

**Sebastian Müller**

*(veröffentlicht in wohnbund-informationen 3/2010, München, p.47-51)*

### **Standardabsenkung - Die sozialpolitische Dynamik von Real Estate Private Equity**

Es ist in vier Jahre her, dass der Wohnbund die gesellschaftspolitischen Dynamiken der auffällig massiven Verkäufe von Mietwohnungsbeständen in Deutschland an international agierende Private Equity Fonds debattierte. Die Debatte stand damals unter der damals vorherrschenden Sorge um ein vorzeitiges Ende der kommunalen Wohnungswirtschaft: „Das Thema Wohnungsverkäufe“, schrieb Reiner Schendel, „insbesondere von kommunalen Beständen – wird kontrovers diskutiert. Während die Einen im Verkauf den Rettungsanker für die kommunalen Haushalte sehen, wird er von der anderen Seite als eine für Mieter/innen, Mitarbeiter/innen und letztendlich auch für die Kommunen selbst als große Gefahr mit gesellschaftlichen Dimensionen dargestellt“ (Schendel 2006, 3). Nach 2006/2007 kam es aber – mit der Ausnahme des 100 000 Wohnungen großen LEG-Bestandes des Landes NRW an Goldman-Sachs/Whitehall – zu keinen großen Deals mehr. Die internationale Hypotheken- und Finanzmarktkrise erledigte das Geschäft vorläufig. Nur noch kleinere und mittlere Transaktionen bis zu 2.000 Wohnungen prägten die Transaktionen Landschaft der letzten Jahren (BBSR 2009; Unger 2009). Die Krise brachte bisher aber auch nur einzelne Fonds, die in Deutschland gekauft hatten, in Schwierigkeiten – etwa Babcock & Brown und Griffin Bonds. Diejenigen, die wie Terra Firma über die deutsche Annington oder wie Fortress über die Gagfah eigene Wohnungsplattformen aufgebaut hatten, stiegen mittlerweile, anscheinend bisher von der Krise relativ wenig berührt, zu den neuen Großvermietern in Deutschland auf. Die Stunde der Wahrheit dieser strategischen Wohnungsplattformen wird 2013 erwartet, wenn dann die Bewährungsprobe der hinter der Plattform stehenden Fondsarchitektur kommt. Die langfristigen internationalen Kredite laufen aus und müssen umfinanziert werden (Unger 2009, 10).

In der Debatte von 2006 wurden manche soziale Dimensionen der Wohnungsverkäufe an Real Estate Privat Equity Fonds unzureichend beschrieben oder übersehen, mit der Folge, dass ihre sozialpolitische Dynamik nicht ausreichend sichtbar werden konnte. Die Diskussion stellte den gesellschaftlichen Widerspruch zwischen der staatlich/kommunal/öffentlichen wohnungswirtschaftlichen Aktivität und einer privaten bzw. privatisierenden und ausschließlich am wirtschaftlichen Erfolg orientierten Wohnungswirtschaft in den Vordergrund. Ein wenig war da auch vom Widerspruch zwischen kurzfristiger und langfristiger Orientierung der Investments die Rede. Der Privatisierungsdiskurs überdeckte zweierlei Tatsachen. Er überdeckte zum einen, dass die kommunalen Wohnungsunternehmen selbst zu diesem Zeitpunkt auch begonnen hatten, eine „Ökonomisierung der Wohnungswirtschaft“ in die Wege zu leiten, indem sie beispielsweise bestimmte Bilanzsummen und Bestandsziffern als Kerngrößen eines rentablen kommunalen Wohnungsunternehmens definierten, sich als Developer betätigten, kommunale Wohnungen in Eigentumswohnungen umwandelten und veräußerten oder größere, vordergründig unrentable oder schwierigen Bestandsimmobilien auf dem Markt abstießen. Der Privatisierungsdiskurs blendete zum anderen aus, dass erhebliche und sogar die größten

Wohnungsportfolios in der Investorenwelle 2000 bis 2006/2007 von Privat zu Privat verkauft wurden, nämlich zu einem markanten Anteil die unternehmensgebundenen Werkwohnungsbestände und ihre Wohnungsunternehmen der privatwirtschaftlich verfassten deutschen Grundstoffindustrie an die Privat Equity Fonds und ihre Privatinvestoren.

Tabelle 1: Wohnungsverkäufe und -käufe nach Art der Eigentümer in Deutschland, 1999 bis Mitte 2008

	Verkäufe		Käufe		Saldo
	Wohnungen	Anteil	Wohnungen	Anteil	Wohnungen
Öffentliche Hand	892 000	48 %	341 000	18%	- 551 000
Kommune	364 000	20 %	142 000	8 %	- 222 000
Bund/ Land	528 000	28 %	199 000	11 %	- 329 000
Privat	870 000	47 %	1 498 000	80 %	+ 628 000
Sonstige	100 000	5 %	24 000	1 %	- 76 000
<b>Gesamt</b>	<b>1 863 000</b>	<b>100 %</b>	<b>1 863 000</b>	<b>100 %</b>	

Anmerkung: Summenabweichung durch Rundung. Berücksichtigt nur Transaktionen < 800 Wohnungen  
 Quelle: BBR-Datenbank Wohnungstransaktionen, Zugriff: Dezember 2008

Die Tabelle 1 zeigt: Der Anteil der Kommunen an größeren Käufen ist von 20% auf 8 % gesunken. Bund und Länder haben ihren Anteil noch deutlicher von 28 auf 11 Prozent reduziert. Die Zahlen zeigen, dass es richtig war, über Privatisierung zu diskutieren. Die Tabelle dokumentiert aber 870 000 verkaufte Wohnungen von Privat und damit fast genau einen so großen Anteil an den Verkäufen (47%) wie der Anteil aus öffentlicher Hand (48%). Darin sind ca. 50% aus den nordrhein-westfälischen Werkwohnungsbeständen.

Hätte man dies früh im Auge gehabt, dann wäre man darauf gestoßen, dass hinter dem Widerspruch öffentliche – private Wohnungswirtschaft ein anderer gesellschaftlicher Widerspruch deutlich hervorgetreten wäre, in dem sich die Investorendeals durch Privat Equity bewegten: der Widerspruch arm – reich, beziehungsweise die Differenz von Mietwohnungsbeständen mit ökonomisch gesicherten oder mittelständischen Mietern und Mieterinnen zu Beständen mit Mietern, die eher ihre Miete aus bescheidenem bis sozial prekärem Einkommen zahlen. Deutlicher als die kommunalen Wohnungsbestände sind die unternehmensorientierten Wohnungsbestände nämlich in der Masse relativ preiswerte, einfache und kleine Wohnungen, aus denen schon seit 20 Jahren die gut verdienenden Facharbeiter ausgezogen waren. Sie blieben teilweise als Rentner. Arbeiterfamilien mit Migrationshintergrund, die weniger verdienten, zogen dort ein, und prekär Beschäftigten und deswegen auch prekär lebende Menschen und Familien rückten nach oder blieben dort, auf diesen Wohnraum angewiesen. So lässt sich die Wohnungssituation zumindest aus der Sicht der Wohnungsmarktentwicklung und der sozialen Lage in Dortmund beschreiben (siehe Stadt Dortmund 2007).

Ich hege deswegen die Vermutung, dass die internationalen Real Estate Privat Equity Fonds in ihren Unternehmensstrategien für Deutschland eine hohe Affinität zu eher einfachen

Mietwohnungsbeständen haben. Es muss angenommen werden, dass die Käufe in diesen Marktsegmenten dort wegen des massenhaften Angebots getätigt wurden und außerdem nicht trotz, sondern wegen der sozialen Strukturen, von denen Real Estate Privat Equity Fonds annahmen, dass sie über alle geplanten Unternehmensaktivitäten hinweg zu den zweistelligen Gewinnmargen beitragen würden, die Fondsmanager ihren Investoren versprochen hatten.

Die Masse war Voraussetzung dafür, dass die ökonomische Kernkompetenz von Privat Equity Fonds, nämlich die Spekulation und der Handel mit verbrieften Werten auf den internationalen Finanzmärkten, zur Anwendung kommen konnten. Die Fonds konnten so viel wie möglich an einigermaßen anständig bewerteter Masse statt Klasse brauchen, um die kritische Grenze für eine lohnende Verbriefungsaktion auf dem internationalen Kapitalmarkt zu erreichen und nach Möglichkeit auch zu überspringen, die Kenner „ab 200 Mio. Euro mit nach oben offener Volumengrenze“ beziffern (Kretschmar 2006, 586). Es war ohne Zweifel ein lohnender Konkurrenzvorteil auf dem MBS-Markt, der schon 2004 und 2005 von den risikoreichen Anleihen auf faule Kredite US-amerikanischer überforderter Eigenheimbesitzer geflutet war, wenn die Anbieter der deutschen MBS-Anleihen mit den höheren Wertungen von AAA bis BBB für ihre Papiere, also mit geringeren Risiken, werben konnten. Schon der erste, modellhafte Versuch war offensichtlich erfolgreich, die Verbriefung von Viterro Krediten durch eine Irische Zweckgesellschaft zum Kauf der Frankfurter Siedlungsgesellschaft. Als diese Verbriefung für die „Frankfurter Siedlungsgesellschaft (FSG) Immobilien GmbH & Co.KG“ auf dem internationalen Finanzmarkt als erste deutsche „Mortgage - backed- Floating-Rate-Anleihe“ im Umfang von 265 Mio. Euro um die Jahreswende 2004/ 2005 angeboten wurde, war sie der Renner: „Die Transaktion traf auf eine große Investorennachfrage aus ganz Europa und war über 2,5-mal in allen drei Anleihefranchen überzeichnet“, berichten Herfurth und Keppler, zwei Organisatoren des Verbriefungsprozesses der Barclays Investment Bank. „Die größte Nachfrage kam von Investoren aus Deutschland (32%), gefolgt von Irland (21%) und Norwegen (15%). Banken waren dabei mit 46% die größten Anleihezeichner, dicht gefolgt von Fonds mit 43%“ (Herfurth 2006, 768).

Weitere Verbriefungsaktionen folgten. Auch die von Morgan Stanley-Fonds und Corpus für 2, 1 Mrd. Euro privatisierten „ThyssenKrupp Wohnimmobilien“ wurden 2005 u.a. über eine Verbriefung angelsächsischen Typs refinanziert, in diesem Fall durch Commercial Mortgage Backed Securities (CMBS), nachdem das Immobilien Portfolio als Immeo Wohnen GmbH neu gegründet worden war und „die eigens dafür gegründete Zweckgesellschaft Immeo Residential Financing plc. mit Sitz in Irland ... als Emittent der CBBS“ handeln konnte (Piazolo 2006, 699) (vgl. z.B. auch Beck 2006, 664).

Der soziale Status der Private Equity Bestände, den ich einige durch ausgewählte Ergebnisse einer empirischen Untersuchung von Privat Equity Quartieren in Dortmund präsentieren werde, war offensichtlich für die Finanzmarktgeschäfte unbedeutend. Die Prekarität der Einkommensverhältnisse ist in den von mir sozialstatistisch untersuchten neun Dortmunder Privat Equity-Siedlungen erheblich stärker ist als im Durchschnitt aller so genannter

„Sozialräume“ in Dortmund. Im Jahr 2006, und darauf beziehe ich mich jetzt, lag die Durchschnittsquote des SGB II-Bezugs bei 16,2 Prozent der Bevölkerung (Stadt Dortmund 2007, 62). Der Wert der Fichsiedlung, die so nach ihren Straßennamen heißt, konzentriert die höchste SGB II-Quote der untersuchten Siedlungen und den weitaus höchsten der in Dortmund überhaupt kleinräumig gemessenen Anteile, nämlich 62,8 Prozent. Auch die beiden anderen hier dokumentierten Privat Equity Bestände, die Siedlung Bövinghausen und Westerfilde-Speckestr. haben sehr hohe Quoten.

Tabelle 2: Hartz IV-Bezug in den Dortmunder Private Equity Beständen Fichsiedlung, Siedlung Bövinghausen, Westerfilde (Speckestr.) 2006

	<b>Fichsiedlung</b>		<b>Bövinghausen</b>		<b>Westerfilde</b>	
	Anzahl	%*	Anzahl	%*	Anzahl	%*
<b>SGB II-Empfänger 2006</b>	433	62,8	160	29,0	637	41,2
darunter Ausländer	191	58,2	41	39,8	262	53,5
<b>Kosten der Unterkunft</b>						
0 Euro, kein Anspruch	11	2,5	3	1,9	9	1,4
unter 100 Euro	239	20,1	21	13,2	111	17,5
100 bis unter 200 Euro	239	55,2	87	54,2	410	64,8
200 bis unter 300 Euro	59	13,6	37	23,3	78	12,3
300 bis unter 400 Euro	33	7,6	11	6,9	21	3,3
400 Euro und mehr	4	0,9	-	-	4	0,6

\*SGB II-Empfänger in % der unter 65-jährigen. Kosten der Unterkunft in % aller Angaben

Quelle: Bundesanstalt für Arbeit (2007): Beschäftigung, SGB II-Bezug und Bezug von Kosten der Unterkunft; Berechnung durch das Amt für Statistik und Wahlen der Stadt Dortmund.

Aber nicht alle sind so hoch. Sie sind auch nicht gleich hoch, sondern sie sind sehr unterschiedlich hoch, in wenigen Fällen sogar unterdurchschnittlich. Spricht das nicht gegen die Vermutung? Nein, denn der wichtigste statistischen Hinweis auf die Konzentration von Einkommensprekarität in den Privat Equity-Quartieren erschließen sich erst, wenn man die Siedlungen in ihren jeweilig sie umgebenden Sozialräumen betrachtet, wie das die folgende Tabelle, die Tabelle 3, tut. Zunächst fällt nur die große Spreizung der SGB II-Quoten selbst zwischen diesen Sozialräumen auf. Noch größer ist aber die Spreizung zwischen den Quoten der Privat Equity-Bestände. Keiner der Sozialräume, in denen größere Privat Equity-Bestände liegen, gehört zur Spitzengruppe der SGB II-Konzentration von 30 – 40 Prozent, die in der Dortmunder Nordstadt auftritt (Hafen, Nordmarkt, Borsigplatz). Sie gehören eher zu einer Mittelgruppe der SGB II-Quote von 24 -16 Prozent. Zwei unserer, der Nordstadt unmittelbar benachbarten Privat Equity-Sozialräume - Eving Ost, Kemminghausen und Deusen/Huckarde - haben schon die niedrigeren Quoten von 24,5 und 19,2 Prozent.

Die Privat Equity-Siedlungen bilden offensichtlich eine sozialökologische Einheit mit den Sozialräumen, in denen sie liegen, denn die SGB II-Quoten entsprechen im Großen und Ganzen denen der Sozialräume, allerdings mit einem wesentlichen Unterschied:

Tabelle 3: SGB II-Quoten und KdU-Bezug in Dortmunder Sozialräumen und Privat Equity-Siedlungen im Vergleich, 2006

Sozialräume	SGB II in %	Privat Equity-Bestände	SGB II in %	KdU 100 – unter 200 € in %
Eving Ost/ Kemminghausen	24,5	Fischsiedlung	62,8	55,2
Bodelschwingh/Westerfilde	22,6	Westerfilde (Speckestr.)	41,2	64,8
		Kolonie Westhausen	24,1	47,3
Marten	23,0	Siedlung Germania	30,2	43,7
Deusen Huckarde	19,2	Eisheiligsiedlung	25,1	46,2
Bövinghausen/Westrich	17,8	Siedlung Bövinghausen	29,0	54,2
Mengede/Oestrich/Schwieri	16,1	Komponistensiedlung	14,9	21,1
Jungferntal/Kirchlinde	16,2	Jungferntal-Süd	23,2	46,3
		Jungferntal-Nord	13,9	50,7

Quelle: Bundesanstalt für Arbeit (2007): Beschäftigung, SGB II-Bezug und Bezug von Kosten der Unterkunft; Berechnung durch das Amt für Statistik und Wahlen der Stadt Dortmund.

Dieser ist, dass alle Privat Equity-Siedlungen durch die Bank eine höhere bis wesentlich höhere SGB II-Quote haben als die sie einschließenden Sozialräume. Eine Differenz von 10 bis 20 Prozentpunkten mehr als der Sozialraum ist in den Privat Equity-Siedlung die Regel. Der auffällige Abstand der Quote in der Fischsiedlung ca. 40% über dem zugehörigen Sozialraum ist sozialräumlich erklärbar. Sozialräumlich und tatsächlich, von den Arbeits- und Reproduktionsbedingungen her, gehört die Fischsiedlung zum Borsigplatzviertel mit seiner SGB II-Quote und nicht zum Bezirk Eving, der sie statistisch zugeordnet wurde.

Hat man das vor Augen, dann schrumpft der Abstand der Quote wieder auf ihre ‚normale‘ Überhöhung in den Privat Equity-Beständen auf 20 Prozent zusammen. Die durchgehend 10 bis 20 Prozent höheren SGB II-Quoten in den Siedlungen beweisen so schließlich doch eine hohe Affinität von Real Estate Privat Equity-Investitionen und Hartz IV-Bezug. Sie weisen zugleich auch auf eine sich entwickelnden Suburbanisierung der Armut, auf das Herausbilden einer ‚Banlieu‘ durch Privat Equity-Bestände in nördlichen und nordöstlichen Vorstädten Dortmunds hin.

Was sich in den statistischen Werten nur schlecht abbildet, ist der große Anteil von Menschen mit Migrationshintergrund unter den SGB II-Bezieher/innen in den Siedlungen. Unsere Werte erfassen nur Ausländer, also Menschen mit einem nicht-deutschen Pass. Die Einführung des neuen Staatsbürgerschaftsrechts hat dazu geführt, dass der Anteil Nichtdeutscher an der Bevölkerung stetig sinkt, obwohl der Anteil der Menschen mit Migrationshintergrund

zunimmt. Die Autoren des Berichts zur sozialen Lage in Dortmund gehen davon aus, dass „fast jeder zweite Dortmunder mit Migrationshintergrund ... mittlerweile einen deutschen Pass“ hat und „rechtlich und statistisch nicht als Ausländer“ gilt (Stadt Dortmund 2007, 45). Nur in der Fishsiedlung (58,2%), in Westerfilde (53,5%) und in der Eisheiligen Siedlung (32,1%) bildet sich allein schon durch den Anteil der Ausländer am den SGB II-Empfängern ab, dass die Zahl der prekär lebenden Migranten in Private Equity-Quartieren groß ist.

Mieter und Mieterinnen der Siedlungen sind heute oft wirtschaftlich schlechter gestellt als sie es noch vor wenigen Jahren waren, weil das Einkommensniveau insgesamt gesunken ist, die Prekarität einfacher Beschäftigung zunahm und die Kosten der Unterkunft nur minimalistische Wohnansprüche befriedigt. Es spricht Bände, wenn in den Private-Equity-Beständen mehr als die Hälfte ihrer Bewohner nicht mehr als 100 bis 200 Euro oder weniger an KdU-Zuwendungen erhalten können, wie die Tabelle 3 zeigt. Die Mieterschaften sind deswegen nicht mehr in der Lage, Instandsetzung und Pflege der Substanz oder allgemeine Ordnung in den gemeinsam bewohnten Häusern und auf den Grünflächen einfach selbst zu übernehmen, wenn Hausverwaltung und Vermieter dafür ausfallen.

Die Mieter und Mieterinnen, die prekär lebenden nicht ausgeschlossen, wurden und sind deshalb vermehrt Opfer eines zweiten Pfades der Wertschöpfung von Real Estate Privat Equity. Dieser zweite Pfad zielt auf „Wertgenerierung beim Zielobjekt“, wie das Ralf Beck in einem neutralisierenden Jargon nannte. Dann sortiert er darunter ein: 1. Wohnimmobilienverkäufe, 2. Optimierung der Mieten, 3. Optimierung der Instandhaltung und Modernisierung, 4. Effizienzsteigerung der Bewirtschaftung, 5. Personalanpassung, und 6. Steueroptimierung (Beck 2006, 665 ff). Es sind klassische Stellschrauben gewinnorientierter Immobilienökonomie, und mit fast allen Aspekten dieser ‚Wertgenerierung‘ aus den Beständen müssen sich Mieterbewegung und Gewerkschaften in Deutschland schon seit Jahrzehnten kritisch auseinander setzen. Allerdings erkennen sie bisher noch unzureichend, dass Optimierung der Instandhaltung und Modernisierung die zentrale Stellschraube dieses Pfades der Wertgenerierung der Privat Equity Fonds im Mietwohnungsbestand ist, die aber im Verständnis der Investoren nicht Pflege und Werterhaltung der Mietwohnungsbestände meint, sondern im Gegenteil systematische Standardabsenkung. Ralf Beck machte schon 2006 darauf aufmerksam: „Die deutliche Senkung des Instandhaltungs- und Modernisierungsbudgets ist eine der Kernstrategien von idealtypischen Finanzinvestoren, die sich u.a. auch erhoffen, dass etwaige aus einer solchen Strategie entstehende Negativeffekte aus ihrem Zeithorizont herauslaufen“ (Beck 2006, 667).

Der Einsatz von zehn Euro pro Quadratmeter (und Jahr) für laufende Instandhaltung wird von seriösen Immobilienökonomien heute als minimal möglicher Aufwand angesehen. „In der Branche gelten zwölf bis fünfzehn Euro als nachhaltig“ (Heintze 2008, 26). Für die laufende Instandhaltung wurde aber bei FSG / Viterra/ Terra Firma nur ein Betrag von 7,50 Euro/ m<sup>2</sup> kalkuliert, wie wir aus der Veröffentlichung von Herfurth wissen. Für die ‚Fishsiedlung‘ in Dortmund war ursprünglich ein Instandhaltungsbudget von 5,00 Euro pro Quadratmeter eingeplant, Whitehall, der Fonds, der die nordrhein-westfälische LEG kaufte, legte sich durch

eine ‚Sozialcharta‘ auf eine Pauschale von 12,50 Euro fest, im nordrhein-westfälischen Durchschnitt wohlgermerkt und meilenweit von den 21 Euro/qm und Jahr entfernt, die vor dem Verkauf bei der LEG üblich waren. Gagfah / Fortress hat „bei Ausschreibungen für die Bewirtschaftung von Gebäuden die klare Vorgabe gemacht, dass die Kosten für die Bestandspflege nicht mehr als fünf bis sieben Euro ausmachen dürften“, berichtet A. Heintze. Mieter und Mieterinnen der Gagfah in Berlin, die sich in der Bürgerinitiative „Grundrecht Wohnen“ zusammenschlossen, haben kritisiert, „dass die alten Eingangstüren durch billigere ersetzt und das Treppenhaus nur notdürftig gestrichen wurden“, statt sie ernsthaft zu sanieren. Schultz-Wulkow aus dem Beratungsunternehmen „Ernest & Young Real Estate“ wird damit zitiert, dass er beobachte, es „werde nicht mehr beliebig investiert, sondern nur noch dort, wo auch Mietsteigerungen durchsetzbar seien“, und Heintze schließt daraus: „Bestände, die keine Wertschöpfungsphantasie haben, werden teilweise vernachlässigt“ (Heintze 2008, 27). Ein Journalist der ‚Tageszeitung Neues Deutschland‘ bestätigt diese Beobachtung Anfang Januar 2010, als er von erheblichen Instandsetzungsmängeln an den Gagfah-Wohnungen im Hamburger Stadtteil Steilshoop berichtete (Neues-Deutschland 2010). Er lässt einen Mieter mit folgendem Zitat zu Wort kommen: „Die Mieter zahlen, zahlen und zahlen – gemacht wird aber in den maroden Häusern nichts“. Im Vergleich zu den Blöcken, die der städtischen SAGA/GWG gehören, seien die Gagfah-Häuser in einem katastrophalen Zustand. Der Autor schätzt den durchschnittlichen Instandsetzungsaufwand der Gagfah für ihren Gesamtbestand nach ihrem Geschäftsbericht für das erste Halbjahr 2010 pro Quadratmeter und Jahr auf 6,82 Euro.

Jahrelange Verweigerung notwendiger Instandsetzung begleiten auch die Unternehmenspolitik des Fonds Babcock & Braun, seit 2009 GPT Halverton, seit Dezember 2009 Internos Real Investors. In allen ihrer Bestände in Nordrhein-Westfalens klagen die Bewohner und Bewohnerinnen über die katastrophale Vernachlässigung der Bausubstanz und ihres unmittelbaren Wohnumfelds. In Münster-Kinderhaus können nicht einmal die Stadtverwaltung und angebotene öffentliche Mittel eine Kurswende erzwingen, wie eine Pressedokumentation der Stadt eindrucksvoll zeigt (Stadt Münster 2009).

Die sozialpolitische Dynamik der Privat Equity Käufe fügt also der Entwicklung von prekären Arbeitsverhältnissen in Deutschland und der Erfahrung mit prekären Einkommens- und Wohnverhältnisse durch Hartz IV eine weitere Art der Prekarisierung hinzu, die Vernachlässigung der unmittelbaren Wohnumgebung. Dies ist sozialpolitisch eine schwere weitere Zumutung, weil eine Kompensation der Defizite der Wohnumgebung als ‚Infrastruktur‘ des täglichen Lebens aus eigener Kraft und aus einer Ökonomie Prekariatsbedrohter heraus nicht mehr gelingt.

BBSR 2009: Starker Rückgang der Transaktionen großer Wohnungsportfolios. Bonn (= Berichte KOMPAKT, hg. Bundesamt für Bauwesen, Raumordnung, 1/ März 2009)

- Beck, Ralf 2006: Kauf eines Wohnimmobilienportfolios am Beispiel Morgan Stanley/Corpus und ThyssenKrupp. In: Rottke, Nico B.; Rebnitzer, Dieter W. (Hg.): Handbuch Real Estate Private Equity. Köln: 657-674
- Heintze, A. 2008: Nur gucken, nicht anfassen. Instandhaltungsstau. Um Kosten zu sparen, vernachlässigen einige Wohnungsgesellschaften offenbar einen Teil ihrer Bestände. In: Immobilienmanager (1+2): 2
- Herfurth, Ralf; Keppler, Heiko 2006: Real Estate Securitisation am Beispiel der Hallam Finance plc/ Frankfurter Siedlungsgesellschaft. In: Rottke, Nico B.; Rebnitzer, Dieter W. (Hg.): Handbuch Real Estate Private Equity. Köln: 757-777
- Kretschmar, Thomas und Damaske, Martin 2006: Securitisation. In: Rottke, Nico B.; Rebnitzer, Dieter W. (Hg.): Handbuch Real Estate Private Equity. Köln: 575-593
- Neues-Deutschland 2010: Schimmel, Zugluft und Rendite. In: Tageszeitung Neues Deutschland:
- Piazolo, Daniel 2006: Bedeutung des Ratings und Performance-Benchmarking bei Transaktionen mit Real Estate Private Equity anhand von Praxisbeispielen. In: Rottke, Nico B.; Rebnitzer, Dieter W. (Hg.): Handbuch Real Estate Private Equity. Köln: 691-699
- Schendel, Reiner 2006: Ausverkauf städtischer Wohnungen und Gegenstrategien aus Kieler Sicht. In: wohnbund-informationen 3-4: 3
- Stadt Dortmund, Sozialdezernat, Hrsg. (Hg.) 2007: Bericht zur sozialen Lage in Dortmund. 1 Bde. Dortmund
- Stadt Münster, Wohnungsamt 2009: Pressearchiv Kinderhaus Brüningheide
- Unger, Knut 2009: Verlauf, Faktoren und Folgen der Verkaufsprozesse 2000 - 2008. In: e.V., Deutscher Mieterbund Nordrhein-Westfalen (Hg.): Ist der Wohnungsmarkt noch zu retten. Düsseldorf: 3-16