

Kommunale Wohnungsbestände – ein Dritter Weg zwischen Status Quo und Veräußerung?

Jens Geier

innova AG, Tochterunternehmen der Deloitte & Touche GmbH

29.06.2007



Inhaltsverzeichnis

1. Veränderte Rahmenbedingungen
2. Teilverkauf statt Komplettveräußerung
3. Alternativen zum Verkauf: Dritte Wege

Veränderte Rahmenbedingungen

Diskussionsstand – Verkauf kommunaler Gesellschaften

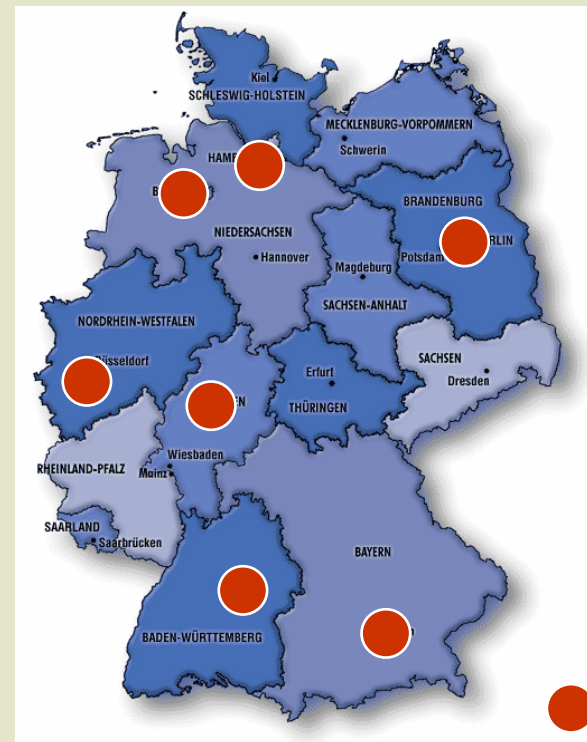
Viele große Städte entscheiden sich inzwischen gegen einen Verkauf ihrer kommunalen Bestände

• Berlin	-270.000
• Hamburg	-130.000
• München	-60.000
• Frankfurt	-50.000
• Bremen	-40.000
• Stuttgart	-23.000
• Köln	- 40.000
• Summe	- 613.000

Gründe:

- politische Entscheidung
- erkannte immobilienwirtschaftliche Potenziale der Wohnungsunternehmen (HH, F, M)

Großportfolien in kommunaler Hand Diskussionsstand Verkauf



Quelle: Presserecherche (Immobilienzeitung et al.), HSH Nordbank, IVD, Degi, Eurohypo

Veränderte Rahmenbedingungen

Diskussionsstand – Verkauf kommunaler Portfolios

Spannbreite öffentliche Entscheidungsfindung.

- GGZ, Zwickau: Verkauf 3.000 Whg.
- Erfurt: Verkauf 5.000 Whg.
- Annaberg: Verkauf 2.000 Whg.
- WGS Schwerin: Prüfung 4.500 Whg.
- Magdeburg Wobau: Teilverkäufe 30.000 Whg.
- Mainz: Diskussion 13.000 Whg.
- Rostock: Teilverkäufe gestoppt 3.200 Whg.
- Teilbestand WBM Berlin: Nein 15.000 Whg.
- Freiburg, v.a. FSG: Nein 8.900 Whg.
- Velbert: Nein 4.300 Whg.

Deloitte innova hat in diesem Jahr bereits mehrere Transaktionen aus kommunalen Portfolios begleitet.

„Umfrage: Deutsche bangen um bezahlbares Dach über dem Kopf

Während Finanzinvestoren deutsche Wohnungen unter sich verteilen und die Bundesregierung über die Einbeziehung von Wohnimmobilien in REITs streitet, machen sich die Deutschen Sorgen um bezahlbaren Wohnraum. Das ist das zentrale Ergebnis des Mietwohn-Index 2007, den der VdW Bayern (Verband bayerischer Wohnungsunternehmen) zum zweiten Mal durchführen ließ. Knapp drei Viertel (73%) der repräsentativ Befragten fürchten, dass es in Großstädten zu wenig bezahlbaren Wohnraum geben wird. Im letzten Jahr lag der Wert noch bei 59 Prozent. Sozialwohnungen halten 96 Prozent für unentbehrlich (2006: 91%). (...)

Quelle: Pressemitteilung vdw Bayern, 20.3.2007

These: Der Verkauf kommunaler Wohnungsbestände ist kaum noch durchsetzbar

Veränderte Rahmenbedingungen Zielsetzungen der Kommunen

Der Fall Dresden wird sich nicht wiederholen!

Haushalterische Gründe

- Woba Dresden hält 18 Prozent der Wohnungen in der Stadt, westdeutscher Durchschnitt ist 6,5 Prozent.
- Bei diesem hohen Wert konnte Dresden sich mit einem Schlag entschulden. Bei nur 6,5 Prozent Anteil am Wohnungsmarkt tritt dieser Effekt nicht ein.

Ordnungspolitischer Hintergrund

- Die Städte wägen ihren Versorgungsauftrag gegen den Nutzen ab.
- Die Städte haben erhöhte Wertschätzung für einen eigenen städtebaulichen Akteur.

Andere Motive für Veräußerung

- Auflösung von Sanierungsstaus
- Schuldentilgung
- Konzentration auf Kernaufgaben
- Investitionen in Stadterneuerung

Musterstadt mit 100.000 EW

Wohnungsbestand	46.000 Whg.
Wohnungen WU	3000 Whg.
Verschuldung Stadt	85 Mio. €

Fremdkapital WU	75 Mio. €
Wert WU (40.000 € pro Whg.):	120 Mio. €

Liquiditätseffekt	45 Mio. €
Kommunale Restschulden	40 Mio. €

Beispiel Hansestadt Lübeck, 210.000 EW

Wohnungsbestand	110.000 Whg.
Wohnungen TRAVE GmbH	8.600 Whg.
Verschuldung Stadt	480 Mio. €

Fremdkapital TRAVE GmbH	220 Mio. €
Wert WU (40.000 € pro Whg.):	344 Mio. €

Liquiditätseffekt	167 Mio. €
Kommunale Restschulden	313 Mio. €

Quelle: Presse, eigene Datenbasis, Statistisches Bundesamt Deutschland

Veränderte Rahmenbedingungen Weg von Private-Equity – hin zu Bestandsentwicklern

Der Fall Dresden wird sich nicht wiederholen!

Veränderungen am Kapitalmarkt:

- Zinsen sind gestiegen
- Leverage-Modell hat damit an Attraktivität verloren
- Bereits heute zeigt sich, dass zurückliegende Großtransaktionen zu teuer waren, Finanzierungskosten steigen

Weiter bestehender Anlagedruck zwingt zu einer Veränderung der Strategie der Private Equity-Fonds. Dies verbessert die Möglichkeiten für Bestandsentwickler.

Aber:

- Auch hier steht das Käuferinteresse in enger Verbindung mit der künftigen Entwicklung der Zinsen

Leverage idealtypisch

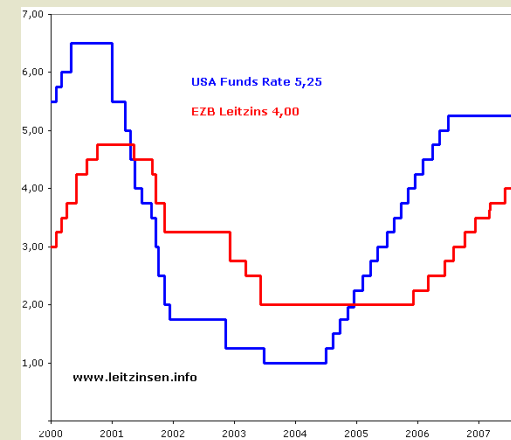
100 Millionen € Eigenkapital plus
900 Millionen € Fremdkapital bei 4 % Zinsen ermöglicht
Akquise von 1 Mrd. €

Akquisition erwirtschaftet 5,5 % Gesamtkapitalrendite =
55 Mio. €

nach Kapitaldienst (36 Mio €) bleiben 19 Mio € =

19 Prozent Rendite auf das eingesetzte Eigenkapital,
ohne eigene immobilienwirtschaftliche Maßnahmen

Zinsentwicklung



Quelle: Deutsche Bank Research/ Leitzinsen-Info

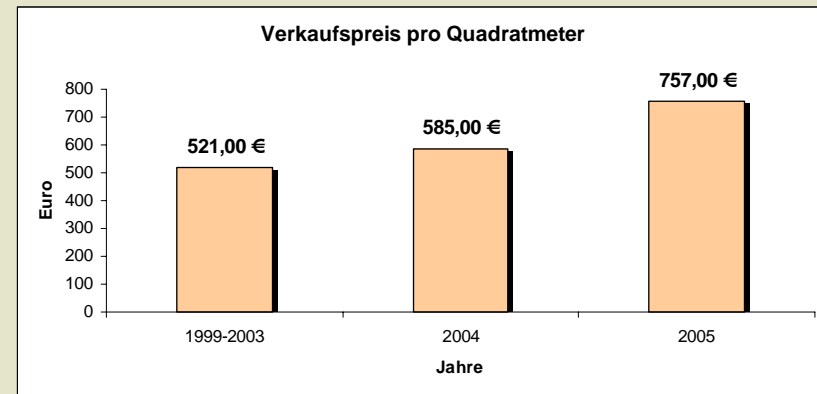
Veränderte Rahmenbedingungen

Künftige Preisentwicklung

- Die voraussichtlich steigenden Zinsen führen zu geringerer Nachfrage, was die Preise drückt und das öffentliche Interesse an der Veräußerung reduziert
- gleichzeitig verschlechtern sich die steuergesetzlichen Rahmenbedingungen (Zinsschranke)
- Es sinkt nicht notwendig die Zahl der Transaktionen, aber die Volumina und die Käuferstruktur verändern sich signifikant

Preisentwicklung in der Vergangenheit

1999 – 2003:	521€/m ²
2004:	585 €/m ²
2005:	757 €/m ²



Quelle: BBR

Teilverkauf statt Komplettveräußerung

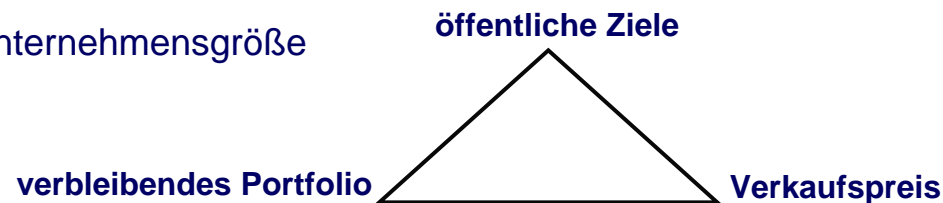


Teilverkauf statt Komplettveräußerung

Spannungsfeld kommunaler Ziele

Ziele im Spannungsfeld

- möglichst hoher Veräußerungserlös zwingt zur Trennung von Volumen und/oder Qualität
- kommunale Ziele und öffentlicher Auftrag - Daseinsvorsorge und städtebauliche Entwicklung – könnten in Frage gestellt werden
- eigener städtebaulicher Akteur wird geschwächt, wenn Erlöse aus dem Unternehmen abgezogen werden
- Unterschreiten einer kritischen Unternehmensgröße



Chancen

- die Preise für Wohnungs-Portfolien werden voraussichtlich nicht mehr signifikant steigen: Heute ist der Preis besser als morgen!
- relativ geringe Eigentumsquote in den Großstädten: Bundesweit 42, in NRW (Landesdurchschnitt 39 Prozent) bspw. im Ruhrgebiet, Wuppertal, Köln und Düsseldorf unter 25 Prozent, in 2005.

Risiken und Probleme

- Einmaleffekt
- politische Konflikte – Mieter, Mitarbeiter, Öffentlichkeit
- Veräußerung von strategischen Ertragspotenzialen der Zukunft
- Portfolien in strukturschwachen Gebieten werden nicht unbedingt nachgefragt
- Restanten

Erwartungserfüllung

Teilverkauf – Potenzialabschätzung

Wege

1. Mieterprivatisierung, u.U. im Einklang mit sozialpolitischer und demografischer Zielstellung der Stadt
2. Streubesitzverkauf, Trennung von strategisch nachrangigen Beständen
3. Blockverkäufe

Mengenpotenzial möglicher Mieterprivatisierung wird bestimmt von

- Anteil öffentlich geförderter Wohnungen
- Wohnungsgrößen
- Mieterstrukturen
- Lage der Objekte

Kein strategischer Lösungsansatz. Privatisierung bei LEG NRW (100.000 Wohnungen): 1.260 seit 2002

Potenzial der Veräußerung von Streubesitz wird bestimmt von der Lage der Bestände

Potenzial des Blockverkaufs liegt aus Sicht des veräußernden Unternehmens in verwaltungsintensive, kleinere Objekte mit Instandhaltungsstau

Alternativen zum Verkauf: Dritte Wege



Alternativen zum Verkauf: Dritte Wege öffentlich-private Investitionspartnerschaften (1)

Quartier- und Stadtumbaupartnerschaften

- Investitionspartnerschaft mit anderen bestandshaltenden Unternehmen am Standort, die einen mittel- bis langfristigem Anlagehorizont haben
- ermöglicht eine konzertierte Aktion in schwachen Quartieren: substanzielle Investitionen in den Stadtteil führen zu spürbar verbesserten Wohnqualitäten
- umfassendes, abgestimmtes Stadtteilentwicklungskonzept führt zu effektiver Allokation der investiven Mittel
- Kommune initiiert und moderiert den Prozess, unterstützt durch externen Berater



Alternativen zum Verkauf: Dritte Wege

öffentlich-private Joint Ventures

Realisierung von Wertschöpfungspotentialen in Partnerschaft mit Privaten

- privates Kapital wird zur Sanierung und Modernisierung des kommunaler Wohnungsbestände mobilisiert gemacht
- privater Partner führt Sanierung und Modernisierung der Bestände durch
- kommunales Wohnungsunternehmen wahrt die volle Verfügungsgewalt über den gesamten Bestand
- Bestand wird aufgewertet und attraktiver
- im Gegenzug partizipiert der private Partner an den realisierbaren Mieterhöhungen
- ggf. finanzielle Konstruktionen wie z. B. eine Verbriefung der Wertschöpfungspotenziale sind möglich
- alternativ kann der private Partner Teile der modernisierten Bestände auf Zeit übernehmen

Alternativen zum Verkauf: Dritte Wege

Kommunal beherrschte (Aktien) Gesellschaften

Umwandlung des kommunalen Wohnungsunternehmens in eine kommunale Beteiligungsgesellschaft: GmbH oder „Kommunal-AG“. Verkauf der Aktien über ein lokales und/oder öffentlich-rechtliches Kreditinstitut. Zentrales Problem ist die präzise Beschreibung des öffentlichen Zwecks, der nicht allein im wirtschaftlichen Interesse liegen kann.

Mögliche Anleger

- Bürger/Mieter
 - Motive: langfristige Geldanlage, Gemeinwohlorientierung Stadtinteresse, Mieterinteresse
- kommunale/öffentlich-rechtliche Unternehmen (Sparkasse)
 - Motiv: Standortstärkung
- lokale Unternehmen und Konzerne
 - Imagegewinn

Mögliche Regelungen zur Sicherung des kommunalen Einflusses

- mehr als 50% der Anteile in kommunalen Bestand
- Höchstgrenzen bei Stimmrechten, deutsche Regelung steht unter Druck der EU
- Mindesthaltedauer der Anteile, vermindert aber deren Wert

Alternativen zum Verkauf: Dritte Wege

Betriebswirtschaftliche Optimierung

Neue strategische Ausrichtung und Hebung der betriebswirtschaftlichen Optimierungspotenziale

- Marktorientierung
Planung bis 2020 auf der Grundlage der demografischen Entwicklung in der Kommune und veränderter Ansprüche an das Produkt „Wohnen“
- Portfoliomanagement
Identifizierung von Potenzialen, Investitionsplanung abhängig von Marktchancen und Umfeldfaktoren, Identifizierung von Risiken, Bestandsentwicklung
- Optimierung Passivseite/Kreditportfoliomanagement
Verbesserung der Liquidität, z.B. durch Entwicklung neuer Finanzierungsinstrumente („sell and lease back“), Senkung der Zinsbelastung
- Organisationsentwicklung
Prozessoptimierung, Kapazitätsbenchmarking, Outsourcingpotenziale, Abstimmung von Vergütungssystemen

Deloitte.