



VERBAND DEUTSCHER PFANDBRIEFBANKEN

Repräsentant
und Stimme seiner
Mitgliedsinstitute

Aareal Bank ... apoBank ... BayernLB ... Berlin Hyp ... COREALCREDIT BANK ... DekaBank ... Deutsche Hypo ... Deutsche Postbank ... Deutsche Schiffsbank ... Dexia Kommunalbank ... DG HYP ... Düsseldorf Hypothekenbank ... Essen Hyp ... Eurohypo ... Hamburger Sparkasse ... Helaba Landesbank Hessen-Thüringen ... HSH Nordbank ... Hypo Real Estate Bank ... Hypo Real Estate Bank International ... Hypo Real Estate Holding ... HypoVereinsbank ... IKB Deutsche Industriebank ... Kreissparkasse Köln ... LBBW ... Münchener Hyp ... NORD/LB ... SEB ... Sparkasse KölnBonn ... VALOVIS BANK ... WarburgHyp ... Westdeutsche ImmobilienBank ... WestLB ... WL BANK ... Wüstenrot Bank ...

Genossenschaften: Königsweg bei der Wohnungsprivatisierung?

Anlässlich zahlreicher Veräußerungen von privaten und öffentlichen Wohnungsbeständen in den vergangenen Jahren trat der „soziale Gedanke“ zunehmend in den Vordergrund der öffentlichen Diskussion – vor allem, wenn Kommunen die Verkäufer waren. Kritische Diskussionen wie in Freiburg führten zu einem gespaltenen Meinungsbild und gaben Denkanstöße für die Politik sowie die jeweiligen Veräußerer, nach Alternativen zu suchen. Solche Lösungen stellen Claus Petersen und Wolfgang Ronneberger von der HSH Nordbank vor.

Welche Strategien stehen einem kommunalen Eigentümer zur Verfügung, wenn er zum Verkauf einer Wohnungsbaugesellschaft, also zur Realisierung ihrer häufig sehr hohen stillen Reserven wirtschaftlich gezwungen ist? Eine Alternative zu einem Verkauf an einen privaten Investor kann die hier vorgestellte Überführung in Genossenschaften sein, die Mieter sukzessive und langfristig zu (Mit-)Eigentümern ihrer Wohnungen macht.

Genossenschaftslösung in Pinneberg

Anfang 2004 war im Pinneberger Kreistag der Verkauf der Anteile an der

kommunalen Wohnungsgesellschaft beschlossen worden. Ein Bürgerbegehren blockierte jedoch die ursprünglichen Verkaufsabsichten. Um auf die Konsolidierung des Haushaltes und die angestrebten Erlöse nicht verzichten zu müssen, wurde daraufhin als „sozial verträgliche Veräußerung“ eine Genossenschaftslösung angestrebt. Zu diesem Zweck wurde die Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft für den Kreis Pinneberg mbH durch eine ausschließlich zu diesem Zweck gegründete Genossenschaft, die „Neue“ GeWoGe eG erworben. Allerdings konnte die Genossenschaft erst im Juni 2006 den Vertrag beurkunden, der nach Zustimmung durch die Mitgliederversammlung zu einer Verschmelzung der GeWoGe GmbH

auf die Neue GeWoGe eG führte. Zu den Gründern der „neuen“ GeWoGe eG gehörten Mitarbeiter der kommunalen Gesellschaft sowie Handwerker und Freiberufler aus Pinneberg. Die Geschäftsführung der kommunalen Gesellschaft wurde zum Vorstand der neuen Genossenschaft bestellt. Der Kaufpreis für die Gesellschaftsanteile der GeWoGe entsprach dem ermittelten Ertragswert von 47 Millionen Euro. Obwohl die Leerstandsquote bei etwa einem Prozent lag wurde beschlossen, zur Sicherung einer nachhaltigen Vermietung insgesamt 58,6 Millionen Euro für die Bestandsmodernisierung in den Jahren 2007 bis 2012 aufzuwenden.

Die Finanzierung des Gesamtprojektes mit einem Volumen von 86 Millionen Euro erforderte neben dem Einsatz von

Kapitalmarktmitteln für die Akquisitionsfinanzierung die Einbindung umfangreicher Refinanzierungsmittel der Kreditanstalt für Wiederaufbau sowie zum Teil nachrangige Förderdarlehen aus der sozialen Wohnraumförderung. Hierbei lag das besondere Augenmerk auf der langfristigen Bedienbarkeit der Kapitaldienste sowie der sonstigen Kosten aus dem erzielbaren Cash-Flow der Gesellschaft. Dabei galt es, eventuelle Kosten- aber auch Einnahmesteigerungen durch anstehende Modernisierungen zu berücksichtigen. Gleichzeitig musste der neuen Gesellschaft durch eine Strukturierung der gesamten Finanzierungsmittel über einen langen Zeitraum ein hohes Maß an Kostensicherheit gewährt werden. Die Transaktion wurde intensiv von der Investitionsbank Schleswig-Holstein als Moderator und Berater geprüft und begleitet. Daneben war die HSH Nordbank maßgeblich beteiligt, sie erbrachte zusätzlich Hilfestellungen bei der kreditvertraglichen Ausgestaltung.

Mieter- und Bevölkerungsinteressen

Die Genossenschaft wird in den kommenden Jahren neben der laufenden Bewirtschaftung der Bestände ein umfangreiches Modernisierungsprogramm umsetzen: Eine umfassende – je nach Objektalter und -zustand differenzierte – Sanierung und Modernisierung wird fast 90 % der Bestände erfassen. Bei einem hohen Maß an energetischen Sanierungen sind die ursprünglich veranschlagten Kosten und Erlösentwicklungen einzuhalten, um die dem Gesamtkonzept zugrunde liegenden Annahmen einzuhalten. Hierzu findet ein laufendes Controlling durch die eingebundenen Partner statt. Damit soll der derzeitige hohe Vermietungsstand beibehalten und langfristig gesichert werden. Für Objektverkäufe ist grundsätzlich die Zustimmung des Kreises Pinneberg einzuholen.

Die genossenschaftliche Lösung in Flensburg

Anders als in Pinneberg gab es in Flensburg mit dem Selbsthilfe-Bauverein (SBV) eine Genossenschaft, in die das kommunale Wohnungsunternehmen integriert wurde. Hierzu erwarb der SBV

rückwirkend zum 1. Januar 2006 die kommunale Wohnungsgesellschaft Wobau mit 4.800 Wohnungen zunächst als Tochter. Am 1. August 2006 verschmolzen beide Unternehmen durch Registereintragung ins Genossenschaftsregister und nach Genehmigung durch die Vertreterversammlung zu einer Genossenschaft.

Mit dem Verkauf waren Investitionsauflagen in Höhe von 17 Euro pro Quadratmeter und Jahr und eine fünfjährige Arbeitsplatzgarantie für alle Wobau-Mitarbeiter verbunden. Außerdem sind Weiterverkäufe limitiert. Paketverkäufen mit mehr als 240 Wohnungen muss die Stadt zustimmen. Der „erweiterte“ SBV ist mit Abstand größter Wohnungsanbieter und prägt das Stadtbild; fast jeder vierte Flensburger wohnt bei ihm. Für die Unterhaltung des Bestandes sind jährliche Investitionen von rund 5 Millionen Euro vorgesehen. Aus den Mietern der ehemaligen Wobau GmbH sollen mittelfristig Mitglieder werden: Sie können ihre Kauti- onen in Genossenschaftsanteile umwandeln und damit zu Mitbesitzern werden.

Der Kaufpreis für die Wobau von 115 Millionen Euro wurde, basierend auf Modellrechnungen, aus der Cash-Flow-Betrachtung abgeleitet, allerdings nicht allein durch finanzpolitische Erwägungen, sondern auch aus wohnungswirtschaftlichen Überlegungen bestimmt. Enthalten waren etwa 70 Millionen Euro Verbindlichkeiten. Die verbleibenden 45 Millionen Euro wurden mit einem Konsortialkredit über 36,5 Millionen und Eigenkapital von 8,5 Millionen Euro dargestellt. Die HSH Nordbank beteiligte sich an diesem Konsortium und war maßgeblich in die Ausgestaltung der Sicherheitenverträge involviert.

Voraussetzungen

In beiden Prozessen stand zum einen der Interessenskonflikt Verkäufer/Käufer, zum anderen eine langfristige Finanzierung von Modernisierungs-Investitionen in Pinneberg bzw. die Investitionsauflagen in Flensburg sowie der Grundgedanke einer Genossenschaft im Vordergrund. Dabei waren folgende Aspekte, deren

Einhaltung und Umsetzung wesentlich:

■ Es musste ein Kaufpreis gefunden werden, der – auch vor dem Hintergrund der Anforderungen der Kommunalaufsicht – dem Marktwert der Immobilien auf der einen Seite und einer für die (spätere) Genossenschaft tragbaren Höhe auf der anderen Seite entsprach.

■ Eine Sanierung des Bestandes im Falle Pinneberg ist bzw. war trotz laufender Instandhaltung vielfach erforderlich. Es galt für den Pinneberger Weg von Beginn an, die Finanzierung auch der in den nächsten 5 Jahren anstehenden Modernisierungen zwischen allen Beteiligten (insbesondere mit den Kreditinstituten) zu regeln, da nach Belastung des Bestandes durch die Akquisitionsfinanzierung ein neuer Gläubiger nur schwer gefunden werden konnte.

■ Der satzungsgemäße Unternehmenszweck, unter anderem die Förderung der Mitglieder durch gute, sichere und sozial verantwortbare Wohnungsversorgung sollte trotz der Verpflichtung aus der anstehenden Neufinanzierung eingehalten werden.

Vor dem Hintergrund der bei den Banken erfolgenden risikoadjustierten Preisbildung sowie der gesetzlichen Vorgaben mussten neben der reinen Cash-Flow-Betrachtung auch die bilanziellen Auswirkungen der künftigen Entwicklung und Vorhaben der neuen Genossenschaften berücksichtigt werden. Durch die vergleichsweise hohe Belastung der Unternehmen war eine ergebnisorientierte Planung unabdingbar.

Fazit

Durch eine kooperative und konstruktive Zusammenarbeit der in die Prozesse eingebundenen Teilnehmer konnten in beiden Modellen zukunftsorientierte und tragbare Lösungen gefunden werden, die neue Wege im sozialverträglichen Umgang mit Wohnungsbeständen eröffnen. Im Ergebnis wurde sowohl das Ziel erreicht, für die Mieter/Mitglieder guten Wohnraum zu akzeptablen Preisen zu sichern als auch die wirtschaftlichen und sozialen Interessen der kommunalen Eigentümer zu berücksichtigen.



**VERBAND DEUTSCHER
PFANDBRIEFBANKEN**

| Immobilien- | Staats- | Schiffsfinanzierung |