

RA Dr. Franz-Georg Rips:

Unternehmens- und Wohnungsverkäufe – rechtliche und wirtschaftliche Folgen

-

Festvortrag aus Anlass des Deutschen Mietgerichtstages am 31. 3. 2006 in Dortmund

Der Deutsche Mietgerichtstag verfolgt ein mutiges und ambitioniertes Vorhaben, wenn er sich in seinem öffentlichen Teil u. a. mit dem weiten Feld der Käufe und Verkäufe von Wohnungsunternehmen und Wohnungsbeständen befasst. Die Transformationsprozesse, die sich derzeit auf den deutschen Wohnimmobilienmärkten abspielen, berühren im Kern nicht mietrechtliche Fragen, wenn sie auch, wie ich noch darlegen werde, nicht ohne Auswirkungen auf das Miet- und Wohnungseigentumsrecht sind. Das Thema ist ein Beleg dafür, wie eng Politik, Ökonomie und Recht miteinander verbunden und verknüpft sind. Erwarten Sie aber bitte hierzu keinen Festvortrag im klassischen Sinne. Diesem Anspruch kann das Thema nicht gerecht werden. Erwarten Sie auch nicht eine Kampfrede für oder gegen Privatisierungen, für den Markt und gegen den Staat oder umgekehrt, für oder gegen Verrechtlichung oder Deregulierung. Ich habe mich darum bemüht, harte Fakten zusammenzutragen und zu bewerten. Die von den damit verbundenen Entwicklungen ausgehenden Chancen und Gefahren werden aufgezeigt und gegenübergestellt.

I. Einleitung

Neue Entwicklungen werden regelmäßig begleitet von neuen Begriffen und einer geänderten Terminologie. So hat beispielsweise der „club of rome“ mit seinem Wort vom „Ende des Wachstums“ die sozialen und ökologischen Dimensionen der ökonomischen Expansionsprozesse weltweit zur Diskussion gestellt. Oder der Begriff der Nachhaltigkeit steht für ein Politikverständnis, das in gleicher Weise sich heutigen wie künftigen Generationen verantwortlich fühlt. In der Wohnungswirtschaft mit ihren aktuellen Strukturveränderungsprozessen ist das Schlagwort der „Heuschrecken“ prägend gewesen. Es ist von Franz Müntefering gerade einmal vor einem Jahr, im April 2005, in die öffentliche Diskussion eingeführt worden mit folgendem Satz: „Die Finanzinvestoren bleiben anonym, haben kein Gesicht, fallen wie Heuschrecken-Schwärme über Unternehmen her, grasen sie ab und ziehen weiter. Gegen diese Form des Kapitalismus kämpfen wir.“¹

Die juristische Auslegung von Gesetzestexten orientiert sich methodisch zunächst streng am Wortlaut. Deshalb liegt es nahe, sich mit dem Begriff der Heuschrecke zu befassen. Wie bei vielen mehrdeutigen oder misslungenen Gesetzesformulierungen auch stellen wir zunächst fest, dass wir nicht zu einem klaren und einheitlichen Ergebnis kommen. Denn Heuschrecke ist nicht gleich Heuschrecke. Brehms Neue Tierenzyklopädie benennt zunächst die Feldheuschrecken als überwiegend in den Tropen beheimatete Familien. Sie können nicht gemeint sein, denn das hinter den Finanzinvestoren stehende Kapital wird nicht in den Tropen gesammelt. Passender erscheint schon die Spezies der Wanderheuschrecken. Von ihnen führt das Fachbuch aus, dass eine Phase der

¹ Zitiert nach Spiegel vom 9. 5. 2005, S. 190.

Massenvermehrung und Massenwanderung mit einer Phase abwechselt, in der Heuschrecken nur in bestimmten Kerngebieten ihrer Verbreitung vorkommen und dort in geringer Zahl ein unauffälliges Leben führen. Zumindest letzteres kann man jedoch von Fortress, Deutsche Annington, Morgan Stanley und Cerberus nicht sagen. Immerhin sind Schwärme dieser Tiergruppe bekannt geworden, die eine Fläche von 250 km² bedeckten und aus Milliarden von Einzeltieren bestanden. Und mit dem Begriff der Milliarden nähern wir uns eher den Finanzinvestoren. Denn sie haben bereits viele Milliarden in europäische Immobilienmärkte investiert und verfügen für weitere geplante Einkäufe auch in Zukunft über weitere Milliarden-Beträge. Von manchen Arten der Heuschrecken sind Rivalengesänge, Such- und Werbegesänge bekannt, die sich in der Tonhöhe und im Rhythmus unterscheiden. Und auch das Auftreten der internationalen Finanzinvestoren auf den deutschen Wohnungsmärkten spiegeln Rivalität und Vielfalt im Marktgeschehen wider.

Und vergessen wir nicht, dass Heuschrecken nicht nur eine Plage sind: Sie haben eine wichtige Funktion „in den Ökosystemen und sind gute Anzeichen für Lebensqualität. Ihr Vorhandensein bedeutet: Das Futter ist gut und reichlich“.²

Dieser kurze Ausflug in die Semantik verschafft uns zwei wichtige Erkenntnisse:

Die in Deutschland agierenden Finanzinvestoren sind von ihrer Aufstellung, ihren Zielen und ihren Absichten so unterschiedlich wie die Arten der Heuschrecken. Und sie haben sich ein Land ausgesucht, in welchem sie sich – insoweit gibt es einen gemeinsamen Nenner – eine hohe Rendite auf das eingesetzte Kapital versprechen. Sie gehen also offensichtlich gemeinsam davon aus, dass die deutschen Wohnungsunternehmen und Wohnungsbestände unterbewertet sind, dass sie günstig erworben werden können, dass es erhebliche betriebswirtschaftliche Optimierungspotentiale und Wertzuwachschancen gibt. Anders ausgedrückt: Das internationale Kapital bewertet den deutschen Markt im Allgemeinen und den deutschen Wohnimmobilienmarkt im Besonderen in Bezug auf Renditen deutlich besser als die Deutschen selbst.

Mit dem Einfallen der Heuschrecken ist der deutsche Wohnungsmarkt endgültig in den Strudel der Ökonomisierung und der Globalisierung gekommen. Diesen Prozess haben offensichtlich selbst die Fachleute, vor allem auch die bisherigen Eigentümer der Wohnimmobilien, anders eingeschätzt. Im Prinzip sind wir in der Vergangenheit von zwei Gründen ausgegangen, die die Wohnungswirtschaft vor dem globalen Kapitalmarkt hätten schützen oder abschirmen können: Zum einen der in der Verfassung und in der Rechtsordnung insgesamt angelegte Doppelcharakter der Wohnungen als Wirtschafts- und Sozialgut, zum zweiten die Tatsache, dass Immobilien ihrer Natur nach unbeweglich sind, also standortgebunden. Diese beiden Alleinstellungsmerkmale von deutschen Wohnimmobilien haben noch bis zum Ende des letzten Jahrhunderts gewissermaßen einen Schutzwall gebildet gegen das Engagement internationalen Kapitals. Während andere Produktmärkte längst in die Globalisierung eingebunden sind, können wir diesen Prozess bei den Wohnimmobilien erst seit wenigen Jahren feststellen. Die „global players“ bejubeln deshalb aus ihrer Sicht den „Siegesszug des Kapitalmarkt orientierten, angloamerikanischen Systems“ und weisen dar-

² So hat H. Beckmann, Die Heuschrecken-Plage oder Segen für den Immobilienmarkt, Zeitschrift Immobilien und Finanzierung 2006, S. 17.

auf hin, dass Deutschland endgültig im Kontext der globalisierten Wirtschaft „die Ruhe des rheinischen Kapitalismus hinter sich gelassen hat“.³

Die deutsche Wohnungswirtschaft erlebt hierdurch einen grundsätzlichen Paradigmenwechsel: Aus Immobilienhaltern sind Immobilienhändler geworden. Das Durchhandeln von Wohnimmobilien, d. h. der Kauf und Verkauf, die Umwandlung, die Einzelprivatisierung usw., haben sich zu einem einträglichen Anlagegeschäft entwickelt. Begünstigt werden diese Prozesse durch extrem günstige Zinsen auf den deutschen und internationalen Finanzmärkten und durch chronische Haushaltsdefizite und davon ausgehendem Verkaufsdruck auf Seiten der öffentlichen Hand. Gerade dieses Zusammenspiel von scheinbar unbegrenzten Kapitalanlage-Ressourcen auf den internationalen Finanzmärkten und den notleidenden öffentlichen Haushalten ist eine wesentliche Ursache für den tiefgreifenden Wandel der Angebotslandschaft.

II. Bisherige Eigentumsstrukturen der Wohnimmobilien in Deutschland

Die Zahlenwirklichkeit des deutschen Wohnungsmarktes lässt sich mit wenigen Daten darstellen: Insgesamt gibt es in Deutschland etwa 39 Millionen Wohnungen. 15,13 Millionen davon sind eigengenutzt. Etwa 23,6 Millionen Wohneinheiten sind Mietwohnungen, die sich wiederum wie folgt unterteilen:

- 13.791 Millionen Wohnungen: private Kleinvermieter,
- 2.744 Millionen Wohnungen: kommunale Wohnungsunternehmen,
- 2.888 Millionen Wohnungen: Genossenschaften,
- 390.000 Wohnungen: öffentliche Wohnungsunternehmen,
- 137.000 Wohnungen: Kirchen,
- 2.297 Millionen Wohnungen: private Wohnungsunternehmen,
- 1.613 Millionen Wohnungen: sonstige⁴

Diese Statistik ist jedenfalls insoweit zu bereinigen, als nach deren Aufstellung die Dresdner Wohnungsbaugesellschaft komplett von der Stadt an Fortress veräußert worden ist. Folge: Der Bestand der kommunalen Wohnungsunternehmen reduziert sich um 48.000, der Bestand der privaten Wohnungsunternehmen erhöht sich um die gleiche Anzahl. Solche Umschichtungen von öffentlichen zu privaten Eigentumsstrukturen werden auch die nächsten Jahre dominieren.

III. Das Monopolspiel – die kleinen und die großen Verkäufe und Käufe

Der Deutsche Mieterbund hat einen Politologie-Studenten in seiner Praktikumszeit damit beauftragt, die Wohnungsverkäufe von 1996 bis März 2006 noch einmal genau aufzulisten. Dabei ist nach gründlicher Recherche ein Ergebnis entstanden, das weit über die Zahlen hinausgeht, die bisher öffentlich diskutiert worden sind.

³ So Lothar Kamp und Alexandra Krieger, Die Aktivitäten von Finanzinvestoren in Deutschland. Hintergründe und Orientierungen. Hans-Böckler-Stiftung, Juli 2005, S. 5.

⁴ Zahlen nach R. Braun, Wer sind die Vermieter von Morgen?, Dokumentation Weimarer Immobilienrechtstage 2005, S. 39

In den letzten 10 Jahren haben insgesamt 1,15 Millionen Wohnungen, die von Wohnungsunternehmen gehalten wurden, den Eigentümer gewechselt, davon etwa 850.000 von der öffentlichen Hand in privates Eigentum. Diese Zahl relativiert sich dadurch, dass einzelne Unternehmen und Wohnungsbestände mehrfach veräußert worden sind.

Innerhalb dieser Zeit sind drei von internationalen Investoren beherrschte Unternehmen zu den größten Vermietern in Deutschland geworden, alles Unternehmen, die vorher auf dem Markt überhaupt nicht präsent waren.

Der größte bundesrepublikanische Vermieter ist inzwischen die Deutsche Annington, eine Tochter der britischen Terra Firma. Unter ihrem Dach werden heute 233.000 Wohnungen bewirtschaftet. Die Deutsche Annington ist damit übrigens auch Europas größter Vermieter, gefolgt von der Stadt Wien, die über etwa 210.000 Wohnungen verfügt.

An Nr. 2 in Deutschland steht nach dem Kauf der Woba in Dresden die Fortress mit etwa 170.000 Wohnungen.

Nr. 3 ist Cerberus, Eigentümerin von etwa 120.000 Wohnungen. Wer auf dem Markt mit einem solchen Namen wie Cerberus agiert, provoziert die Suche nach dem Motiv der Namensgebung. Cerberus ist in der griechischen Mythologie der Höllenhund, der den Eingang zur Unterwelt bewachte, Abkömmling des Typhon und der Echidna. Er wedelte alle Eintretenden freundlich an, ließ aber niemanden mehr aus der Hölle heraus. Assoziationen bleiben dem Leser überlassen.

Die drei Investorengruppen haben alle die öffentlich erklärte Absicht, weitere Wohnungsbestände zu erwerben und ihr Portfolio auszuweiten. Das Monopoly ist also längst noch nicht an der Schlossallee angekommen.⁵ Halten wir demnach fest:

Die Eigentümerstrukturen der deutschen Mietwohnungen haben sich bereits spürbar verändert. Dieser Prozess setzt sich fort. Dafür gibt es vielfältige Gründe.

IV. Veränderte Rahmenbedingungen/Gründe des Immobilienhandels

Dass internationales Kapital sich die Anlage sucht, die die höchste Rendite bringt, ist nicht von vornherein verwerflich. Es ist Ausdruck und Folge freier, offener und internationaler Finanzmärkte.

Dieser Prozess scheint unumstößlich und mit nennenswerter Wirkung auch durch nationale oder europäische Politik nicht steuerbar oder regulierbar.

Davon ausgehende mögliche Fehlentwicklungen, Defizite und Schäden können deshalb im Wesentlichen nur auf der Angebotsseite vermieden werden. Der Bund hat – übrigens in Letztverantwortung einer rot-grünen Bundesregierung – mit dem Verkauf der Post- und Eisenbahnerwohnungen und mit dem Verkauf

⁵ Die wesentlichen Wohnungsverkäufe sind zusammengetragen bei Rips, Das Monopoly auf den deutschen Wohnungsmärkten, WuM 2005, S. 430ff.

der GAGFAH wesentliche Impulse gegeben und Zeichen gesetzt. Die meisten Länder haben mit der vollständigen oder teilweisen Privatisierung ihrer Landesentwicklungsgesellschaften nachgezogen. Die neue nordrhein-westfälische Landesregierung will die LEG NRW mit mehr als 100.000 Wohnungen ebenfalls veräußern.

Die bedeutendsten Anbieter von Wohnungsbeständen sind aber derzeit die Kommunen. Der Verkauf von kommunalen Wohnungsunternehmen oder kommunaler Wohnungsbestände hat deutlich an Tempo zugelegt und hat in Dresden mit dem Totalverkauf des kommunalen Wohnungsunternehmens einen vorläufigen Höhepunkt erreicht. Einzelne Kommunen wollen ihre strukturellen Haushaltsdefizite durch den Erlös aus dem Verkauf ihrer Wohnungen ausgleichen und neue Handlungsfreiheit für kommunale Investitionen gewinnen. Ob diese Rechnung aufgehen kann, wird später noch erörtert.

Nicht nur die Kommunen, auch große deutsche Unternehmen veräußern ihre Wohnungsbestände. Neben den Haupteffekten, wie dem Verbessern der bilanziellen Kennzahlen, dem Heben stiller Reserven, dem Schuldenabbau und der Möglichkeit, die liquiden Mittel aus dem Verkaufserlös in das Kerngeschäft zu reinvestieren, wird eine Rating-Verbesserung insbesondere für die Kreditfähigkeit der Unternehmen erzielt.⁶ Die Unternehmen benötigen die Wohnungsbestände auch nicht mehr, um Mitarbeiter zu gewinnen oder zu binden. Der Arbeitsmarkt eröffnet heute auch ohne attraktive Wohnungsangebote ausreichende Möglichkeiten der Rekrutierung geeigneter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Angebot und Nachfrage ergänzen sich also in einer je nach Sichtweise optimalen oder erschreckenden Weise: Das internationale Kapital findet verkaufswillige Eigentümer in den Kommunen und in den Industrieunternehmen.

Die Verkäufe werden zu Bedingungen abgewickelt, die aus der Sicht der Investoren auf einer Unterbewertung der erworbenen Immobilien beruht. Anders ausgedrückt: Der Kauf von Wohnungen bei Kommunen oder Wirtschaftsunternehmen in Deutschland wird als ein Erfolg versprechendes Investment angesehen, im Wettbewerb mit anderen Anlageformen als besonders interessant.

Diese Einschätzung wird durch den Umstand verstärkt, dass bei den meisten Wohnungsunternehmen ein erhebliches betriebswirtschaftliches Optimierungspotential und eine deutliche Verbesserung des Managements als machbar eingeschätzt werden. Gehen wir diesem Gesichtspunkt nach, so muss nüchtern festgestellt werden, dass die Führung und Verwaltung kommunaler Wohnungsunternehmen sich in Deutschland sehr unterschiedlich darstellt.

Teilweise haben wir es – nüchtern ausgedrückt – mit einem schlichten Missmanagement zu tun. Ein Beispiel dafür ist die Berliner Wohnungsbaugesellschaft Mitte, die durch schwere Managementfehler bis an die Grenze der Insolvenz getrieben worden ist. Ein Gegenbeispiel ist z. B. die Saga in Hamburg, die mit einer soliden Unternehmensführung nicht nur öffentliche Aufgaben für Hamburg kostengünstig wahrnimmt, sondern auch regelmäßig aus dem erwirtschafteten Gewinn Abführungen an die Stadt leistet. Dazwischen gibt es ein breites Spektrum in der Effizienz kommunaler Wohnungsunternehmen.

⁶ Ausführlicher Rips, a. a. O., S. 432.

Jedenfalls sind solche Unternehmen in besonderer Weise Objekte der Kaufbegehrde, bei denen sich eine Kombination aus wertvollen Ressourcen und Managementdefiziten ergibt.⁷

Die Monopoly-Aktivitäten werden nicht zuletzt wesentlich bestimmt von den Bedingungen auf den internationalen Finanzmärkten. In diesem Zusammenhang ist immer wieder von dem so genannten Leverage-Effekt die Rede. Im Kern geht es dabei darum, dass die Einnahmen aus Mieten die Kreditzinsen übersteigen. Dies ist eine wesentliche Voraussetzung für den technischen Geschäftserfolg der Investoren. Immobilien garantieren einen stabilen cash flow.

Wenn die kalkulierten und erzielbaren Mieteinnahmen die Belastung aus den Zinsen des Fremdkapitals übersteigen, wenn dieser Prozess angereichert wird durch weitere Unternehmensstrategien, die nachfolgend noch dargestellt werden, kann aus dem Gewinn der Gesellschaft nicht nur eine hohe Verzinsung des Eigenkapitals, sondern auch eine Entschuldung durch Abbau des Fremdkapitals bewirkt werden. Dieses Geschäftsmodell funktioniert freilich nur, wenn mit Erfolg auf einen dauerhaften Niedrigzins spekuliert wird. Derzeit gibt es Zeichen dafür, dass die Kapitalzinsen steigen. Sollte dieser Prozess eintreten oder – besser gesagt – sich fortsetzen, könnte sich sehr bald eine neue Situation ergeben. Unter den heutigen Bedingungen reicht es aus, beim Erwerb von Wohnungsunternehmen den Einsatz von Eigenkapital auf einen Anteil von 10 bis 15 % zu begrenzen, für dieses eingesetzte Eigenkapital Renditen von 20 bis 25 % zu erzielen und gleichzeitig das aufgenommene Fremdkapital von 85 bis 90 % aus den Gewinnen der gekauften Gesellschaften zu reduzieren. Diese Rechnung setzt allerdings voraus, dass die gekauften Wohnungen konsequent renditeorientiert bewirtschaftet werden. Damit stellt sich die Frage, was die internationalen Investoren eigentlich anders machen als die deutschen Eigentümer von Wohnimmobilien oder, anders ausgedrückt, warum nicht ein vergleichbarer wirtschaftlicher Erfolg auch bei Aufrechterhaltung der heutigen Eigentumsstrukturen erzielbar ist.

V. Strategien der Investoren

Die Geschichte der Einkäufe beginnt immer mit der Sammlung von Kapital. Private und institutionelle Anleger überlassen diesen Kapitalsammelstellen eigenes Geld, um damit eine möglichst hohe Rendite zu erwirtschaften. Wir sprechen bei diesen Finanzinvestoren von Private Equity, d. h. Beteiligungsgesellschaften, die Unternehmen mit dem Ziel kaufen, sie mit Gewinn weiterzuveräußern, ohne „public“, also börsenorientiert, zu agieren. Hedge-Fonds als anonyme Kapitalsammelstelle treten mit einer spekulativen Anlagestrategie auf. Sie stellen die derzeit am stärksten wachsende Anlageklasse in den USA, in Großbritannien und in Japan dar. 8.000 Hedge-Fonds verwalten auf der Welt etwa 1.000 Milliarden US-Dollar.

Innerhalb dieser Gruppe treten die Vulture-Fonds, also die Geier, mit einem besonders aggressiven Ausschlagungsverhalten auf. Die Anleger sind z. T. Zwischeninvestoren, die große Wohnungsbestände aufkaufen, in kurzer Haltedau-

⁷ So S. Kofner, Private Equity, WuM 2006, S. 133.

er zerlegen und sich schnell wieder davon trennen wollen, während in der aktiven Erwerbs- und Bewirtschaftungsphase hoch zweistellige Eigenkapitalrenditen erzielt werden. Es gibt aber auch Langfrist- oder strategische Investoren, die ein aktives langfristiges Management betreiben und eher als Bestandshalter agieren.⁸

Unabhängig von der Frage, welche Ziele und Strategien verfolgt werden, reichen auch die noch auf kurzzeitiger Beobachtung beruhenden empirischen Erkenntnisse aus, um die Instrumente der Ertragsoptimierung aufzuzeigen:

1. Ein von außen nicht wahrnehmbar, aber kurzfristig und wirksam greifender Ergebnisverbesserungsfaktor liegt in der Umfinanzierung der Schulden eines Unternehmens. Dabei haben die Investoren den Zugriff auf Geldinstitute, die ihren Sitz nicht unbedingt in Deutschland oder in Europa haben. Die hinter ihnen stehenden Fonds sind verbunden mit Banken in Amerika, in Japan und teilweise auch in England. Sie generieren Fremdgeld zu Bedingungen, die nicht unter dem Diktat von Basel II zustande kommen und die vor allem deshalb im Vergleich zu den Finanzierungen der bisherigen Eigentümer deutlich günstigere Zinssätze aufweisen, weil selbst bei einer Fremdfinanzierung von bis zu 90 % die Haftungsmasse der Eigenkapital-sammelstellen als ausreichende Sicherheit akzeptiert wird. Bei großen Unternehmen soll der Aufwand für Fremdfinanzierungen selbst unter Berücksichtigung von Vorfälligkeitsentschädigungen bei dem Austausch deutscher Kreditgeber durch ausländische in zweistelliger Millionenhöhe jährlich reduziert worden sein. Dieser Prozess führt sehr schnell und sehr effektiv zu einem deutlich besseren Betriebsergebnis. Verlierer der Transformationsprozesse auf den deutschen Immobilienmärkten sind also auch Geldinstitute, vermutlich vor allem die örtlichen Sparkassen, die als Finanzierungspartner von den Erwerbern ausgetauscht werden.
2. Sichtbarer und spürbarer sind die Kostensenkungsprogramme. Sie dienen der konsequenten betriebswirtschaftlichen Optimierung eines Unternehmens. Ihr Kern besteht im Abbau von Arbeitsplätzen und der Senkung von Arbeitskosten. Ähnliche Wirkungen werden dadurch erzielt, dass der Einkauf von Energie, die Durchführung von Modernisierungs- und Instandsetzungsarbeiten, das Vermietungs- und Verwaltungsgeschäft konzentriert und gebündelt werden, um auf diese Weise Synergien zu erzielen. Verlierer sind häufig örtlich agierende Handwerker und Gewerbebetriebe.
3. Ein weiteres Instrument der Ertragsoptimierung ist die Professionalisierung des Managements. Zwar ist es noch nicht möglich, die gesamte Führungsebene der „alten“ Wohnungswirtschaft ersatzlos abzulösen. Deren Wissen und Erfahrungen sind derzeit noch unverzichtbar. Allerdings wird dieses vorgefundene Management ergänzt und erweitert um branchenfremde Betriebswirte, Kaufleute und Juristen, die nicht in den traditionellen Kategorien deutscher Immobilienwirtschaft denken. Für sie macht es keinen Unterschied, ob das Unternehmen mit Stahl, mit Elektroprodukten, mit Medikamenten oder mit Wohnungen handelt.

⁸ Diese Unterscheidung nimmt Braun vor, a. a. O., S. 48ff.

4. Der eher kurz- und mittelfristigen Ertragssteigerung dient die zielgruppenorientierte Zerlegung des Gesamtbestandes. Dabei kann es im Einzelfall um die Weiterveräußerung größerer Wohnungsbestände gehen. Wichtiger ist aber die Einzelprivatisierung von Objekten, die bereits umgewandelt sind oder deren Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen betrieben wird. Dieser Vorgang wird bewusst sprachlich und überwiegend auch faktisch in ein Programm der Mieterprivatisierung gekleidet. Damit wird eine grundlegende Veränderung der vorgefundenen Strukturen positiv belegt. Allein durch diese Vorgänge – häufig von üppigen Maklerprovisionen zugunsten affiner Unternehmen begleitet - lassen sich erhebliche Gewinne erzielen: Die Verkaufspreise, die bei der Veräußerung einzelner Wohnungen an Mieter oder an einzelne Anlageinvestoren erzielt würden, liegen mitunter bis zu 300 % über dem Preis, der beim Einkauf des Unternehmens oder der Bestände für den gleichen Quadratmeter aufgewendet worden ist.

Ein weiterer Gewinn ist damit zu erzielen, dass die Investoren durch ihre eigene Gesellschaft oder durch eigens gegründete Tochtergesellschaften die Verwaltung des Wohnungseigentums behalten und auf diese Weise ein zusätzliches Geschäftsfeld aufbauen. Bei genauerem Hinsehen fällt auf, dass die ausländischen Investoren dem Geschäft der Privatisierung besondere Aufmerksamkeit widmen. Nicht alles, was Kaufinteresse findet, wird auch zum Verkauf angeboten. Gute Bestände, die dauerhaft einen hohen Mietertrag garantieren, verbleiben im Unternehmen. Andere Bestände, bei denen keine Wertsteigerungsphantasien bestehen, werden verkauft. Naturgemäß hat dieser Privatisierungsprozess Grenzen: Denn irgendwann sind die Rosinen verbraucht, die sich für die Einzelveräußerung eignen. Deshalb ist das Privatisierungsgeschäft ganz wesentlich davon abhängig, dass immer neue Wohnungsbestände hinzugekauft werden, die wiederum neue Privatisierungsreserven eröffnen.

Es sind vor allem drei Restriktionen, die den dauerhaften Erfolg des Privatisierungsgeschäftes im Sinne eines *circulus vitiosus* in Frage stellen: Zum einen spielt auch hier die Entwicklung der Zinsen eine entscheidende Rolle. Denn die Frage, ob sich der Erwerb einer Wohnung durch den Mieter oder durch einen privaten Geldanleger rechnet, hängt wesentlich von dem zinsgestützten Aufwand der Kapitalbedienung ab. Zum zweiten ist mit dem 1. Januar 2006 die Eigenheimzulage weggefallen. Damit gibt es keinen Eigenkapitalersatz durch staatliche Förderung mehr. Die Bedingungen des Erwerbs sind spürbar schlechter geworden. Und zum dritten entstehen nach Einzelprivatisierungen häufig Flickenteppiche, bei denen in den umgewandelten Objekten unter einem Dach Haushalte zusammenleben, die Mieter waren und Mieter geblieben sind, die Mieter waren und Eigentümer geworden sind, und die als Ersterwerber ohne vorherigen Mieterstatus in das gekaufte Objekt einziehen, evtl. nachdem eine Eigenbedarfskündigung ausgesprochen und durchgesetzt worden ist. Das Zusammenleben dieser Gruppen unter einem Dach ist nicht konfliktfrei.

5. Der Erfolg der Privatisierung unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten hängt auch entscheidend davon ab, ob Objekte zum Verkauf vorbereitet und entwickelt werden können. Dabei geht es nicht nur um den technischen und rechtlichen Prozess der Umwandlung. Es geht auch um die Herbeifüh-

rung eines Instandsetzungszustandes, der die Eignung zum Einzelverkauf herbeiführt. Und bei den Beständen, die nicht privatisiert werden sollen, ist unternehmerisch zu entscheiden, ob sich aufwändige Reparaturen und Modernisierungen rechnen oder ob im Einzelfall sogar gezielte Vernachlässigungen in Betracht kommen. Wo der Markt die Modernisierungsumlage des § 559 BGB auch durchsetzbar erscheinen lässt, sind Modernisierungen, vor allem auch in der Form der Einsparung von Energie, wirtschaftlich sinnvoll. Auf Teilmärkten mit einer geringen Wohnkaufkraft kann auch die Vernachlässigung von Wohnungsbeständen durch Senkung oder Vermeidung von Instandhaltungskosten ein Beitrag zur Ertragsverbesserung sein.

6. Ertragsoptimierung wird letztlich auch erreicht durch eine konsequent renditeorientierte Mietenverwaltung. Dies bedeutet nicht nur, dass Mieterhöhungsspielräume ausgenutzt und mögliche Mieterhöhungen zeitnah durchgesetzt werden. Dies bedeutet vor allem, dass die Mietwohnungsbestände konsequent auf zahlungsfähige und zahlungswillige Mieter getrimmt werden. Nach dem Kauf der Frankfurter Siedlungsgesellschaft war unternehmensintern von einem Programm „Mieterdrehen“ die Rede. Dies bedeutete nichts anderes, als sich bewusst von Mieterhaushalten zu trennen, die über geringes Einkommen verfügen, die kritisch und konfliktfreudig sind, die wegen ihrer Herkunft oder ihres Lebensstils auffälligere Verhaltensweisen zeigen. Selbstverständlich sind solche Prozesse wie alle anderen Änderungen, die hier aufgezeigt werden, schleichend und sind nicht sofort und punktuell festzustellen. Aber die Richtung ist eindeutig: Die neuen Investoren verweigern sich gezielt solchen nachfragenden Haushalten, die wegen ihrer Einkommensverhältnisse oder aus sonstigen Gründen als schwierig gelten. Die Kehrseite dieses Prozesses wird darin liegen, dass sich immer mehr dieser Haushalte in Wohnungsbeständen konzentrieren, die noch für sie offen sind und zur Verfügung stehen. Im Ergebnis werden wir deshalb in der Folge der Neuausrichtung der Eigentümerstrukturen auch neue Ghettoisierungen und Segregationsprozesse erleben, jedenfalls werden durchaus gewollt einseitige Belegungsstrukturen geschaffen.
7. Ein effizientes Vermietungsmanagement, die Vermeidung von Mietrückständen durch präventive Auswahl der Mieterhaushalte und durch zeitnahe Mahnungen und Beitreibungen, die Flächen- und Nutzungsoptimierung, z. B. in der Weise, dass Mietergärten aufgekündigt und mit neuen Wohngebäuden versehen, Garagen gekündigt und zu höheren Preisen neu vermietet werden, die Sicherstellung sofortiger Anschlussvermietungen nach dem Auslaufen eines Vertrages sind weitere Elemente der Effizienzsteigerung.

Alle diese Maßnahmen dienen im Ergebnis der Erhöhung des cash-flows, also des Überschusses der laufenden operativen Einzahlungen über die laufenden operativen Auszahlungen.

Im Ergebnis kann es keinen Zweifel daran geben, dass die neuen Finanzinvestoren die Effizienz der Wohnungsunternehmen verbessern, also die Produktivität steigern. Dies wird mittelbar zur Wirkung haben, dass die Mitbewerber auf den Wohnungsmärkten, also auch die nicht verkauften kommunalen Wohnungsunternehmen, um wettbewerbsfähig zu bleiben, ebenfalls über Optimierungen nachdenken müssen. Ein solcher Wettbewerb kann aus der Sicht der

Mieter und Käufer von Wohnungen durchaus auch positive Entwicklungen in Richtung einer stärkeren Kundenorientierung einleiten.

Allerdings entstehen im Verlaufe dieser Prozesse soziale Kosten, z. B. durch Arbeitslosigkeit oder die notwendige Unterbringung von Haushalten mit Marktzugangsschwierigkeiten, die von den Unternehmen auf die Allgemeinheit verlagert werden, während die Effizienzgewinne im besten Fall im Unternehmen verbleiben, im schlechteren Fall an die Anteilseigner bzw. Finanzinvestoren abfließen.⁹

Die leistungsfähigen, einkommensstarken Mieterhaushalte werden hiervon eher profitieren. Sie werden nicht mehr oft und nicht mehr lange mit den Schnarchnasen zu tun haben, die teilweise bisher für die Verwaltung von Mietwohnungen verantwortlich gewesen sind. Der Service für den Kunden und am Kunden wird an Bedeutung gewinnen und in der Praxis spürbar werden. Die Pflege der guten Kunden ist eine unverzichtbare Voraussetzung für den Geschäftserfolg. Dies haben die neuen Finanzinvestoren längst erkannt, im Wettbewerb wird sich diese Erkenntnis auch zunehmend bei den alten Eigentümern der Wohnimmobilien durchsetzen. In einer Zeit, in der die Bevölkerung schrumpft, in der durch die Alterungsprozesse und durch die Vielzahl der Lebensstile neue Bedarfe und Wünsche an das Wohnen herangetragen werden, wird es einen gnadenlosen Wettbewerb um Kunden in vielen Teilmärkten geben. Dies nutzt auf jeden Fall denjenigen Haushalten, die als Nachfrager nach Wohnraum über ausreichende finanzielle Ressourcen verfügen, um das zukünftige kundenorientierte, breiter gefächerte Angebot auch aufrufen und abgreifen zu können.

VI. Die Verlierer oder die Stadt- und Sozialrendite

Es stellt sich also die Frage, ob es überhaupt bei den gegenwärtigen Transformationsprozessen auf den deutschen Immobilienmärkten Verlierer gibt und wer diese sein könnten.

Hierzu sind von der Wissenschaft, von den wohnungswirtschaftlichen Verbänden und Akteuren, vom Deutschen Städtetag und aus der Politik viele Aspekte aufbereitet und in die Diskussion gebracht worden, die sich unter den Überschriften Sozialrendite und Stadtrendite zusammenfassen lassen.

Bei der Sozialrendite geht es im Kern darum, dass sich auch ein moderner sozialer Rechtsstaat nicht aus der Verantwortung entlassen kann, allen Bevölkerungsgruppen ein angemessenes Wohnen zu ermöglichen. Wir wissen aus neueren Untersuchungen, dass wenigstens 15 % aller Haushalte jetzt und dauerhaft auf öffentliche Hilfe bei der Versorgung mit Wohnraum angewiesen sind.¹⁰ Der Teilmarkt für einkommensschwache Bevölkerungsgruppen unterliegt bereits unabhängig von der Veränderung der Eigentümerstrukturen auf dem Wohnungsmarkt einem starken Wandlungsprozess. Wegen der Rückzahlung der Mittel oder des Auslaufens der Bindungen ist der Anteil der Sozialwohnun-

⁹ So ausdrücklich Kofner, a. a. O., S. 135.

¹⁰ Dies wird z. B. bestätigt durch eine Untersuchung des Institutes für Wohnen und Umwelt, Darmstadt, zur sozialen Wohnraumversorgung für die Bundesregierung; dies ergibt sich aber auch aus den Zahlen der Haushalte, die im Wege der Sozialhilfe, der Unterkunftskosten beim Arbeitslosengeld II oder als Wohngeldempfänger jetzt bereits öffentliche Sozialleistungen erhalten.

gen deutlich rückläufig und dürfte sich derzeit noch auf maximal 1,7 Millionen Wohneinheiten beziehen. Dies entspricht nicht einmal 5 % aller Wohnungen. Bis zum Jahr 2020 werden 40 % der bisher geförderten Wohnungen ihre Bindungen verlieren. Kommunale Wohnungsunternehmen haben die Versorgung der Haushalte mit Zugangsproblemen als eine originäre Aufgabe angesehen und aktiv betrieben. Dies ist ein Grund dafür, dass ihre Ergebnisse nicht verglichen werden dürfen mit Wohnungsunternehmen ohne Sozialaufgaben. Die neuen Eigentümer werden sich solchen Aufgaben verweigern oder allenfalls sich die Mitwirkung bei der Lösung der sozialen Probleme teuer bezahlen lassen. Bei der infolge der Spreizung von Einkommen und Vermögen zu erwartenden Zunahme hilfsbedürftiger Haushalte ist für die Kommunen im Rahmen ihrer Daseinsvorsorge ein neues Engagement in einem ausverkauften Markt erforderlich. Die Verhinderung von Obdachlosigkeit, die Unterbringung obdachlos gewordener Menschen, der Neueinkauf von Belegungsrechten, die Übernahme höherer Mieten im Rahmen des Arbeitslosengeldes II und von § 22 SGB II, die steigenden Wohngeldausgaben werden die kommunalen Haushalte massiv und dauerhaft belasten.¹¹ Der Münchener Oberbürgermeister und Präsident des Deutschen Städtetages, Christian Ude, hat diese Entwicklung in den schlichten Satz gefasst:

„Die städtischen Gesellschaften packen Probleme an, für die sich private Investoren mangels Renditeaussicht nicht zuständig fühlen.“¹² Wohnungspolitik als Sozialpolitik stößt dort an ihre Grenzen, wo die Kommunen sich des Steuerungsinstrumentes kommunaler Wohnungsunternehmen nicht mehr bedienen können.

Die Sozialrendite spricht nicht nur den engen Bereich bezahlbarer Wohnkosten an. Es geht auch darum, ein Charakteristikum der europäischen Stadt aufrechtzuerhalten: Nämlich Belegungsstrukturen zu erhalten, die allen Bevölkerungsgruppen – jung und alt, arm und reich, erwerbstätig und arbeitslos, gesund und behindert - Lebenschancen in den Städten eröffnen, und dies in Quartieren, die eine durchmischte Bewohnerschaft aufweisen und damit im Kern sozialen Sprengstoff vermeiden. Und es geht darum, dass bei einer schrumpfenden deutschen Bevölkerung und der davon ausgehenden notwendigen Einwanderung die Funktion der Städte als „Integrationsmaschinen“ erhalten bleibt. Das sozialverträgliche Miteinander unterschiedlicher Kulturen wird eine der großen Herausforderungen für unsere Städte sein. Diesen komplexen Vorgang regelt nicht der Markt. Es bedarf hierzu vielmehr der Steuerung und Begleitung durch die Kommunen und den Staat.

Damit ist der Begriff der Stadtrendite angesprochen: Es ist heute anerkannt, dass es einen massiven Bedarf an Stadtumbau, Fachleute sprechen sogar schon von Stadtverwandlung, gibt. Die Ursachen sind vielfältig und können hier nur angedeutet werden. Sie liegen in dem grundsätzlichen Strukturwandel der Produktionsgesellschaft zur wissensorientierten Dienstleistungsgesellschaft, in der Globalisierung der Märkte und vor allem in den großen demographischen Trends, dass wir nämlich weniger, älter und bunter werden. Die Städte müssen sich diesen Entwicklungen anpassen. Dies bedeutet z. B., dass Teile des Wohnungsangebotes wegen eines strukturellen Leerstandes vom Markt verschwin-

¹¹ Vgl. dazu z. B. Rips, a. a. O., S. 7f.

¹² Wohnungswirtschaftliche Informationen des GdW 3/06, S. 3

den müssen, die Abrissprogramme im Osten Deutschlands und zunehmend auch in Teilen auf westdeutschen Märkten sprechen hier eine deutliche Sprache, dass die Wohnungen für eine vergreisende Bevölkerung altengerechter und barrierefreier ausgestaltet werden müssen, dass vor allem für Frauen bessere Voraussetzungen für ein Miteinander von berufs- und karrierezentriertem Leben und Mutterschaft geschaffen werden müssen, dass die Potentiale von Bildungseinrichtungen und von städtischer Urbanität konsequenter eingesetzt werden müssen. Die Städte sind in der Verantwortung, sich fit zu machen für die Zukunft, also aktiv Stadtumbau zu betreiben. Bisher sind hierbei die kommunalen Wohnungsunternehmen ein natürlicher und ein hilfreicher Partner gewesen. Dies soll mit einer einzigen Zahl belegt werden: 87 % der in Sachsen abgerissenen Wohnungen stammen aus dem Eigentum der kommunalen Wohnungswirtschaft.¹³ Kommunale Wohnungsunternehmen haben sich bisher als unverzichtbare strategische Partner der Städte in der Organisation und Umsetzung der Entwicklungsprozesse erwiesen. Neue Eigentümer aus England, Amerika oder Japan werden für die Mitarbeit nur dann zu gewinnen sein, wenn entweder für sie selbst unmittelbar ein Vorteil entsteht oder wenn die Mitwirkung leistungsgerecht vergütet wird. In diesem Kontext ist übrigens ein Grund dafür zu sehen, dass die Idee der PPP, also der Public-Private-Partnership-Modelle, massiv befördert wird. Solche Kooperationen können sich zu einem einträglichen Zusatzgeschäft privat geführter Wohnungsunternehmen entwickeln.

Im Ergebnis heißt dies: Die Sozial- und Stadttrenditen, die kommunale Wohnungsunternehmen bisher „erwirtschaftet“ haben, man könnte auch von „public value“ sprechen, sind nicht gemessen worden, und ich füge hinzu leider. Denn sonst wäre manche wirtschaftliche Betrachtung im Vorfeld von Verkaufentscheidungen anders ausgefallen. Und die Sicht des kommunalen Wohnungsunternehmens nicht als Finanzbeteiligung, sondern als strategisches Steuerungsinstrument würde geschärft. Die Wissenschaft hat erst in jüngster Vergangenheit damit begonnen, sich für diese Zusammenhänge zu interessieren und Rechenmodelle zu entwickeln. Für eine belastbare Ex-Post-Analyse ist es wohl noch zu früh. Es sind allerdings sowohl von der Bundesregierung als auch in einem gemeinsamen Projekt von vhw und DMB Untersuchungen in Auftrag gegeben worden, die die Folgen der veränderten Eigentumsverhältnisse auf den deutschen Immobilienmärkten für die Wohnungsversorgung und für die Stadtstrukturen konkret untersuchen sollen. Mit Vorlage der Ergebnisse, voraussichtlich am Ende dieses Jahres bis Anfang 2007, werden eine Objektivierung und Versachlichung der komplexen Zusammenhänge zu erwarten sein, die von dem Monopoly auf den deutschen Wohnungsmärkten ausgehen.

VII. Auswirkungen auf das Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Ein großer juristischer Fachverlag überschrieb einen Werbebrief vom 20. Februar 2006 mit folgendem Text:

„Ausländische Finanzinvestoren erobern den Immobilienmarkt: So gestalten Sie jetzt Ihre Verträge sinnvoll!“

¹³ Interview der Zeitung „Die Welt“ vom 10. 1. 2006 mit dem sächsischen Innenminister Dr. A. Buttolo

Der angefangene und noch längst nicht abgeschlossene fundamentale Wandel auf der Angebotsseite des Wohnungsmarktes lässt die Rechtsordnung und ihre professionellen Anwender nicht unberührt. Angesprochen sind zunächst die international agierenden Anwaltssozietäten. Sie schaffen mit ihren Niederlassungen in Deutschland und in den Ländern der Finanzinvestoren die fachlichen und personellen Kapazitäten dafür, die Verträge für die Erwerbsgeschäfte vorzubereiten und durchzuformulieren. Allein der Vertrag, mit dem Fortress die Dresdner Woba erworben hat, hat einen Umfang von etwa 200 Seiten. Neue und attraktive Geschäftsfelder erschließen sich auch für die Notare, die die notwendigen Beglaubigungen und Beurkundungen beim Erwerbsgeschäft selbst und bei den späteren Privatisierungen und Weiterverkäufen durchführen.

Juristische Beratungskompetenz ist gefragt, wenn es um die Umwandlung von Mietwohnungen in Eigentumswohnungen geht. Denn diese Umwandlung ist die Voraussetzung für den Verkauf einzelner Wohnungen im Rahmen der Privatisierungsprogramme.

Überhaupt wird das Wohnungseigentum gegenüber dem Rechtsstatus der Mietwohnung deutlich an Bedeutung gewinnen. Die internationalen Aufkäufer werden Jahr für Jahr Bestände in fünfstelliger Höhe als Eigentumswohnungen vermarkten. Damit wird ein zunehmender Teil von Rechtsfragen aus dem Mietrecht in das Wohnungseigentumsrecht verlagert. Wer rechtsberatend tätig ist, sollte diese Entwicklung im Auge haben und seine wohnungseigentumsrechtliche Kompetenz vertiefen. Im Ergebnis scheint es jedenfalls richtig gewesen zu sein, die Fachanwaltschaft für Miet- und Wohnungseigentumsrecht zu schaffen und damit die Verknüpfung der beiden Rechtsgebiete zu verdeutlichen.

Durch die bereits eingeleiteten und in Zukunft zu erwartenden Aktivitäten der neuen Eigentümer von Wohnimmobilien werden Teilgebiete des Mietrechts einen deutlichen Bedeutungszuwachs erhalten:

Das Recht der Modernisierung, das Recht der Mieterhöhung und die Fragen um die Ausübung des Vorkaufsrechtes. Diese drei Bereiche sind eng verbunden mit den Renditeinteressen, die von den Investoren verfolgt werden.

Aus meiner Sicht werden die Streitigkeiten um Betriebskosten zwar noch für eine Übergangsfrist eine große Rolle spielen: Die weitere Professionalisierung der Mietenverwaltung wird aber zunehmend zur Fehlervermeidung oder zumindest Fehlerreduzierung bei Betriebskostenabrechnungen führen.

Eine Übergangszeit wird zur Auslotung dienen, ökonomisch besonders bedeutende Fragen bei der Umlagemöglichkeit von Betriebskosten rechtlich klären zu lassen. Derzeit erleben wir dies konkret im Bereich des Contractings. Auf Dauer sind die neuen Eigentümer aber daran interessiert, unnötigen Streit zu vermeiden und damit den Verwaltungsaufwand zu reduzieren. Auch dies ist ein wichtiger Bestandteil des Kostensenkungsprogramms.

Im Übrigen gilt auch für die neuen Finanzinvestoren der schlichte Grundsatz des § 566 BGB: Kauf bricht nicht Miete. Und auch wenn es zwischen den Verbänden der anbietenden Wohnungswirtschaft, insbesondere Haus & Grund Deutschland, und dem Deutschen Mieterbund durchaus unterschiedliche Vor-

stellungen über die Sinnhaftigkeit einzelner mietrechtlicher Regelungen gibt, ist bis auf einzelne Stimmen aus der FDP die Grundlage des deutschen Mietrechts nicht ernsthaft in Frage gestellt worden. Sie ergibt sich letztlich aus dem Doppelcharakter der Wohnung als Wirtschafts- und Sozialgut. Der weitgehende Grundkonsens ist sicherlich auch darauf zurückzuführen, dass das Bundesverfassungsgericht klare Aussagen zum Wohnen zur Miete getroffen hat, die selbstverständlich auch für die neuen Finanzinvestoren gelten. Die wichtigste Aussage findet sich in dem Beschluss des I. Senats vom 26. Mai 1993 mit dem Leitsatz:

„Angesichts der Funktion der Eigentumsgarantie, dem Einzelnen einen Frei- raum im vermögensrechtlichen Bereich zu erhalten und die eigenverantwortliche Gestaltung seines Lebens zu ermöglichen, fallen alle vermögenswerten Rechte, die der Inhaber aufgrund der Rechtsordnung zu seinem privaten Nutzen ausüben darf, in den Schutzbereich des Art. 14 GG. In Übereinstimmung mit diesem Grundsatz und unter Zugrundelegung der faktischen Bedeutung der Wohnung für die Befriedigung der elementaren Lebensbedürfnisse des Groß- teils der Bevölkerung erfüllt das Besitzrecht des Mieters Funktionen, wie sie typischerweise dem Sacheigentum zukommen.“¹⁴ Die Grundüberlegung des Ver- fassungsgerichts gilt unabhängig von den Eigentümerstrukturen für Wohnim- mobilien in Deutschland: „Die Sozialbindung des Eigentums von Wohnraum be- ruht darauf, dass dieser nicht unbeschränkt zur Verfügung steht und als Le- bensmittelpunkt des Mieters anzusehen ist. Große Teile der Bevölkerung sind nach wie vor nicht in der Lage, aus eigener Kraft Wohnraum für sich zu schaf- fen, und deshalb auf Mietwohnungen unausweichlich angewiesen.“¹⁵ Das Bun- desverfassungsgericht hat in vielen anderen Entscheidungen immer wieder be- tont, dass das Besitzrecht des Mieters an der gemieteten Wohnung Eigentum im Sinne von Art. 14 Abs. 1 Satz 1 GG ist und dass deshalb der Gesetzgeber einen angemessenen Interessenausgleich zwischen Vermieter und Mieter her- beiführen und eine mit den Vorstellungen des sozial gebundenen Privateigen- tums nicht im Einklang stehende einseitige Bevorzugung oder Benachteiligung der einen oder anderen Seite vermeiden muss.¹⁶

Es bedarf keiner prophetischen Gabe, um in der Zukunft eine neue Diskussion über das Mietrecht vor auszusehen. In dem Maße, wie das Recht der Mieterhö- hungen, der Modernisierung und des Bestandsschutzes die Renditeinteressen der neuen Investoren behindert, wird über kurz oder lang die Diskussion über das Mietrecht neu aufgerollt. Das deutsche Mietrecht ist entstanden, gewach- sen und gefestigt in der Tradition der sozialstaatlichen Werteorientierung des Grundgesetzes. Es wird sich der Angriffe derjenigen Akteure auf den Woh- nungsmärkten erwehren müssen, die in ihren eigenen Ländern, und damit sind vor allem England und die USA gemeint, andere Bedingungen vorfinden und

¹⁴ BVerfGE 89, S. 1 bis 14 = WuM 1993, S. 377 bis 380 = NJW 1993, S. 2035 – 3047 = MDR 1993, S. 728 bis 729, DWW 1993, S. 224 bis 227

¹⁵ So schon BVerfGE 38, 348 (370), BVerfGE 68, S. 361 bis 375 = WuM 1985, S. 75 – 77 = NJW 1985, S. 2633 bis 2635.

¹⁶ Vgl. z. B. BVerfGE 68, S. 361 bis 375; BVerfG in WuM 1997, S. 592 bis 594 = NJW-RR 1998, S. 520 bis 521; BVerfG in NZM 1999, S. 659 bis 660 = WuM 1999, S. 449 bis 450 = NJW-RR 1999, S. 1097 bis 1099; BVerfG in WuM 2004, S. 80 bis 81 = MDR 2004, S. 266 bis 267 = NJW-RR 2004, S. 440 bis 442 = NZM 2004, S. 186f. = DWW 2004, S. 146f. = ZMR 2004, S. 566 bis 568; BVerfG in WuM 2000, S. 298 bis 300 = Grundeigentum 2000, S. 670 bis 671 = NZM 2000, S. 539 bis 541 = MDR 2000, S. 756f. = ZMR 2000, S. 435 bis 437 = NJW 2000, S. 2658 bis 2660

die den Schutzcharakter des Mietrechts als für ihre Interessen hinderlich empfinden.

Noch umdecken sich die meisten Investoren mit dem Mantel des geltenden Mietrechts – getreu dem Motto: Die Mieter sind doch ausreichend geschützt durch das geltende Mietrecht. Gleichzeitig wird aber, wenn auch zaghaft und noch zurückhaltend, die Diskussion um eine „Liberalisierung“ des Mietrechts eröffnet. Erste Überlegungen hierzu konzentrieren sich darauf, die Voraussetzungen für die Duldungspflicht einer Modernisierung zu erleichtern und die davon ausgehenden Mieterhöhungsmöglichkeiten auszuweiten.

Diese Diskussion wird in einer veränderten Verbändelandschaft einen neuen Rahmen erhalten. Vor allem der GdW, also der Dachverband, der bisher die kirchlichen und genossenschaftlichen Wohnungen, die ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen und die kommunalen Wohnungsunternehmen unter einem Dach vereint, wird in seiner Verbandspolitik zunehmend aufgeweicht durch die an Einfluss gewinnenden neuen Finanzinvestoren. Nach dem Erwerb eines Unternehmens, das Mitglied des GdW ist, übernehmen die neuen Eigentümer automatisch diese Mitgliedschaft. Sie gewinnen damit direkten Einfluss auf den GdW und verwässern zunehmend das Profil dieses Verbandes. Dadurch werden mittelfristig die Koordinaten der Politikberatung und Politikbeeinflussung neu aufgestellt.

VIII. Schlussbetrachtung

Unsicherheit ist im Allgemeinen ein prägendes Element der gesellschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen, unter denen wir jetzt leben und mit denen wir in Zukunft zu tun haben werden. Unsicher ist auch, welche Strategien die neuen Investoren auf den Wohnungsmärkten verfolgen. Betreiben sie ein „asset stripping“, also eine Zerschlagung der Unternehmen durch Teilverkäufe, oder sind sie sogar „raider“, also Räuber und Aasgeier? Wird sich ihr Engagement auf einen Zeitraum von fünf, zehn oder mehr Jahren beziehen? Wie werden sie den „exit“ betreiben, durch Weiterverkauf, durch ein „going public“, also den Gang an die Börse? Welchen Einfluss werden sie auf die Gesetzgebung in Deutschland gewinnen? Wird es ihnen gelingen, mit REITs, also Real Estate Investment Trusts, die Zulassung einer neuen Anlageform in Deutschland durchzusetzen, die die Weiterverwertung der erworbenen Gesellschaften und Bestände erleichtern könnte?¹⁷ Wahrscheinlich werden wir unterschiedliche Wege der Strategien und des Ausstiegs erleben.

Peter Malpass, Universität von Westengland in Bristol, hat das Wort geprägt: „housing is an arena“.

In der Tat „ist die deutsche Wohnungswirtschaft zur Zeit die Arena des gesellschaftlichen Konfliktes darüber, ob wir eine sozial gebundene oder eine entfesselte Marktwirtschaft wollen“.¹⁸

Die bereits getätigten Wohnungsverkäufe weg vom öffentlichen und hin zu privatem Kapital sind nicht rückholbar. Insoweit ist ein Wandel der Eigentümer-

¹⁷ Vgl. zum Begriff der REITs Rips, a. a. O., S. 435f.; Kofner, WuM 2005, S. 697ff.

¹⁸ So Kofner, WuM 2006, S. 137.

strukturen bereits unreversibel eingetreten. Ob dieser Weg fortgesetzt wird, entscheiden die Kommunen selbst. Ob die staatlichen Rahmenbedingungen, seien sie im Steuerrecht verankert, im Mietrecht, in der Frage der Zulassung neuer Kapitalanlageformen, also z. B. REITs, den internationalen Finanzinvestoren in die Hände spielen oder deren Geschäft erschweren, wird im Bundestag und im Bundesrat entschieden. Die Politik darf und soll aus der damit verbundenen Verantwortung nicht entlassen werden. Die in meinem Vortrag dargestellten Entwicklungen folgen nicht unbeeinflussbaren ehernen Gesetzen. Sie werden erst geschaffen durch die realen Entscheidungen vor Ort darüber, ob Wohnungen und Unternehmen veräußert werden oder nicht. Und sie sind eingebettet in eine Rechtsordnung, die politisch gesetzt ist. Insoweit ist es gut und richtig, dass die Chancen und Gefahren der Transformationsprozesse auf den deutschen Immobilienmärkten endlich öffentlich – auch auf diesem Mietgerichtstag – dargestellt und diskutiert werden.