

## Schwerpunkt Asset Management im Wandel

# PPP-Projekte: Weg aus der studentischen Wohnungsnot

Von ihren Befürwortern werden Public Private Partnerships (PPP) als „Allheilmittel“ propagiert, mit dessen Hilfe insbesondere Kommunalverwaltungen ihren strukturellen Problemen und vor allem der defizitären Haushaltslage wirksam Herr werden können. Kritiker der öffentlich-privaten Partnerschaften weisen auf die damit verbundenen diffizilen rechtlichen Problemstellungen und mögliche Interessenkonflikte. Vergleichbar mit Schulen hält der Autor auch Studentenwohnheime durchaus für geeignete PPP-Projekte. Am Beispiel des Studentenwerks Mainz beschreibt er die Besonderheiten dieser Projektart, der er angesichts der nach wie vor hohen Studierendenzahlen positive Aussichten bescheinigt. (Red.)

Matratzenlager in Turnhallen, das Sofa des Kommilitonen oder Zimmer ohne Duschkabine: Viele Studierende stehen aktuell ohne vernünftige Unterkunft da. Wenig überraschend übersteigt die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum das Angebot insbesondere in den Hochschulstädten deutlich: Nach Angaben des Deutschen Studentenwerks (DSW) gibt es bundesweit nur rund 230 000 subventionierte Studentenwohnungen – und 2,5 Millionen Studierende.

Dass es gerade jetzt so schwer ist, eine bezahlbare Bleibe zu finden, ist kein Zufall. Vor allem die doppelten Abiturjahrgänge und das Ende der Wehrpflicht im Jahr 2011 führen dazu, dass Hochschulen mit einer Welle von Bewerbern überschwemmt werden – und die Universitätsstädte mit Wohnungssuchenden. Wer aber glaubt, dass es sich um ein einmaliges „Studentenhoch“ handelt und sich die Nachfrage nach Studentenzimmern in wenigen Jahren von selbst wieder abschwächen wird, der irrt.

Nach Berechnungen der Kultusministerkonferenz werden die Studienanfängerzahlen frühestens im Jahr 2021 unter

das Niveau von 2010 mit 442 000 Studienanfängern absinken. Und auch weit über das Jahr 2021 hinaus wird mit einer hohen Studierendenzahl gerechnet.

### Partnergeschäft als Lösung?

Die Nöte der Studierenden haben auch Bundesbauminister Peter Ramsauer erreicht. Bei einem runden Tisch mit Vertretern von Bund, Ländern, Kommunen, der Wohnungswirtschaft und des DSW wurde das Problem der Wohnungsnot erörtert. Dabei erklärte Ramsauer, dass er vor allem „die Länder in der Pflicht“ sehe, gegen den Mangel an bezahlbarem Wohnraum vorzugehen.

Dieser Ansatz geht allerdings an der Realität vorbei. Denn die meisten Länder und Kommunen haben schlichtweg kein Geld, um das Problem der Wohnungsknappheit unter Studierenden alleine zu stemmen.

Weil die Haushaltslage der öffentlichen Hand unverändert angespannt bleiben wird und die Studentenwerke in vielen Bundesländern schon heute für den Neubau und die Sanierung von Wohnheimen vom Land keine Zuschüsse mehr bekommen, müssen andere Wege der Finanzierung gefunden werden. Ein möglicher Lösungsansatz, dem künftig eine wachsende Bedeutung zukommen wird, sind gezielte Partnerschaften zwischen öffentlicher Hand und privaten Investoren, auch bekannt als Public Private Partnership (PPP).

Solche öffentlich-privaten Partnerschaften sind keineswegs neu. Bereits in den späten achtziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts wurde PPP aus dem angloamerikanischen Raum in die deutsche Stadtentwicklungspraxis

übertragen. Trotzdem hat PPP in Deutschland – im Gegensatz zu vielen anderen Ländern – einen sehr durchgewachsenen Ruf. Einer der Gründe hierfür mag sein, dass es in der Vergangenheit einige umfangreiche PPP-Projekte gab, die nicht den erwünschten (wirtschaftlichen) Erfolg brachten, sich jedoch fest im öffentlichen Bewusstsein verankert haben.

Dennoch: In vielen Bereichen konnten bereits sehr gute Erfahrungen aus der Zusammenarbeit von öffentlicher Hand und privater Wirtschaft gesammelt werden, sodass sich PPP-Projekte als vielversprechender Lösungsansatz erwiesen haben. Zurzeit befinden sich mehr als 130 Projekte in der Ausschreibung, Vorbereitung oder Prüfung.

Das geht aus der PPP-Datenbank des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BVBS) und damit verbundenen Erhebungen hervor. Die Schwerpunkte liegen auf den Bereichen Bildung, Freizeit und Verwaltung. Der Bereich der inneren Sicherheit liegt knapp dahinter und ist der am stärksten wachsende Bereich vor dem Sektor Gesundheit.

### Klare Nutzungsschwerpunkte vorteilhaft

Betrachtet man die bisher durchgeführten Partnerschaften, so fällt auf, dass es bestimmte Projektarten gibt, die regelmäßig besser funktionieren, und andere, bei denen häufiger Schwierigkeiten auftreten. Während öffentliche Bäder oder Sportanlagen beispielsweise häufiger problematische PPP-Projekte darstellen, sind Schulen als öffentlich-private Partnerschaften in der Regel gut geeignet.

In einer aktuellen Analyse nennt Ernst & Young Real Estate hierfür mehrere Gründe: Schulgebäude sind auf eine Nutzungsart ausgerichtet, und ihre Struktur ist meist sehr einfach. Dies ist Ernst & Young zufolge ideal. Denn nur wenn ein klarer Nutzungsschwerpunkt erkennbar ist, kann der private Partner danach ausgewählt werden,

#### Der Autor



**Dirk Hasselbring**

Vorsitzender der Geschäftsführung, Hamburg Trust Grundvermögen und Anlage GmbH, Hamburg

dass er nicht nur Erfahrungen mit der Vergabeart (als PPP-Projekt) hat, sondern auch über das erforderliche Fachwissen bei der jeweiligen Gebäudeart und -nutzung verfügt. Weiterhin ist das Verhältnis zwischen Bau und Betriebsleistungen bei Schulen im Allgemeinen ausgewogen. Und schließlich verfügt die Privatwirtschaft im Bau und Betrieb von Schulen bereits über viel Erfahrung, sodass typische Risiken wie Unklarheiten bei den Verantwortlichkeiten weitgehend entfallen.

Die Punkte, die sich bei Schulen mit Blick auf die Durchführung von PPP-Projekten als vorteilhaft darstellen, treffen fast genauso auch auf Studentenwohnheime zu: Hier sind die Projekte im Allgemeinen ebenfalls auf eine Nutzungsart beschränkt, und das Verhältnis von Bau- und Betriebsleistungen hält sich die Waage. Einzig die Erfahrung der Privatwirtschaft ist beim Bau und Betrieb von Studentenwohnungen noch nicht so umfangreich, wie man sich wünschen mag. Doch auch hier gibt es bereits einige Beispiele für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft.

### Beispiel Studentenwerk Mainz

Wie das aussehen kann, zeigt das Beispiel des Studentenwerks Mainz. Deren neue Studentenwohnanlage wurde im vergangenen Jahr von Hamburg Trust erworben. Das Objekt wurde in einen geschlossenen Immobilienfonds eingebracht, sodass es über Gelder von Privatanlegern finanziert wird. Nach der Fertigstellung ist die Immobilie für 30 Jahre an das Studierendenwerk Mainz, eine Anstalt des öffentlichen Rechts, vermietet.

Vereinbart wurde ein sogenannter Double-Net-Vertrag, der vorsieht, dass das Studierendenwerk über die Betriebskosten hinaus auch sämtliche Instandhaltungskosten (außer Dach und Fach) übernimmt. Darüber hinaus ist eine jährlich Mietsteigerung um 1,98 Prozent vertraglich vereinbart.

Beide Partner arbeiten nach dem Grundsatz „weniger ist mehr“. Konkret heißt das: Die Wohnungen sind schlicht und pragmatisch gestaltet. Eine kleine Küche, ein eigenes Bad, Internet- und TV-Anschluss im Zimmer – das genügt den Ansprüchen der meisten Studenten und hält die Mietkosten relativ

niedrig. So erhöht sich die Miete beispielsweise jährlich um rund zwei Prozent.

Darüber freuen sich nicht nur die Studierenden. Auch die öffentliche Hand und die privaten Investoren profitieren: Erstens sind die Baukosten vergleichsweise gering. Zweitens ist die Nachfrage kontinuierlich hoch und der Leerstand dementsprechend gering.

Und drittens sieht die Stadt Mainz die Förderung des Neubaus von Studentenwohnungen als einen entscheidenden Faktor bei der Standortsicherung: Weil prozentual immer mehr Abiturienten studieren, wird die Zahl der Studierenden auch künftig weiter steigen. Hinzu kommt, dass das anmietende Studentenwerk bereits mehrere Jahrzehnte sehr erfolgreich im Markt tätig ist und künftige Entwicklungen dementsprechend gut einschätzen kann. Es bleibt zu wünschen, dass sich zahlreiche Kommunen das Mainzer Modell genau anschauen.

Wenn in Deutschland von Public Private Partnerships die Rede ist, sehen manche ein Modell, das großartige Chancen bietet, während andere vor allem von den Risiken reden. Dabei gilt für die Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft, was für viele anderen Dinge auch gilt: Es gibt Vor- und Nachteile, Chancen und Risiken und

verschiedene Faktoren, die über Erfolg oder Misserfolg eines Projekts entscheiden.

### Differenzierte Betrachtung notwendig

Die angeführten Beispiele zeigen: Das Modell PPP und die verstärkte Einbindung privaten Kapitals für öffentliche Aufgaben haben das Potenzial, sich zu einer guten Beschaffungsalternative zu entwickeln.

So könnte eine Stadt zum Beispiel nach ihren festgesetzten Bebauungsplänen über einen städtebaulichen Vertrag die ursprünglich städtischen Aufgaben auf den privaten Partner kontrolliert übergeben. Die private Seite wiederum würde im Ausgleich städtische, nicht öffentlich genutzte Flächen zur Bebauung von studentischen Wohnungen zur Verfügung gestellt bekommen.

Auf diese Weise könnte die Kommune ohne finanziellen Aufwand die Aufgaben ihrer Standortförderung umsetzen. Es zeigt sich also: Durch öffentlich-private Partnerschaften kann nicht nur der Investitionsstau bei der öffentlichen Hand aufgelöst werden. Es kann auch vergleichsweise schnell neuer, bezahlbarer Wohnraum für Studierende geschaffen werden.

### Statussymbol Haus?

Sein Auto liebt der Deutsche. Die Karosse wird geputzt, poliert und präsentiert. Keine Kosten werden für das Statussymbol gescheut – so zumindest das Klischee. Doch wie jetzt eine aktuelle Auswertung des Online-Kreditmarktplatzes Smava zeigt, rangiert das Auto als Finanzierungsobjekt deutlich hinter Haus und Garten.

Nur neun Prozent aller Kreditaufnahmen über die Plattform beziehen sich auf die Kraftfahrzeuge, die damit nur den dritten Platz einnehmen. Finanzierungen für die eigene Wohnung sind dagegen mit 13,5 Prozent weitaus beliebter. Noch häufiger werden von den Kunden Umschuldungen nachgefragt, die mit 24 Prozent der unangefochtene Spitzenreiter sind.

Laut Smava-Kredit-Index werden die meisten Kredite für die eigenen vier Wände von Familien aufgenommen. Demnach beträgt die durchschnittliche Kreditsumme rund 10 000 Euro mit einer Laufzeit von durchschnittlich 57 Monaten. Insbesondere Paare sind an solchen Krediten interessiert. Investitionen für Sanierungen und Ausbau sind hierbei inbegriffen. Mit 55 Prozent sind mehr als die Hälfte der Kreditsteller verheiratet, während dieser Anteil bei anderen Kreditvorhaben bei 48 Prozent liegt.

So investiert der Deutsche wohl doch mehr in das eigene Heim als in den fahrbaren Untersatz. Es scheint, als bleibe das Klischee zumindest in diesem Fall doch einfach nur ein Klischee. Aber die sind eben auch besonders langlebig. lue