

IMMOBILIEN

Das Liqui-Modell

Von Brandt, Andrea und Wassermann, Andreas

Ein Berliner Investor hat über Jahre Wohnblöcke der öffentlichen Hand gekauft. Jetzt sind viele Immobilien hochverschuldet, es drohen Millionenverluste - ein Lehrstück zur Privatisierung.

Es gibt Immobilien, da denkt der Berliner Unternehmer Ottmar Nau ausnahmsweise mal nicht ans Geschäft, sondern nur an Ästhetik und Sinnlichkeit: Die alte Mühle in Artà, im Nordosten von Mallorca, ist so ein Fall.

Zweieinhalb Jahre hat Nau der aufwendigen Sanierung des balearischen Kleinods "Es Molí d'en Morei" gewidmet. Die Sünden der Vorbesitzer, Baumarktware und düsteres Mahagoni-Interieur, ließ er beseitigen, den Pool auf der Terrasse zuschütten. Die neue Einrichtung soll genau das rechte Verhältnis zwischen Moderne und Tradition vermitteln, das der weltgewandte Unternehmer so schätzt. "Ein richtiges Juwel", schwärmt der Geschäftsmann, "und die Aussicht von der Terrasse ist einfach überwältigend."

Nau, 51, zählt zu den Großen im Geschäft mit dem Wohnraum anderer Leute, insofern erfüllt das spanische Anwesen die Erwartungen an einen erfolgreichen Kaufmann. Der Jurist hat in den vergangenen Jahren einen veritablen Immobilienkonzern geschaffen, seine Gruppe besaß in Deutschland zeitweise rund 6000 Wohnungen. Vor allem bei den in Mode gekommenen Aufkäufen städtischen Wohneigentums war Nau vorn mit dabei. Diese Geschäftsidee schien für beide Seiten nur Vorteile zu haben: Die Kommunen wurden marode Wohnungen los, und einer wie Nau konnte sich eine Mühle unter südlicher Sonne leisten.

Doch manche Deals sind zu gut, um wahr zu sein - das gilt insbesondere für die Wohnungsprivatisierung. Denn bei genauerer Betrachtung der Aktivitäten des Herrn Nau fällt auf, dass der mallorquinische Teilzeit-Lebemann ganz deutscher Vollzeit-Geschäftsmann ist: Geld ausgegeben wird oft nur für das, was unbedingt nötig ist. Und nötig ist für Nau offenbar mitunter sehr wenig.

So kaufte Nau in Neukirchen-Vluyn, einem ehemaligen Zechenstandort bei Duisburg, vor viereinhalb Jahren 60 sanierungsbedürftige Gebäude mit 678 Wohnungen für 16,8 Millionen Euro - und überließ die Immobilien weitgehend sich selbst. Der Putz bröckelt von den Wänden, die Fenster sind undicht, die Heizungen auf dem technischen Niveau der siebziger Jahre.

Wohnen kann man wohl noch in den Blöcken des Viertels, allerdings nur, wenn der Mieter es feucht mag und der ein oder andere Schimmelfleck nicht als störend empfunden wird.

Deswegen ist Peter Heß seit Wochen im Noteinsatz, beinahe täglich. Heß ist Geschäftsführer des Mieterbunds Niederrhein, ein kräftiger Typ mit grauem Haar und zupackenden Händen, der nur zu gut weiß, wer am Ende die Zeche zahlt, wenn Wohnraum zum Spekulationsobjekt wird: "Dann sind die Mieter die Dummen."

Die Klagen, die Heß hört, sind die Auswüchse einer blauäugigen Privatisierungspolitik. Vor allem kleinere Städte in Problemregionen wie dem Ruhrgebiet oder den wirtschaftlichen Brachen Ostdeutschlands haben sich verspekuliert. Ihre Hoffnung, mit Hilfe von Finanzinvestoren ihre maroden Wohnungsbestände zu versilbern, droht wie der vergammelte Fassadenschmuck in Neukirchen-Vluyn zu zerbröseln. Sie sitzen auf offenen Rechnungen oder haften mit Millionenbeträgen für Kredite, die von den neuen Eigentümern nicht abgelöst werden. Denn so mancher Investor war nicht so seriös, wie es Hochglanzfirmenprospekte und Bilanzen suggerierten. Im vorigen Jahr ging mit der Unternehmensgruppe Level One einer der Großen dieser Wohnungsaufkäufer in die Insolvenz (SPIEGEL 25/2009). Und Banken warnen bereits vor neuen Risikopatienten. "Wenn schlechte Lage, hoher Leerstand und knappe Finanzierung aufeinandertreffen", sagt Klaus Bielstein, Sprecher der NRW Bank, "wird es kritisch."

Seit Anfang des Jahrzehnts setzen Städte, Kreise, Bundesländer und der Bund auf die Privatisierung ihres Wohnungsbestandes, Kapitalanleger sollten so Geld in die klammen öffentlichen Kassen spülen. Finanzinvestoren aus dem In- und Ausland witterten ein Riesengeschäft. Die Preise waren niedrig, so niedrig wie kaum sonst in Europa, das Angebot groß und Kredite für Immobilienfinanzierungen auf den weltweiten Kapitalmärkten kein Problem. So kamen sie alle nach Deutschland, die Großen wie der US-Finanzkonzern Fortress oder Investmentbanken wie Goldman Sachs, US-Hedgefonds wie Perry Capital und die Kleinen, die ganz groß werden wollten, wie der ehemalige Fonds-Berater Ottmar Nau. Sie kauften in Dresden und Kiel, in Bremen und Berlin.

Die Immobilien-Deals mit der öffentlichen Hand waren vor allem deswegen reizvoll, weil sie sich gewissermaßen aus sich selbst heraus finanzierten. Eigenes Geld mussten die Investoren kaum mitbringen; war der Kaufpreis günstig, reichten selbst überschaubare Mieteinnahmen für die Bedienung der Kredite und obendrein für saftige Renditen. Erst als die US-Immobilienblase platzte und die Finanzmärkte in Schwierigkeiten kamen, geriet das Karussell ins Stocken. Wer jetzt nicht genügend Kapital eingesammelt hatte, musste findig sein und den rechtlich zulässigen Rahmen weitlich ausnutzen.

Nau besitzt zweifellos diese kreative Energie, sein unternehmerischer Einfallsreichtum hat die Städte, in denen Naus Häuser stehen, schon viel Geld gekostet - und es drohen weitere Verluste in Millionenhöhe.

Wie in Angermünde, einer Kleinstadt in der brandenburgischen Uckermark: Im März vorigen Jahres erwarben zwei Nau-Gesellschaften die dortige Wohnungsbaugesellschaft BWG für zwei Euro, einen symbolischen Preis, weil der Käufer auch hohe Schulden und die Verpflichtung übernahm, für Bürgschaften der Stadt über 9,6 Millionen Euro einzustehen. Anfangs war die Stadt froh über den Deal, schließlich wurde Angermünde auf einen Schlag mehr als tausend Wohnungen los, die allein im Jahr 2006 in die Stadtkasse ein Loch von 700 000 Euro gerissen hatten.

Der Investor machte einen soliden Eindruck: Nau ist ein drahtiger Typ mit eher bescheidenem Auftritt. Die Zahlen schienen ebenfalls zu stimmen. Nau und seine Gruppe konnten auf ein beachtliches Immobilienportfolio verweisen, dessen Wert zeitweise bei über 250 Millionen Euro lag. Da dachten die Stadtväter, Angermünde sei in guten Händen.

Doch eineinhalb Jahre nach der Abgabe des Immobilienpakets an die Nau-Gesellschaften bürgt die Stadt immer noch für 9,3 Millionen Euro Altkredite der BWG und muss fürchten, dass die Banken die Stadt zur Kasse bitten. Denn die Nau-Firmen haben entgegen der Kaufvertragsverpflichtung weder die Kredite komplett abbezahlt noch den Banken neue Sicherheiten gegeben - "wegen der Finanzkrise", wie Nau sagt. Auch sonst nahm es der Unternehmer mit den Eigentümerpflichten nicht immer so genau. Bei den Städtischen Werken waren in den vergangenen Monaten Forderungen für Strom und Gas in Höhe von mehr als 60 000 Euro aufgelaufen. "Das ist erledigt", behauptet Nau. Einen Zahlungseingang indes konnten die Angermünder Energieversorger bisher nur in einer Höhe von 712 Euro verbuchen.

Die Stadtverwaltung von Angermünde hätte also gute Gründe, von dem Vertrag mit dem Berliner Investor zurückzutreten - theoretisch. Das Problem ist: Käme es dazu, wären die Uckermärker wohl die Gelackmeierten. Denn die BWG, die sie am 27. März 2008 für zwei Euro an Naus Firmen verkauften, scheint nicht die Gesellschaft, die sie zurückbekämen. Für die Immobilien sind zusätzliche Grundschulden in Höhe von rund neun Millionen zugunsten anderer Nau-Unternehmen eingetragen. Zudem haftet die BWG inzwischen mit Kapitaleinlagen in diversen Gesellschaften der Nau-Gruppe in Höhe von rund 70 Millionen Euro.

Aus Sicht des Immobilienhändlers hat die Schuldenakrobatik in Angermünde eine Reihe praktischer Vorteile. Was dort an Schulden aufläuft, macht an anderer Stelle aus einem hässlichen Entlein einen stolzen Schwan.

Die Metamorphose beginnt auf Mallorca, nicht in Naus Luxusfinca im Nordosten, sondern am anderen Ende der Insel, in Puerto de Andratx. In der Calle de Isaac Peral, unweit der schneien Uferpromenade, hatte bis vor kurzem die Gruppe Nau Holding SL ihren Sitz. Der spanischen Briefkastenfirma gehörten jene zwei Gesellschaften, über die Nau das Wohnungsbauunternehmen in Angermünde erwarb.

Wozu der Deal mit den Töchtern der mallorquinischen Firma ebenfalls diente, wurde bereits wenige Monate nach der Transaktion mit den Uckermärkern deutlich: Da belieh eine andere Nau-Firma die frisch erworbenen BWG-Wohnungen mit 4,59 Millionen Euro. Und auch in der Folge wurden die Angermünder Immobilien mit immer neuen

Grundschulden belastet; die praktisch leergeräumte Hülle BWG wurde eingesetzt, wenn Kapital in der Gruppe dargestellt werden sollte.

Ein Kenner von Naus Welt, der anonym bleiben möchte, nennt diese fragwürdige Praxis das "Liqui-Modell". Nau, so sagt der Intimus, sei ein Meister darin, "kurzfristig Liquidität aus dem Nichts zu schaffen". Ist die Nau-Gruppe also womöglich nur ein Kartenhaus, von außen schön anzusehen, aber letztlich marode wie viele der Unternehmensimmobilien?

Die Nau Real Estate Group AG residiert im vierten Stock eines modernen Bürokomplexes in Berlin-Schöneberg. Auf die Firma weist ein weißer Klebestreifen an der Klingel hin, provisorisch geht es auch beim Mobiliar zu. Nur das Büro des Unternehmers verströmt mit ein paar schicken Metallregalen und hellledernen Konferenzsesseln so etwas wie Konzernatmosphäre.

Nau empfängt in Jeans und Kurzarmhemd. "Die Nau-Group ist ein grundsolides Unternehmen", betont er. Sicher, er wisse, dass "Konkurrenten streuen, wir sind in Schwierigkeiten", aber daran stimme nichts, "rein gar nichts". Und was ist mit den enormen Grundschulden zugunsten von Nau-Gesellschaften, den merkwürdigen Kapitalverschiebungen? Ach, sagt Nau, das sei alles Teil der "Integration der Aktivitäten in Angermünde in die Nau-Group". Wo es Probleme mit Bürgschaften gebe oder Außenstände, sei längst Abhilfe auf dem Weg: "Wir sind dabei, das zu regeln." Und schließlich sei nicht er, so beteuert Nau, an "Sanierungsstau und Leerstand" schuld, sondern die Kommunen, die in seine Häuser "einfach keine Hartz-IV-Empfänger mehr einweisen".

Vor zwei Monaten drohte das Energieunternehmen RWE Westfalen-Weser-Ems den Nau-Mietern in Neukirchen-Vluyn mit einer Liefersperre für Fernwärme. Der Eigentümer, teilte der Versorger schriftlich mit, habe "bereits seit einigen Monaten" nicht mehr bezahlt, die Schulden hätten "einen Betrag von 200 000 Euro bereits deutlich überschritten". Im Nachbarort Kamp-Lintfort, wo Nau einige Hochhäuser besitzt, waren Zahlungsrückstände von 126 000 Euro aufgelaufen. Die Lage eskalierte. Der Mieterbund richtete ein Treuhandkonto ein, fortan sollten die Mieten nur noch darauf überwiesen werden. Nau betont zwar die "Rechtswidrigkeit" dieses Einbehalts, hat aber, wie er sagt, "diese Praxis stillschweigend geduldet".

Bernd Böing, Bürgermeister in Neukirchen-Vluyn, weiß aus Erfahrung, dass der Berliner Geschäftsmann oft erst dann einlenkt, wenn es für ihn eng wird. Seit Nau mit dem Kauf von Immobilien einer ehemals gemeinnützigen Mülheimer Wohnungsgesellschaft über Nacht zum Großgrundbesitzer in seiner Stadt wurde, gab es immer wieder Zahlungsrückstände. Böing ist Ausdauersportler und hat schon deswegen einen langen Atem, "aber bei Nau", sagt er, "ist meine Geduld zu Ende".

Aktuell schuldet Nau der Stadt mehr als eine halbe Million Euro für Grundsteuern, Müllabfuhr, Straßenreinigung und Abwasser - rechnet jedenfalls die Stadtverwaltung vor. Nau hingegen beteuert, "keine Außenstände" zu haben. "Mir wäre neu, dass Herr Nau gezahlt hat", sagt der Bürgermeister. Am liebsten würde er den Investor für die maroden Blöcke zur Kasse bitten, doch leider "gibt es in Deutschland keine wirksamen Zwangsmittel gegen jemanden, der Häuser vergammeln lässt".

Nau scheint sich derweil mehr der schönen Seite des Immobiliengeschäfts widmen zu wollen. Kürzlich vertraute er Besuchern seiner mallorquinischen Finca an, er habe sich in ein kleines Château in Frankreich verliebt. ANDREA BRANDT, ANDREAS WASSERMANN

DER SPIEGEL 32/2009

Alle Rechte vorbehalten

Vervielfältigung nur mit Genehmigung der SPIEGEL-Verlag Rudolf Augstein GmbH & Co. KG.

Dieser Artikel ist ausschließlich für den privaten Gebrauch bestimmt. Sie dürfen diesen Artikel jedoch gerne verlinken.

Unter <http://corporate.spiegel.de> finden Sie Angebote für die Nutzung von SPIEGEL-Content zur Informationsversorgung von Firmen, Organisationen, Bibliotheken und Journalisten.

Unter <http://www.spiegelgruppe-nachdrucke.de> können Sie einzelne Artikel für Nachdruck bzw. digitale Publikation lizenzieren.