

Häuslebauer nach Hause geschickt

München kauft Stuttgarter Anteile an Heimag auf – Schwaben fühlen sich übervorteilt

Die städtische Wohnungsbaugesellschaft Gewofag übernimmt im kommenden Jahr die finanziell angeschlagene Tochter Heimag komplett. Der Stadtrat hat in nicht öffentlicher Sitzung den Kauf des 30-Prozent-Anteils des Minderheitsgesellschafters GWG Baden-Württemberg beschlossen – und dabei eine Vertragsklausel ausgenutzt, die diesen Schritt auch ohne Einwilligung des Partners erlaubt. Die Stadt versucht damit, eine Scharte auszuwetzen, für die sie selbst verantwortlich war: Weil die Heimag einst ihre eigene Übernahme durch die Gewofag finanzieren musste, war sie zum Sparen bei der Instandhaltung ihrer Häuser gezwungen: Den Nachholbedarf kann sie nun nicht mehr bezahlen.

Als Bauexperten im September und Oktober die Heimag-Siedlungen am Stiftsbogen und in Aubing unter die Lupe nahmen, stellten sie fest, dass die Sanierung gut 20 Millionen Euro mehr kostet als ursprünglich geschätzt. In der Folge verweigerte der Aufsichtsrat die Verabschiedung des Wirtschaftsplans 2015, plötzlich war von einer finanziellen Schieflage des Unternehmens die Rede. Den Verantwortlichen wurde schnell klar: Es muss etwas passieren, um die Heimag wirtschaftlich zu konsolidieren.

Zwei Lösungen schiedен aus Sicht der Stadt aus: saftige Mieterhöhungen und der Verkauf von Wohnungen. Für die Stuttgarter GWG hingegen (die mit der ebenfalls städtischen Münchner GWG nichts zu tun hat) wären dies durchaus Optionen gewesen, berichten Oberbürgermeister Dieter Reiter (SPD) wie auch die Spitze der Gewofag. Die GWG selbst will sich derzeit nicht äußern. Unterschiedliche Interessenslagen herrschten vor, berichtet SPD-

Planungssprecher Christian Amlong. Weil die GWG andere Renditeerwartungen habe als die Stadt, bei der der Mieterschutz im Vordergrund stehe.

Der Konflikt geht allerdings weniger auf die GWG, die zu 99 Prozent der R+V-Versicherung gehört, als vielmehr auf die Stadt München zurück: Denn als die Stuttgarter und die Gewofag im Jahr 2005 den damaligen 50-Prozent-Heimag-Anteil der von einem US-Finanzinvestor gekauften Immobilienfirma Gagfah übernahmen, waren sich die Partner noch einig: Eine „renditeorientierte Strategie“ wurde verabredet, steht in der nicht öffentlichen Beschlussvorlage von Stadtbaurätin Elisabeth Merk.

Gerade noch rechtzeitig: Hätte die Stadt später zugeschlagen, wäre der Deal teurer gewesen

Ziel sei es gewesen, eine Rendite von drei bis vier Prozent zu erwirtschaften und an die Eigentümer auszuschütten. Da zudem die Heimag gezwungen wurde, für ihre eigene Übernahme einen Kredit aufzunehmen, war das Unternehmen mit Zins, Tilgung und der Renditeerwartung allerdings rasch überfordert. Und sparte fortan am Gebäudeunterhalt.

Inzwischen will die Stadt vor allem ein guter Vermieter sein – und wählt die radikale Lösung: Die GWG wird herausgekauft, dann kann die Gewofag, die bislang 70 Prozent der Heimag besitzt, die Strategie allein bestimmen. Es gehe um „einheitliche gute Standards“ bei allen kommunalen Wohnungsunternehmen, betont Amlong. Die Suppe muss nun vor allem die Gewofag auslöffeln, der frühere

Nutznieser der Finanzkonstruktion rund um die Heimag, die einst als solides Unternehmen galt.

Die Gewofag muss künftig sicherstellen, dass ihre nunmehr hundertprozentige Tochter jederzeit flüssig ist. Zudem soll die Heimag nur noch für die Bewirtschaftung ihrer 5000 Wohnungen zuständig sein. Neubauprojekte stemmt ausschließlich die Gewofag, die bessere Bedingungen auf dem Kapitalmarkt erhält und obendrein mit mehr als 35 000 Wohnungen deutlich größer ist. Die Heimag-Mieten sollen niedrig bleiben und verkauft wird auch nichts. Wie es OB Reiter versprochen hatte.

Das 30-Prozent-Paket soll nach Schätzungen der Stadt einen zweistelligen Millionenbetrag kosten. Verhandlungen wird es wegen einer speziellen Klausel keine geben: Demnach kann die GWG jederzeit ihre Anteile zum Verkehrswert an die Gewofag abtreten, die im Gegenzug ein Vorkaufsrecht hat, ebenfalls zum Verkehrswert. Dieser orientiert sich an einem speziellen Zinssatz, nach dem Prinzip: je niedriger der Zins, desto teurer die Heimag.

Damit der Preis möglichst günstig ist, hat sich die Stadt zu einer überfallartigen Nacht-und-Nebel-Aktion entschlossen. Mutmaßlich nicht zur Freude der GWG. Denn wenn die Kaufabsicht noch 2014 verkündet wird, gilt laut Vertrag der Zinssatz vom 31. Dezember 2013: 2,75 Prozent. Inzwischen beträgt er nur noch zwei Prozent. Würde die Stadt also später kaufen, wäre es teurer. Deswegen wurde der Deal nun rasch durchgewinkt. Die Stimmung beim Miteigentümer in Stuttgart ist seitdem ziemlich geladen, berichtet ein Insider. Die GWG fühle sich von der Stadt über den Tisch gezogen. **DOMINIK HUTTER**

Süddeutsche Zeitung 29.12.2014