

Zur Finanzialisierung des Wohnungsmarktes – Callcenter statt Hauswart

Jürgen Roth, Neue Internationale Sondernummer gegen Wohnungsnot, September 2018

Schon Ende der 1990er Jahre kauften sich Private Equity Fonds in großem Stil besonders auf dem ostdeutschen Wohnungsmarkt ein. Nach durch Krise ab 2007 verzögerter Umschuldung und Verkauf wurde die Nutzung der Immobilien für die Konstruktion global konkurrenzfähiger Finanzanlageprodukte zum Kerngeschäft der neuen finanzindustriellen Wohnungskonzerne wie Vonovia SE, Deutsche Wohnen AG, TAG Immobilien AG oder LEG Immobilien AG. Diese großen Vier (Big 4) bilden eines der vier Hauptsegmente des deutschen Wohnungsmarkts neben individueller, privater Kleinvermietung; selbst genutztem Wohneigentum; staatlichen, genossenschaftlichen und gemeinnützigen WohnungsversorgerInnen.

Finanzialisierte Wohnungskonzerne – räuberische Formation

Diese neu entstandenen Konzerne stellen eine Sonderform privater Wohnungsbauunternehmen dar, weil bei ihnen die Kalküle der Konstruktion und Vermarktung von Finanzanlageprodukten die wohnungswirtschaftlichen Aktivitäten dominieren. Heute gehören ihnen in Deutschland etwa 1,2 Millionen Wohnungen. Sie weisen in sich markante Überschneidungen in Hinblick auf ihre größten AktionärInnen auf und sind zudem intern stark verflochten. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal der vier Konzerne ist ihre strategische Ausrichtung auf die untere und mittlere Preiskategorie, die Bestandsinvestitionen („Modernisierung“) zum Kern hat.

„Kredite werden nicht mehr aufgenommen und gewährt, um Finanzierungslücken bei der Produktion oder Erneuerung von Wohnungen zu schließen. Vielmehr werden Wohnungen erworben, um diese mit Zinsen und Dividenden ‚belasten‘ zu können. Ziel ist nicht mehr die Tilgung der auf den Wohnungen lastenden Kredite, sondern die Besicherung einer im Grunde endlosen Reihe von Schulden durch das Immobilienvermögen. Diese Schulden bestehen nur noch zum Teil bei externen Banken, sondern überwiegend aus Anleihen und Verbriefungen, die von dem Immobilienkonzern selbst als Wertpapiere ausgegeben werden.“ (Knut Unger: Mieterhöhungsmaschinen. Zur Finanzialisierung und Industrialisierung der unternehmerischen Wohnungswirtschaft, in: PROKLA 191, 48. Jahrgang, Nr. 2, Juni 2018, S. 211)

In Zeiten flauer Profite setzen diese Firmen, Banken und Fonds alles auf die Sammlung von Kapital zum Erwerb lukrativer Objekte, die sie mit Gründergewinn verkaufen oder ausschachten. Dabei bedienen sie sich der Methoden des Shareholdervalue. Es zählt der Cashflow, der liquide Überschuss, den sie als großen Hebel (leverage) für die erwartete Wertsteigerung einsetzen.

Der schnelle Reibach ersetzt die bisherige langfristige Verwertung des Wohnungsbaukapitals. Dieses Vorgehen kann als betrügerische, ja räuberische Formation bezeichnet werden. Die finanzindustrielle Unterwerfung hat zwingend die sofortige, möglicherweise auch nur kurzfristige Erzielung eines Cashflow zur systemisch zwanghaften Voraussetzung: Mietsteigerungen („Modernisierung“, Verdrängung von AltmieternInnen, Wohnungsaufteilung, Nachverdichtung), Kostensenkung (Auslagerung und Zentralisierung des Gebäudemanagements) sowie Aufbau eigener Instandhaltungsflotten zum Minimaltarif, Standardisierung der Wohnungsverwaltung (z. B. Beschwerden über anonyme Callcenter statt bei Hausmeister Krause – Ordnung muss sein!), transnationale Expansion sind ihre dabei angewandten drastischen Mittel. Lobbyismus und Zusammenarbeit

mit dem Staatsapparat gehört selbstverständlich auch dazu.