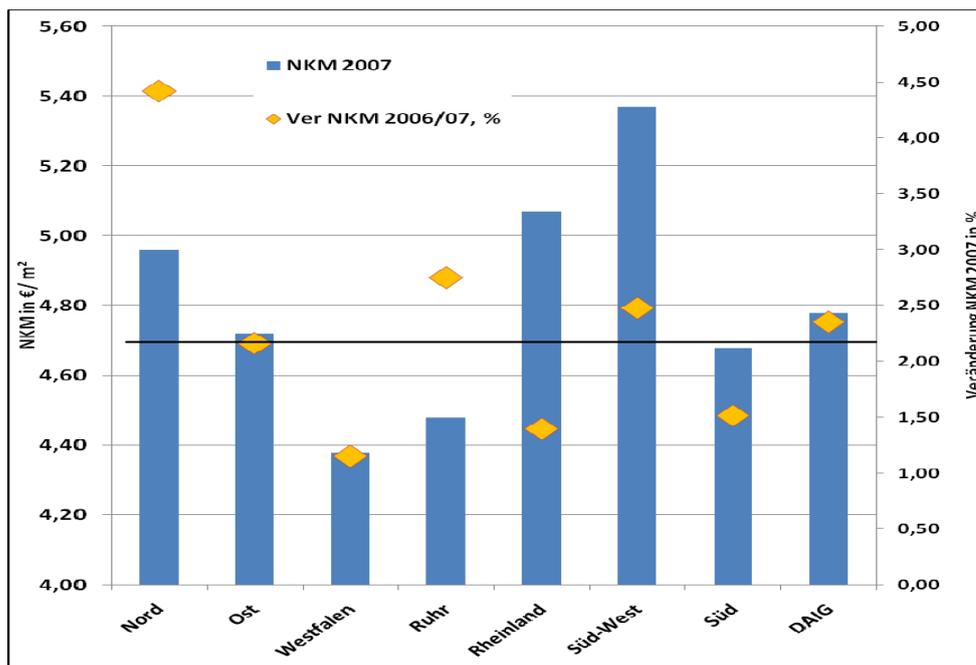


Diagramm 7: Deutsche Annington: Durchschnittliche Nettokaltmiete nach Regionen Ende 2007 und Veränderung gegenüber Ende 2006, in % -- Starke Spreizung zwischen den Regionen

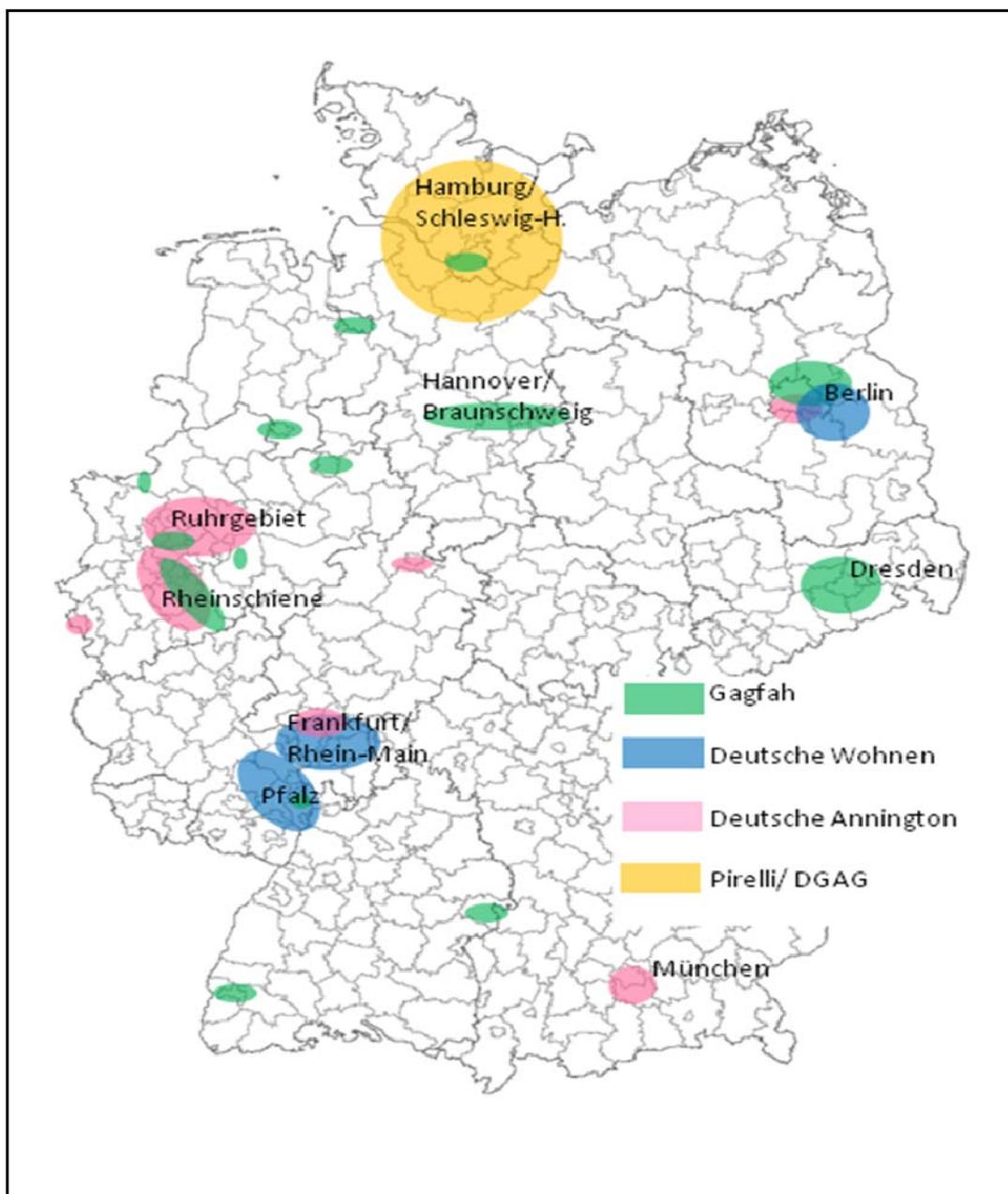
Standort	Anzahl WE 31.12.2007	Ver. WE zu Ende 2006 (absolut)	NKM, €/m², 2007	Leerstand 2007, in %
Dortmund	18.147	-106	4,32	4,2
Essen	10.823	-10	4,74	4,2
Frankfurt	10.785	-215	6,18	1,3
Berlin	9.118	-176	5,14	2,6
Gelsenkirchen	8.724	-91	4,13	2,1
Bochum	7.715	-60	4,62	2,9
München	5.371	-96	5,53	0,5
Duisburg	4.837	249	4,36	4,4
Bonn	4.808	150	5,51	2,4
Köln	4.758	77	5,50	2,0
Herne	4.754	2	4,16	2,1
Gladbeck	3.844	-199	4,56	7,7
DAIG	190.221	4.783	4,78	4,2

Tab. 8: Deutsche Annington: Zwölf Hauptstandorte Ende 2007 (DAIG, GB 2007)

Erfolgreicher sind derzeit kleinere Investoren, die eine gezielte Portfoliopolitik mit kleinen Transaktionsvolumina betreiben. Ein Beispiel dafür ist die *KWG – Kommunale Wohnen AG*, bei der der ehemalige WCM-Großaktionär Karl Ehlerding im Hintergrund steht⁵⁰. Dieser strategisch orientierte Investor konnte seinen Bestand seit Jahresbeginn 2008 um zu-

⁵⁰ Vgl. Focus Money, 24.4.2008: „Kommunale Wohnen chancenreich“. Ausführlich: SES Research: *KWG Kommunale Wohnen AG, Unternehmensanalyse*, 28.4.2008.

nächst knapp 700 WE ausbauen, bevor ihm mit einer 49,9%igen Beteiligung an der Greifswalder WVG (10.053 WE, Leerstand: 5,4%) im Juli 2008 ein größerer Coup gelang. Der relativ niedrige mittlere Ankaufspreis des KWG-Gesamtportfolios von etwa € 520/ m² wurde auch an der Börse goutiert, wo sich das Papier relativ gut behaupten konnte.



Karte 8: Regionale Schwerpunkte ausgewählter großer Investoren-Wohnungsportfolios.

Vor allem im süddeutschen Raum sind die Investoren relativ schwach vertreten. Regionale Schwerpunkte sind dagegen das Rhein-Ruhrgebiet, Berlin, das Rhein-Main-Gebiet und Teile Norddeutschlands. Eine gewisse Verschiebung ist seit „Dresden“ Richtung Osten zu beobachten.

Festzuhalten bleibt, dass derzeit nur etwa 7 % aller Mietwohnungen in Deutschland „kapitalmarktgesteuert“ bewirtschaftet werden⁵¹, die Investitionstätigkeit seit 2005/2006 rückläufig ist und sich aufgrund veränderter Finanzierungsbedingungen und begrenzter operativer Erfolge eine Verschiebung von opportunistischen zu strategisch orientierten (teilweise börsennotierten) Gesellschaften vollzieht. Ob die öffentlichen Gebietskörperschaften unter konjunkturell – und damit fiskalisch – ungünstigeren Bedingungen als derzeit wieder verstärkt eine Veräußerung kommunaler Wohnungsbestände in Erwägung ziehen werden, bleibt abzuwarten.

Ungeachtet der inzwischen eingetretenen Beruhigung des zeitweise hitzigen öffentlichen Diskurses ist das Interesse an belastbaren Informationen über die Folgen der mehrjährigen Veräußerungswelle vor allem kommunaler Wohnungen jedoch weiterhin hoch - wie auch andere jüngst publizierte Analysen zeigen.⁵²

⁵¹ So Kofner: Wohnimmobilien-Aktiengesellschaften, a.a.O.

⁵² Vgl. u.a. Deutscher Verband, a.a.O. sowie IfS für BBR, a.a.O.

2. Der Ansatz: Modellstadtauswahl, Datenbasis und Methodik

2.1. Die ausgewählten Modellstädte: Zwischen Marktentspannung und Mietenbelastung

Das Forschungskonzept von vhw, DMB und VZBV unterscheidet sich grundsätzlich von parallelen Projekten, die in jüngster Zeit durchgeführt worden sind. Abweichend von diesen wird der Blick durch eine raumscharfe Abgrenzung und Analyse einzelner Bestände auf die standortspezifischen, durch besondere Geschäftspraktiken hervorgerufenen Entwicklungen gerichtet. 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. künftig auswirken kann. Durch Zusammenführung der Ergebnisse an unterschiedlichen Teilmärkten – hier über die 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 (*Monitoring*) eröffnen.

Als Modellstädte für den ersten Projektabschnitt, der sich mit entspannten Wohnungsmärkten auseinandersetzt, wurden Berlin, Essen⁵³, Hannover und Kiel ausgewählt. Im Kontext der angestrebten Erkenntnisziele war die Mitwirkung der Landeshauptstadt Kiel 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 ist⁵⁴. Da die Folgen unternehmensspezifischer Geschäfts- und Vermietungspolitiken in der Regel erst nach einigen Jahren sichtbar und messbar werden, ermöglicht das Kieler Beispiel eine auch datentechnisch aussagekräftige Längsschnittbetrachtung.

⁵³ Aus Raumgründen muss auf eine ausführliche Analyse für Essen an dieser Stelle verzichtet werden. Die Investoren nehmen dort in der Mieten- und Belastungspolitik eine mittlere Position ein.

⁵⁴ Vgl. Eckart Gültenberg: „Ausverkauf städtischer Wohnungen und Gegenstrategien aus Kieler Sicht“, wohnbund-informationen, 3-4/ 2006, S.21-28.

Insgesamt erschien die einleitende Fokussierung auf entspannte Wohnungsmärkte als sinnvoll, da sich in diesen Märkten – angebotsbedingt - die Investitionstätigkeit der neuen Akteure konzentriert (s.a. Karte 8, oben). In den angespannten Ballungsräumen Süddeutschlands haben dagegen nur wenige Wohnungsbestände den Eigentümer gewechselt, da diese Städte nicht auf ihre Steuerungsfähigkeit verzichten wollen⁵⁵ und zugleich der fiskalisch bedingte Verkaufsdruck in der Regel geringer ist.

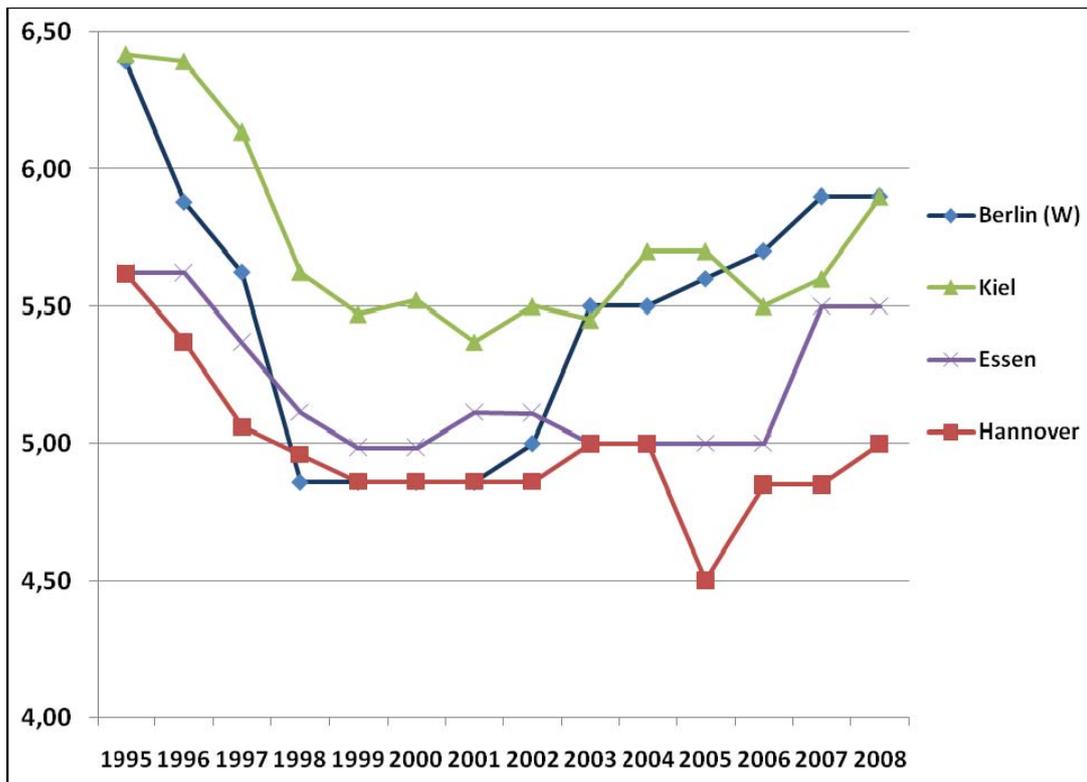


Diagramm 9: Entwicklung der (Wiedervermietungs-) Mieten, Nachkriegsbau, mittlerer Wohnwert (€/m²) in den Modellstädten, 1995-2008 (Quelle: RDM/ IVD)

In zwei der vier Städte sind die **Mieten** – hier der Nachkriegsbau mit mittlerem Wohnwert - nach mehrjähriger Stagnation ab 2007 wieder angestiegen, in Berlin bedingt durch die Reduzierung der Sozialmieten-Förderung bereits seit 2004⁵⁶. In Hannover kam es erst 2008 zu einem Anstieg. Mit einem Sprung von plus 10% von 2006 nach 2007 steht Kiel bei der Anstiegsdynamik an der Spitze.

⁵⁵ Vgl. z.B. das Interview mit Frankfurts damaligem Kämmerer Horst Hemzal, Immobilien-Zeitung, 11.1.2007, S.25: „Frankfurt hat Wohnungsverkäufe nicht nötig“. Von den 1,276 Mio. verkauften WE (1999-Mitte 2006) entfielen z.B. nur 7% auf Bayern und Baden-Württemberg. Quelle: IfS/ BBR, wie Anm. 1.

⁵⁶ 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; Statistisches Bundesamt.

Deutlich stärker weicht zwischen den Städten – nicht zuletzt bewirkt 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%.

Auch der Anteil besonders hoch, d.h. mit mehr als 40% ihres Einkommens mit (Brutto-) Mietkosten belasteter Haushalte variiert zwischen den Städten stark, wie das folgende *Diagramm 10* für das Jahr 2006 dokumentiert. Besonders auffällig ist die weit überdurchschnittlich starke Belastung von Erwerbslosenhaushalten in Hannover, die bundesweit einen Spitzenwert einnimmt.

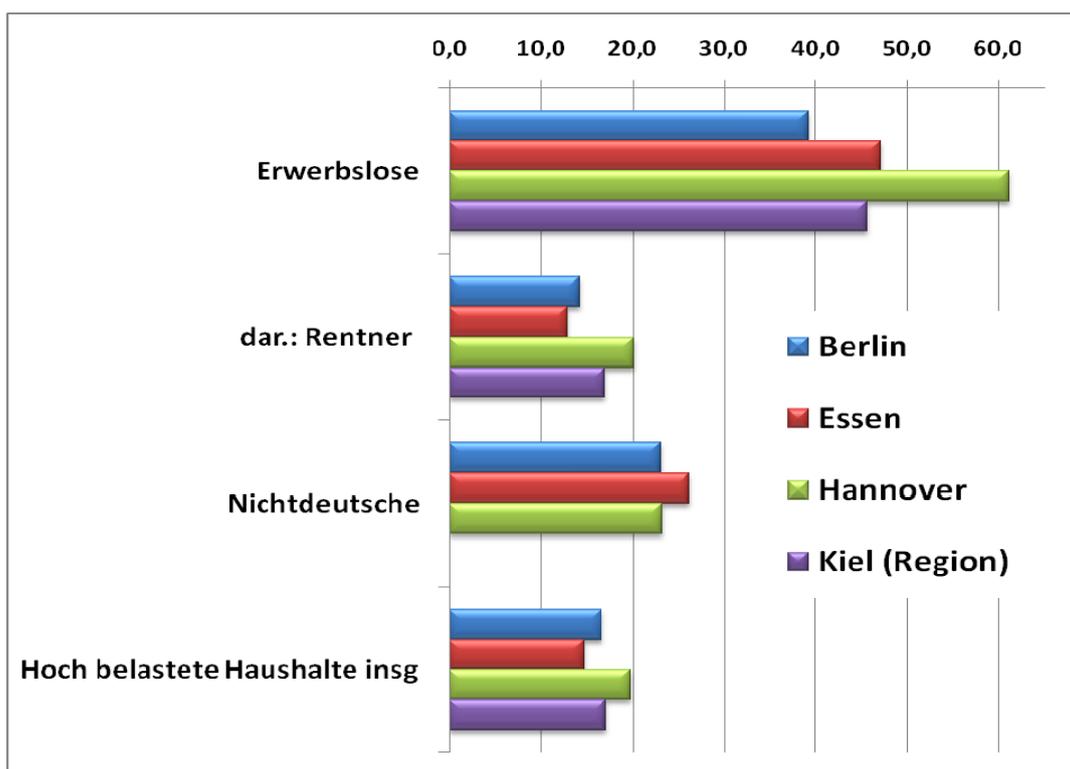


Diagramm 10: Anteil durch Wohnkosten hoch belasteter Mieterhaushalte (mit mehr als 40% ihres Einkommens) an allen Haushalten der jeweiligen Gruppe, in % (Quelle: Mikrozensus-Zusatzerhebung 2006, regionalisierte Auswertungen).

Quellen: Statistische Landesämter, April/ Mai 2008.

2.2. Datenbasis und Methodik

In Abhängigkeit von der jeweiligen Datenlage (Variablen, Raumtiefe) wurden die Auswertungen vorgenommen und durch weitere Informationen, etwa Befragungsergebnisse der betroffenen Mieter⁵⁷, ergänzt. Im Einzelnen sind zu nennen:

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



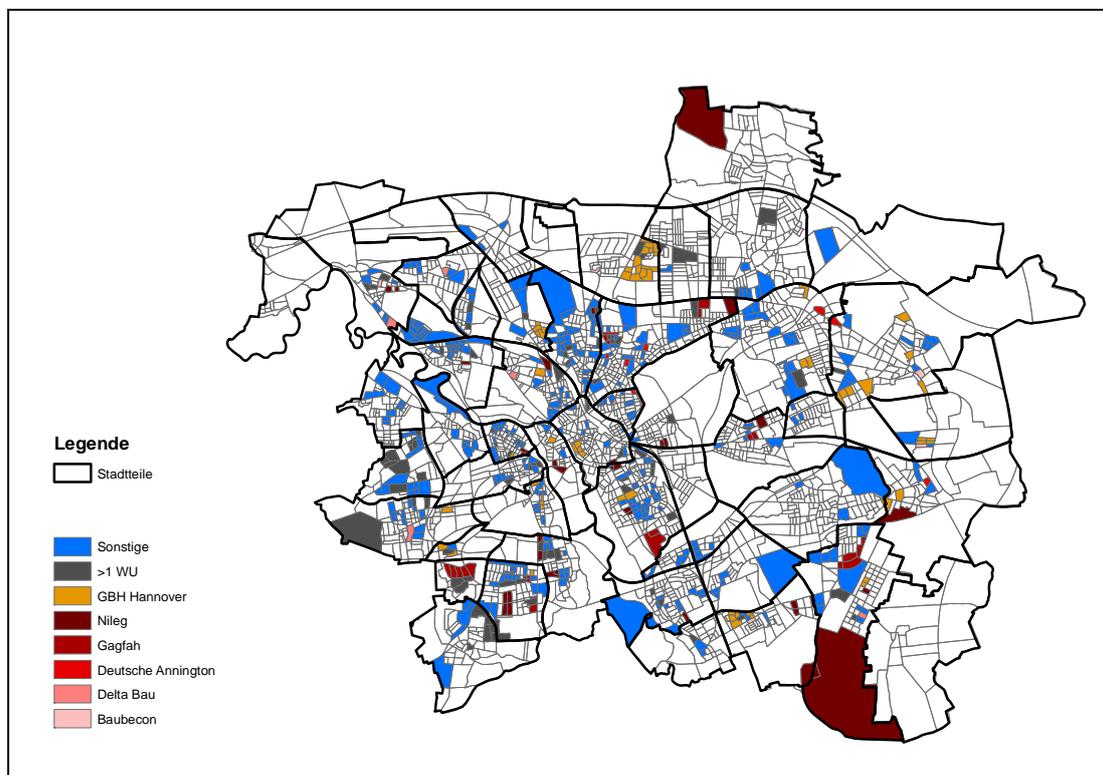
Grafik 11: Erfassung, räumliche Verortung und Datenanreicherung von Beständen mit Vermietungsangeboten (hier: adressscharfe Mikrodaten/ MOSAIC-Milieus®)

- **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 (vgl. Grafik 4). Wo dies mangels ALK-Informationen nicht möglich war, wurde auf die Adressinformationen der erfassten Vermietungsangebote zurück-

⁵⁷ Diese wurden in Abstimmung von den örtlichen Mietervereinen durchgeführt und werden gesondert veröffentlicht.

gegriffen, so in Berlin und Essen (vgl. Grafik 3). Auf diese Weise können zumindest die Bestände mit aktuellen Vermietungsangeboten räumlich verortet werden.

In Berlin konnte zudem im Fall des 2004 veräußerten, ehemals kommunalen Unternehmens GSW auf adressscharfe Bestandsinformationen zum Verkaufszeitpunkt zurückgegriffen werden. Auch Objekte/ Objektpakete, die seither von der GSW und weiteren Investoren wie z.B.: der 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“ sowie die sechs KWU) wurde auf die Bestände mit aktuellen Vermietungsangeboten zurückgegriffen.



Karte 12: Räumliche Verteilung der Bestände ausgewählter Wohnungsunternehmen auf die Baublöcke in Hannover auf Basis des Automatisierten Liegenschaftskatasters (ALK).

- **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-Demographie (Altersstruktur, Familienstand, Staatsangehörigkeit, z.T. Arbeitslosigkeit, Fluktuation) auf Baublock- oder Verkehrszellenebene zugeordnet werden. Auf diese Weise lassen sich Bewohnerstrukturen und deren Entwicklung un-

ternehmensspezifisch 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, Jones Lang LaSalle/ GSW, vhw*⁵⁸) laufend erfassten teilräumlichen Angebotsmieten einbezogen, die zumindest auf der Ebene von Postleitzahlgebieten vorliegen – also etwa in Berlin 190 Einheiten. 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.

Themen/ Daten	Wohnung	Objekt/ Adresse	Block	Verkehrszelle/ STG	PLZ- Gebiet
Einwohnerdaten					
# Altersgruppen					
# Deutsche/ Nichtdeutsche					
# Migrationshintergrund					
# Fluktuation/ Umzüge				STG	
Transferbezug					
# ALG					
# Sozialhilfe					
Mietfläche, Mietpreis (eig. Auswertung)					
Referenzmieten (Immodata/ vhw)				vhw	Im-mod.
Mietenentwicklung (RDM)					Stadt
Leerstand allg.					
Mietlage					
Kaufkraft, Milieus, Anzahl Haushalte					
Mikrozensus					Stadt
Soziale Gebietsentwicklung (Monitoring)					
Baustrukturtyp					

Übersicht 13: Dateninput am Beispiel der Modellstadt Berlin – Verfügbare Raumebenen

⁵⁸ Vgl. GSW/ JLL: *WohnungsmarktReport Berlin*, März 2008. Der vhw hat zuletzt im Frühjahr 2008 in Hannover und Berlin eine umfangreiche Erfassung von Mietangeboten aus Internetquellen vorgenommen.

Nachfolgend wird zunächst ein Überblick über die spezifischen Ergebnisse in den drei Modellstädten Kiel, Berlin und Hannover vorgelegt, bevor abschließend eine zusammenfassende Gesamtbewertung vorgenommen wird.

Aufgrund der Möglichkeiten für eine aussagefähige Längsschnittanalyse werden Struktur und Entwicklung in Kiel ausführlicher behandelt als in den übrigen Modellstädten.

3. Fallspezifische Auswertungen

3.1. Die Modellstadt Kiel

3.1.1. Der Wandel am Anbietermarkt

In Kiel vollzog sich nach der viel beachteten und kritisierten Veräußerung¹ der kommunalen Gesellschaft KWG im Jahr 1999 und dem parallelen Verkauf großer industrieverbundener Bestände (z.B. Kieler Werkwohnungen/ Preussag) ein grundlegender Wandel der Anbieterstruktur am Wohnungsmarkt, verbunden mit einer hohen Umschlaggeschwindigkeit vieler Mietwohnungsbestände.

Jahr	Vorgang	Ursprünglicher Eigentümer	Verkäufer	Haupterwerber	Sonst. Erwerber	WE
1997	Verkauf	HDW	Preussag Immobilien, Kieler Werkwohnungen GmbH (TUI-Konzern)	Alexander Falk		2.350
1999	Verkauf	KWG	KWG	WCM		11.000
1999	Fusion	Land Schleswig-Holstein	Land Schleswig-Holstein	Land Schleswig-Holstein 88,5%	Bank Schleswig-Holstein 11,4%	
2000	Verkauf	HDW	Preussag Immobilien, Kieler Werkwohnungen GmbH (TUI-Konzern)	Deutsche Anlagen Leasing GmbH (DAL)		6000
2001	Teilprivatisierung (Verkauf von 49,9%)	Land Schleswig-Holstein	LEG Schleswig-Holstein	Büll & Liedtke Immobilien AG 80%	Hamburger Landesbank 20%	
2003	Verkauf (Kaufpreis 170 Mio EURO)	HDW	DAL	Babcock & Brown 94%	Wolfgang Barg 6%	6000
2003	Verkauf	KWG	WCM	AVEGE		600
2003	Verkauf	HSH-Nordbank 32,8%, Provinzial Versicherungen 32,8%, DZ Bank 13,8%, sonstige	HSH-Nordbank 32,8%, Provinzial Versicherungen 32,8%, DZ Bank 13,8%, sonstige	DAIG		k.A.
2004	Verkauf	HDW	Babcock & Brown	Kristensen Properties A/S		3579
2004	Verkauf	KWG	WCM	Blackstone		11.000
2004	Gründung DGAG	Land Schleswig-Holstein	LEG Immobilien-GmbH, B&L Immobilien AG	B&L Immobilien AG 62%	HSH-Nordbank 38%	
2006	Verkauf DGAG	Land Schleswig-Holstein	B&L Immobilien 62%, HSH-Nordbank 38%	Pirelli RE		3.250
2006	Verkauf (Preis € 143 Mio)	HDW	Kristensen Properties A/S	Immobilienfonds acta		3579
2007	Verkauf	KWG	Blackstone	Konsortium: Round Hill Cap., Morley Fund Mgmt.		Ca. 9.500

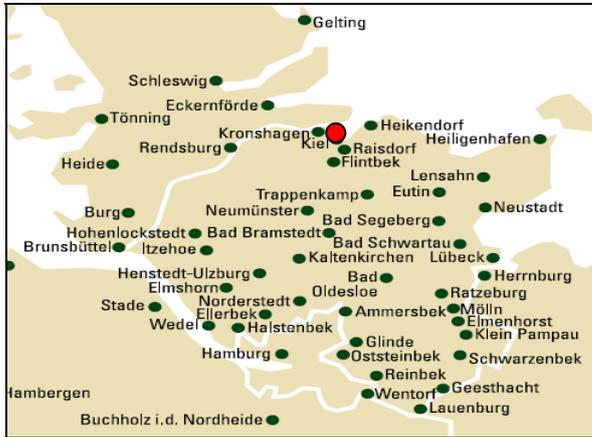
Übersicht 14: Wichtige Transaktionen am Kieler Wohnungsmarkt, 1997 bis 2007

Etwa die Hälfte der gut 90.000 Mietwohnungen hat in den letzten 10 bis 12 Jahren, teilweise mehrfach, den Eigentümer gewechselt. Die KWG ist 2007 von einem Konsortium mehrerer anglo-amerikanischer Fonds übernommen worden², 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 war. Die 10.000 ehemaligen

¹ Vgl. B. Hielscher: *Verkauf der Kieler Wohnungsbaugesellschaft – Mitarbeiter wehren sich*, Die Wohnungswirtschaft, Heft 8/ 1998, S.26-27.

² Vgl. Financial Times Deutschland (FTD) 12.3.2007: „Blackstone verkauft Wohnungspaket“. Die KWG ist seither eine von fünf kommunalen Wohnungsgesellschaften der Vitus-Gruppe mit zusammen 30.000 WE.

Preussag-/ KWW-Wohnungen sind seit den 1990er Jahren durch die Hände von mindestens sieben größeren Eigentümern gegangen³; ein Teilbestand von 3.500 Wohnungen ist von Babcock-Brown 2004 an den dänischen Fonds *Kristensen* und bereits Ende 2005 für € 699/m² an den norwegisch-schwedischen Fonds *Acta* weiterveräußert worden⁴.



Karte 15: Standorte des Pirelli-Wohnungsbestandes in Schleswig-Holstein nach der Übernahme der BauBecon 2007

Die erst 2003 entstandene *DGAG* mit ihren 27.000 WE, davon 3.250 in Kiel, wurde 2006 von der italienischen *Pirelli Real Estate* übernommen⁵. Dieser Investor verwaltete Anfang 2008 europaweit ein Immobilienportfolio im Marktwert von € 15 Mrd.⁶, darunter – nach der Übernahme der *Baubecon* - 70.000 Wohnungen in (Nord-) Deutschland (siehe Karte).

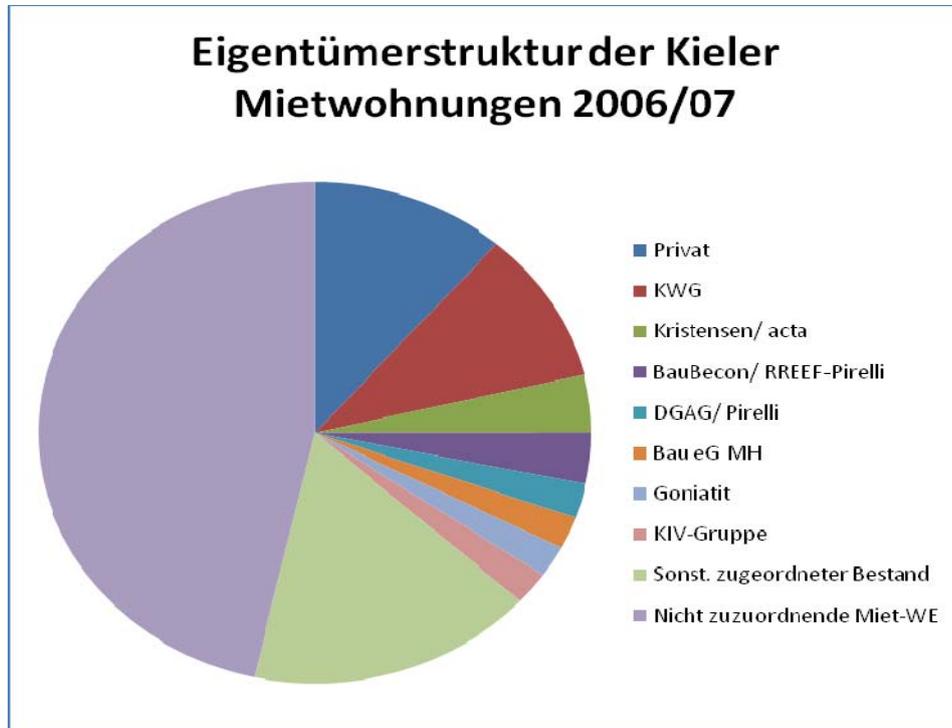


Diagramm 16: Eigentümerstruktur des Kieler Mietwohnbestandes (ca. 95.000 WE)

³ Ein anderes Segment ist von der *Colonia Real Estate* übernommen worden.

⁴ Vgl. Die Welt, 17.12.2005: „Skandinavischer Fonds kauft deutsches Wohnungspaket“.

⁵ Lübecker Nachrichten, 10.10.2006.

⁶ Vgl. Pirelli RE: *Annual Review 2007*. Mailand 2008, S.16.

Die Opportunitäts-Expansion auf den Kieler Markt wird durch gezielte Portfolio-Arrondierungen neuer Akteure innerhalb Kiels ergänzt. Als Beispiele für kleinere Portfolio-Optimierer mit Engagement in Kiel sind die *Avege*, Kieler Tochter der 2001 gegründeten *AWOBAG Allgemeine Wohnungs- und Beteiligungs-AG*, oder der Wohnungsfonds *Arsago Real Estate* zu nennen. *Arsago* hat mehrfach Objekte aus dem KWG-Portfolio übernommen und bundesweit von 2003/2004 bis Ende 2007 - unter Beteiligung des MSREEF-Fonds von Morgan Stanley – durch den Ankauf kleinerer und mittlerer Portfolios 15.000 WE erworben. Nach dem abschließenden Zukauf weiterer 3.000 bis 4.000 WE im Jahr 2008 soll der Bestand vorwiegend durch die Reduzierung des Leerstandes - und weniger durch Mietsteigerungen - optimiert werden⁷. Für 2012 ist die Auflösung des Fonds vorgesehen⁸.

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 miaternahen 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 internationale Investor zugleich von fundierten Marktkenntnissen profitiert⁹.

Unter diesen „Non-Property-Unternehmen“ spielt die Barg-Gruppe eine herausgehobene Rolle. Über ihre Tochter *Krüger Immobilien GmbH* werden bereits 67.000 WE an 150 Standorten in zwölf Bundesländern verwaltet. In Kiel ist sie für mehrere Investoren tätig, so zum Beispiel für *Kristensen/ Acta*. Das Kieler Engagement der auf ein umfassendes Dienstleistungsangebot ausgerichteten Gruppe erhielt einen wichtigen Schub durch das Joint Venture mit dem australischen Investor Babcock & Brown im Jahr 2003¹⁰. Für die *Arsago* ist als operativer Manager die Münchener Gruppe *Immobilien Krulich* tätig, die derzeit bundesweit etwa 20.000 WE (fremd-) verwaltet.

⁷ *Arsago* investiert an Standorten mit positiver Basisperspektive in Objekte/ Quartiere mit einem Leerstand von bis zu 25%. Ende 2007 lag die Quote im Gesamtportfolio bei 9,6%, für 2008 ist ein Abbau auf 5% geplant.

⁸ Vgl. Immobilien-Zeitung, 6.12.2007: „*Arsago Real Estate* – Wohnungswirtschaft ist nicht Strategie sondern Straßenkampf“.

⁹ 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.

¹⁰ Vgl. Interview mit Michael Weise, GF Barg Holding, in: *Indicator*, Magazin der Aareon AG, 1/ 2006.

3.1.2. Die Ergebnisse der Datenanalyse

Unter den Modellstädten stand in Kiel ein besonders merkmalsstarker, feinkörniger Datensatz zur Verfügung. Besonders hervorzuheben sind die feinkörnigen Fluktuationsdaten, welche trennscharfe Längsschnittauswertungen erlaubten, etwa für Wohnungsbestände, einschließlich differenzierter Herkunfts- und Zielgebiete in- und außerhalb Kiels.

Die Datenanalyse konzentrierte sich auf sozio-demographische (Struktur-) Veränderungen und spezifische Fluktuationsmuster in den Unternehmensbeständen sowie den entsprechenden Vergleich mit ähnlich strukturierten Wohnungsbeständen der Stadt im Hinblick auf Merkmale wie Baualter, teilräumliche und qualitative Lage usw. Außerdem wurde die Preisstruktur des Vermietungsangebotes berücksichtigt.

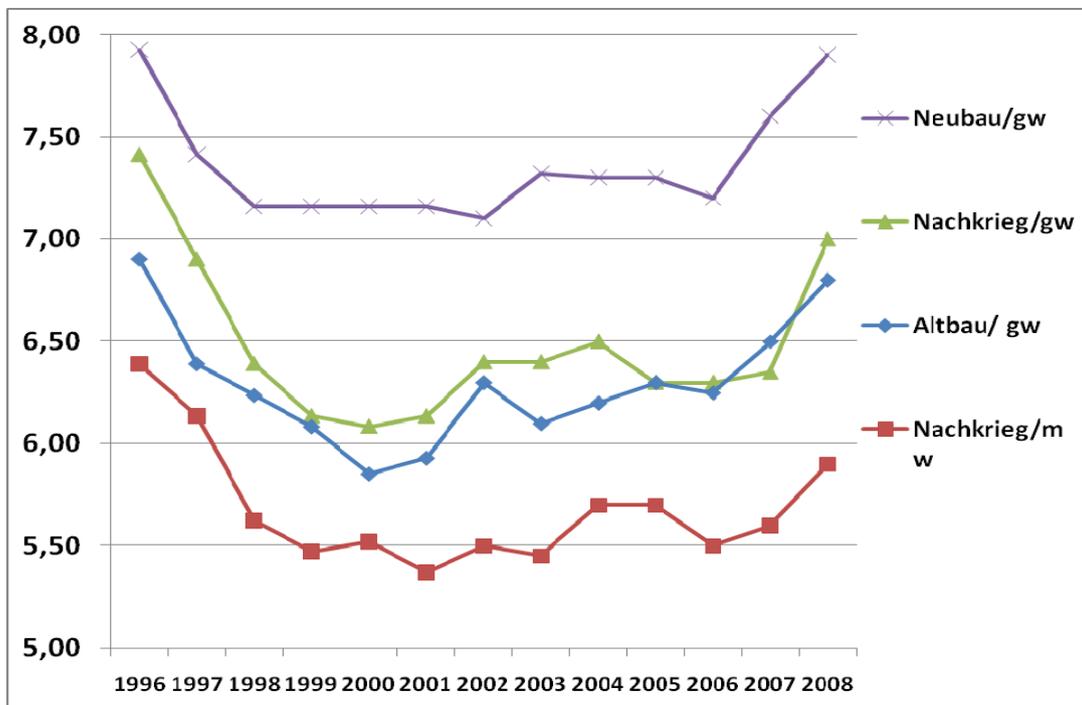


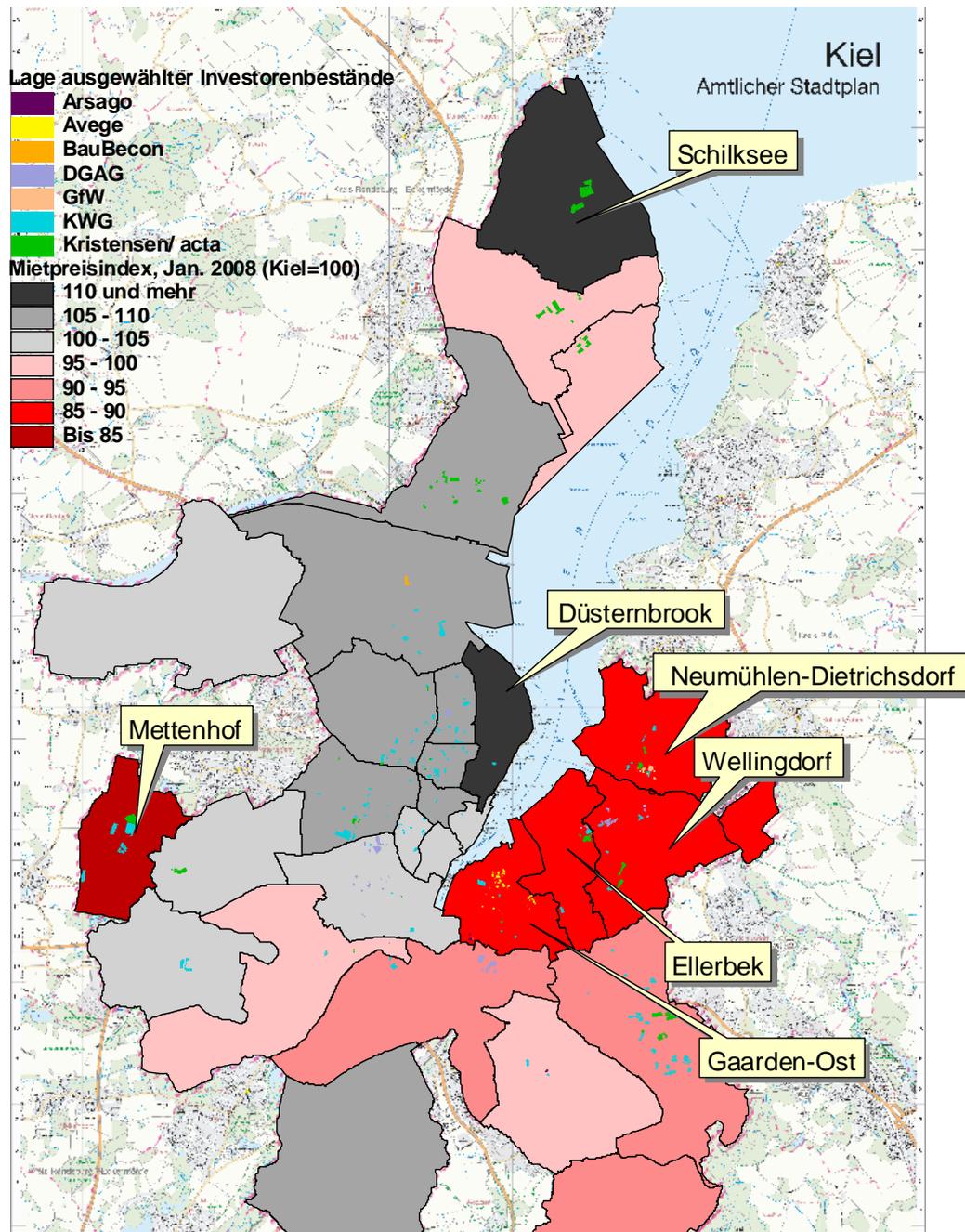
Diagramm 17: Entwicklung der Neu- und Wiedervermietungsrenten in Kiel (nettokalt, €/m²), nach Baualterklasse/Wohnwert (gw= guter, mw = mittlerer) 1996-2008. Quellen: RDM/ IVD.

3.1.2.1. Rahmenbedingungen des Wohnungsmarktes

Nachfolgend werden einige ausgewählte **Rahmenbedingungen** des Wohnungsmarktes¹¹ und der Versorgung knapp zusammengefasst:

- Nach längerer Stagnation seit 1998 kam es ab 2007 – auch fertigstellungsbedingt¹² – zu einem deutlichen Anstieg der **Neu- und Wiedervermietungsrenten**, vor allem im Neubau, aber auch beim Altbau mit gutem Wohnwert (Diagramm 17, oben).

¹¹ Vgl. dazu kürzlich auch Gewos: *Kieler Wohnungsmarktkonzept*. Hamburg, März 2007, Kap. 3.



Karte 18: Index des Mietangebotes 2008, Stadtteile, Kiel = 100, sowie Lage ausgewählter Investorenbestände, Quelle: eigene Erfassung

- **Teilräumlich** war Anfang 2008 das **Niveau der Angebotsmieten** am geringsten in Kiel-Mettenhof sowie am Ostufer der Förde, am höchsten in Schilksee und in Teilen der Innenstadt (Karte 18).

¹² In Kiel wurden bereits 2006 nur 77 Wohnungen in neuen Mehrfamilienhäusern fertig gestellt, 2007 sank diese Fertigstellungszahl weiter auf nur noch 42 WE.

- Während das **Vergleichsmietenniveau** kleinerer Wohnungen teilweise massiv zurückgegangen ist, war bei größeren Wohnungen, insbesondere solchen mit guter Ausstattung, ein Anstieg zu beobachten¹³ (s. *Diagramm 19*)

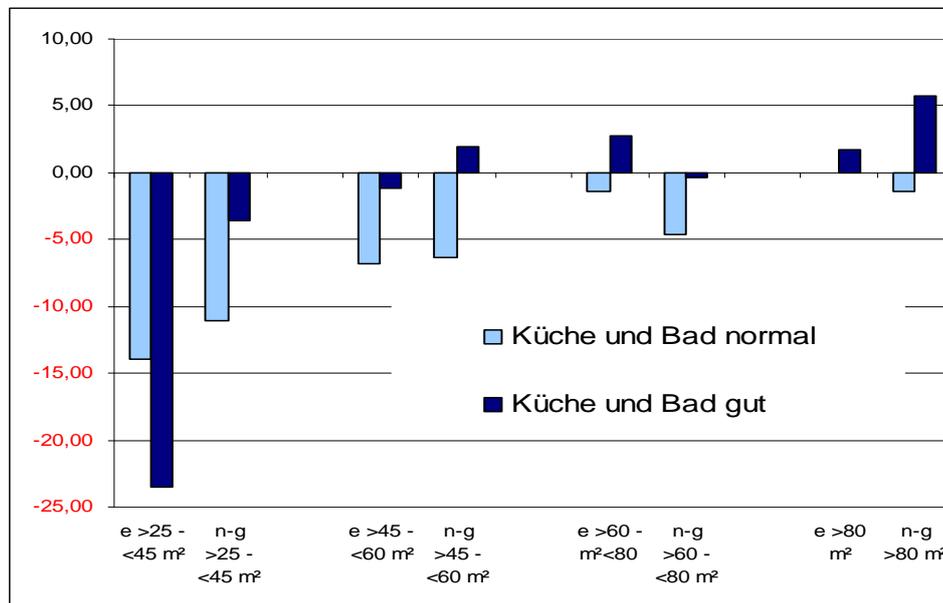


Diagramm 19: Veränderung der Vergleichsmieten in Kiel zwischen 1998 und 2006, nach Ausstattungsqualität und Wohnungsgröße, in %

- **Baualter:** Altersstrukturell besteht der Wohnungsbestand zu etwa 36% aus Vorkriegs-Wohnungen (Berlin: 43%, Hamburg: 28%), gut 47% der WE sind zwischen 1948 und 1975 entstanden und nur etwa 16% nach 1975 (z.B. Berlin: 21%).
- **Leerstand:** Ungeachtet der langjährig entspannten Marktsituation war der 2006 über eine Stromzählerauswertung ermittelte strukturelle (d.h. drei Monate übersteigende) **Leerstand** mit insgesamt 1,7 % gering. Auch zwischen den verschiedenen Baustrukturtypen waren nur moderate Abweichungen zu beobachten; am relativ höchsten war der Leerstand im Nachkriegsbau der 1950er und frühen 1960er Jahre. Deutlich größer war die Bandbreite zwischen den Stadtteilen; diese reichte von 0,9% bis etwa 4,4%. Auffällig, allerdings den von Sinus-vhw ermittelten Präferenzmustern der Nachfrage entsprechend, sind unterschiedliche Leerstandsquoten in Abhängigkeit von Baustrukturtyp und Einkommenssituation (Kaufkraft) im Quartier. Danach sind im Altbaubestand die höchsten Leerstände in den einkommensschwächsten Quartieren festzustellen, während im (Groß-) Siedlungsbau der Mitt-60er bis Mitt-70er Jahre die höchsten Quoten in relativ einkommensstarken Blöcken zu verzeichnen waren. Offenkundig verlassen Mieter, die es sich finanziell erlauben können, diesen Strukturtyp besonders häufig.

¹³ Mietspiegel der Stadt Kiel aus den Jahren 1998 und 2006.

- **Wohnungssuche:** Ein, wenngleich in seiner Aussagekraft begrenzter, Indikator für die aktuelle Versorgungslage am Wohnungsmarkt sind Anzahl und Struktur der gemeldeten **Wohnungssuchenden**. Zwischen 2002 und 2007 hat sich die Zahl der Anträge auf 1.469 mehr als halbiert, allerdings zuletzt mit einem Anstieg gegenüber 2006. Unter den Antragstellern ist der Anteil der Bezieher von Arbeitslosengeld/ Sozialhilfe/ ALG II ebenso stetig gewachsen (von 63% im Jahr 2003 auf 70% im Jahr 2007), wie der Anteil der Ein-Personen-Haushalte. Diese stellen inzwischen fast 60% der wohnungssuchenden Haushalte.

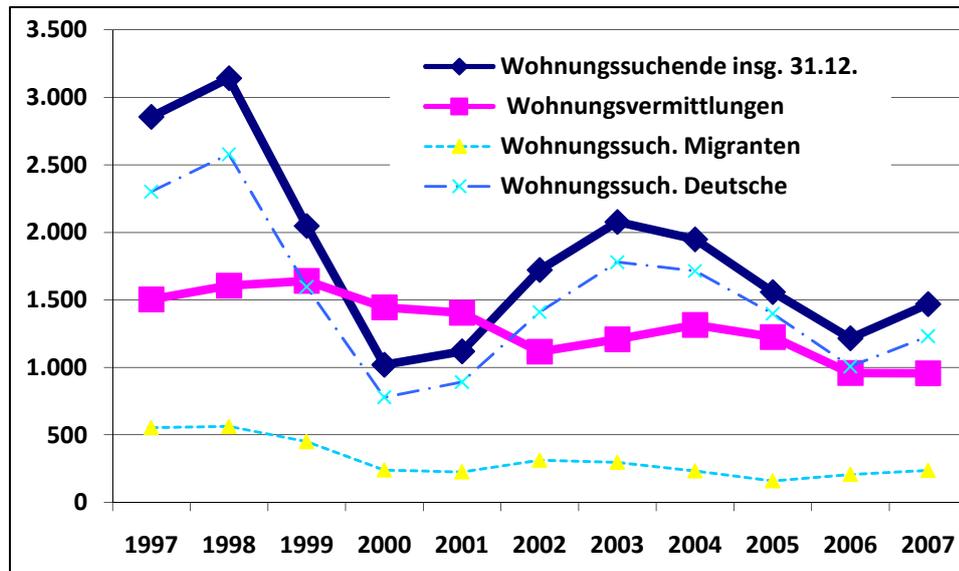


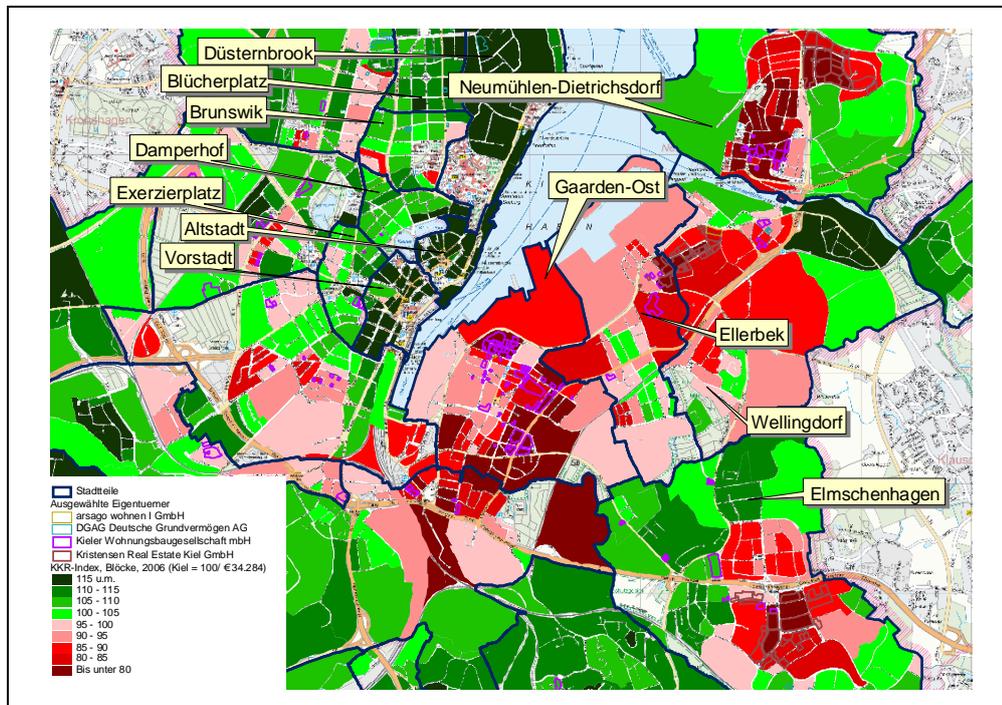
Diagramm 20: Entwicklung der Anzahl der gemeldeten Wohnungssuchenden (Haushalte) und Wohnungsvermittlungen, 1996 bis 2006 (Quelle: Stadt Kiel).

3.1.2.2. Entwicklung der Bewohner- und Sozialstrukturen in ausgewählten Wohnungsbeständen und Bestandsstrukturen

Die folgenden Analysen zur Struktur und Entwicklung der Bewohnerschaft in ausgewählten **Wohnungsbeständen** beruhen in der Regel auf der Zuordnung von Baublöcken zu den einzelnen Unternehmen über das Liegenschaftskataster und zu den Baustrukturtypen, die über das objektscharfe Baujahr bzw. die Baualtersklasse gebildet wurden. Auf dieser Strukturbasis wurden entsprechende Datenauswertungen vorgenommen.

- **Kaufkraft:** Von besonderer Bedeutung für die Bewertung der Rolle der WU bei der Versorgung verschiedener sozialer Gruppen ist die Einkommensstruktur in den jeweiligen Beständen. Diese Variable liegt bis zur Ebene der sog. „Strassenabschnitte“ vor und wurde auf Baublockebene den jeweiligen Beständen zugeordnet

(s. Karte 21)¹⁴. In Kiel liegt der Anteil jener Haushalte, die ein verfügbares Einkommen von 10 % und mehr *unterhalb* des durchschnittlichen Haushaltseinkommens (€ 34.284) beziehen, bei 25 % aller Haushalte. Die höchsten Anteile einkommensschwächerer Haushalte sind mit 47% in den vom 1960er/70er-Bau geprägten Blöcken festzustellen, während im Altbau nur 26 % der Haushalte entsprechend geringe Einkünfte haben. Auffällig ist, dass in den Blöcken der **KWG** fast die Hälfte der Mieterhaushalte zu dieser einkommensschwächeren Schicht zählt. Zusammengefasst haben 37 % der Haushalte in den Investoren-Beständen entsprechend geringe Einkommen. 21 % der KWG- und 24 % der *Kristensen-/ Acta*-Mieter verfügen über weniger als 75 % des Durchschnittseinkommens. Damit versorgen auch im Jahre 2007 etliche Investoren in überdurchschnittlichem Maße einkommensschwächere Haushalte (s. *Diagr. 22*).



Karte 21: Kaufkraftindex und Bestände ausgewählter Wohnungsunternehmen in der Kieler Innenstadt auf Blockebene (Kaufkraftindex: Kiel = 100)

Mangels entsprechender Mikrodaten aus früheren Jahren kann für den Indikator „Kaufkraft“ jedoch kein Längsschnittvergleich vorgenommen werden.

Aus dem vorliegenden kommunalstatistischen Datenmaterial, welches personenscharf für die Jahre 1997/99 bis 2005/06 auf Blockebene vorliegt, können hinsichtlich der Fragestellung dieser Studie mehrere Gruppen mit (potenziellen) Marktzugangsprob-

¹⁴ Datenquelle: Microm.

lemen abgegrenzt und einzelnen Wohnungsunternehmen bzw. Baustrukturtypen zugeordnet werden.

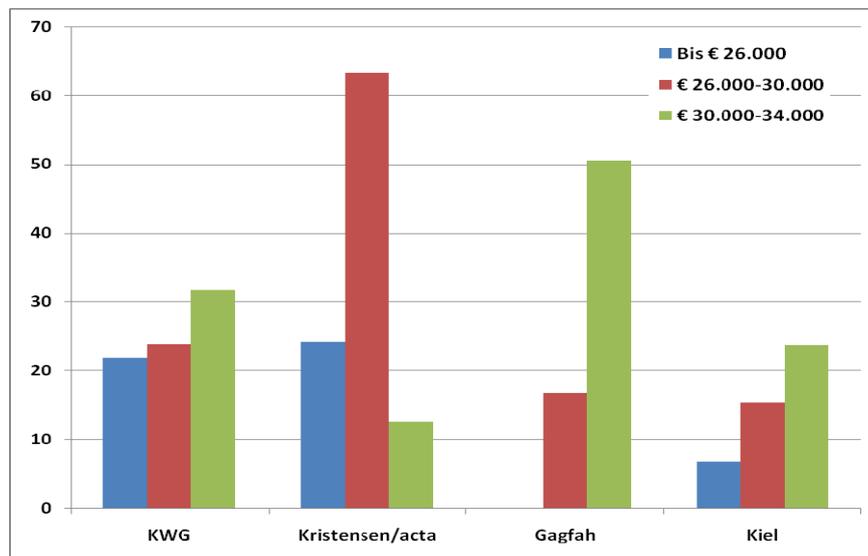


Diagramm 22: Anteil Mieter mit unterdurchschnittlichem Haushaltseinkommen an allen jeweiligen Mieterhaushalten der WU, in % -- Ausgewählte WU und Kiel

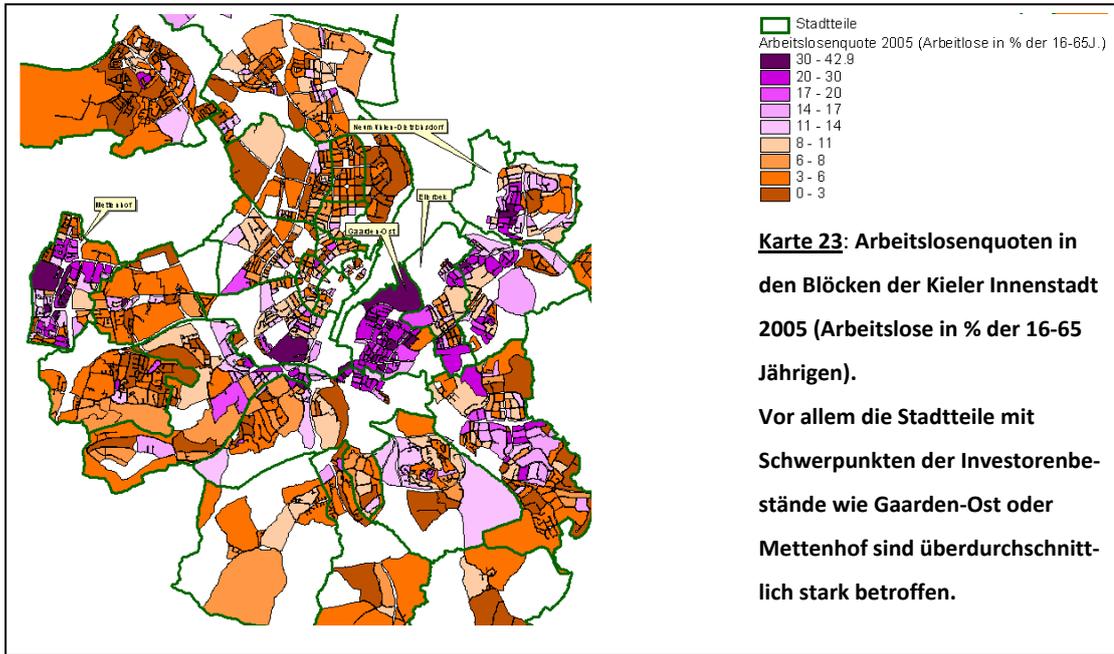
Dazu zählen Personen nach Altersgruppen und Migrationshintergrund, Arbeitslose, einschließlich jugendlicher, nichtdeutscher und Langzeit-Arbeitsloser, Wohnort-Beschäftigte sowie fünf verschiedene Haushaltstypen nach Familienstand, darunter Alleinerziehende. Nicht möglich ist dagegen naturgemäß die Berücksichtigung und Zuordnung von Mietern mit Verhaltensauffälligkeiten, wie sie dem Konzept der „Stadtrendite“ zugrunde liegt.

Analytisch ist es bei der Auswertung erforderlich, allgemeine Veränderungsmuster von solchen Entwicklungen in einzelnen Wohnungsbeständen zu trennen, die etwa auf die spezifische Belegungspraxis eines Unternehmens, zum Beispiel eines Investors, zurückgehen. Eine entsprechend differenzierte Auswertung kann über Baustrukturtypen, Lage im Stadtraum oder in spezifischen Stadtvierteln vorgenommen werden.

- **Arbeitslose:** Die blockscharfen und nach Herkunft, Alter sowie Dauer (Langzeitarbeitslose) differenzierten Daten zur Arbeitslosigkeit und deren Entwicklung können durch Kombination mit der jeweiligen Bevölkerung im Erwerbsalter (16 bis 65 Jährige) strukturell und räumlich als Quoten ausgewiesen und vergleichbar gemacht werden.

Ein ausgeprägter Niveauunterschied und eine besonders hohe Negativedynamik bei der Arbeitslosigkeit ist auch in Kiel im (Groß-) Siedlungsbau der 1960er und 1970er Jahre

festzustellen, während der Anstieg zum Beispiel im Altbau – teilweise aufwertungsbedingt – deutlich moderater ausfällt (s. Karte 23 und Diagramm 24).



Eine Auswertung nach den Beständen der Wohnungsunternehmen zeigt einen weitgehenden Gleichklang der Grundentwicklung (Diagramm 34). Unterdurchschnittlich schneiden die ehemaligen DGAG (inzwischen: Pirelli)-Bestände ab. Auffällig ist der sprunghafte Anstieg im *Baubecon*-Bestand, der sich auf Kiel-Mettenhof, eine Großsiedlung der 1960er konzentriert und in besonderem Maße die Hartz IV-Folgen in diesem Strukturtyp sichtbar macht. Im KWG-Bestand ist die Dynamik dagegen etwas geringer als bei *Kristensen/ acta*.

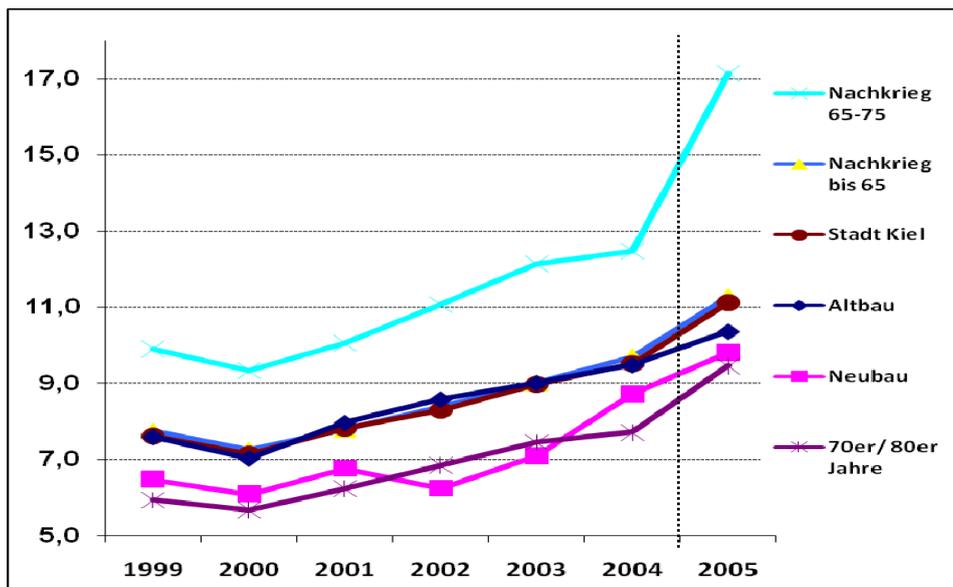


Diagramm 24: Entwicklung der „Arbeitslosenquote“ (Arbeitslose in % der 16- bis 65-jährigen Einwohner) nach Baualtersklassen (Blockebene), 1999 bis 2005 (durch Neuregelung SGB II abweichende Erfassung in 2005)

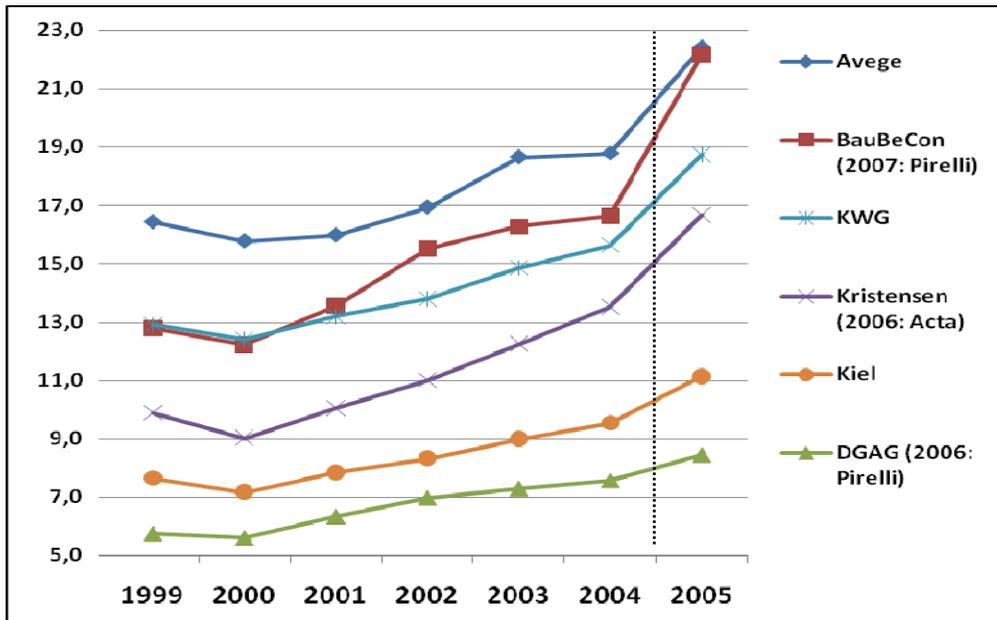


Diagramm 25: Entwicklung der „Arbeitslosenquote“ (Arbeitslose in % der 16- bis 65-jährigen Einwohner) nach Investorenbeständen (Blockebene), 1999 bis 2005

Abweichungen im Vergleich zur Gesamtentwicklung bei der **Strukturentwicklung der Arbeitslosigkeit** sind zwischen den Wohnungsbeständen u.a. bei nichtdeutschen sowie jüngeren Arbeitslosen festzustellen. Vor allem der KWG-Bestand weicht – selbst gegenüber der Gesamtstadt – beim Zuwachs dieser beiden Gruppen nach unten ab (*Diagramm 26*).

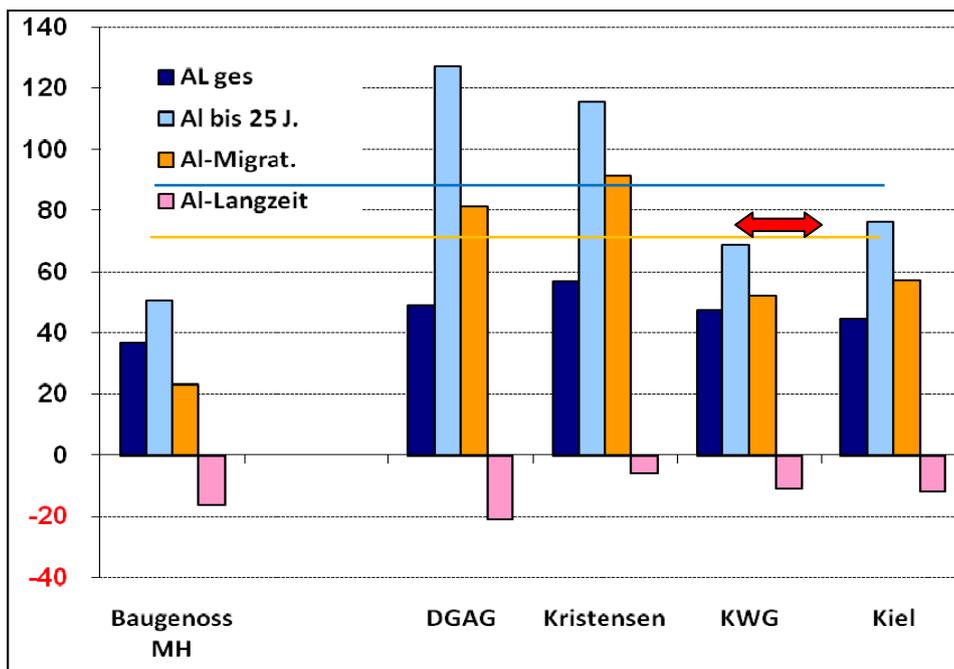


Diagramm 26: Veränderung der Anzahl der Arbeitslosen nach ausgewählten Merkmalen, 1999 bis 2005 in %, Wohnungsbestände und Stadt Kiel

- **Beschäftigungsquote.** Ein weiterer Indikator für die soziale Situation und Stabilität in einem Bestand oder Teilraum ist die Beschäftigungsquote und deren Entwicklung. Für Kiel standen blockscharfe Daten zur Wohnortbeschäftigung zur Verfügung. Dabei handelt es sich um die Anzahl jener in einem Gebiet wohnhaften Personen, die einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgehen. Die Beschäftigtenquote ist das Verhältnis dieser Wohnortbeschäftigten zu allen Bewohnern im erwerbsfähigen Alter (16 bis 65 Jahre).

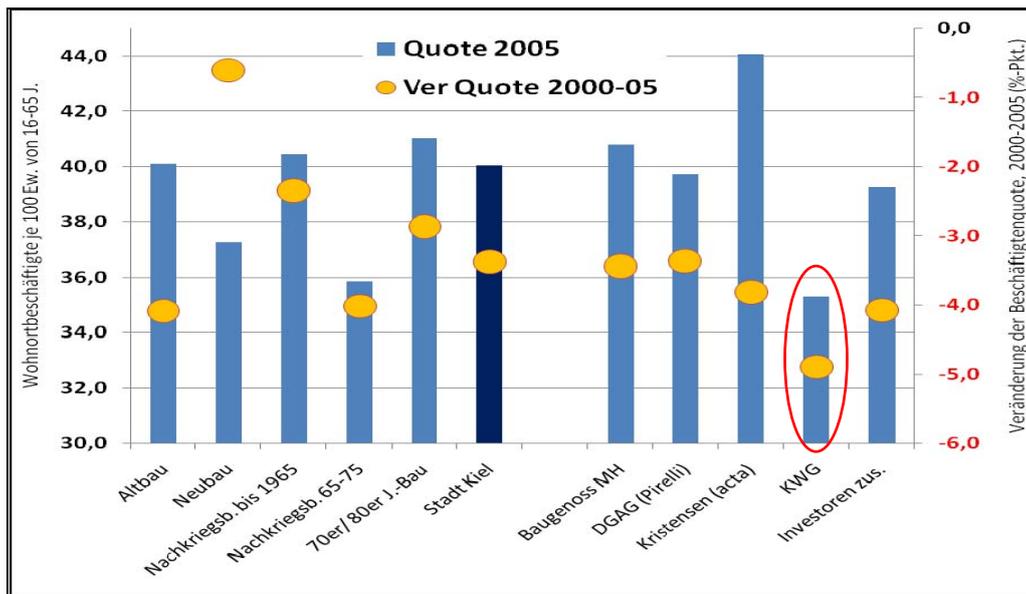


Diagramm 27: Quote der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung 2005, in % der 16-65 Jährigen und Veränderung der Quote 2000 bis 2005, in Prozentpunkten, Strukturtypen und ausgewählte Wohnungsbestände (Blockebene)

Die Aussagekraft des Indikators wird eingeschränkt durch den wachsenden Anteil nicht-sozialversicherungspflichtiger Beschäftigungsverhältnisse. Entsprechende Daten zur gesamten Erwerbstätigkeit stehen allerdings nur für den Gesamtstandort zur Verfügung.

Strukturell ist die Beschäftigungsquote am geringsten im Siedlungsbau der 1960er/70er Jahre – entsprechend der dort besonders ausgeprägten sozialen Problematik. Dort ist auch der Rückgang – wie im Altbau – besonders hoch. Im Vergleich der Wohnungsunternehmen (*Diagramm 27*) fällt die geringe Quote und der mit fast 5 Prozentpunkten auch überdurchschnittlich hohe Rückgang der Quote im KWG-Bestand auf. Isoliert betrachtet – sowie in Verbindung mit der hohen Arbeitslosenquote – deutet dies auf eine Konzentration und sukzessive Zuspitzung von sozialen Problemlagen im KWG-Bestand hin. Tatsächlich bildet dieser Befund einen weiteren Mosaikstein bei der Ermittlung der konkreten Belegungspolitik und –praxis des ehemals kommunalen Unternehmens.

- **Milieustruktur.** Zwecks differenzierter Beschreibung und Analyse von Nachfragestrukturen im Wohnungsbereich nutzt der vhw seit mehreren Jahren die Typologie der Sinus-Milieus®, in der Menschen nach ihren Wert-, Einstellungs- und Konsummustern zusammengefasst werden¹⁵. Da diese Milieus durch ein komplexes Berechnungsverfahren unter Einbeziehung einer Vielzahl von haushaltsbezogenen Informationen als MOSAIC-Milieus® bis auf die Adressebene in den Raum übertragen werden können, ist auch in Kiel eine struktur- bzw. bestandsscharfe Auswertung der Milieuverteilung möglich.

Spezifische bzw. vom strukturellen Grundmuster abweichende Milieustrukturen in den Beständen einzelner Unternehmen können ebenfalls als Indiz für eine bestimmte Vermietungs- bzw. Belegungs- oder Zielgruppenpolitik angesehen werden.

Tatsächlich weicht die Bewohnerschaft im KWG-Bestand milieustrukturell nicht nur – wie zu erwarten – deutlich von der Gesamtstadt, sondern auch von den übrigen Investorenbeständen ab. Vor allem die *Experimentalisten* (EXP), die „individualistische junge Bohème“¹⁶, sind um mehr als 10 Prozentpunkte stärker vertreten als bei allen Investoren (*Diagramm 28*). Dieses Milieu, unter denen sich viele Studenten befinden, gilt zwar als individualistisch, gleichzeitig aber auch als „verhaltensstabil“ und qualitativ nur begrenzt anspruchsvoll. Insofern kann es zur Stabilisierung von Hausgemeinschaften und Nachbarschaften in einfachen und mittleren Qualitäten dienen - im Sinne der von vielen Investoren angestrebten Mieterzufriedenheit als Schlüssel für ihre Ertrags- und Renditeziele.

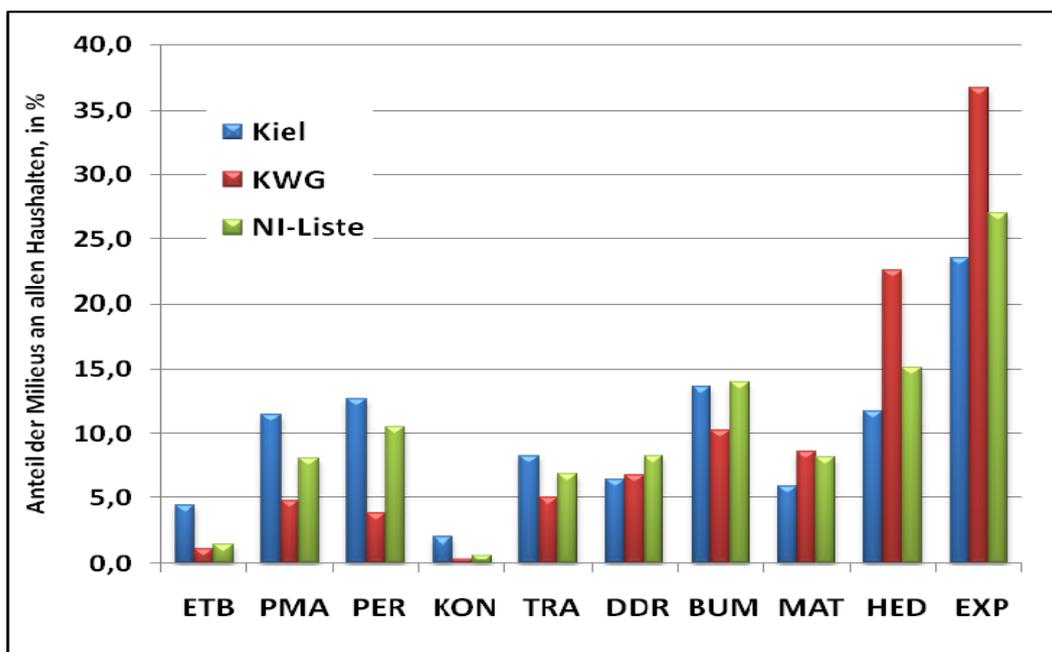


Diagramm 28: Anteile Sinus-Milieus in den Beständen von KWG, Investoren (NI) und Stadt Kiel

¹⁵ Seit 2003 ist dazu im *Forum Wohneigentum* des vhw eine Vielzahl von Beiträgen erschienen.

¹⁶ Charakterisierung durch *Sinus Sociovision*

Der Anteil der *Experimentalisten* bei der KWG ist auch in den einzelnen Baustrukturtypen deutlich höher als im jeweiligen gesamtstädtischen Bestand. Beim Altbau beträgt der KWG-„Vorsprung“ 7 Punkte (Anteil von 54% zu 47% in Kiel), im frühen Nachkriegsbau sogar 11 Punkte (27% zu 16%) und im 60er/70er Jahre-Bau immerhin noch 5 Punkte (31% zu 26%). Insofern bildet die Milieustrukturanalyse einen wichtigen Baustein, um datentechnisch unternehmensspezifischen Vermietungspolitiken auf die Spur zu kommen.

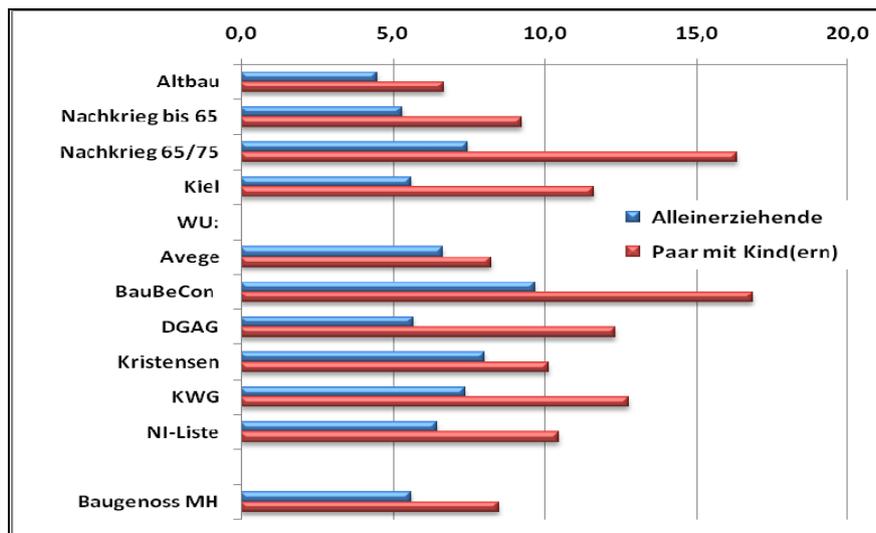
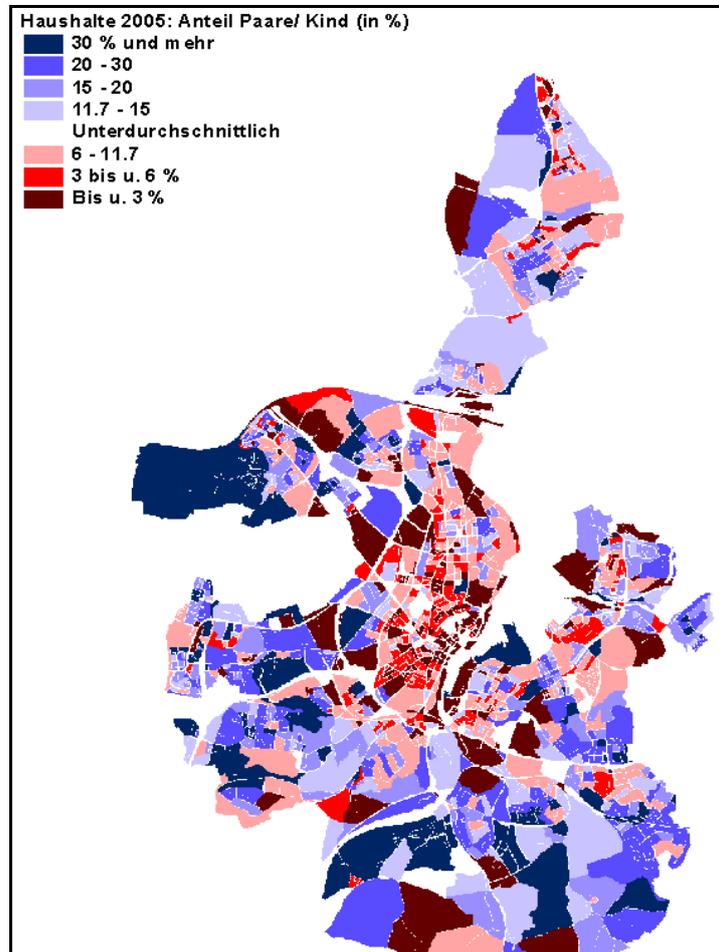


Diagramm 29: Anteil ausgewählter Haushaltstypen (mit Kindern) an allen Bestandshaushalten, in % (1.1.2006)

- Haushaltsstruktur.** Blockscharfe Daten zu Haushalten und Haushaltstypen standen nur für einen Zeitpunkt, Anfang 2006, zur Verfügung. Daher stellt eine entsprechende Auswertung nur eine Momentaufnahme dar, bei der unklar bleiben muss, ob es unternehmensspezifische Abweichungen bei der (Neu-)Belegung nach dem Kriterium „Haushaltstyp“ gibt. Tatsächlich sind Haushalte mit Kindern – Paare wie Alleinerziehende – im 60er/70er Jahre-Bau weit überdurchschnittlich stark vertreten (*Diagramm 29*). Dies spiegelt sich – je nach Strukturschwerpunkt – auch in den Beständen der ausgewählten Wohnungsunternehmen wider (z.B. *Baubecon* in Kiel-Mettenhof), ohne dass spezifische Abweichungen in einzelnen Beständen auszumachen wären. Für die haushaltsstrukturelle Zusammensetzung der Bevölkerung spielt vielmehr die Lage im Stadtraum eine zentrale Rolle (s. *folgende Karte 30*). So erreicht in weiten Teilen der Innenstadt der Anteil von Paaren mit Kindern gerade einmal 6%.

Auffällig ist der stark überproportionale Anteil von Alleinerziehenden in den Beständen von KWG und Kristensen/ acta, während im KWG-Bestand vor allem kinderlose Paare

deutlich unterrepräsentiert sind (s. *Diagramm 31*). Bei den Genossenschaften – Beispiel: Baugenossenschaft Mittelholstein – sind dagegen Mehrpersonenhaushalte schwächer vertreten, was auch Folge der (innerstädtischen) Lage vieler Bestände ist.



Karte 30: Anteil Paare mit Kindern an allen Haushalten 2006, in % (Blockebene)

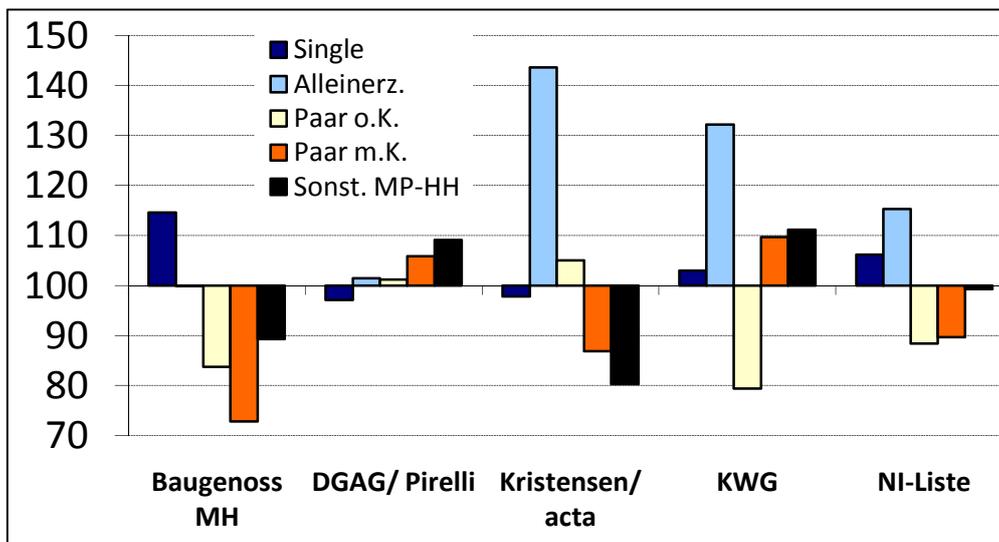
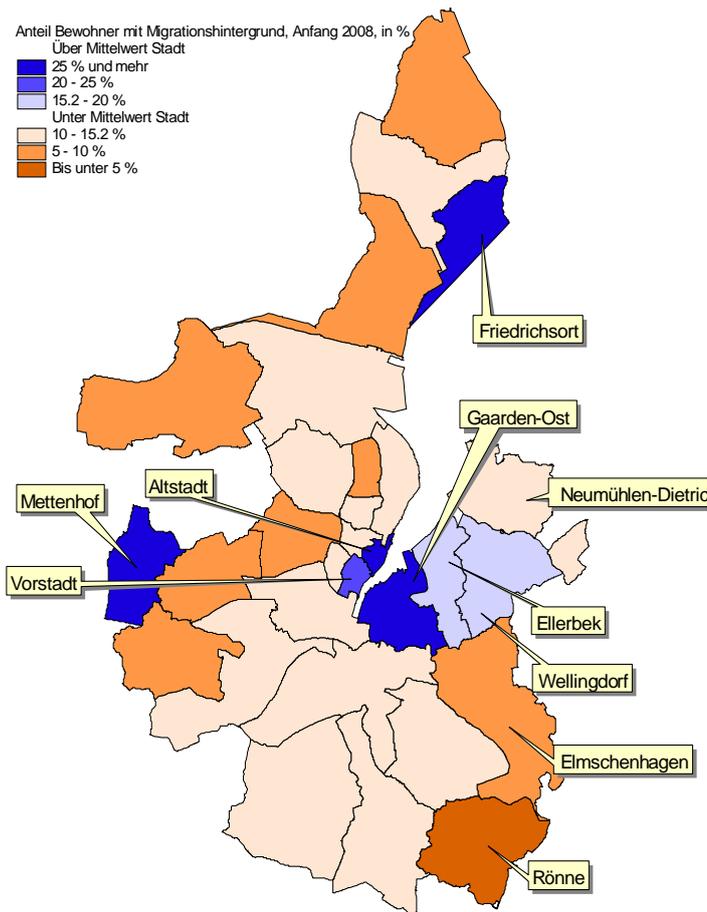


Diagramm 31: Haushaltsstruktur in ausgewählten WU-Beständen, Blockebene, 1.1.2006, im Verhältnis zur Gesamtstadt (Kiel jeweils = 100)

- **Bevölkerungsstruktur: Nichtdeutsche.** Als Bewohner mit Migrationshintergrund wurden in Kiel - entsprechend der Datenlage - Nichtdeutsche und Deutsche mit zweiter Staatsangehörigkeit definiert. Damit ist der entsprechende Personenkreis weniger weit gefasst als nach der Definition des Statistischen Bundesamtes.¹⁷



Karte 32: Anteil von Bewohnern mit Migrationshintergrund in den Kieler Stadtteilen Anfang 2008, in % der jeweiligen Bevölkerung.

Die Darstellung beruht auf der *erweiterten* Erfassung und Abgrenzung des Personenkreises: Nichtdeutsche, eingebürgerte Deutsche sowie Bewohnern mit bi-nationalen Elternteilen

Der Anteil dieser Personengruppe ist von 2000 bis 2006 in Kiel nur relativ leicht auf 12,5% angestiegen. Inzwischen werden neben Nichtdeutschen auch „eingebürgerte Deutsche“ sowie Deutsche mit einem binationalen Elternteil statistisch gesondert ausgewiesen. Der kombinierte Anteil betrug Anfang 2008 in Kiel 15,2% und variierte stark zwischen den Stadtteilen (*Karte 32, oben*). Die weiteren Analysen beruhen auf der *engeren* Definition.

¹⁷ Vgl. Stat. BA, Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, Bevölkerung mit Migrationshintergrund, Ergebnisse des MZ 2005, FS 1, Reihe 2.2., Wiesbaden 2007, S.5-6.

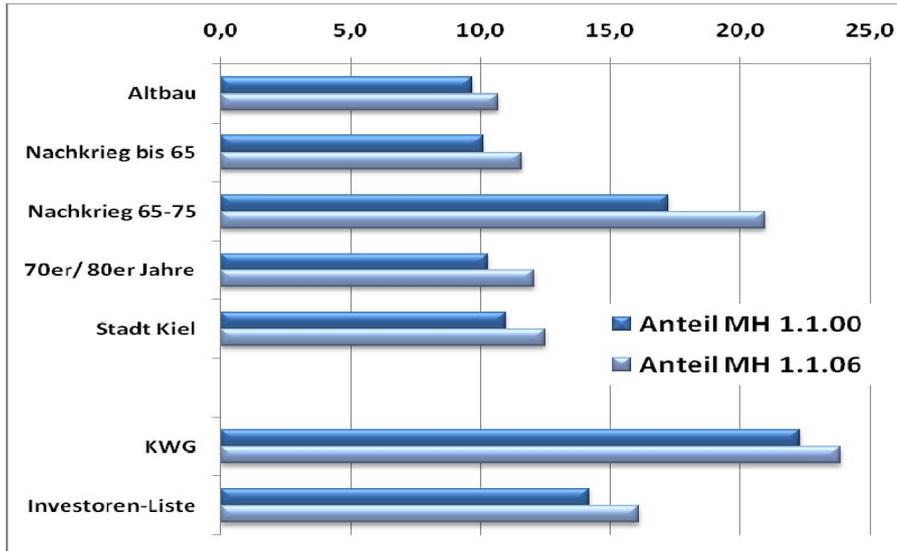


Diagramm 33: Anteil Bewohner mit Migrationshintergrund (MH), Anfang 2000 und Anfang 2006, nach Strukturtypen sowie KWG und Investoren gesamt (Blockebene)

Deutlich stärker als im kommunalen Mittel ist diese Gruppe im Siedlungsbau der späten 60er/ frühen 70er Jahre vertreten (Diagramm 33). In diesem Segment war auch der Anstieg mit +3,7 Punkten mehr als doppelt so stark wie in den übrigen Strukturtypen¹⁸.

Im Bestand der ehemals kommunalen **KWG** ist der Migrantenanteil auch 2006 mit fast 24 % erheblich größer als in allen Strukturtypen und bei den übrigen WU (Diagramm 34). Allerdings bewegt sich der *Anstieg* – trotz des Bestandsschwerpunktes im 60er/70er

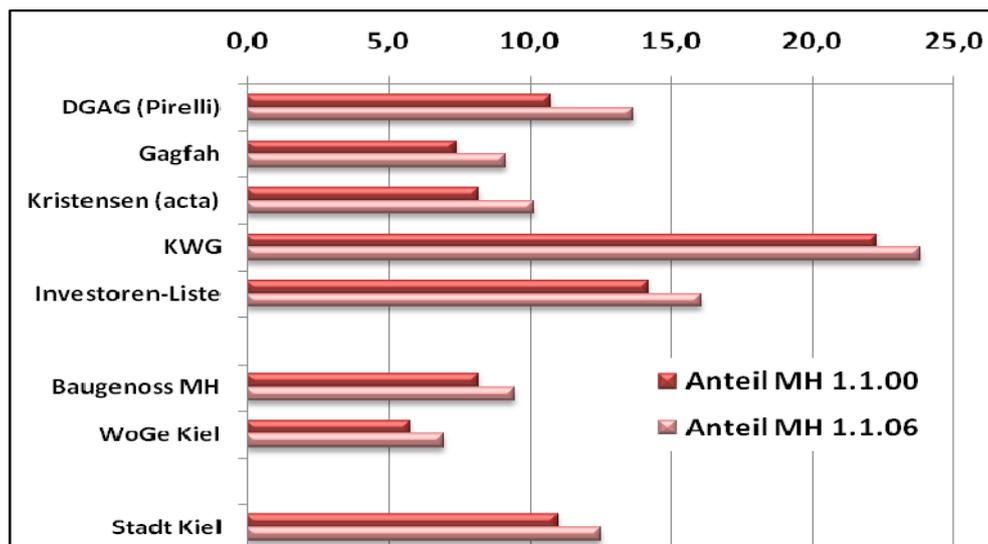


Diagramm 34: Anteil Bewohner mit Migrationshintergrund, Anfang 2000 und Anfang 2006, nach Wohnungsbeständen (Blockebene)

¹⁸ Dieses Muster – ein deutlicher Anstieg von Zahl und Anteil von Migranten im Siedlungsbau der 60er/70er – findet sich auch an anderen Standorten. Vgl. auch B. Hallenberg: *Migranten und der Hamburger Wohnungsmarkt*, Forum Wohneigentum, Heft 5-2007, S.255-260.

Jahre Bau – mit 1,5 Punkten nur im kommunalen Mittel, und damit *unterhalb* der Entwicklung in allen Investoren-Beständen (+1,9). Besonders gering ist der Anteil von Mietern mit Migrationshintergrund im Übrigen weiterhin in den Beständen der Genossenschaften. Einen deutlichen Hinweis auf eine im KWG-Bestand abweichende Entwicklungsdynamik liefern die **Veränderungsraten**. Wie *Diagramm 35* dokumentiert, bleibt der prozentuale Anstieg von Migranten im KWG-Bestand deutlich hinter jenem in allen Strukturbeständen zurück, während der Rückgang bei den Deutschen ohne Migrationshintergrund bei der KWG weitaus geringer ausfällt als etwa im Kieler Nachkriegsbau insgesamt.

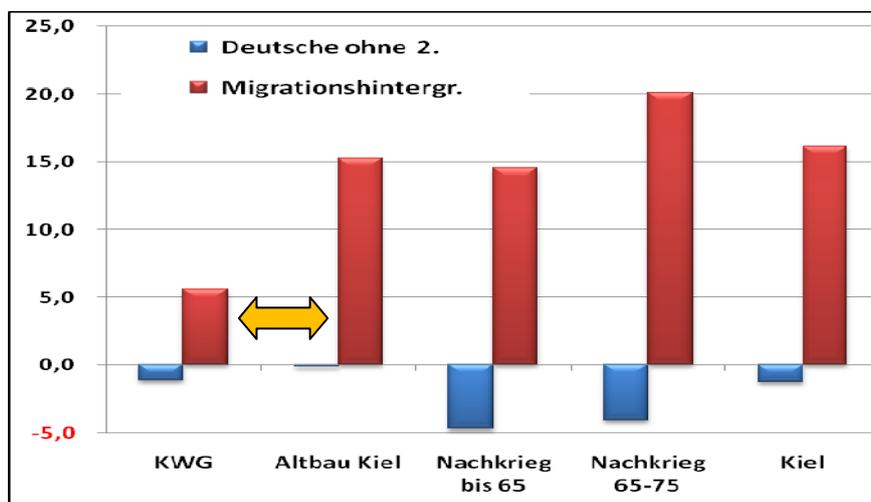


Diagramm 35: Veränderung der Anzahl der Bewohner nach ethnischer Herkunft, 2000 bis 2006 (je 1.1.), in %, KWG und Strukturtypen

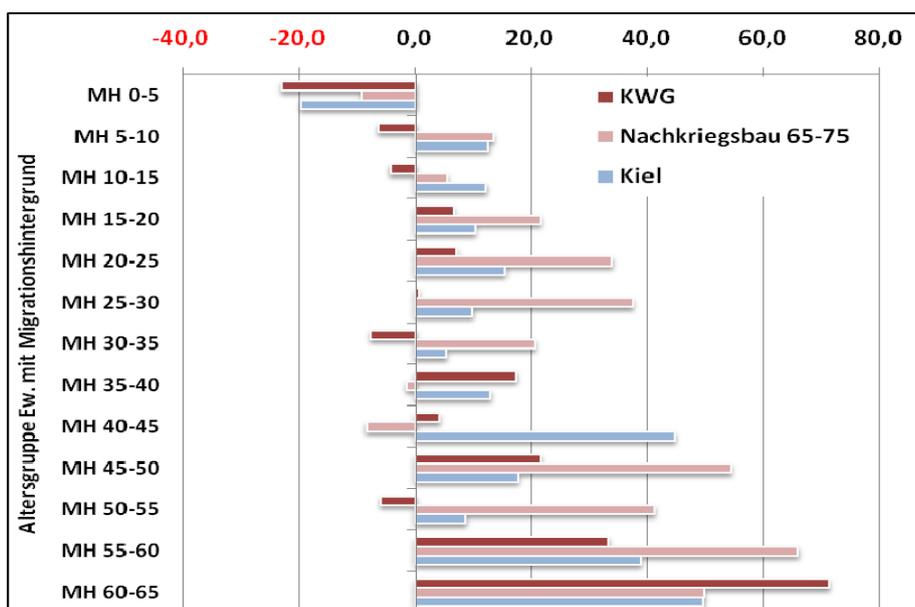


Diagramm 36: Veränderung der Anzahl der Bewohner mit Migrationshintergrund 2000 bis 2006 (je 1.1.), nach Altersgruppen in %

- **Bevölkerungsentwicklung: Altersstruktur.** Eine zusätzliche Differenzierung im Hinblick auf eine unternehmensspezifische Vermietungspolitik bzw. Belegungspraxis liefert die Übersicht der Veränderung der Einwohner mit und ohne Migrationshintergrund nach **Altersklassen**. Anders als im Strukturtyp „Nachkriegsbau 1965-75“ sowie – in geringerem Maße – als in der Gesamtstadt ist vor allem bei jüngeren Migranten eine sehr geringe, teilweise sogar negative Dynamik im KWG-Bestand festzustellen. Dies betrifft vor allem Kinder sowie die Altersgruppe der 20 bis 35 Jährigen (*Diagramm 36, oben*).

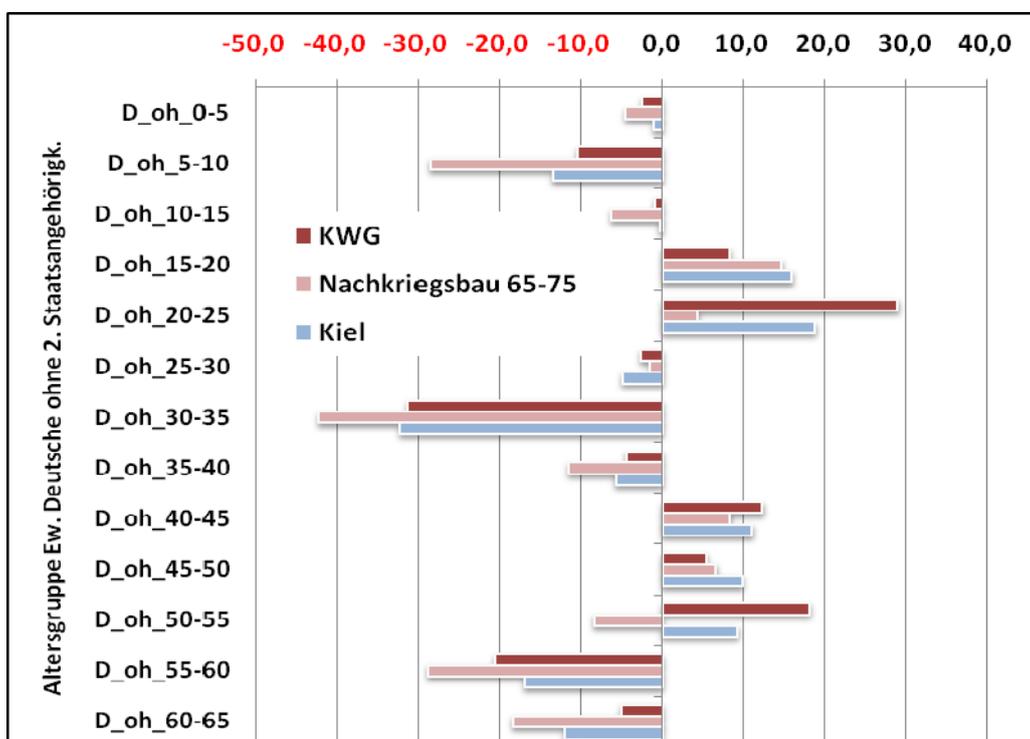


Diagramm 37: Veränderung der Anzahl der Deutschen ohne Migrationshintergrund 2000 bis 2006 (je 1.1.), nach Altersgruppen in %

Erst bei älteren Migranten ist im KWG-Bestand ein grundsätzlicher Gleichklang mit der allgemeinen Entwicklung festzustellen.

Ein völlig anderes Bild bietet sich bei der Altersstrukturdynamik von Deutschen *ohne* zweite Staatsangehörigkeit. Hier kommt es zu einem weit überdurchschnittlichen Anstieg von Bewohnern im Alter von 20 bis 25 Jahren (*Diagramm 37, oben*).

Als Folge geht der **Anteil** von Bewohnern mit Migrationshintergrund an der jeweiligen Altersgruppe vor allem unter den jüngeren Altersgruppen der **KWG-Bestandsblöcke**

zwischen 1999 und 2005 zum Teil deutlich zurück – bei den 20-25 Jährigen um 4,4 Punkte - und steigt erst ab der Gruppe der über 30-Jährigen wieder an. (Diagramm 38).

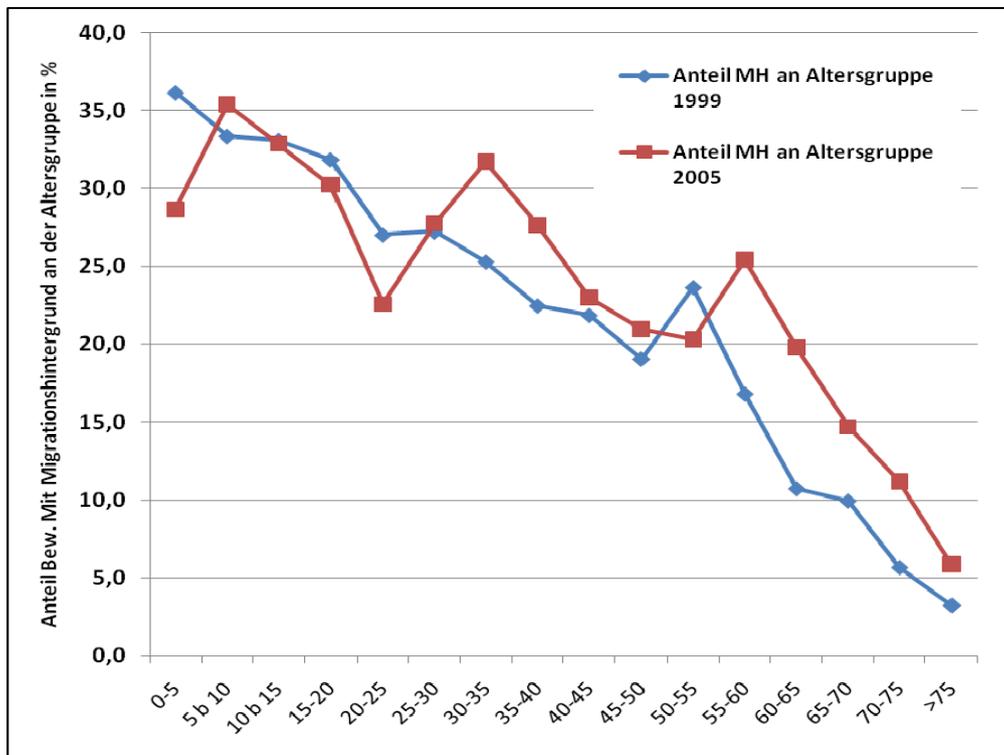


Diagramm 38: Anteil von Bewohnern mit Migrationshintergrund an der jeweiligen Altersgruppe, in %, Ende 1999 und Ende 2005, Bestandsblöcke der KWG

Ein altersbezogener Quervergleich rundet die Analyse der partiell untypischen Bewohnerstrukturentwicklung im KWG-Bestand ab. Danach ist die Zunahme bei den jüngeren Deutschen im KWG-Bestand erheblich höher als in *allen* Mietwohn-Strukturtypen und in der Gesamtstadt, die Dynamik bei den Migranten dieser Altersgruppe so gering wie ansonsten nur im frühen Nachkriegsbau (Diagramm 39,, folgende Seite).

Als Ergebnis dieser abweichenden Entwicklung verschiebt sich die kombinierte ethnisch-alterstrukturelle Zusammensetzung im **Gesamtbestand** der KWG in den letzten Jahren vor allem bei den deutschen Altersgruppen zugunsten jüngerer Bewohner (Diagramm 40, folgende Seite).

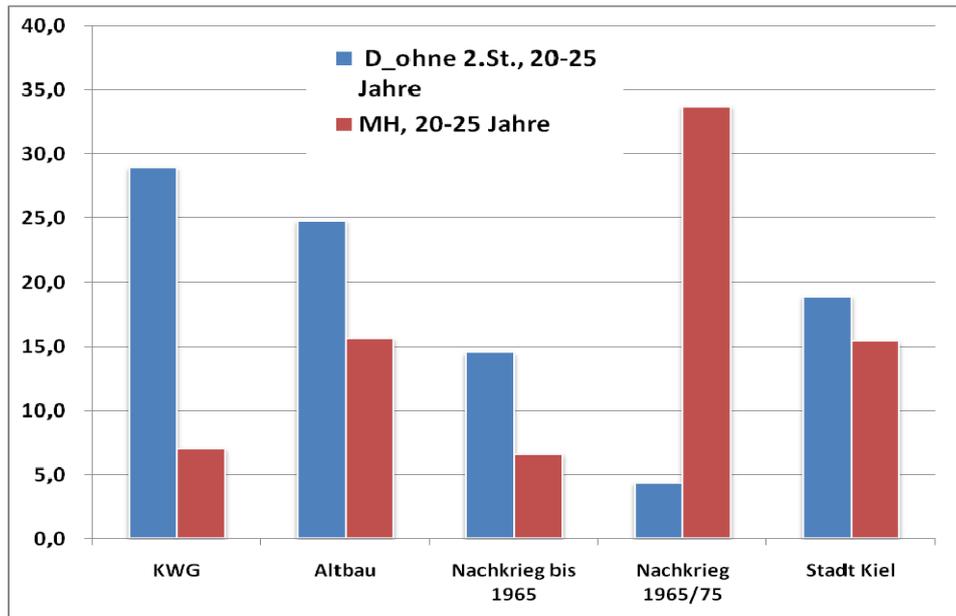


Diagramm 39: Veränderung der Zahl von Bewohnern mit und ohne Migrationshintergrund in der Altersgruppe der 20 bis 25-Jährigen, in %, Ende 1999 bis Ende 2005, KWG sowie Strukturtypen und Gesamtstadt.

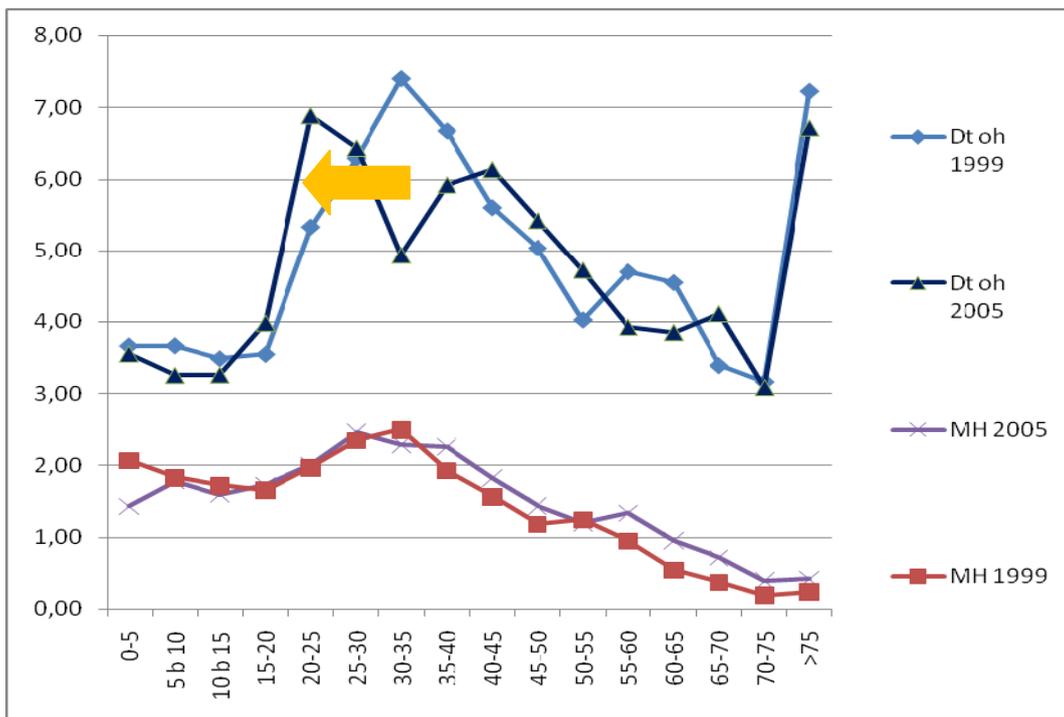
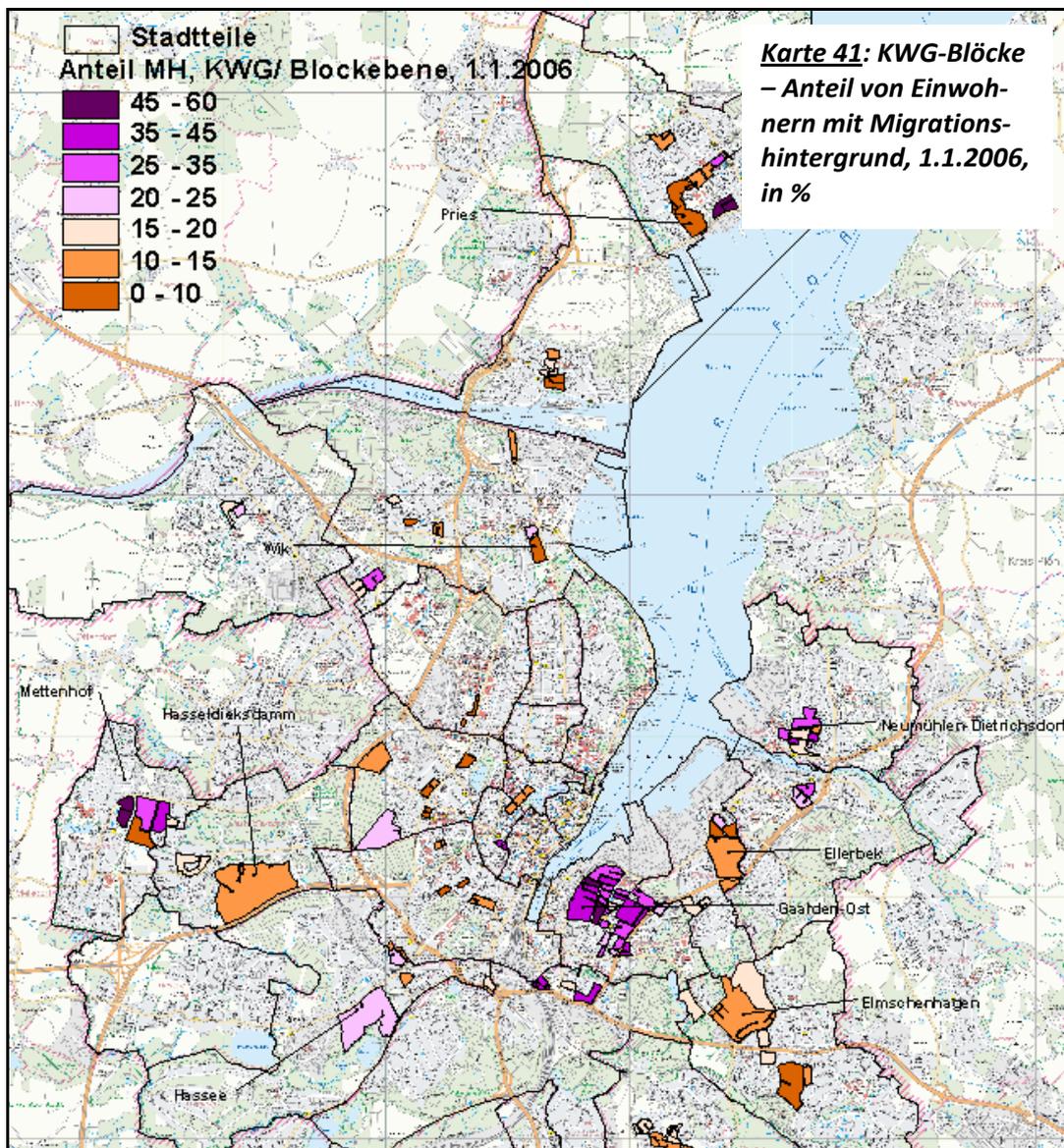


Diagramm 40: Anteil der Altersgruppen nach ethnischen Hintergrund im KWG-Gesamtbestand, Ende 1999 und Ende 2005, jeweils in % der Gesamtbevölkerung zum Zeitpunkt Ende 1999 bzw. Ende 2005 (MH = Migrationshintergrund)

Festzuhalten bleibt zunächst, dass der Anteil von Migranten in den Investorenbeständen trotz einzelner Abweichungen nach wie vor höher ist als in der Gesamtstadt. Das Beispiel

KWG liefert allerdings deutliche Hinweise auf eine bedingt selektive Vermietungs- bzw. Belegungspolitik, die sich zugunsten jüngerer Deutscher und zuungunsten vor allem jüngerer Migranten auszuwirken scheint. Dies drückt sich insbesondere in einer von der allgemeinen Entwicklung abweichenden *Veränderungsdynamik* aus. Zudem handelt es sich dabei – wie *Karte 41 (unten)* andeutet – um teils räumlich unterschiedliche Entwicklungsmuster, denen es nachzugehen gilt. In anderen Investorenbeständen - wie etwa jenen von *Kristensen/ Acta* - gibt es zwar struktur- und lagebedingt ebenfalls eine Verschiebung von deutschen Familien zu jüngeren deutschen Singles. Die Zahl der Bewohner mit Migrationshintergrund nimmt jedoch – im Unterschied zum KWG-Bestand – überproportional zu.



- **Bevölkerungsentwicklung: Fluktuation.** Die verfügbaren blockscharfen Daten zu Zuzügen und Fortzügen eröffnen ein umfangreiches raum- und strukturorientiertes Auswertungsspektrum. Im Vordergrund stand im Projektrahmen die trennscharfe Auswertung nach den Beständen verschiedener Wohnungsunternehmen. Exemplarisch steht weiterhin die KWG im Fokus, um genaueren Aufschluss über die Hintergründe der bereits dargelegten Bevölkerungsverschiebungen zu erhalten. Zunächst werden allerdings allgemeine Entwicklungen des Wanderungsgeschehens in Kiel vorgestellt.

Wie andere deutsche Großstädte verzeichnet auch **Kiel** in den letzten Jahren wachsende Wanderungsüberschüsse (zuletzt 2007: +1.792), nachdem die Stadt zwischen 1993 und 2000 im Saldo noch 14.000 Einwohner durch Außenwanderung verloren hatte. Stark rückläufig entwickelte sich dabei der zuvor hohe Wanderungsverlust gegenüber dem Umland. Deutliche Überschüsse sind nahezu durchgängig mit dem übrigen Bundesland, dem restlichen Deutschland sowie durch Auslandswanderung zu verzeichnen. Nach ihrem Höhepunkt 1999 ist die innerstädtische Mobilität (Umzüge) in den Folgejahren leicht aber stetig zurückgegangen (s. *Diagramm 42*).

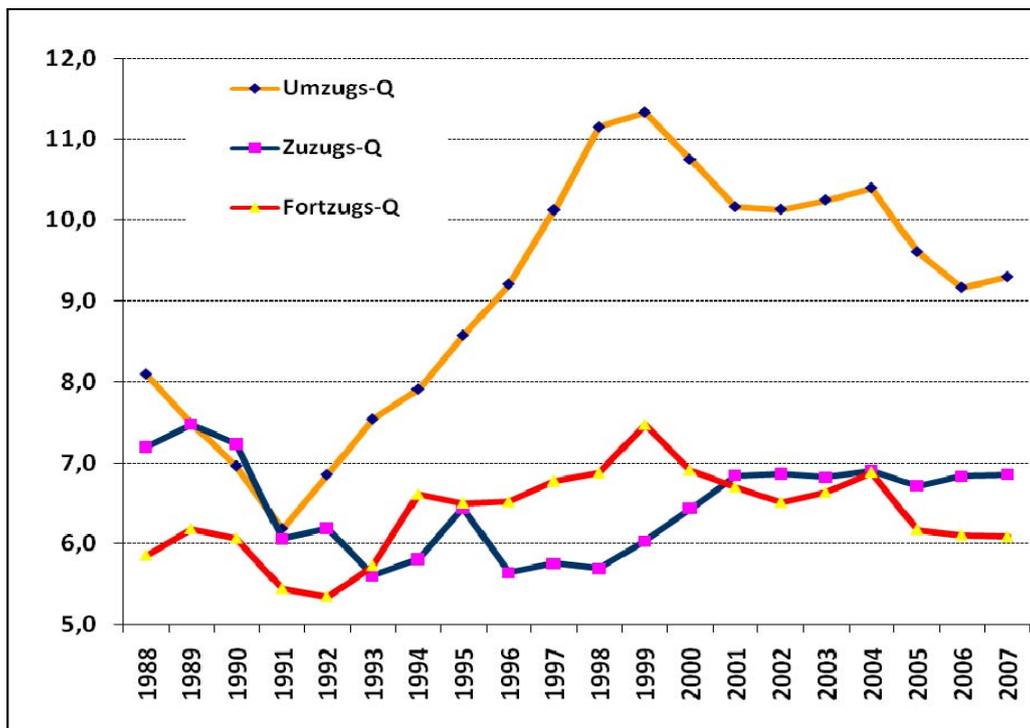


Diagramm 42: Kiel - Quoten der Binnen- und Außenwanderung, 1988-2007 (Umzüge, Zuzüge und Fortzüge je 100 Einwohner)

Ab 2005 waren erstmals seit 1992 wieder Überschüsse bei Deutschen zu verzeichnen, nachdem zuvor nur für Nichtdeutsche positive Bilanzen ermittelt worden waren.

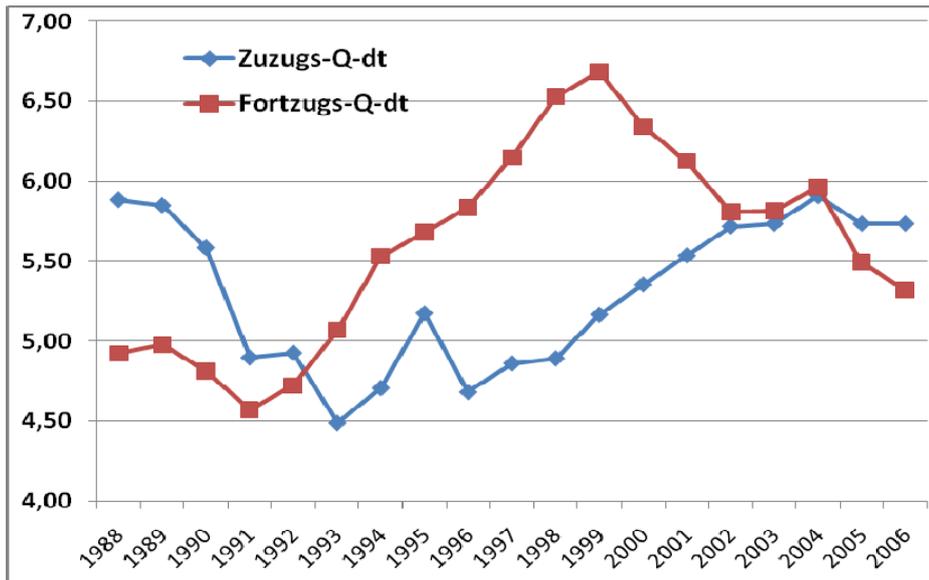
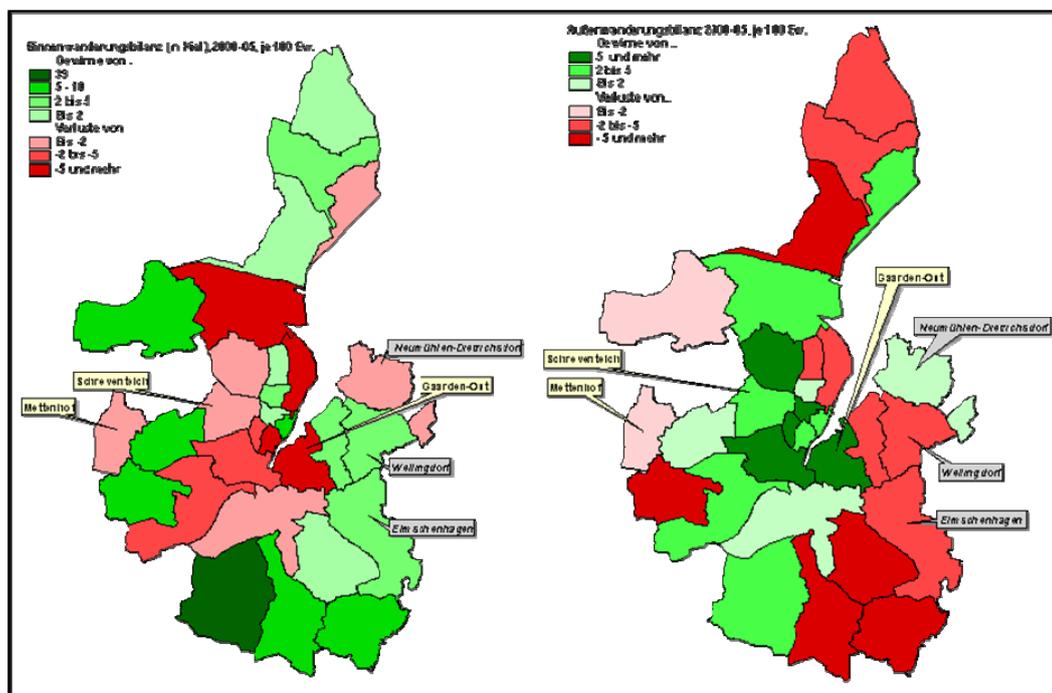
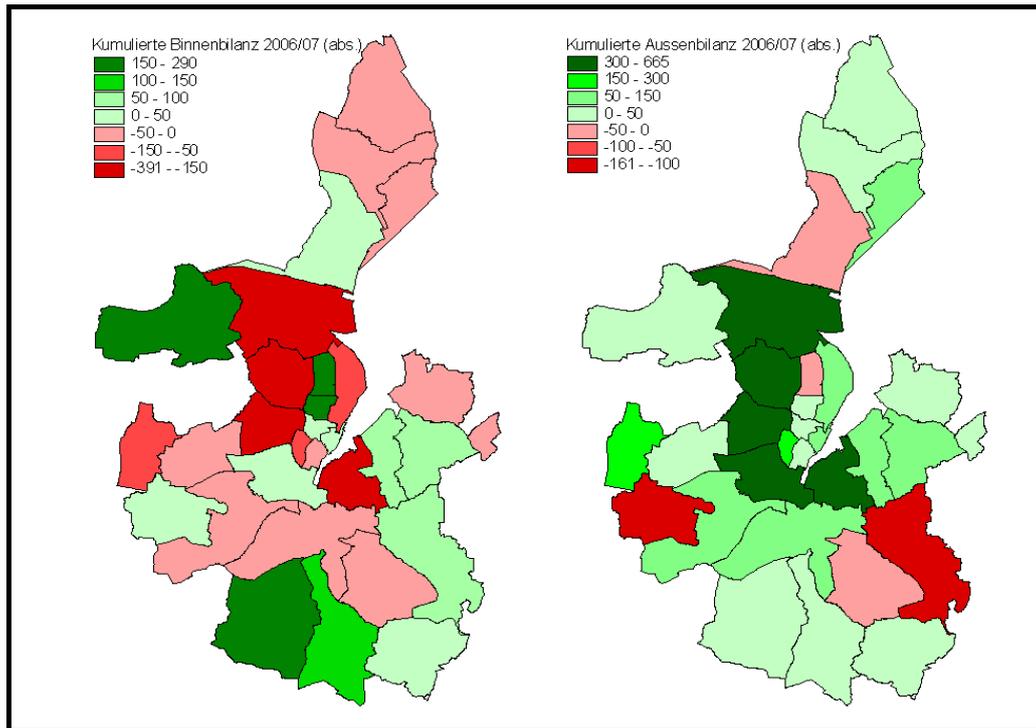


Diagramm 43: Entwicklung der Zu- und Fortzugsquoten bei Deutschen, 1988 bis 2006 (Zu- und Fortzüge je 100 deutsche Einwohner)

Teilräumlich fällt die erhebliche Diskrepanz bei den Ergebnissen für die Stadtteile zwischen der Binnenwanderung - d.h. den Wanderungsbewegungen *innerhalb* Kiels - und der Außenwanderung - über die Stadtgrenzen - auf. Dieses Grundmuster der Jahre 2000 bis 2005 (Karte 44) blieb auch in den letzten beiden Jahren stabil (Karte 45).



Karte 44: Binnen- (= innerhalb Kiels) und Außenwanderungsbilanz (= über die Stadtgrenze) der Kieler Stadtteile, kumuliert, 2000-2005, je 100 Ew. – Helle Stadtteil-Beschriftung: Bestandsschwerpunkte KWG/ graue Beschriftung: Bestandsschwerpunkte Kristensen/ Acta



Karte 45: Binnen- und Außenwanderungsbilanz der Kieler Stadtteile, kumuliert 2006-2007, absolute Zahlen

Teile der Innenstadt verlieren bis 2007 Bewohner an die peripheren Stadtteile und Neubaugebiete im Norden/ Westen und Süden der Stadt. Dagegen konzentrierte sich der Wanderungsgewinn durch Außenwanderung 2000 bis 2005 zunächst vor allem auf die zentralen Stadtteile, hat aber inzwischen fast das gesamte Stadtgebiet erfasst (Karte 45). Nur wenige Gebiete – wie der Großsiedlungsstadtteil **Mettenhof** im Westen – verbuchten bis 2005 Verluste nach innen *und* – überwiegend - nach außen, bevor der Stadtteil im Jahr 2007 erstmals wieder eine positive Bilanz in *beide* Richtungen erzielte.

In diesem Kontext deuten bereits die räumlichen (und strukturellen) Schwerpunkte des **KWG-Bestandes** – dessen Schwerpunkte auf entsprechende Wanderungsmuster auch für die Bestandsblöcke des Unternehmens hin. Die blockscharfen Auswertungen (Diagramm 46) bestätigen diese Annahme. *Innerhalb Kiels* „gewinnen“ die KWG-Blöcke unter den Altersgruppen erst bei den über 50-Jährigen. Die Außenwanderungsbilanz innerhalb Deutschlands ist extrem altersselektiv. Hohen Zuwächsen bei den 15 bis 24 Jährigen (v.a. 20-24 Jährige) stehen massive Verluste bei Haushalten mittleren Alters (mit Kindern), aber auch bei den Senioren gegenüber. Die *Wanderungsbilanz* mit dem Ausland weicht von diesem Muster vor allem durch die leichten Überschüsse bei Kindern und den mittelalten Erwachsenen ab.

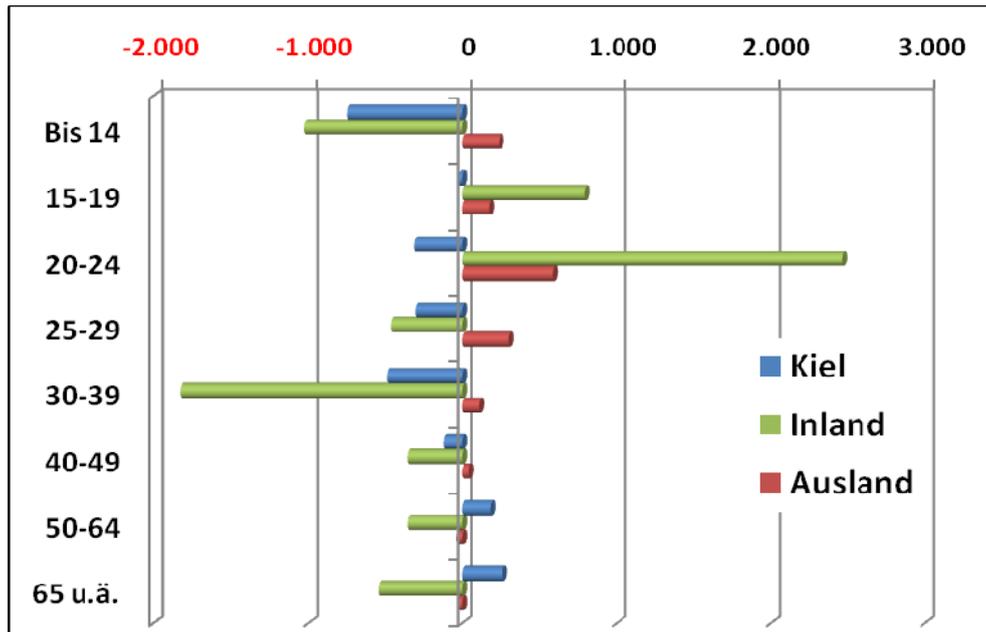


Diagramm 46: KWG-Blöcke: Kumulierte Wanderungsbilanz nach Altersgruppen und Gebieten, 1996/2005

Auch unter Berücksichtigung des **ethnischen Hintergrundes** der Zu- und Fortziehenden ergibt sich ein eindeutiges Bild (*Diagramm 47*): Die Überschüsse entfallen ganz überwiegend auf *junge Deutsche ohne zweite Staatsangehörigkeit* zwischen 20 und 24 Jahren, die Verluste auf Familien mit Kindern in den 30er Lebensjahren – und zwar innerhalb Kiels wie nach außen. Gewinne durch Bewohner mit „Migrationshintergrund“ sind dagegen vornehmlich innerhalb Kiels bei den über 30-Jährigen zu verzeichnen.

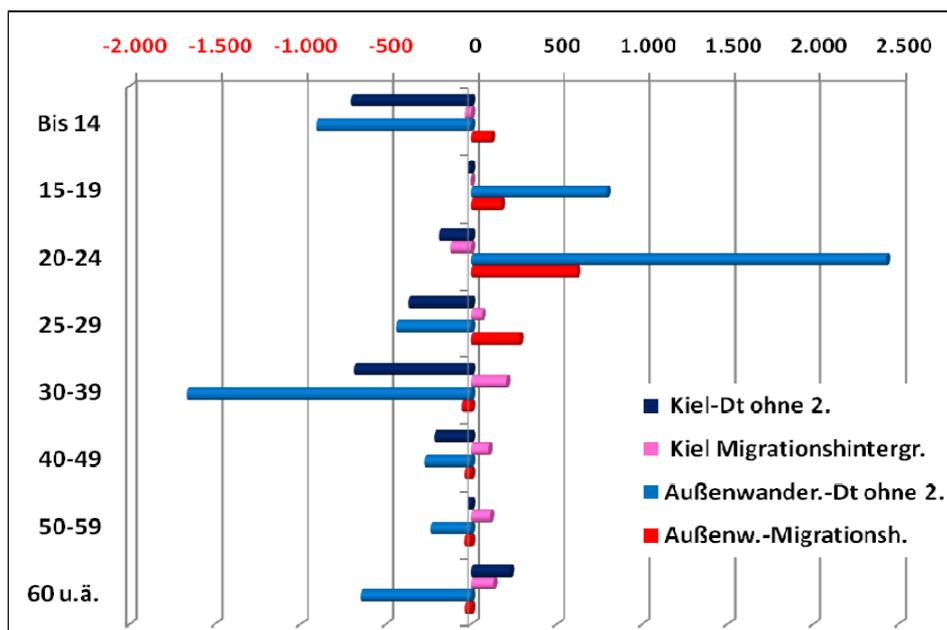


Diagramm 47: KWG-Blöcke: Bilanz Binnen-/ Außenwanderung nach ethnischer Herkunft und Altersgruppen, 1996/2005 (kumuliert; Dt ohne 2. = Deutsche ohne zweite Staatsangehörigkeit)

Bei einer (Längsschnitt-)Betrachtung der „Überschussgruppe“ der jüngeren Erwachsenen wird der Niveausprung ab dem Jahr 2000 deutlich, als sich der Wanderungsgewinn bei den deutschen 20 bis 24 Jährigen im Jahresdurchschnitt um mehr als 50% erhöht hat. Dagegen geht der Überschuss bei den Migranten dieser Altersgruppe nach 2003 nahezu auf null zurück (Diagramm 48).

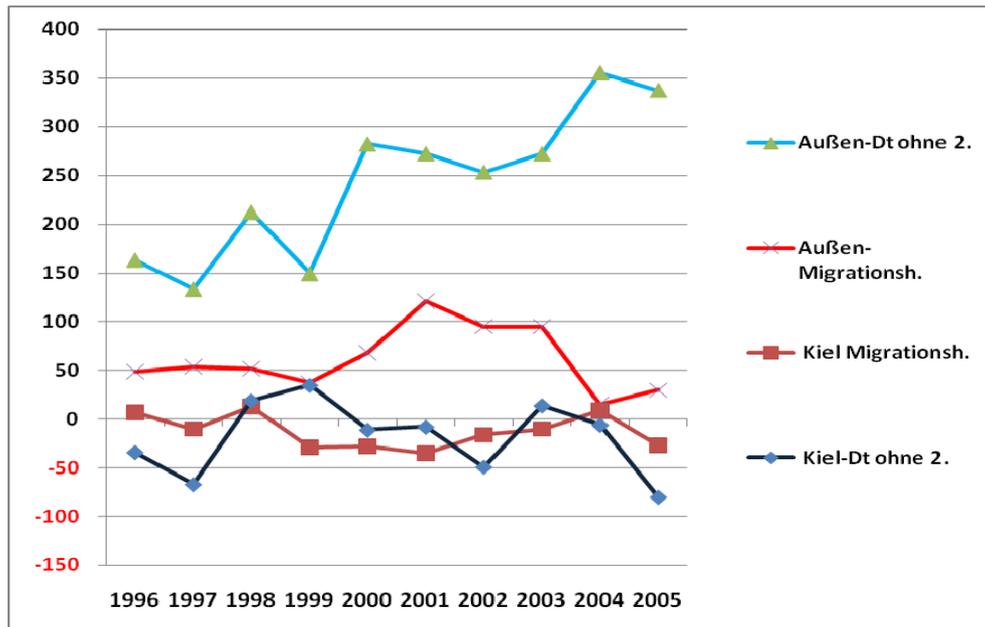


Diagramm 48: KWG-Blöcke: Bilanz der 20- bis 24-Jährigen Binnen-/ Außenwanderung nach ethnischer Herkunft 1996 bis 2005

3.1.2.3. Die Teilmarktorientierung der Investoren: Mettenhof und Gaarden-Ost im Fokus



Foto 49: Der Stadtteil Gaarden am Ostufer der Förde (Quelle: Wikipedia)

Eine teilräumliche bzw. segmentbezogene Betrachtung bestätigt diese ausgeprägten strukturellen und lagebezogenen Unterschiede. Mit Hilfe komparativ angelegter Auswertungen kann sehr deutlich die **Teilmarkt- bzw. Segmentorientierung** der Preis- und Belegungspolitik der neuen Investoren am Wohnungsmarkt herausgearbeitet werden.

Im Fokus stehen nachfolgend der Kieler Großsiedlungsstadtteil Mettenhof sowie der an der östlichen Förde gelegene Stadtteil Gaarden-Ost mit zusammen gut 40 % des Wohnungsbestandes der KWG, beide mit ausgeprägten sozial-strukturellen Problemen.



Foto 50: Die Großsiedlung Mettenhof um 1966 (Quelle: Kieler Stadtarchiv)

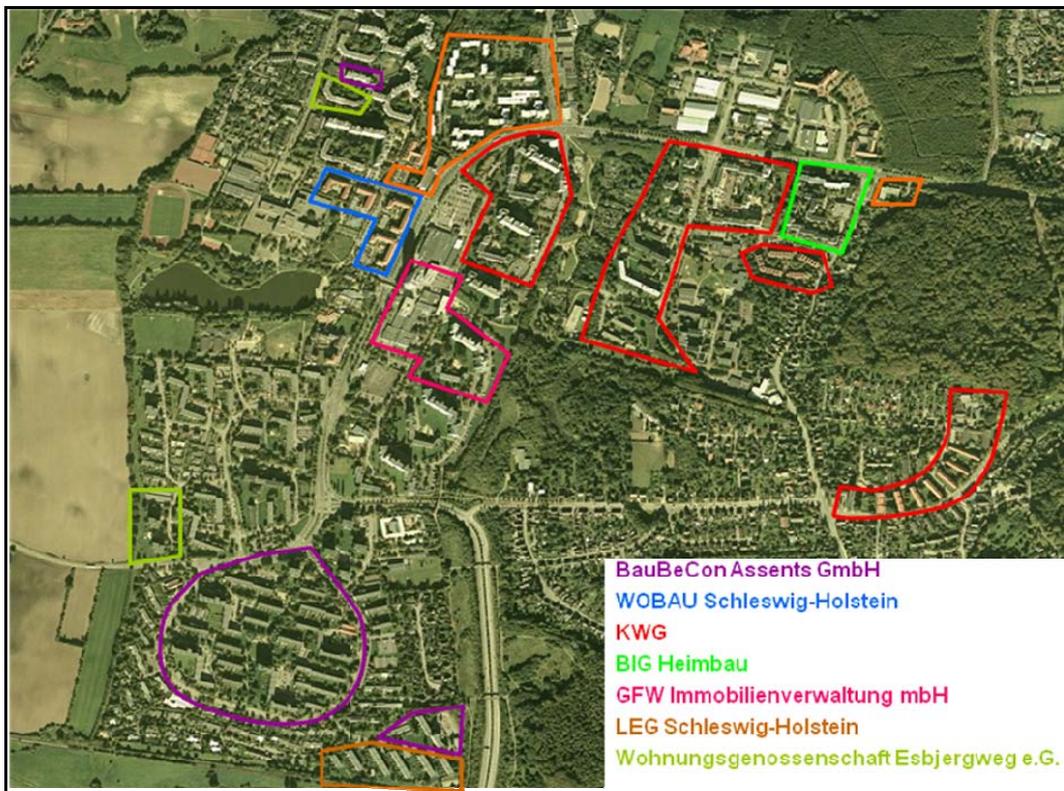
Die Großsiedlung **Mettenhof** an der westlichen Peripherie, von der *Neuen Heimat* errichtet und heute von 20.000 Bürgern bewohnt, zählt zu den sozial schwächsten Gebieten in Kiel. Allerdings hat sich in den letzten Jahren eine gewisse Stabilisierung eingestellt, auch als Folge infrastruktureller und sozialer Maßnahmen¹⁹. Längerfristig zählen dazu die Aufhebung der Pflicht zur Vorlage des WBS für die überwiegend geförderten Wohnungen im Stadtteil oder die Einrichtung von Sozialbüros. Ein deutlicher Rückgang der zeitweise hohen Kriminalität war die Folge.

Nach der Übernahme des zentralen Einkaufszentrums „Weißer Riese“ durch Morgan Stanley/ Arsago 2006 befanden sich etwa 80% der Immobilien des Stadtteils im Eigentum amerikanischer Investoren²⁰. Auf dem nachfolgenden Luftbild werden die lokalen Bestän-

¹⁹ Zusammenfassend zur Entwicklung: C. Gekeler: *Kieler Erinnerungstage: 26. September 1966 – In Mettenhof ziehen die ersten Mieter ein*. Kieler Stadtarchiv 2006 (www.kiel.de/kultur/stadtarchiv). Siehe auch: M. Kühl: *Entwicklung des Stadtteils Kiel-Mettenhof – Eine Großwohnanlage im Montagebauverfahren der 1960er Jahre*, in: B. Lichtnau (Hg.): *Architektur und Städtebau im südlichen Ostseeraum von 1970 bis zur Gegenwart*. Berlin: Lukas Verlag, 2007, S.63-81.

²⁰ Vgl. Kieler Nachrichten, 11.10.2006: „Amerikaner kaufen `Weißes Riesen`“.

de der wichtigsten Marktakteure im Jahr 2005 abgegrenzt. Wie bereits erwähnt, haben u.a. die BauBecon sowie die Gfw (an Arsago) inzwischen den Eigentümer gewechselt.

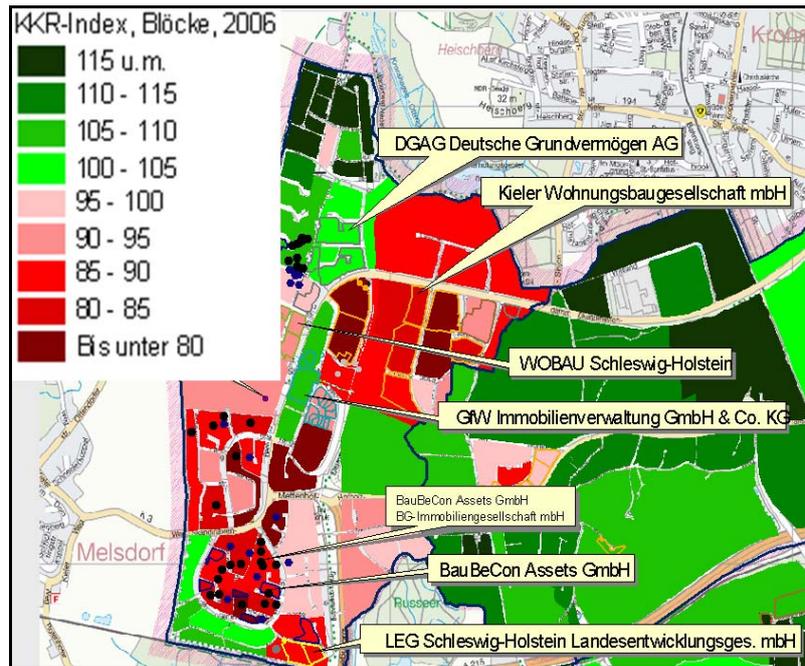


Luftbild 51: Die Bestände ausgewählter WU in Kiel-Mettenhof (2005)

Die **Einkommenssituation** der Haushalte in Mettenhof bleibt – ähnlich wie in Gaarden-Ost (s.o., Karte 21) - weiterhin schwach, was sich auch an der anhaltend hohen Arbeitslosenquote²¹ von 16,6 % Ende 2007 ablesen lässt (Kiel: 8,8 %, Gaarden-Ost allerdings sogar 18,5 %). Vor allem unter den jungen Erwachsenen (Quote: 13 %, Kiel: 5,6 %) und den Nichtdeutschen (Ende 2007: fast 31 %, Kiel 15,3 %, Gaarden-Ost: 19,7 %) nimmt der Stadtteil eine negative Spitzenposition ein.

Gleichzeitig zeigen sich *innerhalb* des Stadtteils kleinteilig erhebliche Unterschiede in der **Kaufkraft** der Mieterhaushalte. Insbesondere in den Beständen von Gfw/ jetzt: Arsago und DGAG /jetzt: Pirelli waren 2006 insgesamt kaufkraftstärkere Haushalte auszumachen als etwa bei der KWG oder der Baubecon, jetzt ebenfalls Pirelli RE (siehe Karte 52).

²¹ Arbeitslose in % der jeweiligen Wohnortbevölkerung.



Karte 52: Haushaltskaufkraft in den Baublöcken des Stadtteils Mettenhof, Indexwert, Kiel = 100 (zu Gaarden-Ost: siehe Karte 20, oben)

Aufschlussreich ist ebenfalls die unterschiedliche **Milieuverteilung** in den Stadtteilen und Beständen. Grundsätzlich bestehen zwischen den beiden Stadtteilen entsprechend der ähnlichen Sozialstruktur auffällige Gemeinsamkeiten aber auch relevante Unterschiede. Zwar dominieren auch in Mettenhof die beiden „hedonistischen“ Milieus (EXP und HED); ihr Anteil, insbesondere jener der Experimentalisten, ist in Gaarden-Ost jedoch deutlich höher – entsprechend der Vorliebe dieses Milieus für bezahlbare innenstadtnahe Wohnlagen.

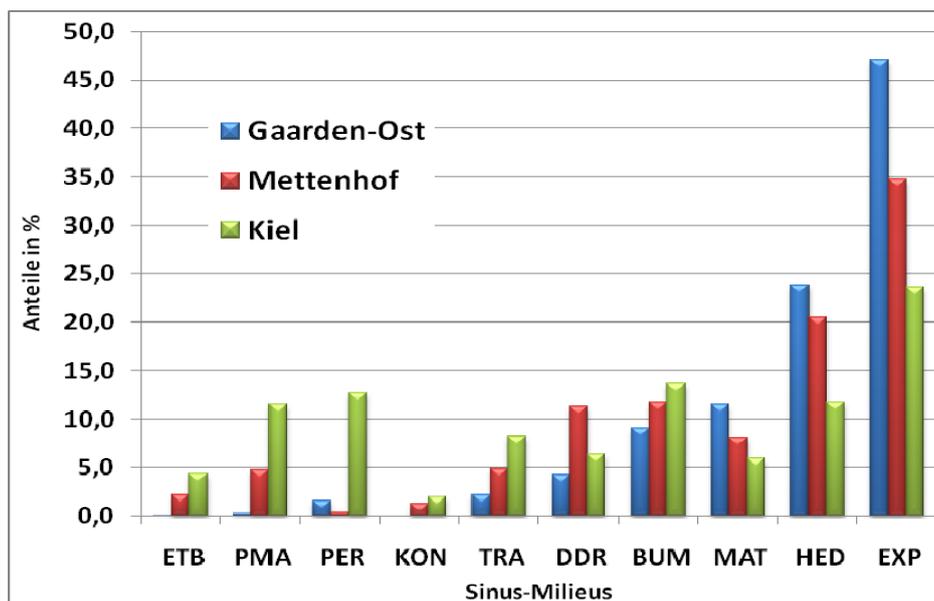


Diagramm 53: Milieuverteilung in den beiden Stadtteilen sowie in Kiel, Anteile in %

Wie bereits bei der Haushaltskaufkraft unterscheidet sich der **Mettenhofer KWG-Bestand** auch in seiner **Milieustruktur** vom übrigen Stadtteil. Drei Viertel der Mieterhaushalte der KWG, aber nur die Hälfte der übrigen Haushalte in Mettenhof können über die mikrogeographische Verteilung den beiden hedonistischen Milieus zugerechnet werden.

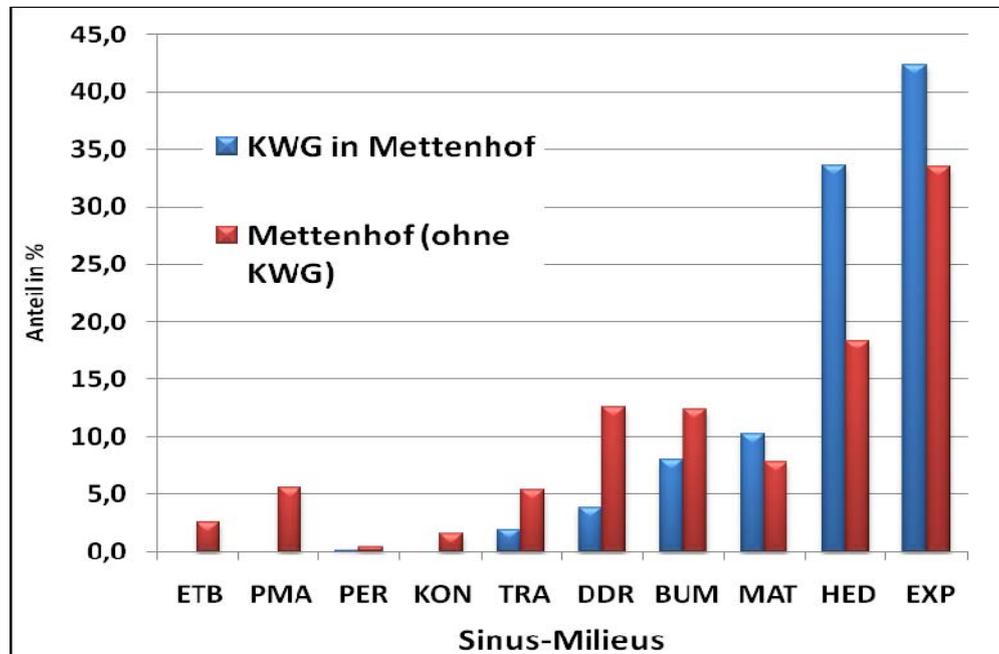
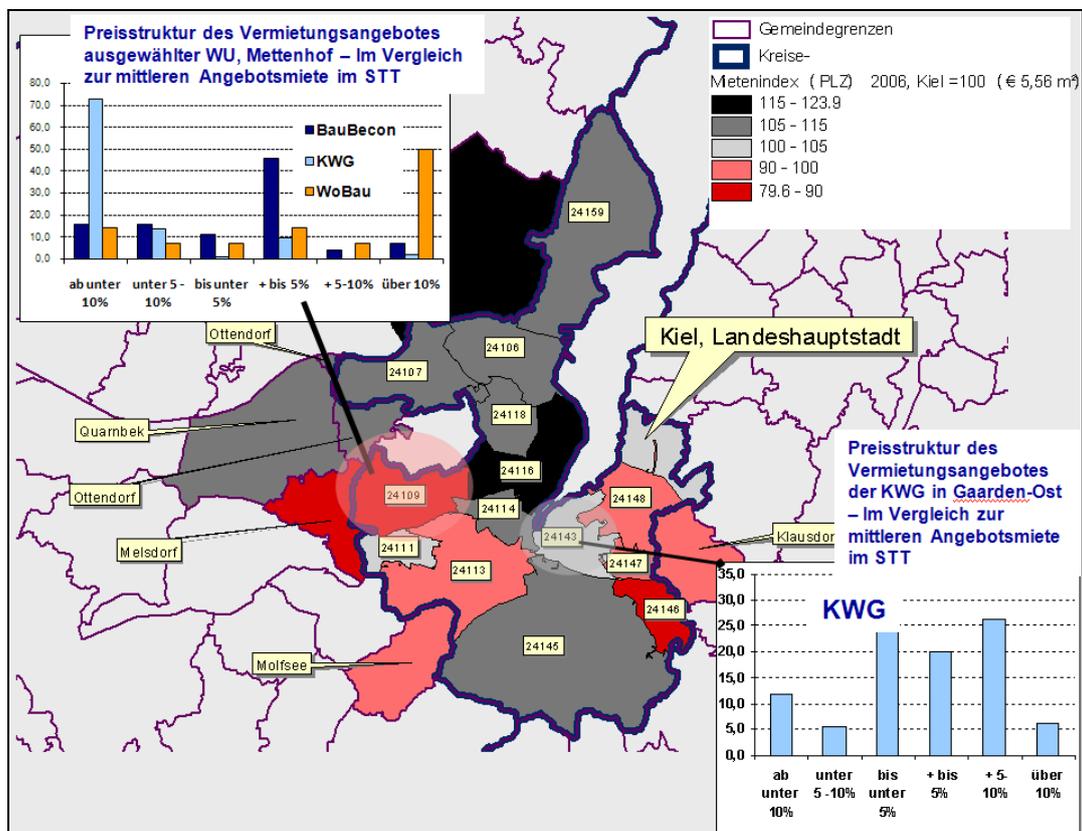


Diagramm 54: Milieuverteilung in Mettenhof – Stadtteil und KWG-Bestand, Anteile in %

Diese auf den ersten Blick für die nachbarschaftliche Stabilität in den Beständen – und damit für die Interessen des Unternehmens – eher abträgliche Konstellation relativiert sich, wenn die preislichen und qualitativen Präferenzmuster der Milieus mit der Angebotssituation im Stadtteil abgeglichen werden. Für beide Milieus spielt das „Wohnen“ grundsätzlich eine eher nachrangige Rolle; zentraler Entscheidungsfaktor ist der Mietpreis in Verbindung mit der eigenen Leistungsfähigkeit. Dies bedeutet auch eine – indifferente – „Hinnahme“ von (Großsiedlungs-) Strukturen wie sie in Mettenhof vorherrschend sind. Demgegenüber kann für andere Milieus wie zum Beispiel die *Bürgerliche Mitte* (BÜM) ein sozial problematisches Umfeld in Verbindung mit gering geschätzten Wohnformen als entscheidender Push-Faktor wirken, zumindest aber eine ständig fragile „Mieterbindung“ begründen. Mit anderen Worten: Der KWG-Bestand ist somit im Grundsatz „marktgerechter“ belegt als der Stadtteil insgesamt. Entscheidende Voraussetzung für den Erfolg im Sinne des Unternehmens – Verbesserung der Belegungssituation und Erlösstabilität – ist in Mettenhof eine **Preispolitik**, in der sich die

räumliche Lage, die Qualität des Angebotes, die Umfeldbedingungen sowie Angebotsalternativen *nachfragegerecht* abbilden müssen.

Etwas anders stellte sich die Situation in **Gaarden-Ost** dar. Aufgrund der innerstädtischen Lage ist die Profilbreite potenzieller Nachfrager aus Sicht von Unternehmen als größer anzusehen, da es relativ viele unterschiedliche – nicht zuletzt jüngere - Nachfragertypen mit *eindeutiger* City-Präferenz gibt. Diese lagebezogene Grundfixierung potenzieller Kunden erlaubt den WU eine allein an *innerstädtischen* Alternativangeboten orientierte Mietpolitik – und lässt ihnen nicht zuletzt mehr „Spielraum“ bei der Festlegung und Umsetzung von Kriterien bei der **Auswahl ihrer Mieter**.



Übersicht 55: Teilräumlich stark abweichende Preispolitik der KWG. Die Einfärbung der Postleitzahlgebiete entspricht dem Index ihres (Gesamt-)Vermietungsangebotes 2006 (Kiel = 100).

Diese Zusammenhänge spiegeln sich tatsächlich in der **Preispolitik** der KWG wider. Über die Erfassung des teilräumlichen Vermietungsangebotes der KWG und einen Vergleich mit den mittleren Angebotsmieten im Ortsteil zum gleichen Zeitpunkt kann die entsprechende Vorgehensweise des Unternehmens abgebildet werden.

Während in **Mettenhof** etwa 70 % der Angebotsmieten der KWG im Jahr 2006 um 10 % oder mehr preiswerter waren als die mittlere örtliche Angebotsmiete, verteilten sich die

Angebote der KWG in **Gaarden-Ost** relativ gleichmäßig um die mittlere Angebotsmiete im Stadtteil (s.o., Übersicht 55).

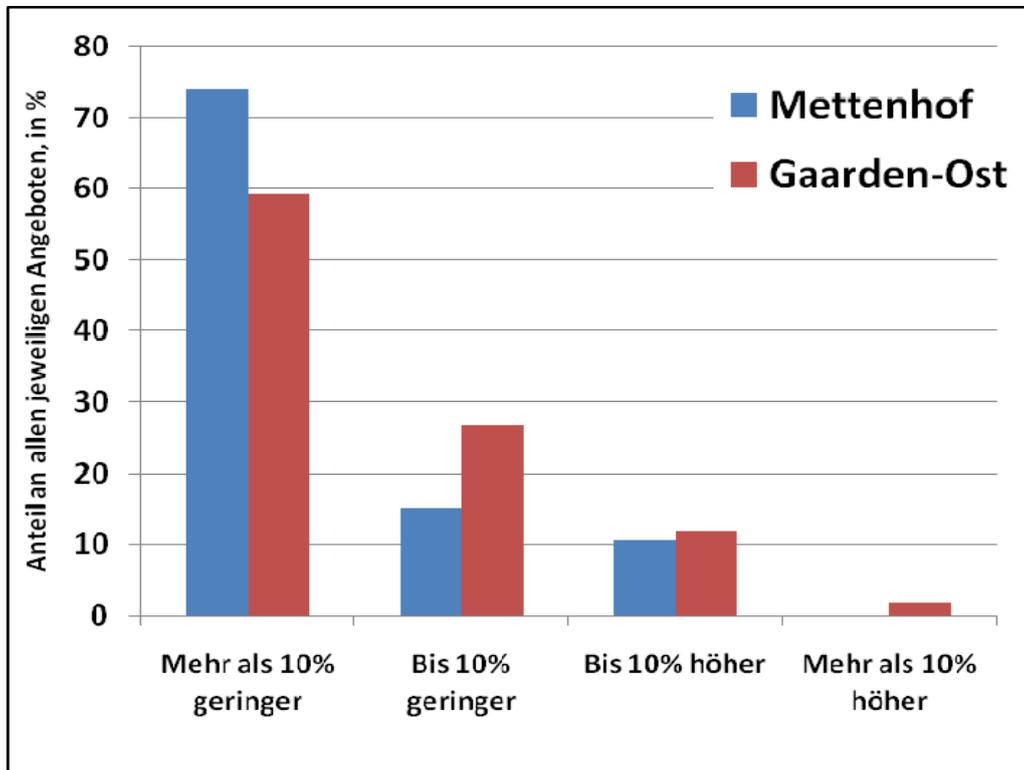


Diagramm 56: Preisstruktur des KWG-Vermietungsangebotes Mitte 2008 im Verhältnis zur mittleren Angebotsmiete im Ortsteil (Immoscout24), Anteil am jeweiligen Gesamtangebot in %

In Mettenhof, aber inzwischen auch in Gaarden-Ost, positioniert sich die KWG bei den Mietangeboten aktuell - Mitte **2008** - am unteren Ende des örtlichen Preisspektrums.

Während in **Mettenhof** zum Beispiel mehr als 80 % der aktuellen Angebote von *BauBecon/ Pirelli RE* nahezu exakt der mittleren Angebotsmiete in der Großsiedlung (€ 4,90) entsprechen²², enthielt das aktuelle KWG-Paket fast 90 % Angebote *unterhalb* der mittleren Miete. Auch in Gaarden-Ost weicht das KWG-Angebot im Vergleich zur mittleren Orts- teil-Miete deutlich nach unten ab, allerdings in geringerem Maße (s.o., Diagramm 56).

²² Das aktuelle Pirelli-Angebot in Kiel insgesamt lag Anfang September 2008 im Mittel bei € 5,31/ nettokalt, jenes der KWG (Juli 2008) bei € 4,47 und das von Krüger-Immobilien (Juli 2008) bei € 5,24.

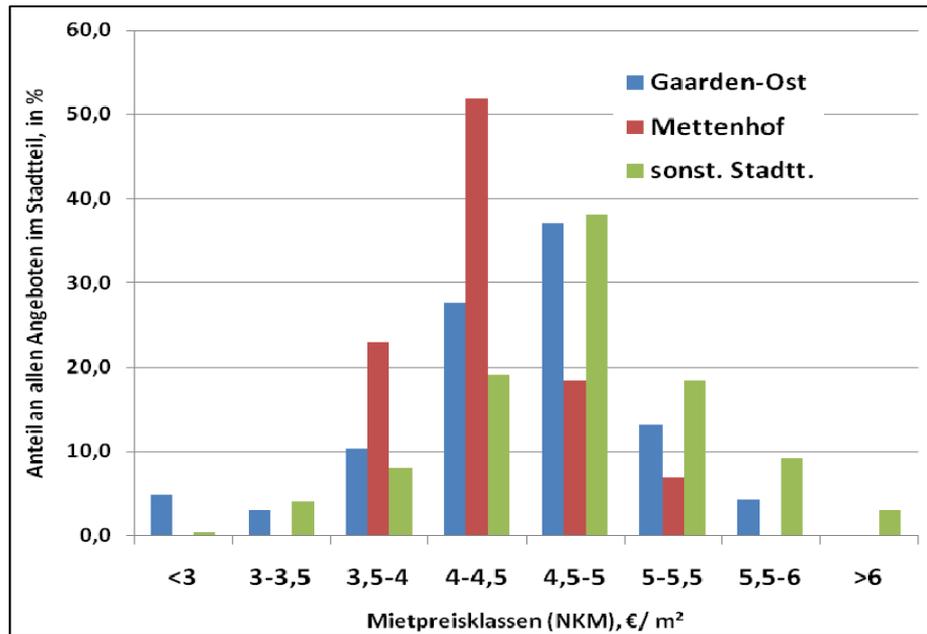


Diagramm 57: Mietpreisstruktur des KWG-Angebotes in den Bestandsschwerpunkten, Juni 2008. Anteil am jeweiligen Gesamtangebot nach Mietpreisklassen (nettokalt), in %

Zwar befinden sich beide KWG-Segmente am unteren Ende des preislichen Gesamtspektrums des Unternehmens (siehe oben, *Diagramm 57*), doch fällt die besondere Bedeutung Preishebels in der KWG-Vermietungspolitik auch im **Quervergleich** zu anderen großen Anbietern am Standort Kiel auf – im nachfolgenden Beispiel zu den Angeboten von *Krüger-Immobilien*, unter anderem tätig für den Fonds *Acta*. Während fast 80 % der aktuellen KWG-Kaltnieten € 5/m² unterschreiten, konzentriert sich das Krüger-Angebot zu zwei Dritteln im Bereich zwischen € 5 und € 5,50/m² (*Diagramm 58*).

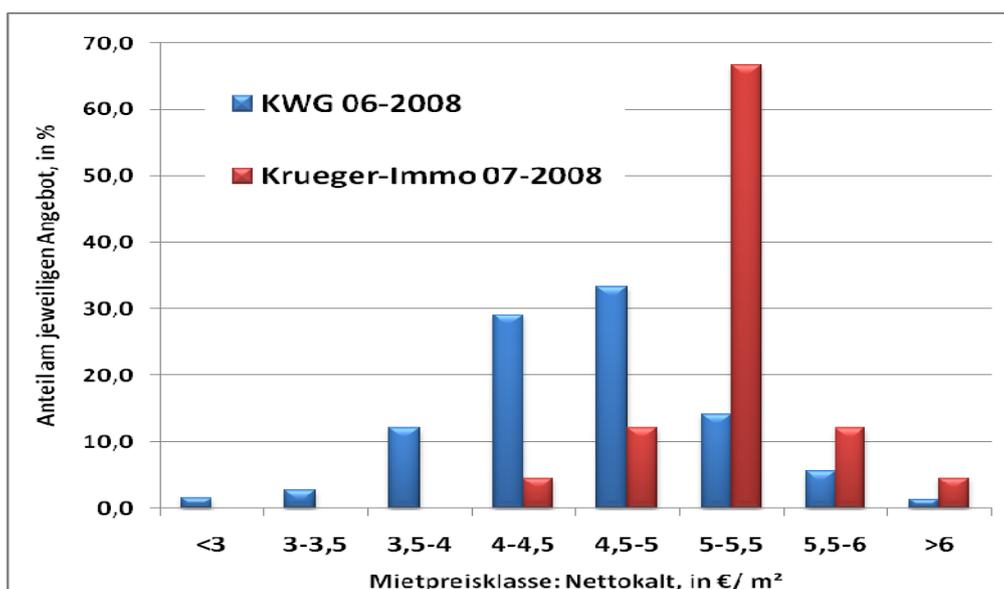


Diagramm 58: Preisstruktur des KWG-Vermietungsangebotes in Kiel Mitte 2008 im Vergleich zum Angebot Krüger-Immobilien, jeweils Anteile nach Mietpreisklassen in %

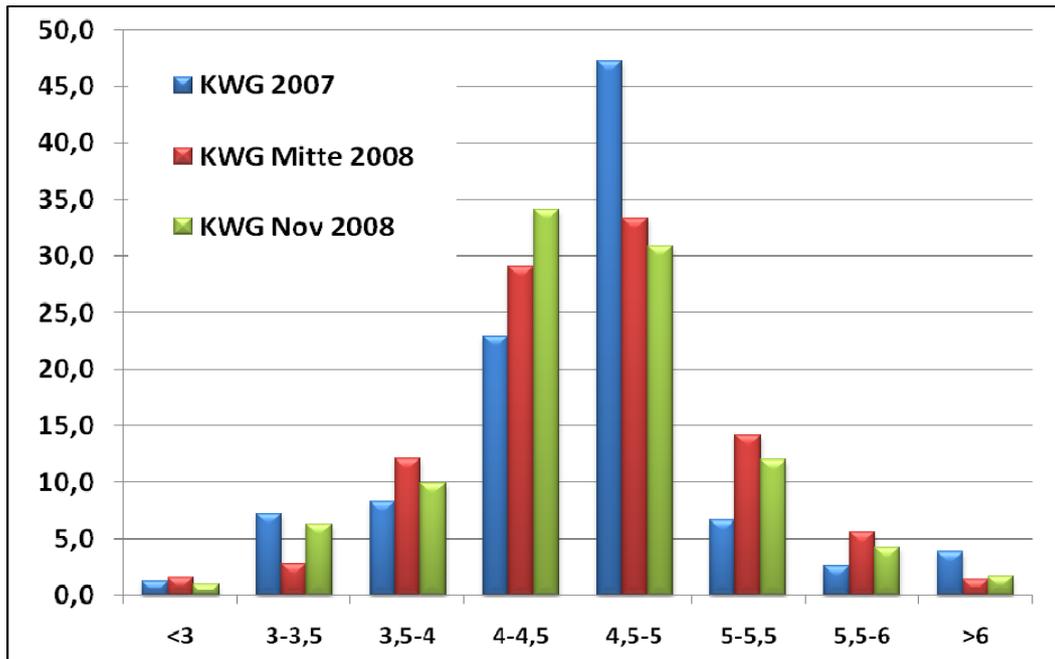


Diagramm 59: Preisstruktur des KWG-Vermietungsangebotes in Kiel im Februar 2007 sowie im Juni und November 2008, jeweils Anteil am Gesamtangebot nach Mietpreisklassen, in %

Auch im Vergleich zu 2007 hat sich die Preisstruktur des gesamten KWG-Angebotes in Kiel 2008 nur relativ geringfügig verschoben. Immerhin ist der Anteil der Angebote über € 5/m² von 13%/ 2007 auf 21 %/Mitte 2008 angestiegen, im November jedoch wieder auf 18 % gefallen. Der Anteil von Mieten bis € 4/m² ist 2008 sogar angestiegen (Diagr. 59)

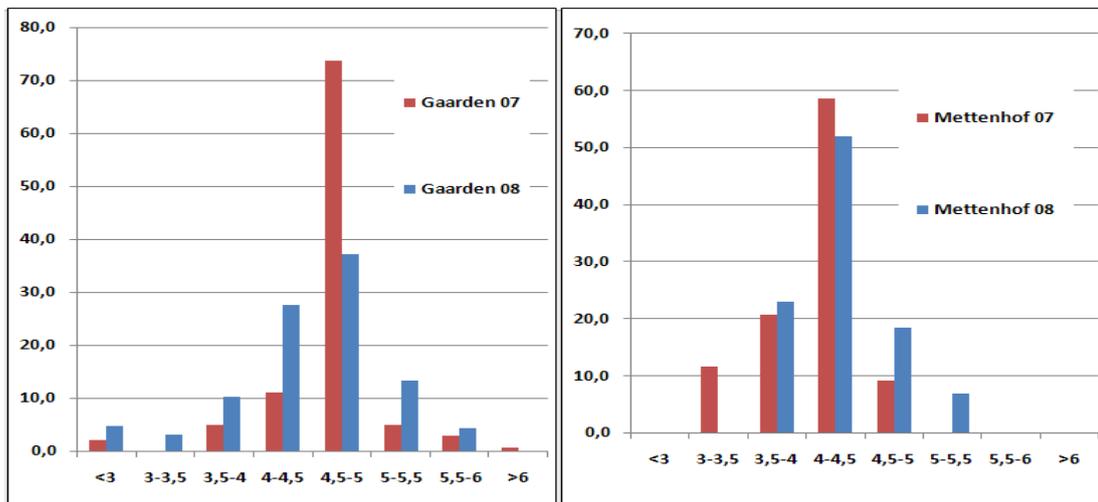


Diagramm 60: Preisstruktur des KWG-Vermietungsangebotes in den Stadtteilen Mettenhof und Gaarden-Ost Februar 2007 und Juni 2008, jeweils Anteil am Gesamtangebot, in %

Beim Vergleich der *Entwicklung* der Angebotsmieten in den beiden Ortsteilen sticht insbesondere die weitaus **größere Streuung** des Angebotes in Gaarden-Ost 2008 im Vergleich zum Vorjahr ins Auge, wobei sowohl bei den niedrigen wie bei den höheren Mieten stei-

gende Anteile festzustellen sind. Im Unterschied dazu hat sich das Angebot in Mettenhof preislich insgesamt nach oben verschoben, ohne jedoch – wie bereits erwähnt – damit die Marktposition im unteren Preisbereich aufzugeben.

Fluktuationenmuster in den beiden Stadtteil-Segmenten der KWG

Auf die Entwicklung und Grundmuster der Fluktuation in der Stadt Kiel sowie im Gesamtbestand der KWG wurde bereits näher eingegangen. Nachfolgend wird die Fluktuationenentwicklung für die beiden im Fokus stehenden **Teilsegmente** der KWG eingehender beleuchtet. Im Zentrum steht die Frage, inwieweit sich spezifische örtliche Preis- und Wettbewerbsstrategien des Unternehmens in Verbindung mit einer unternehmerischen Belegungspraxis in entsprechend abweichenden Fluktuationenentwicklungen niederschlagen.

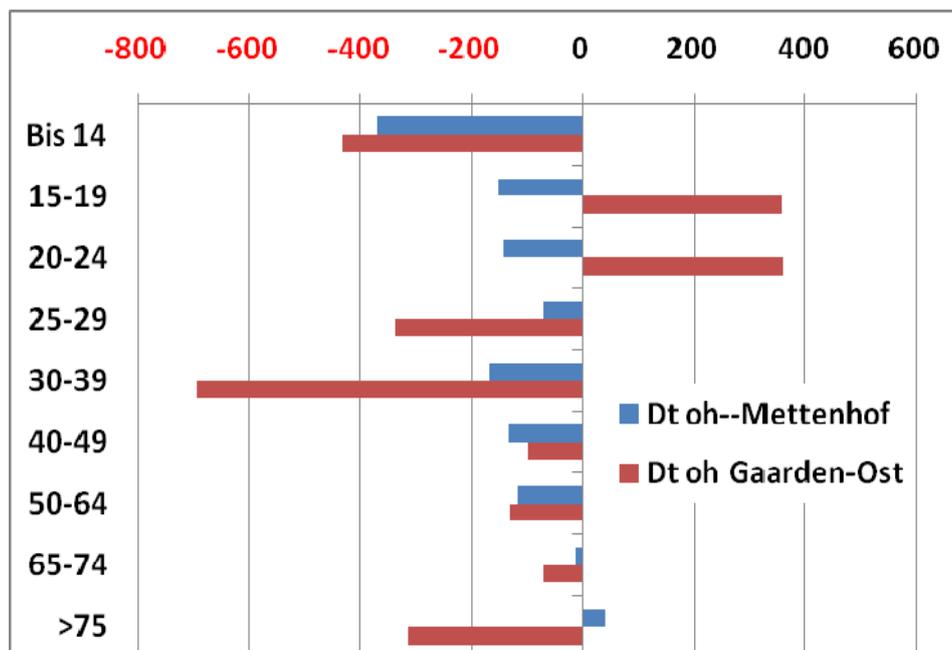


Diagramm 61: Vergleich der Gesamtbilanz der Deutschen (ohne 2. Staatsangehörigkeit) in den KWG-Blöcken in Mettenhof und Gaarden-Ost, nach Altersgruppen, 1996 bis 2005

Tatsächlich zeigen sich zwischen den beiden Segmenten unterschiedliche ethnische und altersstrukturelle Entwicklungsmuster für den Gesamtzeitraum der Jahre 1996 bis 2005. Bei den **Deutschen ohne zweite Staatsangehörigkeit** ist ausschließlich für die Altersgruppe der 15 bis 25-Jährigen in Gaarden-Ost ein Überschuss zu registrieren (*Diagramm 61*). Anders sieht es dagegen bei Bewohnern mit **Migrationshintergrund** aus. Hier verzeichnet Gaarden-Ost über alle Altersgruppen kumulierte Überschüsse im Gesamtzeitraum

1996/2005, während dies in Mettenhof nur bei den 25 bis 40 Jährigen Migranten mit Kindern der Fall ist (siehe *Diagramm 62*).

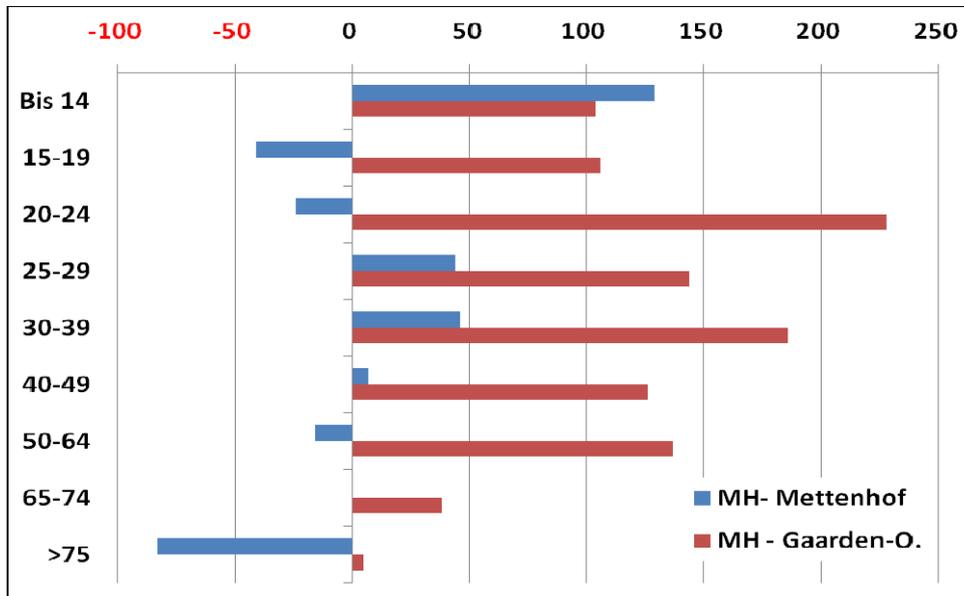


Diagramm 62: Vergleich der Gesamtbilanz der Bewohner mt Migrationshintergrund in den KWG-Blöcken in Mettenhof und Gaarden-Ost, nach Altersgruppen, 1996 bis 2005

Dieses zunächst eindeutig erscheinende Ergebnis relativiert sich jedoch bei einer Betrachtung der Entwicklung auf Jahresbasis. So hat es im KWG-Segment **Gaarden- Ost** vor allem in der **Altersgruppe der 20- bis 24-Jährigen** eine deutliche und zunehmende Verschiebung der Wanderungsüberschüsse zugunsten der Deutschen ohne 2. Staatsangehörigkeit gegeben, insbesondere seit 2002/2003 (*Diagramm 63*).

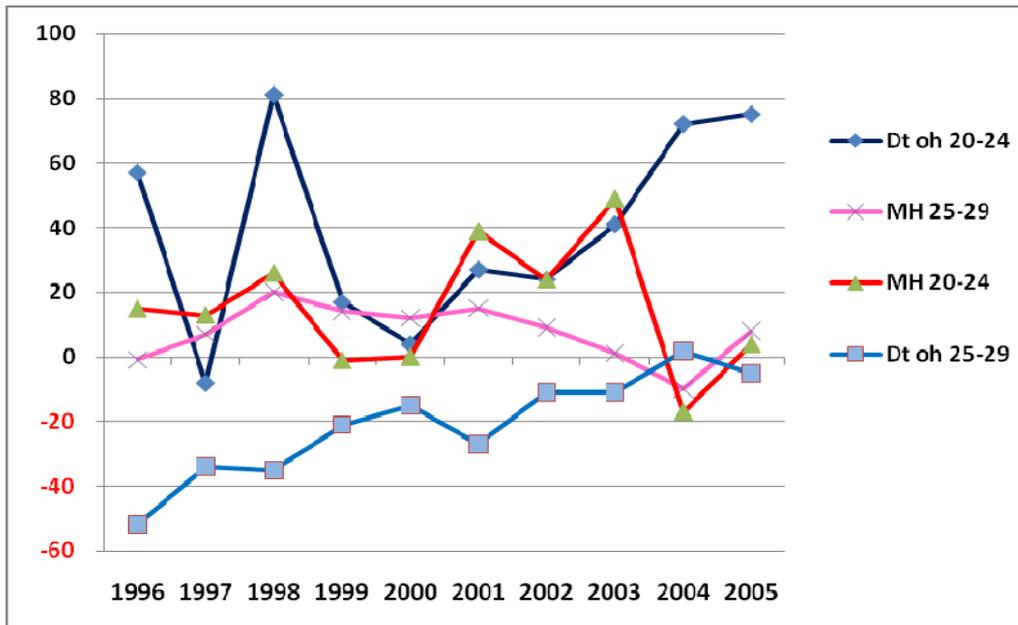


Diagramm 63: Entwicklung der Wanderungsbilanzen des KWG-Segmentes Gaarden-Ost 1996 bis 2005, nach ethnischer Herkunft und zwei Altersgruppen (MH = Migrationshintergrund)

Für das Segment **Mettenhof** sind zwei Merkmale des Wanderungsgeschehens besonders hervorzuheben: Der **Familienstand** - in Kombination mit der ethnischen Herkunft - und die Bilanzen nach den **Herkunfts-/ Zielgebieten** der Wanderungen.

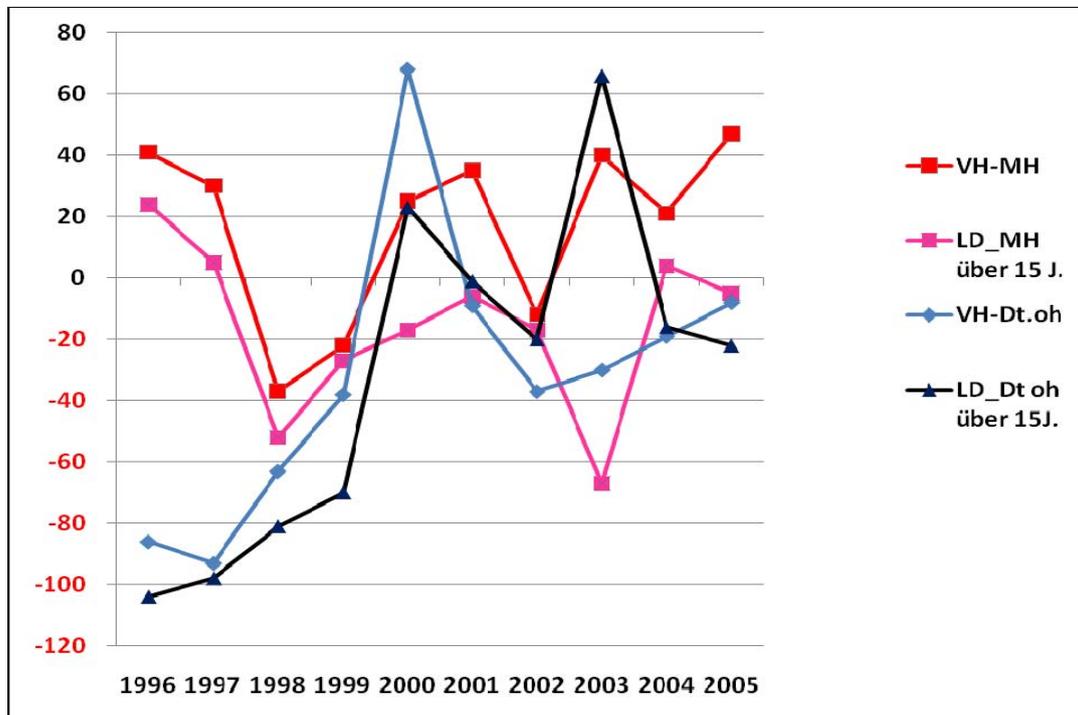


Diagramm 64: Entwicklung der Wanderungsbilanz des KWG-Bestandes in Kiel-Mettenhof 1996 bis 2005 nach ethnischer Herkunft und Familienstand (VH=verheiratet, LD=ledig)

An der Spitze der – positiven – Wanderungsbilanz stehen **verheiratete Migranten**, und zwar im Unterschied zu den übrigen drei Gruppen durchweg mit Überschüssen seit dem Jahr 2000. Bei verheirateten Deutschen sind die Verluste seit 2002 immerhin rückläufig (Diagramm 64).

Der zweite Aspekt betrifft die **räumlichen Bilanzen**. Die rückläufigen Wanderungsverluste, 1995 sogar –gewinne des KWG-Bestandes in Mettenhof resultieren primär aus den günstigeren Bilanzen des Segmentes *innerhalb* des Stadtteiles (s.u., Diagramm 65). Dieser gewinnt als Herkunfts- und Zielgebiet sukzessive an Bedeutung. Stammen 1996/97 noch die Hälfte der in den KWG-Bestand Zuziehenden aus der Stadt Kiel *außerhalb* des Stadtteiles, so ging dieser Anteil bis 2005 auf etwa 20% zurück. Umgekehrt hatte am Ende der Beobachtungsperiode etwa die Hälfte aller Zuziehenden zuvor bereits in Mettenhof gewohnt, während es vor 1998 nur jeder Fünfte gewesen war. Mit anderen Worten: Der KWG-Bestand in der von Investoren dominierten Großsiedlung hat sich einen relativen **Preis-/ Qualitätsvorsprung im lokalen Wettbewerb** erarbeitet. Insofern korrespondiert

die Fluktuationentwicklung mit der dargelegten *lokalen* Preispolitik des Unternehmens. Allerdings hatten knapp 30% der „Zuziehenden“ bereits vor ihrem Umzug in einer KWG-Wohnung in Mettenhof gewohnt, weitere 15% in einer KWG-WE in einem anderen Stadtteil. 7 % der (Neu-)Mieter der KWG hatten zuvor in Mettenhof in einer *BauBecon*-Wohnung gelebt, dagegen waren nur wenige zuvor Kristensen-Mieter.

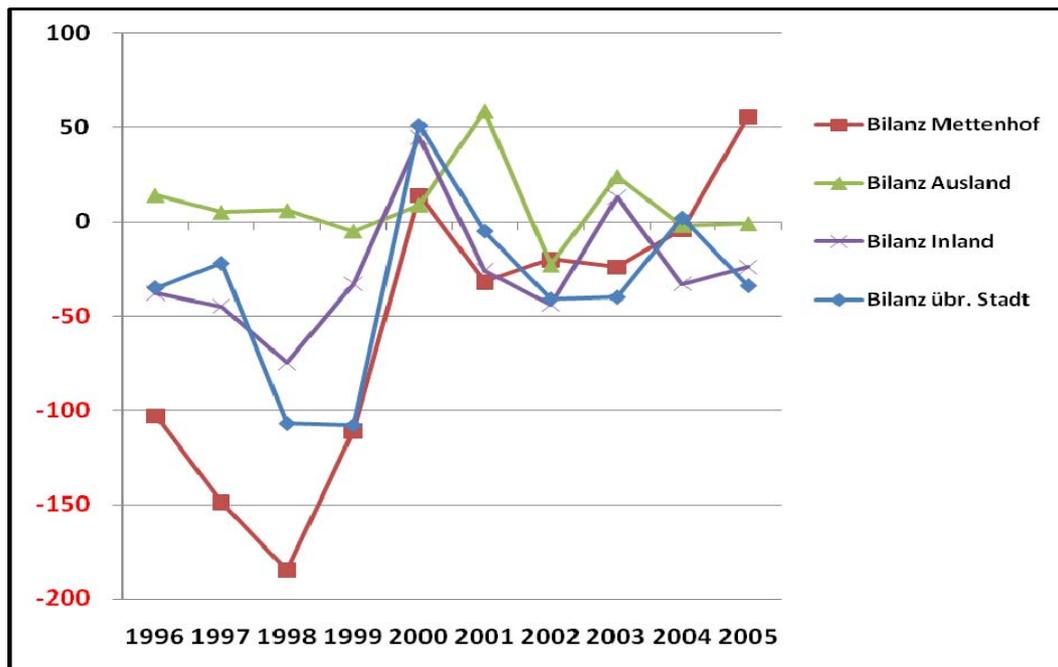


Diagramm 65: Entwicklung der Wanderungsbilanz des KWG-Bestandes in Kiel-Mettenhof 1996 bis 2005 nach Herkunfts-/ Zielgebieten

Dass gerade in Mettenhof die Motive für den Umzug überwiegend im Zusammenspiel von Miethöhe und finanzieller Leistungsfähigkeit zu suchen sind, wird auch durch die beiden folgenden Diagramme belegt. Zum einen hat die überwiegende Mehrheit der in die KWG-WE der Großsiedlung Zuziehenden zuvor ebenfalls im **Nachkriegsbau** gewohnt und nur jeder Siebte im Vorkriegsbau. Insofern handelt es sich nur bei einer Minderheit um eine *strukturelle* Veränderung der Wohnsituation (Diagramm 66, unten).

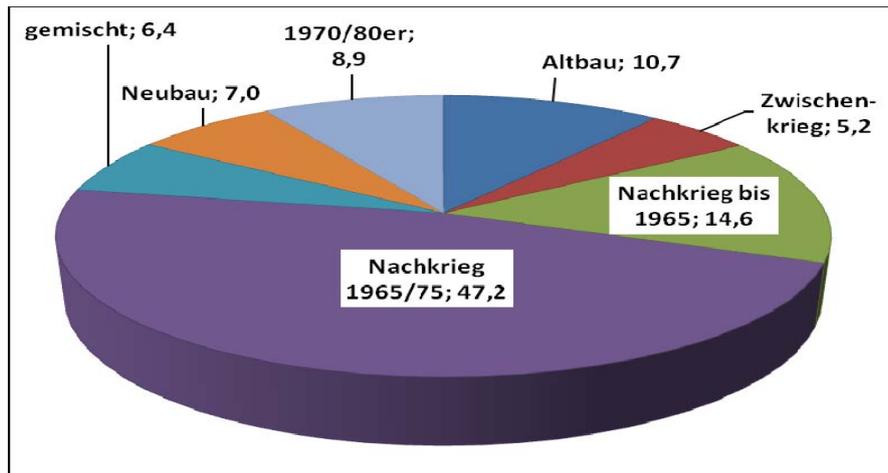


Diagramm 66: Zuziehende in den KWG-Bestand in Kiel-Mettenhof: Baustrukturtyp ihrer früheren Wohnung, Anteil in % (nur Zuzügler aus Kiel)

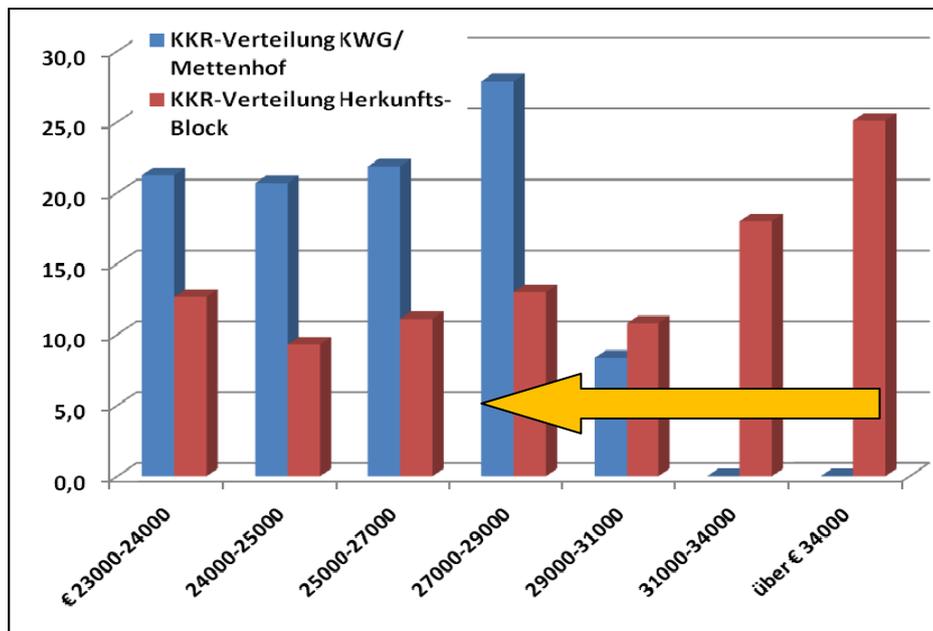
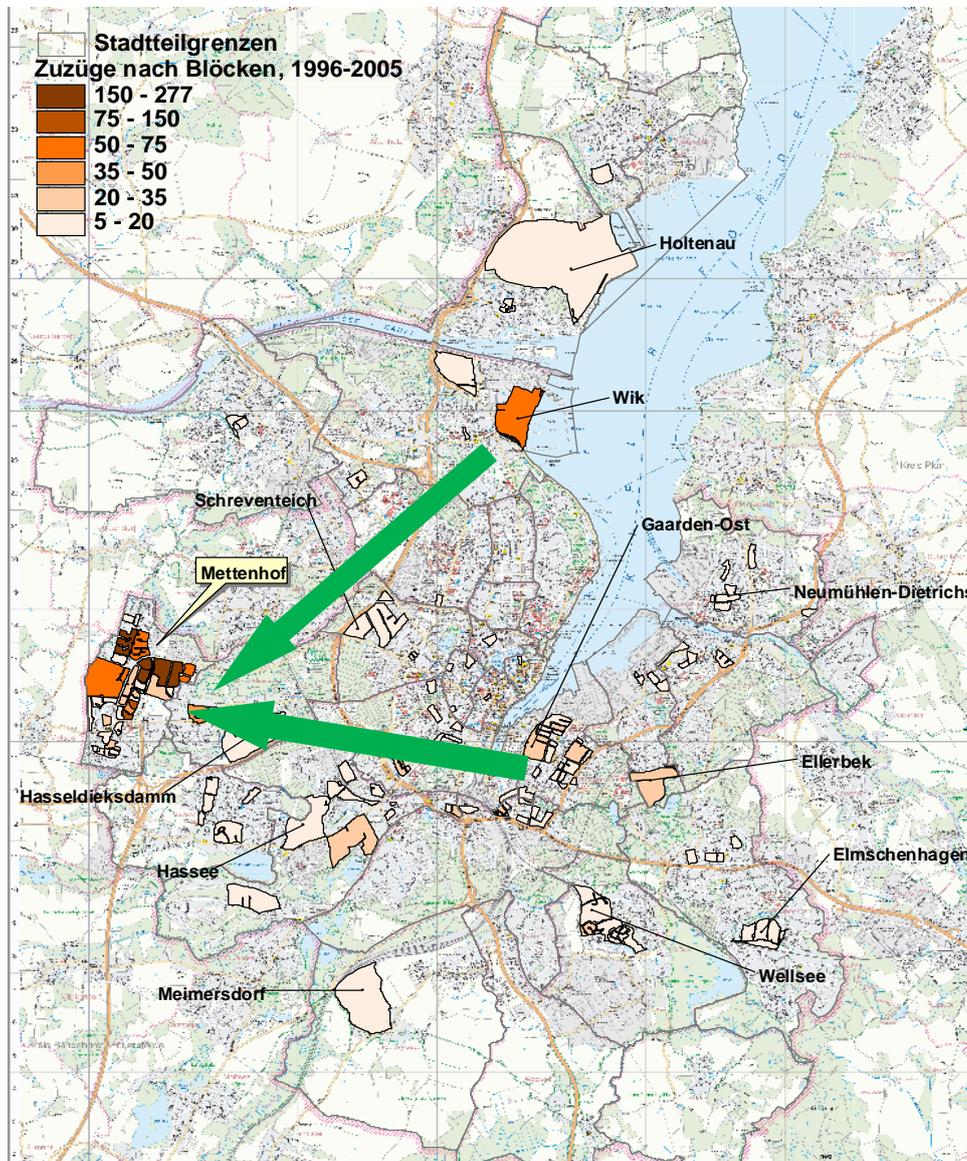


Diagramm 67: Fluktuation und Einkommenssituation: Kaufkraftstruktur im KWG-Bestand Mettenhof und in den Herkunftsblöcken der in den KWG-Bestand zugezogenen Haushalte (nur Stadt Kiel)

Zum anderen dürfte die **Mietbelastung** im bisherigen Wohnquartier für viele eine wichtige Rolle gespielt haben. Wenn man die **Einkommensstruktur** in den *bisherigen* Wohnblöcken der in den KWG-Bestand in Mettenhof Zuziehenden mit der entsprechenden Struktur in der Großsiedlung vergleicht, wird dieses Motiv besonders augenfällig. Fast 25 % der Zuziehenden wohnte zuvor in Quartieren, deren Bewohnerkaufkraft *über* dem Mittel aller Haushalte in Kiel lag (Diagramm 67).

Dass in diesem Kontext für viele Umziehende auch die (ungünstige) Wahrnehmung des bisherigen sozialen Umfeldes eine Rolle für ihren Fortzug gespielt haben könnte, ist zwar nicht eindeutig zu belegen, erscheint jedoch plausibel.



Karte 68: Herkunftsblöcke der aus Kiel in den KWG-Bestand in Mettenhof Zugezogenen, 1996/2005. Ausgewiesen sind nur Blöcke mit mindestens fünf Fortzügen in den KWG-Bestand.

3.1.2.4. Zwischenfazit: Datenanalyse und Unternehmenspolitik

Durch **Ableich und Zusammenführung** der Ergebnisse für die einzelnen Indikatoren lässt sich datentechnisch ein Gesamtbild gewinnen, welches Rückschlüsse auf die Preis- und Belegungspolitik der Unternehmen sowie deren Folgen zulässt. Dabei spielen insbesondere

re Abweichungen von der jeweiligen strukturellen Gesamtentwicklung eine besondere Rolle.

Folgende Abweichungen bzw. Besonderheiten im Hinblick auf die Leitfrage des Projektes sind zum Beispiel bei der **KWG** festzustellen:

- Die Bewohnerstruktur im Bestand wird nach wie vor von sozial schwächeren Haushalten bestimmt. Gleichwohl zeigt sich eine deutlich **unterdurchschnittliche Dynamik bei jüngeren Arbeitslosen und Arbeitslosen mit Migrationshintergrund**.
- Die **Beschäftigungsquote** ist unter den Bewohnern der KWG-Blöcke besonders gering und zudem **überdurchschnittlich stark zurückgegangen**.
- Milieustrukturell fällt der überproportionale Anteil von **Experimentalisten** auf, insbesondere im Segment „Gaarden-Ost“.
- Vor allem bei **jüngeren Bewohnern mit Migrationshintergrund** ist eine unterdurchschnittliche Dynamik erkennbar, während umgekehrt der Zuwachs bei **jüngeren Deutschen**, vor allem in der Altersgruppe der 20- bis 24-Jährigen, sehr ausgeprägt ist.
- Die **Fluktuationsanalyse** untermauert und ergänzt diese Teilbefunde. Die **einzige abgrenzbare Bewohnergruppe** in den Bestandsblöcken der KWG, für die in den letzten Jahren ein signifikanter Anstieg feststellbar ist, sind **junge Deutsche, die von außerhalb nach Kiel zugewandert** sind. Tatsächlich handelt es sich ganz überwiegend um **Studenten**, die vorwiegend bezahlbare Innenstadtquartiere suchen, wie sie die KWG – in Zusammenarbeit mit dem Studentenwerk - etwa in Gaarden-Ost anbietet.

Die durch die feinkörnige Datenanalyse ermittelten **Auffälligkeiten und Abweichungen** in der sozio-demographischen Entwicklung der KWG-Bestände korrespondieren eng mit der Investoren-typischen und der spezifischen Bestands- und Vermietungspolitik des Unternehmens.

Auch bei der KWG besteht die strikte **Rentabilitätsorientierung** aus zwei Elementen²³: Der Kostenreduzierung und der Erlösoptimierung. Die **Kostenreduzierung** wird durch Straffung und Standardisierung von Prozessen, einschließlich der Auslagerung unterstützender

²³ Vgl. dazu allgemein: Lammerskitten, a.a.O., S.90-95. – Mit den Verantwortlichen der KWG – Geschäftsleitung und Bewirtschaftung – wurden Anfang 2007 mehrere Gespräche durch Mitglieder des Projektteams geführt.

Tätigkeiten in ein „Backoffice“, die doppelte Verantwortlichkeit von Mitarbeitern für (Neu-) Vermietung *und* Kundenbetreuung, Personalreduzierung, aber auch den selektiven, zielgruppenspezifischen Einsatz investiver Mittel realisiert.

Auf der **Erlösseite** wird eine Optimierung der Vermietungsergebnisse angestrebt, und zwar primär über eine Reduzierung der Leerstände und die *marktgerechte* Ausschöpfung von Erhöhungsspielräumen. Tatsächlich konnte die KWG bereits bis 2005 den Leerstand von 10 % zu Beginn der Dekade auf 4 % reduzieren; angestrebt wird ein Rückgang auf 1 %. Die bereits vorgestellte **segmentorientierte Preispolitik** der KWG bei der Neuvermietung unterstreicht den Vorrang der Vollbelegung in Verbindung mit einem möglichst stetigen Mietfluss.

Im Kern bedeutet dies, unter strikter Berücksichtigung der Teilmarktbedingungen eine **Objektkategorisierung** vorzunehmen, die das jeweilige **Ertragspotenzial** im Hinblick auf Angebotsqualität, Lagebedingungen und das sich daraus ergebende Nachfrageprofil und –potenzial präzise abbildet und daraus eine spezifische Bewirtschaftungs- und Vermietungspolitik, einschließlich möglicher investiver Maßnahmen, ableitet. „**Teilmärkte**“ können dabei ebenso räumlich (Lage im Stadtgebiet) wie strukturell (Altbau, Großsiedlung etc.) oder qualitativ (Bausubstanz, Qualität des Wohnumfeldes etc.) bestimmt werden.

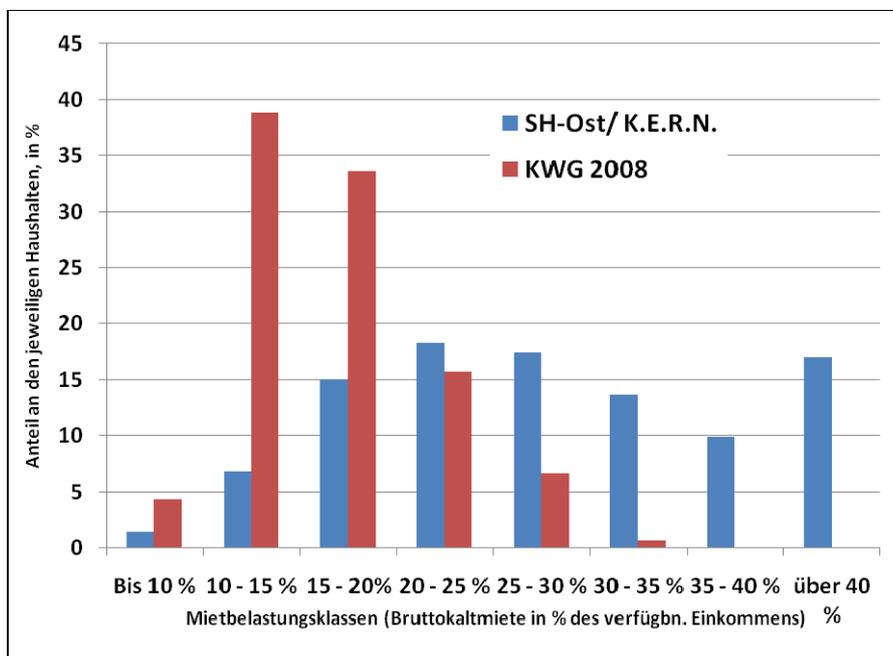


Diagramm 69: Haushalte nach Mietbelastungsklassen (Bruttokaltmiete in % des verfügbaren Einkommens), KWG-Bestände mit Vermietungsangeboten 2008 sowie Planungsregion Schleswig-Holstein/ Ost (inkl. K.E.R.N.-Region); Basis: Regionalisierter Mikrozensus 2006 (MZZ)

Im Hinblick auf die **Preispolitik** bedeutet dieses differenzierte Vorgehen eine strikte Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit solcher Haushalte, die als Nachmieter für bestimmte

Strukturen – wie etwa den Großsiedlungsbestand Mettenhof – überhaupt in Frage kommen. Tatsächlich kann, wie bereits beschrieben, von einer Hochpreispolitik der KWG nicht die Rede sein. Gerade im Wettbewerb mit anderen Investoren um weniger leistungsfähige Mieter positioniert sich die KWG vielmehr am unteren Ende der Preis- und damit auch der **Mietbelastungsskala**. Dies zeigt sich im Ergebnis auch, wenn das aktuelle Mietangebot in Bezug zur mittleren Kaufkraft der derzeitigen Objektbewohner gesetzt wird (*Diagramm 69, oben*). Weniger als ein Viertel der entsprechenden Mieterhaushalte würde (2008) mit mehr als 25 % ihres verfügbaren Einkommens durch die Bruttokaltmiete belastet werden, während der entsprechende Anteil höher belasteter Mieterhaushalte in der Gesamtregion nach den Ergebnissen der Mikrozensus-Zusatzerhebung 2006 bei fast 77 % lag²⁴.

Bei der Vermietung arbeitet die KWG mit einem **flexiblen Anreizsystem**. So wird Interessenten bis zu sechs Monaten - in Sonderfällen bis 12 Monate- **Mietbefreiung** bei **Selbstrenovierung** gewährt. Wohnungen können bei Wunsch generell unrenoviert übernommen werden. Entsprechend sollten mit dem Programm „Wohnen Light“ vornehmlich Auszubildende, Zivildienstleistende oder Wehrpflichtige bis zum 30. Lebensjahr angesprochen werden²⁵. Mit Hilfe von Musterwohnungen sollen zudem Sanierungsmöglichkeiten aufgezeigt und Interesse an einer „(Selbst-)Sanierung“ geweckt werden.

Kritisch wurde schon seit mehreren Jahren das **Auswahlverfahren** der KWG für die Neuvermietung gewürdigt. Aus Unternehmenssicht kommt einer „objekt- bzw. quartiersgerechten“ **Mieterauswahl** besondere Bedeutung im beschriebenen Zielkontext zu. Die Belegung der Objekte soll nicht nur unmittelbar einen stetigen Mietfluss garantieren, sondern auch mittelbar – über die Förderung der **Mieterzufriedenheit** in einer stabilen Nachbarschaft und damit die **Stärkung der Bindung** der Mieter an Objekt und Unternehmen – den Erlöszielen des Investors dienen. In einem Interview mit dem *Deutschlandradio Kultur* 2006 fasste KWG-Geschäftsführer Andreas Marggraf diesen Anspruch so zusammen²⁶:

„Noch vor einigen Jahren hieß es in Kiel, wenn Dir niemand ne Wohnung gibt, geht zur KWG, da kriegst Du eine. Das geht letztlich nicht. Wir sagen: wir nehmen eigentlich jeden Mieter, egal aus welcher gesellschaftlichen Gruppe er kommt, ob er Ausländer ist, Inländer ist – grundsätzlich nehmen wir jeden. Aber er muss mietfähig sein. Einmal muss er ein Sozialverhalten zeigen, dass er verträglich ist mit den Nachbarn. Und zum anderen, was auch wesentlich ist: Er muss seine Miete bezahlen können“.

²⁴ Quelle: Regionalisierter MZ 2006, Tab. 27, Statistikamt Nord, Hamburg 2008.

²⁵ Zitat KWG-GF Andreas Marggraf, nach Transkript Deutschlandradio Kultur, 10.4.2006, Sendung 19:30 Uhr: „Ausverkauf – Sozialer Wohnungsbau wird zum Spekulationsobjekt“.

²⁶ Ebenda

Vom Mieterverein wurde und wird insbesondere das „radikale Aussiebverfahren“ kritisiert. Danach sind eine Bescheinigung des Vorvermieters und eine Schufa-Auskunft beizubringen sowie der Grund des Wohnungswechsels, laufende Verbindlichkeiten sowie „Mietstreitigkeiten“ in der Vergangenheit offenzulegen. Zur einschlägigen Praxis gehört zudem die Prüfung der „Wohnfähigkeit“ des Antragstellers durch Besuch seiner bisherigen Wohnung oder die Versendung eines Fragebogens an den bisherigen Vermieter²⁷.

Welche **Auswahlkriterien** konkret angewandt werden, wird seitens der Unternehmen teilweise offen gelassen. Möglichst vermieden werden soll nach – allerdings widersprüchlichen²⁸ - Angaben von KWG (und anderen Investoren-WU) die Vermietung an **Hartz IV-Empfänger**²⁹. Damit sollen offenbar Zahlungsausfälle von vorneherein verhindert werden³⁰, obwohl unklar bleibt, warum die Zahlungssicherheit bei staatlichen Transfers nicht gegeben sein sollte.

Weitere konkrete Auswahlkriterien werden dagegen von „offizieller“ Unternehmensseite selten genannt; *Krüger-Immobilien* spricht etwa von einer „auf die Hausgemeinschaft zugeschnittenen Mieterauswahl“³¹. Die Kriterien können – im Hinblick auf die Beantwortung der Leitfrage dieses Projektes – daher überwiegend nur indirekt über die Datenanalyse erschlossen werden. Dabei scheinen Merkmale wie ethnische Herkunft, Alter oder Familienstand immer dann eine Rolle zu spielen, wenn dem Unternehmen für die Vermietung **Zielgruppenalternativen** zur Verfügung stehen, das Hauptziel einer (Neu-) Belegung also nicht berührt wird. Offenbar handelt es sich um einen abgestuften Kriterienkatalog mit einer Gewichtung verschiedener sozio-demographischer Merkmale des Bewerbers.

Das ökonomisch begründete Ziel der Investoren, über eine entsprechende Belegungspolitik stabile und damit zufriedene Mieterschaften zu formen, findet inzwischen durchaus sein Pendant auf der Seite der öffentlichen Wohnungswirtschaft. Auch dort gilt es durchaus als Ziel der Belegungspolitik, „keine Mieterschaften entstehen zu lassen, die in Bezug auf Sozialverträglichkeit und in Bezug auf den Anteil an ausländischen Mietern unausgewogen sind“³². Zugleich wird jedoch eingeräumt, dass entsprechende öffentliche Diskus-

²⁷ Gespräche mit der KWG; vgl. auch „*Heuschrecken spielen Monopoly*“, *Der Stern*, Heft 42/ 2005.

²⁸ Während Marggraf in dem D-Radio-Interview dem Argument des sicheren Mietflusses durch Transferleistungen nicht widerspricht, wird das Hartz-IV-Kriterium in anderen Gesprächen immer wieder betont.

²⁹ Verschiedene Interviews des Projektteams.

³⁰ Bei säumigen Mietern werden zum Teil rigorose Methoden angewandt, wie etwa der für alle Nachbarn sichtbare „rote Mahnzettel“ am Briefkasten. Dieses Verfahren hat die KWG jedoch wieder aufgegeben. Vgl. *Der Stern*, a.a.O., s.a. Roland Kirbach: „*Wenn der Investor klingelt*“, *Die Zeit*, 5.1.2006.

³¹ Vgl. www.krueger-vermietung.de. Außerdem ist von einer „sorgfältigen Bonitätsprüfung im beiderseitigen Interesse“ die Rede.

³² Vgl. z.B.. Thomas Dilger et al: *Wohnungswirtschaftliche und stadtentwicklungspolitische Aspekte von Integration und Segregation*. Frankfurt/M: Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/ Wohnstadt, o.J., S.52.

sionen noch immer tabubehaftet sind und „ohne die Gefahr des Missverstehens (sic) kaum öffentlich zu führen“ seien³³.

Für Kiel lässt sich in Verbindung mit den Ergebnissen der Datenanalyse insgesamt folgendes Bild gewinnen:

- Marktstrukturverschiebungen und sozialräumliche Entwicklungen überlagern im Ergebnis teilweise unternehmensspezifische Vermietungspraktiken. Zudem spielen bestandsstrukturelle Ausgangsbedingungen eine maßgebliche Rolle für die Marktposition der Bestände und begrenzen den Spielraum für eine Neupositionierung. Die strukturellen Ausgangsbedingungen – etwa der Bestandsschwerpunkt im Nachkriegsbau – erlauben es daher keinem größeren Anbieter, eine vollständige Neuorientierung der Zielgruppenpolitik vorzunehmen. Die relevanten Strukturindikatoren weisen daher weiterhin auf eine überdurchschnittliche Belegung der Investorenbestände mit marktschwächeren Haushalten (Arbeitslose, Nichtdeutsche, unvollständige Familien) hin.
- Gleichwohl sind Abkoppelungstendenzen bzw. neue Schwerpunktsetzungen – immer im Rahmen des am Teilmarkt „Realisierbaren“ – bei einigen neuen Investoren unübersehbar, so etwa bei der KWG mit ihrer flexiblen Angebots- und Vermietungspolitik.
- In den peripheren Siedlungsbeständen der 1960er/ 1970er Jahre wie in **Mettenhof**, die sich am Ende der Sozialstruktur- und Präferenzskala der Nachfrager befinden, arbeitet das Unternehmen mit einer offensiven (Niedrig-)Preispolitik. Im Ergebnis ist dort primär ein Zuwachs von – preisorientierten - Familien mit Migrationshintergrund aus der übrigen Stadt zu verzeichnen, während deutsche Mieter (ledige ebenso wie verheiratete) verloren gegangen sind, inzwischen allerdings mit rückläufiger Tendenz. Migranten orientieren sich stärker als deutsche Haushalte an preislichen als an strukturell-qualitativen Gegebenheiten am Wohnungsmarkt. *Innerhalb* der Gruppe der Nachfrager mit Migrationshintergrund wird offenbar (auch) aus Stabilitätsgründen tendenziell Familien der Vorzug vor Alleinstehenden sowie älteren vor jüngeren Migranten gegeben. Flankierend wurden in Mettenhof Maßnahmen zur inneren Stabilisierung der Bestände ergriffen, die von Überwachungskameras über stabile Eingangstore bis zu einem Wachdienst reichten und das Sicherheitsgefühl der Mieter offenbar deutlich gestärkt haben³⁴.
- Im innenstadtnahen Bestand – wie in **Gaarden-Ost** – kam es dagegen zu einer Verschiebung von deutschen Familienhaushalten – die generell für längere Zeit den Innen-

³³ Ebenda, S.62.

³⁴ Vgl. Transkript Deutschlandradio, a.a.O.

städten den Rücken gekehrt hatten - zu jüngeren deutschen Ledigen, und zwar ganz überwiegend von außen nach Kiel zuziehenden Studenten. Diese erhalten offenbar den Vorzug vor alternativen Nachfragegruppen wie jüngeren Migranten oder deutschen Transferbeziehern, da von ihnen aus Sicht des Unternehmens eine „Stabilisierung“ der Quartiere bzw. der sozialen Umfeldler zu erwarten ist.

- Wenn es verschiedene Zielgruppen für ein Segment gibt, wird - entsprechend der expliziten Auswahlkriterien - Mietern mit **sicheren Zahlungsperspektiven** ohne Transferbezug der Vorzug gegeben. Dies lässt sich an der unterdurchschnittlichen Dynamik bei jüngeren Arbeitslosen sowie arbeitslosen Migranten im Bestand der KWG ablesen.
- Auch bei der Bereitstellung **investiver Mittel** zur Sanierung oder Aufwertung von Beständen stehen die Erwartungen an eine marktgerechte Ertragssteigerung im Zentrum der Erwägungen. Sie wird (auch) bei der KWG über Erfolgsrechnungen strikt an bestimmte Renditeziele (> 5%) geknüpft³⁵. Im Ergebnis kommt es zu einer räumlich-selektiven Verteilung der investiven Mittel. Zwar gilt als Vorgabe für Bewirtschaftungsstrategie von Investoren am Wohnungsmarkt, dass eine Reduzierung der Objektinvestitionen allenfalls bis zum allgemeinen Standard am jeweiligen Teilmarkt reichen darf und nicht gegen das Interesse an der Erhaltung (oder Steigerung) der Mieterzufriedenheit verstoßen sollte³⁶. Dieser Vorgabe wird die KWG offenbar nicht immer gerecht, wie wiederkehrende Berichte über unzureichend sanierte Wohnungen und unzufriedene Mieter vermuten lassen³⁷. Nachdem zu den **Auflagen** der KWG-Übernahme durch die WCM **1999** auch die Bereitstellung von Investitionsmitteln für Modernisierung und Instandhaltung von **€ 50 Mio.** über fünf Jahre gezahlt hatte³⁸, wurde in der Folge der entsprechende Aufwand bei der KWG deutlich reduziert, auch im Vergleich zu den Genossenschaften³⁹.
- Ungeachtet dessen stellen die Mieter der KWG in Sachen „**Kompetenz**“ jedoch ein – im Vergleich etwa zu Berliner Unternehmen – insgesamt recht günstiges Urteil aus, wie die Befragung des örtlichen Mietervereins in Kiel im Rahmen dieses Projektes ergeben hat⁴⁰.

³⁵ Interview mit der KWG-Geschäftsführung.

³⁶ Vgl. Lammerskitten, a.a.O., S.92.

³⁷ Vgl. Der Stern, a.a.O., s.a. R. Beckwermert: „Wohnung vergammelt: Investor will nur Profit“, SHZ-online, 3.2.2008. Der Mieterverein sprach in diesem Zusammenhang von einer Vernachlässigung der Bausubstanz.

³⁸ Vgl. z.B. Güldeberg, a.a.O., S.23.

³⁹ Laut Interviews soll der Instandhaltungsaufwand in den letzten fünf Jahren bei € 10 bis € 15/m² gelegen haben, während bei den eG zwischen € 15 und € 30 aufgewandt wurden. Ähnlich sah das Verhältnis auch bei den Mod-Investitionen aus. Dieser Aspekt wurde von den eG in der Öffentlichkeit kritisch thematisiert. Vgl. J. Genoux: *Wohnungsgenossenschaften grenzen sich von Investmentfonds ab*. Kieler Nachrichten, 26.10.2006.

⁴⁰ Etwa 60% der befragten KWG-Mieter bewerteten die Kompetenz des Vermieters mit den Noten „1“ und „2“, während dieser Anteil bei den Baubecon-Mietern nur bei 25% lag und bei den KWU in Berlin ebenfalls nur 42% erreichte. Quelle: DMB.

3.1.2.5. Messbare Folgen für Belastung und Sozialstrukturen ?

Im Unterschied zu den meisten anderen Städten erstreckt sich die Marktpräsenz von Finanzinvestoren am Kieler Wohnungsmarkt bereits über einen Zeitraum von etwa zehn Jahren. Insofern bietet Kiel günstige Bedingungen, um mögliche Folgen einer spezifischen Vermietungs- und Bewirtschaftungspraxis dieser Unternehmen durch Datenauswertung transparent zu machen.

Tatsächlich bietet sich – wie dargelegt - ein differenziertes Gesamtbild, innerhalb dessen sich nur relativ wenige Anzeichen für negative Versorgungs- bzw. **Belastungsfolgen** der Investorentätigkeit ausmachen lassen. Die lang anhaltende Entspannung und der ausgeprägte Wettbewerb am Kieler Wohnungsmarkt hat es den Investoren nahezu unmöglich gemacht, ihre Erlöse durch Mieterhöhungen zu steigern. Im Gegenteil, wie das Beispiel der KWG dokumentiert, konnten Leerstände marktbedingt in vielen Lagen/ Strukturen nur durch niedrige Wiedervermietungsangebote abgebaut werden. Das Angebot an niedrigen Mieten hat sich zuletzt sogar noch ausgeweitet; Mitte 2008 verlangte die KWG bei 45 % ihrer Angebote weniger als € 4,50/m² Kaltmiete, Anfang 2007 betrug dieser Anteil noch weniger als 40 %. Damit hat sich auch die Belastungssituation der Haushalte durch die Wohnungsmieten nicht verschlechtert. Die anhaltend geringe Zufuhr neuen Wohnraums könnte zwar die Gesamtsituation am Markt verändern, für viele Investoren dürfte es aufgrund ihrer Bestandsschwerpunkte im unteren bzw. niedrigpreisigen Marktsegment allerdings nur in geringem Umfang möglich sein, von dieser Entwicklung zu profitieren.

Zwar koppeln sich neben der KWG auch andere neue Investoren in Kiel bei der Versorgung einiger sozialer Problemgruppen durch ihre Belegungspraxis in sehr begrenztem Maße von der allgemeinen Entwicklung ab. Dies gilt jedoch keineswegs für alle Unternehmen - vielmehr bleibt eine hohe Belegung mit entsprechender Erlösstabilität bzw. -verbesserung oberstes Ziel. Denn ein solcher Kurs kann angesichts der schwachen Marktposition vieler Bestände nur in wenigen Segmenten ohne Beeinträchtigung des Belegungsergebnisses verfolgt werden. Über die Datenanalyse sind daher Versorgungsengpässe abgrenzbarer Problemgruppen am Kieler Markt nicht zu registrieren.

Eine andere Frage betrifft mögliche Auswirkungen auf die Sozialstrukturen bzw. die **(Ungleich-)Verteilung bestimmter sozialer oder ethnischer Gruppen** im Stadtraum als Folge einer – zumindest in Teilsegmenten – selektiven Belegungspraxis. Als entsprechendes Messinstrument steht zum Beispiel der **Segregationsindex** zur Verfügung.

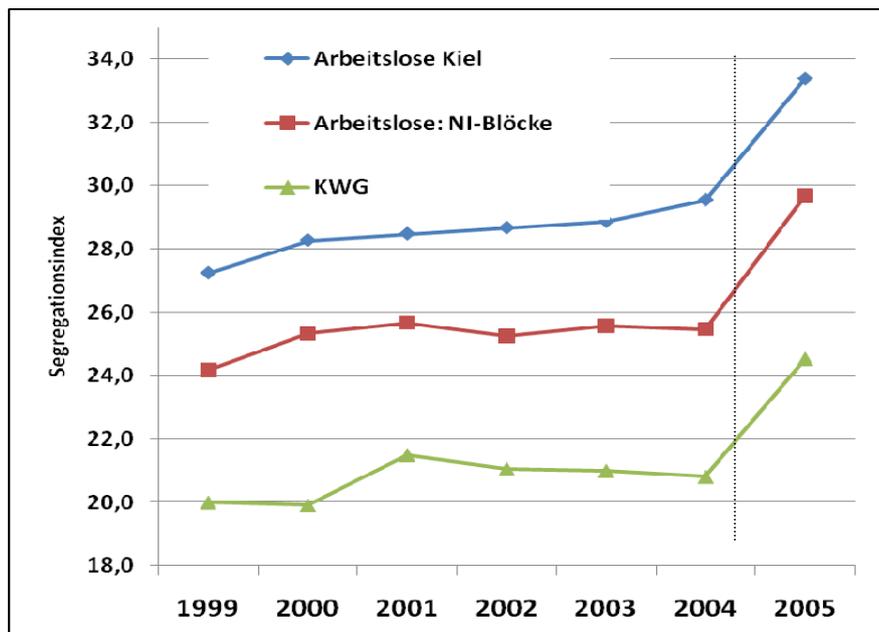


Diagramm 70: Soziale Segregation - Entwicklung des Segregationsindex für Arbeitslose bezogen auf alle jeweiligen Einwohner von 16 bis 65 Jahren, 1999 bis 2005, Blockebene, Stadt Kiel, Investorenbestände gesamt, KWG-Blöcke.

Insgesamt sind keine signifikanten Abweichungen in der Entwicklung der räumlichen Verteilung etwa von **Arbeitslosen** zwischen Gesamtstadt, allen Investorenblöcken und den Bestandsblöcken der KWG festzustellen (siehe *Diagramm 70*) – wenn überhaupt, dann zeigt sich allenfalls ein leichter Anstieg der Blocksegregation in der *Gesamtstadt*.

Erst durch **Kombination** von Arbeitslosigkeit mit weiteren Merkmalen wie Alter oder ethnischer Herkunft zeigen sich **leichte Unterschiede** zwischen der Entwicklung in einigen Investorenbeständen und der Gesamtentwicklung, welche darauf hindeuten, dass die Belegungskriterien eine gewisse Wirkung entfalten. Dies gilt insbesondere für den unter unterproportionalen *Anstieg* bei jüngeren und nichtdeutschen Arbeitslosen in einzelnen Investoren-Beständen (s.o., *Diagramm 26*) oder z.B. von arbeitslosen Bewohnern in den KWG-Beständen der *1960er und 70er Jahre*.

Im Hinblick auf die **ethnische Segregation** – hier bezogen auf die Verteilung von Nichtdeutschen und Deutschen mit zweiter Staatsangehörigkeit auf Blockebene – kann ein vergleichbares Urteil abgegeben werden. Ähnlich wie in anderen untersuchten Städten zeigt sich auch in Kiel ein langsamer aber kontinuierlicher Rückgang der Ungleichverteilung dieser Bevölkerungsgruppe auf der **Blockebene** (s. *Diagramm 71*) und eine langjährige Stagnation auf der **Stadtteilebene**, die aber 2007 wieder von einem leichten aber sichtbaren Anstieg abgelöst wurde (s.u., *Diagramm 72*).

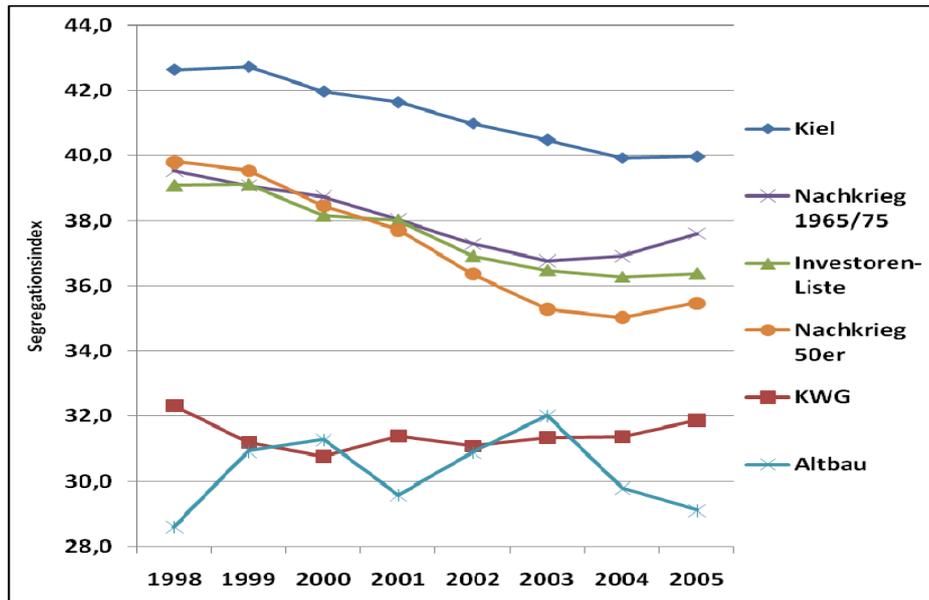


Diagramm 71: Entwicklung des Segregationsindex für Einwohner mit Migrationshintergrund, 1998 -2005; Stadt Kiel, Bastrukturen, Investorenbestände sowie KWG-Bestand (Blockebene)

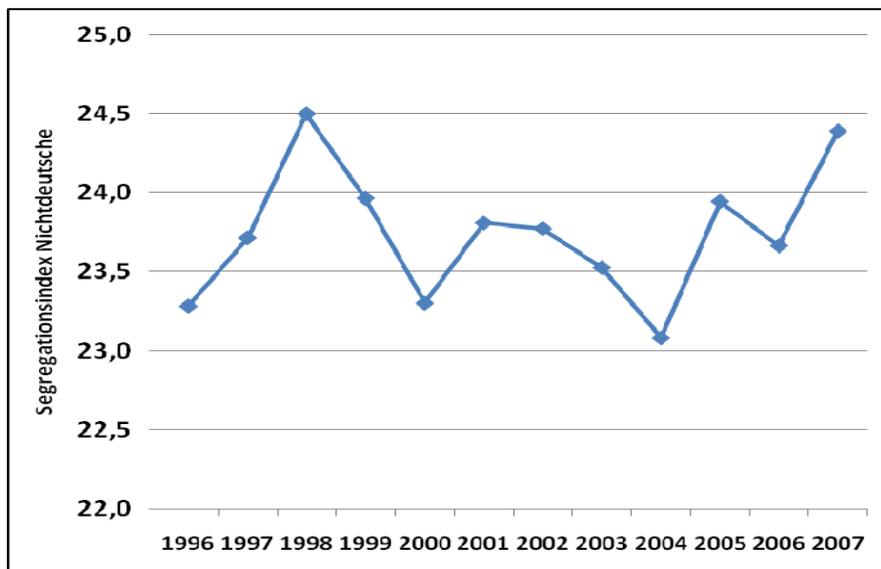


Diagramm 72: Ethnische Segregation - Entwicklung des Segregationsindex für nichtdeutsche Einwohner, 1996 bis 2007; Stadt Kiel, Stadtteilebene.

Auffällig sind die leicht abweichenden Entwicklungsmuster zwischen den **Baustrukturen**. Vor allem im **Nachkriegsbau**⁴¹ nahm die Ungleichverteilung bereits 2004/2005 gegen den Trend leicht zu, während sich im **Altbau** der Rückgang fortsetzte. Innerhalb aller Investorenbestände ist im Zeitablauf ebenfalls ein leichter Rückgang zu registrieren, wobei die

⁴¹ Ähnliche Entwicklungsmuster auf der Blockebene sind z.B. auch in Berlin zu beobachten, wo vor allem in der Nachkriegszeit eine steigende Segregation gemessen wurde (vgl. Kap.3.3).

Entwicklung nahezu parallel zu jener in der Gesamtstadt verläuft. Im gesamten KWG-Bestand ist die Ungleichverteilung insgesamt geringer und stagnierte von 1999 bis 2005 auf dem gleichen Niveau.

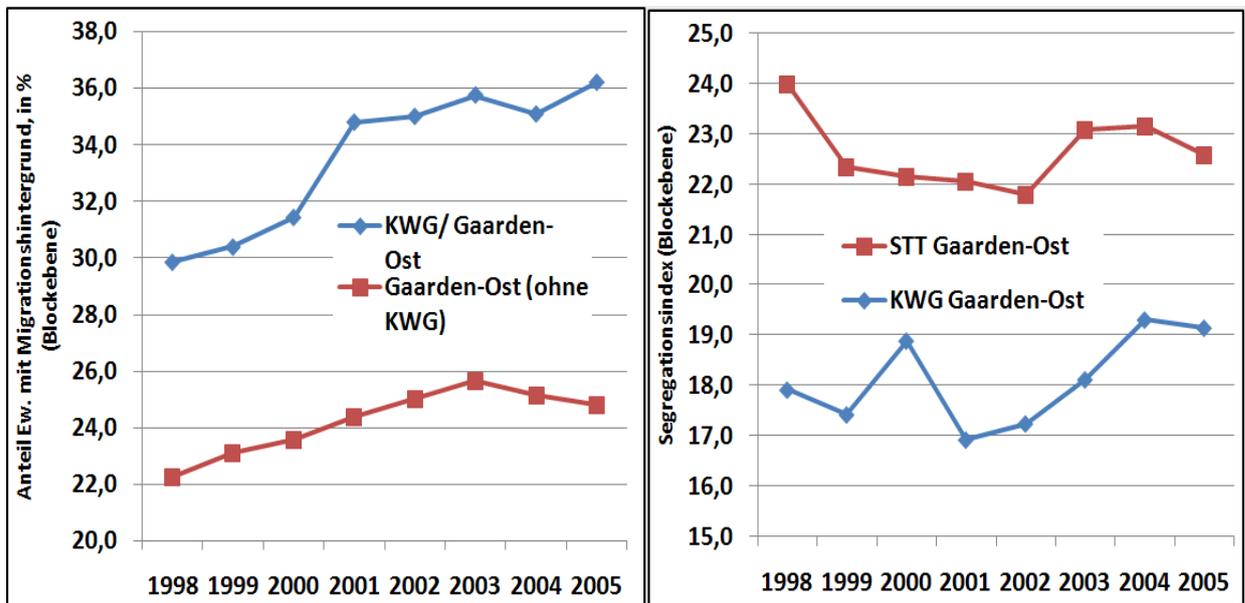


Diagramm 73: KWG-Bestand in Gaarden-Ost: Entwicklung des Anteils von Bewohnern mit Migrationshintergrund (links) und Entwicklung der Verteilung (Segregation, Blockebene) im Vergleich zum Stadtteil insgesamt (rechts).

In den einzelnen Stadtteilsegmenten kann dieses Bild entsprechend der jeweiligen marktorientierten Belegungspolitik durchaus abweichen, wie das Beispiel Gaarden-Ost zeigt (s. oben, Diagramm 73). Zwar steigt der Anteil von Bewohnern mit Migrationshintergrund im KWG-Bestand gegen den Trend des Gesamtstadtteils auch nach 2003 an, doch nimmt zugleich auch die Ungleichverteilung zu. Dies deutet auf eine partiell selektive Belegung einzelner Quartiere/ Objekte mit entsprechenden Mietern hin.

Insgesamt kann jedoch für Kiel bislang weder von einer Zunahme der Wohnkostenbelastung noch von signifikanten sozial-räumlichen Verschiebungen die Rede sein. Allenfalls in Ansätzen schimmert eine Teilmarkt-selektive Versorgung für bestimmte Problemgruppen durch, und zwar überwiegend dort, wo der Markt dies zulässt. Bestätigt werden demnach in Kiel solche Bewertungen, die das differenzierte, an Marktgegebenheiten orientierte Verhalten neuer Investoren betonen⁴².

⁴² Vgl. Lammerskitten, a.a.O..

3.2 Die Modellstadt Hannover

3.2.1 Transaktionstätigkeit und ausgewählte Rahmenbedingungen

Nachdem in den Jahren 2004 und 2005 größere Transaktionen getätigt wurden (u.a. GBH/ Cerberus, Nileg/ Fortress und Baubecon/ Cerberus), waren mangels zusätzlichem Angebot aus öffentlichen Beständen in den Folgejahren nur kleinere Transaktionen zu beobachten, auch an diesem Standort vornehmlich durch Weiterverkäufe. Für 2007 ist in Hannover von einem Transaktionsvolumen unter Beteiligung von Finanzinvestoren von etwa 8.000 Wohnungen auszugehen. Zu den wichtigsten Transaktionen zählten dabei der Erwerb eines Wohnungspaketes durch *Corestate Capital* mit 1.865 WE, u.a. in Hannover, die Übernahme von gut 600 Wohnungen durch die *Gagfah* im Mai und vor allem der Verkauf der *Baubecon* an *Pirelli RE*, von dem 6.000 Wohnungen in Hannover betroffen waren¹.

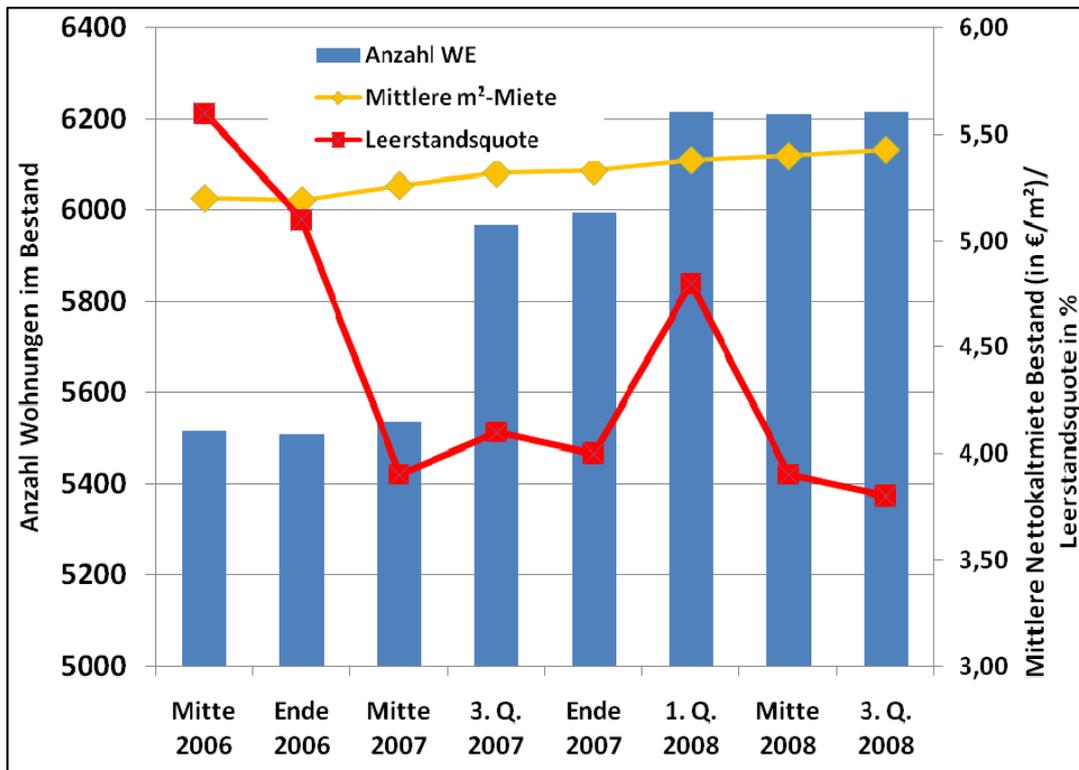


Diagramm 74: Beispiel *Gagfah/ Hannover*: Entwicklung von Bestand, mittlerer Bestandsmiete (€/m², nettokalt) sowie Leerstandsquote, Mitte 2006 bis 30.9.2008 (Quelle: GB/ QB)

Das Beispiel *Gagfah* dokumentiert den langsamen, aber stetigen Ausbau einzelner Investoren-Portfolios in Hannover. Die Aufstockung des Portfolios bringt jeweils zunächst einen Anstieg des Leerstandes mit sich, der jedoch meist relativ schnell wieder auf das zuvor er-

¹ 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.

reichte Maß reduziert werden kann. Langsam, aber kontinuierlich verläuft auch der Anstieg der mittleren Bestandsmieten; die Jahressteigerung lag Mitte 2007 bei 1,2 % und zog bis Mitte 2008 auf 2,7 % an.

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

Rahmenbedingungen des Wohnungsmarktes: Obwohl sich der Bevölkerungsanstieg in Hannover zuletzt sogar leicht beschleunigt hat – die Jahresrate 2007 lag bei +0,33 % - stagnierten die Neu- und Wiedervermietungsmieten von 1998/ 2001 bis 2007, wobei Altbau und Nachkriegsbau mit gutem Wohnwert sich vollkommen synchron entwickelten. Erst 2008 zogen die Mieten in allen Segmenten an (s. *Diagramm 75*).

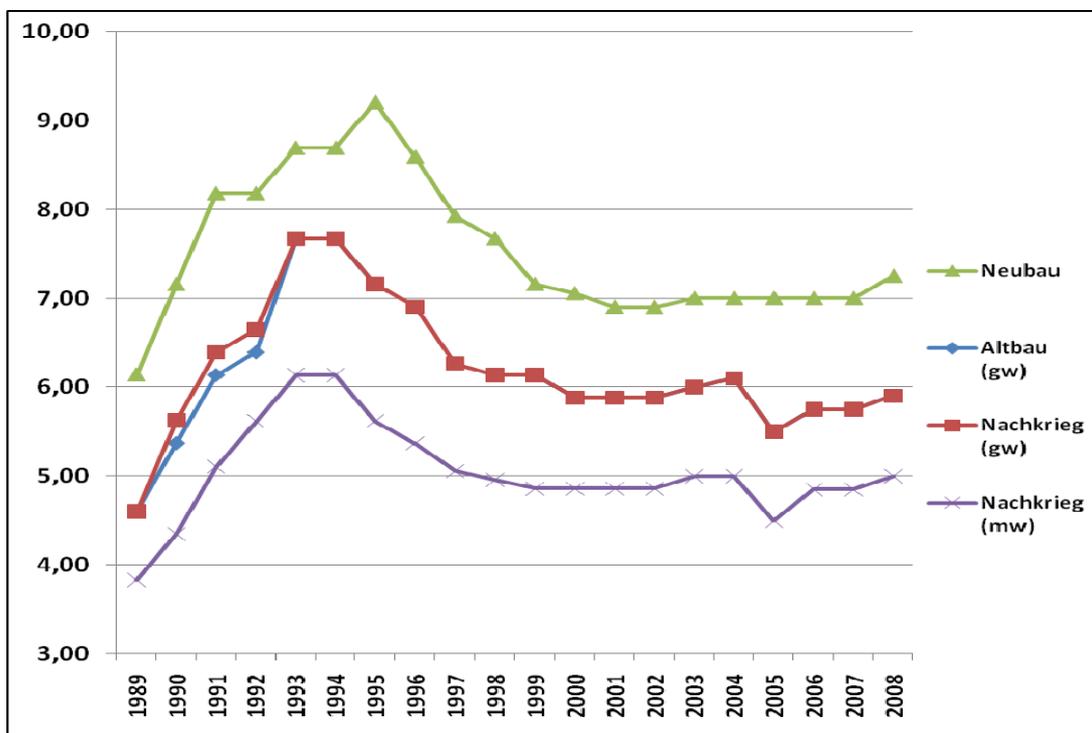


Diagramm 75: Entwicklung der Neu- und Wiedervermietungsmieten nach Baualterklassen und Wohnwert, 1989 bis 2008, in €/ m² (Quelle: RDM)

Ob diese Entwicklung angesichts der stark rückläufigen **Fertigstellungsergebnisse** im Geschosswohnungsbau (*Diagramm 75*) allerdings von Dauer ist, darf bezweifelt werden.

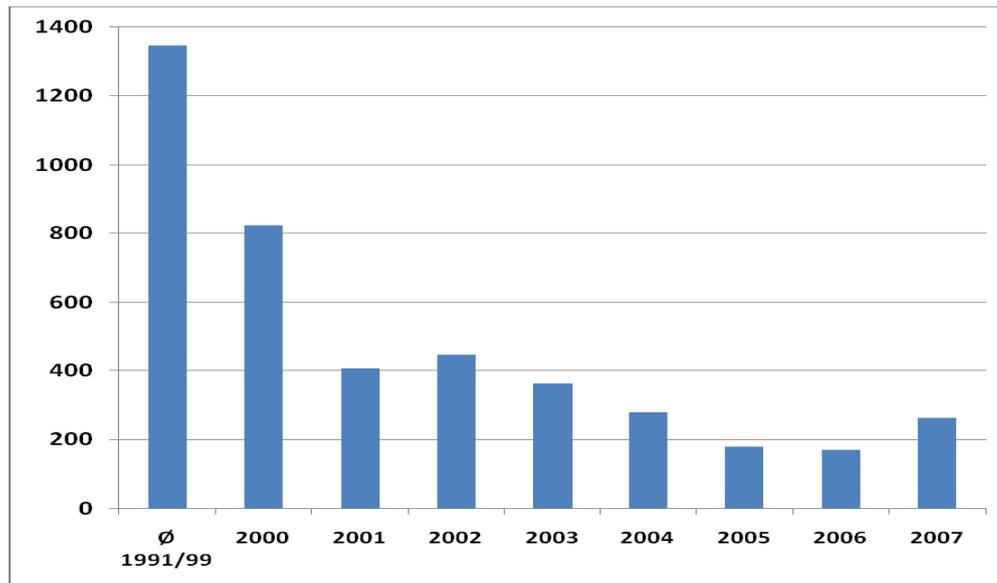


Diagramm 76: Hannover - Fertigstellung von Geschosswohnungen in neuen Wohngebäuden²

Etwa 38 % des Geschosswohnungsbestandes sind vor 1948 errichtet worden, etwa die Hälfte zwischen 1949 und 1978 und nur 12 % in späteren Jahren.

Innerhalb des Stadtgebietes variiert das Niveau der **Angebotsmieten** stark. Auffällig ist in diesem Kontext im Übrigen der - stark überproportional - steigende Zuzug von Migranten in höherpreisige Gebiete³.

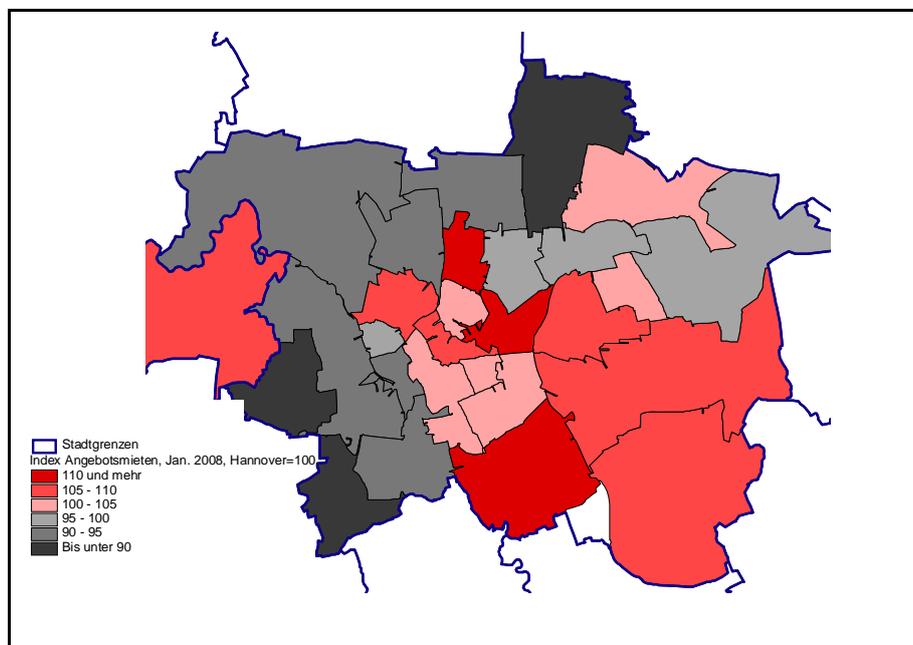
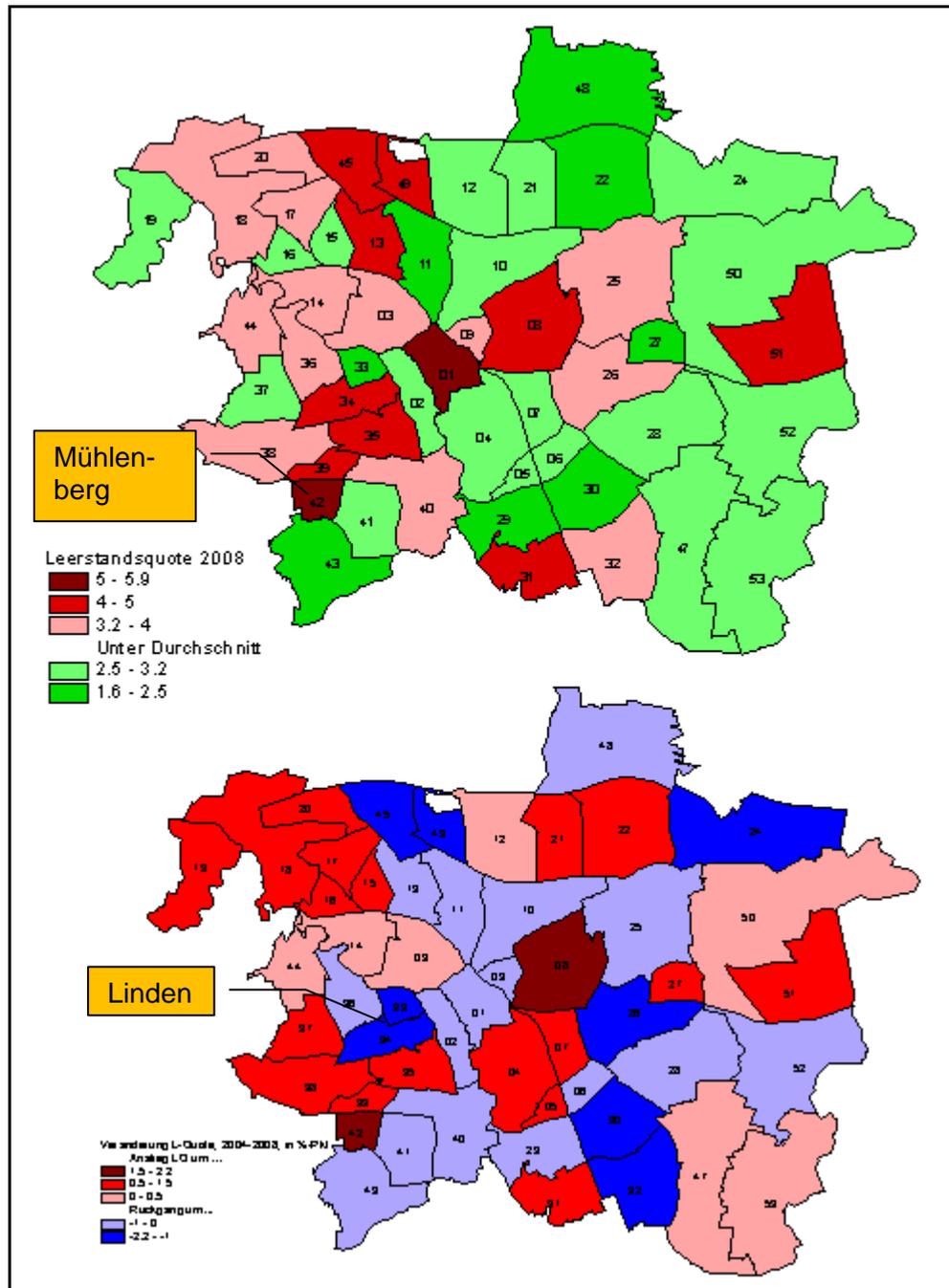


Diagramm 77: Index der Angebotsmieten auf Ebene der PLZ-Gebiete, Januar 2008 (Hannover = 100); Quelle: vhw auf Basis verfügbarer Internetangebote.

² Quelle: Statistisches Landesamt Niedersachsen.

³ 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.



Karten 78, a und b: a) Leerstandsquote Stadtteile 2008 (oben), b) Veränderung der Leerstandsquote 2004 bis 2008, in Prozentpunkten (unten). Quelle: Stadt Hannover.

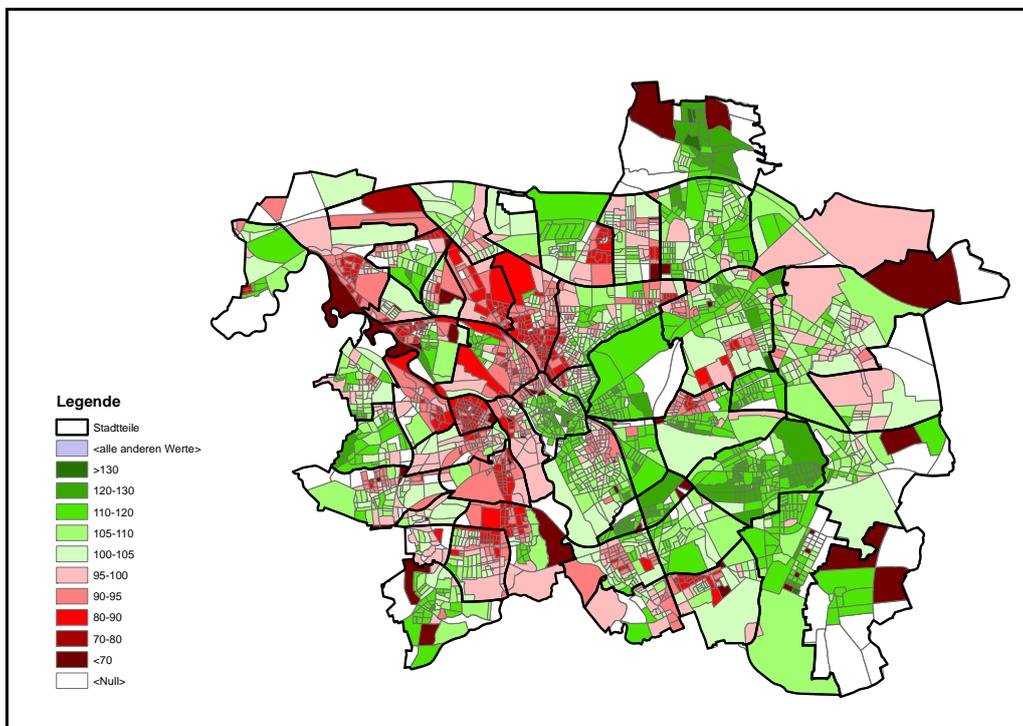
Der **Leerstand** in Hannover – soweit dieser über Stromzählerauswertungen ermittelt werden kann – lag Anfang 2008 bei 3,2% und damit um 0,4 Punkte niedriger als 2006. Zwischen den Stadtteilen verlief die Entwicklung teilweise gegenläufig. Ein besonders hoher Anstieg war 2008 im Großsiedlungsgebiet Mühlenberg im Südwesten zu verzeichnen (+2,2 Punkte auf 5,9%), während für Linden teilweise deutliche Rückgänge gegenüber den Vorjahren verzeichnet werden konnten (s. Karten 78).

Interessant ist in diesem Kontext, dass ein deutlich größerer Anteil der Investorenbestände in Stadtteilen sowohl *mit hohem* als auch *mit steigendem Leerstand* liegt, als dies beim KWU der Fall ist⁴.

Im Hinblick auf die Mietbelastung der Haushalte besteht in Hannover - in deutlichem Kontrast zu anderen Großstädten - eine relativ hohe **Wohnkostenbelastung** einzelner „**Problemgruppen**“. Ausweislich der MZ-Zusatzerhebung 2002, das heißt bereits vor den wichtigsten Transaktionen, waren in Hannover gut 55% der **Erwerbslosen** und 30% der **Migranten** mit Wohnkosten von mehr als 40% ihres Einkommens belastet.

3.2.2. Bestandsstrukturen und –dynamik nach WU- Gruppen

- **Kaufkraft:** 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 Investoren 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 Investoren „nur“ 14% (Stadt Hannover: 17% aller Haushalte; s.u., *Diagramm 80*)



Karte 79: Kaufkraftindex Hannover, Blockebene (Stadt Hannover = 100); Quelle: microm/ vhw

⁴ Damit ist keine Aussage über konkrete Leerstandsquoten in den einzelnen Beständen verbunden.

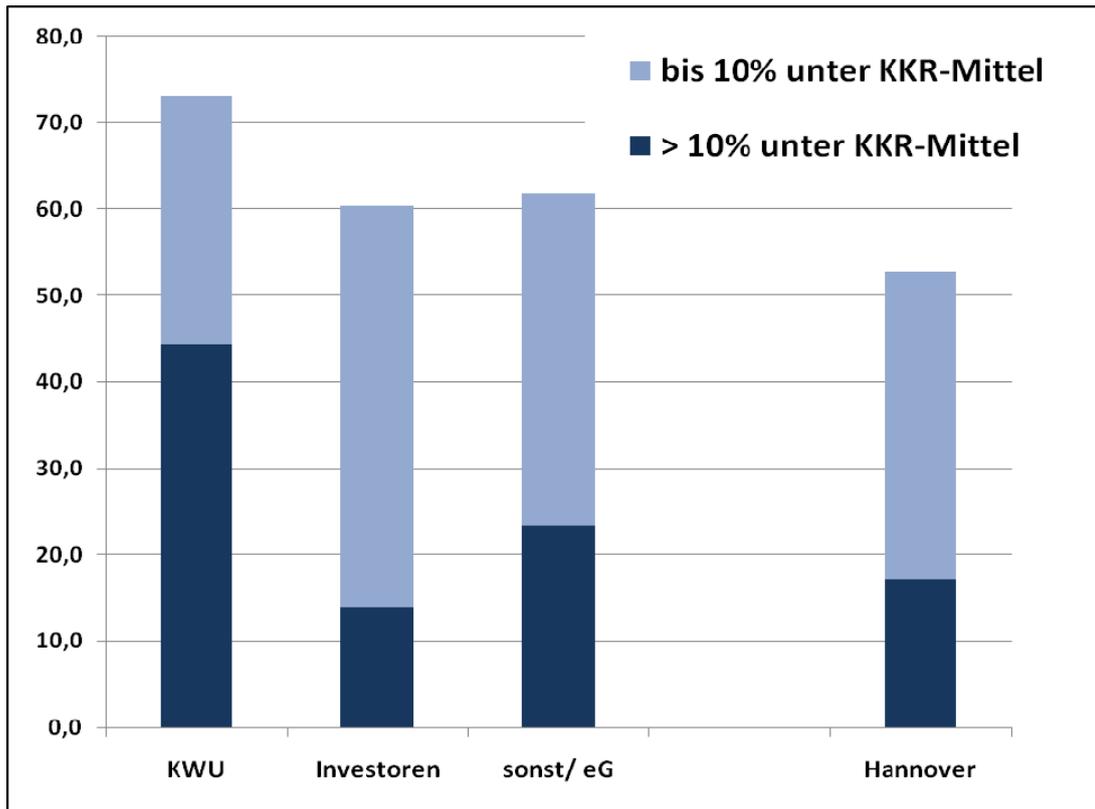


Diagramm 80: Mieterhaushalte in den Beständen der WU nach Kaufkraft: Anteil kaufkraftschwächerer Haushalte an allen jeweiligen (Mieter-) Haushalten, in % (Blockebene)

- **Versorgungsanteile:** 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 Wohnungen der (fünf) neuen Investoren. Auch andere Indikatoren bestätigen das strukturelle Bild: 80% der GBH-WE, aber nur 60% der Investoren-Wohnungen sowie gut 50% der Genossenschafts-Wohnungen befinden sich in Stadtteilen mit einem überdurchschnittlich hohen Anteil von Beziehern von sozialen Transferleistungen.
- **Bewohner mit Migrationshintergrund:** Ähnlich sieht es bei der Belegung mit Migrantenhaushalten aus: Der Anteil von Bewohnern mit Migrationshintergrund betrug Mitte 2007 beim KWU 44%, bei den NI 38% und bei den eG 24%. Überproportional vertreten sind im GBH-Bestand Geschiedene, unterproportional dagegen verheiratete Bewohner, während letztere bei den Investoren leicht überdurchschnittlich vertreten sind.
- **Sinus-Milieus:** Hinsichtlich der Verteilung der Sinus-Milieus® in den Beständen fällt der – auch im Vergleich zu den Investoren-Gesellschaften – geringe Anteil von Leitmilieus sowie der überproportionale Anteil von *Hedonisten* (HED) sowie *Konsum-Materialisten* (MAT) im GBH-Bestand auf. Dies deutet auch auf eine überproportionale Belegung mit

„Problemhaushalten“ hin. In den Investorenbeständen sind ähnlich wie in Kiel – wenngleich auf niedrigerem Niveau – *Experimentalisten* überdurchschnittlich stark vertreten.

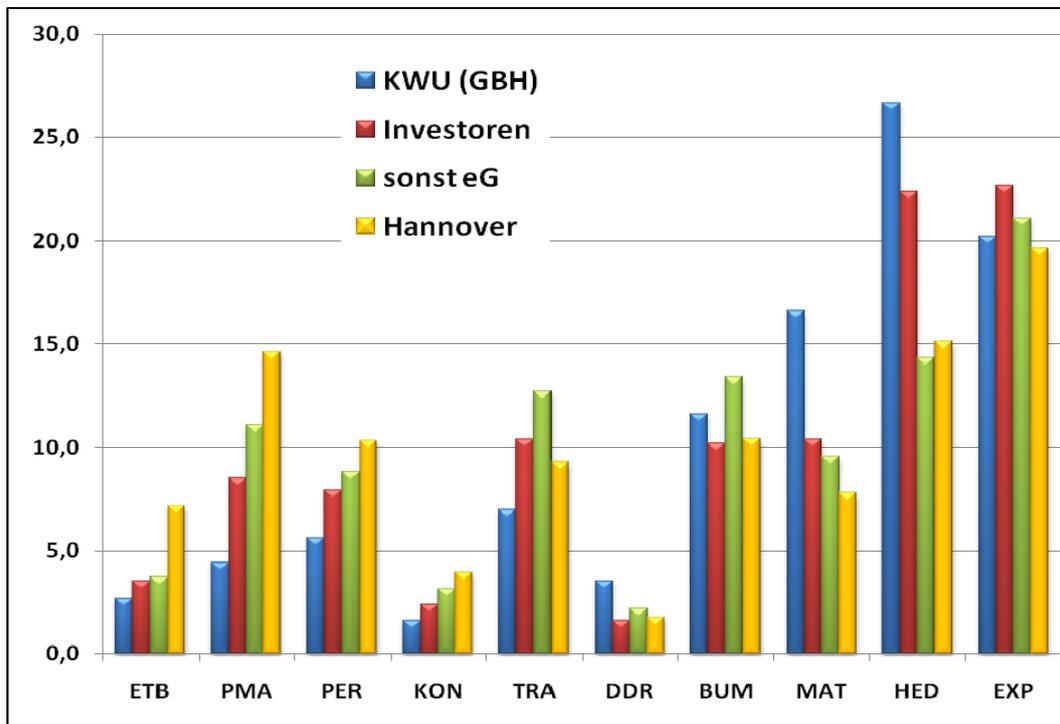


Diagramm 81: Anteil der Sinus-Milieus® in ausgewählten Beständen (Blockebene) und in der Gesamtstadt, jeweils in % aller Haushalte

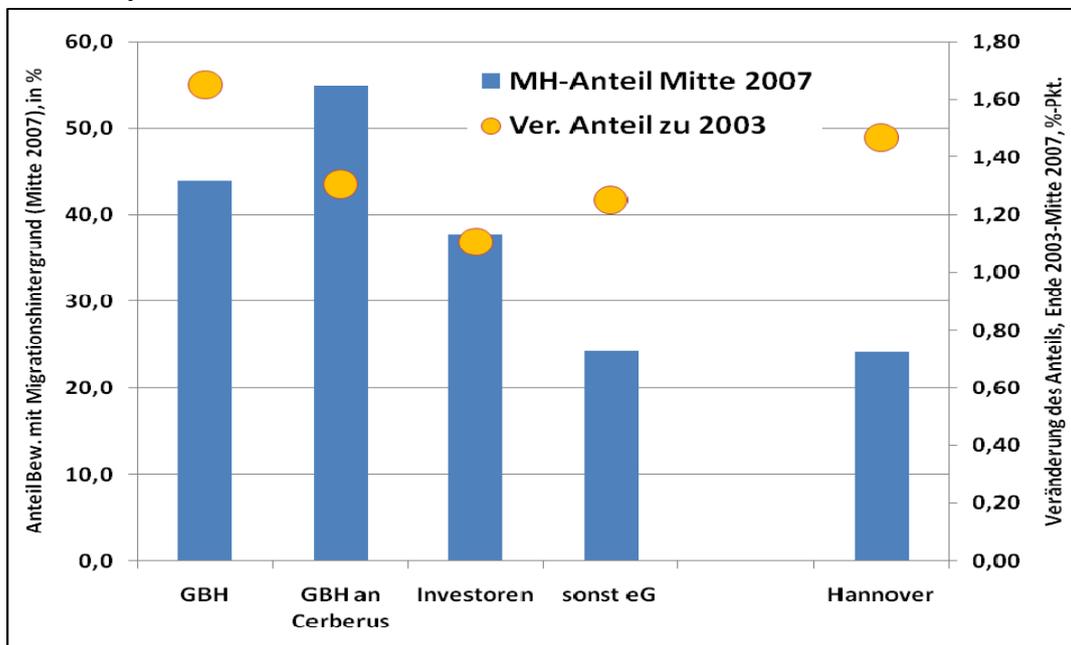


Diagramm 82: Anteil von Bewohnern mit Migrationshintergrund in den Bestandsblöcken, Mitte 2007, und Veränderung des Anteils zum 31.12.2003 (in Prozentpunkten)

- **Bevölkerungsveränderung - Migrationshintergrund:** Hinweise auf eine abweichende Belegungspolitik der WU-Gruppen können die Veränderungsdaten bestimmter Bevölkerungsgruppen in den Beständen im Zeitraum 31.12.2003 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 Investoren-Beständen *prozentual* langsamer zurück als bei der GBH (-2%) – bei den Genossenschaften ist sogar ein Zuwachs zu beobachten. Umgekehrt steigt die Zahl der Migranten bei den Investoren sogar stärker als beim KWU. Allerdings steigt der **Anteil** von Bewohnern mit **Migrationshintergrund** in den Investorenbeständen langsamer als beim KWU – und als in der Gesamtstadt (s. *Diagramm 82*). Dieser Indikator könnte auf eine abweichende Belegungspolitik bzw. entsprechende „Negativkriterien“ bei der Mieterauswahl hindeuten.

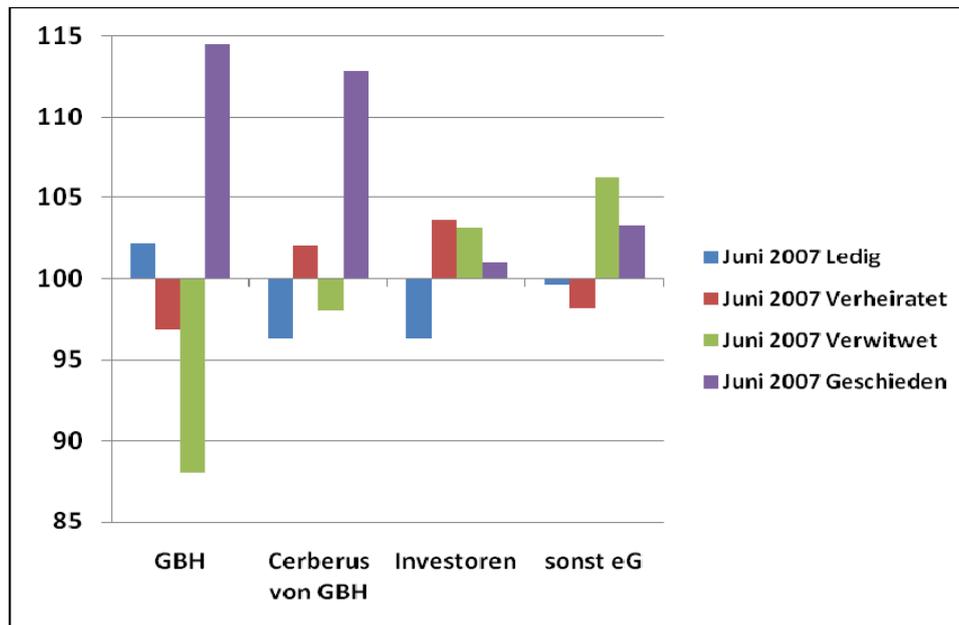


Diagramm 83: Index *Anteile* Bewohner nach Familienstand, WU-Bestände, Mitte 2007 (Anteil in Hannover jeweils = 100)

- Bevölkerungsveränderung – Familienstand und Altersgruppen:** Mitte 2007 wohnten im GBH-Bestand relativ gesehen deutlich mehr Geschiedene und etwas mehr Ledige als in der Gesamtstadt und in den übrigen Beständen. Dagegen war der Anteil der **Verheirateten** und der Verwitweten (Altersstruktur!) bei den Investoren überdurchschnittlich hoch (s. *Diagramm 83*). In dynamischer Betrachtung – Veränderung von 2003 bis 2007 – ist das Bild noch deutlicher: So geht die Zahl der Verheirateten bei der GBH dreimal so stark zurück wie bei den Investoren (s. *Diagramm 84*). **Altersstrukturell** verzeichnen die Investoren ein höheres Wachstum bei **Senioren** und den 45 bis 64-Jährigen. Diese Gruppen gelten als besonders „stabilisierend“ und damit förderlich für das nachbarschaftliche Gefüge im Sinne der von den Investoren angestrebten „Mieterzufriedenheit“. Auffällig ist zudem die gegenläufige Entwicklung zwischen den verschiedenen Unternehmensbeständen bei den „jungen Erwachsenen“ zwischen 18 und 29 Jahren. Während Investoren (und Genos-

senschaften) in dieser Altersgruppe zulegen können, geht die entsprechende Anzahl beim KWU um 2 % zurück (Diagramm 84).

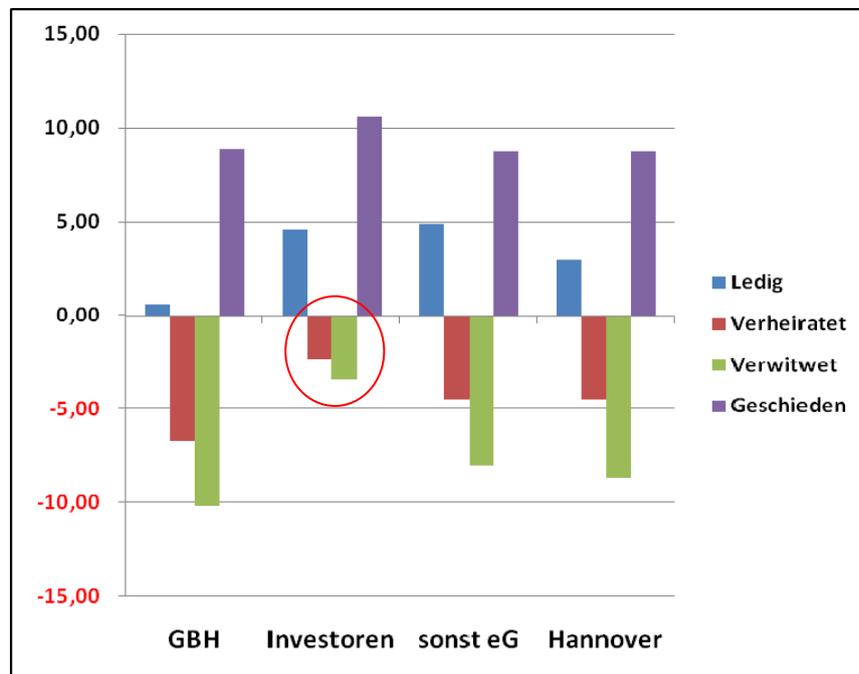


Diagramm 83: Veränderung der Anzahl der Blockbewohner nach Familienstand, 2003 bis Mitte 2007, in %

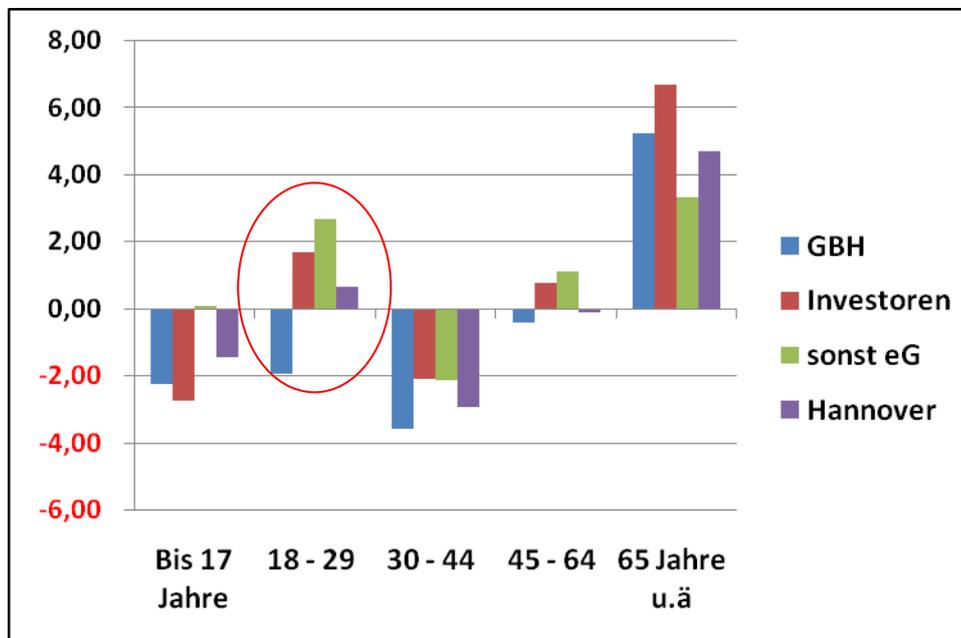


Diagramm 84: Veränderung der Anzahl der Blockbewohner nach Altersgruppen und WU, 2003 bis Mitte 2007, in %

- **Fluktuation:** Feinkörnige Daten auf Blockebene zu den jeweiligen Zu- und Fortzügen lagen für die Jahre 1998 bis 2005 vor. Anders als in Kiel war es jedoch nur in begrenztem Umfang möglich, zum Beispiel Herkunfts- und Zielstrukturen der Wanderungsbewegun-

gen zu analysieren. Gleichwohl bestehen signifikante Unterschiede zwischen den unternehmensbezogenen Wanderungsbilanzen, die durch die Zuordnung der Baublöcke zu den einzelnen WU ermittelt wurden. Bereits für den Gesamtzeitraum 2000 bis 2005 zeigt sich eine deutlich abweichende Struktur zwischen den Bilanzen der Investorenblöcke und jener des KWU. Bei insgesamt ähnlichem Gesamtergebnis für Bewohner mit **Migrationshintergrund**, gibt es *altersstrukturell* bei den Investoren – anders als bei der GBH - Überschüsse bei über 45-Jährigen sowie weniger hohe Positivbilanzen bei jungen Migranten von 18 bis 29 Jahren als beim KWU (s. *Diagramm 85*). Bei isolierter Betrachtung der Jahre 2004 und 2005 zeigt sich sogar, dass in den Investoren-Beständen der *abwanderungsbedingte* Verlust von Migranten deutlich stärker ausfällt als bei der GBH und den Genossenschaften. Dieses Bild korrespondiert grundsätzlich mit dem entsprechend ethnisch-altersselektiven Wanderungsmuster in einigen Kieler Investorenbeständen.

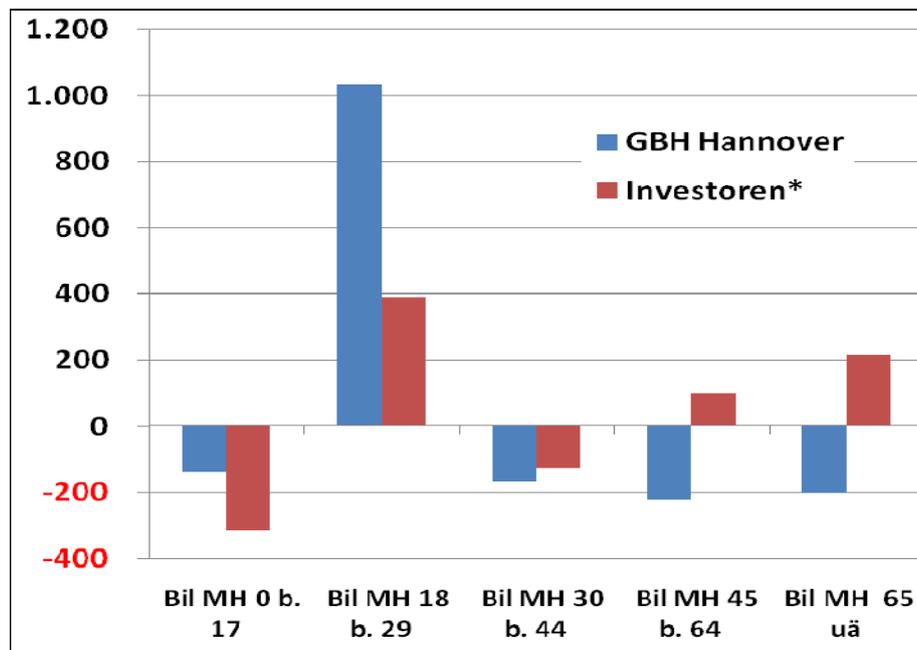


Diagramm 85: Kumulierte Wanderungsbilanz von Personen mit Migrationshintergrund, nach Altersgruppen und Beständen (*Investorenbestände: Baubecon, DeltaBau, Gagfah/ Nileg)

- Eine messbar signifikante Ausgrenzung von „**Problemgruppen**“ in den Investorenbeständen ist derzeit nicht auszumachen, wobei auf das Fehlen raumscharfer Sozialdaten hingewiesen werden muss. Gleichwohl gibt es im Hinblick auf bestimmte „Sekundärmerkmale“ –hier sind Familienstand oder Alter der Bewohner zu nennen – Anzeichen für eine gewisse Selektivität der Belegung. Ähnlich wie in Kiel ist dahinter (auch) das Bemühen erkennbar, Markterfordernisse und Bestandsstabilität in einen „erlösorientierten Einklang“ zu bringen. Um zu stärker belastbaren Aussagen zu gelangen, wird allerdings ein

mehrjähriges *Monitoring* der weiteren Entwicklungen unerlässlich sein; dies gilt nicht zuletzt im Fall einer möglichen Wiederanspannung räumlicher oder qualitativer Teilmärkte.

3.2.3. Das Vermietungsangebot der Unternehmen im Vergleich

Im Rahmen der Projektarbeit wurden 2006 und 2007 knapp 2.000 **Mietangebote** erfasst und nach WU(- Gruppen) ausgewertet; zusätzlich wurden 2008 in mehreren Tranchen gesamtstädtisch und unternehmensbezogen weitere 1.500 Angebote herangezogen. 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 Investoren 2007 (€ 5,72/ m² nettokalt) jene der GBH (€ 5,65/ m²) nur knapp übertraf, wich vor allem die Gagfah deutlich nach oben ab.
- **Teilräumlich:** In den 16 Postleitzahl-Gebieten mit Angeboten *aller drei Gruppen* im Jahr 2007 liegen achtmal die Investoren, aber auch siebenmal die GBH, jedoch nur einmal die Genossenschaften preislich an der „Spitze“ unter den drei Gruppen.
- **Unternehmensspezifisch:** Während sich bei den Genossenschaften die mittleren Mieten 2007 nur wenig *zwischen* den einzelnen Unternehmen unterschieden, reichte die Bandbreite bei den Investoren von € 5 bis zu mehr als € 7/ m². Bei zwei der vier Investoren (Annington, Deltabau) war die mittlere Angebotsmiete gegenüber 2006 gesunken, bei den anderen (Gagfah, Baubecon) gestiegen. Dagegen war im Jahresvergleich bei den eG eine stagnierende – wie bei der GBH – oder rückläufige Angebotsmiete festzustellen.
- **Preisstrukturell:** Das Mietangebot der GBH weicht in seiner Preisstruktur deutlich von den – allerdings durch einen hohen Anteil gebundener Wohnungen geprägten – Bestandsmieten ab. Nur etwa 12 % der GBH-Angebote lagen 2007 unter € 5/ m², bei den Investoren waren es immerhin 23 % ihrer Angebote. Exakt 40% der GBH-Angebote bewegten sich zwischen € 5,50 und € 6, während bei den Investoren immerhin 30% aller Angebote höher als € 6 waren (GBH: 20%, eG: 12%). Dieses Grundmuster hat sich auch 2008 kaum verändert (*Diagramme 86 und 87*). Sowohl im April wie im September betrug der Anteil niedriger Mietangebote bei der GBH (< € 5/ m²) weniger als 10 %, während dieser Anteil bei den Investoren erneut 23 % erreichte. Auch am oberen Ende der Preisskala (> € 6/m²) blieb der Angebotsanteil bei den Investoren konstant. Verschiebungen nach oben

gab es allerdings im Bereich zwischen € 5 und € 6/m². Zusammenfassend lässt sich sagen: Das **Angebot der Investoren streut preislich deutlich stärker**, und zwar sowohl am unteren wie am oberen Ende der Preisskala. Dagegen hat bei der GBH der Anteil von Angeboten über € 5,50/ m² deutlich auf mehr als zwei Drittel aller Mietangebote zugenommen. Faktisch läuft dies auf eine Positionierung im mittleren Preisspektrum hinaus, wie auch der Vergleich zum gesamtstädtischen Angebot zeigt (siehe Diagramm 88). Dabei muss allerdings die Verschiebung in der teilräumlichen Angebotsstruktur berücksichtigt werden.

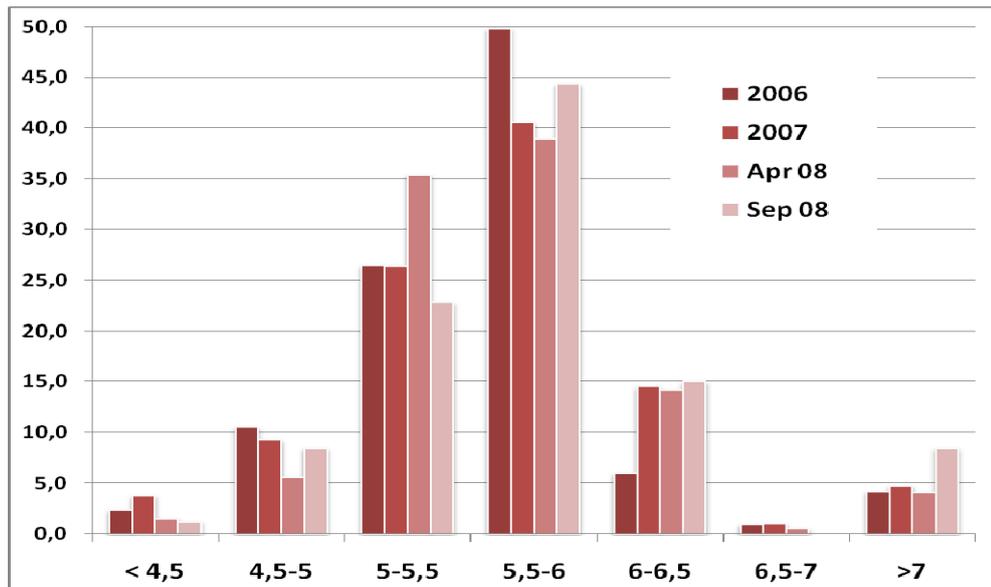


Diagramm 86: Preisstruktur des Vermietungsangebotes der GBH, 2006 bis 2008, Anteile nach Mietpreisklassen (NKM/ €/m²), in % (Quelle: Internetrecherchen)

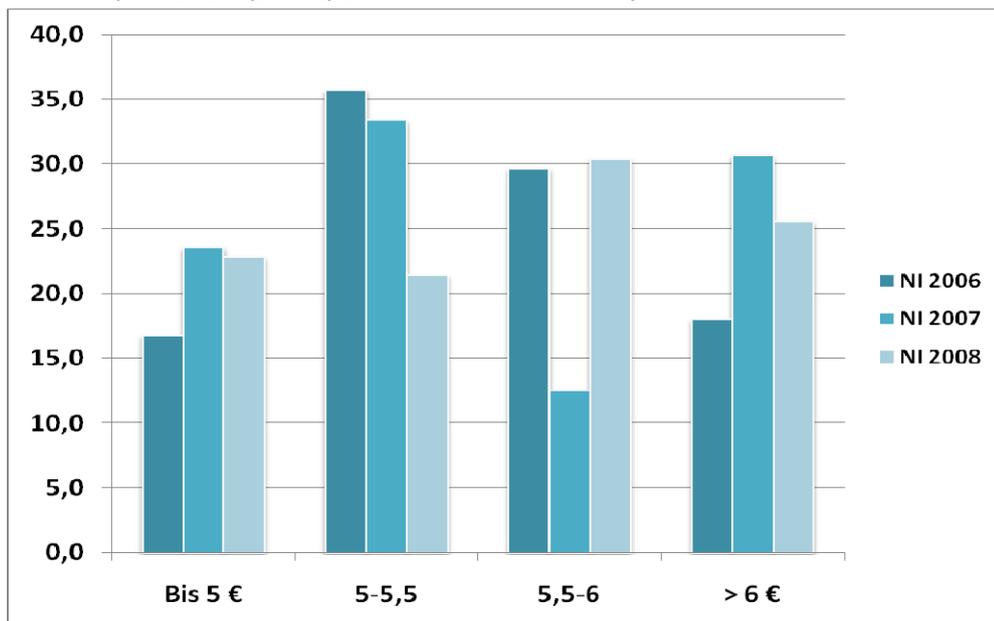


Diagramm 87: Preisstruktur des Vermietungsangebotes der Investoren, 2006 bis 2008, Anteile nach Mietpreisklassen (NKM/ €/m²), in % (Quelle: Internetrecherchen)

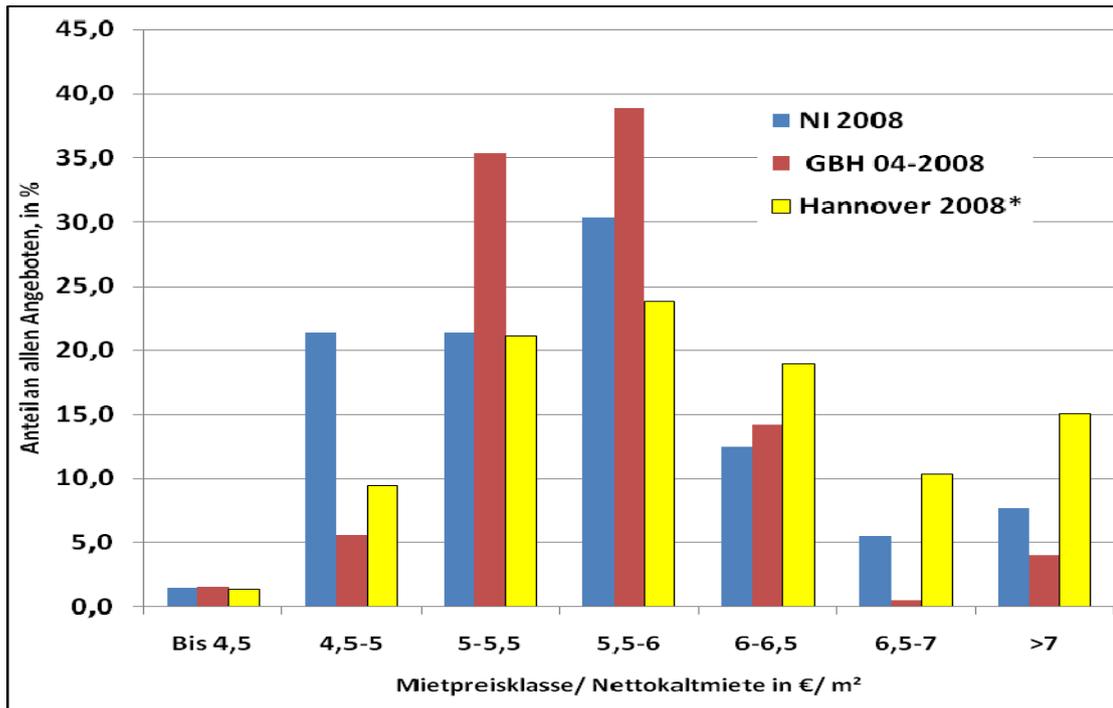


Diagramm 88: Preisstruktur des Vermietungsangebotes von KWU und Investoren 2008 im Stadtvergleich (*Immoscout 24), Anteile nach Mietpreisklassen (NKM/ €/m²), in %

- Nur bei den **Genossenschaften** gab es bereits von 2006 nach 2007 eine Verschiebung im Preisspektrum zugunsten niedrigerer Angebotsmieten (Diagramm 89). In wachsendem Maße bedienen somit die Genossenschaften das untere Preissegment am Mietwohnungsmarkt.

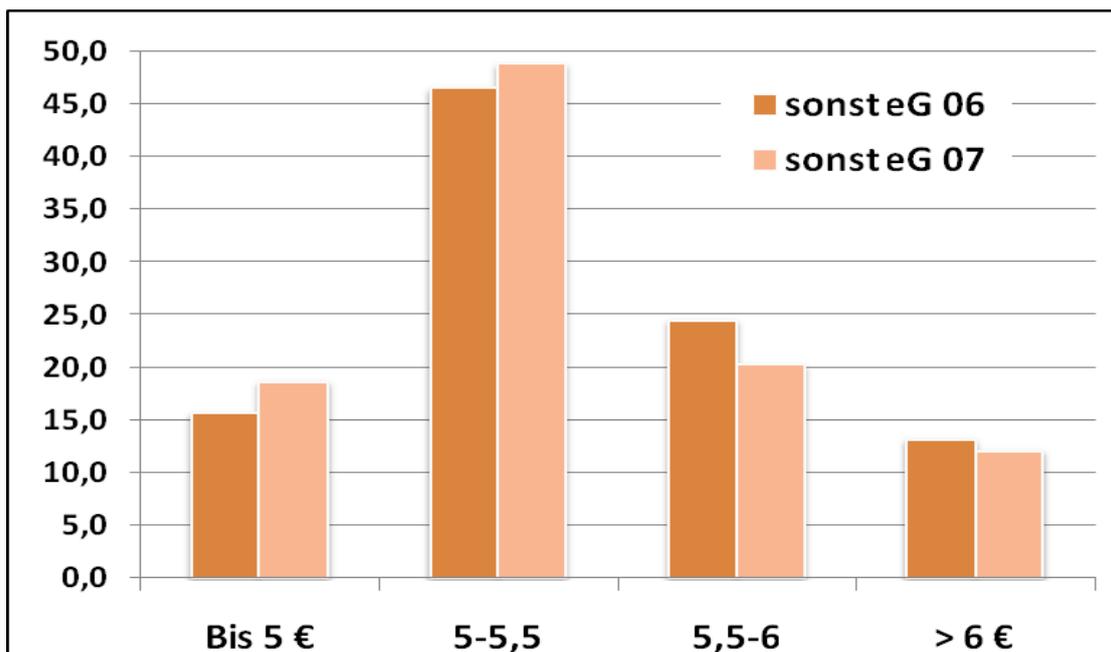


Diagramm 89: Preisstruktur des Vermietungsangebotes der Genossenschaften 2006 und 2007, Anteile nach Mietpreisklassen (NKM/ €/m²), in %

3.2.4. Die Folgen: Mietbelastung und Segregation

Belastung. Durch den adressscharfen Abgleich der Angebotsmieten mit dem verfügbaren Einkommen (Kaufkraft) der derzeitigen Bewohner kann die - potenzielle - (Kalt-) Mietbelastung abgeleitet werden (Jahreskaltmiete zu Jahreseinkommen der Haushalte). Aus den einzelnen „Belastungen“ lässt sich eine Gesamtstruktur bilden, das **Belastungsmuster** der spezifischen Unternehmensangebote. Dessen Veränderung im Zeitablauf gibt nicht nur Auskunft über die Entwicklung der Preispolitik der Unternehmen sondern lässt auch Aussagen über mögliche Veränderungen in der Sozialstruktur der entsprechenden Bestände zu, wobei ein belastungsgerechtes Nachfrageverhalten unterstellt wird.

- Beim KWU würden 2007 durch die Mietangebote knapp 29% der Haushalte mit mehr als einem Fünftel ihres Einkommens belastet werden, ein Prozentpunkt mehr als im Vorjahr. Bei den **Investoren** beläuft sich der entsprechende Anteil höher (= > 20%) 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 Genossenschaften. Der Anteil höher belasteter Haushalte von 16 % bedeutet bei dieser Gruppe im Jahresvergleich sogar einen *Rückgang* um 9 Punkte (*Diagramme 90 und 91*).

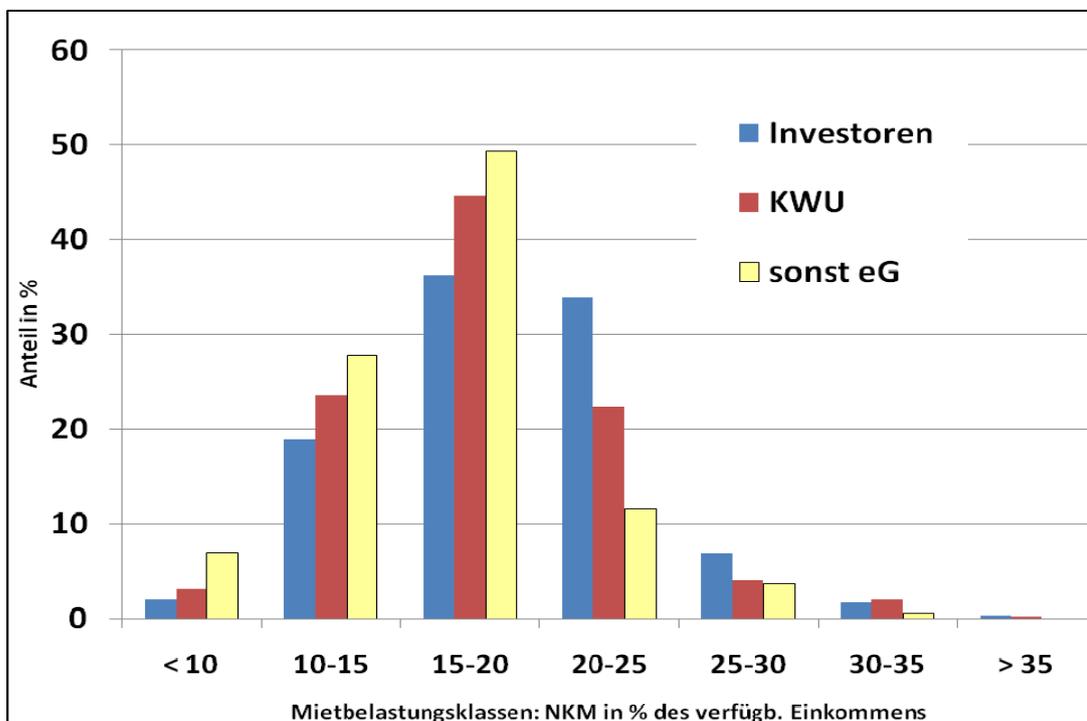


Diagramm 90: Mietbelastungsklassen der drei Unternehmensgruppen 2007 im Quervergleich, Anteil am jeweiligen Gesamtangebot in %

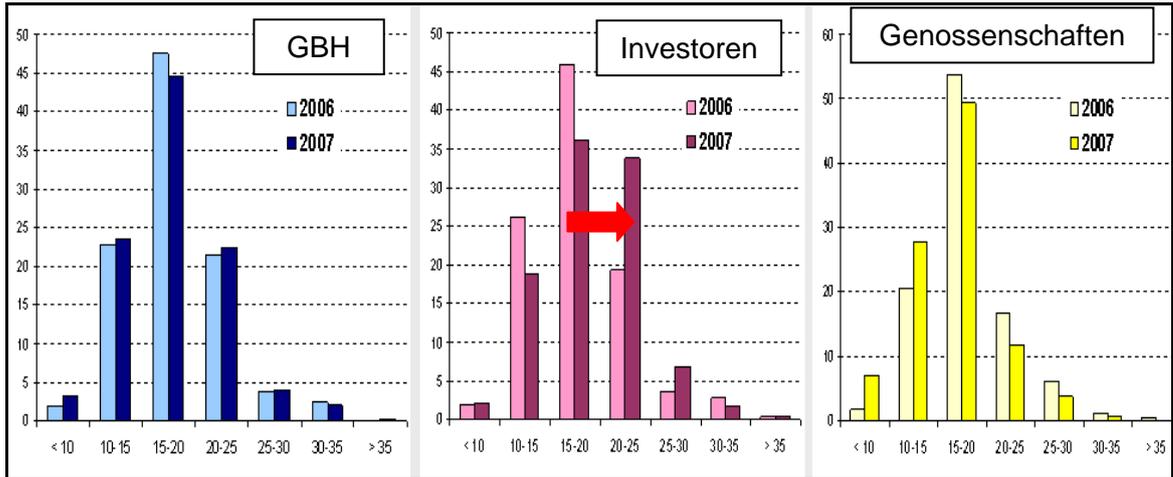


Diagramm 91: Mietbelastungsklassen der drei Unternehmensgruppen im Vergleich 2006 und 2007, Anteil am jeweiligen Gesamtangebot in %

Anders ausgedrückt: In Hannover geht der **preisliche Anstoß** für eine Veränderung der Sozialstrukturen am – relativ - stärksten von den **Neuen Investoren** aus, während die **Genossenschaften** in steigendem Maße einen Beitrag zur preislichen „Kompensation“ leisten. Die **GBH** nimmt eine Zwischenposition ein, unterscheidet sich in ihrem Belastungsmuster dabei allerdings nicht allzu stark von den Investoren.

Aufschlussreich ist ein ergänzender Blick auf die Entwicklung der Wohnsituation in Hannover von 2002 bis 2006 mit Hilfe des **regionalisierten Mikrozensus** (Zusatzerhebung).

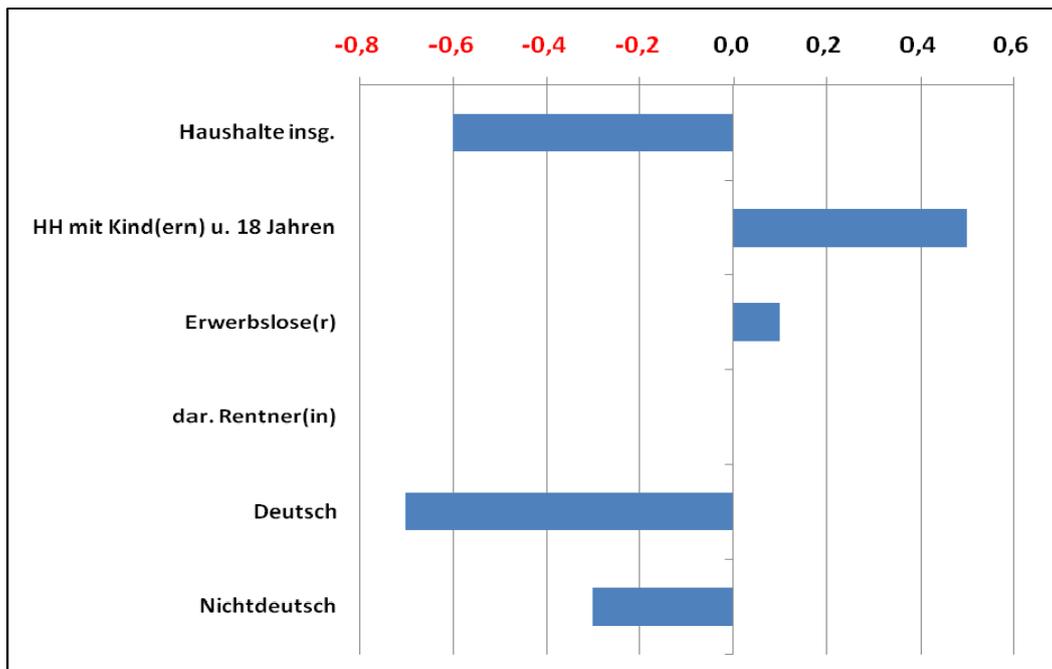


Diagramm 92: Die Mikrozensuszusatzerhebung als Vergleich: Veränderung der durchschnittlichen Bruttokaltmietbelastung nach ausgewählten Haushaltsgruppen, 2006 zu 2002, in %-Punkten

Signifikant abweichende Entwicklungstendenzen nach 2002, etwa bei der Wohnkostenbelastung sozialer Problemgruppen – soweit diese vom MZ ausgewiesen werden –, können auch in Zusammenhang mit der Transaktionstätigkeit und unternehmensspezifischen Preis- und Belegungspraktiken bewertet werden.

Wie eingangs bereits dargelegt, zählt Hannover zu den Städten mit dem höchsten Anteil besonders hoch durch Mieten belasteter **Erwerbslosenhaushalte**. Tatsächlich stellen die Erwerbslosen sowie Haushalte mit minderjährigen Kindern die beiden einzigen Gruppen, deren durchschnittliche Mietbelastungen seit 2002 *gegen den Trend* angestiegen sind (siehe *Diagramm 92, oben*).

Ein näherer Blick auf die Entwicklung des **Belastungsprofils von Erwerbslosenhaushalten** zeigt ungeachtet des hohen Ausgangsniveaus einen weiteren Anstieg des Anteils jener Haushalte, die mit 30% und mehr ihres Einkommens belastet sind (siehe *Diagramm 93*).

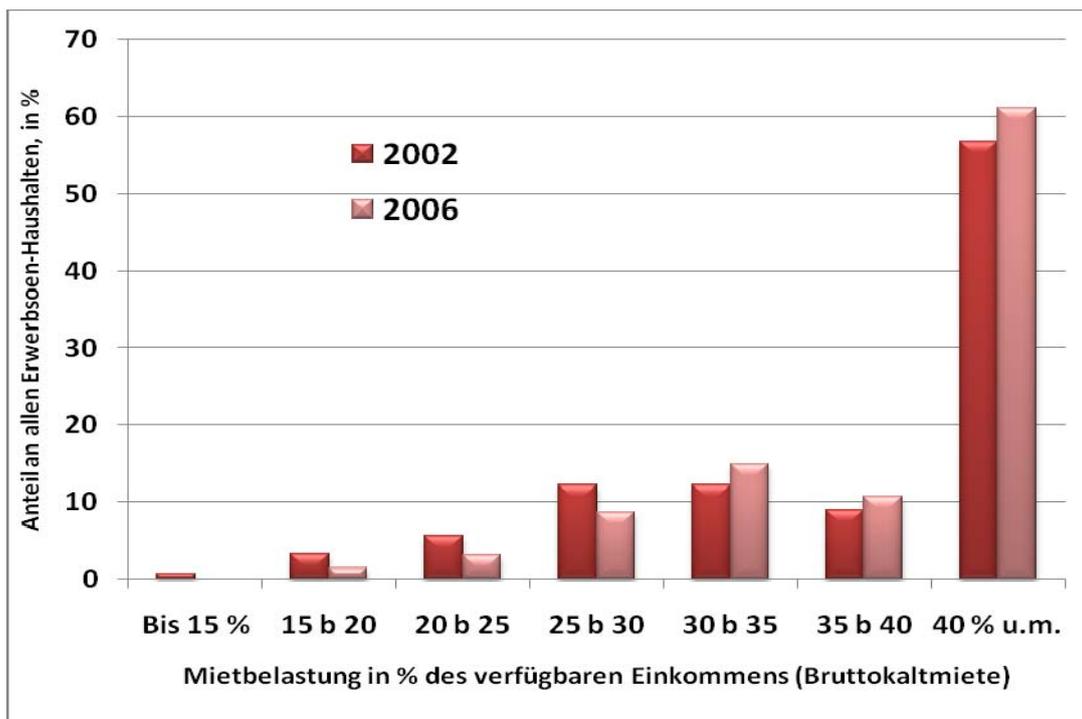


Diagramm 93: Mietbelastung von Erwerbslosen-Haushalten, Verteilung nach Belastungsklassen, 2002 und 2006, Anteile in % (Quelle: Regionalisierter Mikrozensus)

Mit einem Anteil von inzwischen 61 % von besonders hoch belasteten Erwerbslosenhaushalten nimmt Hannover – noch vor München – die negative Spitzenstellung unter den deutschen Großstädten ein (siehe *Diagramm 94, unten*). Tatsächlich bilden die Erwerbslosen die einzige MZ- Gruppe, bei der Hannover im Stadtvergleich überhaupt bzw. signifikant nach oben abweicht.

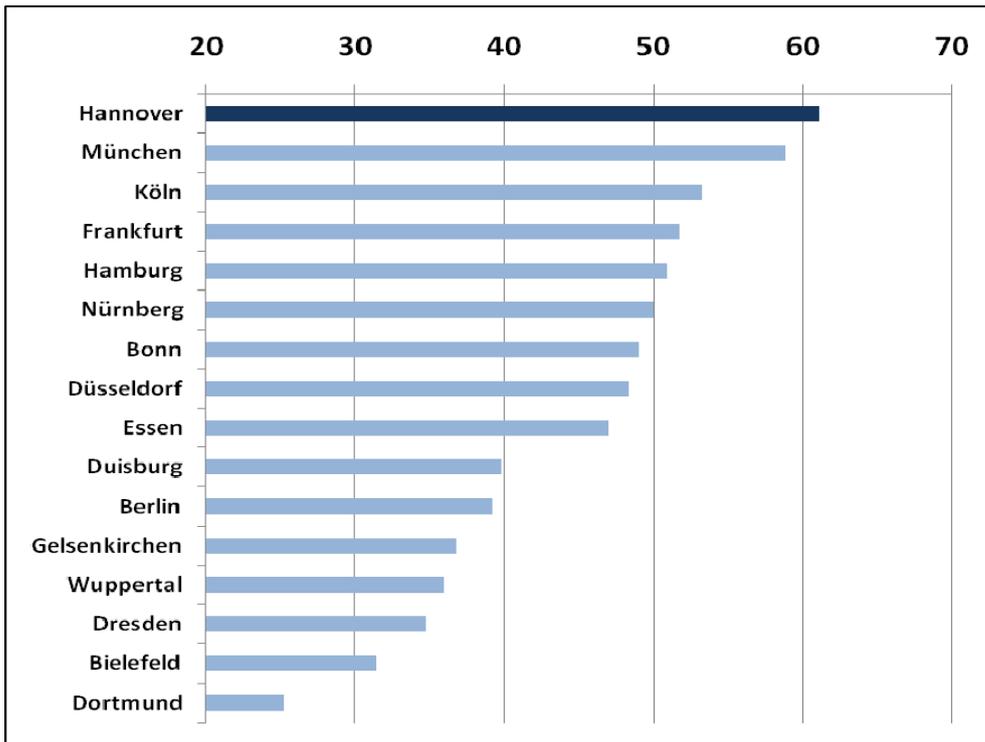


Diagramm 94: Anteil durch Mietkosten besonders hoch belasteter Erwerbslosen-Haushalte (mit mehr als 40% ihrer Einkünfte) an allen Erwerbslosenhaushalten 2006, in % (Quelle: MZZ 2006)

Insofern kann ein wachsender Anteil von Wohnungsunternehmen, die preislich auf eine mittlere Marktposition und die Ausschöpfung von Erhöhungsspielräumen zielen, die Belastungssituation einer relevanten sozialen Gruppe weiter verschlechtern. Aufgrund der fehlenden Zuordnungsmöglichkeit von Erwerbslosen zu den einzelnen Beständen können konkretere Aussagen an dieser Stelle nicht gemacht werden.

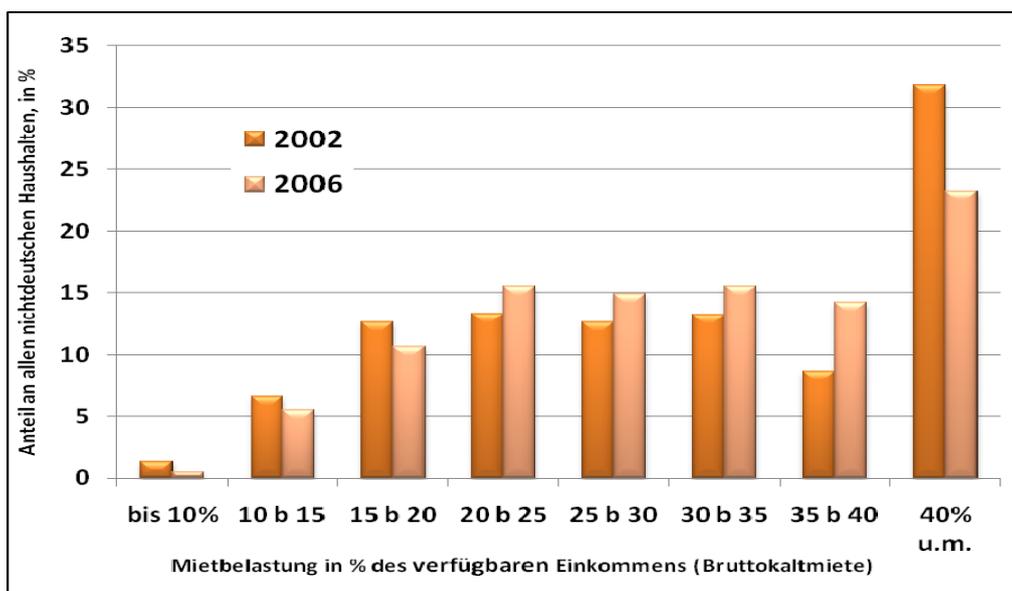


Diagramm 95: Mietbelastung von nichtdeutschen Haushalten, Verteilung nach Belastungsklassen, 2002 und 2006, Anteile in % (Quelle: Regionalisierter Mikrozensus)

Im Unterschied zu den Erwerbslosen hat sich die Mietbelastungssituation von **nichtdeutschen Haushalten** in Hannover zwischen 2002 und 2006 deutlich entspannt (s. *Diagramm 95*). Insbesondere ist der Anteil sehr hoch belasteter Migranten-Haushalte von knapp einem Drittel auf weniger als ein Viertel aller Haushalte zurückgegangen. Insofern ist ein Anpassungsprozess an die Belastungsprofile deutscher Haushalte unübersehbar.

Segregation: In unserem Kontext kann eine zwischen den Beständen der Wohnungsunternehmen 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 *insgesamt* die Ungleichverteilung von Bewohnern mit Migrationshintergrund auf den verschiedenen Raumebenen (Block bis Stadtteil) zurück, und zwar schneller als in vielen vergleichbaren Städten.

Zwischen den Beständen der drei Unternehmensgruppen sind sowohl beim Anteil als auch bei der Ungleichverteilung von **Migranten (ethnische Segregation)** deutliche Niveauunterschiede festzustellen. Der Migrantenanteil ist am höchsten bei der GBH, am geringsten bei den Genossenschaften; die Ungleichverteilung (Segregation) relativ hoch in den Investorenblöcken, am geringsten beim KWU. Allerdings fällt auf, dass bei den Investoren von 2002 bis 2005 die Segregation *gegen den kommunalen Trend* zunächst deutlich anstieg, um 2006 und 2007 nahezu ebenso stark wieder zurückzugehen.

In den Genossenschaftsbeständen ist seit 2000 ein leichter aber kontinuierlicher Rückgang der Segregation zu beobachten, während die GBH-Bestände ein weitgehend stabil niedriges Niveau aufweisen (*siehe Diagramm 96, unten*).

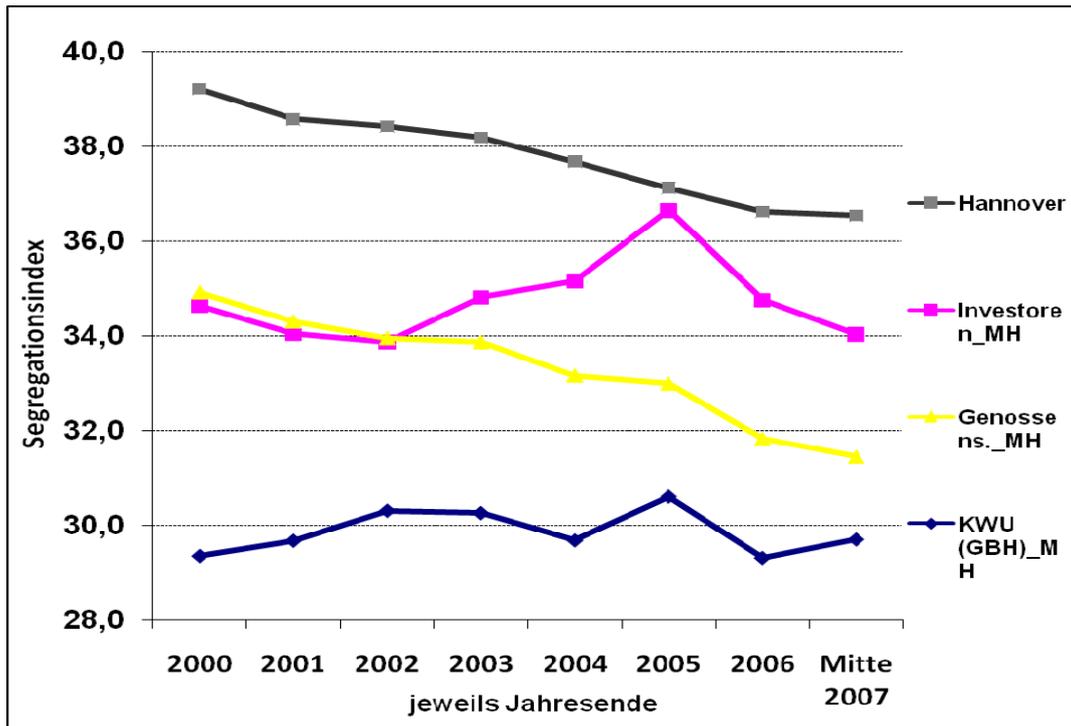
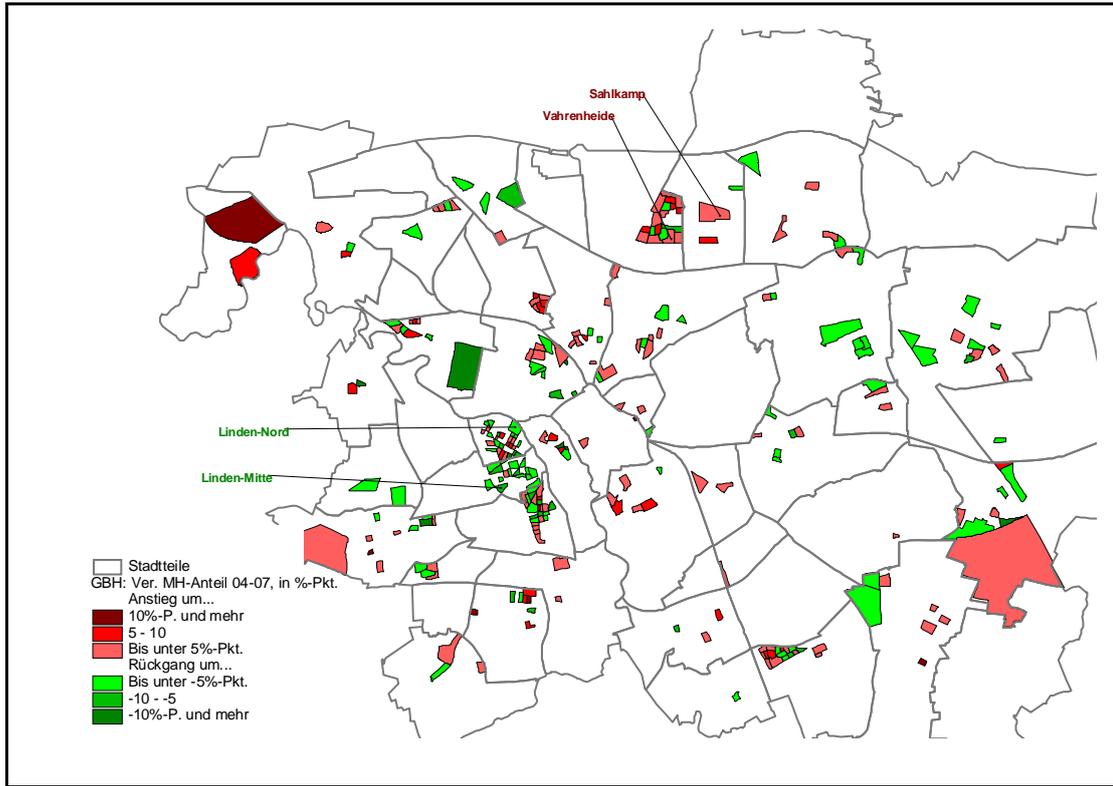


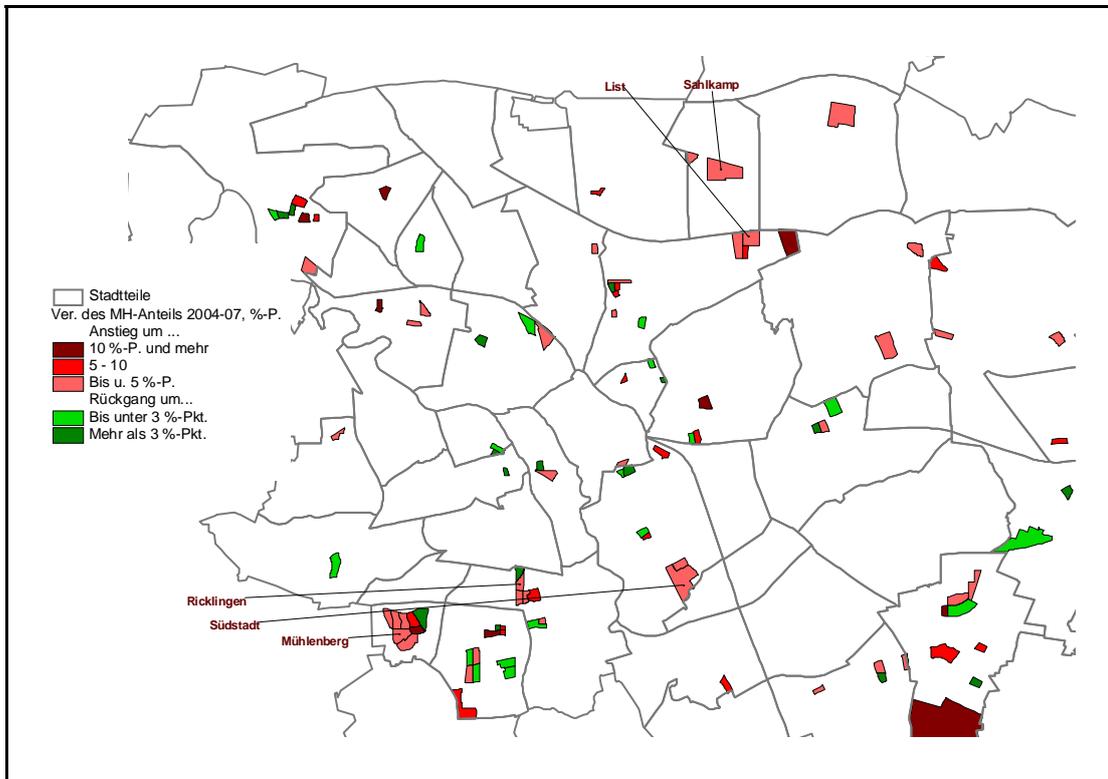
Diagramm 96: Entwicklung des Segregationsindex, Bewohner mit Migrationshintergrund, Blockebene, nach Wohnungsbeständen 2000 bis 2007 (MH = Migrationshintergrund)

Diese Gesamtperspektive auf die Entwicklung der ethnischen Segregation in den Beständen muss durch eine **teilräumlich-differenzierte Betrachtung** ergänzt werden. So übersteigt der **Migrantenanteil** in mehr als der Hälfte der GBH-Blöcke, aber nur in einem Drittel der Investoren-Blöcke (und in ganzen 10% der eG-Blöcke) die Marke von 40 %. Allerdings ist der Migrantenanteil seit 2004 in 45% der Baublöcke mit GBH-Bestand zurückgegangen, aber nur in 33% der Investoren-Blöcke (vgl. Karten 97 und 98). Beim kommunalen Unternehmen fällt die Diskrepanz in dieser Entwicklung zwischen den innerstädtischen Stadtteilen wie Linden (Nord und Mitte) einerseits und Problemgebieten wie Vahrenheide andererseits auf. Ein ähnliches, wenngleich weniger eindeutiges Bild zeigt sich auch für die Investorenbestände.

Interessant ist zudem eine Auswertung auf **Stadtteilebene** unter Einbeziehung der jeweiligen lokalen Gesamtentwicklung. 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 Investoren ist das Bild umgekehrt: In sieben von zwölf Stadtteilen steigt der Anteil in den Beständen stärker als im jeweiligen Gebiet insgesamt. Dies kann sicherlich auch auf die Markterfordernisse zurückzuführen sein, hinter die mögliche Selektionskriterien zurücktreten müssen.



Karte 97: GBH-Blöcke - Veränderung des Anteils von Bewohnern mit Migrationshintergrund, Ende 2003 bis Mitte 2007, in Prozentpunkten



Karte 98: Investoren-Blöcke - Veränderung des Anteils von Bewohnern mit Migrationshintergrund, Ende 2003 bis Mitte 2007, in Prozentpunkten

3.2.5. 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 inzwischen 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 *signifikante* Folgen einer ausgeprägt **ethnisch selektiven** Vermietungspolitik der **Investoren** in Hannover bislang nicht zu beobachten. Im Gegenteil hat sich die Mietbelastung dieser Gesamtgruppe abgeschwächt und eine Ausdifferenzierung der räumlichen Wohnungsnachfrage von Migranten ist klar erkennbar. Diese Entwicklung ist sicherlich auf strukturelle Ausgangsbedingungen in Verbindung mit der ertragsorientierten Priorität der Vollbelegung der Investoren zurückzuführen. Wie das erwähnte Beispiel des Leerstandsrückgangs bei der *Gagfah* (trotz Zukäufen: von 5,6 % Mitte 2006 auf 3,9 % Mitte 2008) belegt, 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. Teilgebetsmärkten zu einem sich weit auffächernden Preisspektrum.

Besonderes Augenmerk wird allerdings auf die prekäre Wohnkostensituation von **Erwerbslosen** zu richten sein, wobei entsprechende unternehmensspezifische Datenauswertungen noch ausstehen.

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 Bestandteil 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.

3.3. Die Modellstadt Berlin: Vermietungsbestände, Preisbelastung und sozialräumliche Strukturen

3.3.1. Transaktionstätigkeit und Rahmenbedingungen

Nach der von Kritik begleiteten Veräußerung der kommunalen GSW 2004 kam es in den Folgejahren - neben mehreren Weiterverkäufen – so u.a. der *Gehag* an die Deutsche Wohnen AG und der *Baubecon* an RREEF/ Pirelli - zu einer Vielzahl kleinerer Transaktionen, an denen auch die sechs verbliebenen KWUs beteiligt waren. Während einige Investoren wie die *Gagfah* (6.000 zugekaufte WE in Berlin 2007 sowie weitere 1.900 im ersten Quartal 2008) ihren Bestand extensiv ausbauen und weitere Pakete privater Eigentümer anvisieren¹, betreiben andere wie die *GSW* eine aktive Portfoliostrategie, mit Zukäufen (2007: 2200 WE/ 2006: 1300 WE) nachfragestabiler Segmente und Verkäufen sozial problematischer Quartiere wie z.B. *Grazer Damm*². Das Beispiel *Gagfah* dokumentiert den stetigen Ausbau einzelner Investoren-Portfolios auch in Berlin. Die Aufstockung des Portfolios führt jeweils zunächst zu einem Anstieg des Leerstandes, der jedoch meist relativ schnell wieder auf das zuvor erreichte Maß reduziert werden kann. Deutlich beschleunigt hat sich bei der *Gagfah* in Berlin der Anstieg der mittleren Bestandsmieten; die Jahressteigerung lag Mitte 2007 bei 2,7 % und zog bis Mitte 2008 auf 4 % an (s. *Diagramm 99*).

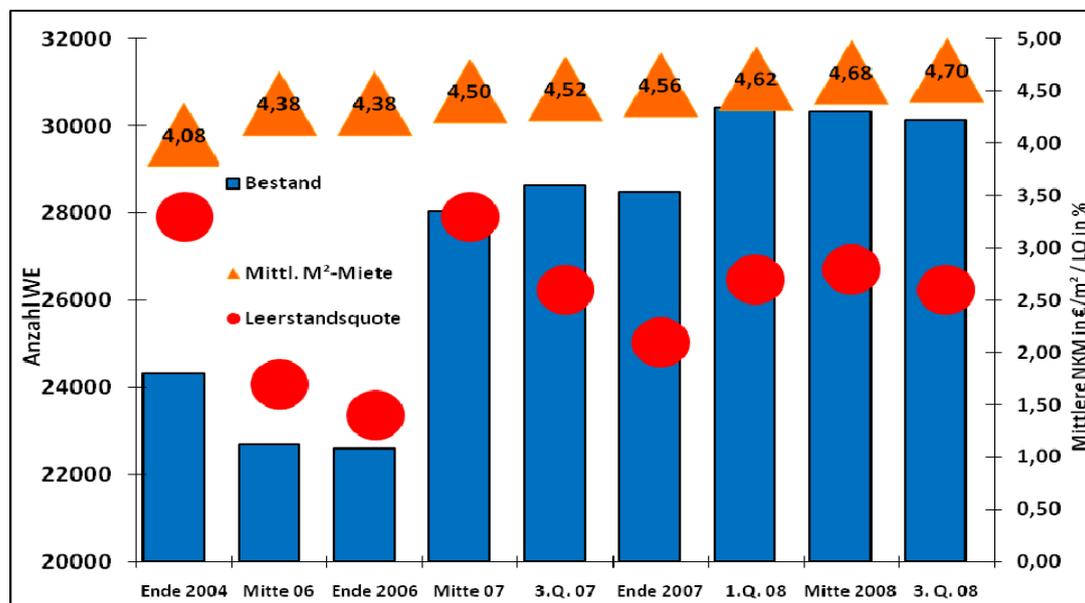


Diagramm 99: Entwicklung des Gagfah-Bestandes in Berlin: Anzahl WE, Nettokaltmiete und Leerstand, Ende 2004 bis 30.9.2008 (Quelle: Geschäfts- und Quartalsberichte der Gagfah)

¹ Vgl. Der Tagesspiegel, 29.6.2007: „Soviel kaufen, wie wir können“. Berlin ist mit 30.300 WE (Mitte 2008) zweitgrößter Gagfah-Standort nach Dresden.

² Der Marktbericht von JLL/ GSW vom März 2008 geht für 2007 von 12.709 gehandelten WE im Rahmen von 188 Portfolio-Transaktionen aus. Die mittlere m²-Miete der gehandelten Wohnungen habe bei € 5,02 gelegen.

Insgesamt wurden seit 2003 in Berlin etwa 200.000 (Miet-) Wohnungen – jede achte WE - an ausländische Investoren verkauft, wobei der durchschnittlich gezahlte qm-Preis laut *Jones Lang LaSalle* mit € 893 in 2007 seinen Höhepunkt erreichte (2006: € 801) um sich im ersten Halbjahr 2008 wieder auf € 861 zu ermäßigen³.

Auch die aktuellen Zahlen des Gutachterausschusses zeigen den inzwischen eingetretenen Einbruch beim Handel mit Mietwohnhäusern. Danach wurden im ersten Halbjahr 2008 nur noch 784 entsprechende Transaktionen registriert, ein Rückgang um fast die Hälfte gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum (1.481 Kauffälle)⁴. Im zweiten Halbjahr 2008 wurde ebenfalls nur von wenigen Transaktionen berichtet, so vom Verkauf von 1.400 WE eines Immobilienfonds in Karow an eine niederländische Familie⁵.

Tab. 100: Berlin: Erfasste Mietangebote 2006 bis 2008 und ausgewählte Kennzahlen

Unternehmen	Ausgew. Angebote 2006	Ausgew. Angebote 2007	Ausgew. Angebote 2008	Bestandsmiete Ende 2005/ 2007 (NKM: €/m ²)	Bestand in Berlin Ende 2006 (2007)	Anteil am Mietwohnbestand (in %)	Eigentümer
Baubecon	46	167	93		5.912/ ...	0,4	RREEF/ Pirelli, (2007 von Cerberus)
Dt. Annington	142	45	160	4,62 (06)/ 5,14	9.294/ 9.118	0,6	Terra Firma
GAGFAH	219	449	456	4,35/ 4,56*	22.503/ 28.499	1,7	Fortress
GEHAG/ DW	218	311	269	4,45/ 4,84*	26.000/ 25.319	1,6	Deutsche Wohnen (2007 von Oaktree)
GHG/Corpus	134	213	180		5.700/ 6.500	0,3	Corpus Sireo IG (2005 von der BVG)
GSW	802	958	783	4,19/ 4,58	51.351/ 52.800	3,5	Cerberus
Investoren	1.561	2.152	1.941		ca. 133.000	ca. 8 %	
DEGEWO	1.171	1.708	1.650	4,51/ 4,72	60.000	3,6	Land Berlin
GeSoBau	389	333	290	4,00/ 4,18	40.000	2,4	
GEWOBAG	749	689	626	4,32/ 4,57	52.000	3,2	
HOWOGE	1.342	1.350	1.102	4,81/ 5,07	48.000	2,9	
Stadt & Land	303	228	266	4,30/ 4,42	45.000	2,7	
WBM	593	238	248	4,59/ 4,93	28.000	1,7	
KWU	4.547	4.546	4.182		ca. 273.000	ca. 16,5 %	
Zusammen	6.108	6.698	6.123		ca. 406.000	ca. 24,5 %	

* Mitte 2008: Gehag: €4,97/m², 22.757 WE (Kernbestand); Gagfah: €4,68/m²/ 30.326 WE

³ Vgl. *Transaktionsgeschäft beruhigt*, in: JLL/ GSW: WohnmarktReport Berlin, Oktober 2008, S.7.

⁴ Vgl. Gutachterausschuss Berlin, *Umsatzentwicklung im 1. HJ 2008*. Berlin, 29.8.2008, S.2.

⁵ Vgl. Der Tagesspiegel, 28.10.2008.

Bereits Ende 2006 sind im Rahmen dieses Projektes erste Ergebnisse zum Vermietungsangebot der verschiedenen Anbietergruppen vorgelegt worden⁶. Inzwischen konnten diese Untersuchungen durch zusätzliche Angebotserfassungen im Herbst 2007, im Frühjahr und Frühherbst 2008 sowie durch die Einbeziehung von Lagequalitäts- und Baustrukturvariablen weiter ausdifferenziert werden. Ergänzend wurde eine Auswertung über die Entwicklungs- und Strukturgebiete nach dem aktuellen „**Monitoring Soziale Stadtentwicklung**“ von Ende 2007⁷ vorgenommen. Die Ergebnisbasis wurde somit erheblich verbreitert. Nachfolgend wird ein Überblick über einige ausgewählten Rahmenbedingungen des Wohnungsmarktes gegeben. Auf eine vollständige Darstellung kann hier aufgrund der Vielfalt der vorliegenden periodischen Analysen verzichtet werden⁸.

- Nach mehrjähriger Stagnation sind die **Neu- und Wiedervermietungsrenten** nach 2002 langsam aber kontinuierlich angestiegen. Einen wichtigen Schub in diese Richtung brachte auch das Ende der Sozialmietenförderung 2004 (vgl. *Diagramm 101*). Angesichts deutlich anziehender Angebotspreise ist für 2008 mit einem weiteren Anstieg zu rechnen, der im Altbau bereits deutlich geworden ist.

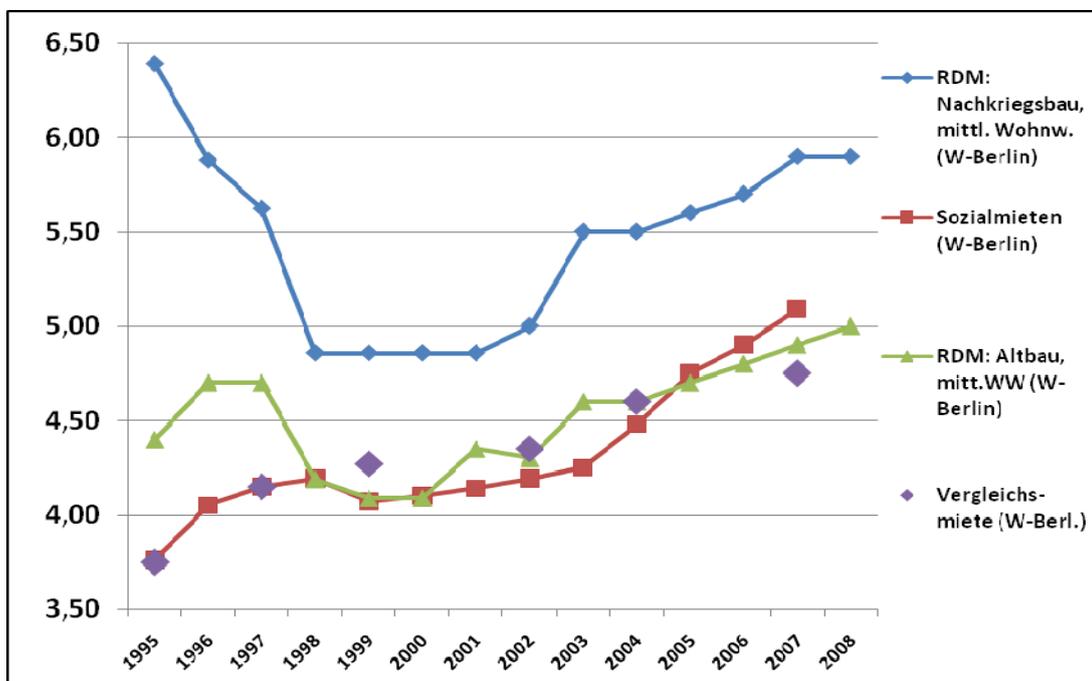


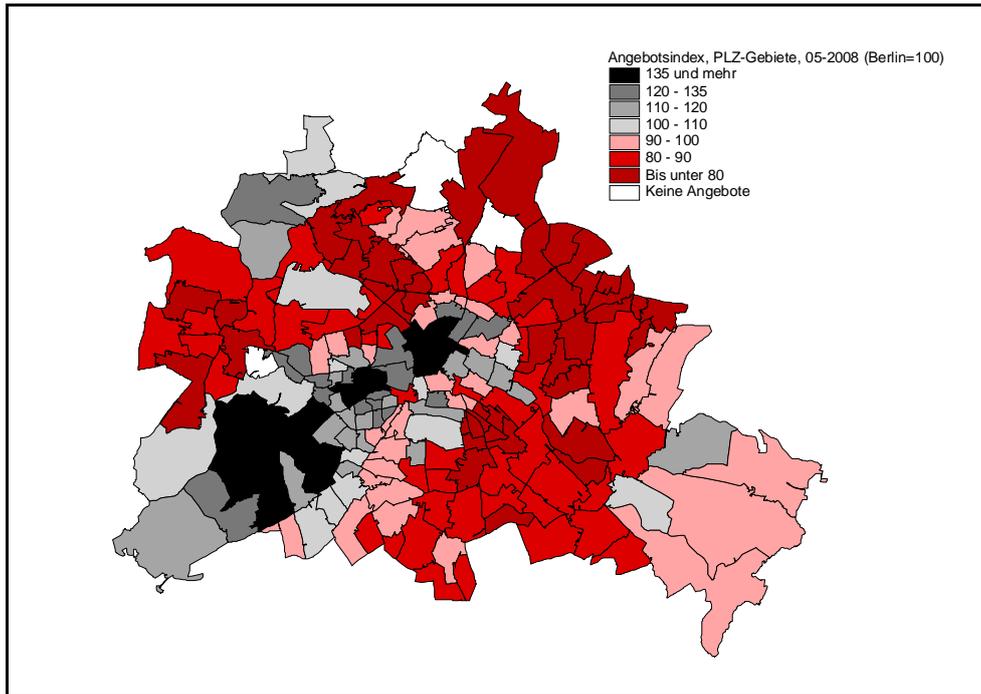
Diagramm 101: Entwicklung ausgewählter Wiedervermietungsrenten, Sozialrenten sowie der Vergleichsmiete in Berlin-West, 1995 bis 2008 (Quellen: RDM, Stadt Berlin)

⁶ Vgl. FW, Heft 6-2006.

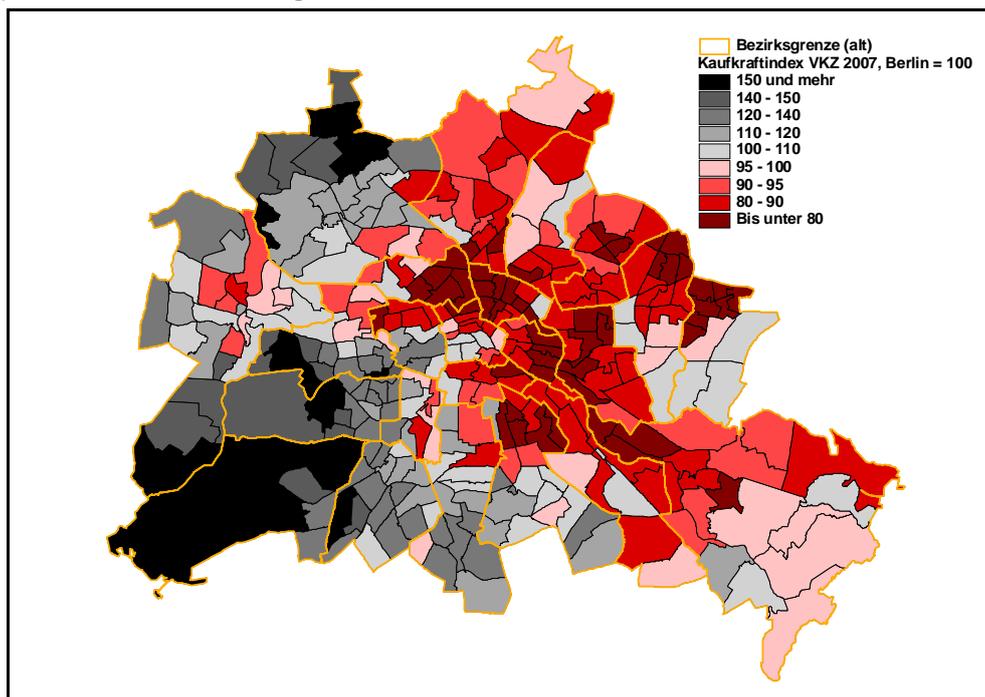
⁷ Vgl. Häussermann et al: *Monitoring Soziale Stadtentwicklung Berlin 2007*. Berlin, Dezember 2007.

⁸ Vgl. die jährlichen Wohnungsmarktberichte von Investitionsbank Berlin (IBB) und Senat für Stadtentwicklung; die Berichte von GSW/ Jones LangLaSalle u.a.m.

- Zwischen den **Teilräumen** – in diesem Fall der knapp 200 Postleitzahlgebiete - ist eine weite Spreizung der aktuellen mittleren **Angebotsmieten** (Mai 2008) zu erkennen (*Karte 102*). In Kombination mit der **Kaufkraft** der Bewohner in diesen Gebieten (*Karte 103*: Verkehrszellen) wird vor allem für den Bezirk Mitte eine erhebliche Diskrepanz deutlich. Damit zeichnen sich weitere Verdrängungseffekte für kaufkraftschwächere Mieter ab.



Karte 102: Preisindex der mittleren Vermietungsangebote nach PLZ-Gebieten, Mai 2008 (Berlin = 100). Basis: 32.000 Internetangebote, vhw Datenbank



Karte 103: Kaufkraftindex, Verkehrszellen Berlin 2007 (Berlin = 100); Quelle: microm-Daten

- Unterschiedliche **Kaufkraftmuster** haben nicht nur einen ausgeprägten räumlichen sondern auch einen entsprechenden **baustrukturellen Hintergrund**. Vor allem im Nachkriegsbau ist der Anteil kaufkraftschwächerer Haushalte besonders groß, während im Altbau der höchste Anteil der kaufkraftschwächsten Haushalte mit einem verfügbaren Einkommen von weniger als 75% des mittleren Einkommens zu finden ist (s. *Diagramm 104*).

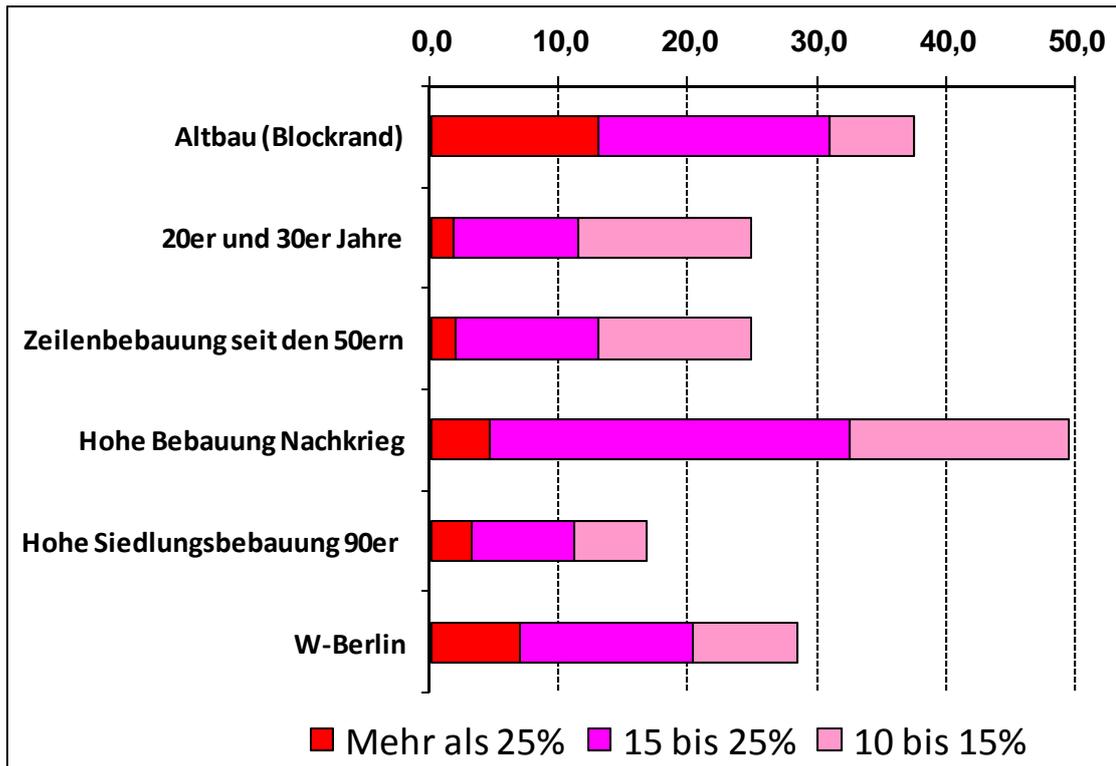


Diagramm 104: Kaufkraftschwache Haushalte nach Baustrukturtypen, Anteil an allen Bewohnerhaushalten in % (Kaufkraftklassen: In % unterhalb der mittleren Kaufkraft, Berlin-West)

- **Wanderung:** Um einen Zusammenhang zwischen Baustrukturen, Angebotsqualitäten und Bewohnermerkmalen sowie ihrem Nachfrageverhalten herzustellen, werden in den folgenden Diagrammen (105 und 106) die entsprechenden **Wanderungsergebnisse** für Gebiete mit entsprechender **Schwerpunktbebauung** vorgestellt. Mangels tiefer gegliederter Wanderungsdaten wurde eine entsprechende baustrukturelle Charakterisierung für die 195 **Statistischen Gebiete** vorgenommen. Trotz unvermeidlicher Unschärfen lassen sich klare Grundmuster erkennen, so etwa der starke (Binnen-)Wanderungsverlust von Altbaugebieten gegenüber der restlichen Stadt, der jedoch durch Zuwanderung von Außen (über-) kompensiert werden kann, und zwar mit den höchsten Überschüssen in den kaufkraftschwächsten Beständen (*Diagramm 106, links*). Gewinner von Binnen- und Au-

Benwanderung sind Gebiete mit Zwischenkriegsbebauung und – in geringem Maße – solche mit dem Schwerpunkt „Nachkriegszeit“.

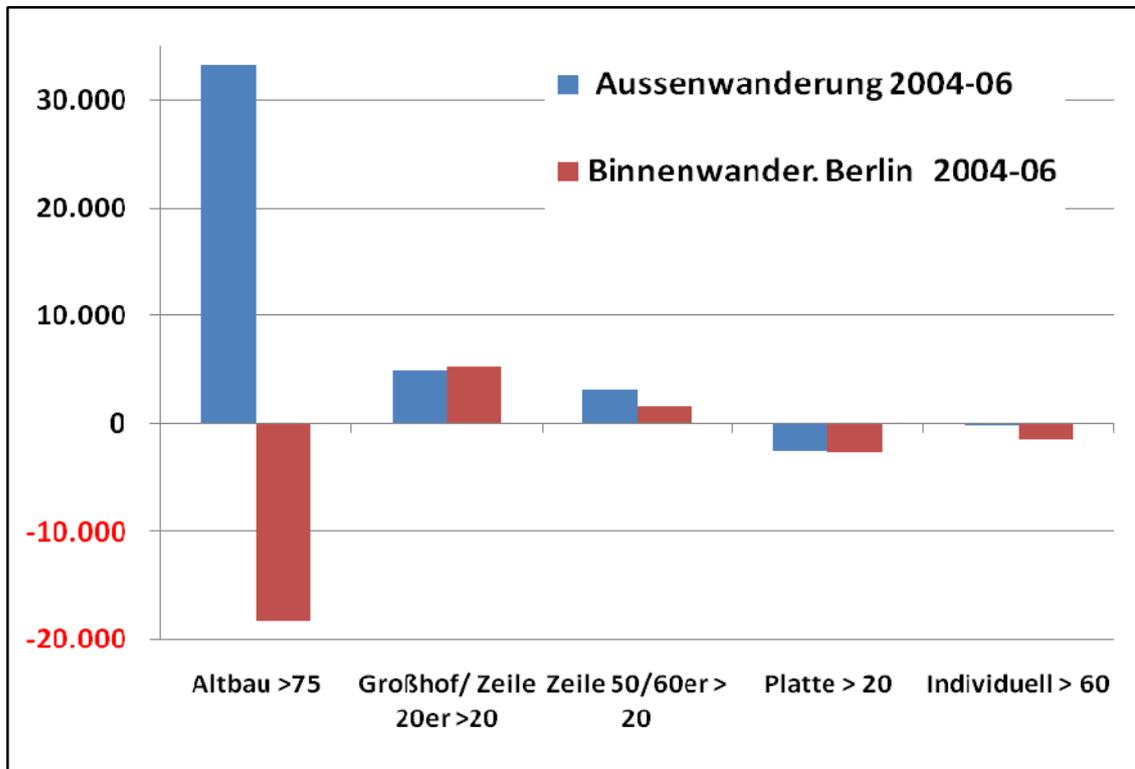


Diagramm 105: Wanderungsbilanz nach Strukturschwerpunkten (statistische Gebiete/ STG), kumuliert 2004 bis 2006

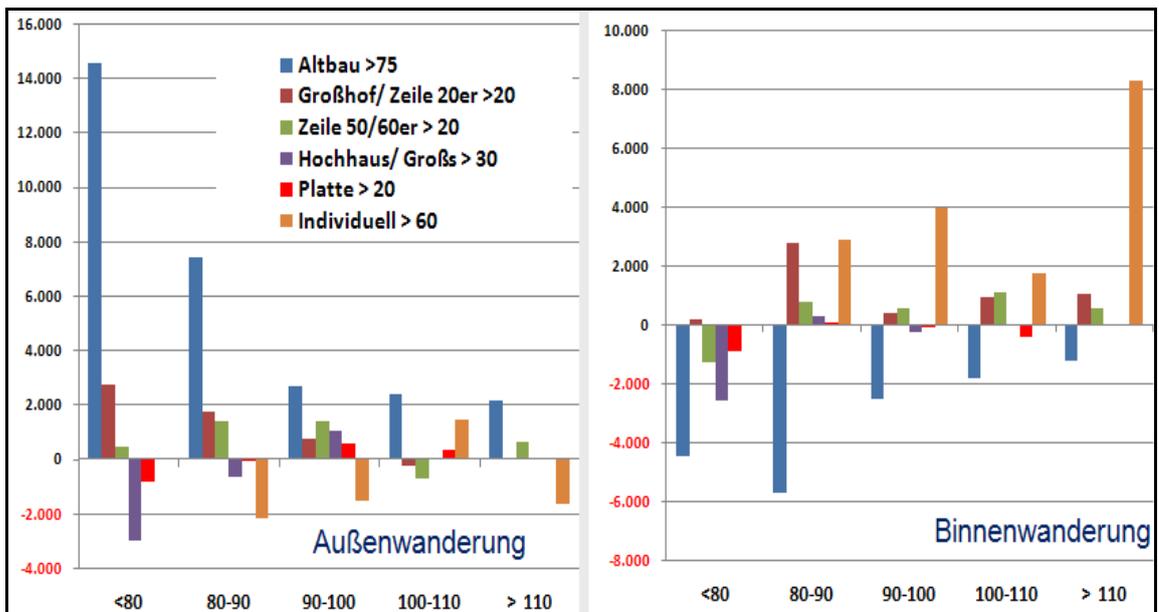
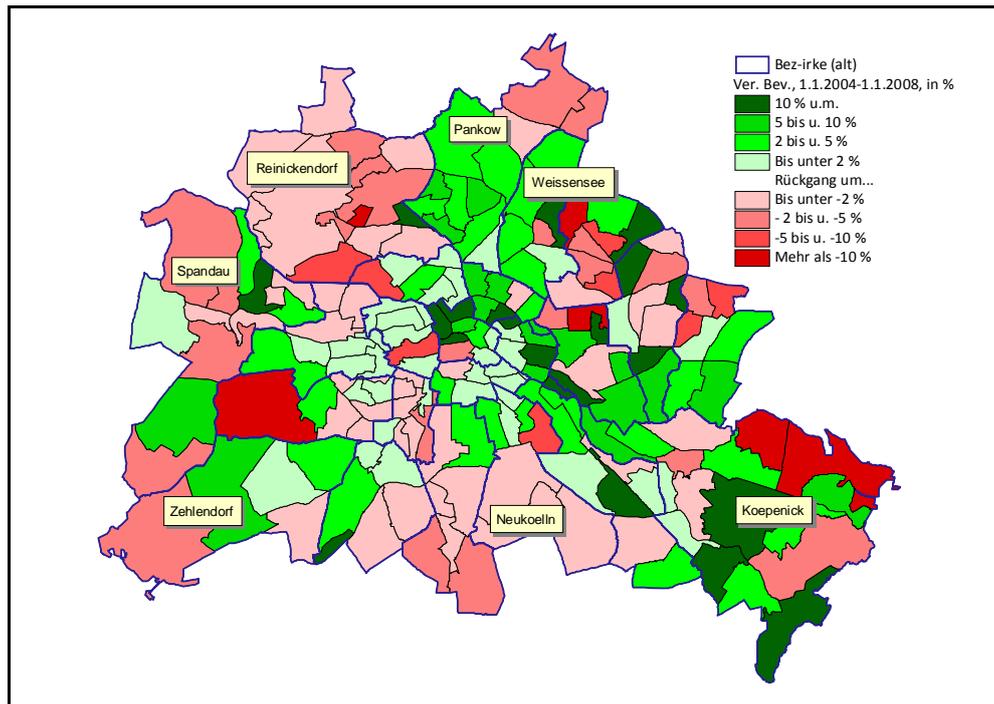
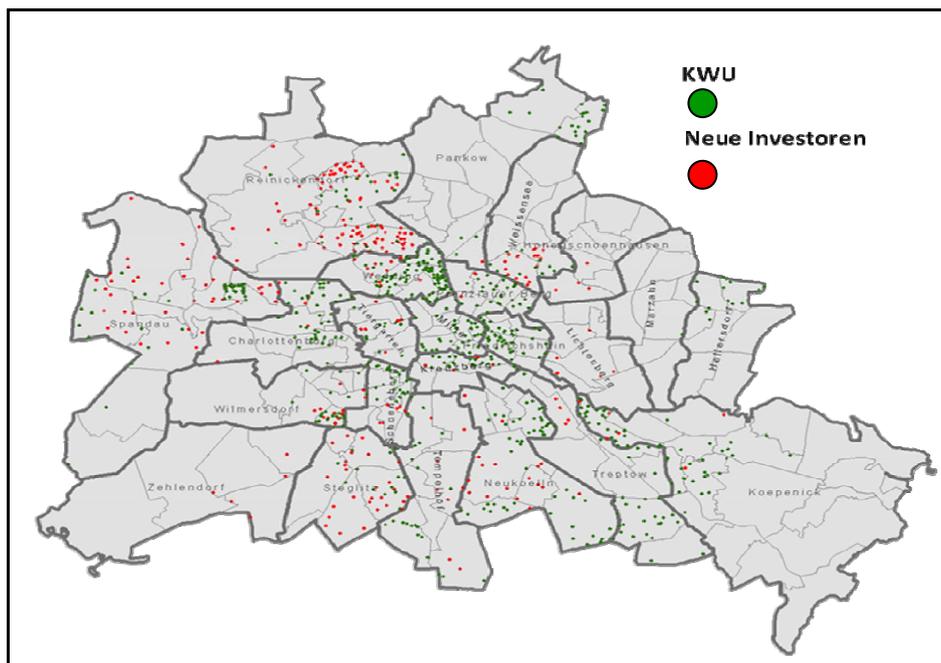


Diagramm 106: Wanderungsbilanz nach Strukturschwerpunkten und Kaufkraftindex (Berlin = 100), kumuliert 2004 bis 2006 (absolute Zahlen)



Karte 107: Veränderung der Bevölkerung, 1.1.2004 bis 1.1.2008, in %, Stat. Gebiete

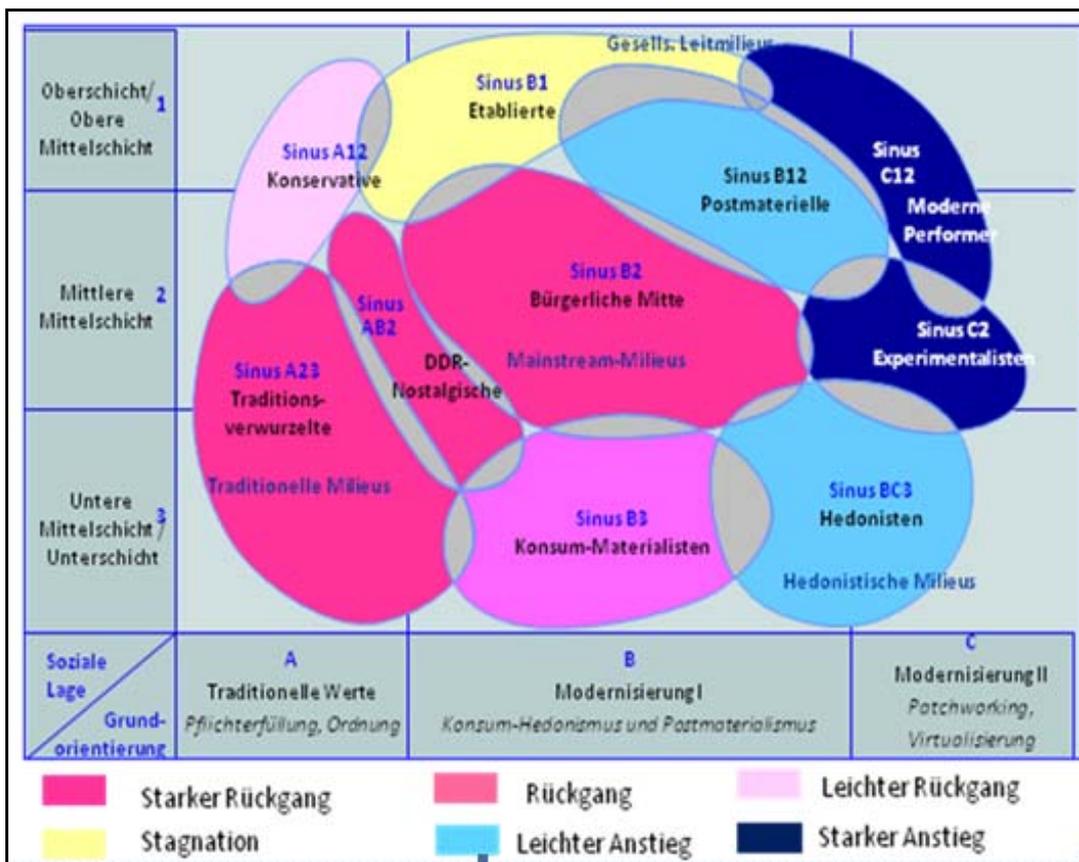
- Bevölkerungsentwicklung.** Eine positive Bevölkerungsdynamik ist in den letzten Jahren vor allem für die **Innenstadtgebiete** festzustellen, während die (westlichen) Außenbezirke Verluste hinnehmen mussten (s. Karte 107, oben). Grundsätzlich kommt diese Entwicklung den KWU entgegen, deren Bestände – wie Karte 108 (unten) zeigt – ihre Schwerpunkte in innerstädtischen Gebieten hat.



Karte 108: Räumliche Verteilung der Bestände mit Vermietungsangeboten 2006, nach Bezirken

- Milieuprognose:** Wichtig für die zukünftige – qualitative - Nachfrageentwicklung und damit für die mittelfristige Marktposition verschiedener Unternehmensbestände ist zudem die künftige Verteilung der Sinus-Milieus®. Mit Hilfe eines neuen Prognoseverfahrens (Mosaic Regio Trend) wird die Milieuverteilung bis zum Jahr 2020 berechnet. Die aktuelle Prognose für Berlin geht von einem deutlichen Anteilzuwachs der jüngeren, urban orientierten Milieus der Performer (PER) und der Experimentalisten (EXP) aus, während vor allem die Anteile der *Bürgerlichen Mitte* und der *Traditionalisten* abnehmen (s. Grafik 106).

Diese Entwicklung kann zu einer verstärkten Nachfrage nach innenstadtnahen Altbauwohnungen und zu einem Rückgang der Zusatznachfrage nach Zeilenbauwohnungen, insbesondere in wenig attraktiven räumlichen Lagen und Qualitäten, führen.

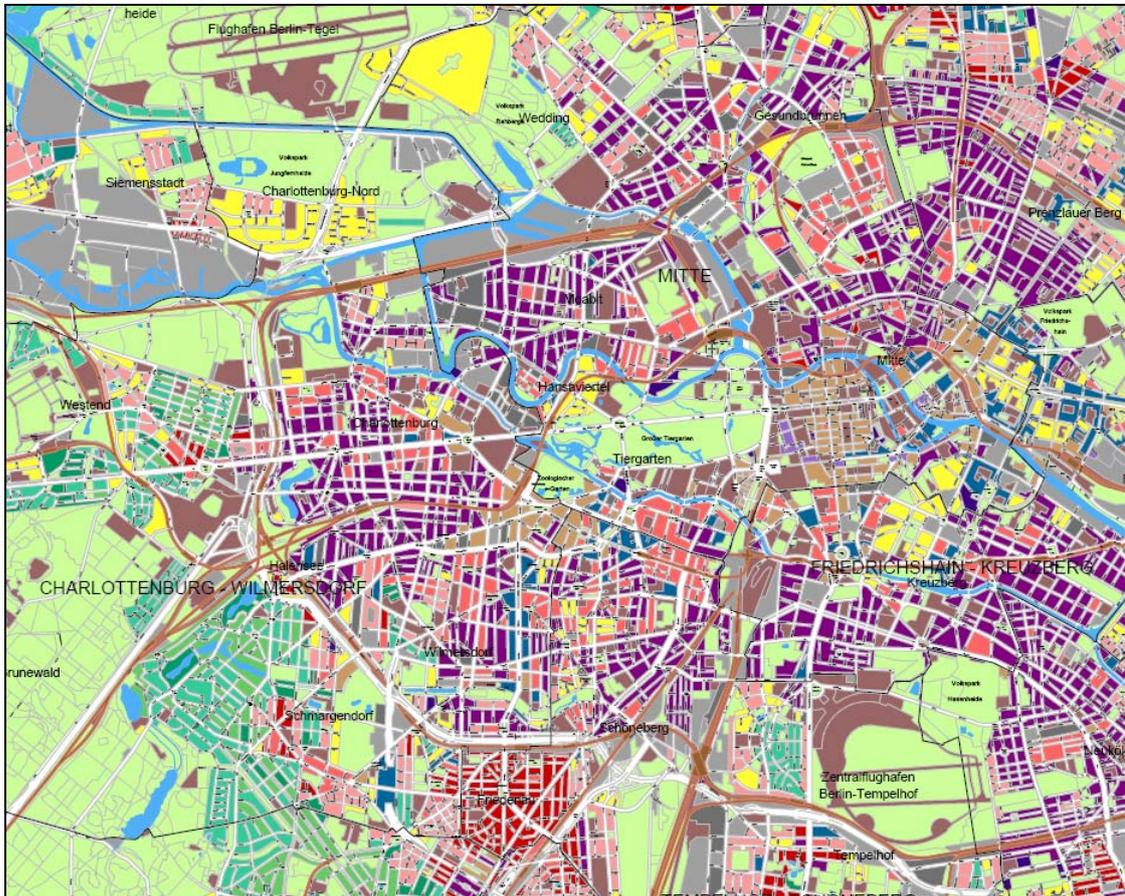


Grafik 109: Prognose der Entwicklung des Anteils der Sinus-Milieus® in Berlin von 2007 bis 2020 (Quellen: Microm/ Sinus Sociovision – Grafik: vhw)⁹

⁹ Vgl. Sinus/ microm: Milieu-Regio-Trend®. Kleinräumige sozio-kulturelle Prognosen zur Zukunftsfähigkeit deutscher Städte und Regionen. Neuss/ Heidelberg 2008, S.3

3.3.2. Bestandsstrukturen

Einbezogen wurden die Bestände der sechs KWU¹⁰ mit zusammen 270.000 WE und die 130.000 Wohnungen von sechs Investorenbeständen, zusammen also etwa 27 % des Berliner Mietwohnungsbestandes¹¹.



- Blockbebauung der Gründerzeit mit Seitenflügeln und Hinterhäusern
- Blockrandbebauung der Gründerzeit mit geringem Anteil von Seiten- und Hintergebäuden
- Blockbebauung der Gründerzeit mit massiven Veränderungen
- Blockrand- und Zeilenbebauung der 20er und 30er Jahre
- Zeilenbebauung seit den 50er Jahren
- hohe Bebauung der Nachkriegszeit
- Blockrand- und Zeilenbebauung der 80er und 90er Jahre in Ost-Berlin
- kompakte hohe Siedlungsbebauung der 90er Jahre

Karte 110:

Oben: Ausschnitt aus dem aktualisierten Umweltatlas, Wohnstrukturtypen 2008, Bereich Berlin-Zentrum

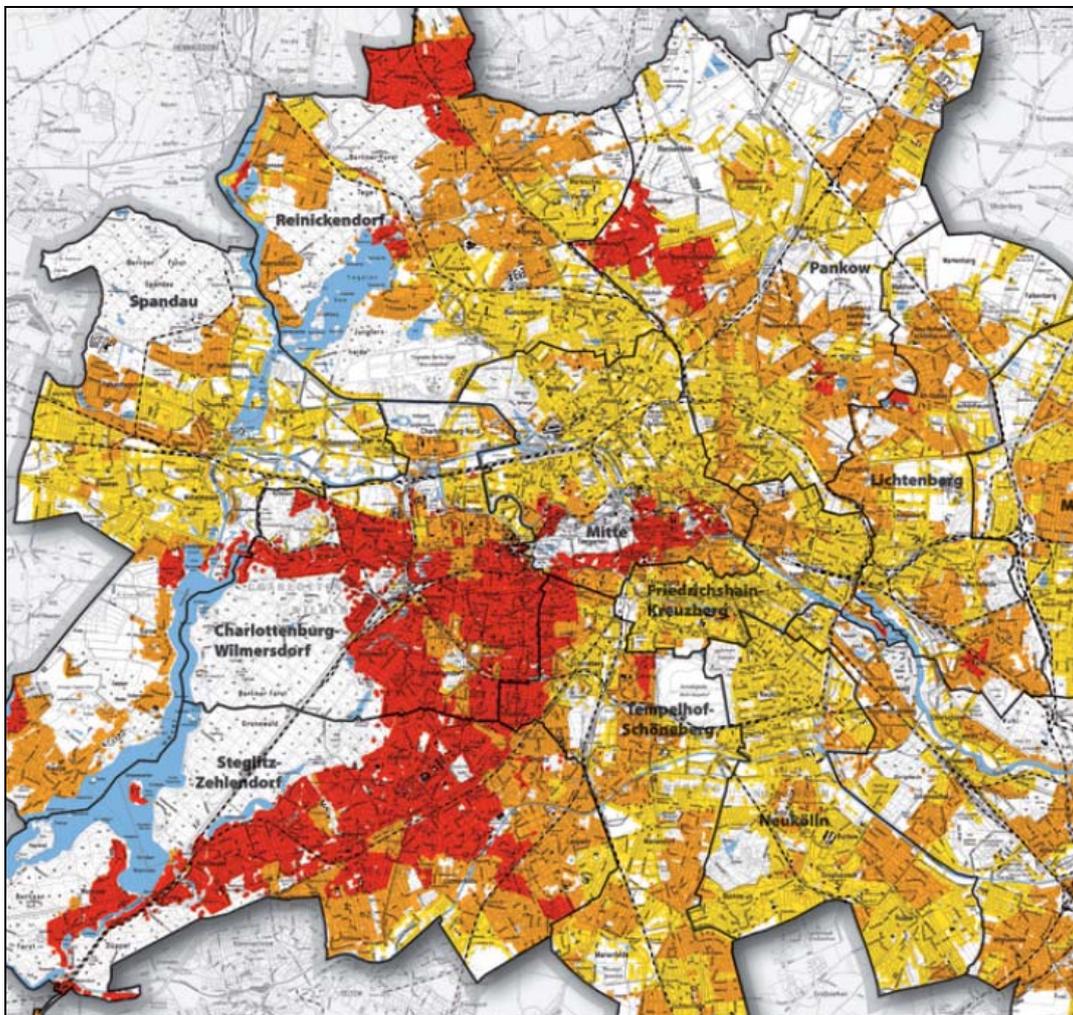
Links: Legende, wichtige Wohnstrukturtypen

Quelle: Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, Berlin

¹⁰ Mitte der 1990er Jahre gab es 19 kommunale Wohnungsunternehmen. Ende 2001 befanden sich noch 385.952 WE im kommunalen Eigentum. Neben der Veräußerung der GSW 2004 wurden in den folgenden fünf Jahren weitere 44.109 WE verkauft. Vgl. Abgeordnetenhaus Berlin, Kleine Anfrage „Wohnungsverkäufe-Statistik“. Drucksache 16/10 296 v. 2007.

¹¹ Baubecon, Deutsche Annington, Gagfah, Gehag, GHG und GSW. Der Berliner Mietwohnungsbestand umfasste 2006 etwa 1,46 Mio. Wohnungen (Mikrozensus-Zusatzerhebung 2006 vom April 2008).

Die **strukturellen Ausgangsbedingungen** beider Gruppen sind sehr unterschiedlich. Während im KWU-Bestand Hochhaus- und Großsiedlungsstrukturen mit einem Anteil von 35 % eindeutig dominieren, ist der Investoren-Bestand erheblich heterogener. An der Spitze stehen dort die Nachkriegszeit mit einem Anteil von etwa 25 % sowie der Zwischenkriegsbau auf den ein Fünftel der Wohnungen entfallen¹². Damit verfügen die Investoren insgesamt über erheblich „nachfragenähere“, also marktgängigere Bestände (s. *Diagramm 112*)¹³. Zudem können etwa 70 % der KWU-Wohnungen, aber nur 55 % der Investoren-WE - über eine entsprechende Baublock-Charakterisierung auf Basis des aktuellen Mietspiegels - „einfachen“ Lagequalitäten zugeordnet werden. 28 % der KWU- und 36 % der Investoren-WE entfallen auf „mittlere“, nur 4 % bzw. 8 % auf „gute“ Wohnlagen.



Karte 111: Ausschnitt Wohnlagenkarte Berlin 2007¹⁴. Gelb: Einfache, orange: mittlere, rot: gute Wohnlage.

¹² Die Auswertungen beruhen auf einer blockscharfen Zuordnung der (Vermietungs-) Bestände zu den im Umweltatlas ausgewiesenen Baustrukturtypen.

¹³ Nach den Ergebnissen der vhw/ Sinus-Trendbefragung rangiert der Strukturtyp „Hochhaus/ Großsiedlung“ selbst nach der Durchführung von Sanierungsmaßnahmen abgeschlagen am Ende der Präferenzskala der Nachfrager.

¹⁴ Quelle: Senatsverwaltung f. Stadtentwicklung (Hg.) *Berliner Mietspiegel 2007*. Berlin 2007, S.9.

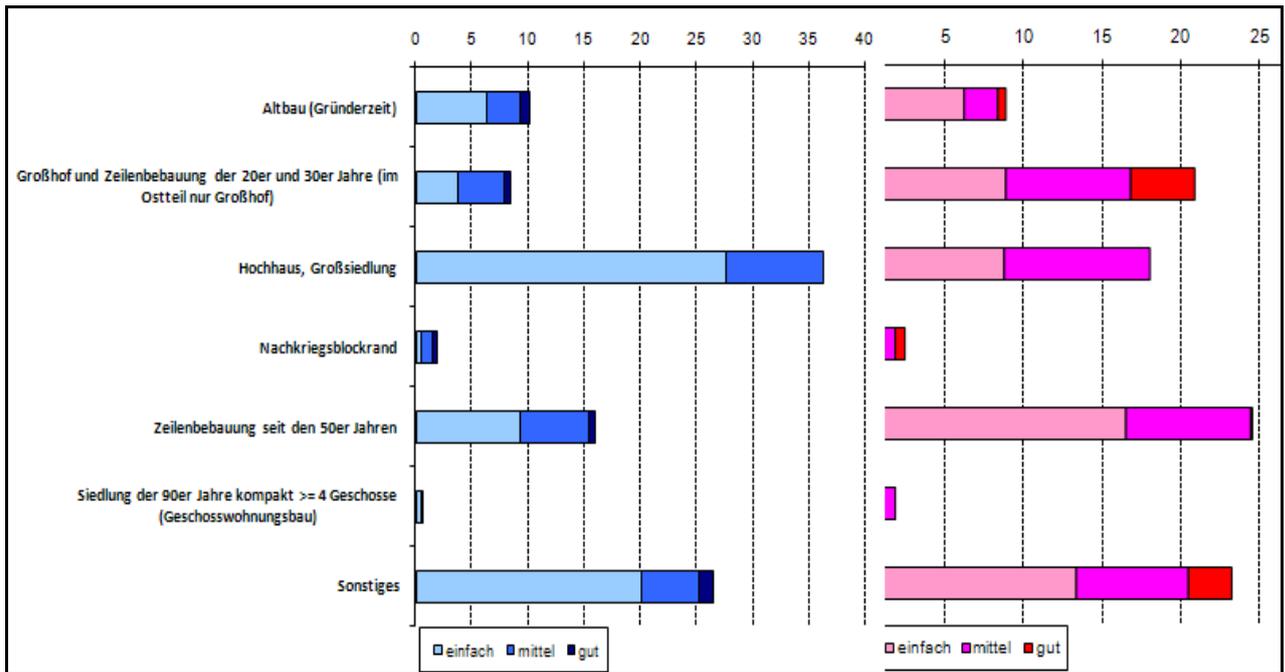


Diagramm 112: Bestandsstrukturen der KWU und der Investoren, Anteile nach Bautyp und Lagequalität (Mietspiegel) am Gesamtbestand (kumuliert), in % (links: KWU-, rechts: Investoren-Bestände)

- Kaufkraft:** 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 – solche unter dem Kaufkraft-Mittelwert in Berlin - bei den KWU 85 % und bei den NI knapp 75 %. Besonders kaufkraftschwach – d.h. mit einem Einkommen von weniger als 80 % des mittleren Einkommens - sind 35 % der Mieterhaushalte bei den kommunalen Unternehmen, aber nur 20% der Investoren-Mieter. Während der Anteil einkommensschwächerer Haushalte *zwischen* den einzelnen KWU relativ ausgewogen ist, zeigt sich bei den Investoren ein breit gefächertes Bild mit hohen Anteilen kaufkraftschwächerer Haushalte bei *Baubecon* und *GSW* auf der einen und einem sehr geringen Anteil bei der *Deutschen Annington* auf der anderen Seite (s. Diagramm 113).

- Migranten:** Der Anteil von *Nichtdeutschen*¹⁵ liegt in den KWU-Blöcken mit 23 % um gut 4 Punkte höher als in den (derzeitigen) Investoren-Blöcken. Allerdings ist dieser Niveauunterschied über die letzten Jahre *insgesamt* nahezu konstant geblieben.

Strukturell leisten die KWU (derzeit) einen Beitrag zur Versorgung sozial schwächerer Haushalte, der ihrem politischen Auftrag entspricht. Insgesamt versorgen sie etwa ein Viertel jener Berliner Haushalte mit Wohnraum, deren Einkommen 10% und mehr unter dem Mittelwert liegt (s. Diagramm 114); ein Spitzenwert im interkommunalen Vergleich.

¹⁵ Feinkörnige Daten für alle Bewohner *mit Migrationshintergrund* standen nicht zur Verfügung.

Der Versorgungsanteil der Investoren-WE bei sozial schwächeren Haushalten entspricht mit gut 8 % für Haushalte mit maximal 80% des Durchschnittseinkommens nahezu exakt ihrem Anteil am Mietwohnungsbestand.

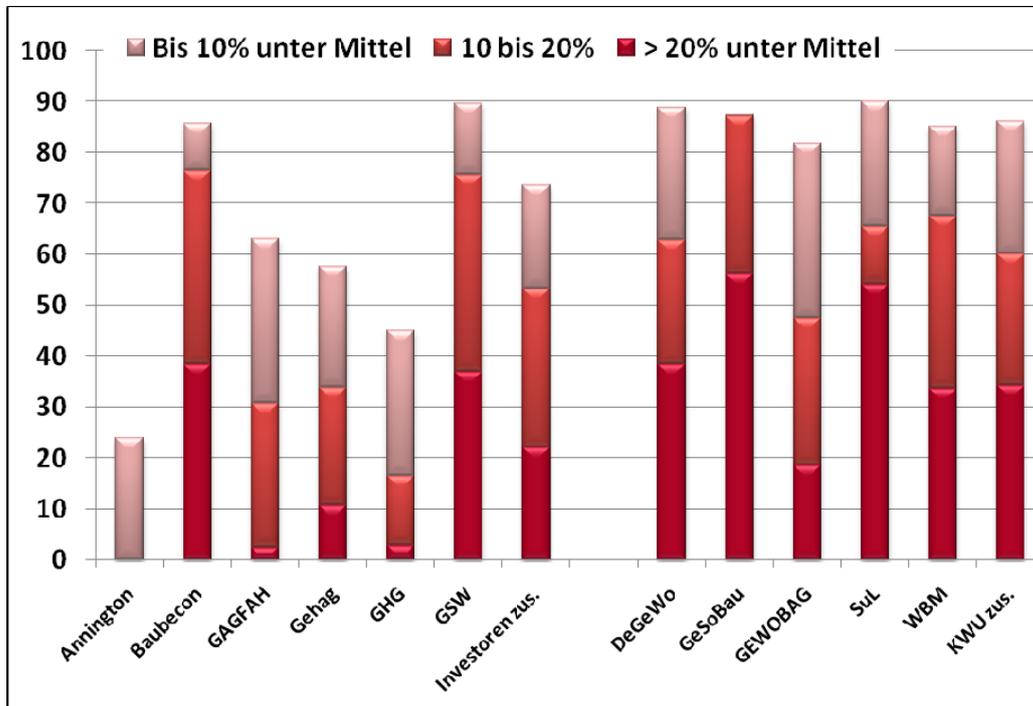


Diagramm 113: Anteil kaufkraftschwächerer Haushalte in den Beständen (mit Vermietungsangeboten) 2007, nach Wohnungsunternehmen und Kaufkraft (im prozentualen Verhältnis zum Berliner Mittelwert)

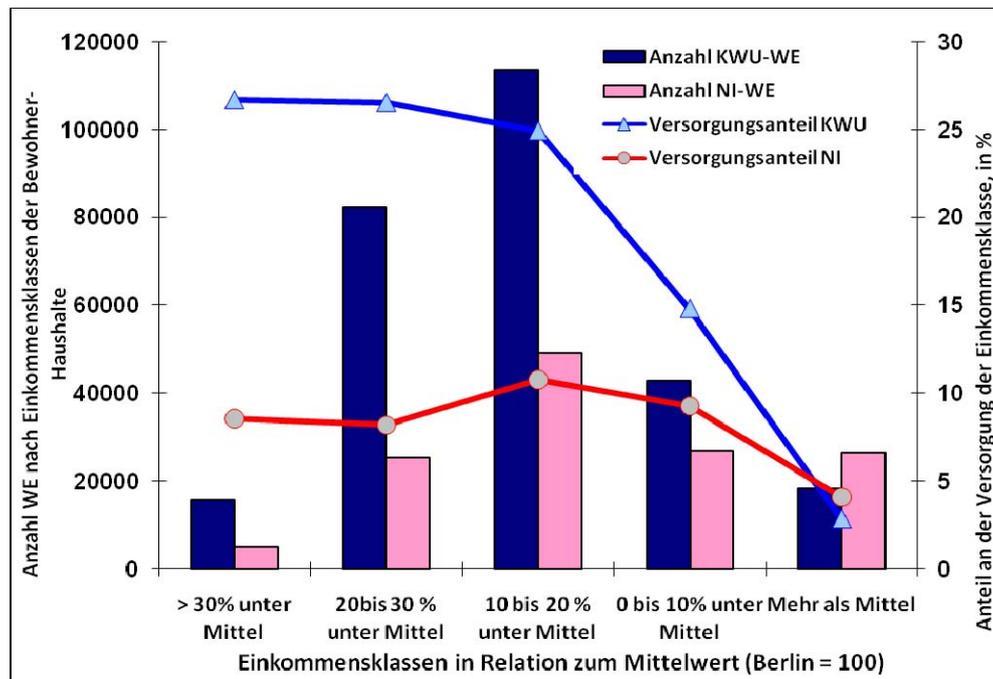
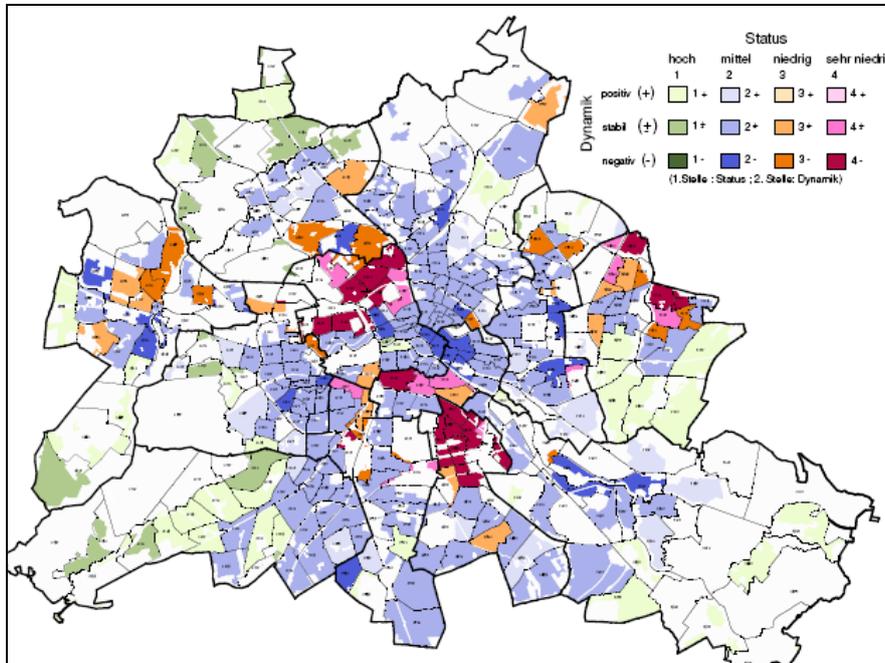


Diagramm 114: Anzahl Wohnungen der Unternehmensgruppen nach Kaufkraftklassen der Bewohner sowie Versorgungsanteil an der Einkommensgruppe in Berlin, in %

- Bestätigt wird dieser Strukturbefund bei einer Differenzierung nach den **Gebietstypen** des aktuellen **Stadtmonitoring** von Ende 2007 (s. Karte 115). Danach befinden sich 63 % der KWU-, aber nur 39 % der Investoren-WE in Verkehrszellen mit einem niedrigen oder sehr niedrigen Entwicklungsstatus (s. Diagramm 116, unten).



Karte 115: Entwicklungsstatus und –dynamik nach Verkehrszellen 2007. Quelle: Monitoring Soziale Stadtentwicklung 2007. Endbericht. Anhang, Karten 10.1.2

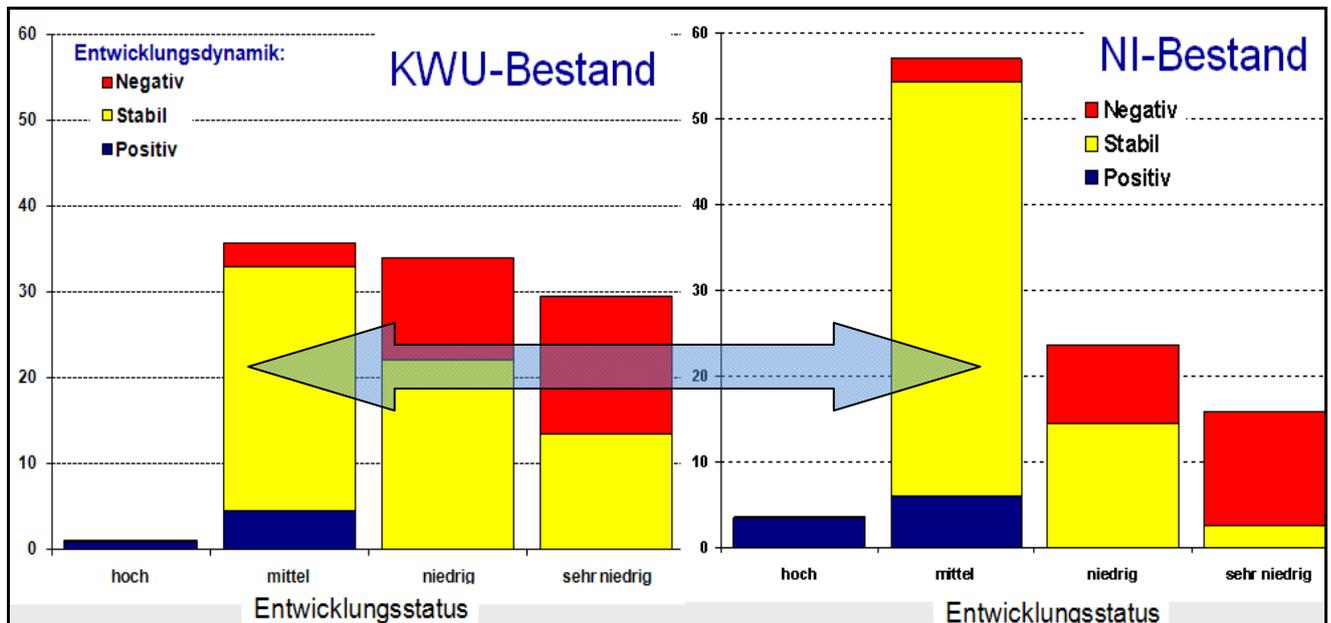


Diagramm 116: Verteilung der Bestände der KWU und der Investoren auf Gebiete nach Entwicklungsstatus und –dynamik (Verkehrszellen) 2007, Anteil am Gesamtbestand in % (Quellen: Monitoring Soziale Stadtentwicklung 2007/ vhw-Datenbank).

Nur 5 % der zugeordneten KWU-Wohnungen, aber immerhin 10 % der Investoren-WE entfallen auf Verkehrszellen mit „positiver Entwicklungsdynamik“ (Berlin gesamt: 17,5%).

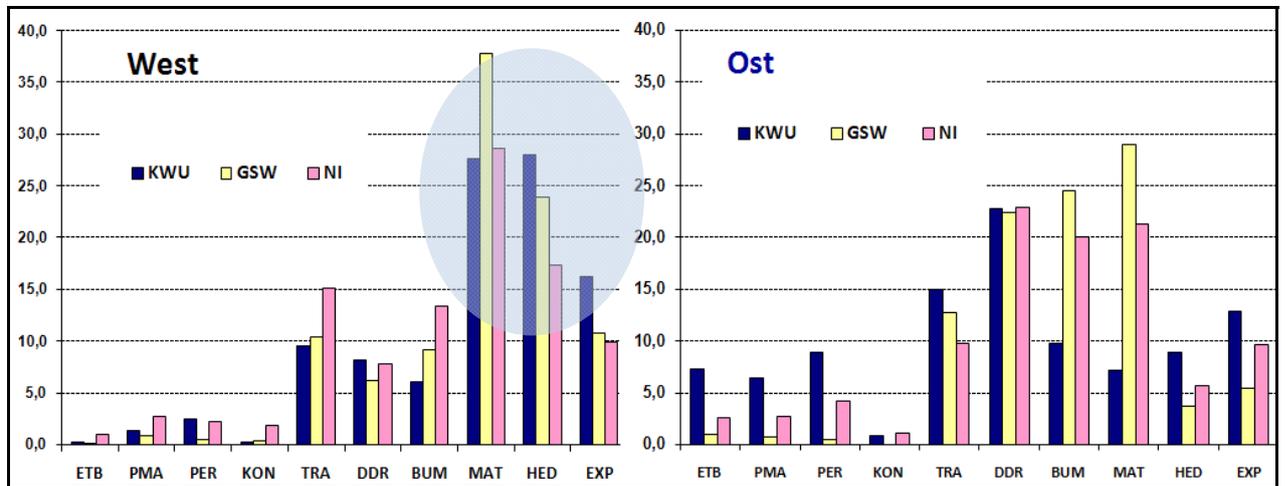


Diagramm 117: Verteilung der Sinus-Milieus® in den (Vermietungs-) Beständen der Unternehmensgruppen sowie der GSW im West- und im Ostteil Berlins

- Milieustruktur:** Auffällig ist der überproportionale Anteil von hedonistischen Sinus-Milieus® in den KWU-Beständen (44 % der Mieter in den westlichen Stadtteilen), während z.B. bei der GSW die – vermeintlich zahlungs- und verhaltensstabileren – *Konsum-Materialisten* (MAT) stärker vertreten sind – ein deutlicher Hinweis auf eine entsprechend selektive Vermietungs- bzw. Belegungspraxis zur Vermeidung von „Problemmitern“. Bei den Investoren sind Haushalte der *Traditionalisten* (TRA) und der *Bürgerlichen Mitte* (BUM) zwar im Stadtvergleich relativ schwach, gleichwohl aber weitaus stärker als bei den kommunalen Unternehmen anzutreffen. Dies gilt vornehmlich für die Bestände im Westteil der Stadt. Im Osten zeigt sich – abgesehen von den ebenfalls relativ höheren Anteilen der hedonistischen Milieus – ein deutlich abweichendes Bild: Hier entfällt immerhin ein Fünftel der KWU-Mieter auf die drei „Leitmilieus“, die im Westen fast überhaupt nicht nachweisbar sind (Diagramm 117).

3.3.3. Die Entwicklung der Bestandsmieten

Die – im Sinne ihrer sozialen Versorgungsfunktion – positiven Versorgungsdaten der KWU werden jedoch bereits bei einem Blick auf die Entwicklung der Bestandsmieten relativiert. So stiegen die Bestandsmieten von Ende 2004 bis Ende 2007 bei fünf der sechs KWU zwischen 7 % und 10,5 % an. Diese Dynamik reicht in der Spitze an die Veränderungswerte der Investoren heran, unter denen die GSW (um 13% auf € 4,58/ m²) führend ist (Diagr.

118 und 119)¹⁶. Bei den KWU resultiert diese Entwicklung aus dem Anstieg der Sozialmieten ab 2004, ist andererseits aber auch Ergebnis einer preislich deutlich nach oben tendierenden Vermietungspolitik (s.3.3.4). Als Folge ist eine starke Dynamik der Vergleichsmieten in Berlin mit einem Plus von 12 % seit 2003 auf € 4,75/m² 2007 zu beobachten¹⁷.

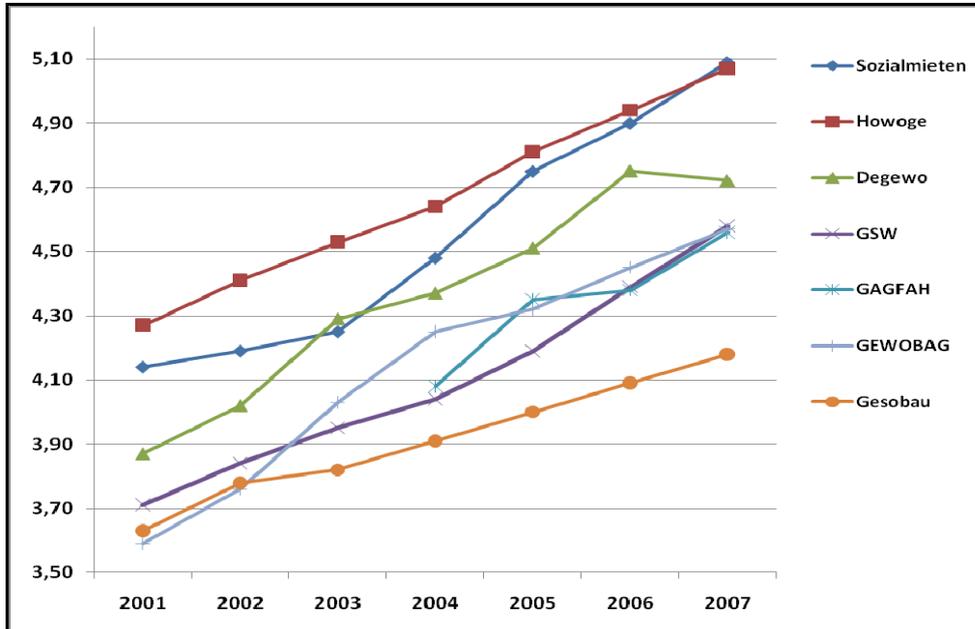


Diagramm 118: Entwicklung der Bestandsmieten nach ausgewählten WU, Ende 2001 bis Ende 2007 (€/ m², nettokalt) – Quellen: Geschäfts-, Beteiligungsberichte; Abfrage bei den WU

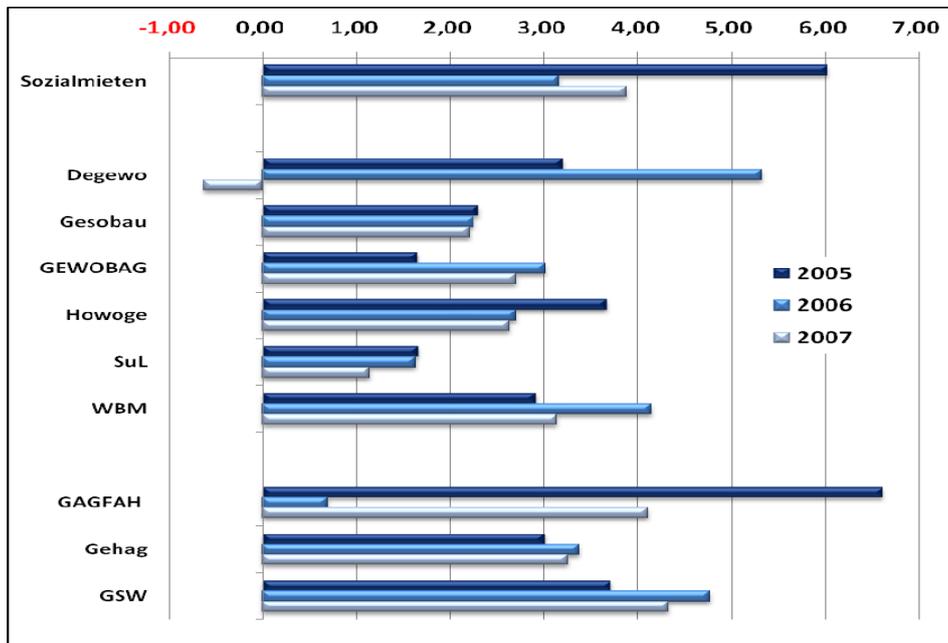


Diagramm 119: Jährliche Veränderungsrate der mittleren Bestandsmiete, 2005 bis 2007, in %

¹⁶ Für Ende 2007: Abfrage bei den Wohnungsunternehmen; frühere Jahre: Geschäfts-/ Beteiligungsberichte
¹⁷ Vgl. Berliner Morgenpost, 25.8.2007: „Mietspiegel 2007: Die Berliner zahlen 5,8 % mehr Miete als 2005“.

3.3.4. Das Vermietungsangebot der Unternehmensgruppen

Jeweils im September 2006 und 2007 sowie im April 2008 wurden insgesamt 19.000 Mietangebote der KWU und der Investoren erfasst und ausgewertet (s.o., Tabelle 100). Zusätzlich wurden zu Referenzzwecken im Mai 2008 gesamtstädtisch weitere 32.000 Mietangebote aus verschiedenen Quellen zusammengetragen (s.o., Karte 102).

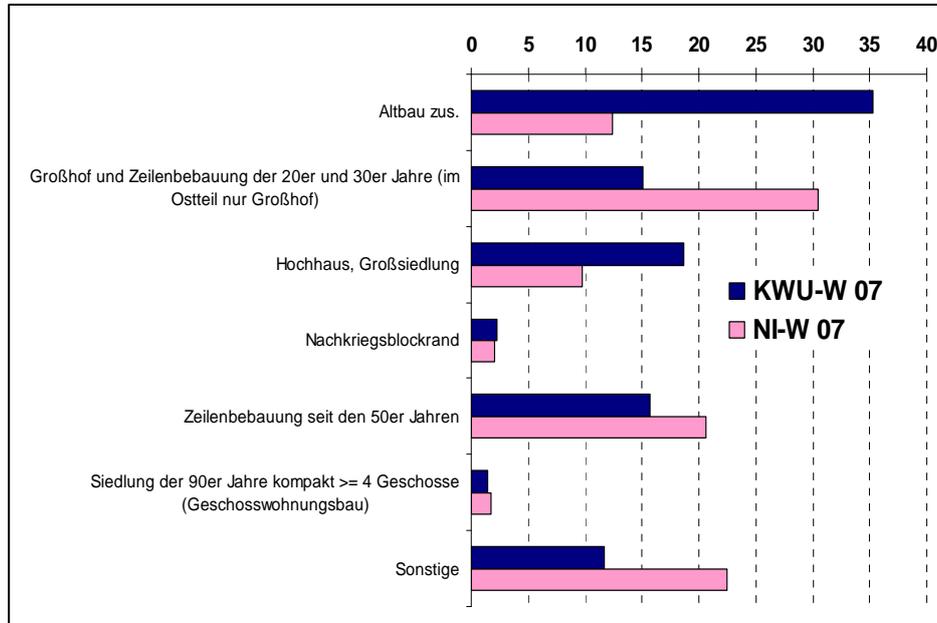


Diagramm 120: Zusammensetzung des Vermietungsangebotes der beiden WU-Gruppen nach Baustruktur, 2007, Berlin Westteil, Anteile in %

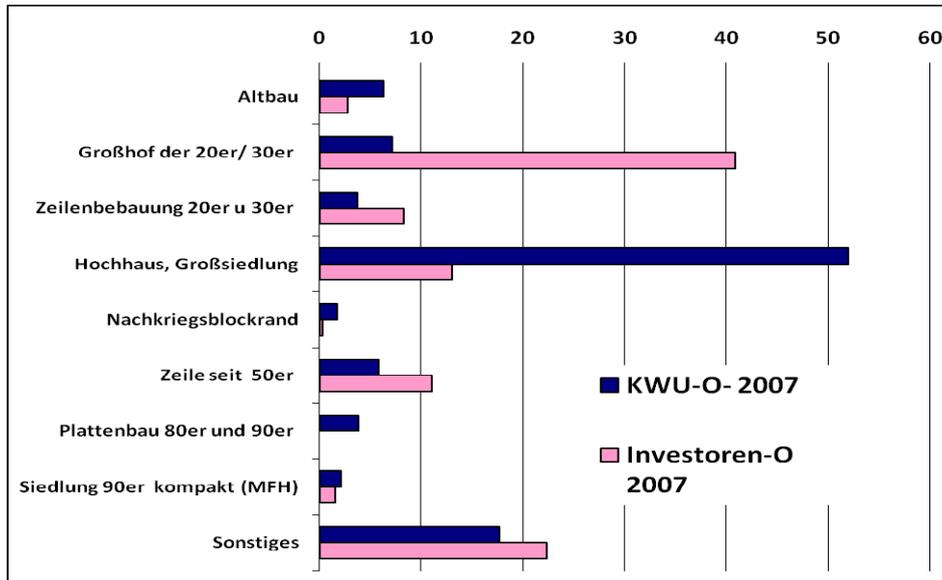


Diagramm 121: Zusammensetzung des Vermietungsangebotes der beiden WU-Gruppen nach Baustruktur, 2007, Berlin Ostteil, Anteile in %

Zu berücksichtigen sind die **strukturellen Unterschiede** in den **Angebotspaketen**. 2007 bestand das KWU-Angebot im Westteil Berlins zu 35 % aus Altbauwohnungen (Investoren: 12 %), während bei den Investoren das Zwischenkriegssegment mit 30 % aller Angebote

dominierte(s. *Diagramm 120, oben*). 63 % der KWU- und 52 % der Investoren-Angebote waren im Westteil auf Blockebene „einfachen“ Mietspiegellagen zuzuordnen.

Im **Ostteil** sind die unterschiedlichen Schwerpunkte noch ausgeprägter: Während bei den KWU mehr als die Hälfte der Angebote auf Hochhaus-/ Großsiedlungsstrukturen entfallen, steht bei den Investoren der Zwischenkriegsbau mit zusammen knapp 50 % eindeutig im Vordergrund (s. *Diagramm 121, oben*).

Preise und Preisentwicklung. Beide Unternehmensgruppen leisten aktuell – wenngleich in unterschiedlichem Ausmaß – einen aktiven „Beitrag“ zum allgemein konstatierten **Mietenanstieg**¹⁸, insbesondere im Jahr 2008. Die aktuellen Angebotsmieten der KWU übersteigen ihre mittleren Bestandsmieten zwischen 2,5 % (Gesobau/ Howoge¹⁹) und 21 % (Gewobag), während dieser Abstand bei den Investoren von 10 % bei der Gagfah bis 19 % bei der Gehag/ Deutsche Wohnen reicht (s. *Diagramm 122, unten*). Als Folge sind zum Beispiel bei der Gagfah und der Gehag die mittleren Bestandsmieten in Berlin allein im ersten Halbjahr 2008 um 2,6 % bzw. 2,7 % gestiegen²⁰.

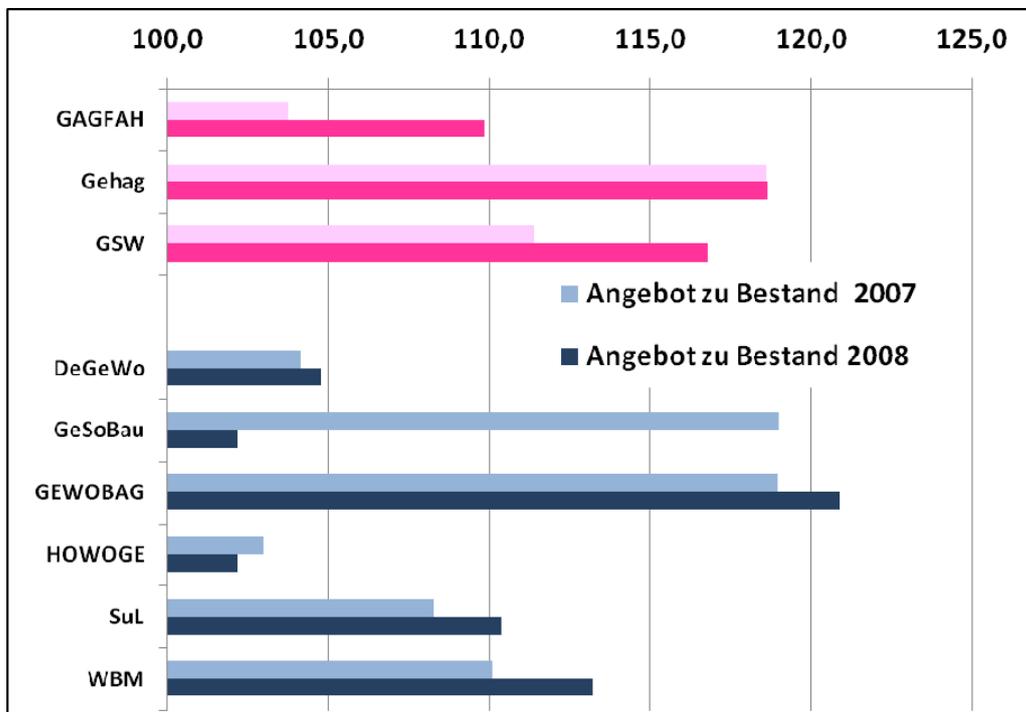


Diagramm 122: Verhältnis von mittlerer Angebots- zu mittlerer Bestandsmiete (Bestandsmiete jeweils = 100) nach WU, 2007 und 2008 (Investoren oben/ KWU unten)

¹⁸ Vgl. z.B. Tagespiegel, 27.1.2008: „Wohnen in Berlin wird vier Prozent teurer“; s.a. Die Welt, 29.1.2008.

¹⁹ Bei der Howoge mit ihren WE im Ostteil der Stadt ist zu berücksichtigen, dass seit 1990 fast 99% der WE modernisiert worden sind; insgesamt wurden € 1,2 Mrd. investiert. Vgl. Berliner Morgenpost, 25.9.2008.

²⁰ Für die Gehag: Deutsche Wohnen, Halbjahresbericht 2008, S.7

Aufschlussreich ist auch die Entwicklung der **Preisstruktur** des Mietangebotes in den letzten drei Jahren (s. *Diagramme 123, unten*). Zwar blieb der mittlere Mietpreis der KWU-Angebote stabiler als bei den Investoren, doch der *Anteil der höherpreisigen Mieten* beider Gruppen hat sich auf steigendem Niveau stark angenähert. 2008 überschritten – exakt wie bei den Investoren - 38% der erfassten KWU-Angebote im Westteil die Marke von € 5,50 (Anteil 2006: 20 %/ KWU zu 27%/Investoren).

Immerhin findet sich im KWU-Angebot mit einem Anteil von 9 % ein relativ stabiler Restbestand von – qualitativ offenbar nur begrenzt marktfähigen - **Niedrigangeboten** unter € 4/m². Entsprechende Angebote sind bei den Investoren dagegen nahezu vollständig verschwunden. Insgesamt orientiert sich das Vermietungsangebot *beider* Unternehmensgruppen in den Jahren 2006 bis 2008 an den aktuellen Marktmieten.

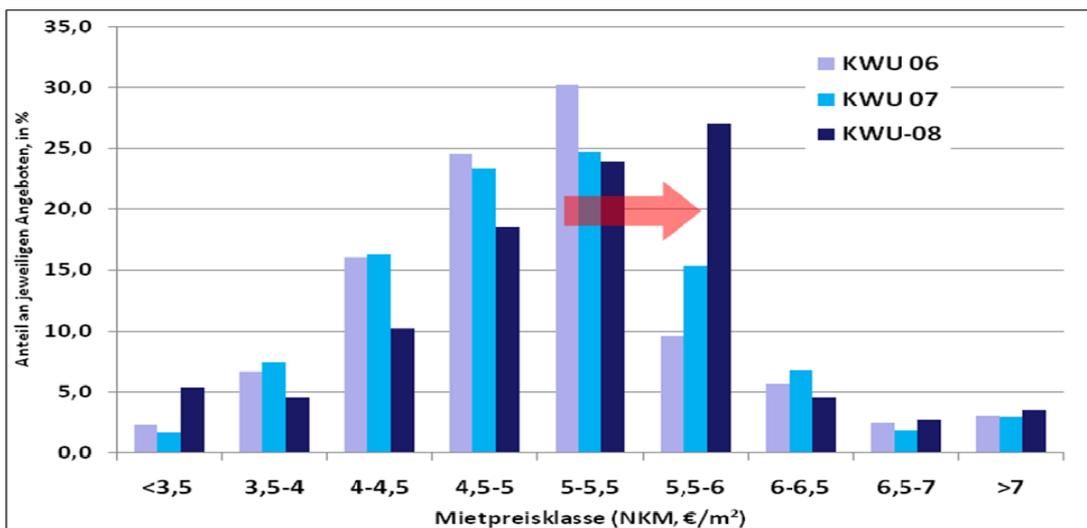
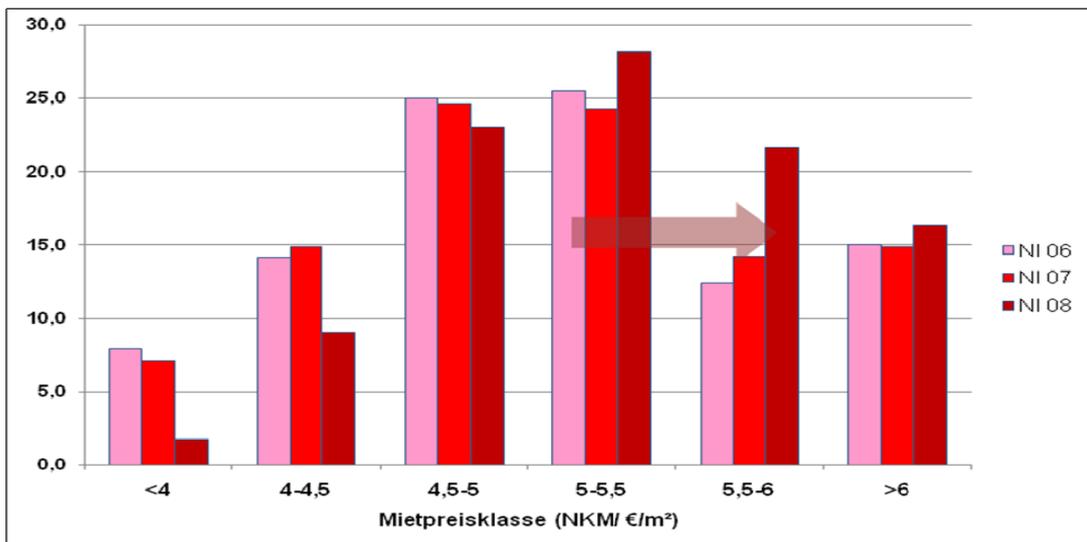


Diagramm 123: Preisstruktur des Vermietungsangebotes der beiden WU-Gruppen 2006 bis 2008, Berlin/ Westteil, Anteile nach Nettokaltmietklassen in % (oben: Investoren/ unten: KWU)

Wenn die mittleren Angebotsmieten nach **Lagequalität** und getrennt für den Ost- und Westteil differenziert werden, sind die KWU-Angebote nur bei den „einfachen“ Lagen im Westen mit € 4,80/m² ähnlich günstig wie jene der Investoren. Durchweg teurer sind die KWU-Angebote dagegen im Osten sowie im Westteil bei *mittleren* (€ 5,31 zu € 5,13/ NI) und *guten* Lagen (€ 6,45 zu € 6,10/ NI).

Signifikante Abweichungen zwischen den beiden Angebotspaketen sind im Hinblick auf Strukturtyp (plus Lage) festzustellen. Deutlich günstiger sind die KWU-Angebote vor allem in (einfachen) Großsiedlungs-/ Hochhausstrukturen, während die Investoren im Zwischenkriegsbau und bei der Nachkriegszeile besser abschneiden. Gerade in diesen marktgängigen Segmenten ist das Bemühen der KWU um eine möglichst rasche Erlössteigerung unverkennbar (s. Diagramme 124 und 125).

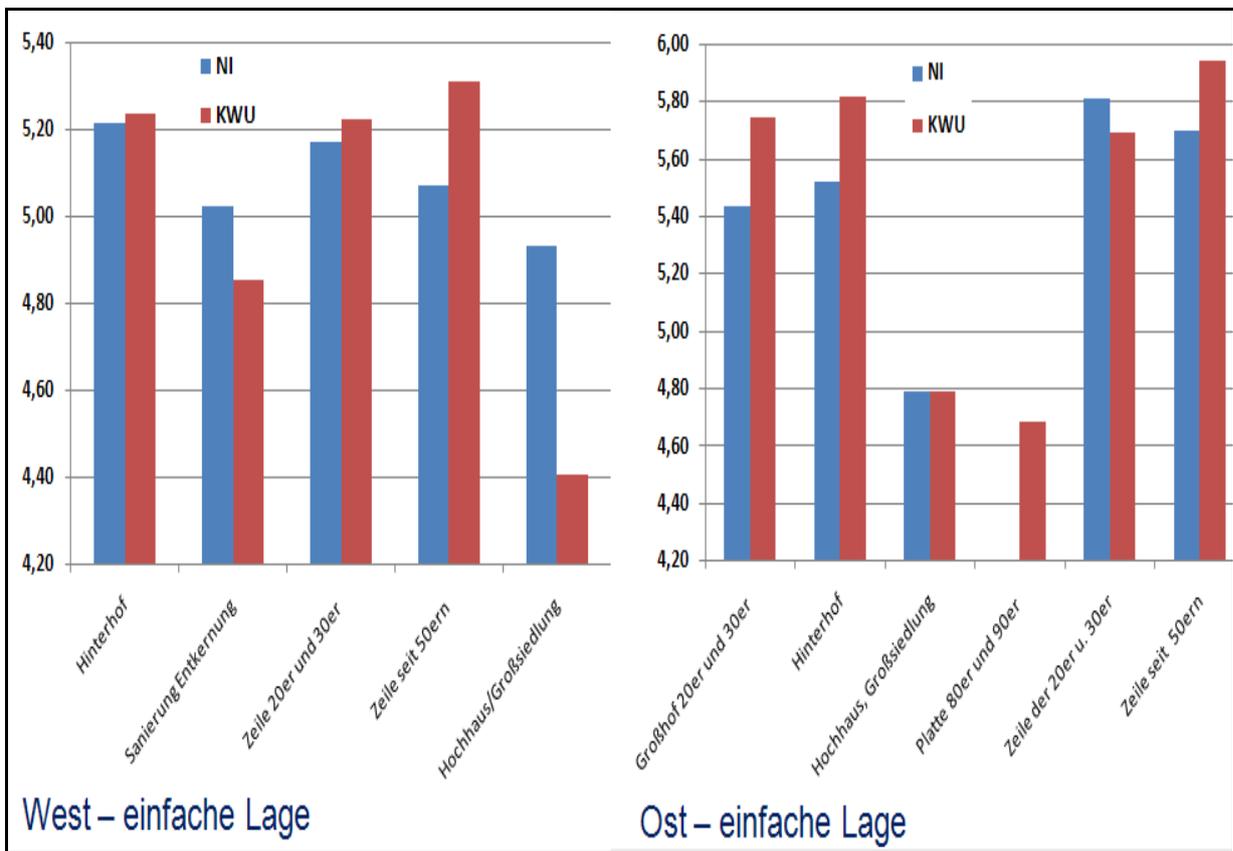


Diagramm 124: Mittlere Angebotsmiete von Investoren (NI) und KWU, 2008, nach Baustrukturtyp, nur einfache Lagen, Westteil (links) und Ostteil Berlins

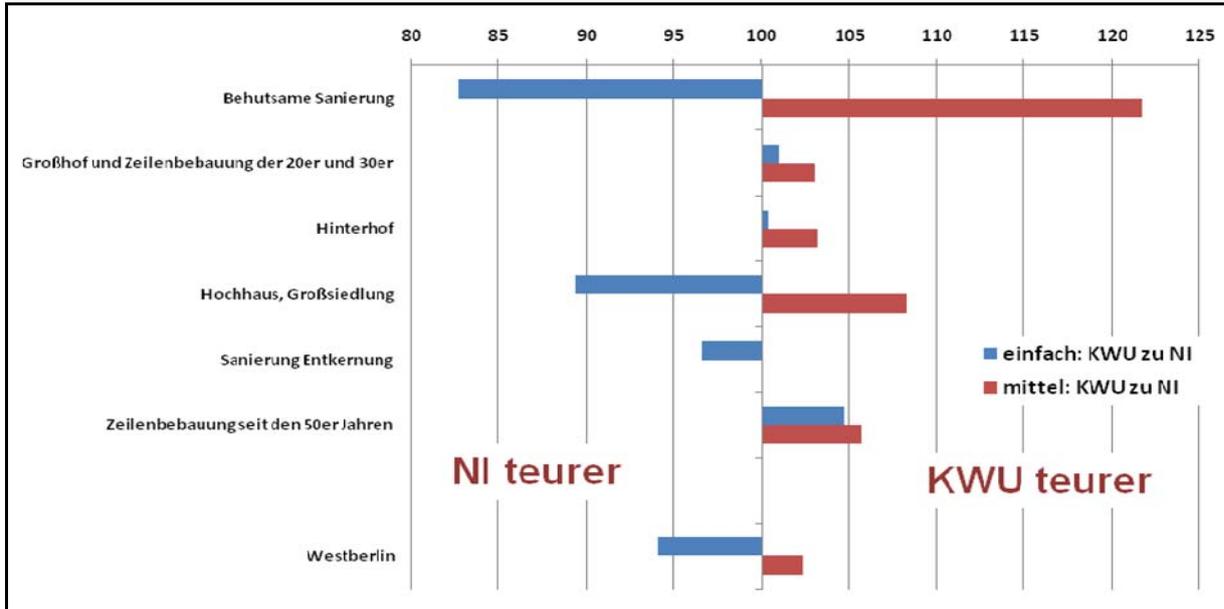


Diagramm 125: Mittlere Angebotsmiete 2008, nach Baustrukturtyp und Lagequalität, Berlin-Westteil, Verhältnis KWU-Angebotsmiete zu Investoren-Angebot (=100)

Die markt- bzw. „entwicklungsnähere“ Preispolitik der Investoren wird auch durch eine Auswertung der mittleren Angebotsmieten nach der **Entwicklungsdynamik** der Gebiete auf Basis des aktuellen Stadtentwicklungs-Monitoring unterstrichen. Während sich die unterschiedlichen Entwicklungspfade der Gebiete in den Investoren-Angeboten sehr deutlich abbilden, ist das mittlere Angebotsniveau der KWU zwischen „stabilen“ und sich negativ entwickelnden Gebieten identisch (s. Diagramm 126).

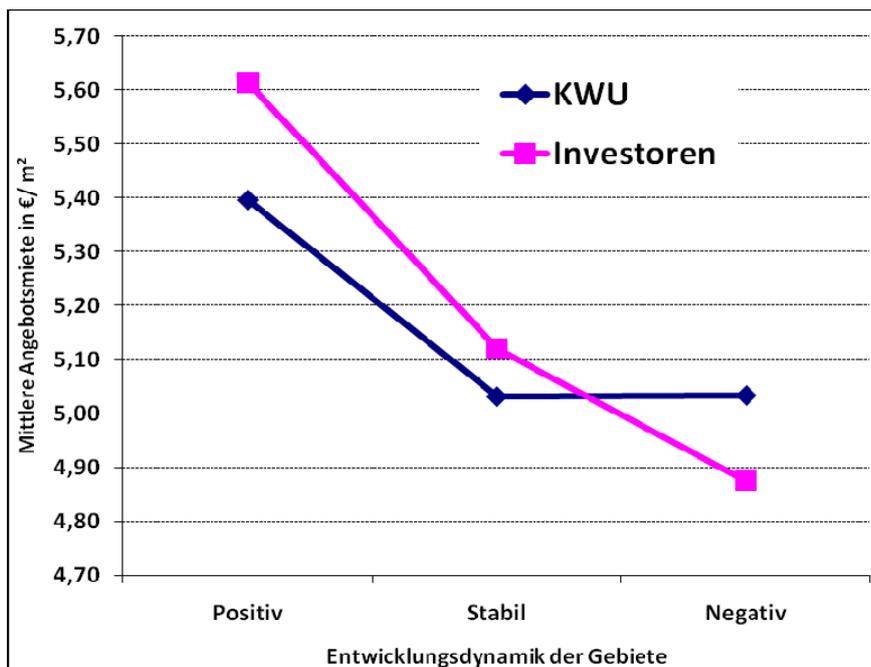
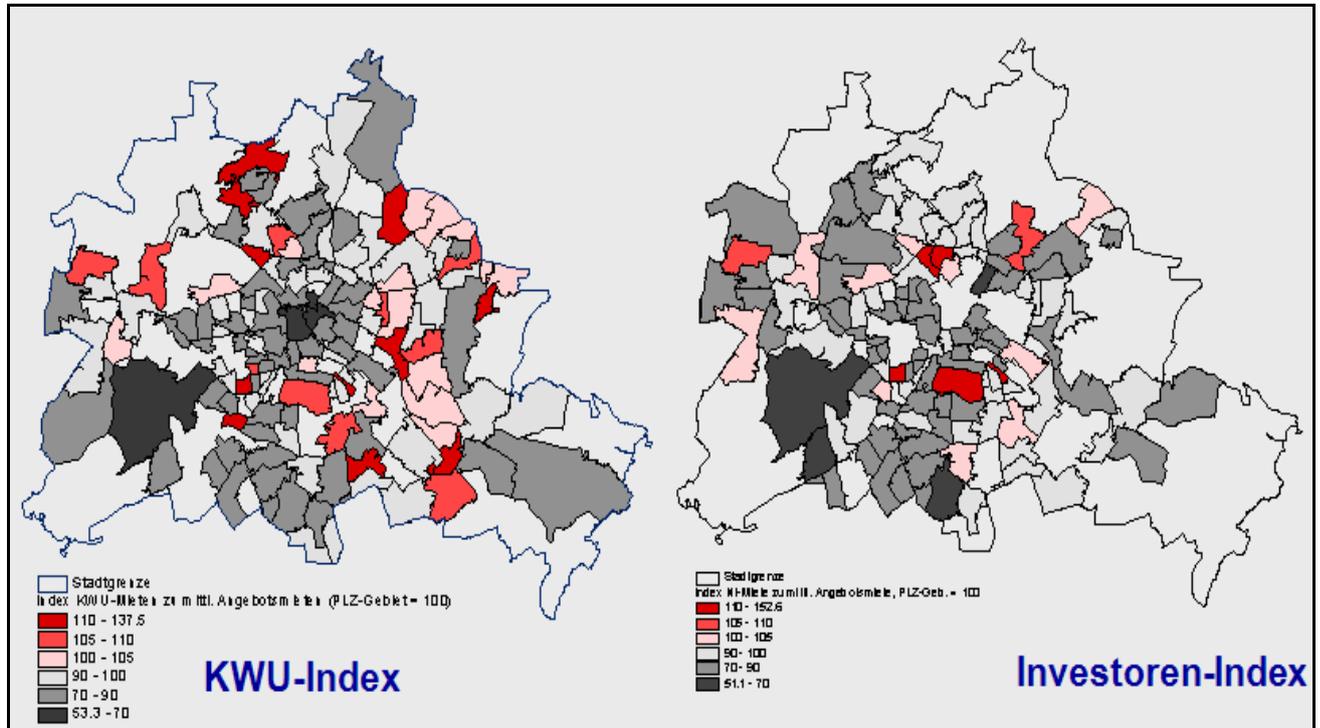


Diagramm 126: Mittlere Angebotsmiete 2007, nach der Entwicklungsdynamik der Gebiete, Berlin Westteil, in €/m²

Bei **teilräumlicher Betrachtung** haben sich die Angebotsmieten beider Unternehmensgruppen 2007 weiter den jeweiligen mittleren Gesamtangebotsmieten angenähert, hier auf der Ebene der ca. 200 Postleitzahlgebiete (s. Karte 127). Dies gilt für die KWU besonders im Innenstadtbereich.

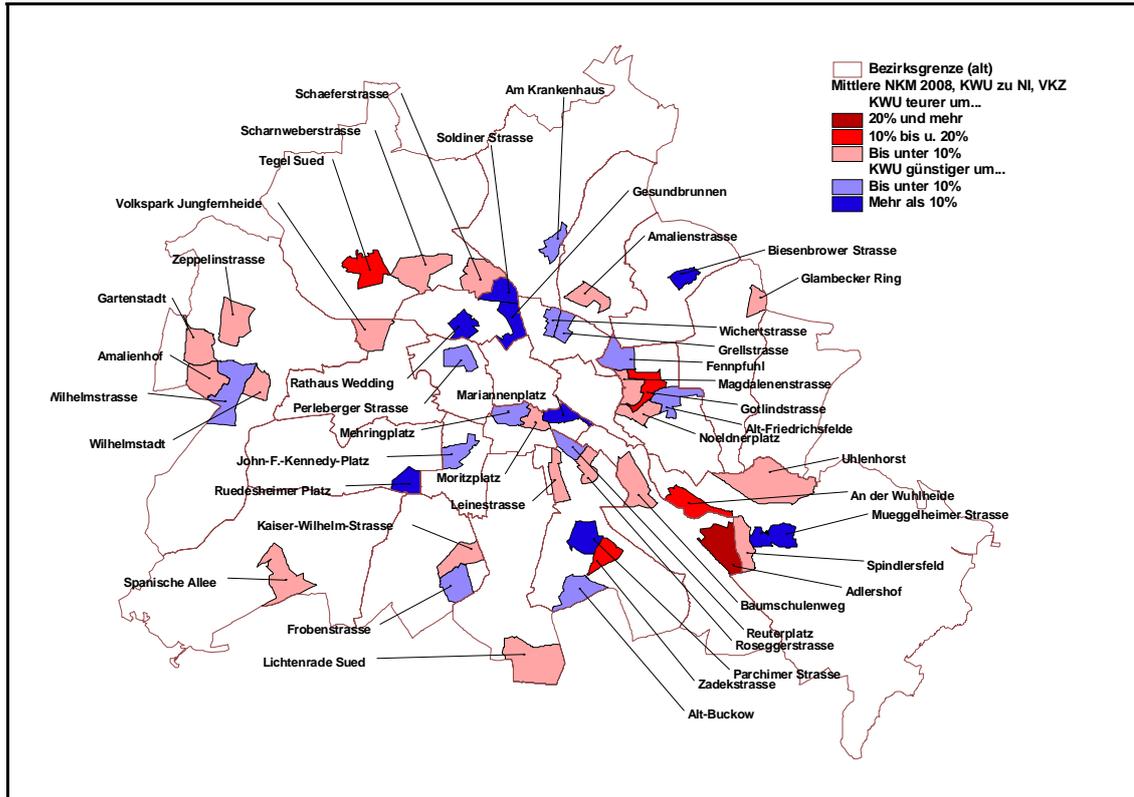


Karte 127: Teilräumlicher Index der Angebotsmieten 2007 der beiden WU-Gruppen zu den mittleren Mieten des erfassten Gesamtangebotes (je = 100) auf Ebene der Postleitzahlgebiete.

Wenn man die Angebotsmieten der beiden Gruppen in den Teilräumen gegenüberstellt, zeigt sich ein niedrigerer Preis bei den Investoren vor allem in den östlichen Stadtbezirken und in Teilen der westlichen Außenstadt, bei den KWU vornehmlich im Wedding und in Pankow (Karte 128). Verglichen mit den mittleren *Gesamtangebotsmieten* auf PLZ-Ebene²¹ waren die KWU in 22 % der PLZ-Gebiete teurer, die Investoren jedoch nur in 11 %. In immerhin 13 PLZ-Gebieten lagen die mittleren Angebotsmieten der KWU um 20 % und mehr über den entsprechenden Investoren-Angeboten, nur in vier Gebieten war das Bild umgekehrt.

Insgesamt ergibt sich somit auch in den Teilgebieten ein ausgesprochen uneinheitliches Bild in der Mietpreispolitik der beiden Unternehmensgruppen.

²¹ Basis: Die 44.000 räumlich zugeordneten Mietangebote von JLL, Wohnmarktreport 2008.



Karte 128: Teilräumliche Relation der Angebotsmieten 2008 der beiden WU-Gruppen zueinander (Investoren-Angebote zu KWU-Angebote; KWU jeweils = 100). Ebene: Verkehrszellen

Eine **preisdämpfende Mietangebotspolitik** ist bei beiden Gruppen somit nicht auszuma-
chen. Dies gilt auch für unterschiedliche räumliche oder strukturelle Teilmärkte. Da so-
wohl die Investoren 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 auch weiter-
hin zu versorgen, werden die kommunalen Unternehmen durch eine Umsetzung einer
derartigen Mietenpolitik nur in begrenztem Umfang gerecht.

Die nicht zu übersehende Mietendynamik hat inzwischen die Politik auf den Plan gerufen.
Gefordert wird eine – preisdämpfende - Ausweitung der (Begrenzungs-)Kriterien des
kommenden Mietspiegels, unter anderem im Hinblick auf unzulängliche Wärmedämmung
oder die Belästigung durch Verkehrslärm²².

Bevor die tatsächlichen und potenziellen Folgen dieser Preispolitik für Belastung und Sozi-
alstrukturen bewertet werden, soll ein kurzer, spezifischer Blick auf die Entwicklung der
ehemals kommunalen GSW geworfen werden.

²² Vgl. G. Schomaker: *Berliner SPD will steigende Mieten deckeln*. Berliner Morgenpost, 30.7.2008.

3.3.5. Im Fokus: Die Mieten-, Belegungs- und Portfoliopolitik der GSW

Bei der Bewertung der Auswirkungen der Privatisierung der traditionsreichen GSW im Jahr 2004²³ ist eine erhebliche Ambivalenz zu beobachten. Während die Finanzstaatssekretärin unter Hinweis auf die damaligen Befürchtungen der Mieter von einem „moderaten Mietenanstieg“ spricht²⁴, weist der Mieterverein auf die „konsequenterer Nutzung der Erhöhungsspielräume“ durch die GSW im Vergleich zu den kommunalen Unternehmen hin²⁵. Tatsächlich übertraf die Miet-Steigerungsrate im GSW-Bestand in den letzten beiden Jahren (2005 bis 2007) mit 8,5 % die übrigen in diese Untersuchung einbezogenen Unternehmen teilweise deutlich (s.a. Diagramm 129).

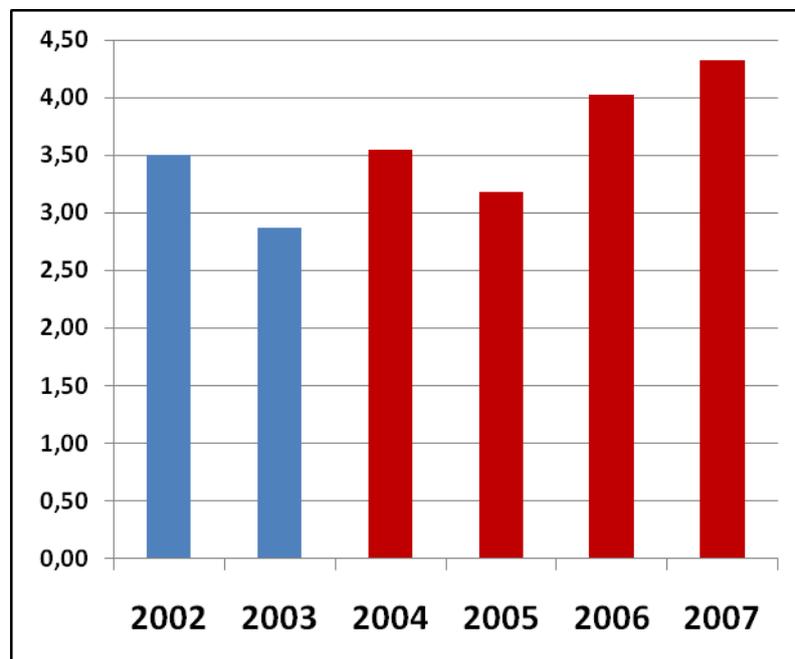


Diagramm 129: Jährlicher Anstieg der GSW-Bestandsmieten, 2002 bis 2007, in %

Im Vergleich zu den verbliebenen KWU weist der GSW-Bestand im Hinblick auf die Marktsituation einige strukturbedingte **Vorteile** auf. Dies gilt insbesondere für den relativ hohen Anteil von Wohnungen der Zwischenkriegszeit, aber auch der Nachkriegszeit. Anders als bei den KWU ist das Segment „Hochhaus/ Großsiedlung“ mit seiner schwierigen Markt- und Sozialsituation deutlich unterrepräsentiert. Zwar dominieren auch im GSW-Bestand „einfache“ Wohnlagen, aber mittlere und gute Lagen stellen immerhin über 40 % des Bestandes (s. Diagramm 130). Andererseits weist die GSW auf den mit 10% hohen Anteil von mit Ofenheizung ausgestatteten WE als Hemmnis für höhere Bestandsmieten hin.

²³ Für € 406 Mio. an den US-Investor Cerberus.

²⁴ Antwort auf eine Kleine Anfrage, s. Abgeordnetenhaus Berlin, Drucksache 16/ 11902. Vgl. a. J. Anker: *Moderater Mietenanstieg nach GSW-Verkauf*. Berliner Morgenpost, 5.5.2008.

²⁵ Vgl. MieterMagazin, Juli/ August 2008: „Die Heuschrecke grast ab.“

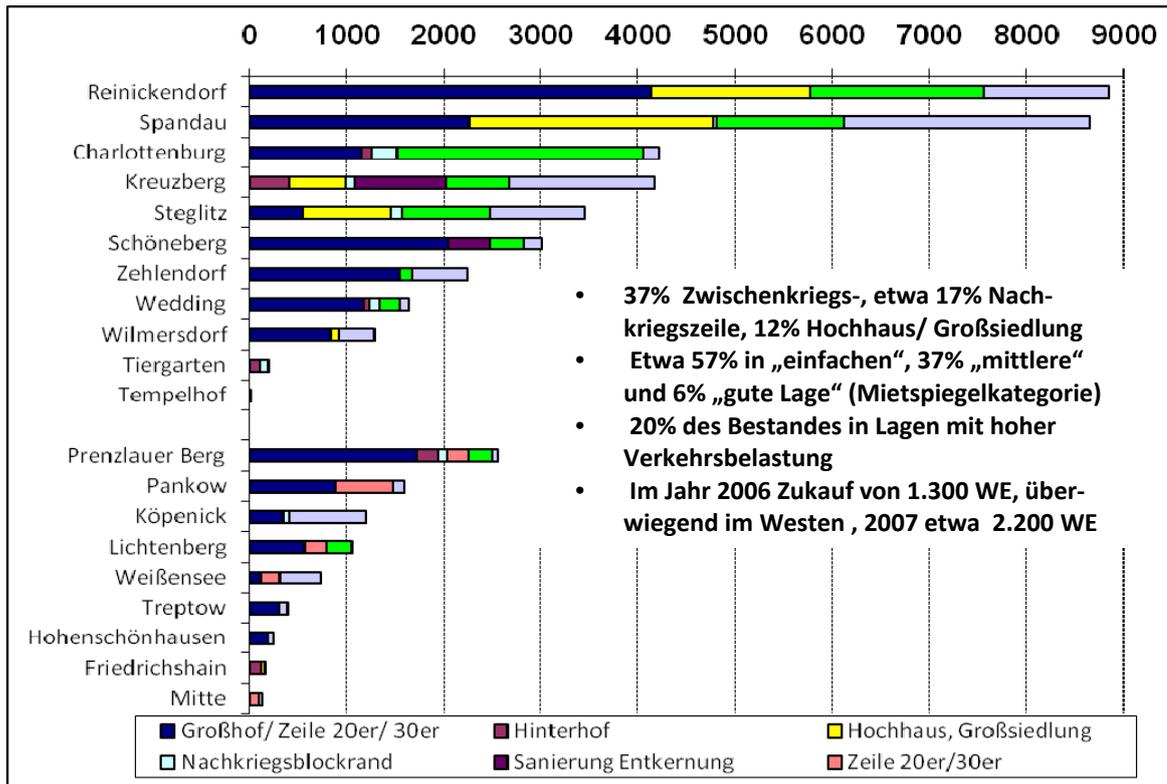
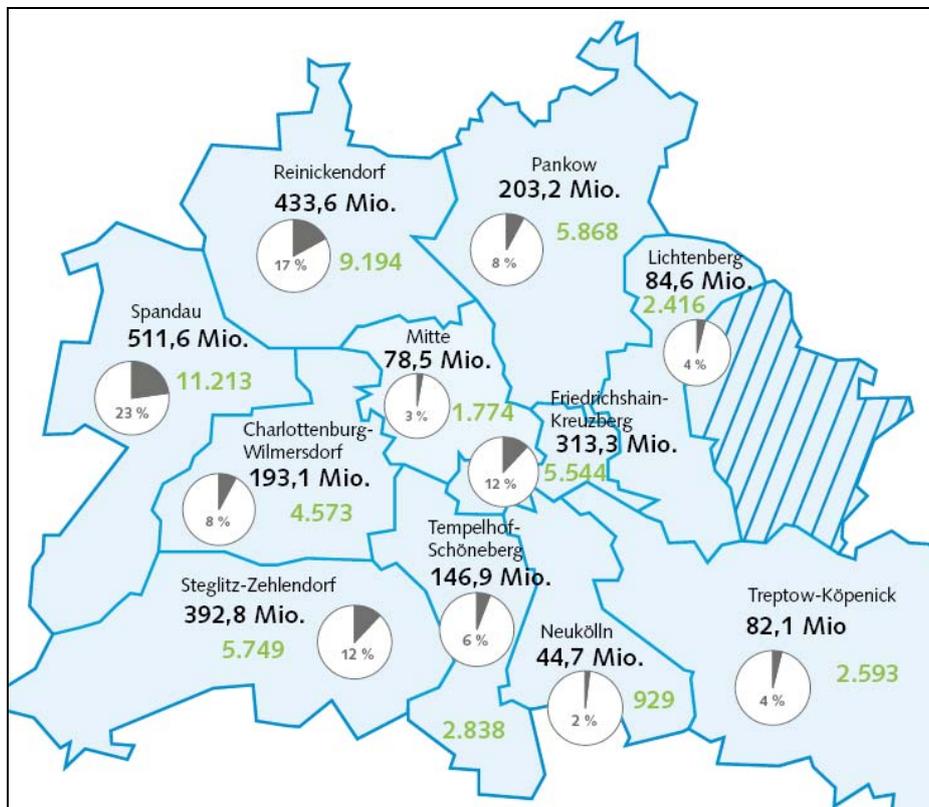


Diagramm 130: Grobstruktur des GSW-Bestandes (2004) nach Bezirken (alt) und Baustrukturen (Zuordnung über Baublock-Wohnstrukturen)



Karte 131: Wohneinheiten (grün), Marktwert (schwarz) sowie Flächenanteil am Gesamtbestand (Diagramm) des GSW-Bestandes nach Bezirken, Anfang 2008 (Quelle: GSW, Activity Report 2007)

Ähnlich der KWG in Kiel betreibt auch die GSW eine strikt **teilmarkt-/ segmentorientierte Strategie**. Der **Preishebel** wird insbesondere dort angesetzt, wo sich der eigene Bestand in einer relativ ungünstigen Wettbewerbsposition befindet und alternative Maßnahmen wenig Erfolg versprechen. Dies gilt zum Beispiel für Großsiedlungsbestände in Außenbezirken wie Reinickendorf. Flankierend wird dort eine (Neu-)Belegungspolitik praktiziert, die entsprechend der Leitlinien von Mieterzufriedenheit und sozialer Stabilität angelegt ist, und datenanalytisch deutliche Spuren hinterlässt.

Parallel verfolgt die GSW eine konsequente **Portfoliostrategie**, die insgesamt auf den Ausbau des Bestandes zielt, und dabei zugleich die langsame Umschichtung zugunsten ertragsstärkerer Objekte/ Quartiere einschließt. Entscheidend sei nicht die schiere Anzahl; wichtiger seien vielmehr „Standort, Entwicklungsaussichten der näheren Umgebung, eine angemessene Qualität der Bausubstanz sowie eine ausgewogene Mieterstruktur“. Dabei erwerbe das Unternehmen bevorzugt Bestände mit „günstigen Einkaufspreisen“ und Wertentwicklungspotenzialen. Managementbedingte Leerstände, bisher nicht genutzte Mieterhöhungs-Spielräume und Instandhaltungszustaus ermöglichen den Erwerb zu attraktiven Preisen (2007 zu durchschnittlich € 716/ m², d.h. 20% unter dem Durchschnittspreis). Defizitabbau und professionelles Property Management sollen dann in hohen Wertsteigerungspotenzialen resultieren²⁶.

Dieses Vorgehen lässt sich am **Beispiel** einiger ausgewählter Zu- und Verkäufe der letzten Jahre veranschaulichen. So zählten zu den wichtigsten Zukäufen die Segmente in Alt-Buckow und Lichtenrade, ein wichtiger Verkauf betraf das Segment „Grazer Damm“. Zwar betonte die GSW im Kontext der Zukäufe insbesondere das Wertsteigerungspotenzial der Objekte, welches sich aus dem „sehr guten Instandhaltungszustand“ in Verbindung mit einem sehr hohen Leerstand (25%) ergebe²⁷.

Offenkundig spielte bei der Bewertung aber auch die gegenüber dem Verkaufssegment deutlich abweichende Sozialstruktur und –entwicklung eine wichtige Rolle. Tatsächlich zeigt sich – über die blockscharfe Zuordnung entsprechender Einwohner- und Milieudaten – in den Zukaufsobjekten mit weniger als 10 % gegenüber mehr als 30 % am *Grazer Damm* nicht nur ein wesentlich geringerer, sondern zudem auch noch rückläufiger Anteil von **Nichtdeutschen**. Außerdem sind im Neubestand jene **Milieus** deutlich stärker vertreten, die insgesamt als zahlungs- und verhaltensstabiler gelten, nämlich Haushalte der *Bürgerlichen Mitte* (BÜM) und der *Konsum-Materialisten* (MAT), während am Grazer Damm „he-

²⁶ Vgl. GSW: *Activity Report 2007*. Berlin 2008, S.28.

²⁷ Vgl. zum Zukauf Lichtenrade, Presseinformation GSW vom 4.9.2007; zu Alt-Buckow, Pressemitteilung vom 8.5.2007.

donistische“ Milieus mehr als die Hälfte der Haushalte stellten (vgl. Diagramme 132, unten).

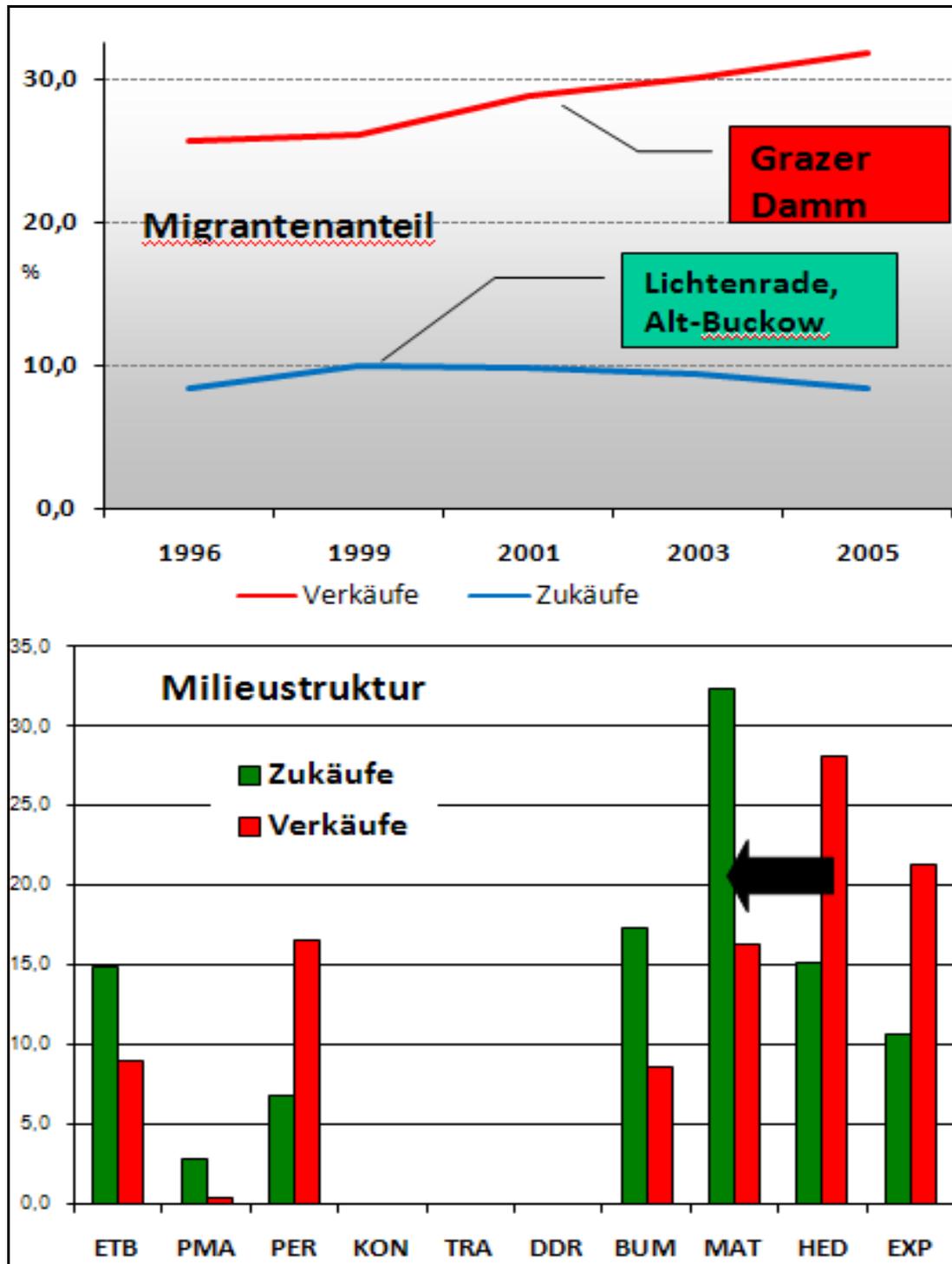


Diagramme 132: Unterschiede in der Bewohnerstruktur der Zu- und Verkaufsbestände der GSW, Anteil von Nichtdeutschen (oben) und von Sinus-Milieus® (unten)



Foto 133: *Impressionen aus dem erworbenen Bestand in Lichtenrade (Quelle: GSW-Vermietungsangebot)*

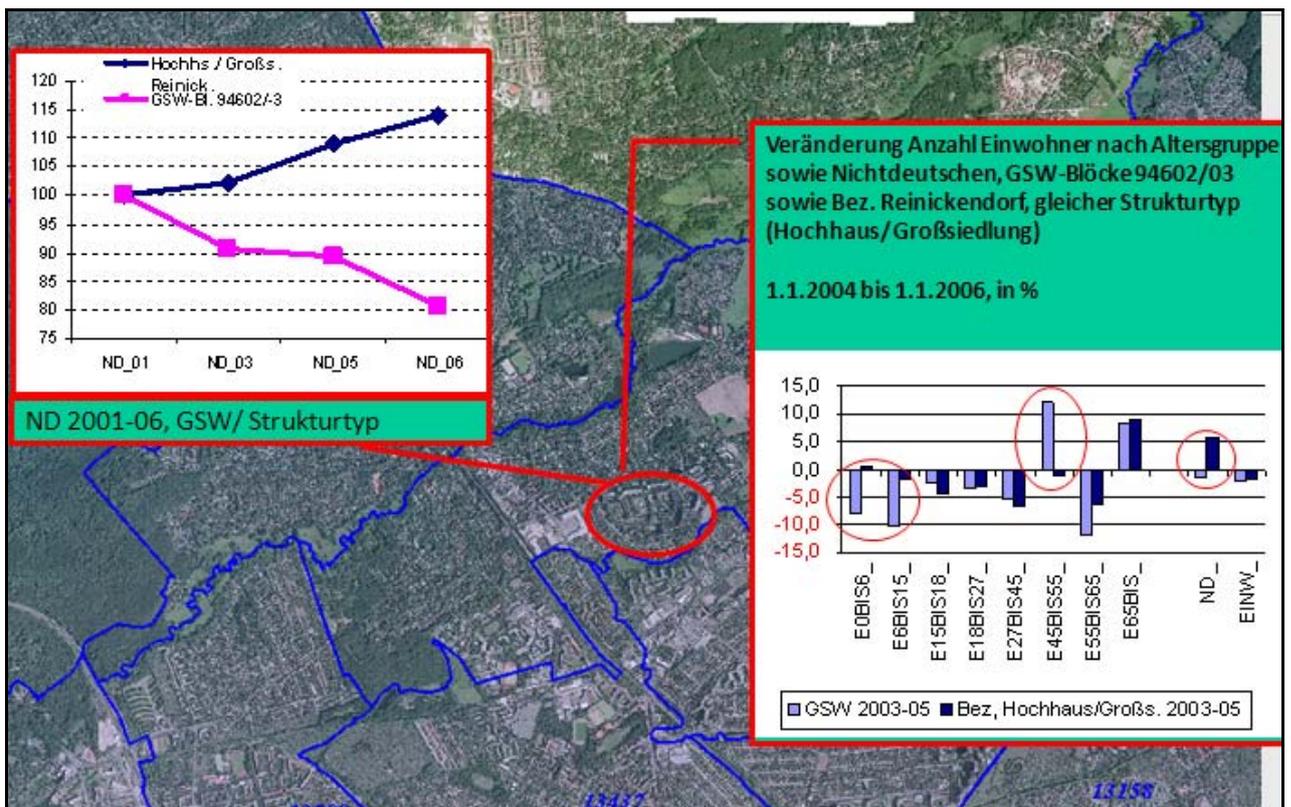
Doch führt nicht nur die Portfoliopolitik zu einer Veränderung der Belegungsstrukturen. Vielmehr ermöglichen auch die zahlreichen Neuvermietungen im (Alt-)Bestand– 2007: 5.330 Fälle, nach 4.832 im Jahr zuvor – dem Unternehmen die Gestaltung einer „ausgewogenen Mieterschaft“. Am Beispiel eines Großsiedlungssegmentes der GSW im Süden **Reinickendorfs** kann die kombinierte Preis-/ Belegungsstrategie des Unternehmens und deren strukturelle Konsequenzen dokumentiert werden. Aufgrund der räumlichen Lagebedingungen und des teilmarktlichen Wettbewerbsangebotes bedient sich die GSW bei der Weitervermietung in diesem Segment des Preishebels, allerdings bereits 2007 in abnehmendem Masse²⁸.

Im Zuge der (Neu-) Belegung des Bestandes kommt es im Hinblick auf Altersstruktur oder Migrantenanteil zu einer deutlichen Abkoppelung von der örtlichen Gesamtentwicklung (Grafik 134). Für die entsprechenden Berechnungen wurde als Referenzgröße der strukturell ähnliche Hochhaus-/ Großsiedlungsbestand im Bezirk blockscharf abgegrenzt, um so möglichst ähnliche Vergleichsbedingungen zu erhalten.

²⁸ Die durchschnittliche Angebotsmiete für WE im GSW-Segment lag 2007 noch etwa 10 % unterhalb des Angebotsmittels im gesamten PLZ-Bereich.

Tatsächlich geht im GSW-Bestand *gegen den Trend im örtlichen Hochhaussegment* die Anzahl von Nichtdeutschen (ND, Diagramm links) deutlich zurück, während er in den übrigen Quartieren erheblich ansteigt.

Ähnlich unterschiedlich entwickelt sich die Altersstruktur in den beiden Vergleichsbeständen. Während sich von 2004 bis 2006²⁹ die Zahl der älteren Senioren fast identisch entwickelte, gab es eine gegenläufige Dynamik bei den 45-55 Jährigen (starker Anstieg im GSW-Bestand) sowie bei Kindern und Jugendlichen (starker Rückgang bei der GSW).



Karte/ Diagramme 134: Migranten- und Altersstrukturentwicklung in GSW-Bestandsblöcken in Reinickendorf im Vergleich zur örtlichen Gesamtentwicklung in ähnlichen Siedlungsstrukturen.

Beide dynamischen Indikatoren deuten auf eine zumindest in Teilen alters- und herkunftsselektive Belegungspraxis im GSW-Segment hin.

Dieser Einzelfall stellt jedoch kein isoliertes Phänomen dar, sondern fügt sich in ein entsprechendes, strukturdynamisches **Gesamtbild** (siehe Diagramm 135). Während sich bis Ende 2003 die Anzahl von Nichtdeutschen im (damals noch kommunalen) GSW-Bestand exakt so entwickelt wie in vergleichbaren (West-) Berliner Gesamtstrukturen, kommt es nach der Privatisierung zu einer ausgeprägt gegenläufigen Entwicklung, die sich auch in der Folgezeit fortsetzt.

²⁹ Für die Folgejahre lagen auf Blockebene nur abweichende Altersklassen vor.

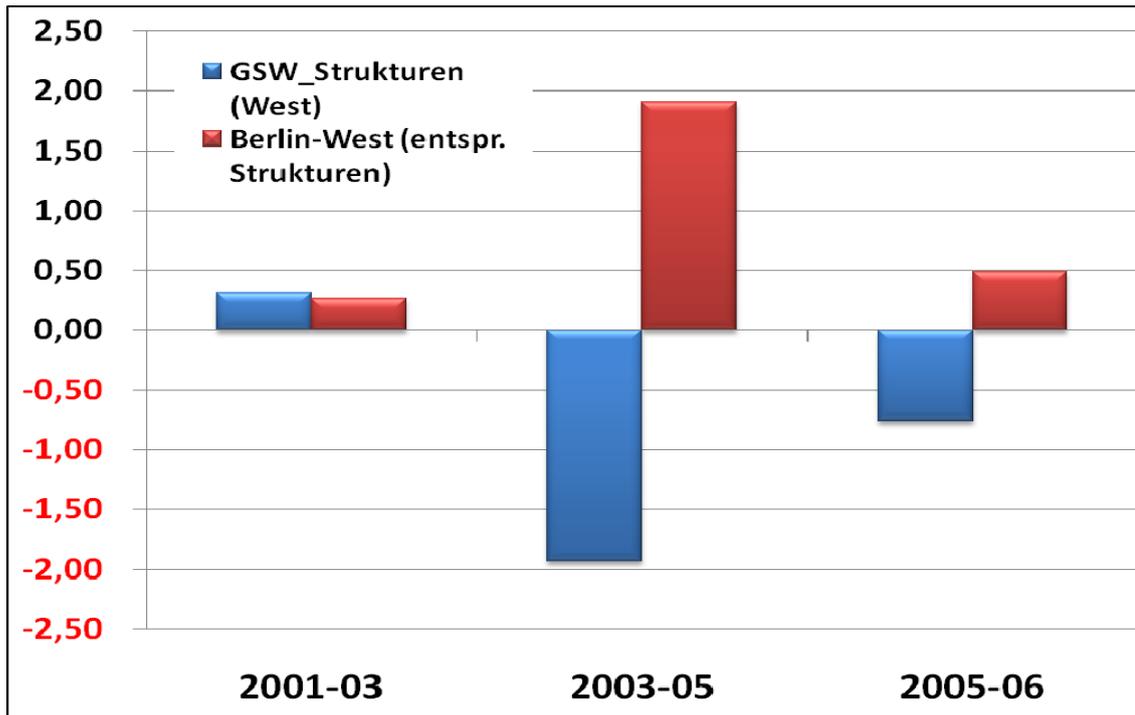


Diagramm 135: Veränderung der Zahl von Nichtdeutschen in den GSW-Blöcken und in vergleichbaren (West-) Berliner Strukturen, drei Perioden, jeweils in % (Anfang 2002 bis Anfang 2007)

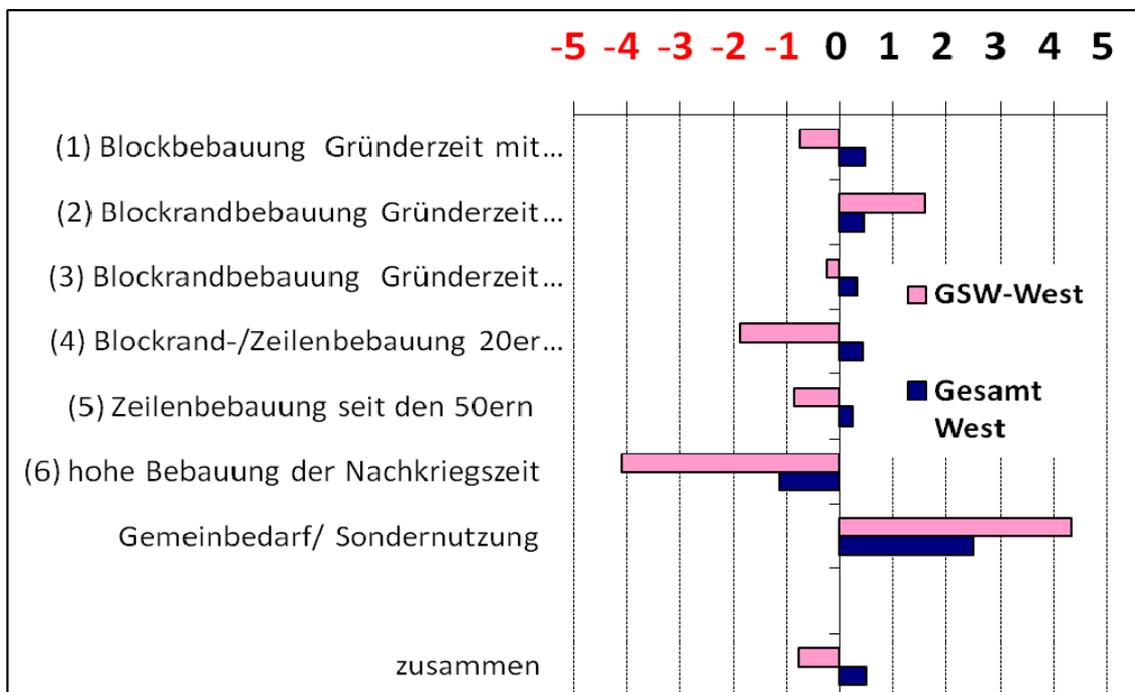


Diagramm 136: Veränderung der Zahl von Nichtdeutschen in den GSW-Blöcken und in (West-) Berlin nach Baustrukturen, Anfang 2006 bis Anfang 2007, in %

Deutliche Abweichungen in dieser Entwicklung sind zwischen den verschiedenen (Bau-) Strukturtypen erkennbar. In *Diagramm 136* wird die Veränderung der Zahl der Nichtdeutschen im Jahr 2006 dargestellt. Während die Abweichungen zur Gesamtentwicklung in

den Altbau-Segmenten (1-3) eher gering sind, zeigen sich gegenläufige Entwicklungen im „marktstarken“ Zwischenkriegsbau (4) und in der Nachkriegszeile (5), möglicherweise eine unmittelbare Reaktion auf die dortige Zusammensetzung der (deutschen) Mieterschaft (Bürgerliche Mitte/ BÜM und Traditionalisten/ TRA) sowie deren Präferenzen für ein sozial stabiles Umfeld (s.u., 3.3.6). Auffällig ist jedoch auch die starke Abnahme von Nichtdeutschen im Hochhausbereich (6), die mit diesem Zusammenhang nicht zu erklären ist. Die Strategie der GSW, Mieterhöhungs-Spielräume im Bestand systematisch auszunutzen, ohne jedoch die Zahlungsfähigkeit der Mieter in den jeweiligen Häusern und Quartieren zu ignorieren, um negative Folgen wie einen Anstieg von Fluktuation, Leerständen und Mietrückständen zu vermeiden, spiegelt sich auch in der aktuellen (Angebots-) Preispolitik wider. Nachdem die durchschnittliche Neuvermietungsmiete die Bestandsmiete im Jahr 2006 um 7,3 % überstiegen hatte, lag der Abstand 2007 bereits bei 8,3 % (*Diagramm 137*).

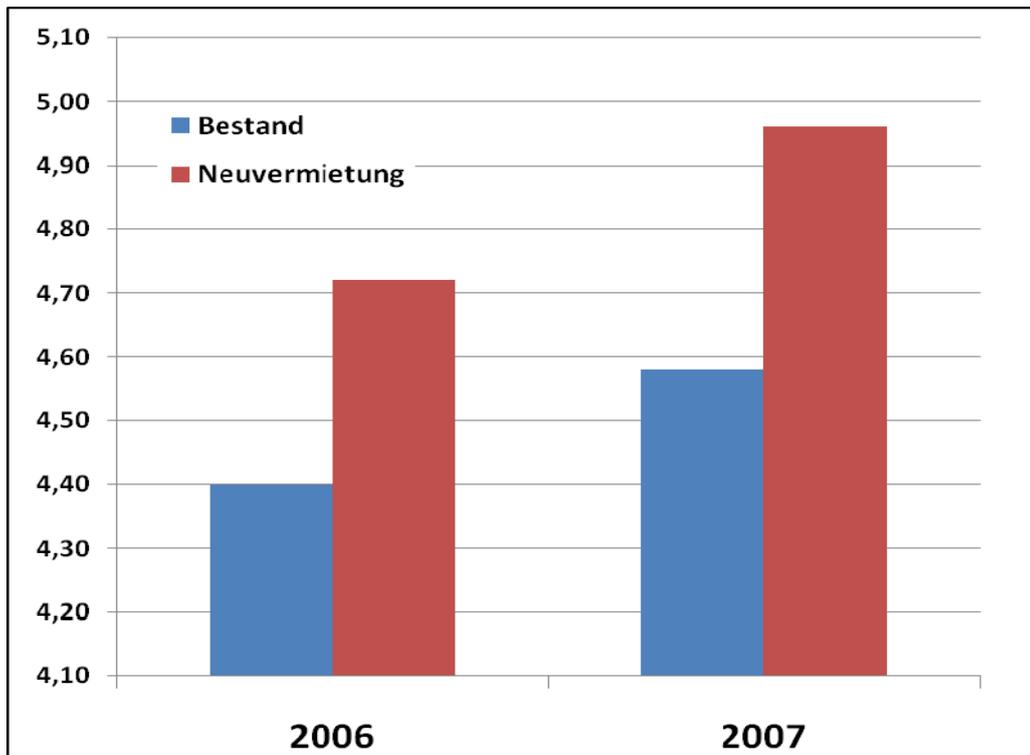


Diagramm 137: Mittlere Bestands- und Neuvermietungsmieten der GSW, 2006 und 2007³⁰, in €/m² Kaltmiete

Diese relativ hohe Preisdynamik setzte sich im Frühjahr 2008 zunächst fort. Im Vergleich zu den beiden Vorjahren stieg der Anteil höherer Angebotsmieten (über € 5,50/ m²) von 29 % im September 2007 auf fast 41 % im Mai 2008 an. Parallel sackte der Anteil niedriger Mieten bis € 4,50/ m² von 20 %/ 2007 auf 8 % im Mai 2008 ab (*Diagramm 138*).

³⁰ Quelle: GSW Activity Report 2007, a.a.O.

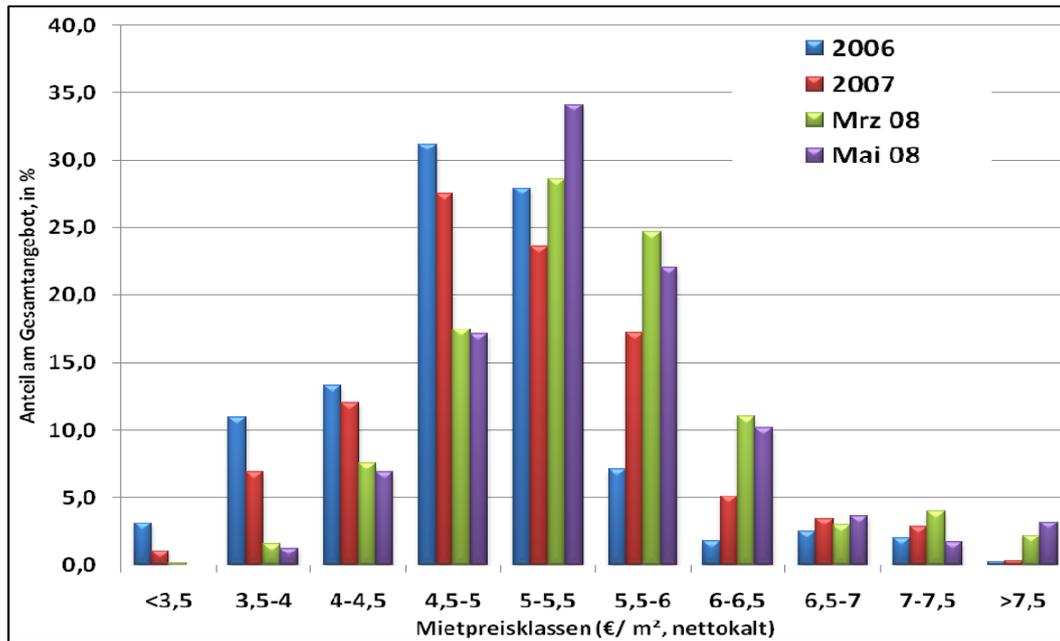


Diagramm 138: Preisstruktur des GSW-Vermietungsangebotes, Anteil nach Mietpreisklassen in %, 2006 bis Mai 2008

Ab Sommer 2008 deuten sowohl Preisstruktur des Angebotes als auch spezielle Marketingmaßnahmen auf eine unbefriedigende Entwicklung bei den Neuvermietungen hin. Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass trotz diverser Maßnahmen der **Leerstand** im GSW-Bestand in den beiden Jahren nur unterdurchschnittlich abgebaut werden konnte, von 7,2 % Ende 2006 auf 6,7 % Ende 2007 (*Diagr. 139*).

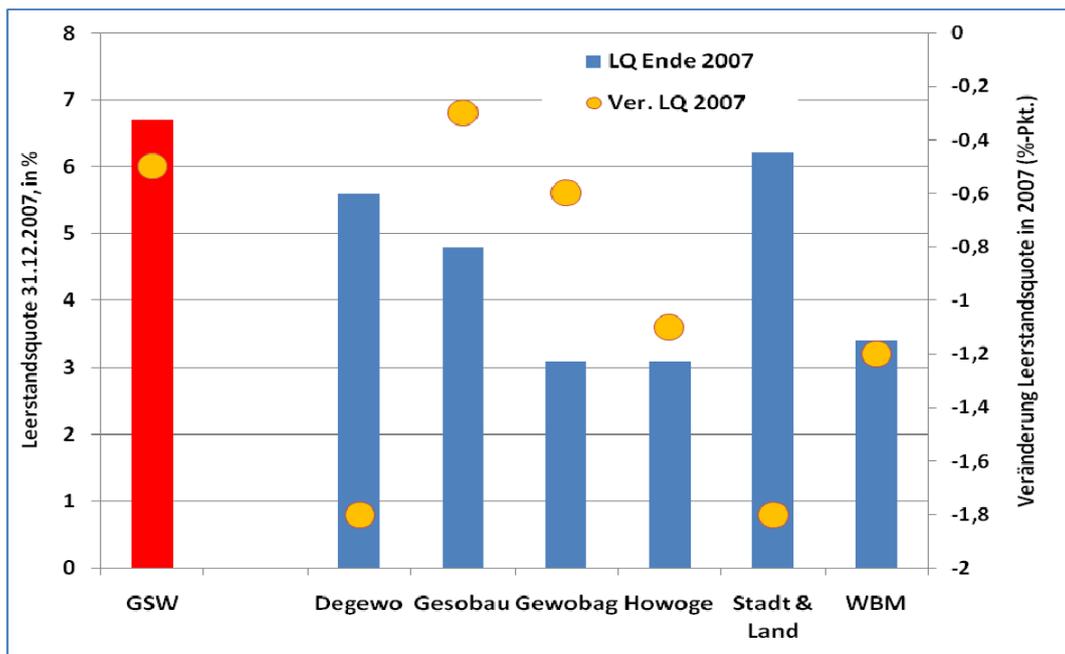


Diagramm 139: GSW: Leerstandsquoten und deren Veränderung 2007 im KWU-Vergleich

Zu den Maßnahmen zählt u.a. das Einfrieren der Kaltmiete von Neumieter für drei Jahre, ein bis Ende 2008 befristetes Angebot. In dieses Paket sollen Angebote ab € 3/m² eingehen³¹. Der erneute Einsatz des Preishebels, diesmal mit umgekehrten Vorzeichen, zeigte sich in den letzten, für diese Analyse vorgenommenen Erfassungen und Auswertungen der Angebotsmieten der GSW von Ende September und Anfang November 2008. Vor allem die Verdreifachung des Anteils von Niedrigmieten bis € 4,50/ m² (von knapp 9% im März auf fast 25% im September), einschließlich eines Anteils von knapp 9% Mietangebote bis € 3,50/m² im September und November 2008 unterstreicht die flexible preisliche Anpassung an (Teil-) Marktprobleme (s. *Diagramm 140*).

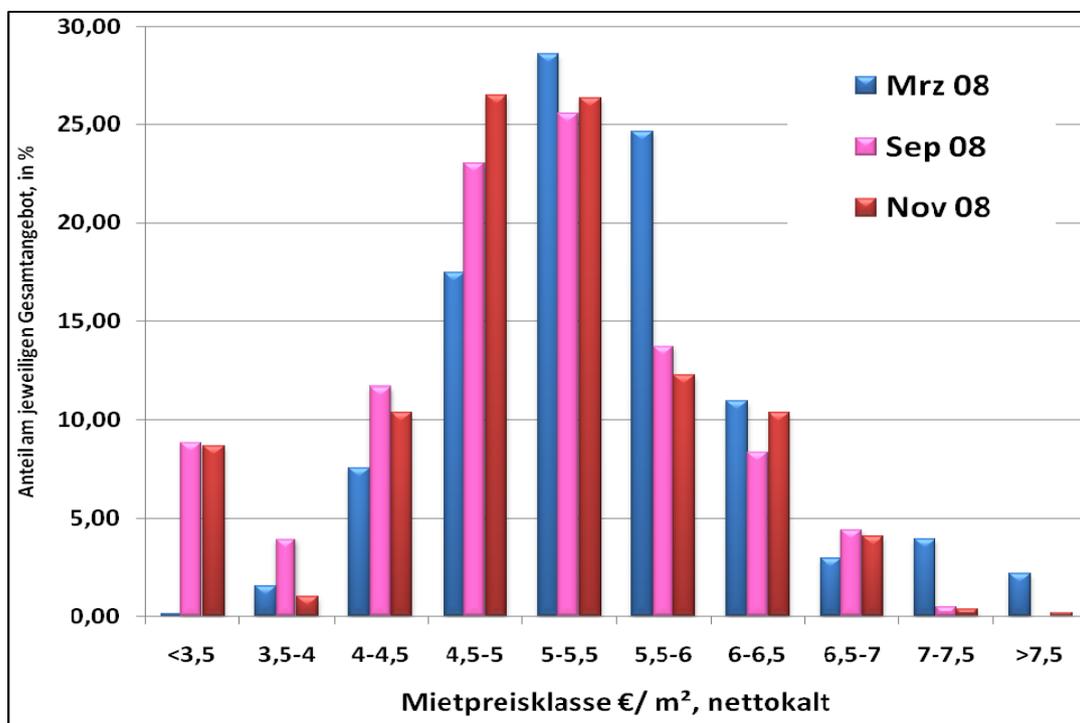


Diagramm 140: Preisstruktur des GSW-Vermietungsangebotes, Anteil nach Mietpreisklassen in %, März, September und November 2008

Insgesamt bestätigt die GSW-Analyse in weiten Teilen das bereits aus den anderen Fallbeispielen bekannte Muster einer teilmarktorientierten, preislich **flexiblen Mietpolitik** in Verbindung mit einer Belegungspolitik, die auf „stabile“ und zufriedene Mieterschaften zielt. Dass dies mit einer von der allgemeinen Entwicklung partiell abweichenden ethnischen, aber auch altersstrukturellen Entwicklung einhergeht, konnte nachgewiesen werden.

³¹ Vgl. GSW-Pressmitteilung vom 31.7.2008: „GSW startet zwei neuartige Mietangebote“.

Auch **investive Maßnahmen** werden von der GSW nach ihrem Ertragspotenzial bewertet. Im Jahr 2007 erreichte der Aufwand für Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen des Unternehmens € 63 Mio., etwa € 3,5 Mio. mehr als im Vorjahr. Mangels präziser Daten zur Gesamtwohnfläche des Bestandes kann der Aufwand je m² nur hochgerechnet werden; auf der Basis einer durchschnittlichen Wohnungsgröße von 68m² errechnet sich ein m²-Aufwand von etwa € 17/ Jahr.

Das Unternehmen selbst schlägt in ihrer **Außendarstellung** einen offensiven Kurs ein und sieht sich mit seiner Politik in der Rolle eines „**guten Berliner Unternehmensbürgers**“ (im Sinne der *Corporate Social Responsibility*), der „Verantwortung für eine gedeihliche und sichere Entwicklung ihrer Nachbarschaften und Stadtteile übernehme“. Damit werde sie „ihrer gesellschaftlichen Verantwortung ebenso gerecht wie ihren unternehmerischen Zielen“³². Dahinter verbirgt sich - neben einer konsequenten Ertragsorientierung - zweifellos auch eine sehr spezifische Vorstellung von den konkreten Bedingungen bzw. Belegungsmustern für eine solche „gedeihliche und sichere Entwicklung“, welche im Kern an einem möglichst hohen Maß an Homogenität der Mieterschaft orientiert ist. Andere Maßnahmen zur Effizienzsteigerung im Bestandsmanagement werden im Übrigen von vielen GSW-Mietern offenbar kritisch gesehen³³.

Welche Folgen für die Belastung und die räumliche Ungleichverteilung bestimmter Gruppen am Berliner Wohnungsmarkt die GSW-Politik und die Bestands- und Mietpolitik der anderen großen Unternehmen hat, wird im folgenden Kapitel dargestellt.

3.3.6. Die Folgen in Berlin: Die Entwicklung von Mietbelastung, Sozialstrukturen und Segregation

Mietbelastung. Bundesweit und regional wird die **Mietbelastung** von Haushalten und deren Entwicklung über die in vierjährigem Turnus durchgeführte Zusatzerhebung zum Mikrozensus (MZZ) erfasst³⁴. Dabei wird die Bruttokaltmiete – also Grundmiete zuzüglich der „kalten“ Nebenkosten - in Relation zum verfügbaren Haushaltseinkommen gesetzt. Die MZZ unterscheidet zwischen einer Reihe von Haushaltstypen nach Merkmalen wie Anzahl

³² Vgl. GSW: Activity Report 2007, a.a.O., S.36.

³³ Die – allerdings nicht repräsentative – Mieterbefragung des DMB und seiner Mietervereine brachte für die GSW im Vergleich zu den KWU relativ ungünstige Ergebnisse in Fragen wie „Erreichbarkeit“ oder „Kompetenz“. Vgl. R. Wild: *Ergebnisse der Mieterbefragung*. Berlin, 4.12.2007.

³⁴ Eine weitere Basisquelle ist die in fünfjährigem Turnus durchgeführte Einkommens- und Verbrauchsstichprobe, bei der 60.000 Haushalte auf freiwilliger Basis befragt werden. Die letzten EVS-Ergebnisse stammen allerdings aus dem Jahr 2003.

Personen, Kinder im Haushalt, Höhe des Einkommens, Erwerbsstatus oder zwischen Deutschen und „Nichtdeutschen“. Da über die regionalisierte Auswertung entsprechende Daten gesondert zumindest für die größeren Städte (über 300.000 Einwohner) bereit stehen, wird ein Großstadtvergleich im Quer- und im zeitlichen Längsschnitt möglich³⁵.

Im Zusammenhang mit der Modellstadtauswahl wurde im Kap. 2.1. bereits der Anteil hochbelasteter Haushalte im Jahr 2006 dargestellt³⁶. Dabei befand sich Berlin nicht an der negativen Spitze der vier Städte; bei hoch belasteten Erwerbslosenhaushalten sogar am Ende des Feldes. Für eine angemessene Bewertung der Mietpolitik insgesamt und einzelner Akteure ist jedoch ein Blick auf die *Entwicklungsdynamik* unerlässlich.

Tatsächlich hat die Mietentwicklung in Berlin auch zu einem Anstieg der durchschnittlichen Mietbelastung bei fast allen Haushalten geführt, insbesondere den einkommensschwächeren Gruppen (s. *Diagramm 141, unten*). Der stärkste Anstieg ist bei den Erwerbslosen insgesamt sowie – darunter – den Rentnerhaushalten zu verzeichnen.

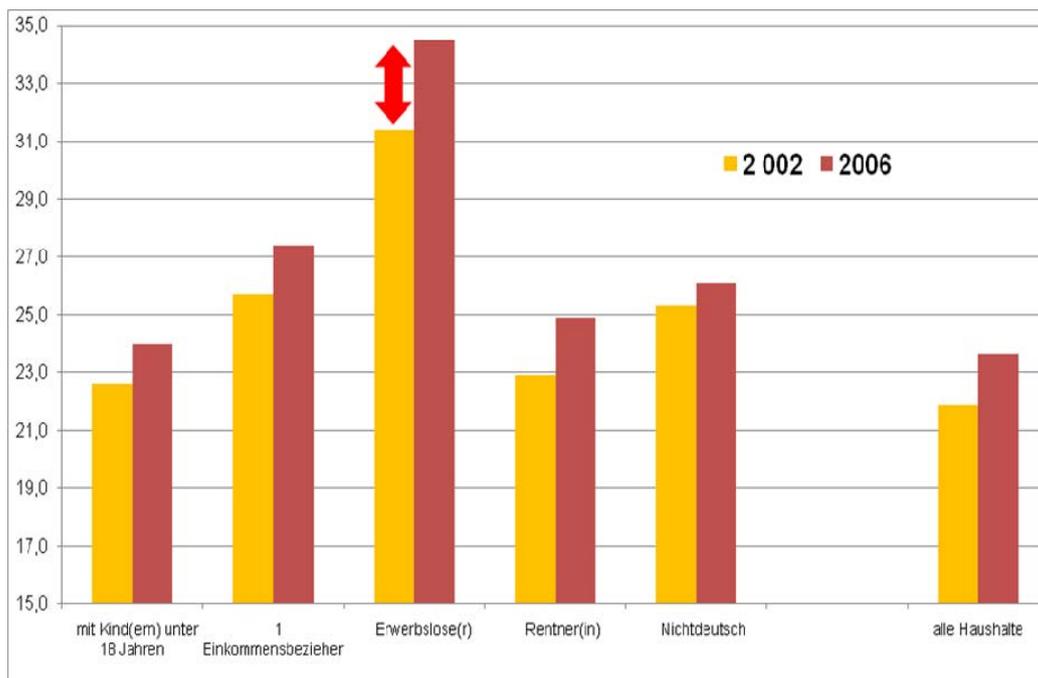


Diagramm 141: Berlin - Durchschnittliche Belastung durch die Bruttokaltmiete nach ausgewählten Haushaltstypen, 2002 und 2006 (jeweils in % des verfügbaren Einkommens)

³⁵ Die Daten basieren auf der *revidierten* Fassung der MZ-Zusatzerhebung 2006, Stat. BA, FS.5, Heft 1, 9.4.2008.

³⁶ Kap. 2.1., S.15f, einschließlich Diagramm 10.

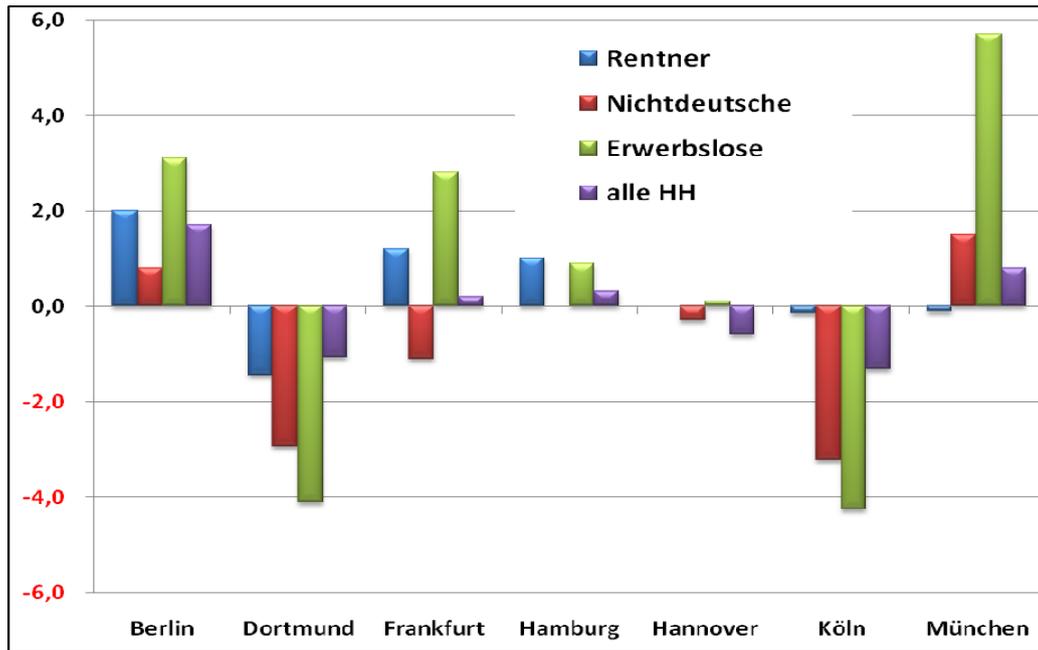


Diagramm 142: Veränderung der durchschnittlichen Mietbelastung ausgewählter Haushaltstypen, 2006 zu 2002, in Prozentpunkten; ausgewählte Großstädte (Quellen: MZZ 2002 und 2006)

Damit nimmt Berlin unter den Großstädten eine Spitzenstellung beim Ausmaß der Belastungsveränderung ein (s. Diagramm 142, o.), die nur von München noch übertroffen wird. Auffällig ist vor allem der im Stadtvergleich hohe Belastungsanstieg bei Erwerbslosen und Rentnern, während der Belastungszuwachs bei Nichtdeutschen erheblich schwächer ausfällt, was auch auf eine verbesserte Kaufkraftsituation hindeuten kann.

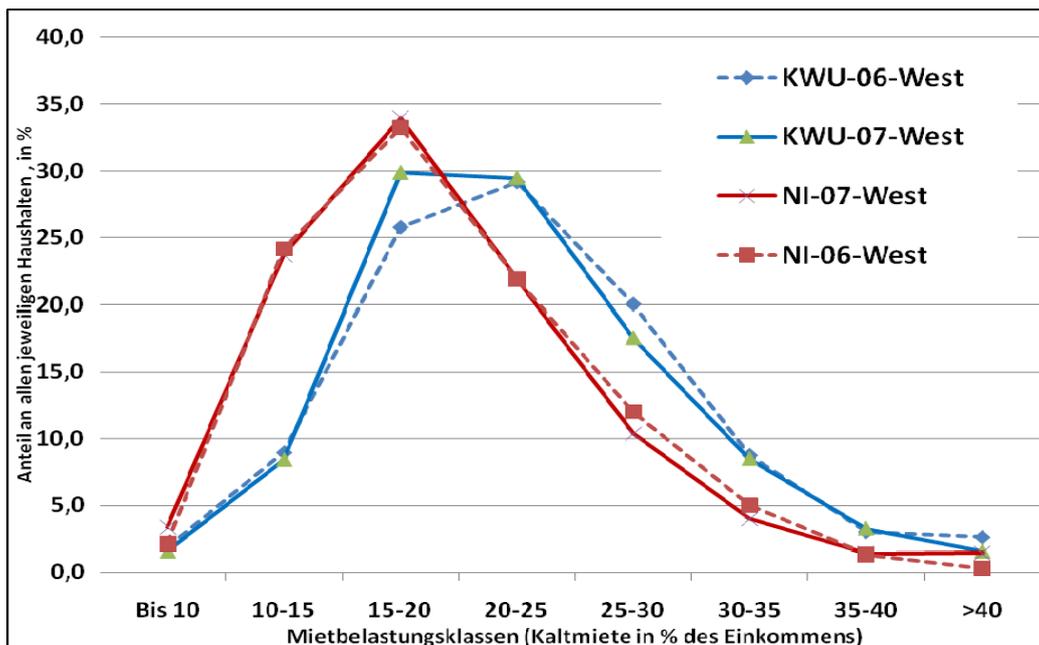


Diagramm 143a: Potenzielle Mietbelastung des aktuellen Vermietungsangebotes der beiden Unternehmensgruppen 2006 und 2007 (Kaltmiete im Verhältnis zur Kaufkraft der Objektbewohner in %) und Anteil der Haushalte nach Belastungsklassen, in %. Westberlin

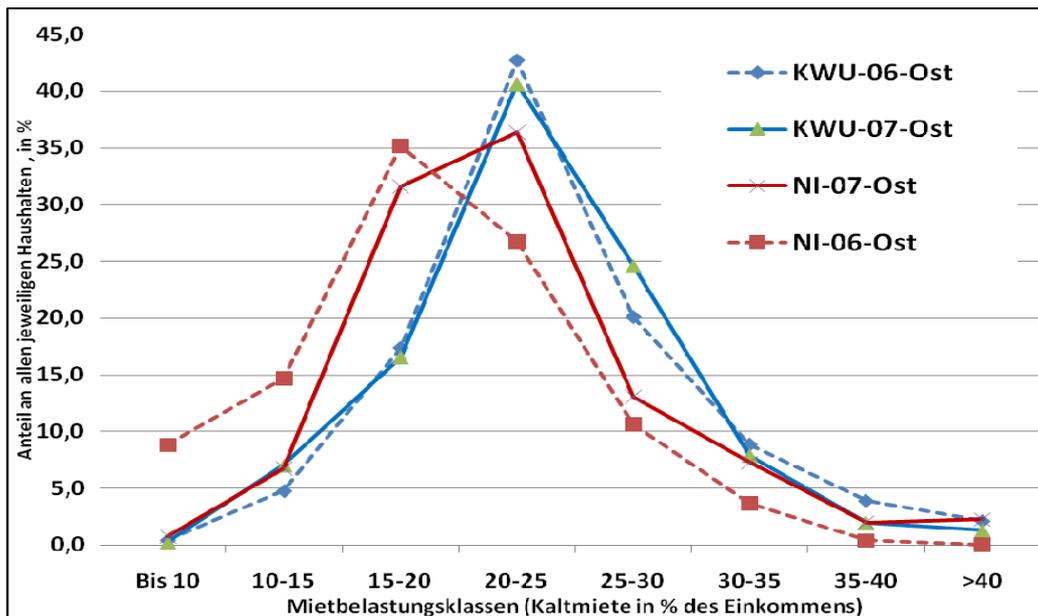


Diagramme 143 b: Potenzielle Mietbelastung des aktuellen Vermietungsangebotes der beiden Unternehmensgruppen 2006 und 2007 (Kaltmiete im Verhältnis zur Kaufkraft der Objektbewohner in %) und Anteil der Haushalte nach Belastungsklassen, in %. Ostberlin

Wenn – wie in Kiel und Hannover³⁷ – das **Vermietungsangebot** über die Jahreskaltmiete in Relation zur Kaufkraft der heutigen Bewohner der Objekte gestellt wird, zeigt sich eine auffällige Diskrepanz zwischen der Mietbelastungspolitik der KWU und jener der NI.

Eine Umsetzung der Angebote würde in den KWU-Quartieren – bedingt durch ihre Belegung mit einkommensschwächeren Haushalten – im Ergebnis zu einer stärkeren Verschiebung der Sozialstrukturen „nach oben“ führen als in den Investorenbeständen, die insgesamt über kaufkraftstärkere Bestände verfügen. Dieser Befund für 2006 wurde durch die Auswertungen für 2007 und 2008 erneut bestätigt (s. *Diagramm 143 für 2006/2007*).

Bei den KWU erhöhte sich zwar in Westberlin der Anteil von niedrigen „Mietbelastungsfällen“ (Haushalte mit Belastung von 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 würde. Umgekehrt würden 2007 immerhin 31% der KWU-Neumieter in Westberlin (2006: 34%) und 36% im Ostteil (2006: 35%) mit mehr als einem Viertel ihres Einkommens durch Kaltmiete belastet. Demgegenüber würden die Neumieter der Investoren unter entsprechenden Bedingungen 2007 nur zu 17% im Westen (2006: 19%) und zu 25% (2006: nur 15%) im Osten 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-

³⁷ Siehe oben, S.61f, 84f.

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 2008 durch die Preispolitik von Investoren und KWU erheblich beschleunigen (s.o., Diagramm 123).

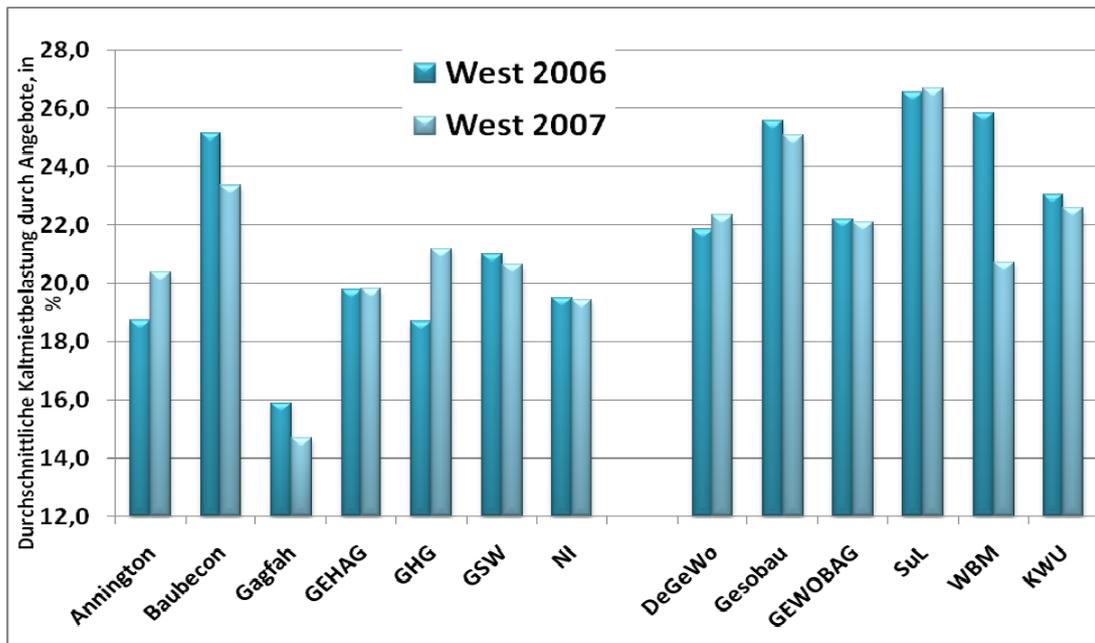


Diagramm 144: Durchschnittliche Kaltmietbelastung durch Neuangebote nach Wohnungsunternehmen, nur Westteil Berlins, 2006 und 2007

Zwischen den **einzelnen Unternehmen** beider Gruppen sind im Hinblick auf die Belastungswirkung ihrer Neuangebote erhebliche Unterschiede feststellbar (s. Diagramm 144). Dabei ist die Bandbreite bei den Investoren – so zwischen Baubecon/ Pirelli am oberen und Gagfah am unteren Ende der Belastungsskala – als bei den KWU.

Während zwischen 2006 und 2007 nur relativ moderate Veränderungen der (potenziellen) Belastungsstrukturen zu beobachten waren, bewirkte die hohe Preisdynamik der Angebotsmieten im ersten Halbjahr 2008 einen entsprechenden „Belastungsschub“, wie das Beispiel der **GSW** dokumentiert (s. Diagramm 145).

Allerdings hat das Umschwenken in der Mietpreispolitik der GSW ab Sommer 2008³⁸ auch entsprechend reduzierte Belastungswirkungen ausgelöst.

³⁸ Siehe oben, S.122f.

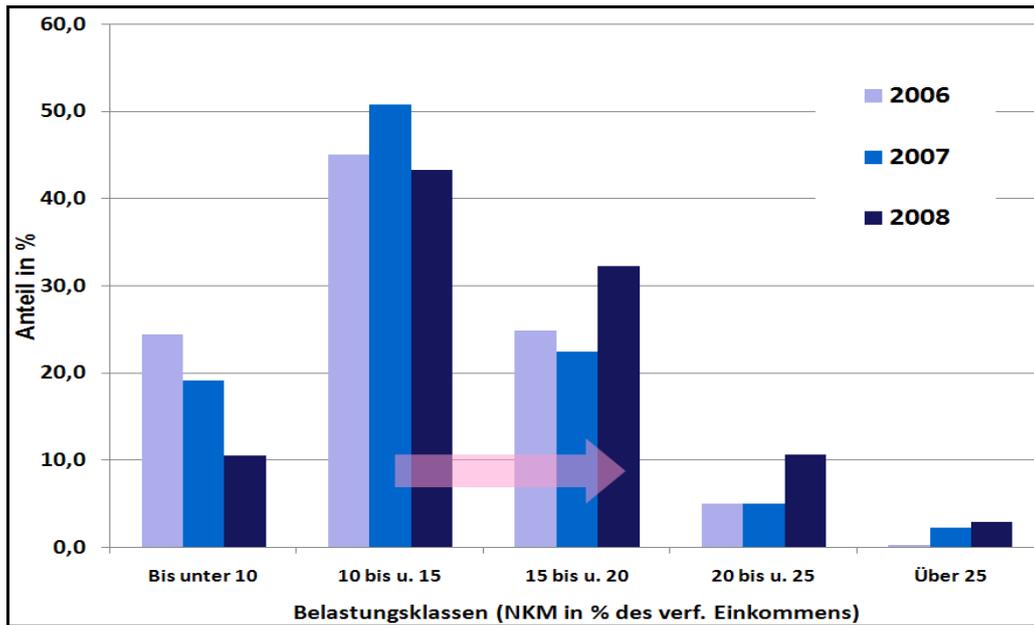
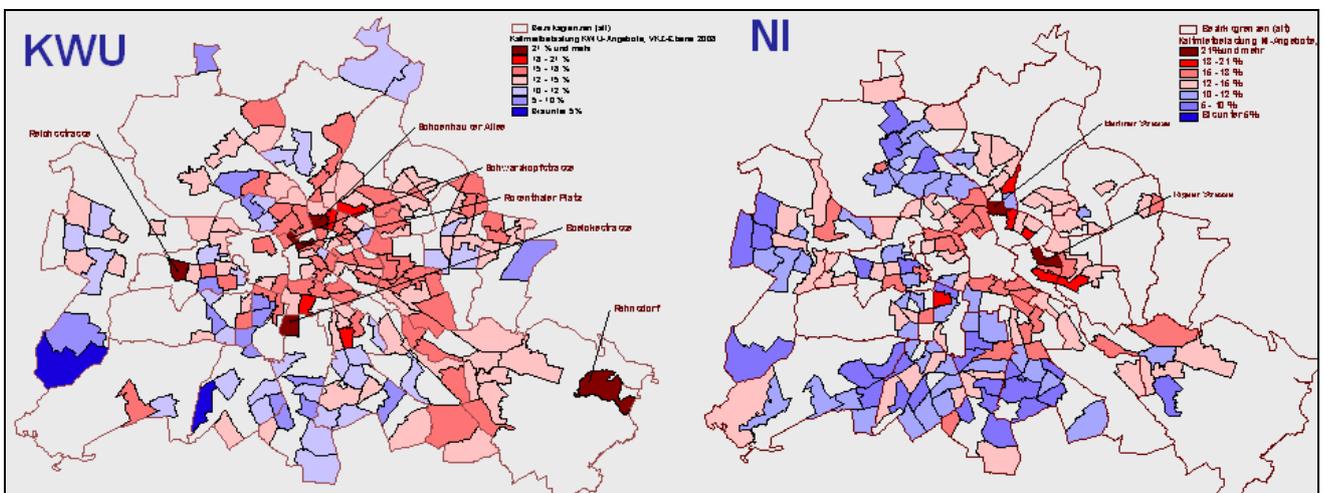


Diagramm 145: Entwicklung der potenziellen Mietbelastungsquote durch die aktuellen Mietangebote in den GSW-Vermietungsbeständen, 2006 bis 2008 (März)

Eine **teilraumorientierte Betrachtung** des Zusammenhangs von Neumieten, Bewohnerkaufkraft und möglichen Konsequenzen für die Sozialstrukturen macht deutlich, dass sich die KWU gerade dort der hohen Preisdynamik nicht entziehen (können), wo sie ausgeprägte Bestandsschwerpunkte aufweisen, nicht zuletzt in der Innenstadt (s. Karte 146). Ein Vergleich der mittleren Angebotsmiete der beiden Unternehmensgruppen zur mittleren Bewohnerkaufkraft auf der Ebene der Berliner Verkehrszellen (VZ; ca. 300 Einheiten) bestätigt dieses Bild. Danach würde von den 108 VZ mit gemeinsamen Angeboten beider Gruppen in 65 das KWU-Angebot zu einer höheren Mietbelastung führen und „nur“ in 43 Verkehrszellen das Angebot der Investoren.



Karte 146: Verhältnis von mittlerer Angebotsmiete zu mittlerer Kaufkraft der Bewohner auf Ebene der Verkehrszellen, April 2008 (blaue Einfärbung: Kaltmiet-„Belastung“ <12 %)

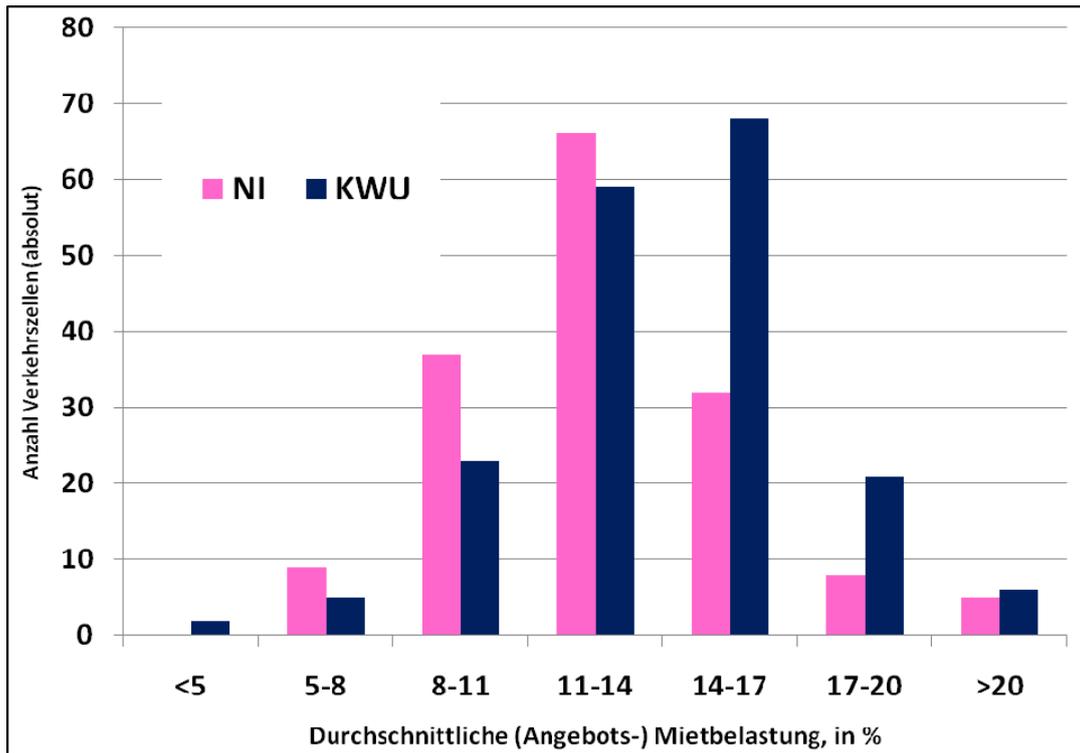


Diagramm 147: Verteilung der Verkehrszellen auf Mietbelastungsklassen durch die Mietangebote der beiden Unternehmensgruppen, 2008.

Danach würde von den 108 VZ mit gemeinsamen Angeboten beider Gruppen in 65 das KWU-Angebot zu einer höheren Mietbelastung führen und „nur“ in 43 Verkehrszellen das Angebot der Investoren. Mit anderen Worten: Die höhere (potenzielle) Belastungswirkung des KWU-Angebotes konzentriert sich keineswegs nur auf sehr wenige Teilräume im Stadtgebiet (s. Diagramm 147).

Ethnische Segregation. Eine ethnisch selektive Belegungspolitik der Investoren müsste sich auch in einer abweichenden Segregationsentwicklung niederschlagen. Dies lässt sich für Berlin nur in begrenztem Maße nachweisen. Tatsächlich ist der Segregationsindex für Nichtdeutsche - als datentechnisch abgrenzbarer Gruppe - in den letzten Jahren in Berlin (Baublockebene) zunächst leicht zurückgegangen, stagniert jedoch inzwischen. Bei den KWU ist – auf hohem Niveau – der Wert bis 2007 sukzessive leicht gesunken, während er in den Investorenblöcken seit 2004 auf etwas niedrigerem Niveau stagniert. Eine isolierte Betrachtung der GSW-Bestände vermittelt ein nahezu identisches Bild (s. Diagramm 148).

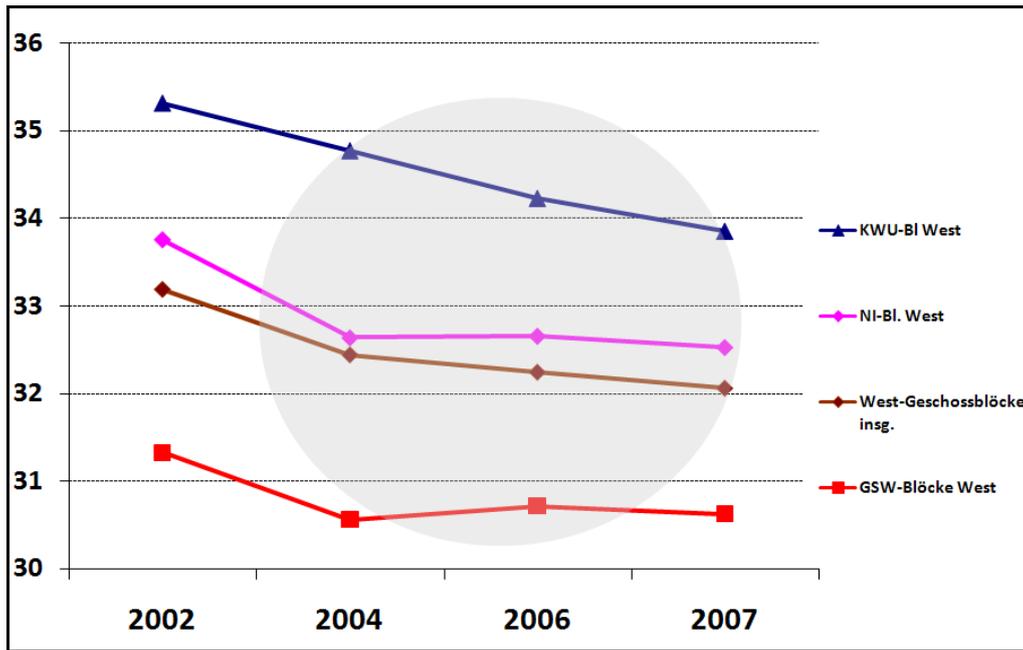


Diagramm 148: Entwicklung der ethnischen Segregation (Index Nichtdeutsche) in den Westberliner Beständen von KWU, GSW, Investoren sowie im Geschosswohnungsbau, 2002 bis 2007

Eine differenziertere Betrachtung **nach Strukturtypen und einzelnen WU** fördert ein vielschichtigeres Bild zutage. Insgesamt kann in diesem Zusammenhang von einer **strukturelektiven Entwicklung** gesprochen werden, wenngleich die Unterschiede bislang kein dramatisches Niveau angenommen haben. So *steigt* z.B. *gegen* den allgemeinen Trend die Segregation in jenen Blöcken, in denen der **Zwischenkriegsbau** und die **Nachkriegszeile** dominieren. Dagegen geht die Ungleichverteilung von Nichtdeutschen im Altbau sukzessive zurück (s. *Diagramm 149*), wobei allerdings der *Anteil* der Nichtdeutschen im (Westberliner) Altbau doppelt so hoch ist, wie in den übrigen Strukturen des Geschosswohnungsbaus (s. *Diagramm 150*).

Offenbar steht dieses Muster in Zusammenhang mit den bekannten Präferenzen der verschiedenen Nachfragegruppen bzw. Sinus-Milieus® für bestimmte Baustrukturen auf der einen Seite³⁹, sowie für eine spezifische Zusammensetzung der Nachbarschaft bzw. des sozialen Umfeldes auf der anderen Seite. Sowohl Befragungen als auch feinkörnige Kontextanalysen bestätigen entsprechende Einstellungs- und Verhaltensmuster.

³⁹ Sinus 3SC Trendanalyse 2005.

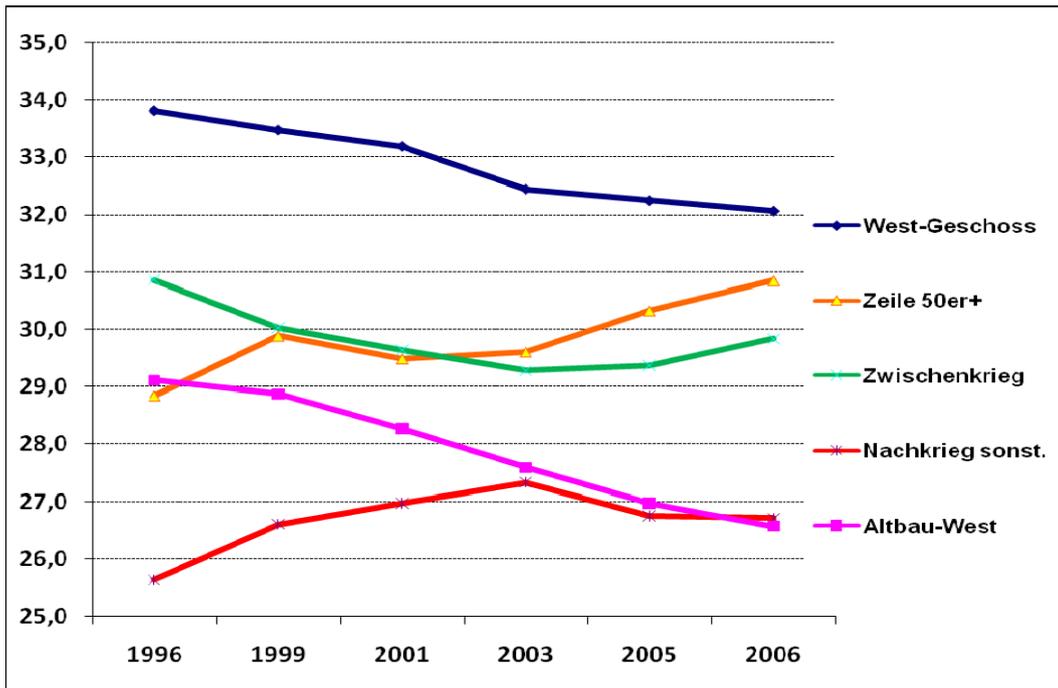


Diagramm 149: Entwicklung der ethnischen Segregation (Segregationsindex Nichtdeutsche) in den Westberliner Strukturtypen sowie im gesamten Geschosswohnungsbau, 1996 bis 2006.

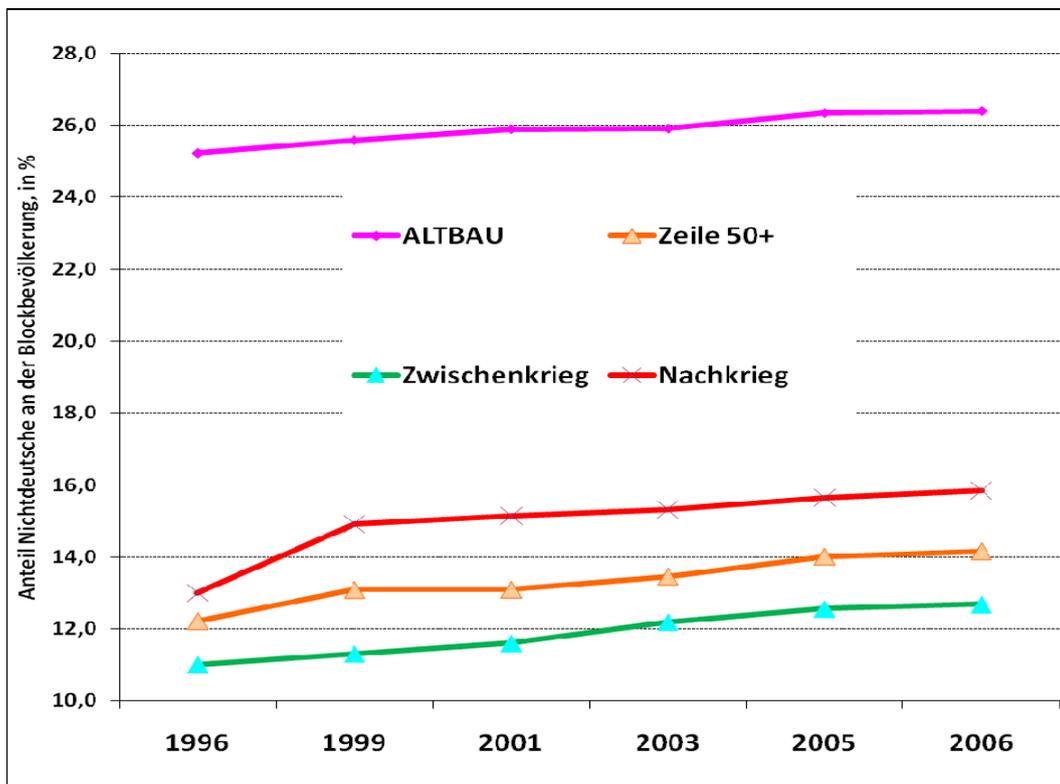


Diagramm 150: Entwicklung des Anteils von Nichtdeutschen an der jeweiligen Gesamtbevölkerung in den Westberliner Strukturtypen, 1996 bis 2006.

So wird z.B. der **Zeilenbau** von Sinus-Milieus wie den Traditionalisten oder der *Bürgerlichen Mitte* präferiert. Für beide Milieus ist eine möglichst homogene Zusammensetzung der Nachbarschaft ein zentraler Zufriedenheitsfaktor. Die **Segregationsstudie** von Sinus Sociovision und vhw hält z.B. für die *Bürgerliche Mitte* fest⁴⁰:

Die Nachbarschaft hat einen hohen Stellenwert und bestimmt den Wohlfühlfaktor entscheidend. Ein Umzug erfolgt bei einem inakzeptablem Umfeld; die Sicherheit der eigenen Person und der Kinder geht vor. (...)

Die Wahrnehmung von Migranten ist mit Stereotypen behaftet, Anpassung wird erwartet und gefordert. Ausländer und sozial schwächer gestellte Menschen werden in "Gettos" verortet, in der eigenen Nachbarschaft finden sich nur Ausnahmephänomene, d.h. freundliche Ausländer, die angepasst "wie wir" leben.

Ein zu hoher Ausländeranteil macht der bürgerlichen Mitte Angst. Andere Lebensumstände, fremdländische Bräuche und Sitten wirken befremdlich und können nicht ins eigene Schema eingeordnet werden. Daher vermeiden bzw. verlassen sie Gegenden, in denen „zu viele“ Ausländer und sozial Schwache leben.

Eine deutlich überdurchschnittliche Neigung zum Wohnen im Altbau findet sich dagegen bei Postmateriellen (PMA), Modernen Performern (PER) oder Experimentalisten (EXP). Diese Milieus begrüßen grundsätzlich, d.h. solange Verwahrlosungstendenzen oder Kriminalität nicht Überhand nehmen, (auch ethnisch) gemischte, lebendige Nachbarschaften, die ihrem Bedarf an kultureller Vielfalt entgegenkommen.

Tatsächlich entspricht die Milieuverteilung in den (West-) Berliner Baustukturtypen weitgehend den beschriebenen Präferenzmustern. *Traditionalisten* und *Bürgerliche Mitte* sind im Zeilenbau ebenso deutlich überrepräsentiert wie *Experimentalisten* sowie *Performer* und *Postmaterielle* im Altbau⁴¹ (s. *Diagramm 152*).

⁴⁰ Zielgruppenhandbuch Segregationsstudie, Sinus Sociovision für vhw, 2008.

⁴¹ Die entsprechende Auswertung erfolgt über die Baublockebene, für welche die Baustrukturen vorliegen.

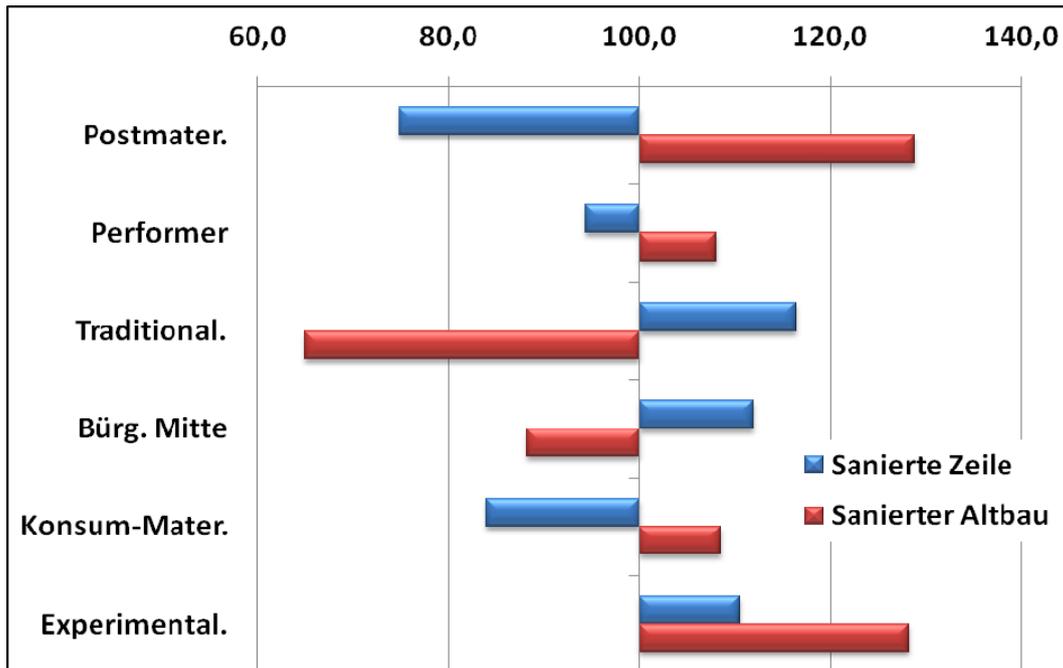


Diagramm 151: Trendanalyse: Index positive Einzugsvorstellung in den Zeilen- sowie den Altbau (Durchschnitt alle Befragten = 100), nach ausgewählten Milieus. Filter: Stadtbewohner.

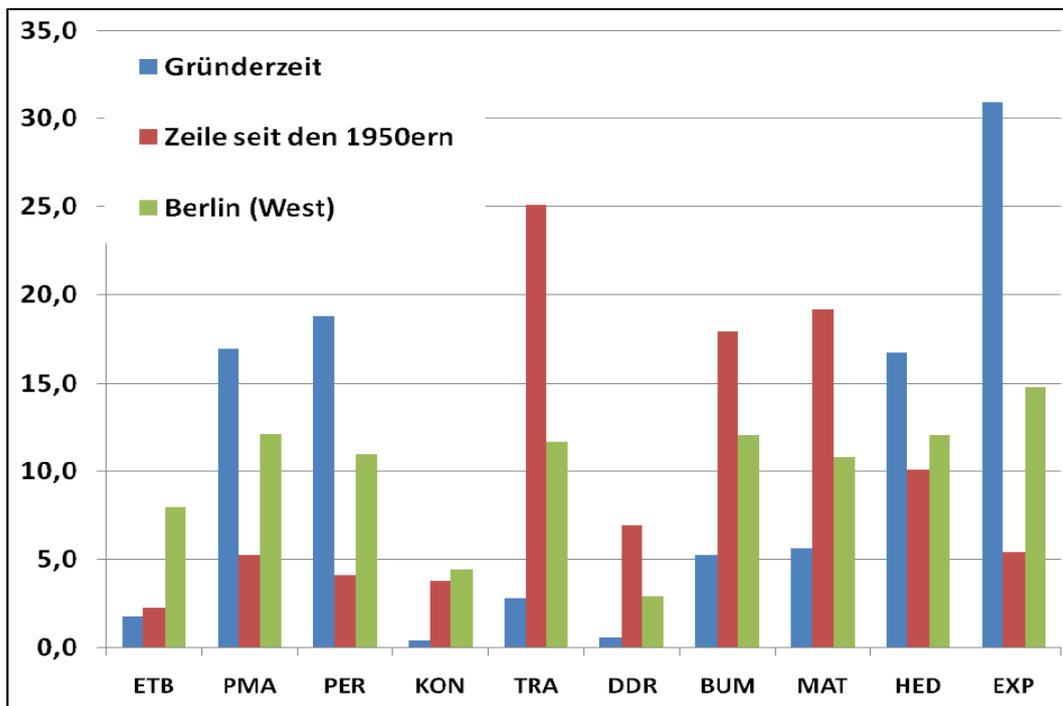


Diagramm 152: Milieuverteilung nach Baustrukturtypen, Berlin-West, 2007, Anteile der dominanten Sinus-Milieus® im jeweiligen Strukturbestand, in % (Blockebene)

Vor diesem Hintergrund entspricht die (teil-)selektive Belegungspolitik und –praxis der Investoren durchaus den nachfrageseitigen Realitäten von Baustruktur-, Nachbarschaftpräferenz und tatsächlicher Belegung der jeweiligen *Mehrheits-Mieterschaft*. An anderer Stelle wurde zudem bereits darauf hingewiesen, dass auch die Belegungspolitik öffentlicher

Wohnungsunternehmen häufig in Konflikt mit politisch-gesellschaftlichen Leitbildern wie der strikten sozialen und ethnischen Durchmischung von Quartieren als Motor der Integration gerät. Tatsächlich zählt auch bei diesen Unternehmen längst auch die „Zusammensetzung der Nachbarschaft“ zu den zentralen Kriterien von Mieterauswahl und Belegung⁴².

3.3.4. Zur schwierigen Situation der KWU

Im Zusammenhang mit der Mietenpolitik der KWU wurde bereits in den ersten Auswertungen im Rahmen dieses Projektes auf das Dilemma hingewiesen, in das viele KWU in *entspannten* Märkten im Spannungsfeld zwischen Marktentwicklung, wirtschaftlichen Erfordernissen, Gesellschaftererwartungen und sozialem Auftrag geraten sind. Bereits 2001 hatte der damalige Geschäftsführer der GSW die Frage aufgeworfen, ob der Übergang der KWU „vom Instrument der Verteilungspolitik zum wirtschaftlich agierenden Dienstleistungsunternehmen mit sozialem Anspruch... gutgehen“ könne⁴³. Immer wieder wurde seitens der KWU auf den „schwer zu bewältigenden Spagat zwischen ökonomischen und sozialen Interessen“ hingewiesen⁴⁴.

Tatsächlich resultierte eine zeitweise abbröckelnde Eigenkapitalbasis als Ergebnis stagnierender oder nachgebender Mieten und – bilanziell häufig nicht nachvollzogener – Marktwertrückgänge faktisch in einem enger werdenden „versorgungspolitischen“ Handlungsspielraum vieler KWU in *entspannten* Märkten. Hinzu trat im Gefolge der bundesweiten Privatisierungswelle ein erheblicher Druck seitens der veräußerungsbereiten Teile der Verwaltung, in Berlin insbesondere der Senatsverwaltung für Finanzen⁴⁵.

Auf diese Entwicklung haben die KWU in den letzten Jahren mit einer breiten Palette von Maßnahmen reagiert. Dazu zählen besseres Management, der sukzessive Abbau von Personal⁴⁶, ein partielles Outsourcing, die Reduzierung der Instandhaltungsaufwendungen, Mieterhöhungen im Bestand und bei Neuvermietungen sowie eine veränderte Mieter-

⁴² Vgl. oben, S.63 f. Dilger et al: *Wohnungswirtschaftliche und stadtentwicklungspolitische Aspekte von Integration und Segregation*, a.a.O., S.48.

⁴³ Vgl. Hans Jörg Duvigneau: *Die neue Rolle der Wohnungsunternehmen*. Programmheft zum Kongress wohn:wandel, Mai 2001, Untertitel.

⁴⁴ Vgl. C. Pfeiff: *Die Versorgung mit Wohnraum als Aufgabe der Daseinsvorsorge – über die Existenzberechtigung von Wohnungsunternehmen in öffentlicher Hand*. Diskussionsbericht der Expertenrunde. Darmstadt: Schader-Stiftung, 2002, S.5.

⁴⁵ Vgl. Senatsverwaltung Finanzen : *Fakten und Legenden zum Zusammenhang zwischen Wohnungsmarkt und Marktanteil öffentlicher Wohnungsunternehmen*. Berlin, 10.10 2006. Das Papier ist im Internet öffentlich zugänglich: www.zukunftfuerfreiburg.de/downloads/061016%20Fakten%20und%20Legenden.pdf

⁴⁶ Bereits von 2002 bis 2006 wurde die Zahl der Beschäftigten der sechs KWU um 25% auf 3270 reduziert, 2007 um weitere 7,1 % auf 3.039. Quelle: Beteiligungsberichte 2007 und 2008, a.a.O.

auswahl zur Vermeidung von Mietausfällen⁴⁷. Dieser Kurs hat in Berlin seit 2005 wieder zu kumulierten Jahresüberschüssen geführt; im Jahr 2007 waren es – ungeachtet von Rückstellungen der *Gesobau* für die Sanierung des Märkischen Viertels in Höhe von € 30 Mio. - kumuliert fast € 117 Mio. Deutlich rückläufig entwickelte sich dagegen der Investitionsaufwand der KWU, der 2006 und 2007 nur noch etwa ein Drittel des Volumens des Jahres 2002 erreichte(vgl. *Diagramm 153*)⁴⁸.

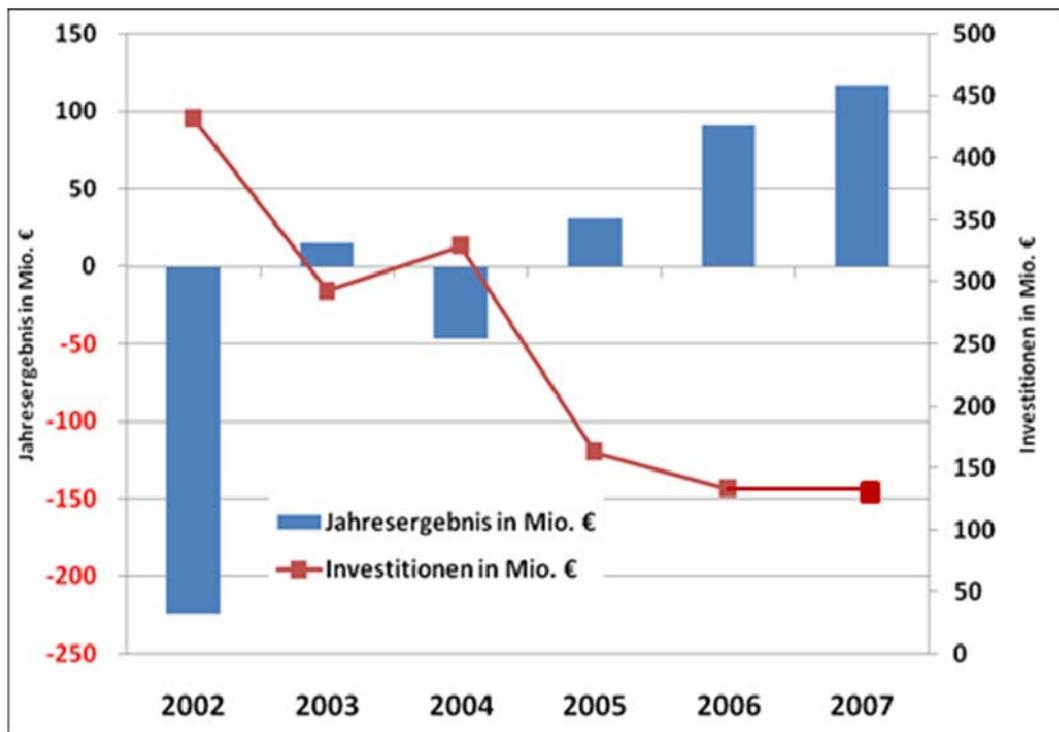


Diagramm 153: Kumulierte Entwicklung von Jahresergebnis und Investitionen der (sechs) Berliner KWU, 2002 bis 2007, jeweils in Mio. €⁴⁹

Insgesamt konnte die Eigenkapitalquote seit 2003/2004 bei allen KWU – mit Steigerungsraten von 2,3 bis 6,1 Prozentpunkten - kontinuierlich erhöht werden, liegt aber bei drei der sechs KWU nach wie vor deutlich unter 20% (s. *Diagramm 154*)⁵⁰.

⁴⁷ So z.B. DEGEWO-Vorstand Frank Bielka auf einer Podiumsdiskussion in Düsseldorf am 9.4.2008. Zur Verbesserung des Managements bei vielen KWU: Vgl. Kerstin Ruge: „Öffentliche Wohnungsunternehmen – Im Schwitzkasten“, Immobilienwirtschaft, 2/ 2008, S.52ff.

⁴⁸ Vgl. Senatsverwaltung für Finanzen, Pressemitteilung Nr. 08-024 vom 17.4.2008, und Anhang „Entwicklung ausgewählter Beteiligungsunternehmen im Jahr 2007.“

⁴⁹ Quelle: Senatsverwaltung für Finanzen, Beteiligungsberichte 2002/03 bis 2007 sowie Pressemitteilung Nr. 08-024 v. 17.4.2008

⁵⁰ .Vgl. Senatsverwaltung für Finanzen (Hrsg.): *Beteiligungsbericht 2008, Teil 1*, Berlin, November 2008, S.97, 133, 137, 155, 208 und 224.

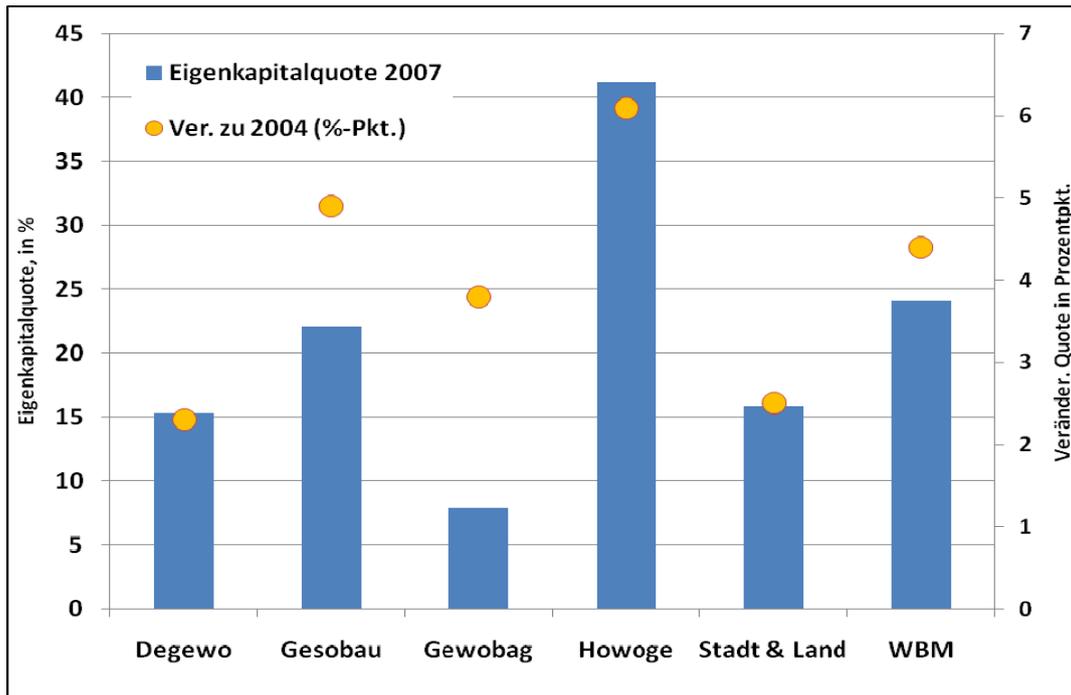


Diagramm 154: Eigenkapitalquote der KWU 2007 und Veränderung der Quote 2004 bis 2007, in Prozentpunkten

Zwar decken sich auch die aktuellen Ergebnisse noch nicht 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, welche durch eine Privatisierung der Unternehmen erreicht werden könnte. Gleichwohl lobte Finanzsenator Sarrazin erst vor kurzem ausdrücklich die Ausschöpfung des Mieterhöhungspotenzials durch die kommunalen Unternehmen.

Die KWU bekunden inzwischen, „Mieterhöhungen überall dort durchzuführen, wo sie machbar sind“⁵¹. De facto hat sich damit – zumindest in Berlin - eine an ökonomisch-fiskalischen Aspekten ausgerichtete Rollenzuweisung an die KWU durchgesetzt, während ihrer Funktion als *preislichem* Versorgungsregulativ zumindest in der Konsolidierungsphase nur eine nachgeordnete Bedeutung einräumt wird. Durch diese unternehmenspolitische Ausrichtung konnten auch die Verbindlichkeit der sechs Unternehmen von € 9,2 Mrd. (2002) über € 8,2 Mrd. (2005) um gut ein Viertel auf € 7,04 Mrd. Ende 2007 zurückgeführt werden (s. Diagramm 155).

⁵¹ Vgl. Die Welt, 29.1.08; Tagesspiegel, 27.1.08. Zitat: Degewo

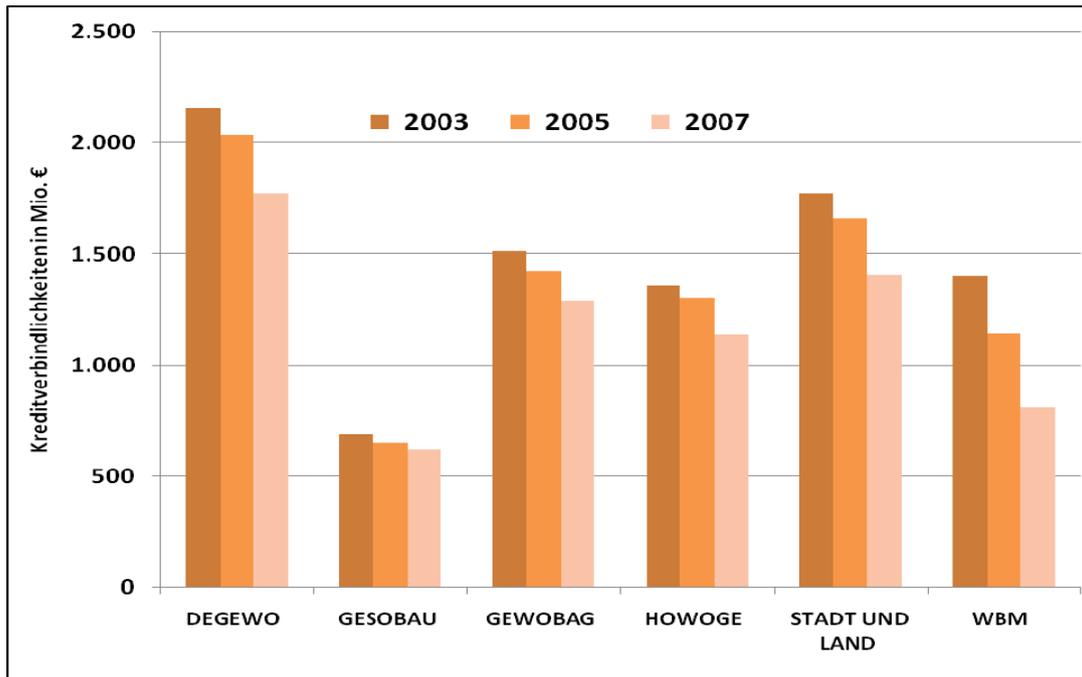


Diagramm 155: Entwicklung der Kreditverbindlichkeiten der KWU, 2003 bis 2007, in Mio. €

Der Versuch, durch den Nachweis einer von den KWU erzielten **Sozial- bzw. Stadttrendite**⁵² eine stabile, den neuen Rahmenbedingungen angepasste Legitimationsgrundlage zu erhalten, steckt bislang erst in den Anfängen. Die Studie von Schwalbach⁵³ markiert zwar den Einstieg, hält einer kritischen methodischen Bewertung jedoch nicht stand⁵⁴. Strittig bleiben insbesondere die Methoden zur Messung einschließlich der Einbeziehung und Bewertung der Ertrags- und Kostenkomponenten⁵⁵.

Eine andere aktuelle Studie hat das **soziale Engagement** der Berliner Wohnungsunternehmen einer eingehenden Untersuchung unterzogen und entsprechende Maßnahmen der KWU mit jenen von Investoren und Genossenschaften verglichen. Ähnlich wie Schwalbach stellt auch diese Studie fest, dass „einzig die kommunalen Unternehmen...bereit (sind), die sogenannten nicht-vertragsfähigen Mieter“ aufzunehmen⁵⁶.

Selbst wenn diesem Gesamturteil zugestimmt werden kann, bleibt das Erfordernis eines differenzierten Blicks auf die Vermietungspolitik im einzelnen bestehen, insbesondere im

⁵² Zunächst sprachen die KWU von einer „Zusatzrendite“. Vgl. Frank Bielka: *Aufbruch in die Zukunft: Kommunale Wohnungswirtschaft ist Stadtentwicklung*. Berlin 2004, S.3.

⁵³ Vgl. J. Schwalbach et al: *Stadttrendite der öffentlichen Wohnungswirtschaft*. Berlin: HU 2006

⁵⁴ Vgl. Spars in FW; ausführlich Michael Voigtländer: *Der öffentliche Wohnungsmarkt in Deutschland*. Köln: IW, 2007, S.28-35. S.a. J. Eekhoff: Stadttrendite bleibt aus, *Der Neue Kämmerer*, 1.2.2008, S.9.

⁵⁵ Vgl. auch: Deutsche Bank Research (Hg.): *Stadttrendite: Wirklich von Nutzen? – Ein Streitgespräch*. Frankfurt/Main, April 2008

⁵⁶ Zit.n. Anja Besecke/ Claus Enbergs: *Professionelle Wohnungsunternehmen und soziales Engagement. Duett oder Dissonanz – Das Beispiel Berlin*. TU Berlin: Graue Reihe des Instituts für Stadt- und Regionalplanung. Heft 11, Berlin 2008, S.77.

Hinblick auf ihre objekt- bzw. quartiersselektive (Belegungs-)Praxis und deren partiell segregationsfördernde Wirkungen.

Zweifellos sind die KWU - zumindest strukturell - weniger „durch eigenes Verschulden, sondern wegen der Haushaltsprobleme ihrer öffentlichen Eigentümer...in eine Rechtfertigungskrise“ geraten⁵⁷. Die einseitige Fokussierung des Diskurses auf den Aspekt „Versorgung von nicht-vertragsfähigen Mietern“ muss faktisch allerdings als indirektes Eingeständnis einer Eingrenzung der sozialen Funktion von kommunalen Wohnungsunternehmen gewertet werden. Tatsächlich hat die vorliegende Untersuchung verdeutlicht, dass an entspannten Märkten derzeit kaum von einer *preisdämpfenden* Wirkung der Vermietungspolitik der KWU gesprochen werden kann.

Das eigentliche Dilemma dieser Preispolitik ist jedoch in deren überdurchschnittlichem „Potenzial“ für die Veränderung von Sozialstrukturen zu sehen, welches sich aus der Kombination von derzeit „funktionsgerechten“ Belegungsstrukturen bei den KWU, d.h. einem überdurchschnittlichen Anteil sozial schwächerer Mieterhaushalte, einerseits und deutlich steigenden Neuvermietungsmieten in einem Teil der entsprechend belegten Objekte und Quartiere andererseits ergibt. Damit wird jedoch das von der Politik eindeutig formulierte Ziel tangiert, über einen ausreichend großen kommunalen Wohnungsbestand die Segregation bestimmter Bevölkerungsgruppen zu vermeiden⁵⁸.

Da sich die KWU dem grundsätzlichen Dilemma kaum entziehen können, erscheint eine offene Diskussion über eine Modifizierung des sozialen bzw. politischen Auftrages der KWU angebracht zu sein, dessen Basis eine bessere Transparenz über entsprechende Entwicklungen und Zusammenhänge sein muss.

⁵⁷ Zitat: Hans Jörg Duvigneau: *100 Jahre Berliner Wohnungsbau*. Vortrag vom 28.3.2006, S.8.

⁵⁸ Vgl. SPD-Fraktion Berlin: *Aufgaben der städtischen Wohnungsbaugesellschaften in Berlin*. Beschlossen am 04.03.2004. Dort ist unter Pkt. 3.3.3.6. auch von einer „preisdämpfenden Mietgestaltung“ die Rede.

4. Die „neuen Investoren“ – Eine zusammenfassende Einschätzung

Die hier durchgeführten Untersuchungen über die neuen Investoren und die Folgen ihrer operativen Praxis bestätigen weitgehend den von „neutralen“ Beobachtern vermittelten Eindruck markt- und damit nachfragegerecht (bzw. „belastungsgerecht“) agierender Unternehmen, und zwar sowohl in der Preis- und Belegungs- als auch in der Modernisierungspolitik.¹

Ungeachtet unterschiedlicher Ausformungen im Detail bleibt für alle Investoren eine effizientere und effektivere Bewirtschaftungs- bzw. Marktbearbeitungsstrategie der zentrale Weg für den angestrebten wirtschaftlichen Erfolg. In diesem Feld sind auf der Kostenseite durch Prozessverbesserung durchaus Erfolge vorzuweisen, wie das Beispiel *Gagfah* belegt². Orientierungsgröße bei der Bewirtschaftung ist die Mieterzufriedenheit als Schlüssel für eine starke Bindung an die Wohnung und das Quartier und damit eine möglichst nachhaltige Erlösstabilität bzw. -steigerung. Dazu dient auch ein - in Teilen innovatives – soziales Engagement etlicher Unternehmen³.

Nachdem die weiteren Erfolgsfaktoren wie Finanzierungshebel über niedrige Fremdkapitalzinsen oder eine Ausstiegsstrategie (Exit) über einen breiten Einzelprivatisierungserfolg⁴ (mangels Mieternachfrage) bereits vor der internationalen Finanzkrise vom Herbst 2008, welche die Finanzierungsbedingungen weiter verschlechtert hat, kaum getragen haben, ist der Übergang von opportunistisch zu längerfristig orientierten Investoren - wie schon eingangs erwähnt – grundsätzlich programmiert⁵. Der stärkere Anteil deutscher Unternehmen an den aktuellen Transaktionen am Wohnungsmarkt ist ein deutliches Indiz in diese Richtung.

In der Praxis bedeutet das Marktverhalten der Investoren-Unternehmen keineswegs eine einseitige, „vertikale“ Aufwertungsstrategie, die nicht auf entsprechend „nachfragebereite“ bzw. leistungsfähige Mieter treffen würde. Vielmehr wird eine differenzierte, teilmarkt- und nachfrageorientierte Vermietungs- und Bestandspolitik betrieben, die auf eine

¹ Vgl. Lammerskitten: Private Equity Fonds, a.a.O., S.91f.

² Die Kosten je Verwaltungseinheit wurden von 2005 bis 2007 um 12,4 % gesenkt, der Leerstand von 6,6 auf 4%. Quelle: Geschäftsberichte 2006 und 2007.

³ Vgl. dazu Besecke/ Enbergs: Professionelle Wohnungsunternehmen, a.a.O., S.60-63.

⁴ Unternehmen wie die DAIG haben inzwischen die Anzahl der in den Vertrieb gehenden Wohnungen deutlich reduziert. Vgl. Halbjahresbericht 2008.

⁵ Vgl. HSH Nordbank: Wohnungsmarkt, a.a.O., S.11.

Minimierung des Leerstandes zielt und über eine aktive Portfoliopolitik eine sukzessive Veränderung der Bestandsstrukturen anstrebt.

Die einzelnen Bestandsobjekte werden entsprechend dem erwarteten **Erlöspotenzial** kategorisiert. Die konkrete Preis- und Belegungspolitik ist an den lokalen Marktbedingungen, d.h. der jeweiligen Nachfragesituation und dem Konkurrenzangebot ausgerichtet. Dies bedeutet zum Beispiel, dass Faktoren wie Teilstandort, Lagequalität, Baustrukturtyp, Objektzustand aber auch 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 nur begrenzte **Zielgruppenalternativen** gibt – wie etwa periphere Großsiedlungen der 1960er und 1970er Jahre - wird zunächst 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 vermuteten Beeinträchtigungen für die „soziale Stabilität“ und die allgemeine Mieterzufriedenheit in den betroffenen Beständen. Diese verliert man allerdings auch dort nicht gänzlich aus dem Auge. Vielmehr kommt – auch das lässt sich aus der dynamischen Datenanalyse ableiten – ein abgestufter Kriterienkatalog bei der Mieterauswahl zum Einsatz, der über verschiedene objektive Merkmale des Bewerbers die „Risiken“ für Zahlungsausfälle oder die nachbarschaftliche Stabilität zu minimieren versucht. Im Einzelfall kann dieses Verfahren unterschiedlich ausgeformt sein; die dargelegten Beispiele geben jedoch deutliche Hinweise darauf, dass Familienstand – Familien werden Singles vorgezogen – oder Alter – ältere werden gegenüber jüngeren Interessenten präferiert – nachweisbare Kriterien sind.

Dort wo vielfältige Zielgruppenalternativen bestehen, etwa in Innenstadt(näheren) Lagen, etwa zwischen jüngeren Erwerbstätigen und Studenten einerseits bzw. deutschen/ nichtdeutschen Transferempfängern andererseits, werden in der Regel Basiskriterien wie Transferbezug oder ethnische Zugehörigkeit angewandt. 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 - Hochhausgebiete in Reinickendorf - im GSW-Bestand eine eindeutig *negative Dynamik* bei Nichtdeutschen oder Kindern festzustellen, aber eine überdurchschnittliche Zunahme bei 45- bis 55 Jährigen *Deutschen*.

Neben den objektiven Kriterien bei der Mieterauswahl gehören zur „risikovermeidenden“ Prüfung der „Wohnfähigkeit“ der Interessenten auch Besuche in seiner bisherigen Wohnung oder ähnliches mehr.

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 preislich-quantitative Versorgungskonstellationen geraten dagegen kaum in Bewegung, da die Investoren bei einer einseitigen „vertikalen“ Mietenpolitik einen höheren Leerstand befürchten müssten. Der grundsätzliche Versuch, marktfähige Mietsteigerungspfade zu beschreiten, wird flexibel modifiziert, wenn sich die angestrebten Vermietungsergebnisse anders nicht realisieren lassen. Dies wurde zum Beispiel durch die neue GSW-Preispolitik ab dem Sommer 2008 dokumentiert.

Ähnlich wie mit der Vermietungspolitik 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 einer räumlich und qualitativ selektive Sanierungs- und Aufwertungspolitik resultiert.

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 können. Unternehmen wie Krüger-Immobilien im Rahmen der *Barg-Holding* sind möglicherweise prototypisch für diese an die USA erinnernde Abkopplung von Eigentümerschaft und Verwaltung.

An **entspannten Märkten** hat sich das Auftreten der Investoren bislang weder preislich noch für die (quantitative) Grundversorgung leistungsschwächerer Haushalte grundsätzlich negativ ausgewirkt. Dagegen zeigt die bestandsscharfe Messung der Bevölkerungsentwicklung allerdings einen Anstieg der sozialen, und – in geringerem Maße - der (übergreifenden) ethnischen Segregation. Diese Entwicklung ist auf die dargelegte Belegungspraxis zurückzuführen und kann in ihren Entwicklungstendenzen nur im Kontext der jeweiligen spezifischen Marktposition einzelner Unternehmen bewertet werden.

Mit anderen Worten: Die Preisbelastung sozial schwächerer Mieter verschlechtert sich am Gesamtmarkt nicht, aber es kommt aufgrund der Belegungspraxis verstärkt zu Teilmarktselektiver Versorgung einzelner Gruppen, wie z.B. von Migranten oder Transferbeziehern. Damit können entsprechende räumliche Konzentrationsprozesse tendenziell verstärkt

werden. Hier gilt es allerdings zu beachten, dass entsprechende „Impulse“ keineswegs nur von den neuen Investoren am Wohnungsmarkt ausgehen.

5. Abschließende Bemerkungen

Die Transaktionen der letzten zehn Jahre haben messbare Veränderungen der Wohnangebotslandschaft bewirkt; allerdings ohne deren Grundstruktur ins Wanken zu bringen. So konnten die dominierenden privaten Kleinanbieter am deutschen Wohnungsmarkt ihren Anteil am Mietwohnungsbestand in den letzten zehn Jahren von 59 % auf 61 % weiter ausbauen. Insgesamt beschäftigten sich 2006 mehr als 145.000 Unternehmen und Einrichtungen mit der Vermietung von Wohnraum, darunter knapp 8.000 Kapitalgesellschaften⁶.

Die umfangreichen Privatisierungen öffentlicher Bestände betreffen vor allem Bund und Länder, die sich von 75 % ihrer Wohnungen trennten und Ende 2008 nur noch Restbestände hielten. Demgegenüber veräußerten die Kommunen „nur“ etwa 15% ihrer Wohnungen; ihr aktueller Bestand umfasst etwa 2,1 Mio. Wohnungen. Damit ist der Anteil öffentlicher Eigentümer am Mietwohnungsbestand von 12,5 % im Jahr 1998 auf etwa 9,3 % in 2008 zurückgegangen.

Der privaten Wohnungswirtschaft gehören nach den umfangreichen Zukäufen inzwischen 4,2 Mio. WE, also etwa 18 % des deutschen Mietwohnungsbestandes, darunter befinden sich etwa 1,6 Mio. Wohnungen in der Hand von Finanzinvestoren. Weitere 2,7 Mio. WE entfallen auf Genossenschaften sowie andere Anbieter⁷. Derzeit befindet sich also etwa jede 14. Mietwohnung in der Hand von Finanzinvestoren. Selbst wenn sich – wovon mittelfristig nicht auszugehen ist – die öffentliche Hand von ihren verbliebenen 2,2 Mio. Wohnungen durch Verkauf an Finanzinvestoren trennen würde, stiege deren Marktanteil (ohne Zukäufe von anderen Eigentümern) auf maximal 16 % an.

Die eingangs erwähnte Befürchtung, dass das Auftreten der Investoren zu einer Verknappung preiswerten Wohnraums führen werde, hat sich auch angesichts des Bestandschwerpunktes an entspannten kommunalen bzw. regionalen Märkten bislang nicht bewahrheitet - wie auch in der vorliegenden Analyse gezeigt werden konnte. Ob sich dies mit dem sukzessiven Auslaufen der Sozialbindung vieler Wohnungen ändert, bleibt abzu-

⁶ Statistisches Bundesamt, Fachserie 9, Reihe 2, Wiesbaden, Juli 2008.

⁷ Vgl. Stat. Bundesamt; s.a. HSH Nordbank (Hg.): *Wohnungsmarkt Deutschland: Perspektive 2020*. Branchenstudie, Hamburg, Oktober 2008, S.12f.

warten. Zwar dürfte das Bemühen vieler Investoren-Unternehmen weitergehen, sich in mittleren bis höheren Bereichen des Mietwohnungsmarktes zu positionieren. Die dazu erforderlichen Portfolio-Umschichtungen sind jedoch allenfalls auf sehr lange Sicht zu bewältigen und ihr Erfolg hängt stark von den jeweiligen spezifischen Marktkonstellationen ab.

Unter den derzeitigen Bedingungen hängt der ökonomische Erfolg der Unternehmen vielmehr davon ab, durch innovative Maßnahmen und Prozesssteuerung weitere Kosten zu senken und damit den operativen Cashflow zu verbessern. So bietet zum Beispiel die *Deutsche Annington* ihren Mietern in einem Pilotprojekt Kulanzregelungen zur schnellen Beilegung von Einsprüchen gegen Betriebskostenabrechnungen an, was den betroffenen Mietern ebenso zugute kommen kann wie dem Unternehmen durch die Verringerung des Verwaltungsaufwandes⁸.

Dies ist nur ein Beispiel dafür, dass das Auftreten neuer „Wettbewerber“ mit verschiedenen Innovationen und zusätzlichen Dienstleistungsangeboten „durchaus auch...Vorteile für Stadt und Mieter“ mit sich gebracht hat⁹. Diese Innovationsbereitschaft erstreckt sich – soweit dadurch aus Sicht der Unternehmen Quartiersstabilität und Mieterbindung gefördert werden – auch auf das soziale Engagement¹⁰, ohne in diesem Bereich den Kommunalen den Rang abzulaufen.

Im Fall einer breiten Wiederanspannung der Märkte und sich verstärkender Versorgungsengpässe für bestimmte Nachfragegruppen benötigt die strikt marktorientierte Politik der neuen Investoren sicherlich ein Versorgungsregulativ. Gerade für Haushalte mit Marktzugangsproblemen bzw. eingeschränkter Wahlfreiheit am Markt kann dann wieder eine schwierige Lage entstehen.

Viele KWU an entspannten Märkten sind aufgrund des dargelegten Spannungsverhältnisses zwischen Abführungserwartungen, Marktsituation und sozialem Auftrag derzeit nur bedingt in der Lage, diese Funktion zu erfüllen. Die Tendenz der KWU, sich unter dem Druck der Gesellschafterin teilweise neu im Preis- und Belegungsgefüge entspannter Märkte zu positionieren, wirft insofern die Frage nach dem – für eine „angemessene“ soziale Versorgung erforderlichen – Bestandsumfang auf. Die Beantwortung dieser Frage hängt von dem angestrebten Versorgungsniveau für sozial schwächere Gruppen¹¹ und/

⁸ Vgl. DAIG: *Die Deutsche Annington Immobilien Gruppe im ersten Halbjahr 2008*. Bochum 2008.

⁹ Zit.n. Besecke/ Enbergs: *Professionelle Wohnungsunternehmen*, a.a.O., S.81.

¹⁰ Ebd., S.82.

¹¹ Zur Berechnung einer angemessenen Versorgung von SGB-II-Bedarfsgemeinschaften mit Wohnungen vgl. z.B. die Studie von Gewos: *Preisgünstiger Wohnraum in Bremen*. Hamburg 2005

oder Haushalten mit sonstigen, meist „verhaltensbezogenen“ Marktzugangsproblemen, ab. Gerade für letztere gibt es bislang keine allgemein akzeptierten oder praktizierten Maßstäbe. Daher ist es zweifellos sinnvoll und wichtig, weitere Untersuchungen zu Anzahl, Erscheinungsformen und Wohnversorgung der Gruppe der „nicht-vertragsfähigen Mieter“ anzustellen. Deren Versorgung stellt eine zentrale Leistungs- und Legitimationsbasis für öffentliche Wohnungsunternehmen dar¹² und kann damit ordnungspolitisch und ökonomisch motivierte Forderungen nach einer „umfassenden Privatisierung“¹³ oder der Sicherstellung der sozialen Wohnraumversorgung ausschließlich über Sozialchartas und Belegungsrechte¹⁴ bis auf weiteres entkräften.

Letztlich muss der vorzuhaltende Versorgungsgrad mit preiswerten und für alle Nachfragegruppen zugänglichen Wohnungen Gegenstand eines offenen politischen Diskurses werden, der Kosten und Nutzen alternativer Strategien transparent gegenüberstellt.

Als Voraussetzung dazu muss auf kommunaler Ebene die Erstellung belastbarer Versorgungskonzepte forciert werden, die vielerorts noch fehlen. Teil dieses Instrumentes ist die Nutzung eines dynamischen Monitorings, wie es in der vorliegenden Untersuchung vorgestellt wurde. Damit kann nicht nur sich abzeichnenden Versorgungsengpässen und Belastungssprüngen frühzeitig entgegengewirkt werden, sondern auch die spezifische Rolle einzelner Unternehmen(-sgruppen) für bestimmte Entwicklungen identifiziert und ggf. angepasst werden.

Der vhw wird das hier vorgestellte Analyseinstrument in ein Konzept für belastbare kommunale Wohnraumversorgungskonzepte überführen und interessierten Städten und Gemeinden anbieten.

Auch in dieser Analyse konnte deutlich gemacht werden, dass nur eine möglichst umfassende Transparenz über objektive Vorgänge und Einstellungen der Akteure den vom vhw eingeschlagenen Weg in eine funktionsfähige Bürgergesellschaft in den Bereichen Wohnen und Stadtentwicklung ebnen kann. Der Verband wird diesen Weg mit weiteren Projekten konsequent fortsetzen.

¹² In der Praxis sind allerdings – analog zu den Beobachtungen Dilgers (a.a.O.) – Bedenken von Mitarbeitern der KWUs laut geworden worden, Wohnungen an solche „Problem“-Interessenten zu vermieten, da „Konflikte vermieden“ werden sollen. Vgl. Institut Wohnen und Umwelt GmbH: „Grundlagen für eine Politik zur Wohnraumversorgung einkommensschwacher Bevölkerungsgruppen“, Teilprojekt: „Kooperative Vorgehensweisen zur Versorgung von Haushalten mit besonderen Zugangsproblemen zum Wohnungsmarkt“ Darmstadt 2005, S.29.

¹³ So Voigtländer: Der öffentliche Wohnungsmarkt, a.a.O., S.41.

¹⁴ Vgl. HSH Nordbank: Wohnungsmarkt Deutschland, a.a.O., S.13.