

Die Herausforderungen für die Neuwoges

Auch abseits der aktuellen Aufregung um neue Garagen-Mietverträge hält das Jahr für die Neubrandenburger Wohnungsgesellschaft einiges bereit. Jörg Franze sprach deshalb mit Neuwoges-Geschäftsführer Frank Benischke unter anderem über Mieter-Ängste, Preisentwicklung und Bauflächen.

Das Haushaltssicherungskonzept (HSK) für Neubrandenburg ist noch nicht beschlossen, aber die kommunale Wohnungsgesellschaft soll nach den bisherigen Plänen gleich in mehreren Punkten zur Konsolidierung der Stadtfinanzen beitragen. Kann die Neuwoges das leisten?

Im Kern haben wir zwei Themen, das eine ist der Verkauf von Wohnungen, das andere die Erhöhung der laufenden Gewinnabführung an die Stadt als Gesellschafter der Neuwoges. Die Gewinnabführung 2017 ergibt sich aus dem Jahresergebnis 2016. Das ist zwar noch nicht konkret festgestellt, aber wir können schon einmal sagen, dass das vergangene Jahr besser gelaufen ist als geplant. Insofern dürfte die erwartete Gewinnabführung gesichert sein. Wir hatten mit einem Jahresergebnis von 2,7 Millionen Euro gerechnet, da werden wir wohl rund eine Million Euro höher liegen. Wenn demnächst ein rechtskräftiges Haushaltssicherungskonzept zustande kommt, sollte dieser Punkt also kein Problem darstellen.

Sie sprachen schon den geplanten Verkauf von Wohnungen durch die Neuwoges an. Müssen 1000 Mieter der kommunalen Wohnungsgesellschaft in den kommenden Jahren befürchten, im Rachen eines Miethais zu landen, um es mal provokant auszudrücken?

Diese Ängste sind sicher da, aber wir versuchen, so ein Szenario zu vermeiden. Zunächst sind die Planungen für den Verkauf von Wohnungen angelaufen. Falls diese Maßnahme auch weiter im HSK Bestand hat, ist allerdings absehbar, dass sie sicher nicht in der zunächst diskutierten Größenordnung umgesetzt werden muss. Wenn man sich in Frage kommende Bestände, Kreditbelastungen und aktuelle Kaufpreise anguckt, gehen wir im Moment eher von 500 Wohnungen oder weniger aus. Wir versuchen dabei auch, Vermieter mit entsprechender sozialer Verantwortung als Käufer ins Auge zu fassen. Bestände kleinteilig zu verkaufen wird allerdings schwierig, wenn man auf 6,7 Millionen Euro Erlös kommen soll. Im zweiten Quartal 2017 wird man sicher mehr zu diesem Thema sagen können. Wobei ich noch einmal betonen möchte, dass der Wohnungsverkauf keine Neuwoges-Idee ist. Wir sehen die Maßnahme als nicht besonders zielführend für den Wohnungsmarkt in Neubrandenburg an. Aber es ist eine Entscheidung der Politik, die eben vor allem das Thema Haushaltskonsolidierung zum Ziel hat.

Wenn die Politik den Wohnungsverkauf beschließt, ist die



Frank Benischke, Geschäftsführer der Neubrandenburger Wohnungsgesellschaft (Neuwoges)

FOTO: THOMAS KURSCH

Neuwoges also vorbereitet? Und will im Rahmen der Möglichkeiten versuchen, Bestände sozial verträglich zu veräußern? Auch beim Thema, was und an wen verkauft wird, hat die Politik über den Neuwoges-Aufsichtsrat ja ein Mitspracherecht. Aber wir sichten derzeit schon den Bestand und prüfen, welche Objekte in Frage kommen. Ziel ist ja die Gewinnung von Geld für den städtischen Haushalt. Insofern macht es zum Beispiel wenig Sinn, ein Haus zu nehmen, für das der Darlehensvertrag noch 20 Jahre läuft. Die Vorfälligkeitsentschädigung wäre so hoch, dass der Effekt, Geld durch den Verkauf einzunehmen, nicht gegeben wäre. Und so gibt es weitere Kriterien.

Können Sie schon einen Einblick geben, welche Wohnungen es betreffen wird?

Nein. Die Neuwoges erarbeitet gerade eine Vorschlagsliste mit Objekten zum Beispiel mit geringer Kreditbelastung, kurzen Restlaufzeiten und so weiter. Die wird vermutlich umfangreicher sein als die letztendlich beschlossene Zahl an Wohnungen, die verkauft werden sollen, weil ja manchmal noch weitere Probleme berücksichtigt werden müssen.

Erwarten Sie Probleme beim Verkauf? Oder ist das

höhere Betriebsergebnis der Neuwoges 2016 ein Indiz dafür, dass der Wohnungsmarkt an Dynamik gewonnen hat?

Die Neuwoges weist zum Jahresende 2016 nur noch eine Leerstandsquote von 2,4 Prozent im Bestand auf, damit ist dieser Wert binnen eines Jahres um einen Prozentpunkt zurückgegangen. Wir haben unzweifelhaft eine höhere Nachfrage. Dabei spielt zum einen der Zuzug von Flüchtlingen eine Rolle, aber auch die Abwanderung aus Region, die zurückgegangen ist. Die Kündigungszahlen sind auf dem niedrigsten Wert seit Jahren. Auch in der Einkommenssituation der Menschen hat sich offenbar einiges zum Positiven bewegt, denn größere und besser ausgestattete Wohnungen werden stärker nachgefragt. Ein Aspekt ist dabei noch interessant: Etwa ein Drittel unserer Neuvermietungen 2016 betrifft Kunden, die von außerhalb nach Neubrandenburg gezogen sind. Das ist mehr als in den Jahren zuvor. Aufgrund all dieser Tendenzen haben wir uns ja auch entschlossen, zunächst keinen weiteren Abriss in Angriff zu nehmen.

Die gestiegene Nachfrage, auch nach höheren Qualitäten, ist sicher ein Grund dafür, dass die Neuwoges in der Gaußstraße erstmals nach 20 Jahren Pause wieder

neue Mietwohnungen baut. Sie sagten bei der Grundsteinlegung, dass Ihr Unternehmen eine Erneuerungsquote von einem Prozent pro Jahr anstrebt. Wo wollen Sie ansetzen, um dieses Ziel zu erreichen?

Das wird ein Prozess über einen längeren Zeitraum. Die angestrebte Quote bedeutet ja rund 120 neue Wohnungen im Jahr, das ist ein Wert, der sicher erst 2020 oder später zu schaffen sein wird. Zum einen bedarf es eines gewissen planerischen Vorlaufs. Außerdem wollen wir über den Neubau auch gezielt Lücken im Angebot schließen, zum Beispiel bei rollstuhlgerechten Wohnungen.

Gibt es genug Bauflächen in Neubrandenburg, um dieses Ziel zu erreichen? Und auf welche Stadtviertel blickt die Neuwoges dort besonders?

Das geht eigentlich querbeet durch die Stadt. Aus den Zeiten, als der Abriss auf der Agenda stand, gibt es in den meisten Vierteln noch Flächen, ob in der Oststadt, im Vogelviertel, in der Ihlenfelder Vorstadt oder auf dem Lindenberg. Zudem sind in den neuen Erschließungsgebieten an den Rändern der Stadt zumeist auch Plätze für Mehrgeschossiger vorgesehen. Wir versuchen aber zunächst eher innerstädtisch aktiv zu werden, in-

nerhalb gewachsener Strukturen Angebote zu schaffen, denn dort gibt es die größte Nachfrage.

Die Ersatzneubauten für die Waagestraße sind dabei natürlich ebenfalls ein Thema. Erneuerung heißt aber auch, dass mittel- und langfristig bestehende Gebäude aufgegeben und abgerissen werden und an ihrer Stelle ein Neubau entsteht. Das wird langsam wachsen. Eine Rolle spielt dabei zudem, inwiefern die Wohnungsbauförderung greift, die vom Bund gerade aufgestockt wurde und vom Land umgesetzt werden muss. Das betrifft dann vor allem den sozialen Wohnungsbau.

Bleibt neben dem Neubau auch die Sanierung weiter ein Thema?

Natürlich, das ist die zweite starke Schiene. Momentan rüsten wir zum Beispiel im Katharinenviertel Fahrstühle nach, ein deutlicher Kompfortgewinn. Diese Maßnahme macht Wohnungen in oberen Etagen auch für ältere Bürger zugänglich. Außerdem werden wir in diesem Jahr beispielsweise Wohnhäuser in der Humboldtstraße, Neustrelitzer Straße oder Ziolkowskistraße sanieren und modernisieren. Die Neuwoges versucht vor allem solche Objekte für Baumaßnahmen auszuwählen, wo eine entsprechende Nachfrage besteht.

Eine gestiegene Nachfrage bedeutet zumeist auch Preisregulierungen. Müssen sich die Neubrandenburger auf steigende Mieten einstellen?

Da die Nachfrage insgesamt angezogen hat – was alle Akteure auf dem Markt spüren – wird es eine Tendenz nach oben geben. Dabei spielt aber auch eine Rolle, dass Wohnungsunternehmen in den vergangenen Jahren einige Kompromisse bei Vermietungen eingegangen sind. Da gibt es Nachholbedarf, der jetzt ausgeglichen wird. Auf der anderen Seite haben wir als Neuwoges auch eine soziale Verantwortung mitzutragen, die uns ja auch die Stadt als Gesellschafter aufgibt. Wenn man einschlägige Neuvermietungsportale auswertet, liegt die Durchschnittsmiete bei Neuwoges für Neubrandenburg bei 5,76 Euro pro Quadratmeter, bei den Neuwoges-Wohnungen sind es 4,93 Euro. Das hat auch etwas damit zu tun, dass wir einen hohen Anteil an Wohnungen innerhalb der Angemessenheitsgrenze vorhalten. Auch da wird es aber eine Bewegung nach oben geben, der Landkreis prüft ja gerade eine neue Bewertung für die Kosten der Unterkunft, die beispielsweise Hartz-IV-Empfängern zustehen.

Der Wunsch nach eigenen vier Wänden bleibt weiter ungebrochen. Die Neuwoges ist auf diesem Gebiet zuletzt wieder stärker als Erschließungsträger in Erscheinung getreten und hat Eigenheimstandorte in Monckeshof und auf dem Lindenberg Süd entwickelt. Reicht das, um die Nachfrage zu befriedigen? Oder benötigen wir zur Wohnungsentwicklung wirklich einen Masterplan, wie es Ihr Mitbewerber, die Neubrandenburger Wohnungsbauengesellschaft, angeregt hat?

Also, im Baugebiet Lindenberg Süd hat man ja damit gerechnet, es reicht für zwei bis drei Jahre. De facto ist aber jetzt schon alles verkauft, wenn auch noch nicht jeder Erwerber beim Notar war. Für Monckeshof gilt das schon längst. Wir haben im Unternehmen gerade darüber geschertzt, welche Angebote wir bei der anstehenden Baumesse eigentlich verkaufen wollen (lacht). Aber wir haben da schon noch was in petto. Ansonsten bin ich kein großer Freund eines Masterplans. Die Übersicht, welche Flächen wo nutzbar sind, ist vorhanden. Und dann hängt es davon ab, wie schnell können Fragen wie Eigentum, Erschließung, Baurecht geklärt werden. Ein Masterplan würde hingegen bedeuten, dass alle Beteiligten wahrscheinlich erst einmal mehrere Jahre mit dem Plan beschäftigt sind.

Kontakt zum Autor
j.franze@nordkurier.de