



Bernd Fallert

Hemmnisse der Wohneigentumsbildung

Souverän sind die Konsumenten dann, wenn sie ihre Präferenzen am Markt durchsetzen können. Dies setzt voraus, dass die Märkte sensibel auf variable Wünsche und eine variable Zahlungsbereitschaft reagieren (können).

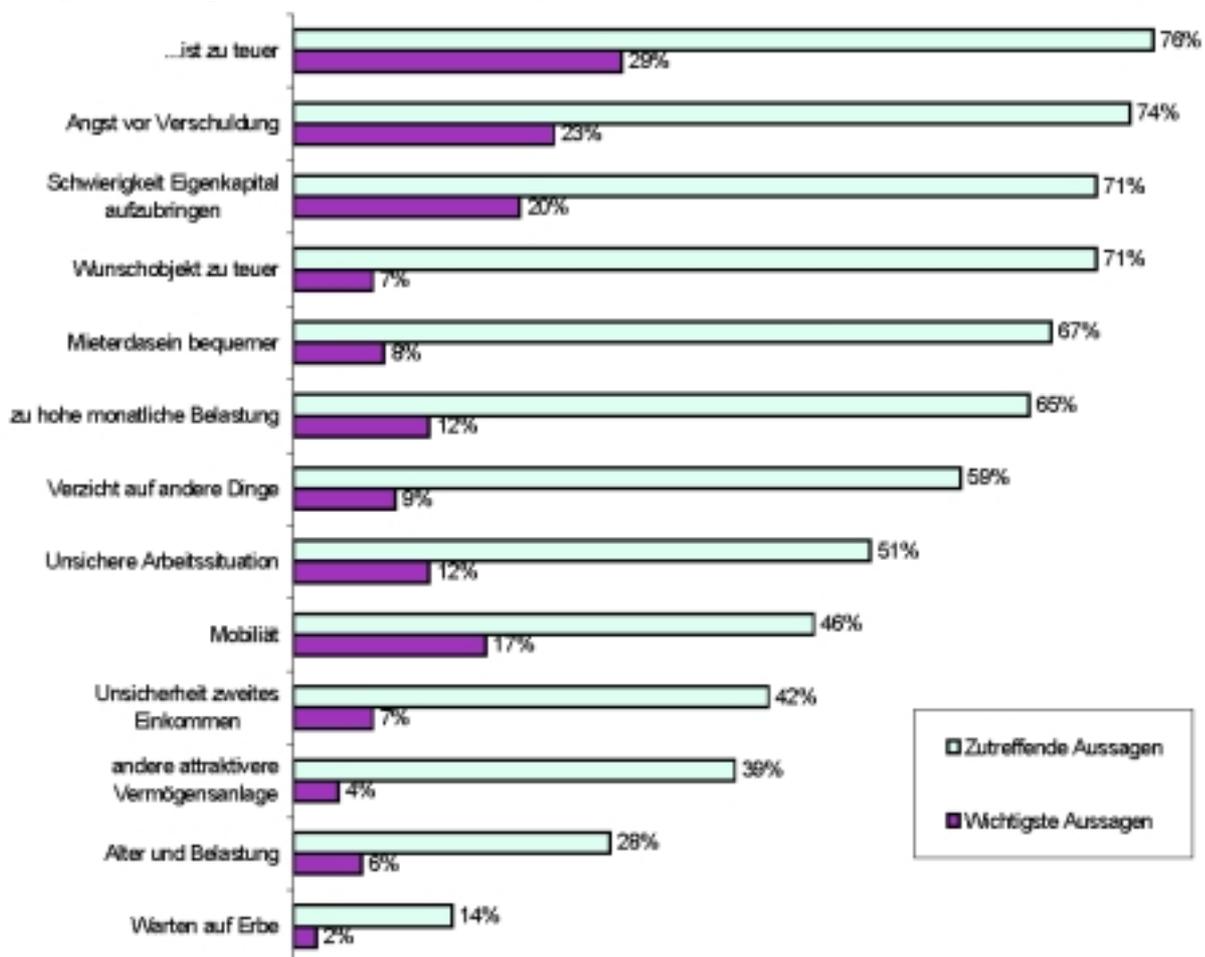
Der Souverän lebt mehrheitlich zur Miete

Der Markt für Wohneigentum tut dies offensichtlich nicht. Trotz ausgeprägtem Wunsch nach Wohneigentum bleibt die Wohneigentumsquote (mit 42% in West und 31% in Ost) bekanntlich weit hinter internationalen Standards zurück. Der

Abstand Westdeutschlands zu Frankreich beträgt 12%-Punkte, der Abstand zu Großbritannien und Belgien 26 und 28%-Punkte.

In der Debatte über die Wohneigentumsquote ist immer noch das Argument beliebt, dass die Deutschen auf das repräsentative und freistehende Luxusobjekt fixiert sind. Demnach verzichten sie lieber ganz, als eine ihren finanziellen Möglichkeiten angemessene Lösung zu akzeptieren. Dieser Verweis auf die Mentalität ist prima geeignet, von den Defiziten auf der Angebotsseite abzulenken. Dass er falsch ist, zeigt sich immer dann, wenn die Kunden die Möglichkeit haben, auf preiswerte Alternativen auszuweichen: Die guten

Abbildung 1: Bewertung von Statements zum Wohneigentum*



* Mieterhaushalte ohne konkret planende Haushalte (konkret = innerhalb der nächsten 2 Jahre). Die ausführlichen Formulierungen der Statements und der Fragebogen finden sich im Anhang zur Studie.

Quelle: Befragung von circa 5.000 Mieterhaushalten in 4/200 empirica



Projekte des kostensparenden Wohnungsbaus haben vielfach lange Warteschlangen erzeugt. Viele Deutsche nutzen die Grenz Nähe z. B. zu den Niederlanden, um ein preiswertes Objekt zu bekommen. Schließlich hat der erhöhte Wettbewerbsdruck – den Kundenwünschen folgend – zu einer spürbaren Senkung des Preisniveaus in vielen ostdeutschen Stadtregionen geführt.

Die geringe Wohneigentumsquote ist das Ergebnis von „Hemmnissen der Wohneigentumsbildung“¹, die in der Summe zu einem schlechten Preis-Leistungsverhältnis der Wohneigentumsangebote führen: Dabei trägt nicht nur das Objekt selbst, sondern auch der Standort sowie die Finanzierung und Begleitung des Erwerbs durch entsprechende Dienstleister ihren Teil zu den Hemmnissen der Wohneigentumsbildung bei.

Das Wohneigentum in der Wahrnehmung der Mieterhaushalte

Auch wenn sich 80 bis 90% der Haushalte den gängigen Umfragen zufolge Wohneigentum wünschen, werden im Einzelfall zahlreiche Hürden gesehen. Im Durchschnitt der

Befragten wurden von 13 vorgelegten und im Grundton negativen Statements zum Wohneigentum 7 als (für sie) zutreffend eingestuft.² Dabei dominieren eindeutig alle Aussagen mit Bezug zu den hohen Preisen und den daraus resultierenden Belastungen, die z. B. als Angst vor Verschuldung oder als zu weit gehender Verzicht auf andere Dinge empfunden werden können. Ein deutscher Durchschnittsverdiener muss das Sechs- bis Achtfache seines Jahreseinkommens für den Erwerb aufwenden.³ Insofern ist klar, dass die hohen Kosten in Deutschland dazu führen, dass für einen weitaus größeren Teil der Haushalte der Erwerb von Wohneigentum nicht in Frage kommt. Sie scheiden aus Kostengründen von der Wohneigentumsbildung aus. Diese Haushalte sehen sich selbst in der Regel nicht als potentielle Eigentümer und stellen ihre Lebensplanung auf ein dauerhaftes Mieterdasein ein.

Das hohe Kosten- bzw. Preisniveau führt auch zu einer Situation, in der eigentumswillige Haushalte sich vielfach gezwungen sehen, die Grenzen des finanziell Machbaren auszuloten. Die Verschuldung wird relativ zum Einkommen hoch. Der wirtschaftliche Schaden einer zusammenbrechenden Finanzierung ist für den Haushalt entsprechend. Insofern verwundert es nicht, wenn Lebensrisiken und Unsicherheiten (Scheidung, Arbeitslosigkeit Pflegebedürftigkeit eines Familienmitgliedes), die Einfluss auf Einkommen und Finanzierung haben können, sehr intensiv wahrgenommen werden und zusätzlich hemmend wirken. 74 % der Mieterhaushalte sagen, dass die Angst vor Verschuldung abschreckend wirkt. Mehr als 50 % verweisen auf die unsichere Arbeitssituation und 42 % halten die Überlegung für relevant, dass der Wegfall eines zweiten Einkommens aufgrund von Arbeitslosigkeit, Krankheit oder familiären Verpflichtungen die Finanzierung gefährden könnte.

Die Wohneigentumsbildung ist eine mühsame Kompromissuche

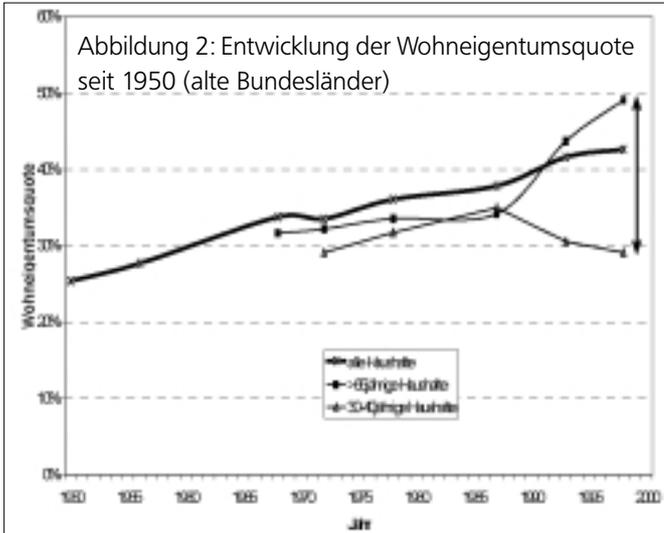
Für die Haushalte, die sich im Prinzip Wohneigentum leisten können, stellt sich die Frage, ob es tatsächlich die attraktivere Lösung ist. Über 70% der Haushalte antworten, dass ihr Wunschobjekt wahrscheinlich zu teuer ist. Die Mietwohnung erzeugt vielfach die geringere Belastung, so dass oft über einen längeren Zeitraum zusätzliche Einschränkungen in Kauf genommen werden müssen. Wer hohe finanzielle Lasten trägt, möchte eine optimale Lösung, damit der Verzicht an anderer Stelle nicht zu schwer fällt. Damit ist das Preis-Leistungsverhältnis des verfügbaren Wohneigentums mit seinen verschiedenen Facetten angesprochen.

Sehr oft erzwingt die Wohneigentumsbildung den Fortzug aus dem bisherigen Stadtteil, in dem man sich auskennt und über ein langjährig aufgebautes soziales Netz verfügt, das eine wichtige Stütze bei der Bewältigung des Alltags sein kann. Die dann ins Blickfeld geratenen Neubaugebiete werden von ihrem Standort her als zu weit entfernt empfunden. Wegezeiten und Wegeaufwand werden höher und oft wird das zweite Auto obligatorisch. Auch Architektur und Städtebau der Neubaugebiete werden sehr kritisch beurteilt. Den meisten ist es zu wenig städtisch, einigen ist es nicht ländlich genug. Die Kritikpunkte: zu kleine Grundstücke, schablonenhafte Architektur, zu beengt und insgesamt für einen Kompromiss zu teuer. Insgesamt erscheinen die „gewöhnlichen“ Neubaugebiete den Befragten allenfalls als eine mäßig attraktive second-best-Lösung.

Die attraktiven Alternativen im Bestand sind knapp und begehrt und im Ergebnis für die Mehrheit nicht finanzierbar. In den Interviews dominiert von daher eine Stimmung des mühsamen mit sich selbst Kompromisse aushandeln müssen. Die Suche endet in der Regel nicht beim Wunschobjekt, sondern ist eine schwerfällige Anpassung an die Marktgegebenheiten. Wenn die Entscheidung gefallen ist, ist man zufrieden, aber die Entscheidung fällt nicht leicht. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass ein nennenswerter Teil der Haushalte den Erwerb verschiebt, wobei aus einem als vorübergehend gedachten Aufschub leicht ein endgültiger Verzicht werden kann. Andere Haushalte geben den Wunsch nach Wohneigentum währenddessen ganz auf und verlegen sich auf das Mieterdasein.

Wohneigentum nur einmal im Leben

In den Interviews kommt vielfach zum Ausdruck, dass mit dem Wechsel in das Wohneigentum mehr verbunden wird als ein Wechsel der Rechtsform. Wie bei jedem Wohnungswechsel findet eine manchmal über Jahre hinweg aufgestaute Anpassung an veränderte Bedürfnisse statt. Gleichzeitig wird jedoch auch mit dem Wechsel ins Wohneigentum eine endgültige Lösung angestrebt. Ein Wiederverkauf ist nicht



Quelle: Wohnungsstatistik 1950 und 1956, Gebäude- und Wohnungszählung 1968 und 1987, Gebäude- und Wohnungsstichprobe 1972, 1978 und 1993, Mikrozensus 1998. empirica

befragten Haushalten stimmen dem zu und für 17% ist diese Überlegung besonders wichtig.

Die Logik dieser „Einmal-im-Leben-Haltung“ führt zwingend zu der Voraussetzung, dass die berufliche, familiäre und finanzielle Situation eine endgültige Festlegung auf das „richtige“ Objekt erlauben. Dies bedeutet im Einzelfall, dass eher selten Wohneigentümer wird, wer eine berufliche Mobilität nicht ausschließen kann und wer seine zukünftige Einkommenssituation noch nicht hinreichend sicher einschätzen kann. Seltener wird auch Wohneigentümer, wer im Prinzip eine Familie gründen will, aber zur Zeit z. B. noch nicht den richtigen Partner gefunden hat oder aus anderen Gründen den Zeitpunkt der Familiengründung noch nicht gekommen sieht.

Diese Klärungen kommen im Lebenszyklus oft erst sehr spät zustande. Damit fallen sie aber in eine Phase, in der sich bereits bestimmte Lebens- und Konsumstile verfestigt haben, die auch den sozialen Status bekunden und deswegen nur schwer wieder aufgegeben werden. Auch das gewünschte Eigentumsobjekt muss dann hinsichtlich Repräsentativität und Individualität in das Gesamtbild passen. Von daher erklärt sich die vielfach von Bankberatern geäußerte Einschätzung, dass es den älteren Kunden (ab Ende 30) oft sehr viel schwerer fällt, für die Wohneigentumsbildung Konsumverzicht zu leisten.

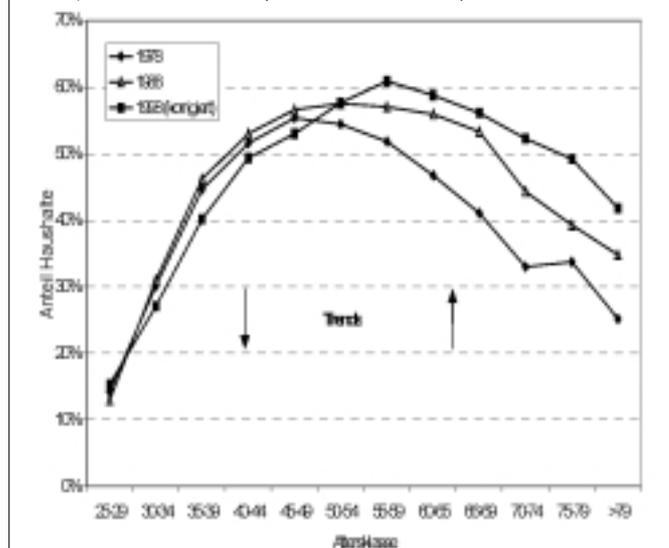
Die Wohneigentumsbildung hat sich abgeschwächt

Auch in Deutschland hat es in den vergangenen Jahrzehnten beständig Fortschritte in der Wohneigentumsbildung⁵ gegeben. In den alten Bundesländern lag die Wohneigentumsquote 1950 noch bei ungefähr 25%, mittlerweile beträgt sie 42% (Ost: 31%).

vorgesehen. Der Erwerb von Wohneigentum wird als Festlegung auf Dauer verstanden.

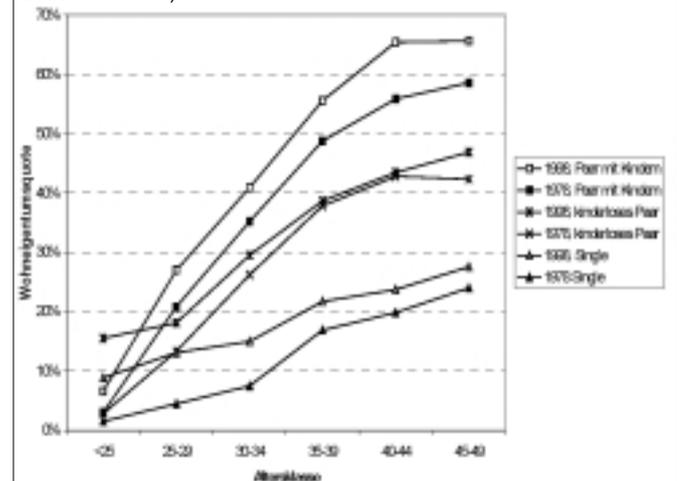
Insofern dominiert eine Haltung, die den Erwerb von Wohneigentum als eine einmalige Angelegenheit im Leben begreift. Ein Wechsel auf ein anderes Eigentumsobjekt zur Anpassung an veränderte Lebensverhältnisse und Wohnraumbedürfnisse bleibt die Ausnahme, während dies in anderen Ländern viel eher der Fall ist.⁴ Deswegen wird die Immobilie viel eher als immobil machend verstanden. 46% der telefonisch

Abbildung 3: Wohneigentumsquoten im Altersquerschnitt 1978, 1988 und 1998 (alte Bundesländer)

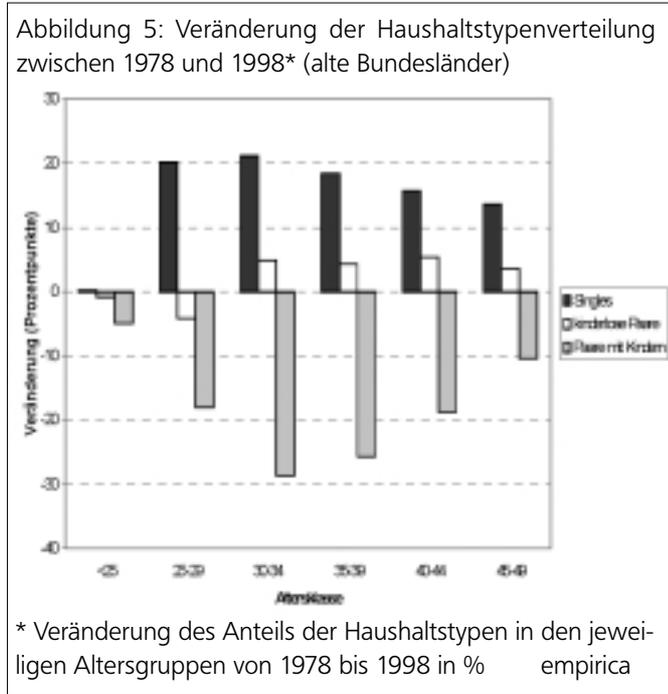


Quelle: Eigene Berechnungen aus EVS 1978, 1988 und 1998. empirica

Abbildung 4: Haushaltstypenspezifische Wohneigentumsquoten im Altersquerschnitt 1978 und 1998 (alte Bundesländer)



empirica



Nachdem in der Vergangenheit die jeweils nachfolgende Generation regelmäßig zu einem höheren Anteil Wohneigentümer wurde als die vorausgegangene Generation, lässt sich seit 15 bis 20 Jahren eine abgeschwächte Wohneigentumsbildung bei den jüngeren Haushalten beobachten (vgl. Abbildung 2 und Abbildung 3). Dies dürfte in Teilen auch eine Folge verlängerter Ausbildungszeiten, späterer Heirat und Familiengründung sowie stagnierender Einkommen bei gleichzeitig anziehenden Bauland- und Immobilienpreisen sein. Im Vergleich zu den vorhergehenden Jahrgängen ist so im Ergebnis eine Lücke in der Wohneigentumsbildung entstanden. Die heute am Übergang zum Rentenalter stehenden Jahrgänge verfügen zu 60% über Wohneigentum. Fraglich ist, ob die jüngere Generation diese Werte im weiteren Lebenszyklus noch erreichen wird.

Wichtig zum Verständnis der insgesamt schwächeren Wohneigentumsbildung bei den jüngeren Haushalten ist auch der gestiegene Anteil kinderloser Paare und Singles. Denn während sich bei allen Haushaltstypen eine Verstärkung des Wohneigentumserwerbs ergeben hat, ist insbesondere der höhere Anteil Singles und kinderloser Paare für die Abschwächung der Eigentumsbildung verantwortlich, da diese Haushalte bisher weniger Wohneigentum erwerben (vgl. Abbildung 4 und Abbildung 5). Die größere Neigung zum Singledasein und zur Kinderlosigkeit lässt sich dabei über alle für die Wohneigentumsbildung relevanten Altersgruppen hinweg beobachten. Insofern kann man nicht davon ausgehen, dass es sich hier ausschließlich um eine aufgeschobene Familiengründung und damit einhergehend nur um eine verzögerte Wohneigentumsbildung handelt.

Insoweit das Engagement für Wohneigentum entscheidend vom Haushaltstyp abhängt, muss man auch in Zukunft bei relativ

stabilen demographischen Trends von einer Abschwächung der Wohneigentumsbildung ausgehen. Allerdings stehen derzeit noch die geburtenstarken Jahrgänge in der Wohneigentumsbildung und erzeugen eine entsprechende Nachfragerwelle, die erst nach circa 10 Jahren auslaufen wird. Diese Nachfragerwelle stößt jedoch auf ein eher knappes Angebot aus dem Bestand, weil vergleichsweise wenig Familienheime frei werden.

Unvermindert hoher Anspruch zum Wohneigentum

Die Zurückhaltung in der Wohneigentumsbildung hat nichts mit einem rückläufigen Interesse zu tun. Nach den konkreten Erwerbsabsichten gefragt, lassen auch die jungen Haushalte eine deutliche Eigentumsorientierung erkennen. Ausgehend von circa 12,6 Millionen Mieterhaushalte in der Altersklasse zwischen 25 und 60 Jahren (Mikrozensus 1998) muss man von gut 1 Million Haushalten (8,3%) ausgehen, die in den nächsten zwei Jahren Wohneigentum kaufen wollen. Rund 27% der Mieterhaushalte haben die feste Absicht Wohneigentümer zu werden.⁶ Unterstellt man darüber hinaus, dass die Hälfte der Unentschlossenen („vielleicht“) zukünftig konkretes Interesse an einem Kauf entwickelt, ergibt sich, dass fast 40% der Mieterhaushalte (25 bis 60 J.), das entspricht ungefähr 4,75 Millionen Haushalten, auf Dauer nicht Mieter bleiben will. Dabei kann man davon ausgehen, dass die befragten Haushalte „Hemmnisse der Wohneigentumsbildung“ durchaus wahrnehmen und deren Abbau noch zu einer Erhöhung der Erwerbsabsichten führen würde.

Argumente für den Abbau von Hemmnissen

Aus den veränderten Haushaltsstrukturen ergibt sich bei konstanten Verhaltensweisen eine rückläufige Diese im empirischen Trend wahrscheinlich rückläufige Übergangswahrscheinlichkeit in das Wohneigentum. Dies würde nach einer Übergangszeit auch zu einer insgesamt sinkenden Wohneigentumsquote führen und die Vermögensbildung und die Vermögensstreuung spürbar verschlechtern. Vor diesem Hintergrund ergeben sich die Kernargumente für eine Beseitigung von Hemmnissen der Wohneigentumsbildung:

- Eine hoch ausgeprägte individuelle Präferenz für das Wohnen im Eigentum steht bislang einer vergleichsweise niedrigen Selbstnutzerquote gegenüber.
- Die Entscheidung für selbstgenutztes Wohneigentum ist zugleich eine Entscheidung für einen Lebensstil mit hohen Sparleistungen zugunsten der eigenen privaten Altersvorsorge. Dies wird vor dem Hintergrund des demographischen Wandels und der daraus resultierenden Probleme in der Alterssicherung zunehmend bedeutender.⁷



■ Auf absehbare Zeit werden die finanziellen Spielräume der öffentlichen Hand – und damit zur Förderung des Wohnungswesens – schrumpfen und somit erhält eine „hemmnisfreie“ Wohneigentumsbildung eine zusätzliche Dringlichkeit.⁸

Daneben sprechen auch weitere Gründe dafür, die Möglichkeiten zur Bildung von Wohneigentum insbesondere für Bezieher mittlerer und geringer Einkommen zu verbessern. Vermehrtes Wohneigentum kann einen Beitrag zur Stabilität überforderter Nachbarschaften leisten.

Es ist allerdings unklar, in welchem Umfang ein Abbau von Hemmnissen die Eigentumsquote erhöhen kann. Vor dem Hintergrund der in anderen Ländern erreichten Eigentumsquoten kann man auch für Deutschland eine mögliche Steigerung von 15 bis 20%-Punkten erwarten. Ausgehend von den aktuellen Haushaltszahlen (34,1 Millionen) sind dies weitere 5,1 bis 6,8 Millionen Haushalte.

Der Wohneigentumsmarkt muss vielfältiger und leistungsfähiger werden

Wohneigentum ist bislang offenbar nicht attraktiv genug. Deswegen kaufen vor allem die Haushalte, die recht hohe Kosten tragen können und deren Wunsch nach Wohneigentum besonders dringlich ist. Dabei dominieren zwei Motivbündel:

Bei den Gut verdienenden Singles und (oft kinderlosen) Paaren gibt es eine Wohneigentumsbildung als Luxuskonsum und

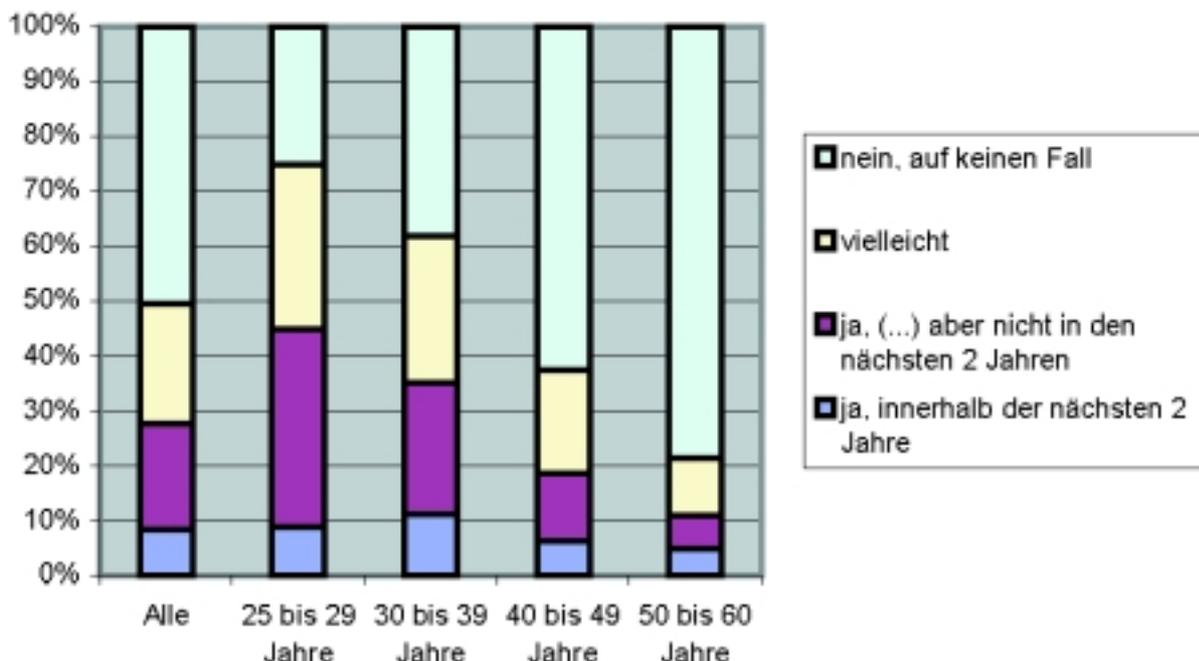
Selbstverwirklichung, bei der das Wohneigentum als Möglichkeit gesehen wird, sehr individuelle Lösungen umzusetzen, die am Mietwohnungsmarkt nicht oder nur sehr eingeschränkt verfügbar sind.

Für Familien ist Wohneigentum eher dringlich, weil insbesondere in den Stadtregionen das Angebot an familienfreundlichen Wohnformen knapp ist. Gleichzeitig erhält die Vermögensbildung/private Alterssicherung aufgrund eines wegfallenden Erwerbseinkommens und der daran gekoppelten Rente eine höhere Priorität. Erleichternd kommt hinzu, dass das Leben mit Kindern ohnehin eine Veränderung des Lebensstils mit sich bringt und die finanzielle Unterstützungsbereitschaft aus der Elterngeneration nach der Geburt der Enkel oftmals wächst.

In den anderen Gruppen ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich auf ein Leben in der Mietwohnung einrichten, entsprechend höher. Insbesondere wenn man für die Zukunft noch eine wachsende Mobilität, weniger dauerhafte Paarbeziehungen und einen weiter sinkenden Anteil von Familien unterstellt, kann eine Ausweitung der Wohneigentumsbildung nur gelingen, wenn das Wohneigentumsangebot insgesamt attraktiver und preiswerter und dabei gleichzeitig vielfältiger hinsichtlich Bauformen, Wohnungstypen und Standorten wird. Nur dann wird es auch für ein breiteres Spektrum von Haushalten attraktiv.

Selten trifft man auf ausgeprägte Präferenzen für Neubau oder Altbau. Die potentiellen Käufer können sich in der Regel beides vorstellen. Wichtiger ist die Frage, ob das Objekt und der Standort stimmen und eine den eigenen Wünschen

Abbildung 6: Und haben Sie den späteren Erwerb von Wohneigentum geplant?



n=5.528, hier ohne „weiß nicht“ (30) und „keine Angabe“ (25) empirica



entsprechende Anpassung der Ausstattung zusätzlich zum Kaufpreis noch zu finanzieren ist. Es wird darauf ankommen, gleichzeitig das Neubauangebot und Angebote aus dem Bestand zu verbessern.

Kostensenkung

Ein zentrale Aufgabe bleibt die Kostensenkung. Deutschland baut nach wie vor zu teuer. Die hohen Kosten können allerdings nur zum Teil auf einen explizit gewünschten höheren Standard zurückgeführt werden. Mindestens ebenso bedeutsam sind die Kostenunterschiede, die auf eine ineffiziente Wohnungsbauproduktion zurückgehen.⁹ Die entscheidenden Ursachen liegen dabei nicht in bauordnungsrechtlichen Regelungen oder bautechnischen Normen, sondern primär in einer wettbewerbsarmen Organisation der (regionalen) Wohnungsbau- und Produzentenmärkte. Sie bieten wenig Anreize, im Prinzip vorhandenes Wissen über kostensparende Bauweisen einzusetzen.

In den letzten Jahren haben sich allerdings in verschiedenen ostdeutschen Stadtregionen und vereinzelt auch im Westen spürbare Preissenkungen im Neubau durchgesetzt. Ausgangspunkt war jeweils ein ausgeweitetes Baulandangebot und eine größere Offenheit der lokalen Märkte für entsprechende Anbieter. Dabei kamen oftmals internationale Bauträger zum Einsatz. Folglich wird es darauf ankommen, dass die Offenheit und die Wettbewerbsintensität der lokalen bzw. regionalen Märkte nicht nur in einzelnen Regionen, sondern im Durchschnitt zunimmt. Die in vielen Stadtregionen zu beobachtende Knappheit erzeugt nicht nur hohe Baulandpreise, sondern auch eine Situation, in der sich teure Objekte am Markt durchsetzen. Zudem fallen bei sehr hohen Grundstückspreisen Einsparungen am Gebäude kaum ins Gewicht. Die Knappheit an Baurechten und Baugrundstücken wirkt als Vermarktungsgarantie und als Innovationsbremse auf der Angebotsseite.

Allerdings wäre die Zuspitzung auf die Frage der bereitgestellten Quantitäten an Baugrundstücken zu eng. Es geht umfassender um die Organisation der lokalen Märkte. Dies betrifft die Verfahren der Baulandbereitstellung, die Praxis der Erschließung, die bevorzugten städtebaulichen Lösungen, die Struktur des Grundstücksmarktes und damit letztlich auch die Offenheit und Wettbewerbsintensität des Anbieter- bzw. Bauträgermarktes. Hieraus ergibt sich im wesentlichen eine neue Aufgabe bzw. Sichtweise für die kommunale Stadtentwicklungs- und Baulandpolitik. Offenheit und hohe Wettbewerbsintensität auf den Anbietermärkten zu gewährleisten, gehört bislang selten zu den explizit formulierten Zielen der kommunalen Planungspolitik.

Bestandspolitik und Stadtumbau

Die hohe Bindung an die gewohnte Umgebung und an die vorhandenen Städte legt es nahe, die Potentiale der Wohneigentumsbildung im Siedlungsflächen- und Wohnungsbestand zu erhöhen. Gerade die Städte haben eine schwierige Ausgangssituation, weil es über Jahrzehnte hinweg zum Selbstverständnis der Stadtplaner gehörte, die Städte als Domänen des Mietwohnungsbaus zu sehen. So dominieren vergleichsweise große Baukörper, die für Selbstnutzer wenig geeignet sind. Ausnahmen, wie zum Beispiel Bremen mit dem traditionellen Bremer Haus, bestätigen, dass eine hohe Wohneigentumsquote stark von der Verfügbarkeit eines kleinteiligen und damit selbstnutzergerechten Wohnungs- und Städtebaus abhängt.

In den nächsten 20 bis 30 Jahren wird sich aus dem demographischen Wandel eine rückläufige Bevölkerungs- und später auch Haushaltszahl ergeben. Allerdings wird der Neubau auch bei sinkendem quantitativen Bedarf nicht zum Erliegen kommen, weil die steigenden qualitativen Ansprüche nur schwer im Bestand befriedigt werden können. Gerade in den Städten konzentrieren sich die eher unattraktiven Bestände, die bei einem Überangebot nach anfänglichen Leerständen in bislang schwer abschätzbarer Größenordnung ganz aus dem Markt ausscheiden werden. Dies bedeutet für die Städte gleichzeitig anhaltende Bevölkerungsverluste insbesondere bei den jüngeren Jahrgängen und eine insgesamt abnehmende Bevölkerungsdichte.

Vo diesem Hintergrund einer durch Überangebot forcierten intensiveren Konkurrenz zwischen Neubau und Bestand und verschiedenen Standorten in sich wahrscheinlich weiter ausdehnenden Regionen erhalten Stadtumbaustراتيجien eine neue Dringlichkeit. Diese neue Dringlichkeit wird auch dazu führen, dass bereits bekannte und zum Teil mit mäßigem Erfolg erprobte Lösungen mit erhöhter Intensität und verbesserter Wirksamkeit angegangen werden können. In der Summe ist es mit Blick auf eine erleichterte Eigentumsbildung zum Beispiel hilfreich,

- den Bestand um selbstnutzerfähige Objekte zu ergänzen, zum Beispiel durch Mobilisierung von Innenentwicklungsreserven,
- vorhandene Einfamilienhaussiedlungen um Wohnformen für Senioren anzureichern, so dass Einfamilienhäuser freigezogen werden können,
- Umbau und Aufwertung, Aufstockung und Privatisierung vorhandener Geschosswohnungsbestände voranzutreiben
- mit Blick auf die attraktiven Altbaubestände die Umwandlung von Miet- zu Eigentumswohnungen zu erleichtern, zum Beispiel durch Abschaffung der verlängerten Schutzfrist bei entsprechenden Eigenbedarfskündigungen.



Eine veränderte Wohneigentumsbildung verändert die Dienstleistungsnachfrage

Die heutige Struktur der Wohneigentumsbildung hat sich über Jahrzehnte hinweg herausgebildet und gefestigt. Dabei wurden die Präferenzen auf der Nachfrageseite geprägt sowie die Gewohnheiten und Arbeitsteilungen auf der Angebotsseite. Wenn man etwas vereinfacht das typische deutsche Eigentumsobjekt als hochwertig, repräsentativ und teuer beschreiben kann, dann ist der typische deutsche Erwerber ein solventer Kunde in einem Alter von fast 40 Jahren, der in der Mehrzahl der Fälle beruflich und privat fest etabliert ist.

Eine Ausweitung der Wohneigentumsbildung würde demgegenüber bedeuten, dass jüngere Kunden mit noch unsicherem Einkommen preiswertere und zu einem höheren Anteil gebrauchte und preiswerte Objekte erwerben. Insgesamt erhöht sich auch die Wiederverkaufswahrscheinlichkeit, weil der Durchschnittskunde mobiler ist und in seinem gesamten Berufs- und Privatleben nicht in gleicher Weise gefestigt, so dass veränderte Lebensverhältnisse in einen Wechsel des Objektes münden können. Eine Ausweitung der Wohneigentumsbildung würde demnach nicht nur die Zahl der Transaktionen/ Erwerbsvorgänge insgesamt erhöhen, sondern auch den Typus der Transaktionen verändern, was nicht ohne Einfluss auf die erwerbsbegleitenden Dienstleistungen bleibt:

- Eine Ausweitung der Wohneigentumsbildung würde zum Teil die Kreditrisiken und die Ausfallwahrscheinlichkeiten erhöhen. Bislang sind in Deutschland die Instrumente zur Sicherung bzw. Sanierung notleidender Kredite allerdings unterentwickelt. Entsprechende Bedenken der Kunden im Vorfeld eines Vertragsabschlusses werden von den Banken jedoch nur ausweichend beantwortet. Es werden in der Regel keine konkreten Angebote unterbreitet, welche Vereinbarungen bei Zahlungsschwierigkeiten greifen können. Angesichts der sensiblen Wahrnehmung von Risiken, die sich in den Interviews zeigt, kann man schon heute davon ausgehen, dass eine bessere Absicherung die Wohneigentumsbildung stützen kann. Eine vermehrte Wohneigentumsbildung wirtschaftlich weniger leistungsfähiger Haushalte erhöht die Relevanz eines Ausbaus entsprechender Sicherungsinstrumente noch.

- Solange der Erwerb einer selbstgenutzten Wohnung eine einmalige Angelegenheit im Leben bleibt, ist die Höhe der Transaktionskosten (Suchaufwand, Makler, Grunderwerbsteuer, Notar, Grundbuch) nicht von entscheidender Bedeutung, weil sie sich über die lange Haltedauer des Objektes relativieren. Zur Zeit werden die Transaktionskosten nur von den mobilen Haushalte als echtes Hindernis empfunden. Mehrfachkäufe reduzieren

jedoch die Haltedauer. Deswegen bekommt die Überprüfung und Senkung der einzelnen Nebenkostenpositionen im Rahmen einer ausgeweiteten Wohneigentumsbildung ebenfalls eine erhöhte Dringlichkeit.

- Ein höherer Anteil von Gebrauchtwohnungen wird die Nachfrage nach sachkundigem Rat bei der Objektbewertung erhöhen. Bislang greifen die Haushalte fast ausschließlich auf Freunde und Verwandte zurück, denen sich manchmal wahrscheinlich zu Unrecht „Expertenkenntnisse“ unterstellen. Zwar sind entsprechende Dienstleistungen im Prinzip verfügbar. Sie werden vom typischen Selbstnutzer jedoch kaum in Anspruch genommen, weil sie von ihrem Preis-Leistungsverhältnis eher auf größere Objekte und gewerbliche Investoren zugeschnitten sind.

Eine vernünftige Gesamtstrategie wird eine politisch-planerische Gratwanderung

Eine Gesamtstrategie muss unter veränderten Voraussetzungen gestartet werden. Wesentlich für die Wohneigentumsbildung ist dabei, dass

- sie noch weniger als bisher „herbeigefördert“ werden kann
- sie im Interesse der Städte mehr als bisher auf die Wohnungs- und Siedlungsflächenbestände gelenkt werden muss.

Hieraus entsteht gerade in der Kombination mit der zentralen Aufgabe einer Baukostensenkung eine politisch-planerisch schwer zu bewältigende Gratwanderung. Denn eine Senkung der durchschnittlichen Preise im Neubau führt zwangsläufig dazu, dass Modernisierungen von Altbauten und die Aufbereitung von Altstandorten weniger konkurrenzfähig werden.

Das Ziel einer Baukostensenkung darf aber nicht zugunsten des Stadtumbaus aufgegeben werden. Zu gewichtig sind die gesamtwirtschaftlichen und individuellen Vorteile einer intensivierten Vermögensbildung und verbesserten Vermögensstreuung.

Der größte Nutzen entsteht wahrscheinlich, wenn die Neubaumärkte so gut funktionieren, dass sie (wie in manchen Ländern) weitgehend ohne Subventionen auskommen und gleichzeitig die Kommunen eine hohe Freiheit in der Verwendung und Bündelung der wohnungspolitischen Budgets und der Mittel der Städtebauförderung erhalten. Im Ergebnis muss es den Kommunen möglich sein, Mittel räumlich zu konzentrieren und unabhängiger von klassischen Denkschemata (Wohneigentum, Miete, sozialer Wohnungsbau, Stadtanierung) zu agieren. Ein sinnvoller Einsatz der verbleibenden Subventionsbudgets setzt allerdings voraus,



dass sich die Kommunen sehr rational mit ihrer absehbaren Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung und der Zahlungsbereitschaft auf der Nachfrageseite auseinandersetzen. Dabei müssen sie auch einschätzen, welches Maß an Umlandwanderung als unvermeidbar angesehen muss. In der Innenansicht ist kritisch zu prüfen, welche Wohnungsbestände und Stadtteile langfristig konkurrenzfähig sein können und welche frühzeitig abgerissen werden müssen, weil sie bei abnehmenden Haushaltszahlen und anhaltender Umlandwanderung nicht mehr wirtschaftlich verwertbar sind.

Bernd Faller, empirica, Qualitative Marktforschung, Stadt- und Strukturforschung GmbH, Bonn

¹ Die von empirica im Auftrag von BMVBW und BBR verfasste Studie „Hemmnisse der Wohneigentumsbildung“ ist in der Reihe „Forschung“ der BBR, Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Bonn, veröffentlicht und dort zu beziehen. Die Studie basiert auf 5.000 telefonischen Kurzinterviews mit Mietern aus dem ganzen Bundesgebiet, 100 ein bis zweistündigen Tiefeninterviews mit Mieterhaushalten und jungen Eigentümern sowie 30 Expertengesprächen. Die Studie reflektiert primär die Problemsituation in den Stadtregionen. Parallel wurde eine umfangreicher Datensatz mit Merkmalen zu Selbstnutzerkrediten mit dem Ziel ausgewertet, die Risiken einer ausgeweiteten Kreditvergabe abzuschätzen.

² Nachdem 13 Aussagen zur Bewertung vorgelesen und bewertet wurden, sollten die Befragten aus der Erinnerung die für sie wichtigsten Aussagen noch einmal hervorheben (dunkle Balken in der Grafik).

³ Laut EVS 1998 beträgt der Objektwert des selbstgenutzten Wohneigentums bei 30-39jährigen Arbeiterhaushalten das 6,3-fache des Haushaltsnettoeinkommens (Angestellte: 5,8). Der tatsächliche Faktor zum Erwerbzeitpunkt dürfte jedoch aus zwei Gründen höher sein: einmal ist das Erwerbseinkommen des Haushaltsvorstandes seit dem Immobilienerwerb, der im Mittel dieser Altersklasse schon et wa 5 Jahre zurückliegt, gestiegen und zum anderen nehmen in vielen Fällen die Lebenspartner nach dem Immobilienerwerb eine (befristete) Tätigkeit auf.

⁴ Deswegen ist auch der Gebrauchtmrkt in Deutschland vergleichsweise unterentwickelt. In Deutschland beträgt der Anteil der Gebrauchtoobjekte circa 50%. In Großbritannien oder den USA erreicht er Werte von bis zu 80%.

⁵ Wenn in dieser Studie von „Wohneigentum“, „Wohneigentumsbildung“ oder „Wohneigentumsquote“ gesprochen wird, ist immer das selbstgenutzte Wohneigentum gemeint. Das fremdgenutzte oder vermietete Wohneigentum wird explizit als solches bezeichnet.

⁶ Zum Teil sind bei diesen Aussagen jedoch auch überzogene Erwartungen künftiger Einkommen gerade bei den jungen Haushalten zu unterstellen (ein Viertel der Haushalte mit fester Absicht sind jünger als 30 Jahre), so dass davon auszugehen ist, dass ein Teil dieser Haushalte einige Jahre später ihre heutigen Aussagen korrigieren würde. Daher sind die Angaben zur festen Kaufabsicht eher als Orientierungsgröße zu interpretieren.

⁷ Die mit einer Entscheidung für Wohneigentum verbundene Selbstdisziplinierung beim Ausgabeverhalten während der Entschuldung der Immobilien Dies ist auch der Grund, warum Wohneigentümer bei gleichen Einkommen im Durchschnitt deutlich vermögnder sind (vgl. empirica (Bearb.: Reiner Braun, Ulrich Pfeiffer und Harald Simons): Vermögensbildung im Lebenszyklus. Bonn 1999.)

⁸ Derzeit (1999) wird das Wohnungswesen in Deutschland nach Angaben der Deutschen Bundesbank (Monatsbericht 12/2000, S. 15 – 29) mit insgesamt 20,4 Milliarden DM subventioniert. Dies entspricht circa 29% aller Subventionen (in der entsprechenden Abgrenzung der Bundesbank).

⁹ vgl. Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau (Hrsg.): Mehr Wohnungen für weniger Geld. Bericht der Kommission zur Kostensenkung und Verringerung von Vorschriften im Wohnungsbau. Bonn 1993.

McKinsey Global Institute: Removing Barriers to Growth and Employment in France and Germany. Frankfurt/M., Paris und Washington 1997.