

Deutschland ist auf der MIPIM Investmentland Nr. 1

Investoren aus aller Welt trotz steigender Preise weiterhin sehr interessiert

Während hohe Arbeitslosenzahlen, steigende Nebenkosten sowie die allgemeine konjunkturelle Situation die private Nachfrage in Deutschland noch hemmt, kaufen angelsächsische Opportunity Funds wie Fortress, Lone Star oder Cerberus weiter größere Wohnungs-Portfolios.

in den kommenden Jahren stärker als ursprünglich erwartet steigen wird. So plant auch die dänische Property Group den Erwerb von Gewerbe- und Wohnimmobilien im großen Stil. Für sie gehört Deutschland zusammen mit Skandinavien und Teilen Osteuropas zu den wichtigsten Anlageschwerpunkten.



Südfrankreich heißt die Immobilienbranche willkommen.

Dies war eine der Botschaften der internationalen Immobilienmesse MIPIM, die vom 14. bis 17. März in Cannes zum 17. Mal ihre Türen öffnete. Mehr als 20.000 Immobilienfachleute aus 74 Ländern kamen in die südfranzösischen Stadt. Im Palais des Festivals, wo nur wenige Wochen später Filmstars ihre Kassenschlager vorstellen, präsentierten sich Städte, Länder, Projektentwickler, Banken, Eigentümer und Bauunternehmen sowie namhafte Architekten mit Wohn- und Gewerbe-, Freizeit und Büroprojekten.

Dresden und ihre WOBAs ist nur ein Beispiel der Kaufbereitschaft der Ausländer; weitere werden folgen. Die angestrebten Zielrenditen liegen bei 15 bis 20 Prozent. „Der deutsche Immobilienanlage- und Immobilienfinanzierungsmarkt wird zunehmend vom dynamischen internationalen Umfeld beeinflusst“, so eine Einschätzung der Eurohypo in Cannes. Die verstärkte Mobilisierung von grenzüberschreitendem Kapital hat zur Folge, dass der Anteil ausländischer Investoren in Deutschland

Die Gesellschaft will noch dieses Jahr Immobilienbestände im Wert von mind. 700 bis 800 Mio. Euro erwerben. Die Property Group konzentriert sich dabei auf Wohnungen, Büros, Einzelhandelsimmobilien und Hotels in größeren Städten mit einem Einstiegsvolumen von mind. 15 Mio. Euro.

Inzwischen rücken Investments auch in Mittelstädten sowie in managementintensive Immobilientypen stärker in den Fokus. Cerberus bestätigte, ein Auge auf kleine und mittlere Portfolios ab 300 Einheiten zu werfen. Zudem denkt man in dem US-Unternehmen darüber nach, wie man seine Dienstleistungspalette um Finanzierungsberatung und -vermittlung an Kaufwillige erweitern kann.

REITs empfehlen sich für den Verkauf großer Wohnungsportfolios, besonders wenn diese sonst keinen Käufer finden. Bis diese in Deutschland eingeführt werden, behilft sich beispielsweise die Berliner GSW (im Besitz der Whitehall/Goldman Sachs) mit Geschlossenen Immobilienfonds. Die Emissions- und Fondsvertriebsgesellschaft DCM AG, München hat jetzt einen reinen Wohnimmobilienfonds aufgelegt. Der DCM GmbH & Co.

Wohnimmobilien-Fonds 1 Berlin KG hat ein Investitionsvolumen von 33 Millionen Euro und beinhaltet ca. 570 Wohnungen in einer Mischung aus sanierten, vermieteten und noch leer stehenden 30er-Jahre-Wohnungen mit einfacher Ausstattung – mit Schwerpunkt in Ostberlin nebst westlicher Beimischung. Cerberus hatte 2004 2,1 Milliarden für alle GSW-Wohnungen gezahlt. Der Gewinn durch den Verkauf an den Fonds wird von Fachleuten mit ca. 45 Prozent pro Wohnung beziffert. Weitere Fonds sind in Planung. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat die Erlaubnis zur Veröffentlichung des Verkaufsprospektes Anfang des Jahres erteilt.

Auf dem Immobilienfinanzierungsmarkt bieten neue Instrumente weitere Alternativen zum herkömmlichen Kreditgeschäft: Private-Equity-Investoren ermöglichen dem Bankensektor den Spin-Off problembehafteter Kredite, die Real Estate Securitisation erlaubt die effiziente Finanzierung oder Refinanzierung von Immobilieninvestitionen.

Mit Sireo legte einer der führenden bankenunabhängigen Asset Manager in Europa zur MIPIM eine „Deutschlandstudie 2006“ vor. Diese prognostiziert vor allem für Service- und Pflegeimmobilien ein Boom. „Ostdeutsche Regionen können teilweise mit Bevölkerungszuwachs rechnen. Der Markt für börsennotierte Immobilienanlagen belebt sich“, so lauten einige der zentralen Ergebnisse der Studie, die Sireo Research gemeinsam mit dem Department of Real Estate der European Business School in Oestrich-Winkel sowie dem Institut für Siedlungs- und Wohnungswesen der Universität Münster erstellt hat.

Themenüberblick

Schwerpunkt Finanzen
Sicherheitsmanagement als Teilbereich der Finanzierungsplanung

Seite 2

Schwerpunkt Finanzen
Kennen Sie Ihre D&O-Versicherung?

Seite 3

Schwerpunkt Finanzen
Derivate: Chance oder Risiko für Wohnungsunternehmen?

Seite 4

Schwerpunkt Finanzen
Betriebliche Altersversorgung

Seite 5

Schwerpunkt Service
Grafiken zur Zinsentwicklung und ein Überblick über die neuen KfW-Programme

Seiten 6 und 7

Schwerpunkt Management
Regionale Analyse des Finanzmanagements zeigt Ost-West-Unterschiede

Seite 8

Schwerpunkt Management
Verkauft nach Dresden auch Leipzig seine Wohnungen?

Seite 9

Schwerpunkt Management
Stadtumbau in Deutschland

Seite 10

Schwerpunkt Management
Hofheimer Wohnungsbau GmbH setzt zukunftsweisendes Energiesparkonzept um

Seite 11

Dr. Klein
Der Vertreib des Geschäftsbereiches Wohnungswirtschaft stellt sich vor

Seite 12

Sicherheitenmanagement als Teilbereich der Finanzierungsplanung

Die Fremdfinanzierung spielt in der Wohnungswirtschaft für den Unternehmenserfolg mit Blick auf Zinskosten sowie Markt- und Vertragsrisiken eine bedeutende Rolle. Die sich ständig verändernden Marktbedingungen stellen die Wohnungsunternehmen vor die Notwendigkeit, ihr Finanzmanagement strategisch auszurichten und laufend weiter zu optimieren.

Die Finanzierungsplanung beginnt im weitesten Sinne bei der Portfolioplanung auf der Aktivseite – klassisch wohnungswirtschaftlich beim Anlagevermögen. Die Steuerung der Des- bzw. Investitionsentscheidung und damit auch die Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen werden entscheidend durch die Passivseite – dort insbesondere die Kreditverbindlichkeiten – beeinflusst. Nur das aktive Management aller Bereiche – des Immobilien-, Darlehen- und Sicherheitenportfolios – kann zum gewünschten Erfolg der getroffenen Entscheidung führen.

Im Nachfolgenden wird der Bereich des Sicherheitenmanagements als zunehmende Schlüssel-funktion der Fremdfinanzierung näher beleuchtet. An dieser Stelle verweisen wir auf eine demnächst erscheinende Arbeitshilfe des GdW mit einer vollständigen Ausführung des Themas Finanzierungsplanung.

Das Sicherheitenmanagement ist für viele Wohnungsunternehmen aus historischer Sicht das komplexeste Thema der Fremdfinanzierung. In der Vergangenheit wurde dieses Thema oft vernachlässigt. Dies zeigt sich schon an der zumeist fehlenden oder nicht vollständigen EDV-Abbildung bestehender Belastungen. Die Bedeutung des Sicherheitenmanagements wird dann deutlich, wenn die begrenzten Ressourcen an Sicherheiten (Beleihungsfreiräume) für neue Finanzierungen oder bei Neubewertungen für bestehende Darlehen nicht mehr ausreichend vorhanden sind. Folgen sind die Verteuerung von Krediten durch eine schlechtere Sicherheitenstellung (z.B. nach-

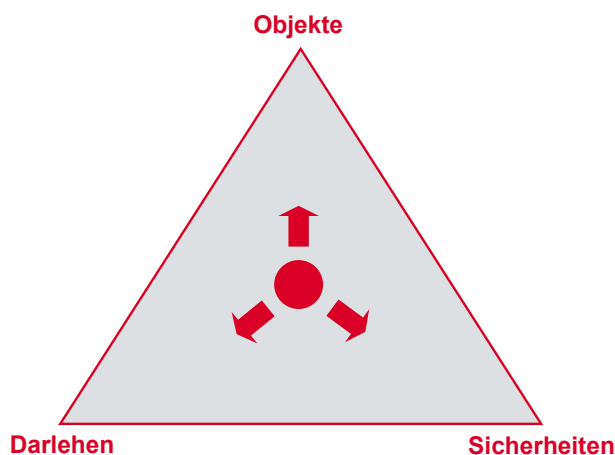
rangig) oder im Extremfall die Vergabung des Kredites. Gründe hierfür sind z.B. aus der Vergangenheit noch bestehende Darlehen für Modernisierungen oder Errichtung, deren Rückzahlung die normative Nutzungsdauer einzelner Elemente der Objekte übersteigt und somit eine Überschneidung mit einer erneuten Investition erfolgt (Verschuldungsgrad vs. Restnutzungsdauer der Objekte). Des Weiteren können die Besicherungen im „Gießkannenprinzip“ (über viele Objekte losgelöst vom Investitionsobjekt) ggf. unter Verwendung von Globalgrundschulden im erstrangigen Bereich erschwerend hinzukommen.

Wie geht man also dieses Thema an? Im ersten Schritt sollte sich ein

Zinsbindung, enger oder weiter Sicherungszweck oder Einmalvaluierungserklärung, definieren im Wesentlichen den Rahmen. Ein weiterer Orientierungsmaßstab ist der Beleihungswert. Die Komplexität dieses Themas liegt in den sich verändernden Anforderungen des Kapitalmarktes. Gesetzliche Vorgaben und die Produktspezifika (z.B. Hypothekarkredit über eine Bank/Versicherung oder Verbriefung über den direkten Kapitalmarkt) bestimmen die Einflussfaktoren des Beleihungswertes. Die demographische Entwicklung des Standortes beispielsweise ist heutzutage ein wichtiges Kriterium zur Beurteilung des nachhaltigen Objekt-Ertrages (Cashflow). Aber auch die klassischen Fak-

strategie. Die Prüfung der Risiken beinhaltet vorrangig die Bewertung der Vertragsrisiken der Darlehensverträge in Bezug auf die Auswirkungen auf das Wohnungsunternehmen (z.B. Einschränkung der Handlungsmöglichkeiten, Verschlechterung der Konditionen). Betrachtet werden sollte der Darlehensvertrag im Einzelnen, aber auch das Zusammenwirken mit den betroffenen Grundbüchern. Zur Risikobeurteilung gehört weiterhin auch die Einschätzung der bestehenden Geschäftsbeziehung. Beispielsweise kann eine Änderung der Geschäftspolitik des Darlehensgebers sich u. a. in Abwehrkonditionen bei Prolongationen, dem Versagen neuer Finanzierungsmittel oder der strengen Ausübung bestimmter vertraglicher Bedingungen, z.B. wie der weiten Zweckerklärung, negativ auswirken. Folgen daraus sind die Erhöhung des Zinsänderungs- und Finanzierungsrisikos sowie die Verschlechterung der Handlungsmöglichkeiten durch Einschränkung der Flexibilität im Umgang mit den bestehenden Sicherheiten. Doch wo es Risiken gibt, gibt es zumeist auch Chancen. Chancen ergeben sich aus bestehenden Handlungsmöglichkeiten, die entweder bisher nicht genutzt oder als nicht sinnvoll erachtet wurden. Wichtig ist dabei, dass die Auswirkungen der Handlungsmöglichkeiten verprobt werden, um die gesamte Komplexität im Grundbuch und beim Darlehensgeberportfolio einschätzen zu können.

Zusammen ergeben sich einerseits aus den Risiken notwendige Maßnahmen zur Risikominimierung und andererseits aus den Chancen Möglichkeiten zur Optimierung. Da aufgrund der zumeist langfristigen Verträge eine kurzfristige Umsetzung nicht immer möglich ist oder zusätzliche Kosten (z.B. Vorfälligkeitsentschädigung, Bearbeitungsgebühren) verursachen würde, sind die Erarbeitung einer Strategie und die Festlegung der daraus resultierenden Maßnahmen bedeutsam.



IT-unterstützte Techniken müssen das Gesamtportfolio abbilden

Überblick über die bestehenden Sicherheiten verschafft werden. Dafür ist es wichtig, eine geeignete (evtl. EDV-unterstützte) Darstellung zu finden. Das Instrument, sei es eine spezielle Software oder auch nur einfache Tabellen, sollte in jedem Fall auf die Bedürfnisse des Wohnungsunternehmens abgestimmt und praktikabel sein.

Welche Informationen sind Voraussetzung für eine Steuerung der Sicherheiten? Neben der reinen Grundbuchdatenerfassung, wie z.B. der Abt. III mit Rang, Betrag und Gläubiger, gehören auch die Verbindung zum besicherten Darlehen und die Beleihungswertermittlung der Objekte zum Steuerungswerkzeug. Die sich aus dem bzw. den besicherten Darlehen ableitenden Bedingungen, wie z.B.

toren, wie die Werthaltigkeit des Objektes in Form von Substanz und Ausstattung, haben entsprechenden Einfluss. Dennoch ist der Anspruch an ein „Werkzeug“ zur Steuerung der Sicherheiten nicht in der exakten Beleihungswertermittlung in Anlehnung an Wertgutachten zu suchen. Vielmehr soll der Beleihungswert eine Richtschnur für Entscheidungen innerhalb einer bestimmten Bandbreite geben.

Ist diese Informationsbasis als Voraussetzung zur Steuerung der Sicherheiten geschaffen, beginnt die eigentliche Arbeit. Die nächsten Schritte sind die Prüfung der bestehenden Chancen und Risiken, die daraus abzuleitenden operativen Maßnahmen und die Festlegung einer Sicherheiten-

Die zu erarbeitende Sicherheitenstrategie betrachtet zwei Ebenen – den Darlehensgeber und das Grundbuch. Über die Darlehensgeberebene wird das Zielfortfolio des einzelnen Darlehensgebers definiert. Da das Sicherheitenportfolio (respektive das Grundbuch) nicht isoliert betrachtet werden kann, sondern Teil der Finanzierungsstrategie ist, greifen hier die Planungen ineinander. Die Vorgaben aus der Finanzierungsstrategie und den vertraglichen Vereinbarungen der besicherten Darlehen bil-

den den Rahmen für die Optimierung des Grundbuches. Die Grundbuchoptimierung verfolgt das Ziel der möglichst vollständigen Ausnutzung des Beleihungswertes zur Sicherung der Fremdfinanzierung des Unternehmens bei gleichzeitiger Beibehaltung der Flexibilität. Die Darlehensoptimierung dagegen verlangt eine optimale Gestaltung der Zinsen zur Entlastung des Unternehmensergebnisses. Diese Ziele gilt es miteinander zu harmonisieren. Abweichungen zu Ungunsten von Zinsen sind dabei

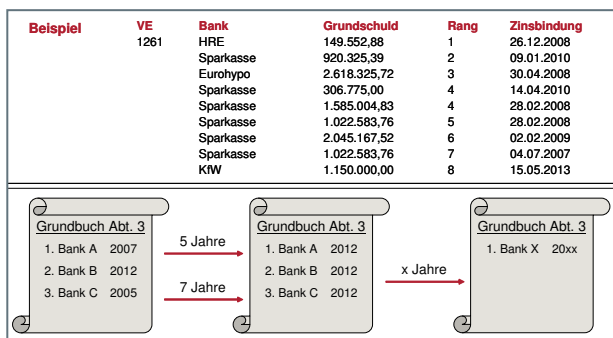
einzelndfallbezogen und durch Priorisierung des Sicherheitenziels zu plausibilisieren.

Wie geht man aber nun das Thema Optimierung der Sicherheiten an? Hierzu ein Beispiel: Zunächst sollte die Besicherungsstruktur des Wohnungsunternehmens untersucht werden. In einer Analyse der Belastung der Grundbücher sollte festgestellt werden, wie viele Gläubiger pro Grundbuch eingetragen sind und wann die zu diesen Eintragungen gehörenden Verbindlichkeiten zur Prolongation anstehen. So können Handlungsmöglichkeiten bei Zinsbindungsausläufen festgelegt und Optimierungen vorgenommen werden. Dabei müssen in der Analyse auch – wie bereits erwähnt – Zweck- und Einmalvaluierungserklärungen, wie sie speziell von Förderbanken verlangt werden, Beachtung finden. Ferner sind die Nominalbesicherung und die Inanspruchnahme in Form von Restvaluten gegen-

über zu stellen. So können dann sukzessive bei jeder Prolongation Beleihungsfreiräume geschaffen und die Beleihungssituation optimiert werden.

Dringend notwendige Optimierungsmöglichkeiten können natürlich auch im laufenden Vertragsverhältnis durch Neugestaltung ganzer Darlehensgeberportfolien forciert werden. Dabei sind die Interessen des Darlehensgebers abzuschätzen und in den Vorschlag des Wohnungsunternehmens gewinnbringend einzuarbeiten.

Im Wesentlichen gibt es zwei Möglichkeiten. Wenn der Darlehensgeber großes Interesse an der Geschäftsbeziehung hat, wird er sie weiter pflegen wollen und sich dadurch Geschäft bei gleichbleibender Risikostellung erhoffen. Andererseits kann er durch die Besserstellung in Bezug auf die Besicherung (z.B. Rangverbesserung, keine Vorlasten, „bessere“ Objekte) überzeugt werden.



Zinsanpassungen für eine erste Bereinigung „überfüllter“ Grundbücher nutzen

Kennen Sie Ihre D&O-Versicherung?

In der Versicherungsakte eines jeden Wohnungsunternehmens befindet sich (oder sollte sich befinden!) auch eine D&O-Versicherung (Directors & Officers Liability Insurance). Aber warum hat man die D&O-Versicherung damals eigentlich abgeschlossen? Ist der Vertrag unter den derzeitigen Marktgegebenheiten überhaupt noch aktuell? Wie bei vielen anderen Verträgen auch, spürt man die Qualität oft erst nach dem Eintritt des Versicherungsfalles. Wenn man dann ohne einen aktiven Versicherungsmakler dasteht, kommt es in diesem sensiblen Geschäftsbereich oft zu Problemen.

Nach einem wahren Boom der D&O-Versicherung in den 90ern hat sich das Angebot an vernünftigen Konzepten ab dem Jahr 2000 plötzlich erheblich verschlechtert. Damals sind verstärkt Schäden gemeldet worden und die Versicherer haben ihre Zeichnungs- und Preispolitik entsprechend verschärft. Mittlerweile ist

auf dem Markt aber wieder eine Entspannung eingetreten. Die Verträge, die in den letzten Jahren neu abgeschlossen oder verändert wurden, sollten jetzt auf jeden Fall einer Überprüfung unterzogen werden. Hier sind plötzlich Bedingungsverbesserungen und Preisnachlässe möglich, die nicht unerheblich sind.

In einer Umfrage des Handelsblattes kannten vor kurzem viele Manager nicht einmal den Namen ihres D&O-Versicherers, geschweige denn den Vertragstext ihrer Police. Um einige wichtige Grundlagen der D&O-Versicherung in Erinnerung zu rufen, nachfolgend eine kurze Zusammenstellung:

Der Grundgedanke:

Die Haftung der Geschäftsleitungs- und Aufsichtsorgane kann sich auf das gesamte Privatvermögen der jeweiligen Person ausweiten. Die D&O-Versicherung nimmt sich der Ansprüche an, die von Dritten oder auch vom eigenen

Unternehmen gegen die jeweilige Person gerichtet werden. Berechtigte Ansprüche werden gemäß dem jeweiligen Versicherungskonzept befriedigt. Daneben übernimmt der Versicherer auch aktiv die Abwehr von unberechtigten Ansprüchen. Diese kann u.a. die Führung eines Prozesses im Sinne der beschuldigten Person durch den D&O-Versicherer beinhalten.

Versicherungsgegenstand:

Als versichert gilt in der Regel die „Pflichtverletzung aufgrund gesetzlicher Haftpflichtbestimmungen“. Als alternative Definition kann in Deutschland aber auch das „Fehlverhalten für einen Vermögensschaden“ versichert werden. Diese etwas „weichere“ Formulierung zugunsten des Wohnungsunternehmens kann im Schadenfall schnell eine entscheidende Bedeutung erhalten.

Versicherte Personen:

Grundsätzlich sollten alle ehemaligen, gegenwärtigen und zu-

künftigen Personen der entsprechenden Organe versichert sein. Aber auch leitende Angestellte und/oder Prokuristen dürfen nicht vernachlässigt werden.

Definition des Vorsatzes:

Der Tatbestand des Vorsatzes kann auch in der D&O-Versicherung nicht versichert sein. Die Beurteilung, ob Vorsatz vorgelegen hat, sollte jedoch nicht dem Versicherer zustehen. Eine gerichtliche oder behördliche Feststellung des Vorsatzes muss als Voraussetzung für den Ausschluss im Versicherungsvertrag verankert sein.

Ausschlüsse:

Vertragsstrafen und Bußen, Ansprüche nach Common-Law und bekannte Vorschäden sowie Vorsatz sind standardmäßige Ausschlüsse in nahezu jeder D&O-Versicherung. Bei weitergehenden Ausschlüssen sollte immer genauestens abgewägt werden, ob diese eine direkte Relevanz für Ihr Unternehmen haben.

Derivate: Chance oder Risiko für Wohnungsunternehmen?

Können Wohnungsunternehmen ihren Zinsaufwand mit Hilfe von Derivaten senken? Um diese Frage zu beantworten, muss sich der Finanzverantwortliche des Wohnungsunternehmens

1. einen Überblick über die Produktarten verschaffen
2. und sowohl die jeweiligen Chancen und Risiken als auch
3. Notwendigkeit und Sinnhaftigkeit in der konkreten Situation des Wohnungsunternehmens bewerten.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch, wie sich der Einsatz von Derivaten mit dem eigenen Unternehmensziel und -charakter vereinbaren lässt.

Derivate sind Termingeschäfte auf Grundlage bestimmter Basiswerte, die vom Marktrisiko abgespalten werden. Das Grundprinzip eines jeden Derivats ist, dass Leistung und Gegenleistung für einen späteren Zeitpunkt vereinbart werden. Vertragsabschluss und Erfüllung fallen also zeitlich auseinander. Im einfachsten Falle sind das Kaufs- oder Verkaufsoptionen zu einem festgelegten Preis, deren Wert dann die Differenz zwischen End-Preis und festgelegtem Preis ist. Man erwirbt mit diesen Optionen gegenüber dem Handelspartner zum Beispiel das Recht Wertpapiere zu einem zukünftigen Zeitpunkt zu kaufen, oder zu verkaufen. Beide spekulieren auf eine zukünftige unterschiedliche Kursentwicklung.

Auf das Thema Zinsen übertragen heißt das, dass durch Derivate Liquiditäts- und Zinsmanagement getrennt werden. Unternehmen nutzen solche Zinsinstrumente, um ihre Refinanzierungsbenchmark (Zins im Wirtschaftsplan) zu verbessern beziehungsweise ad hoc günstige Marktlagen auszunutzen. Es gibt keinen Standard für die richtige Aufteilung von Zinsbindungen. Die Wahl der Instrumente wird von der Lage der Zinsstrukturkurve abhängig gemacht. Deshalb sind Unternehmensaktivitäten auf drei Faktoren zurückzuführen:

1. die Wahl der Finanzierungsquelle: Bankkredit (variabel, fest)

oder verbriefte Kapitalmarkttransaktionen (feste Zinsen) – und daraus entstehende Strategien

2. interne Regelungen hinsichtlich des Zinsmanagements: „naive“ Absicherung (festgelegte Handlungsanweisungen unabhängig von der Zinslandschaft) versus dynamisch angepasster Absicherungsmix
3. Zinsprognosen der eigenen Finanzabteilung

Derivative Instrumente werden in zwei Risikoprofile eingeteilt. Beim symmetrischen Risikoprofil stehen Gewinnchancen und Verlustrisiken der Vertragspartner spiegelgleich gegenüber. Dies bedeutet, einem Gewinn bei günstiger Preisentwicklung steht ein gleich hoher Verlust bei ungünstiger Preisentwicklung gegenüber. Instrumente dieses Risikoprofils sind z.B. FRA (Forward Rate Agreements) und Swaps. Beim asymmetrischen Risikoprofil dagegen ist das Verlustrisiko des Käufers eines solchen Instrumentes mit der Optionsprämie begrenzt, seine Gewinnchance ist damit (fast) unbegrenzt. Instrumente dieses Risikoprofils sind z.B. Zinsoptionen (Caps, Floors) und die Swaptions.

Ein weiteres und auch das am häufigsten in der Wohnungswirtschaft eingesetzte Instrument zur Zinssicherung ist das Forward-Darlehen. Für einen gewissen Zeitraum vor Zinsbindungsende können Forward-Darlehengerade bei einer flachen Zinsstrukturkurve ein geeignetes Zinssicherungsinstrument sein. Dieses Instrument ermöglicht es, innerhalb eines gewissen Rahmens Prolongationsspitzen abzufangen (somit also das Zinsänderungsrisiko des Kapitalmarktes abzufedern), das Preisrisiko bezogen auf die Kreditmarge auszuschließen und gleichzeitig ein mögliches Kreditrisiko deutlich zu reduzieren. (Ein vollständiger Ausschluss ist aufgrund vertraglicher Auszahlungsvoraussetzungen meist nicht möglich.)

Wie sehen die Chancen und Risiken von derivativen Instrumenten aus?

Der Cap

Zinscaps, Zinsfloors usw. sind Verträge, die einem der Kontrahenten (Begünstigten) das einmalige oder fortdauernde Recht einräumen, vom jeweils anderen Kontrahenten eine Zinsdifferenz zwischen vertraglich fixierter Zinsgrenze (strike price) und dem aktuellen Marktzins erstattet zu bekommen. Dieser Strike-Price der Optionen definiert eine Zinsobergrenze. Weitere Ausstattungsmerkmale des Caps sind Laufzeit, Roll-over-Perioden und ein Referenzzinssatz (z.B. Euribor), dessen aktueller Wert am jeweiligen Verfallstag mit dem Cap-Zinssatz verglichen wird. Cap und Kreditvereinbarung (Grundgeschäft) sind wirtschaftlich jedenfalls getrennt zu sehen.

Festzinsdarlehen.

Durch Verteilung der Prämie auf den Absicherungszeitraum kann ermittelt werden, wie hoch der variable Zins steigen müsste (zzgl. Bankmarge), um nachteilig zum Festkredit zu sein. Es besteht die Möglichkeit des späteren Wechsels in eine andere Finanzierungsform des Grundgeschäftes (z.B. variabel in fest) und der Cap ist frei handelbar.

Risiken beim Cap gibt es faktisch nicht. Einziger Nachteil dieses Instrumentes ist, dass beim Kauf des Derivates immer eine Prämie anfällt, auch wenn die Absicherung aufgrund der Zinsentwicklung (gleich bleibende oder sinkende Zinsen) nicht eintritt. Ein Verkauf des Instrumentes ist in diesem Fall der Zinsentwicklung

Entwicklung 3-Monats-Euribor



Durch den Kauf eines Caps kann bei einer Rollover-Finanzierung (variabler Kredit) ein maximaler Höchstzinssatz einbezogen werden und sich damit gegen steigende Zinsen abgesichert werden. Dieser Höchstzinssatz sollte unter Risikosteuerungsaspekten mindestens den Benchmark-Zins (Zinsobergrenze zzgl. Marge) absichern.

Chancen von Caps sind

1. günstige Geldmarktzinsen, die im Grundgeschäft (variabler Kredit) ausgenutzt werden können;
2. die Unabhängigkeit vom Zeitpunkt der Kreditaufnahme sowie von der Höhe des Absicherungsbetrages und
3. die feste Kalkulationsbasis der Kreditkosten und damit eine Vergleichbarkeit mit anderen Finanzierungsformen wie z.B. dem

nur mit Verlust oder gar nicht veräußerbar, da es u. U. keinen Käufer mit steigender Zinsmeinung gibt.

Der Swap

Bei einem Zinsswap handelt es sich um eine vertragliche Vereinbarung zwischen zwei Partnern, bestimmte, unterschiedlich gestaltete Zahlungsströme auszutauschen - feste (meist langfristige Zinsen) gegen variable Zinsen (kurzfristige Zinsen) oder umgekehrt.

Nachstehend soll der Fall einer Wandlung vom Festzins in einen variablen Zins näher beleuchtet werden. Dabei entsteht ein Zinsänderungsrisiko, das in der Entwicklung des Euribor liegt. Solange dieser in Summe mit der Marge der bereitstellenden Bank unter dem

derzeitigen festen Nominalzins liegt, ist eine Liquiditätsersparnis zu erzielen. Steigt der Euribor auf ein Niveau, das ihn in Summe mit der Marge teurer als den Nominalzins werden lässt, kehrt sich dieser Vorteil um. Neben dem Zinsänderungsrisiko sind die weiteren Bedingungen zu betrachten und gegenüber der Liquiditätsersparnis (Zinsen) zu bewerten. Diese sind z.B., dass Banken i.d.R. eine zusätzliche Besicherung i.H.v. ca. 10 % des Volumens des Sicherungsinstrumentes verlangen.

Bewertung der Derivate

Innovatives Finanzmanagement in der Wohnungswirtschaft definiert sich nicht in jedem Unternehmen durch die Trennung des Liquiditätsmanagement vom Zinsmanagement. Bei der

Entscheidung für die Ausrichtung des Finanzmanagements in einem Wohnungsunternehmen sind u. a. die folgenden Faktoren zu berücksichtigen und zu bewerten. Ausgehend vom Unternehmensziel z.B. als Bestandhalter von langfristigen Anlagegütern mit sozialem Auftrag ist eine Spekulation im weitesten Sinne durch Derivate mit nicht überschaubarem Risiko nicht vereinbar. Des Weiteren ist ein Wohnungsunternehmen mit dem Kerngeschäft der Vermietung von Wohn- und Geschäftsräumen schwerpunktmäßig organisatorisch und fachlich entsprechend aufgestellt, d. h. eine verstärkte Besetzung der Verwaltung und „schlanke“ Zentralbereiche. Dies bedingt i. d. R. eine begrenzte Quantität und Qualität der Personalkapazitäten sowie

der Sachkosten für beispielsweise verschiedene und hochwertige Instrumente der Finanzsteuerung.

Zusammengefasst lässt sich sagen:

- Eine Zinsreduzierung ist nur durch Spekulation erreichbar (Zinsmeinung).
- Derivate haben nur eine bedingte Transparenz, wenn ein eigenes umfangreiches Know-how und entsprechende Instrumente (Rechentools) im Wohnungsunternehmen vorhanden sind. Dies bindet jedoch Ressourcen und erzeugt Bearbeitungsaufwand.
- Eine am Marktwert orientierte Finanzierung, wie es Derivate sind, erfordert schnelles handeln (Beobachtung des Marktes). Folgen dessen sind erhöhte Fehlerquellen, notwendige Kompetenzen beim Mitarbeiter, das Vorhandensein eines darauf ausgerichteten Risikomanagements, das entsprechend aufgebaut und gepflegt werden muss (Aufwand).
- Das vorzeitige Auflösen von Derivaten kann zu Verlusten/Gewinnen führen. Wer entscheidet und wer trägt die Verantwortung für den richtigen Zeitpunkt?
- Die Bilanzierung bei komplexen Produkten wird zunehmend

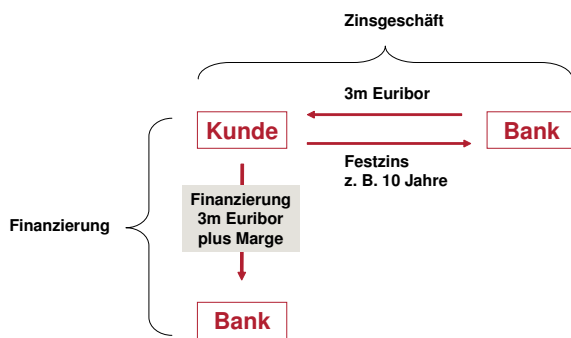
schwieriger und erklärungsbedürftiger gegenüber Dritten wie z.B. Aufsichtsrat, Wirtschaftsprüfer und auch intern im Wohnungsunternehmen.

• Die Akzeptanz beim Aufsichtsrat und Gesellschafter/Genossenschaftler für komplexe Produkte ist erst zu erreichen und dann zu verstetigen. Dies bedingt jedoch einen Erfolg mit dem Derivat.

• Die Verwaltung von mehreren Einzelgeschäften mit verschiedenen Konstrukten sind organisatorisch erst einmal zu händeln, obwohl es nur Exoten sind. Das heißt, der Aufwand für die Einzelgeschäfte (Derivate) ist gegenüber der großen Anzahl anderer Finanzierungsverträge sehr hoch.

Chancen und Risiken eines Derivates für das eigene Wohnungsunternehmen sind genauestens abzuwägen. In Einzelfällen kann eines der vorgeschriebenen Instrumente z.B. bei der Bereinigung von Grundbüchern dienlich sein.

Externe Unterstützung, wie sie z.B. durch die Dr. Klein & Co. Consulting GmbH angeboten wird, kann das Finanzmanagement des Wohnungsunternehmens optimieren helfen.



Betriebliche Altersversorgung

Vom „Buch mit sieben Siegeln“ zum Instrument der Mitarbeitermotivation

Seit 2002 haben alle Arbeitnehmer einen Rechtsanspruch auf betriebliche Altersversorgung (bAV). Die demographische Entwicklung der kommenden Jahrzehnte lässt diese Form der Altersversorgung immer wichtiger werden. Denn jeder weiß inzwischen, dass die gesetzliche Altersversorgung nicht ausreichen wird. Die betriebliche Altersversorgung ist für viele jedoch ein „Buch mit sieben Siegeln“. Zur Diskussion stehen unzählige Produkte für nicht weniger als fünf Durchführungsformen. Die Finanzierung kann über Entgeltumwandlung, Arbeitgeberfinanzierung oder auch über eine Mischform erfolgen.

Hinzu kommt, dass die entsprechende Verpflichtung des Arbeit-

gebers nicht nur die Verwaltung und Durchführung der bAV umfasst, sondern im Besonderen auch Beratung und Information. Zusätzlich muss den rechtlichen Anforderungen an die sich ständig ändernde Gesetzeslage im Arbeits- und Steuerrecht Rechnung getragen werden. Um all diesen Anforderungen gerecht werden zu können, ist die Inanspruchnahme von externen Spezialisten sinnvoll. Diese unterbreiten in Abstimmung mit der Geschäftsführung ein Grundkonzept, das dann jedem einzelnen Mitarbeiter vorgestellt werden sollte.

Leider geschieht diese Vorstellung oft in Sammelveranstaltungen von Versicherern, die sich so in kurzer Zeit die Abschlüsse von möglichst vielen Verträgen

erhoffen. Da jedoch die Lebensumstände eines jeden Mitarbeiters für die persönliche Altersvorsorge berücksichtigt werden sollte, sind Einzelgespräche unbedingt notwendig. Die Erstgespräche dauern selten länger als 20 Minuten. Nach einer entsprechenden Bedenkzeit und gegebenenfalls der Absprache mit dem Lebenspartner besteht dann die Möglichkeit, das Beratungsgespräch zu einem späteren Zeitpunkt außerhalb der Arbeitszeit fortzusetzen.

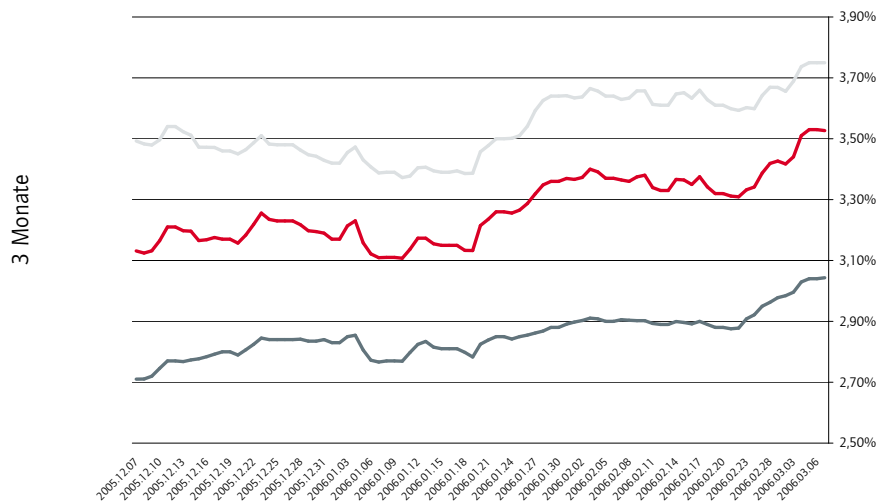
Nach Abschluss der Einzelgespräche sollte dem Arbeitgeber eine Dokumentation über die geleistete Beratung ausgehändigt werden. Diese soll und kann zwar nicht die Inhalte des Gesprächs beinhalten, dokumentiert aber den Zeitpunkt, das Thema und

die Gesprächspartner. Mit dieser Akte kann der Arbeitgeber später belegen, dass er seiner Informationspflicht durch die Bereitstellung einer kompetenten Beratung nachgekommen ist. Denn mittlerweile sind bereits Urteile zugunsten einiger Arbeitgeber gesprochen worden, die die Erledigung ihrer Informationspflicht nicht belegen konnten.

Durch die Auslagerung des Themas betriebliche Altersversorgung an externe Spezialisten wird der Arbeitgeber arbeits- und haftungstechnisch entlastet. Die Mitarbeiter erhalten professionelle Beratung und werden beim „Angst-Thema“ Rente an die Hand genommen – so kann aus dem vermeintlichen „Buch mit sieben Siegeln“ ein Instrument der Mitarbeitermotivation werden.

Zinsentwicklung

(DGZF-Bankeneinstand ohne Kundenmarge)



Hoch:

3,75% (06.03.2006)

3,53% (06.03.2006)

3,04% (06.03.2006)

Tief:

3,37% (09.01.2006)

3,11% (09.01.2006)

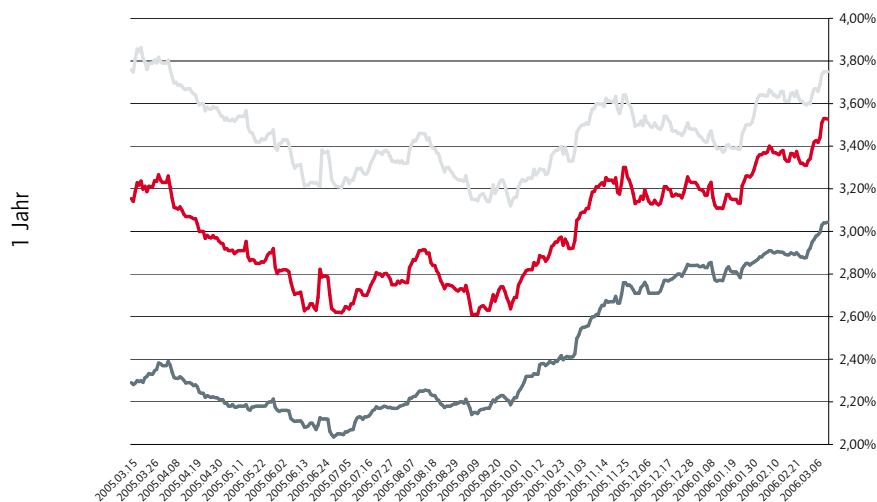
2,71% (07.12.2005)

Durchschnitt:

3,50% (3,40%)

3,23% (2,99%)

2,82% (2,48%)



Hoch:

3,86% (14.03.2005)

3,53% (06.03.2006)

3,04% (06.03.2006)

Tief:

3,12% (22.09.2005)

2,61% (05.09.2005)

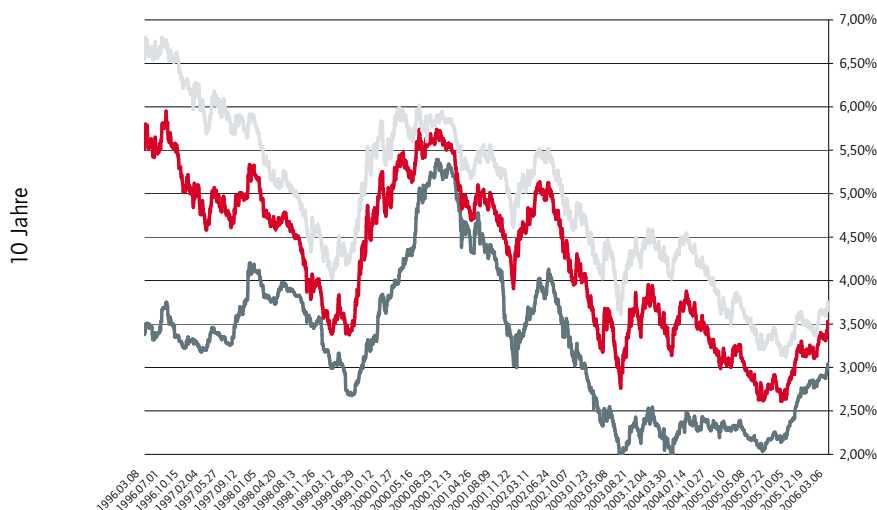
2,03% (23.06.2005)

Durchschnitt:

3,44% (4,27%)

2,98% (3,51%)

2,48% (2,28%)



Hoch:

3,86% (14.03.2005)

3,53% (06.03.2006)

3,04% (06.03.2006)

Tief:

3,12% (22.09.2005)

2,61% (05.09.2005)

2,03% (23.06.2005)

Durchschnitt:

3,44% (4,27%)

2,98% (3,51%)

2,48% (2,28%)

Die Zinsentwicklung wird eine feste Rubrik bei Horizonte20xx. Künftig werden Sie an dieser Stelle einen Zinskommentar lesen können. Heute möchten wir jedoch zunächst die oben stehenden Charts erläutern:

Die Charts stellen jeweils die Zinsentwicklung (von oben nach unten) der letzten drei Monate, des letzten Jahres und der letzten zehn Jahre dar. In den Charts sind die Konditionen für 10 Jahre (helle Linie),

5 Jahre (rote Linie) und 1 Jahr (graue Linie) abgebildet. Basis für die Kondition ist der DGZF-Satz (Deutsche Girozentrale Frankfurt), d.h. die Kundenmarge, die bei jeder Finanzierung hinzuzurechnen ist, fehlt. Im rechten Block ist bei jedem Darstellungszeitraum der Höchst- und Niedrigstzinssatz für jede Zinsbindung mit Datum sowie der Durchschnittszinssatz der jeweiligen Periode (in Klammern Vorperiode, nur bei drei Monaten und einem Jahr) für jede Zinsbindung dargestellt.

Überblick: Die neuen KfW-Programme für die Wohnungswirtschaft

Wohnraum Modernisieren	Standard – Programm 141 (Auszahlung 96%, Bereitstellungsprovision 0,25% p.M.)					
Laufzeit/davon tilgungsfrei	10/2 Jahre		20/3 Jahre		30/5 Jahre	
Zinsbindung	5 Jahre	10 Jahre	5 Jahre	10 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
Zinssatz in % p.a. nom./eff.	2,00/2,98	2,10/2,84	2,15/3,06	2,75/3,32	2,20/3,10	2,90/3,43
Förderfähige Investitionen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modernisierung und Instandsetzung von Wohngebäuden 2. Verbesserung der Außenanlagen bei Mehrfamilienhäusern 3. Rückbau von leer stehenden Mietwohngebäuden in den NBL und Berlin (ehem. Ost) 					
Förderhöchstgrenze	100% der förderfähigen Kosten, maximal 100.000 EUR pro WE (Rückbau 125 EUR/m²)					
Öko-Plus – Prog. 143 (Auszahlung 100%, keine Bereitstellungsprovision)						
Laufzeit/davon tilgungsfrei	10/2 Jahre		20/3 Jahre		30/5 Jahre	
Zinsbindung	5 Jahre	10 Jahre	5 Jahre	10 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
Zinssatz in % p.a. nom./eff.	1,70/1,71	1,85/1,86	1,80/1,81	2,00/2,02	1,85/1,86	2,30/2,32
Förderfähige Investitionen (Details s. KfW-Merkblatt)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wärmeschutz der Gebäudeaußenhülle (inkl. Fenster) 2. Erneuerung der Heizungstechnik auf Basis erneuerbarer Energien, Kraft-Wärme-Kopplung und Nah- bzw. Fernwärme 3. Erneuerung besonders CO₂-intensiver Heiztechnik 					
Förderhöchstgrenze	100% der förderfähigen Kosten, maximal 50.000 EUR pro Wohneinheit					
KfW-Merkblatt Internet	http://www.kfw-foerderbank.de/DE_Home/Service/KfW-Formul26/145081_M_Wohnmod_Standard_Oeko_141_143_2006_02.pdf					

KfW-CO₂ Gebäude-sanierungsprogramm	Maßnahmenpaket (Programm 130)				
	0	1	2	3	4
Laufzeit/davon tilgungsfrei	20/3 Jahre			30/5 Jahre	
Zinsbindung	10 Jahre bei 100% Auszahlung, keine Bereitstellungsprovision				
Zinssatz in % p.a. nom./eff.	1,00/1,00			1,30/1,31	
Förderfähige Investitionen (Details s. KfW-Merkblatt)	Wärmedämmung Außenwände, Kellerdecke, Dach sowie Erneuerung Fenster	Wärmedämmung Außenwände, Dach sowie Austausch Heizung	Wärmedämmung Kellerdecke, Dach, Erneuerung Fenster sowie Austausch Heizung	Umstellung des Heizungsenergieträgers, Erneuerung Fenster sowie Austausch Heizung	Maßnahmen, die eine CO ₂ -Einsparung von 40kg/qm und Jahr sicherstellen
Förderhöchstgrenze	100% der förderfähigen Kosten, maximal 50.000 EUR pro Wohneinheit				
KfW-Merkblatt Internet	http://www.kfw-foerderbank.de/DE_Home/Service/KfW-Formul26/142661_M_CO2-Gebaeudesanierung_130_2006_02.pdf				

Ökologisch Bauen	Energiesparhaus 40/Passivhaus (144)			Energiesparhaus 60/Heizung (145)		
Laufzeit/davon tilgungsfrei	10/2 Jahre	20/3 Jahre	30/5 Jahre	10/2 Jahre	20/3 Jahre	30/5 Jahre
Zinsbindung/Auszahlung	10 Jahre/100 %, keine Bereitstellungsprovision			10 Jahre/96 %, keine Bereitstellungsprovision		
Zinssatz in % p.a. nom./eff.	0,90/0,90	1,00/1,00	1,30/1,31	1,35/2,06	2,00/2,54	2,15/2,65
Förderfähige Investitionen (Details s. KfW-Merkblatt)	Errichtung, Herstellung oder Ersterwerb von: <ul style="list-style-type: none"> ▪ KfW-Energiesparhäusern 40 ▪ Passivhäusern 			<ul style="list-style-type: none"> ▪ KfW-Energiesparhäuser 60 Einbau von Heizungstechnik auf Basis erneuerbarer Energien, Kraft-Wärme-Kopplung und Nah-/ Fernwärme bei Neubauten, Contracting-Vorhaben		
Förderhöchstgrenze	100% der Investitionskosten, maximal 50.000 EUR pro Wohneinheit.					
KfW-Merkblatt Internet	http://www.kfw-foerderbank.de/DE_Home/Service/KfW-Formul26/141621_M_Oekologisch_Bauen_144_145_2006_02.pdf					

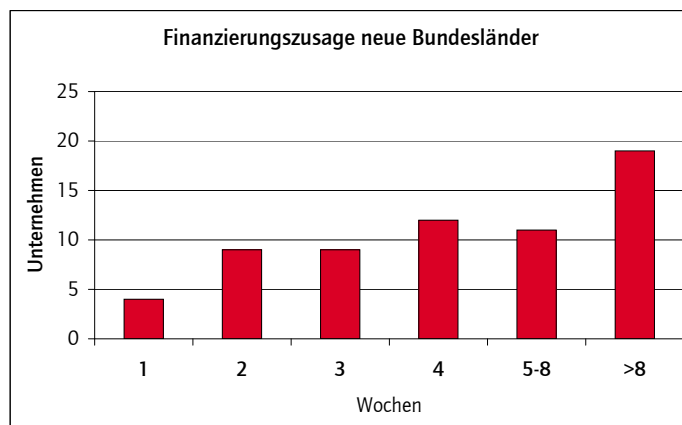
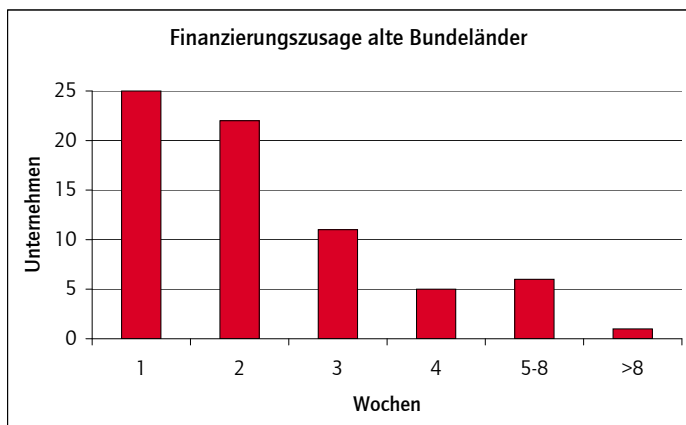
Detailliertere Informationen erhalten Sie gerne bei unserem KfW-Spezialisten Michell Bohmann unter Telefon 0451/1408-426.

Regionale Analyse des Finanzmanagements zeigt Ost-West-Unterschiede

von Prof. Dr. Volker Tolkmitt und Matthias Henschel, Staatliche Studienakademie Leipzig

Über den aktuellen Stand des Finanzmanagements in Wohnungsunternehmen in Deutschland gibt es trotz der wachsenden Bedeutung dieses Sektors im Rahmen der Unternehmensführung derzeit keine objektiven Erkenntnisse. Die Dr. Klein & Co. AG hat deshalb gemeinsam mit der Staatlichen Studienakademie Leipzig, Berufsakademie Sachsen, im Zeitraum vom 21.03.2005 bis 29.04.2005 eine Studie zum Finanzierungsmanagement von Wohnungsunternehmen in Deutschland durchgeführt. An der Umfrage haben sich von den rund 820 angeschriebenen Wohnungsunternehmen insgesamt 154 beteiligt. Bereits im Rahmen der Veranstaltung „Horizonte2005“ konnten erste Ergebnisse dieser Studie präsentiert werden.

Gegenwärtig wird an einer umfangreicheren Auswertung der Studie gearbeitet, um den Wohnungsunternehmen aus den gewonnenen Erkenntnissen praktische Hilfestellungen bei Aufbau oder Verbesserung eines Finanzmanagements geben zu können. Ein kleiner Ausblick auf die Studie soll mit den folgenden Ausführungen gegeben werden.



Nach allgemeiner Auffassung ist zu vermuten, dass die Bearbeitungszeiten zwischen Finanzierungsantrag des Wohnungsunternehmens und der Finanzierungszusage durch die Bank regional unterschiedlich sind, besonders lang jedoch bei Wohnungsunternehmen aus den neuen Bundesländern.

Um diese Fragestellung klären zu können, ist es zunächst notwendig, die Dauer zwischen Finanzierungsanfrage und Finanzierungszusage getrennt nach alten und neuen Bundesländern zu untersuchen. Von Unternehmen aus den alten Bundesländern liegen hierfür 70 auswertbare Antworten vor, aus den neuen

Bundesländern 64. Dabei zeigt sich zunächst eine unterschiedlich große Spanne. Während in den alten Bundesländern maximal elf Wochen bis zur Zusage vergehen, warten Wohnungsunternehmen in den neuen Bundesländern schon mal bis zu 26 Wochen auf eine Finanzierungszusage – immerhin ein halbes Jahr!

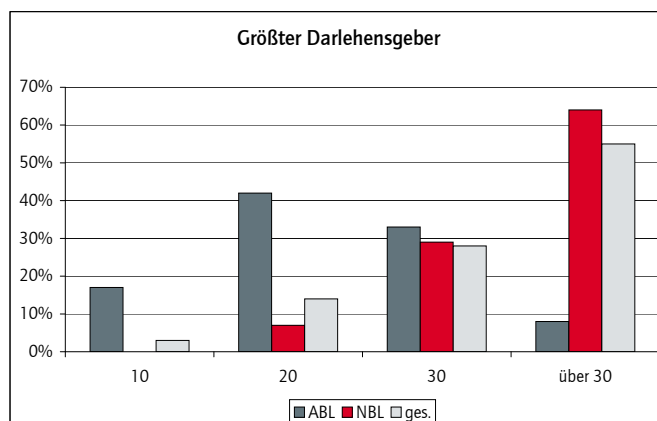
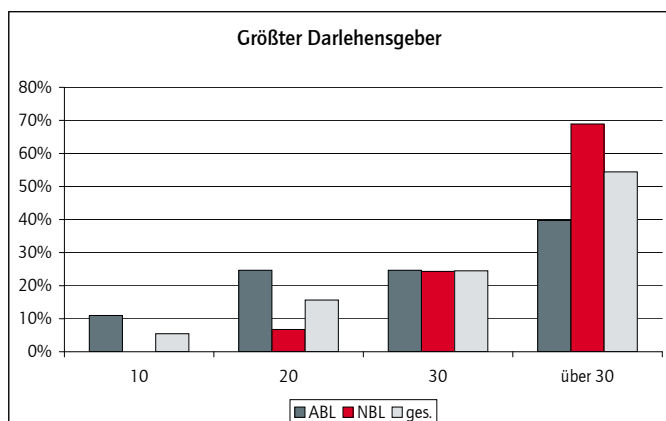
Die Annahme der unterschiedlichen Bearbeitungszeiten von Finanzierungsanträgen in den alten und neuen Bundesländern hat sich somit zunächst bestätigt. Wenn man allerdings versucht, objektive Gründe für die langen Bearbeitungsdauern zu finden, lassen sich in der Qualität des Finanzmanagements keine

wesentlichen Ursachen finden. Dies lässt den Schluss zu, dass ostdeutsche Immobilienunternehmen von Darlehensgebern pauschal als risikobehafteter angesehen werden.

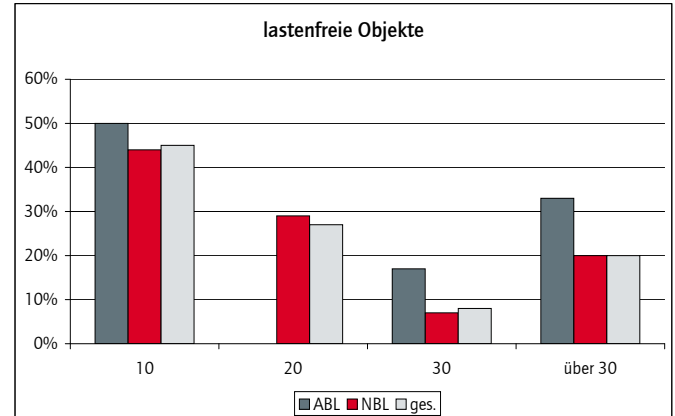
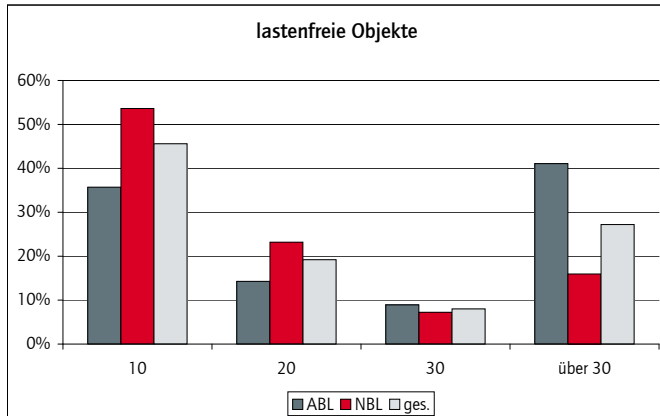
Im Einzelnen wurden bei der Ursachenanalyse die Bündelung von Fälligkeiten, die Fixierung auf einen Darlehensgeber als Hausbank des Wohnungsunternehmens, die geringe Anzahl lastenfreier Objekte und mangelnde Effizienz des Finanzmanagements näher analysiert. Diese Aspekte wurden sowohl getrennt nach alten und neuen Bundesländern als auch für das gesamte Bundesgebiet untersucht. Die Grafiken zeigen beispielhaft den Darlehens-

anteil der größten Darlehensgeber (S. 8 unten) und die Anzahl der lastenfreien Objekte (S. 9 oben).

Es lässt sich zwar feststellen, dass bei ostdeutschen Unternehmen im Durchschnitt eine stärkere Abhängigkeit von einem Darlehensgeber bei tendenziell stärker belasteten Grundbüchern und einer Bündelung der Fälligkeiten zu beobachten ist. Allerdings zeigt die Einzelanalyse, dass diese Kriterien nicht in Verbindung mit längeren Bearbeitungsdauern stehen. So kann man bei den herausgefilterten Kriterien das Ost-West-Gefälle leicht mit dem außerordentlich hohen Sanierungsbedarf in Kombination mit staatlichen Fördermaßnahmen Anfang der



In den Grafiken werden jeweils die Daten für alle Unternehmen (links) und die Unternehmen, die länger als vier Wochen auf eine Finanzierungszusage warten mussten (rechts) gegenübergestellt. Die Grafiken „Größter Darlehensgeber“ zeigen auf der x-Achse den Anteil des größten Darlehensgebers am Darlehensportfolio des WU in Schritten von 10 bis über 30%.



Die Grafiken „lastenfrie Objekte“ zeigen auf der x-Achse den Anteil der lastenfrie Objekte am Bestand des WU in Schritten von 10 bis über 30% – die Angaben für alle WU wiederum links, rechts die derer, die länger als vier Wochen auf eine Antwort warten mussten.

neunziger Jahre erklären.

Die langen Bearbeitungszeiten bei ostdeutschen Immobilienunternehmen ergeben sich jedoch nicht aus der Qualität des Finanzmanagements. Bei der Filterung aller Unternehmen mit Kreditzusagen nach mehr als drei Wochen zeigt sich, dass diese Unternehmen im Durchschnitt im Finanzmanagement nicht schlechter

aufgestellt sind als Unternehmen mit kürzeren Fristen. Daraus ergibt sich, dass Unternehmen mit guten finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht automatisch bessere Bankbeziehungen in Gestalt kurzfristiger Kreditzusagen haben. Andererseits bedeutet dies, dass auch Unternehmen mit nicht optimalen finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

schnelle Kreditzusagen erreichen können.

Diese Aussagen sind hier zunächst nur an den Kriterien Bündelung von Fälligkeiten, Konzentration auf einen Darlehensgeber, Anzahl lastenfrie Objekte und Effizienz des Finanzmanagements untersucht worden. Im Rahmen der gesamten Studie wird diese Kernaussage aber durch

die Analyse der elektronischen Informationsverarbeitung, des Sicherheitsmanagements, des Vorhandenseins einer Finanzierungsstrategie und der Grundbuchstruktur untermauert.

Ergänzend konnte noch festgestellt werden, dass auch eine Hinwendung zu regional ansässigen Darlehensgebern keine kürzeren Bearbeitungszeiten bewirkt.

Verkauf nach Dresden nun auch Leipzig seine Wohnungen?

Im Zuge der schwachen Konjunktur brechen der öffentlichen Hand zunehmend Steuereinnahmen weg. Aus diesem Grund wird für viele öffentliche Haushalte die Privatisierung durch den Verkauf von Wohnungen immer mehr zu einem wichtigen Thema. Der Bund und einige Länder haben bereits den Weg der Privatisierung ihrer Wohnungsbestände angetreten. So halbierte der Bund mit dem Verkauf der Eisenbahnerwohnungen, bundeseigener und Treuhandwohnungen bereits vor Jahren seinen Bestand. Hessen reduzierte um über ein Drittel und Schleswig-Holstein beteiligte private Investoren an der Landesentwicklungsgesellschaft.

Vor allem Kommunen verfügen über zahlreiche Vermögenspositionen wie Krankenhäuser, Stadtwerke oder Wohnungsunternehmen. Laut ImmoBulletin der LB Immo Invest GmbH sind knapp drei Millionen Wohnungen mit einem Verkehrswert von mehr als 100 Milliarden Euro Eigentum

der öffentlichen Hand. Das sind über 13% aller deutschen Mietwohnungen. Rund 2,5 Millionen Wohnungen gehören davon den Städten und Gemeinden.

Am 9. März stimmte der Stadtrat von Dresden dem Verkauf der Dresdener WOBAA an Fortress zu. Es verstärkt sich das Investoren-Interesse an Immobilien-Investments in Ostdeutschland, wie DIE WELT in einem Beitrag am 11.3. schreibt. Fortress wolle weitere „prosperierende Gebiete Ostdeutschlands“ in den Blick nehmen, wird Deutschland-Geschäftsführer Matthias Moser zitiert. „Mit Bedacht nehmen die Investoren Ostdeutschland in den Fokus: Dort sind die Wohnungsgesellschaften [...] bezogen auf die Bevölkerung entschieden größer als im Westen. 38 der 85 Gesellschaften mit einem Bestand von mehr als 10.000 Wohnungen haben ihren Sitz im Osten.“ Leipzig etwa schließt eine Teilprivatisierung der städtischen Wohnungs- und Baugesellschaft (LWB) mit 53.600

Einheiten nicht aus, so DIE WELT. Ein Komplettverkauf der Gesellschaft zu Preisen wie in Dresden würde den Haushalt von Leipzig auf einen Schlag sanieren. Die FRANKFURTER ALLGEMEINE SONNTAGSZEITUNG vom 12.3. zitiert den Leipziger Oberbürgermeister Burkhard Jung (SPD): „Wir werden nicht um Veräußerungen herumkommen“. Zwar schließt man hier einen Komplettverkauf wie in Dresden aus, wolle aber Anteile veräußern. Auch EURO AM SONNTAG vom 12.3. bestätigt, dass derzeit erste Überlegungen zu einem Verkauf der kommunalen Wohnungen angestellt werden: „Einem Teilverkauf unseres kommunalen Wohnungsbestandes stehen wir positiv gegenüber“, wird eine Sprecherin der Stadt Leipzig zitiert.

Für Investoren interessant: Wohnungen von Ländern und Kommunen erwirtschaften im Schnitt nur eine Rendite von 2,6% pro Jahr. Wohnungsbestände von privaten Eigentümern kommen

auf bis zu 5,7% – mehr als doppelt so viel. Die Lücke dazwischen macht mehrere Milliarden Euro aus. Geld, das die Investoren hauptsächlich über Wege wie Leerstandsmanagement, effizientere Verwaltung und Instandhaltung verdienen wollen. Vor allem ausländische Investoren haben dieses Potenzial erkannt: Um den Zuschlag zu erhalten, nehmen sie sogar Auflagen wie die Verpflichtung, die Anteile mindestens für zehn Jahre zu halten und auf Luxussanierungen und Eigenbedarfskündigungen zu verzichten, in Kauf. Auch das Potenzial für höhere Mieten ist begrenzt. Doch trotz solcher Auflagen nimmt das Interesse ausländischer Investoren an deutschen Wohnungsbeständen keineswegs ab. Denn während die Wohnungspreise in zahlreichen ausländischen Metropolen in astronomische Höhen gestiegen sind, stagniert der deutsche Wohnungsmarkt und erscheint im Vergleich dazu für viele Investoren äußerst günstig.

Stadtumbau in Deutschland

von Detlef Hecker, Dipl.-Ing. und Vorstandsvorsitzender einer großen WG a.D.

Im Verlauf des GdW-Stadtumbaukongresses am 23. Februar 2006 in Magdeburg wurde der Vorschlag unterbreitet, künftig nicht mehr vom „Stadtumbau Ost“ oder „Stadtumbau West“ zu sprechen, sondern nur noch vom „Stadtumbau Deutschland“. Zeichnen sich auf diesem Gebiet also zunehmend Gemeinsamkeiten zwischen „Ost“ und „West“ ab?

Mit dem Terminus „Stadtumbau“ werden alle Maßnahmen beschrieben, die zur stetigen Anpassung aller Einrichtungen einer Stadt an die jeweilige Einwohnerzahl notwendig sind (zum Beispiel Schulen, Kindertagesstätten, Handelseinrichtungen, Wohngebäude).

Eine Verringerung der Einwohnerzahl einer Gemeinde oder Stadt wird

- durch das anhaltende Defizit zwischen Geburten und Sterbefällen sowie
- durch Wanderungsverluste zu anderen Städten

verursacht. Unterschiede in der Größenordnung des Einwohnerrückganges werden somit vorrangig durch die Höhe der Wanderungsverluste zu anderen Städten bestimmt, da ohne Wanderungsbewegungen die Defizite zwischen Geburten und Sterbefällen in den kreisfreien Städten und Landkreisen der Bundesrepublik Deutschland nur geringe Unterschiede aufweisen würden.

Da die Wanderungsbewegungen vorrangig in die Richtung wirtschaftlich starker Regionen erfolgen und vor allem jüngere Menschen aus diesem Grund den Wohnort wechseln, können die Städte in den wirtschaftlich starken Regionen durch hohe Wanderungsgewinne das Defizit zwischen Geburten und Sterbefällen zum Teil erheblich verringern. Die wirtschaftliche Stärke einer Region oder Stadt ist somit maßgeblich dafür, in welcher Höhe sich Wanderungsgewinne oder -verluste einstellen. So setzt zum Beispiel die Stadt Hamburg auf das Konzept „Wachsende Stadt“,

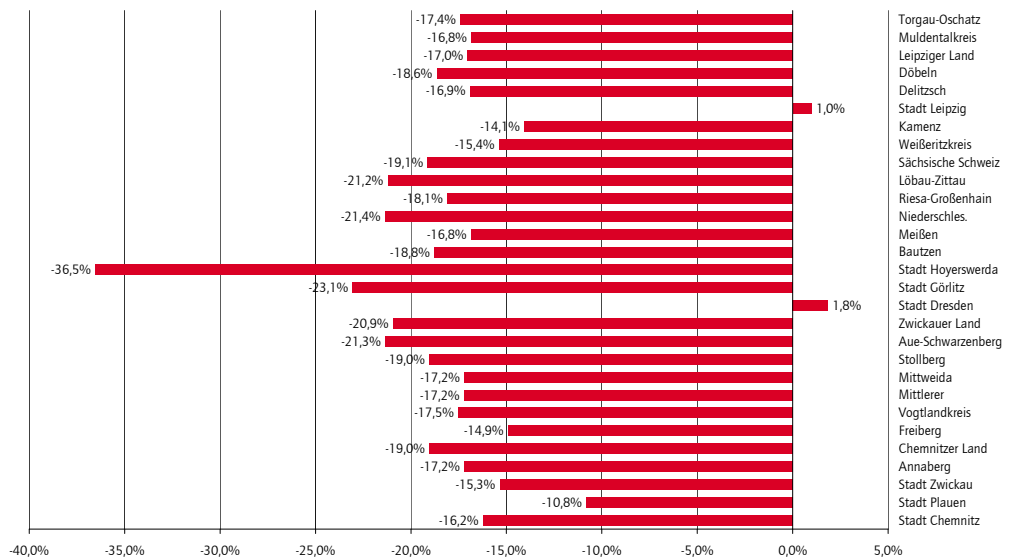
um überproportional von den Wanderungsverlusten anderer Standorte zu profitieren.

Kreisfreie Städte und Landkreise sollten also vor der Erarbeitung

Entwicklungschancen sind deshalb bestimmend für die Zielstellungen der Stadtumbauaßnahmen sowohl in den neuen als auch in den alten Ländern.

den alten Ländern geführt. Doch dieser Prozess ist unumkehrbar! Da die Situation mehrheitlich für die kreisfreien Städte und Landkreise der neuen Länder zutrifft,

Prognose Bevölkerungszu-/abnahme in % (von 2002 bis 2020) im Freistaat Sachsen



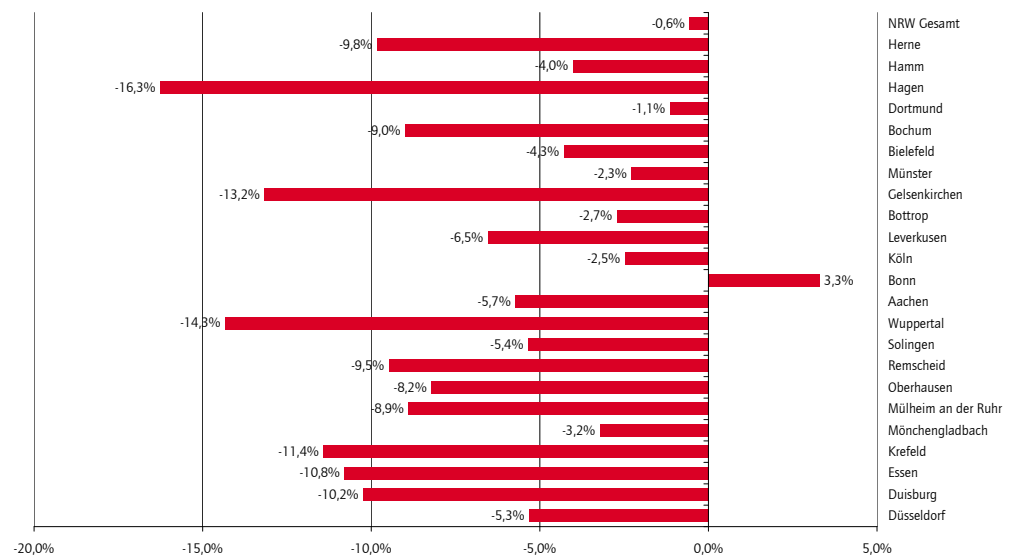
Quelle: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen

von Stadtumbaukonzepten klären, ob Einwohnerverluste durch eine Stärkung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Stadt

Der in den neuen Ländern unmittelbar nach der Wiedervereinigung einsetzende wirtschaftsstrukturelle Wandel hat

soll auf Basis des Bund-Länder-Programmes „Stadtumbau Ost“ vorrangig das durch den Einwohnerrückgang in den Jahren 1990

Prognose Bevölkerungszu-/abnahme in % (von 2002 bis 2020) in Nordrhein-Westfalen



Quelle: Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik Nordrhein-Westfalen

oder der sie umgebenden Region künftig durch zunehmende Wanderungsgewinne verringert werden können. Diese Zustandsanalyse und die Bewertung der

zum dauerhaften Verlust von Arbeitsplätzen und zu großen Abwanderungen aus den neuen Ländern in Richtung der wirtschaftlich starken Regionen in

bis 2000 verursachte „Überangebot von Wohnraum reduziert und die Aufwertung der von Schrumpfungsprozessen betroffenen Städte“ erreicht werden. (Zitat

aus dem Text der Internetseite des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung, BBR.Bund.de).

Insbesondere die in den neuen Ländern auf Basis des „Stadtumbauprogrammes Ost“ eingeleiteten Maßnahmen haben dazu geführt, dass die Zahl der vom Markt zu nehmenden, langfristig nicht mehr vermietbaren Wohnungen benannt und mit dem Rückbau der Gebäude begonnen worden ist. Dieser Prozess wird spätestens 2009 mit dem Auslaufen des „Stadtumbauprogrammes Ost“ abgeschlossen sein; einige Wohnungsunternehmen haben den Rückbau ihrer als langfristig nicht mehr vermietbar eingestuft Gebäude bereits abgeschlossen. Somit stehen diese zusammen mit den bisher nicht am Rückbau beteiligten Wohnungsunternehmen und Wohnungs-

vermietern bereits heute vor der Aufgabe, Strategien zu entwickeln, wie unternehmensbezogen auf den für die Stadt oder den Landkreis prognostizierten Einwohnerrückgang zu reagieren ist. Diese neue Aufgabenstellung ist identisch mit jener, vor den Wohnungsunternehmen in kreisfreien Städten und Landkreisen der alten Länder mit prognostiziertem Einwohnerrückgang heute stehen.

Wichtige Basisdokumente für die Bewertung der künftigen Einwohnerentwicklung in den kreisfreien Städten und Landkreisen der Bundesrepublik Deutschland sind die von den Ländern erarbeiteten regionalisierten Bevölkerungsprognosen, z.B. die regionalisierte Bevölkerungsprognose für den Freistaat Sachsen bis 2020 (S. 10, obere Grafik) oder die vom

Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik Nordrhein-Westfalen veröffentlichte Vorausberechnung der Bevölkerung 2002 bis 2020, auf deren Grundlage die untere Grafik erstellt worden ist.

Grundsätzlich ist aus den Prognosen zu erkennen, dass die Mehrzahl der vom Einwohnerrückgang betroffenen kreisfreien Städte und Landkreise zumindest bis 2020 in den neuen Ländern liegt, jedoch auch für eine erhebliche Anzahl von kreisfreien Städten und Landkreisen der alten Länder eine Verringerung der derzeitigen Einwohnerzahl um 10% und mehr bis 2020 prognostiziert ist.

Diese Situation könnte Anlass sein, dass ein künftiges Bundesländer-Programm „Stadtumbau“ nicht mehr in ein „Programm Ost“ und in ein „Programm

West“ gegliedert wird. Die sich zunehmend annähernden Ausgangssituationen in den kreisfreien Städten und Landkreisen in „Ost“ und „West“ mit prognostiziertem Einwohnerrückgang sollten schon heute Anlass sein, länderübergreifend vorhandene Erfahrungen zur Planung und Realisierung des Stadtumbaus zu nutzen.

Die Firma Dr. Klein & Co. AG verfügt durch Mitwirkungshandlungen an der Erarbeitung von Unternehmenskonzepten für Wohnungsunternehmen – insbesondere in den neuen Ländern – über fundierte Kenntnisse, um als Dienstleister für Wohnungsunternehmen tätig zu sein, die Strategien für die Anpassung ihres Wohnungsbestandes an eine sich verändernde Wohnungsnachfrage erarbeiten müssen.

Hofheimer Wohnungsbau GmbH setzt zukunftsweisendes Energiesparkonzept um

Die seit 1926 bestehende Hofheimer Wohnungsbau GmbH (HWB) ist mit einem bewirtschafteten Eigenbestand von rund 1.600 Wohneinheiten zwar kein großer Spieler am bundesdeutschen Wohnungsmarkt, aber aufgrund der konsequenten Umsetzung zukunftsweisender Sanierungskonzepte ein „Vorzeige-Wohnungsunternehmen“ in der Region Rhein-Main, von dem auch große Unternehmen etwas lernen können. Wie uns HWB-Geschäftsführer Josef Mayr berichtet, befindet man sich derzeit in der Umsetzung eines weiteren innovativen Energiespar-Projektes. Ziel ist eine Energieeinsparung von bis zu 90 Prozent (Passivhaus-Standard) im Vergleich zu einem unsanierten Bestandsobjekt.

Man hat hierzu in einem Modellvorhaben drei baugleiche Bestandsobjekte ausgewählt, die in drei verschiedenen energetischen Niveaus saniert werden. Dabei wird mindestens der energetische Neubaustandard erreicht, in der optimierten Variante sogar die besagte Reduzierung der Auf-

wendungen für Energie um bis zu 90 Prozent. Realisiert wird das Ganze durch mehrere ineinandergreifende Einzelmaßnahmen wie z.B. Wandelemente mit Vakuumdämmung, Lüftungsanlagen mit Wärmerückgewinnung, Abluftanlagen sowie einen zentralen Holzpelletkessel. Letzterer wird nur benötigt, um in besonders kalten Perioden auftretende Spitzen in der Wärmezeugung aufzufangen und bleibt aufgrund des Einsatzes von regenerativen Brennstoffen in seiner CO₂-Bilanz fast neutral.

Das wirkliche „Erfolgsgeheimnis“ all dieser Maßnahmen ist in den für die Dämmung verwendeten Vakuumisolationspaneelen (VIPs) zu suchen. Dort, wo man mit herkömmlichen Methoden der Fassadendämmung eine Dicke von 30 Zentimetern an Faserdämmstoffen (Mineralwolle/Polystyrolplatten) benötigen würde, genügen bei den Paneelen aufgrund ihrer minimalen Wärmeleitfähigkeit 20 bis 30 Millimeter, um den selben Effekt zu erzielen. Somit können nun auch dieje-

nigen Bestandsgebäude effizient modernisiert werden, bei denen zum Beispiel aufgrund zu geringer Abstände zu öffentlichen Gehsteigen, Grenzbebauungen zu Nachbargrundstücken oder eingeschränkter Erreichbarkeit von Fassadenteilen bisher keine oder nur eine ungenügende Wertverbesserung stattfinden konnte.

Langzeittests haben nicht nur ergeben, dass das erzeugte Vakuum (man muss sich das ungefähr wie bei einem im Vakuumpack verpackten Kaffee vorstellen) hervorragend erhalten bleibt, sondern dass gleichzeitig auch eine Wärmedämmung von bis zu 60 kWh/m² zu erreichen ist. Diese Werte können mit herkömmlichen Materialien nicht realisiert werden. Allerdings birgt das Handling von VIPs auf der Baustelle auch ein Risiko, da diese Paneele sehr empfindlich sind.

Unterstützt wird das gesamte Vorhaben mit Mitteln des Bundes und des Landes Hessen. Nicht ohne Grund – nach Branchenmeinung bewegt sich die HWB mit der Sanierung ihrer Bestände

auf einem Zukunftsmarkt, da in vielen Ballungszentren die Flächen für Neubaugebiete langsam zur Neige gehen.

Impressum

Herausgeber und Verlag:

DR. KLEIN & CO. AG
Frankfurter Allee 77
10247 Berlin
Tel.: 030 / 420 86 - 250
Fax: 030 / 420 86 - 259
www.drklein.de
horizonte20xx@drklein.de

V.i.S.d.P.:

Hans Peter Trampe

Redaktion:

Volker Bitzer
Thomas Kretschmar
Allan Saunderson
Sven Westmattmann
Nadine Winkelmann

Erscheinungsweise:

quartalsweise

Der Vertrieb im Geschäftsbereich Wohnungswirtschaft

von Gerald Buxel, Vertriebsleiter Dr. Klein WoWi

Wer sind wir:

Als Arrangeur von wohnungswirtschaftlichen Finanzierungen (kurz- bis langfristige Finanzierungen, mit und ohne dingliche Besicherungen, selbstverständlich auch KfW-Darlehen) bewegen wir im gesamten Bundesgebiet ein Volumen von mehr als 1 Mrd. € p.a. – mit einer entsprechend starken Reputation bei den Darlehensgebern – zugunsten unserer Kunden. Wir verstehen uns als Finanzdienstleister für die Wohnungswirtschaft mit weitergehenden Produkten z.B. aus dem Versicherungsbereich.

Gleichzeitig ist der Vertrieb WoWi auch der traditionsreichste Bereich der Dr. Klein & Co. AG, der mit Gründung vor 52 Jahren den guten Ruf und die finanziellen Fundamente für die heutige Entwicklung des Hypoport- und Dr.-Klein-Konzerns mit zurzeit rund 240 Mitarbeitern bereits vor Jahren gelegt hat.

Wofür sind wir zuständig:

Der Schwerpunkt unserer Kundenbetreuung über die Regionalleiter liegt in den Fachbereichen Finanzierungen, Immobilientransaktionen, Beratung (über die Dr. Klein & Co. Consulting GmbH, Berlin) und seit 2005 mithilfe des neuen Geschäftsbereiches Privatkunden Versicherungen und Geldanlage verstärkt auch im Segment Versicherungen (Gebäudeversicherungen, D&O-Versicherungen, betriebliche Altersversorgung). Ergänzend sind wir in der Entwicklung eines neuen sicheren Anlageproduktes für die Wohnungswirtschaft tätig. Natürlich ist auch die Betreuung der Darlehensgeber eine wichtige Aufgabe, die wir zusammen mit dem in der nächsten Ausgabe vorgestellten Finanzierungsservice gemeinschaftlich bewältigen.

Die Abwicklung der Finanzierungsabschlüsse und Prolongati-

onen und die Betreuung bis zur vollständigen Rückzahlung erfolgt dann in Lübeck im Bereich Finanzierungsservice bzw. direkt über die angesprochenen Geschäftsbereiche.

Entwicklung Vertrieb:

Bis 1999 sind unsere Kunden zentral aus Lübeck betreut worden. Eine größere Nähe zu unseren

Regionalleiter pro Standort, die sich gegenseitig vertreten) durch die Eröffnung der Dr.-Klein-Niederlassung in Frankfurt, die wir uns mit weiteren Geschäftsbereichen aus unserem Hause teilen, auch für den Bereich Mitte und Süd umsetzen.

Die Eröffnung einer Niederlassung im Zentrum von Düs-

eigenen Messestand vertreten. Des Weiteren pflegen wir passive Mitgliedschaften in den Verbänden, um auch auf diesem Wege unsere Verbundenheit zu unterstreichen. Vorträge z.B. bei örtlichen Arbeitskreisen werden von uns begleitend angeboten.

Zusätzlich entwickeln wir momentan in den Kernregionen sogenannte Dr.-Klein-Treffen (Köln, Düsseldorf, Hamburg in 2005, demnächst außerdem in Stuttgart und Berlin, zu einem späteren Zeitpunkt dann auch in München), die ein bis zwei Mal pro Jahr stattfinden sollen.

Herausragend ist unser seit 2003 jährlich in Berlin stattfindendes Wohnungswirtschaftstreffen „Horizonte20xx“. Hier werden über zwei Tage ausgewählte Themen vorgetragen und intensiv in Workshops mit Vertretern der Wohnungswirtschaft diskutiert, begleitet von hochkarätigen Rahmenveranstaltungen. Die jährlich steigende Teilnehmerzahl unterstreicht den wachsenden Zuspruch, wobei wir jedoch die Entwicklung zu einer Massenveranstaltung vermeiden wollen.

Unsere Innovationskraft dokumentieren wir in diesem Jahr außerdem durch den Start einer eigenen Verbriefung (über mehrere Wohnungsunternehmen gebündelte Darlehensaufnahmen, die direkt – also ohne Produzenten – am internationalen Kapitalmarkt platziert werden), nachdem nun die vorbehaltslose Zustimmung der BaFin vorliegt.

Begleitend zu unseren Internetauftritten (www.drklein.de/wohnungswirtschaft.html, mit Relaunch der Adresse www.wowi.de Mitte diesen Jahres) unterstützen auch Anzeigen und Fachartikel in den relevanten Fachzeitschriften unsere Bemühungen.

Alle Maßnahmen dienen dazu, in einem immer anspruchsvolleren Marktsegment unsere starke Partnerschaft mit der Wohnungswirtschaft als langjähriger, unabhängiger und vertrauensvoller Finanzdienstleister zu unterstreichen.



oben (v.l.n.r.): Gerald Buxel, Bernd Pierdzioch, Karin Dahmen, Michell Bohmann, unten (v.l.n.r.): Gudrun Hild, Frank Nuspel, Winfried Müller und Martin Haubold

Kunden in diesem individuellen Geschäft war das Ziel einer Neuausrichtung des Vertriebs in den wichtigen Einzugsgebieten.

Inzwischen betreuen acht fest angestellte Regionalleiter an vier Standorten (Lübeck, Berlin, Kaarst bei Düsseldorf und Frankfurt) unsere wohnungswirtschaftliche Klientel. Drei der Regionalleiter sind zusätzlich noch mit einem Home-Office ausgestattet (Münster, Giessen, Stuttgart).

Am 20.01.2006 konnten wir das Prinzip der Doppelspitze (zwei

seldorf ist noch in diesem Jahr geplant. Zusätzlich haben wir per 01.04.2006 einen Mitarbeiter aus Starnberg bei München (zunächst Home-Office mit Anbindung an die Niederlassung Frankfurt) für den Bereich Bayern eingestellt. Eine bundesweite kundennahe Betreuung ist damit verwirklicht.

Vorgehensweise:

Neben der direkten Kundenansprache und -betreuung sind wir auch auf den wichtigsten Verbandsveranstaltungen mit einem

